



AICI 网站翻译

【翻译总字数】26700

Web Directory

网站目录

About Image Consulting 关于形象咨询	3
Image Consulting 关于形象咨询	3
How an Image Consultant Can Help You 形象顾问如何帮助你?	3
How an Image Consultant Meets Your Unique Needs 形象顾问如何满足你的独特需求?	4
How to Choose 选择形象顾问	5
Define the Results You Want 界定你想要达到的结果	5
Determine Your Investment 确定你的投资	5
Locate Candidates in the AICI Membership Directory 在 AICI 会员名录中选定候选人	6
Check the Certification Level 查看候选人资质认证	7
Choose the Certification Level that Matches Your Needs 根据你的需要选择认证级别	8
Interview Your Candidates 和你的候选人沟通	10
Check References 询问推荐人	11
Hire Your Image Consultant 雇佣你的形象顾问	12
How to Become 如何成为形象顾问	12
Discover the Career 了解这个职业	12
Join AICI and Develop Your Skills 加入 AICI, 成为形象顾问	13
Accelerate Your Learning 加速你的学习	13
Build Your Credibility with Certification 通过资质认证增强你的专业信誉	13
Benefits of Membership 成为会员的益处	14
If You Are Just Getting Started 如果你刚刚开始你的形象顾问生涯...	14
AICI Application 会员申请表	15
If You Are an Established Image Consultant 如果你已经在从事形象顾问工作...	22
If You Want Your Business to Grow 如果你希望你的生意增长	22
If You Are Looking for Professional Development 如果你寻求专业发展...	23
FAQs 常见问题解答	23
关于 AICI	27
Our Vision and Mission 我们的愿景和使命	27
AICI'S VISION STATEMENT 愿景宣言	27
AICI'S MISSION STATEMENT 宗旨宣言	27
AICI'S CORE VALUES 核心价值观	27

Board of Directors 理事会	28
Chapters 各分会	34
AICI Ambassadors 大使及组织联络	35
Committees 委员会	35
Philanthropic Programs 慈善项目	36
Success Coaching 成功的教练培训	36
AICI Code of Ethics AICI 的道德准则	37
History of AICI 协会的历史	45
Awards 奖励荣誉	47
AICI Bylaws AICI 法律条例	48
资质	54
The Three Levels of Certification AICI 三级资质认证:	55
Information about the FLC Exam:关于 FLC 考试	55
Core Competencies FLC 核心竞争力	61
Maintaining Certification 资质的维护和保持	62
Annual Conference 年会	64
Continuing Education 继续教育	65
Earning CEUs 赚取 CEUs	65
Who needs CEUs... 谁需要 CEU 积分	65
How to earn CEUs...如何赚取 CEU 积分呢?	66
Media Room 媒体空间	67
Member Resources 会员资源	68
Member tools and resources 会员的工具和资源	68
Member FAQs 会员常见问题解答	69
Chapter Resources 分会资源	71
Starting A Chapter 分会的建立	71
For the Chapter President 分会主席	72
VP/ President Elect 选举主席	74
For the Secretary 秘书长	75
For the Treasurer 财务官	76
For the VP Education 教育副主席	78
For the VP Programs 项目副主席	79

For the VP Marketing and Communication 市场交流副主席	81
For the VP Membership 会员副主席	82
For the Past President 前任主席	84
AICI Shop 网店	85

About Image Consulting 关于形象咨询

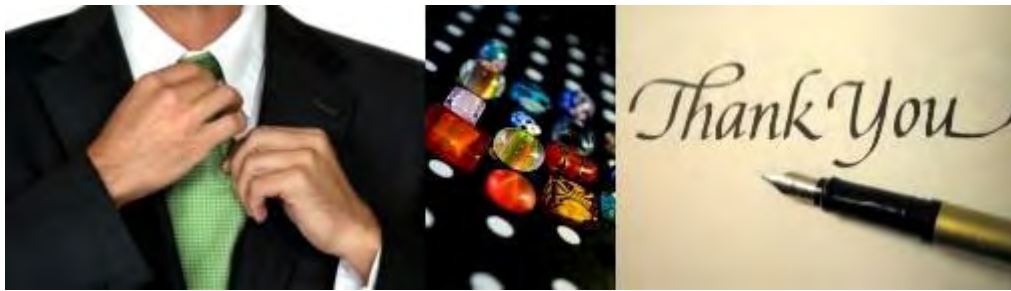


Image Consulting 关于形象咨询

你是否意识到自己在外表、沟通或行为方面的职业素养还有提高的空间？你是否已经下决心提升自己职业素养的层次，却困惑于该如何去做？你的雇员在职业素养方面是否还未达到你所期望的层次？形象顾问就是在这些方面可以提供帮助。

