

ITEC ユニット 22 - プロフェッショナル倫理とビジネス知識

1 固定費の説明としてあてはまるものは。

- A 各従業員に支払われる給料の額に付随する費用である
- B ビジネス規模によって影響を受ける費用である
- C ビジネス規模の直接比例する費用である
- D ビジネス規模によって影響を受けない費用である

2 良い顧客サービスが、ビジネスにとって重要な理由はなんですか。

- A 常にコストを減少させるので
- B 法律上の要件があるため、
- C リピート客につながることになるので
- D キャッシュフローを良くするので

3 販売の基本原理は、次のうちどれでしょうか。

- A 顧客が製品を購入したくなるようにすること
- B 顧客の購入能力を決して事前に判断してはいけない
- C 顧客にとって必要でないものであっても製品を売ること
- D 購入する顧客の能力を事前に判断する

4 マーケティングとは何ですか。

- A 顧客の期待や満足度をさぐり、よりよい収益につなげる経営手法
- B 顧客からの問い合わせや苦情に対処する手順
- C 目標を確立し、達成するための最善の方法
- D 組織や各部門と個々人が達成しようとする最終結果、ゴールや目標

5 ウイルス感染とは。

- A ヒトの細胞内部で自己増殖する
- B 感染部位で自己増殖する
- C 神経系によって自己増殖する
- D アレルゲンによって自己増殖する

6 オートクレーブの欠点は、次のうちどれでしょうか。

- A 金属製のアイテムを損傷することがある
- B スポンジや木製のアイテムを損傷することがある
- C サロンでの使用には大きすぎる
- D 再利用可能なアイテムを汚染することがある

7 応急処置とは何ですか。

- A 怪我の定義
- B 事故現場における第一人者
- C 事故現場に医療資格者が到着すること
- D 医療の有資格者が到着する前段階で怪我人に行われるべき応急処置

8 プロフェッショナルとして常に発展していくにはどうすればいいですか？

- A 常にプロフェッショナルな意識マナーで行動することによって
- B 他サロンやクリニックとの継続的な関係を築くことによって
- C 年間を通じて、講義や追加のトレーニングに参加することによって
- D 年間を通じて、新しい製品の開発や導入を推進することによって

9 顧客カードの目的は何ですか？

- A 顧客の電子メールアドレスや家族関係を記録する
- B 名前、生年月日、住所、電話番号を記録する
- C 顧客の病歴に限って最新の情報を記録する
- D 顧客の最新情報や個人情報、病歴やトリートメント内容、アフターケアアドバイスを記録する

10 施術前に医師からの事前の承諾が必要な場合とは？

- A 顧客が薬を服用している場合
- B 顧客が16歳以下の場合
- C 顧客があまりにも具合がわるく承諾できない場合
- D 顧客が16歳以上の場合