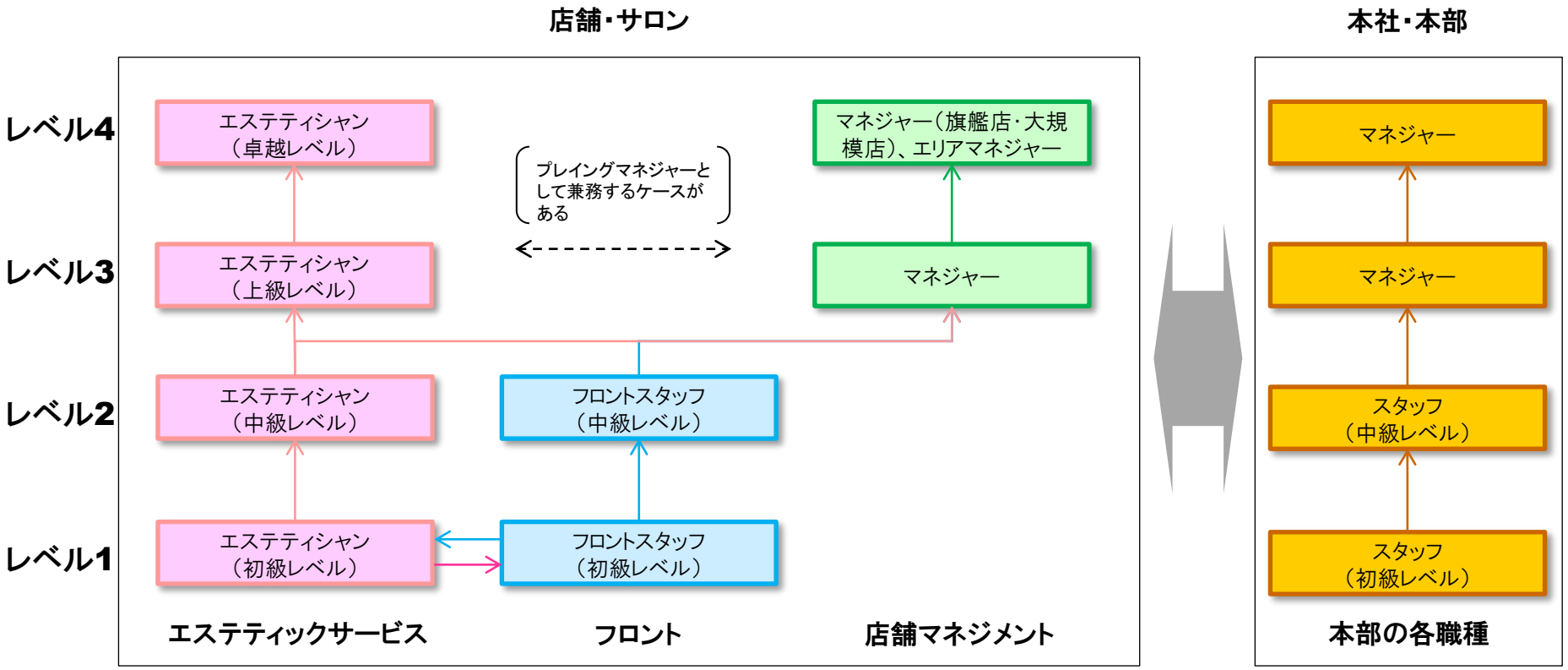
職業能力評価基準（エステティック業）におけるレベル区分の目安

レベル	店舗・サロン			本社・本部
	エステティックサービス	フロント	店舗マネジメント	
レベル4	●お客様に喜びや感動を与えるサービスを創意工夫し、率先してその実行に当たることで、極めて高いお客様満足を実現し、店舗・サロンの利益創出やプレゼンス向上に貢献できる能力水準。		●旗艦店、大規模店のマネジャーやエリアマネジャーとして、営業戦略の策定やその実行管理等のマネジメントを確実に推進できる能力水準。	●組織の中長期的な方針やビジョンを示し、組織全体をマネジメントすることで、企業利益を先導・創造することができる能力水準。
レベル3	●多様なお客様ニーズに的確に応えるエステティックサービスを提供することで、店舗・サロンの利益拡大やお客様満足の向上に貢献できる能力水準。		●店舗・サロンのマネジャーとして、営業計画の策定、実行管理等の日常的なマネジメントを確実に推進できる能力水準。	●上位方針を踏まえて組織の方針を策定し、その達成に向けたマネジメントを推進することで、企業利益の拡大に貢献できる能力水準。
レベル2	●専門的な知識・技術を有し、お客様ニーズに応えるエステティックサービスを提供することで、店舗・サロンの利益やお客様満足を実現できる能力水準。	●専門的な知識・技能をもち、臨機応変の判断によって的確なフロント対応を行うことで、お客様満足を実現できる能力水準。		●専門的な知識・技能を有し、創意工夫しながら担当業務を独力で推進できる能力水準。
レベル1	●基本的な知識・技術を有し、担当範囲のエステティックサービスを適切に提供できる能力水準。	●基本的な知識・技能を有し、担当範囲のフロント対応を適切に行うことができる能力水準。		●基本的な知識・技能を有し、上位者の指示・助言に即して日常業務を適切に推進できる能力水準。

エステティック業におけるキャリア形成の例

- エステティック業において、多くの場合、キャリアの出発点は店舗・サロンにおけるトリートメントやフロントの仕事である。
- その後は、経験を積みながらさらに専門技術を身につけ、エステティシャンとしてのキャリアを歩み続ける場合と、マネジャーとして店舗・サロンの運営に携わる場合とに枝分かれするが、両方の仕事を兼務するプレイングマネジャー型の店長も少なくない。また、店舗・サロンで一定の経験を積んだのち、独立開業するケースもある。
- 多店舗展開する企業の場合、一定年数の店舗経験を積んだのち本部に異動し、会社全体の教育訓練や営業管理等に携わるケースもある。