How an Image Consultant Can Help You 形象顾问如何帮助你？

作为独立的职业人士，形象顾问指导你如何体现自己最强的优势，并展示出最大的潜力。

不论你是个人还是企业，形象顾问都可以教会你如何在以下三个方面美化自己的职业形象：

外表 — 修饰、发型、化妆、色彩、衣橱、以及个人代购。

行为 — 个性、压力管理、礼仪和礼节

沟通技能 — 口头表达、肢体语言、建立关系、以及解决冲突。

形象顾问会选用让你觉得最舒服和方便的学习环境，形式可以是在你的办公室或家里进行个人咨询、或是电话辅导课程、或是给你的管理团队作演示、或是跟你的员工开展研讨、以及在你的公司年会上进行讲座。

How an Image Consultant Meets Your Unique Needs 形象顾问如何满足你的独特需求？

很多人希望在生活的不同领域中展现独特，形象咨询行业因此不断发展壮大，囊括多方面的专家。

这意味着你可以找到这样的形象顾问，他们不仅可以在形象方面提供优质服务，还可以在你最感兴趣的领域提供专业深入的帮助。

你可能会需要哪些特别的帮助？形象顾问可以成为代言人、时装表演的协调人、风水专家、衣橱顾问、色彩专家、个人代购者、服装设计师、发型师、化妆师、新娘化妆师、制服设计师、礼仪顾问、或者品牌专家——这里仅仅列出一小部分。

许多形象顾问专注于服务某些特定类型的需要——从政治人物和媒体人物到培训者和演讲者；从高大丰满型人群到极其纤瘦的女性；从成年男女到少年儿童。

形象顾问还可能销售服装、配饰、眼镜、化妆品、以及书籍或信息产品。

How to Choose 选择形象顾问

一旦你下定决心提高自己的或雇员形象，你需要练习不同的形象顾问并同他们会面，以确定谁是最适合你的要求的。

Define the Results You Want 界定你想要达到的结果

首先，确定是谁需要形象顾问的协助：你自己、你的家庭成员、或是你的雇员。然后，确定合适的咨询方式。是一对一的会面，还是小团体的演示、还是大一点的讲座、或者结合这几种方式？

下一步，界定你需要改善提高的领域。你是否希望美化自己的外表，进而需要衣橱管理、发型化妆、以及个人修饰等方面的帮助？你的员工是否需要理解公司新客户的文化敏感度，进而需要接受礼仪和礼节方面的课程吗？是否你的管理团队有很好的创意，但是却需要有人帮助他们学习如何有效地沟通？

想成为赞助商或在 AICI 网站上发布广告，请点击[这里](#)

想像一下曾经面临的挑战并战胜挑战。例如，想像一下你在业务和社交的各个场合都充满自信，或者你的员工大有前途，并且客户对其职业素养给予最高的评价。这些对你来说意味着什么？这些将会怎样影响你的业务和你的盈利能力？你在决定投入多少来进行形象咨询需要考虑评价这些问题。

Determine Your Investment 确定你的投资

通常，你想要获得的结果决定你需要花费的资源。

如果你只是想简单地尝试一下形象服务，可以聘请一位提供入门级服务的形象顾问，可以让你检验一下自己的工作关系。如果你喜欢服务的成果，可以进一步安排更多的服务。

如果你要寻求有专业专长的形象顾问的服务，要对按小时付费和支付额外费用有所准备。

如果你的企业要求形象顾问做到有质量承诺、有参与者反馈文件、切实行为改变以及对结果进行评估，那么费用范围应该在每天几千美元。

你会发现，根据不同的服务范围、顾问经验和服务记录、以及市场需求的不同，形象顾问们收费的差别会很大。

对于个人咨询，费用可能会在每小时75美元到350美元不等。

对于作演示或研讨会，费用可能在每小时300美元到600美元不等。

对于半天或全天的讲座，费用可能在3500美元到10000美元不等。成功的关键是首先确定你能投入多少，然后再寻找一位形象顾问，能够有信心在你的预算范围内达成你想要的结果。

