

美和科技大學



美容系

課程規範

課程名稱：

美容業經營管理

中華民國 114 年 9 月制定

1. 課程基本資料：

科目名稱	中文	美容業經營管理	
	英文	Beauty Industry Management	
適用學制	五專	必選修	必修課程
適用部別	日間部	學分數	2
適用系科別	美容系	學期/學年	第 4 學年上學期
適用年級/班級	五專部四年級	先修科目或先備能力	具備基礎美容學概論、服務管理與行銷概念，對美容產業有初步認識。

2. 美容系系目標培育人才

依據 UCAN 系統，本系以培育「專業職能」為目標。

專業職能	就業途徑	職能
	個人照護服務	A1 發展高滿意度的產品及顧客服務。
	個人照護服務	A2 應用生物學及生理學專業知識，以提供/選擇安全有效的個人護理產品和服務。
	個人照護服務	A3 應用化學原理，解釋物質和化工程序的構成、結構和屬性，以提供廣泛的個人照顧服務。
	個人照護服務	A4 設計與執行照護行動計畫，以滿足不同家庭與個人的需求、偏好與興趣。
	個人照護服務	A5 利用資訊技術分析及維護資料，提供個人健康照護最適建議與機制。
	個人照護服務	A6 規劃設計組織體系與分配供應商資源，使其能即時提供個人照顧所需資源。
	個人照護服務	A7 建立緊急處理機制並提供全方位安全健康的環境。
	個人照護服務	A8 彙整顧客需求趨勢及回饋意見，以持續精進服務及產品發展。

3. 課程對應之 UCAN 職能

<div>課程 \ 職能</div>	專業職能 M	專業職能 A
美容業經營管理	發展高滿意度的產品及顧客服務。	<p>應用生物學及生理學專業知識，以提供/選擇安全有效的個人護理產品和服務。應用化學原理，解釋物質和化工程序的構成、結構和屬性，以提供廣泛的個人照顧服務。設計與執行照護行動計畫，以滿足不同家庭與個人的需求、偏好與興趣。利用資訊技術分析及維護資料，提供個人健康照護最適建議與機制。規劃設計組織體系與分配供應商資源，使其能即時提供個人照顧所需資源。建立緊急處理機制並提供全方位安全健康的環境。彙整顧客需求趨勢及回饋意見，以持續精進服務及產品發展。</p>

註：M 表示課程內容須教授之「**主要**」相關職能 A 表示課程內容須教授之「**次要**」相關職能

4. 教學目標

本課程可以達到以下目標：

1. **了解美容產業的特性與發展趨勢：** 熟悉全球及臺灣美容產業的結構、服務類型與市場趨勢。
2. **掌握美容業經營管理知識：** 涵蓋行銷、人力資源、財務與供應鏈管理，培養規劃與營運能力。
3. **養成顧客導向與服務品質管理思維：** 重視顧客服務流程、服務品質控制及顧客關係經營。【386089161644711†screenshot】
4. **具備數位轉型與行銷策略能力：** 運用資訊科技與社群媒體進行品牌經營與行銷推廣。
5. **認識相關法規與專業倫理：** 瞭解美容業法規、衛生安全及職業道德要求，建立正確經營理念。

5. 課程描述

5.1 課程說明

「美容業經營管理」是一門結合理論與實務的課程。課程從產業概論出發，介紹美容市場的規模與發展趨勢，再延伸至服務流程、品質管理、品牌策略、行銷管理、人力資源、財務規畫、法規倫理及數位行銷等。透過案例分析、專題討論與實作專題，訓練學生思考如何打造具競爭力的美容企業，並培養創新與永續經營的能力。

週次	課程內容規劃	課程設計養成之職能	時數
1	課程介紹與美容產業概論	M(A1, A8)	2
2	美容市場與顧客需求分析	M(A1, A8)	2
3	美容服務流程與標準作業	M(A1, A4)	2
4	服務品質管理與顧客關係經營	M(A1, A8)	2
5	美容產品與服務供應鏈管理	M(A6)	2
6	人力資源管理：招募、培訓與激勵	M(A6)	2
7	行銷管理與品牌策略	M(A1, A8)	2
8	財務管理與成本控制	M(A6)	2
9	創業計畫與商業模式分析	M(A6)	2
10	法規、衛生安全與職業倫理	A(A7)	2
11	數位行銷與社群媒體應用	A(A5, A8)	2

週次	課程內容規劃	課程設計養成之職能	時數
12	顧客體驗設計與服務創新	M(A1, A4, A8)	2
13	跨業合作與產業趨勢(健康、美體、醫美)	A(A6, A8)	2
14	企業永續與環境保護	A(A7, A8)	2
15	案例研究與討論	M(A1, A4, A6, A8)	2
16	小組專題報告一	M(A1 - A8)	2
17	小組專題報告二	M(A1 - A8)	2
18	成果分享與課程總結	M(A1 - A8)	2

5.3 教學活動

為達成上述目標，採用多元教學策略：

- **講授與引導討論：** 以課堂講授搭配案例討論，協助學生建立理論基礎並培養分析能力。
- **分組報告與專題製作：** 透過小組合作進行市場調查或創業企畫，並於期末發表成果。
- **業界講座與校外參訪：** 邀請業界專家分享經驗，安排學生參觀美容沙龍或企業，了解實務運作。
- **數位工具應用：** 採用線上學習平台、社群媒體經營模擬等方式，讓學生體驗數位行銷。

6. 成績評量方式

考核項目與比例如下：

1. **期中考試 20%：** 以筆試檢驗學生對美容產業概論、服務流程及管理概念的理解。
2. **期末考試 20%：** 以筆試與實務分析題評量學生對行銷、人資、財務與法規倫理的掌握。
3. **小組專題報告 30%：** 評估團隊合作、專案企畫、資料分析與口頭發表能力。
4. **作業與課堂參與 20%：** 包含個人作業、案例討論、課堂發言與線上活動參與。

出席率 10%： 鼓勵準時上課與積極參與學習

7. 教學輔導

7.1 課業輔導/補救教學對象： 如學生因缺課、基礎知識薄弱或理解困難

而影響學習成效，均可申請課業輔導或補救教學

7.2 課業輔導/補救教學之實施

課業輔導與補救教學的實施方式：課業輔導採 個別諮詢、線上回饋與課後輔導 等方式進行。針對學業表現不佳者，授課教師將安排重點複習與補救教學。

7.3 課業輔導/補救教學時間與聯絡方式

- 輔導時間： 每週三 09:00 - 11:00（或依學生需求另行約定）。

- ◆ 輔導老師聯繫方式：

- (1). 授課教師：蔡光男

- (2). 校內分機：8618

- (3). 授課教師 e-mail：x00008456@meiho.edu.tw

- (4). 教師研究室：G804