

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΩΤΕΡΗΣ ΚΑΙ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ

ΠΑΓΚΥΠΡΙΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ 2012

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ (I) ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΧΟΛΩΝ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗΣ

ΜΑΘΗΜΑ : ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΚΟΜΜΩΤΙΚΗΣ (266)

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ : ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ, 25 ΜΑΪΟΥ 2012

ΩΡΑ ΕΞΕΤΑΣΗΣ : 11:00 – 13:30

Επιτρεπόμενη διάρκεια γραπτού 2,5 ώρες (150 λεπτά)

Το εξεταστικό δοκίμιο αποτελείται από δώδεκα (12) σελίδες. Τα μέρη του εξεταστικού δοκιμίου είναι τρία (Α', Β' και Γ').

ΟΔΗΓΙΕΣ:

1. Να απαντήσετε σε **ΟΛΕΣ** τις ερωτήσεις.
2. **Όλες** οι ερωτήσεις να απαντηθούν στο εξεταστικό δοκίμιο το οποίο πρέπει να επιστραφεί.
3. **Δεν** επιτρέπεται η χρήση διορθωτικού υγρού ή άλλου διορθωτικού υλικού.

Κενή Σελίδα

ΜΕΡΟΣ Α΄: Αποτελείται από δώδεκα (12) ερωτήσεις. Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με τέσσερις (4) μονάδες.

1. Τι εννοούμε με τους πιο κάτω όρους;

(α) Ελαστικότητα της τρίχας

.....
.....
.....

(β) Πορότητα της τρίχας

.....
.....
.....

2. Να αναφέρετε:

(α) Τα τρία (3) στάδια ανάπτυξης της τρίχας.

.....
.....
.....

(β) Πόσο διαρκεί το κάθε στάδιο.

.....
.....
.....
.....

3. Να ονομάσετε:

(α) Τη χρωστική ουσία που δίνει χρώμα στα μαλλιά και το μέρος της τρίχας στο οποίο βρίσκεται.

.....
.....
.....

(β) Την πρωτεΐνη από την οποία αποτελείται η τρίχα.

.....
.....

4. Να αναφέρετε:

(α) δύο (2) λειτουργίες του σμήγματος.

.....
.....
.....
.....

(β) δύο (2) παράγοντες που επηρεάζουν την υπερπαραγωγή σμήγματος.

.....
.....
.....
.....

5. Να αναφέρετε ποιες από τις παρακάτω ασθένειες των μαλλιών και του δέρματος της κεφαλής είναι μεταδοτικές και ποιες μη μεταδοτικές.

1. Ψείρες (φθειρίαση).....
2. Πιτυρίδα
3. Λιπαρότητα.....
4. Ψώρα
5. Τριχοφυτίαση (τριχοφάγος).....
6. Αλωπεκία.....
7. Ψαλίδα.....
8. Δερματίτιδα.....

6. Να αναφέρετε τέσσερις (4) δομές που έχουν σχέση με τη ρίζα της τρίχας στο κυρίως δέρμα (χόριο).

.....
.....
.....
.....
.....

7. Να αναφέρετε τέσσερις (4) στοιβάδες της επιδερμίδας.

.....
.....
.....
.....

8. Να αναφέρετε:

(α) δύο (2) μορφές απώλειας μαλλιών (αλωπεκίας).

.....
.....

(β) δύο (2) αιτίες που τις προκαλούν.

.....
.....

9. Να αναφέρετε τα τέσσερα (4) είδη προφίλ προσώπου.

.....
.....
.....
.....
.....

10. Να ονομάσετε οκτώ (8) σημεία που πρέπει να συμπεριλαμβάνονται στο βιογραφικό σημείωμα .

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

11. Να επεξηγήσετε τους πιο κάτω όρους:

(α) Συνολικά έσοδα μιας επιχείρησης κομμωτηρίου.

.....
.....

β) Καθαρό κέρδος μιας επιχείρησης κομμωτηρίου.

.....
.....
.....

12. Να αναφέρετε τέσσερις (4) κανόνες ηθικής που πρέπει να εφαρμόζονται στο χώρο εργασίας ενός κομμωτηρίου.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ΜΕΡΟΣ Β΄: Αποτελείται από τέσσερις (4) ερωτήσεις. Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με οκτώ (8) μονάδες.

13. Να αναφέρετε:

(α) Οκτώ (8) καθήκοντα του/της υπαλλήλου υποδοχής κομμωτηρίου.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(β) Τέσσερα (4) σημαντικά προσόντα που πρέπει να έχει ο/η υπάλληλος υποδοχής κομμωτηρίου.

.....

.....

.....

.....

.....

14. (α) Τι εννοούμε με τον όρο σταθερό κόστος και μεταβλητό κόστος;

Σταθερό κόστος:

.....

.....

Μεταβλητό κόστος:

.....

.....

(β) Δώστε δύο (2) παραδείγματα σταθερού κόστους και δύο (2) παραδείγματα μεταβλητού κόστους.

.....

.....

.....

.....

15. Να αναφέρετε οκτώ (8) στοιχεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά το σχεδιασμό και τη λειτουργία ενός κομμωτηρίου, για να επιτύχετε τη μέγιστη απόδοσή του:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

16. (α) Να καταγράψετε τέσσερις (4) προτάσεις διαπραγμάτευσης για αντιμετώπιση τηλεφωνικών παραπόνων πελατών σε ένα κομμωτήριο.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(β) Είστε κομμωτής/τρια και προωθείτε υπηρεσίες και προϊόντα κομμωτηρίου σε πελάτες.

Να αναφέρετε δύο (2) τύπους πελατών που θα συναντήσετε στον εργασιακό σας χώρο και έναν τρόπο αντιμετώπισης για τον κάθε τύπο πελάτη.

.....
.....
.....
.....
.....

ΜΕΡΟΣ Γ΄: Αποτελείται από δύο (2) ερωτήσεις. Κάθε ορθή απάντηση βαθμολογείται με δέκα (10) μονάδες.

17. (α) Να αναφέρετε πέντε (5) αρχές πώλησης που θα σας βοηθήσουν να γίνετε καλοί πωλητές.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

(β) Να καταγράψετε δέκα (10) τρόπους διαφήμισης ενός κομμωτηρίου.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

18. (α) Να αναπτύξετε πέντε (5) λόγους για τους οποίους χρειάζεται να τηρούμε βιβλίο ραντεβού πελατών σε ένα κομμωτήριο.

.....

.....

.....

.....

.....

(β) Να δώσετε πέντε (5) λόγους για τους οποίους θεωρείται σημαντική η εγγραφή αγορών και απογραφή αποθεμάτων σε ένα κομμωτήριο.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

----- ΤΕΛΟΣ ΕΞΕΤΑΣΗΣ -----

ΠΡΟΧΕΙΡΟ

ΠΡΟΧΕΙΡΟ

ΠΡΟΧΕΙΡΟ