Locate Candidates in the AICI Membership Directory 在 AICI 会员名录中选定候选人

访问我们的[会员名录](#)可以联系任何AICI的会员。

一旦你确定了候选的形象顾问，你就要查看他们的资质认证，以

确保找到最适合你需要的形象专业人士。

Check the Certification Level 查看候选人资质认证

资质认证帮助你迅速地明确一位候选人的专业水准, AICI通过以下三个级别来评定和认证形象顾问:

AICI认证形象大师(AICI CIM)

AICI认证形象专家(AICI CIP)

AICI一级资质认证(AICI FLC)

你可以通过形象顾问名字后面附加的认证标志来分辨他们的认证级别。例如:

Madelyn Masters, AICI CIM - (AICI认证形象大师)

Madelyn取得了AICI最高级别的认证。这个级别表示水平卓越的、专注投入的形象顾问, 在行业中享有知名品牌, 并且在他们各自的成功的形象业务中展示了超凡的能力水平。要想获得AICI认证形象大师(AICI CIM)的认证, 必须保持至少五年的AICI认证形象专家(AICI CIP)的认证资格, 并且通过AICI CIM申请批准以及专业评定。AICI CIM的认证确保了形象顾问处于行业领袖及倍受尊敬的专家的地位。

Paul Professional, AICI CIP - (AICI认证形象专家)

Paul获得了AICI的中等级别认证。这个级别表示富有经验的、专业的形象顾问, 拥有固定的形象业务。要获得AICI CIP的资质认证, 形象顾问必须通过AICI FLC考试, 并提交教育、经验、拥有形象业务等方面的证明。AICI CIP的身份表明形象顾问能力过硬, 并具有广泛

的亲身实践经验。

Carolyn, Consultant, AICI FLC - (AICI一级资质认证)

Carolyn获得了AICI基础层级的认证。这个级别表明，形象顾问的一级资质认证的申请获得通过，并且通过了衡量个人形象咨询核心知识的FLC考试。很多形象顾问完成初级形象咨询培训课程后就成功申请了AICI FLC一级资质认证。AICI FLC表明形象顾问对专业发展做出了一定投入，赋予那些开始构建严谨的形象业务的个人以专业可信度。

当你聘用一位AICI认证形象顾问时，你可以确定他们在创造成果的时候是专注的，富有知识的，并且是有经验的，因为AICI已经证实了他们是符合严格的认证要求的。

Choose the Certification Level that Matches Your Needs 根据你的需要选择认证级别

要选择具有的专业知识适合你的需要的形象顾问，你需要理解AICI资质认证每一个级别所代表的专业深度和经验。

要想获得AICI一级资质认证（FLC），候选人必须：

保持一年以上的专业形象协会的会员资格。

宣誓遵守AICI职业道德规范，并且在AICI及其道德委员会保持良好的记录。

参加并通过了AICI一级资质认证考试。

提交一整套文件以表明他们具有稳定的专业能力，并通过了AICI

一级资质认证（FLC）的形象和展示标准。

展示在形象领域的职业准备和所受的教育。

展现职业的外表和有说服力的个人形象。

开发了用于推广专业形象知识和服务的业务标识。

为至少五名客户进行过服务。

除了以上要求之外，AICI认证形象专家(AICI CIP)还必须：

提交一整套文件以表明他们具有高水平的专业能力，并通过了AICI认证形象专家（CIP）的形象和展示标准。

展示接受了AICI认证形象专家(CIP)层次所要求的持续教育的证据。

保持适合于高水平形象顾问的个人形象个外表。

通过写作、媒体出镜、以及/或演讲等活动推广形象知识。

曾经以慈善和/或爱心为目的贡献形象专业技能。

提交了来自现有AICI认证形象专家或AICI认证形象大师的代表性评价表。

为付费客户服务至少2年（全职）或4年（兼职）并提交了客户的代表性评价表。

除了以上要求之外，AICI认证形象大师(AICI CIM)还必须：

保持AICI认证形象专家(CIP)资质至少4年。

在AICI或其他专业协会以及社区慈善或爱心组织担任过高层领导职务。

在过去的5年里接受过至少50小时的培训或专业教育课程。

保持能展示形象大使风采的个人形象。

提交一整套文件以及文章以表明专业的大师级水准，并通过了AICI认证形象专家(CIM)的形象和展示标准。

提交了来自专业协会、同事或同行的代表性评价表。

提交了来自客户的代表性评价表。

在过去的6年里保持积极成功的业务展示，包括市场开发、网站和推广材料等。

开发了广泛的专业课程或咨询材料，在形象行业拥有知名品牌，并且具备和任何行业中大师辅导者或顾问同等的技能和经验。

Interview Your Candidates 和你的候选人沟通

联系每一位候选人并介绍你自己。要想确定自己是否和每位形象顾问都容易交流，可以先进行电话沟通，如果可能的话，进行面对面交谈。

在会面中准备好做笔记。描述你需要哪些方面的帮助。提供足够的细节把你的问题表述清楚，并且鼓励候选人向你提问。

问一些问题，以便勾勒出候选人对类似情况的经验。可以是类似于“大概从什么时候……”或“可否举个例子关于……”的问题，也可以用类似“请再多介绍一下……”的问题获取更多的信息。

询问候选人的专业领域。确保你了解他在相关领域的经验，并请给出一些推荐人。请他估计一下达到你的目标所需要花费的成本。

在做会面总结的时候，和候选人沟通你下一步的计划，并告知你大概

什么时候会做出决定。

Check References 询问推荐人

当你致电候选人所提供的推荐人时，要问他“你是否还会和这个人合作？”。还可以再询问关于形象顾问的工作习惯、专业能力、以及是否能够帮助客户达到目标等方面的问题。

AICI的会员资格和资质认证可以帮助你确定候选人的资质。AICI形象顾问已经：

能够接触到行业的最佳实践。

在形象的各方面显示高水平的专业知识。

显示出致力于提供高质量服务的素质。

可以获得最新的形象建设产品和服务。

但是要小心，你可能会遇到一些人谎称是AICI会员或获得资质认证。

例如，如果你比较看好的一位候选人在她的名字后面使用了CIP的标志，而你在我们当前的会员名单中却找不到她的名字，你可以致电AICI总部（电话：515-282-5500）来询问关于她的状态。你可能会发现：

她曾经从AICI获得资质认证，但是她选择不再成为会员或不在继续会员资格。

她曾经从AICI获得资质认证，但是由于没能满足我们关于持续教育的要求而使资格失效了。

她并没有从AICI获得资质认证，她这样宣称是不道德的。

请注意保护你自己，如果你对一位形象顾问所宣称的资质有任何疑问，请立即致电AICI总部以获取信息。

国际形象顾问协会(AICI)

电话：515-282-5500 电子邮件：[info@aici.org](mailto:info@ aici.org)

Hire Your Image Consultant 雇佣你的形象顾问

祝贺你！你已经走上了激动人心的创造全新形象的道路，这将会提升你的职业生涯，并帮你构筑成功！

How to Become 如何成为形象顾问

如果你愿意用你的知识和专业技能来帮助别人在他们的个人和职业生涯中获得成功，那么形象顾问这个工作是很值得从事的，要想成为一名形象顾问，请遵循如下步骤：

Discover the Career 了解这个职业

第一步，你要想成为一个形象顾问，必须了解这个职业是做什么的。

什么是形象顾问呢？

一个形象顾问是具有专业资格的专才，可以通过教练培训、演讲

报告、研讨论坛和专题讨论会等方式为个人和团体提供咨询服务。

形象顾问们可以从很多方面提供形象提升的服务，比如：外表，身体和色彩的诊断分析，衣橱管理，语音和实效，商务和社交礼仪，品牌等，这些都是经过专业的训练和培训的。

Join AICI and Develop Your Skills 加入 AICI，成为形象顾问

当你决定成为一名形象顾问你非常需要提高你的知识和技能，以便能够更好的为你的客户提供行之有效的服务。AICI 国际形象顾问协会可以帮助你实现愿望。

Accelerate Your Learning 加速你的学习

你可以和你所在地的 AICI 分会建立联系。AICI 的全球网络可以帮助你获得很多专业领域的资源，让你的工作更有竞争力。

你可以参加 AICI 的年会专题研讨会、分会的教育日和一些远程教育课程来完成你的继续教育培训。

Build Your Credibility with Certification 通过资质认证增强你的专业信誉

具有法律效用的资质认证有助于你建立可靠的专业信誉，你的资质级别越高，你在 AICI 系统的级别也就越高，最终帮助你获得更多的公众知名度。

只要你具备一定的基础知识、技能和经验，你就可以申请 AICI 的资质认证，共有三个资质认证级别：

AICI 认证形象大师 (AICI CIM)

AICI 认证形象专家 (AICI CIP)

AICI 一级资质认证 (AICI FLC)

Benefits of Membership 成为会员的益处

当你加入 AICI 后，你可以选择适合你职业发展现状的会员等级，这样的益处是，你可以让你的 AICI 会员资格伴随着你的职业生涯一直为你提供支持。

If You Are Just Getting Started 如果你刚刚开始你的形象顾问生涯...

你的 AICI 会员身份，能够帮助你利用教育资源来提升你的技能，获得相应的资质，从而建立起你的信誉。让你在当地分会的活动中，通过参加教育项目或许可以找到良师益友，帮助你获得知识，建立你的生意。请查看所有的分会链接。

通过参加 AICI 年会，你能够学到形象咨询行业最好的经验，和来自世界各地的形象顾问们建立联系，通过参加研讨会可以帮助你明确你的专长，建立你的生意。

通过用 AICI 的学习向导，比如远程电话会议，在线研讨会等，你能够学到有关获得 AICI 一级资质的内容，你的 AICI FLC 资质，将提升你在形象顾问行业的信誉，增强你在团体中的能见度。

要加入 AICI，请填写会员申请表：

AICI Application 会员申请表

[点击此处进入 AICI 英文申请表， 请用英文填写](#)

此中文申请表只供翻译参考用，不能填填写：

欢迎加入国际形象顾问协会 (AICI)！请完成以下 3 个步骤，即可完成申请。

1. 承诺履行国际形象顾问协会 (AICI) 会员的责任

加入国际形象顾问协会，我同意：

坚持 AICI 的目的和目标；

遵守 AICI 章程；

遵守 AICI 职业道德规范；

遵守 AICI 的政策和程序

在表述自己作为 AICI 会员的时候使用恰当的头衔和标志；以及

保持在 AICI 的会员资格有效，并即使支付延续费用。

注意：成为 AICI 会员和保持会员资格不需要满足任何持续教育积分 (CEU)的要求。

2. 选择你的分会

浏览我们的分会分布，并选择你希望加入的分会。如果你不作选择，我们将会根据你的地理位置为你指定一个分会。

3. 完成下面的会员申请

我们期待并欢迎你的加入！

*必填选项

*名:

中间名:

*姓:

*住址:

住址 2:

*城市:

州/省:

*邮政编码

*国家:

工作电话:

传真:

*电子邮件:

公司名称:

*母语:

能讲的其他语言:

言:

*网站:

*

我想购买我的个人介绍的网站链接 (\$25)

专长（从以下九大类中选择，最多选择五项专长）

辅导/培训

- 品牌
- 职业
- 沟通
- 风水
- 星象
- 领导力
- 生活
- 媒体
- 营养
- 个人训练/健身
- 礼仪/礼节
- 演讲/声音
- 跨性别
- 健康

色彩分析

- 色彩材料供应商/生产商
- 顾问

培训者

化妆

化妆品/护肤品/销售

化妆造型师

设计/开发

配饰

服装

平面设计

产品开发

展示者

教育者

时装展示

主题演讲/励志演讲

零售产品推广

代言人

出版

作者

出版商

零售

专卖店所有者

SPA/沙龙所有者

沙龙服务

美容师/发型师

脸部美容

按摩师

衣橱

体形/风格分析师

衣橱评估/整理

男士咨询

个人代购

服装/配饰销售

风格顾问

定制专家

制服/外观设计

衣橱规划/管理

会员类别:

*我申请成为:

- 加盟会员: 在形象顾问领域或相关领域工作的自主经营者或企业雇员。会员费 285 美元/年
- 附属会员: 在相关附属行业(摄影师, 商业咨询, 心理咨询等)工作的个人。会员费 285 美元/年
- 学生会员: 必须是被认可的教育机构录取, 准备成为一名形象顾问或时尚相关行业人士。要求提供注册和录取证明, 并且学生会员状态不能超过 2 年。学生不能够参加 AICI 一级资质认证(FLC)考试。会员费 165 美元/年

*隶属分会 (必须从以下列表中选择)

美国

亚特兰大

佛罗里达中心

芝加哥城市

新英格兰

纽约三州

俄亥俄/宾夕法尼亚

全球

澳大利亚/墨尔本

澳大利亚/悉尼

加拿大/多伦多

中国/北京

中国/香港

中国/上海

盐湖城

法国

旧金山海岸区

日本/东京

南加利福尼亚

韩国

中南部（德克萨斯，俄克拉荷马，路易斯安那）

墨西哥

南亚/新加坡

华盛顿特区，都会区

职业经历

你从哪一年开始 从事形象行业的工作的？

*请再给出的空白处描述你的职业经历。

* 我同意 AICI 职业道德规范

* 我已经阅读了 AICI 政策和程序指南

* 在这里，我放弃对任何因 AICI 或 AICI 的官员、主管或委员会成员就任何关于职业道德的投诉、调查、流程和执行过程所进行的管理、调查、或判决行为（包括裁决和最高至开除的惩罚措施）所带来的后果（包括名誉损害和交易限制）进行任何索赔。

If You Are an Established Image Consultant 如果你已经在从事形象顾问工作...

你的 AICI 会员身份，帮助你提高在事业上的知名度，让你获得更多的推荐，更多的信用，可以吸引到有高支付能力的客户，可以为客户提供更多的咨询服务，从而使你的服务更有价值。

你的 AICI 会员资格能够给你更多个人发展的机会，比如，最前沿领先的教育机会，头脑风暴讨论会以及更多的合作机会，可以引导你进入更高一级的水平，让你提升技能和职业生涯。

通过 AICI 年会，你能够获得专业提升，让自己与最先进的经验同步，与世界各地的形象顾问建立联络网络，在研讨会上互相分享，帮助你建立自己的事业。

If You Want Your Business to Grow 如果你希望你的生意增长

作为 AICI 会员，你能够在市场上有新的能见度，在专业上有更好的信誉，通过强大的教育资源来促进你的事业发展。

作为 AICI 会员，你的将被列在 AICI 网站会员名录上，而 AICI 网站有每日超过 4 万的点击率。

你的会员身份等于在向全世界声明，你是行业认可的，有着坚实的知识和经验背景的资深人士。

无论是作为企业家还是顾问，你都拥有了很多头衔，AICI 帮助你明确了每一个领域的标准，让你发现自己需要提升的技能，一旦你确立了自身的发展方向，AICI 会员资格帮助你找到获得专业技能的

通路。

If You Are Looking for Professional Development 如果你寻求专业发展...

AICI 不仅帮助你建立事业，同时还协助你在个人和专业上有所提升。是你职业增长的催化剂。

AICI 开启地平线，让你发现自己在形象咨询行业的潜能，为你开辟形象咨询的职业道路；可以和同行们建立联系，展示你的各种各样的可能性。目睹同行们的不同造诣，倾听他们的故事，从而鼓舞你找到自己在行业内外的激情。

更重要的是，AICI 是一个真正让大家能够相互分享的地方，通过分享的过程，可以建立关系，朝着共同的目标而奋斗！

FAQs 常见问题解答

Q: 什么是形象顾问？

A: 形象顾问是你成功的好帮手，引导你塑造独特的个人形象和好的职业形象，提高你的商务沟通能力，让你能充满自信的应对各种不同的场合。如果需要了解更多，请点击关于形象咨询的章节。

Q: 形象顾问为你提供哪些服务？

A: 形象顾问为可以提供个人形象的提升服务，大公司团体商务形象提升服务。这些咨询服务包括：身体和色彩的诊断分析，个人衣橱

的科学管理，个人购物，教练式沟通，商务及社交礼仪，品牌塑造等很多内容，如需了解更多，请访问我们寻找形象顾问的章节内容，也可以查找离你就近的形象顾问。

Q:我为什么应该雇佣一个形象顾问?

A:最终，一个形象顾问可以帮助你在职业和个人生活中变得更加成功。她或者他可以通过形象咨询工作帮助你强化你的人际沟通技能，从而提升你的个人形象，增强你的自信心。

Q:我要雇佣一个形象顾问应该问哪些问题?

A:当你会见一个形象顾问人选时，你应该了解如下内容：

询问他们是否是 AICI 的会员

他们的从业时间和经验

他们可以为你提供哪些服务

他们的个人背景，所接受过的培训和咨询服务经验

他们的资质和推荐人

他们的收费标准

如果一个形象顾问不能提供你需要的服务内容，你再接着选择下一位。

Q:我做完形象咨询后需要多长时间可以提升个人形象?

A:这要取决于你的个人需求和你与你的形象顾问之间的互动体

验。通常，视觉外表上的改变是比较容易的，但是其他方面，比如你的自信水准和沟通能力等心理或技能方面的改变则需要更多的时间。

Q: 如果我对我自己的整体形象还是比较满意的, 那么一个形象顾问还对我有帮助吗?

A: 有许多对自己的整体形象比较满意的客户仍然可以从形象顾问的服务中获得很多的收益。实际上, 每个人在形象方面都有一些需要提升的空间, 通过形象咨询可以有效的提升你在个人和职业生涯中的整体形象。

Q: 形象顾问如何帮助我的公司打造形象呢?

A: 形象顾问可以帮助你公司的员工获得个人形象上的自信, 提升他们的举止谈吐和沟通技能。让你们公司的雇员在肢体语言、沟通技巧和态度礼仪等方面都非常自信, 从而更有效的提升公司的整体形象。

一个形象咨询师也可以帮助你的公司完善形象标准, 提供最好的训练, 还可以为你的公司雇员提供持续不断的形象提升解决方案, 有助于塑造积极健康的公司形象。

Q: 我如何成为一个形象顾问?

A: 请访问我们网站“如何成为形象顾问”章节的内容。

Q: 我应该如何选择需要参加的形象顾问的培训?

A: 在你选择参加培训之前, 你应该到你要参加培训的机构去了解一下你要参加的课程情况, 在访问过程中, 你一定要了解他们做培训的时间, 他们已经有哪些学员, 如果有可能, 你还可以从他们的部分学员那里了解更多的情况, 或者打电话给 AICI 的会员询问该培训课程的反馈情况等。

Q: 参加形象顾问培训需要什么书籍、课程以及花费?

A: 针对 AICI 资质认证考试的总课程请参加我们这部分的网页内容, 你对这些课程内容的掌握状况取决于你的认知。一些 AICI 资质认证考试的申请人是通过自学来参与考试的, 但是大多数报考者则要找一位顾问导师或者参加一个形象顾问培训班, 一些 AICI 区域分会则开办组织这类应考的形象顾问培训。

Q: 什么是资质认证, 为什么资质认证很重要呢?

A: 资质认证是具有法律效应的, 增加你在工作专业度方面的可靠性, 让你所从事的工作获得很大的改变, 提升你的专业地位, 从而增加你的业务在公众曝光的机会。

Q: 什么是 CEU 积分, 为什么 CEU 积分很重要?

A: CEU 积分是你通过参加被认可核准的课程所获得的继续教育学分, AICI 会员通过赚取 CEU 积分来保持的认证资质。如需了解

更多，请访问我们网站的资质维护和继续教育章节。

关于 AICI



Our Vision and Mission 我们的愿景和使命

The mission of AICI is to set the highest professional standards for our industry and our members.

AICI'S VISION STATEMENT 愿景宣言

国际形象顾问协会 (AICI) 是全球性的形象专业人士网络，致力于改变、激励和提升所有人，以发挥他们的最大潜力。

AICI'S MISSION STATEMENT 宗旨宣言

AICI的宗旨宣言是，为我们的行业 and 我们的会员建立最高的专业标准！

AICI'S CORE VALUES 核心价值观

- 归属感（帮助别人，合作关系）
- 终生学习

- 卓越
- 正直（对别人负责）

Board of Directors 理事会

当你有任何疑问，请联络国际形象顾问协会相关领域的国际领导成员。

主席

Lynne Marks, AICI CIM

London Image Institute

4279 Roswell Road #102 PMB-318

Atlanta, GA 30342

Ph: (404) 255-0009

Fax: (404) 506-9050

Lynne@londonimageinstitute.com

Term: 2009-2011

选举主席

Kimberly Law, AICI CIP

Personal Impact Image Management

1303 283 Davie Street

Vancouver, BC V5B 1N1

Ph: (604) 298-7228

Fax: (604) 298-7948

kim@personalimpact.ca

Term: 2010-2011

秘书长

Pamela Judd, AICI CIP

Make Me Proud of You, Inc.

474 W 238th Street, Suite 6I

Riverdale, NY 10463

Ph: (718) 530-3500

Fax: (718) 504-6040

Pam@PamelaJudd.com

Term: 2010-2012

财务总监

Cynthia B Bronson, AICI CIP

The Bronson Group International

Ph: (540) 657-6809

Fax: (540) 657-5806

bronson@thebronsongroup.com

Term: 2009-2011

认证主席

Anna S. Wildermuth, AICI CIM

Personal Images, Inc.

498 Hampshire Street

Elmhurst, IL 60126-4165

Ph: (630) 530-9440

Fax: (630) 530-9707

anna@personalimagesinc.com

Term: 2009-2011

分会副主席

Clare Maxfield, AICI CIP

International Style Academy

55 Norfolk Circuit

Doncaster 3108, VIC 3108

Ph: +613-9891 7491

Fax: +61-3-9017-8937

clare@claremaxfield.com.au

Term: 2009-2011

会议副主席

Helena Chenn, AICI CIP

Helena Chenn Designs

20446 Via Volante

Cupertino, CA 95014

Ph: (408) 973-9045

hc@helenachenn.com

Term: 2010-2012

教育副主席

Hitomi K. Ohmori, AICI CIP

Ohmori Method Inc.

Daikanyama Address The Tower 303

Shibuya-ku, Tokyo 150-0034

Ph: 81-3-5458-4833

Fax: 81-3-5458-4835

hohmori@ohmori-method.co.jp

Term: 2010-2012

基金发展副主席

Zayna Mosam, AICI CIP

Zayna Mosam Image Consulting

285 Manitoba Dr., Studio 5

Toronto, ON M6K 3C3

Ph: (416) 907-8156

info@zmimage.com

Term: 2010-2012

国际关系副主席

Ilana Berenholc, AICI FLC

Ilana Berenholc Consultoria De Imagem

Ph: 5511-3459-3678

Fax: 5511-3167-4402

ilana@ilanaberenholc.com.br

Term: 2010-2012

市场副主席

Yasmin Anderson-Smith, AICI CIP

KYMS Image International, LLc

2905 Mitchellville Road, Suite 104

Bowie, MD 20716

Ph: (301) 792-2276

Fax: (301) 301-680-2491

yasmin@kymssimage.com

Term: 2010-2012

沟通副主席

Bernie Burson, AICI FLC, CDI

Bernie Burson Image Consulting

2870 City View Street

Eugene, OR 97405

Ph: (541) 344-4957

bb@bernieburson.com

Term: 2009-2011

会员副主席

M. Cecilia Stoeckicht, AICI CIP

Image Atelier

P.O. Box 4138

Greenville, DE 19807

Ph: (302) 351-4595

mcecilia@imageatelier.com

Term: 2010-2012

执行理事

Heather Tamminga

Association of Image Consultants International

100 East Grand Avenue, Suite 330

Des Moines, IA 50309

Ph: (515) 282-5500

Fax: (515) 243-2049

info@ aici.org

Term: 2005-2011

Chapters 各分会

如果你需要提升你在形象顾问领域的专业知识技能，AICI 可以让你在全球范围内获得帮助。

- ◎ AICI 在全球的各分会肩负着教育、支持和提升形象专业技能的使命。你可以从 AICI 各区域的分会网络中找到离你最近的分会。
- ◎ 如果你所在的区域没有 AICI 的分会，或者如果你需要非英语的信息资源时，则可以参见区域联络的内容。

联络你的区域分会

当你需要提升你在形象顾问领域的专业知识技能时，你到哪里去寻找呢？再没有什么地方比 AICI 分会具备更好的资源了，AICI 各分会肩负着教育、支持和提升形象专业技能的使命。

作为 AICI 的会员，你可以参加分会的会议来促进你在形象专业领域的继续教育，在这里，你可以参加振奋人心的演讲报告和教育培训方面的专题讨论会，与团体专家面对面的沟通，互动交流思想和经验，寻找能够帮助你晋升到更高一级水准的专业导师。如果你需要更

多的信息，请与离你最近的分会联络。

AICI Ambassadors 大使及组织联络

如果在你的所在地附近没有 AICI 的分会组织，或者你需要英语之外的信息，请联系你的个人联络人。AICI 在全球有大量的会员志愿者可以给予网络支持。

如果你没能参加分会的会议，AICI 区域大使将可以提供支持，帮助你获得相关的资源和信息。

如果你不能说英语，AICI 分会或者区域大使将可以协助你获得母语的信息内容。

Committees 委员会

AICI 联合委员会

奖励委员会

图书和 CD 销售委员会

CEU 委员会

CIM 委员会

CIP 委员会

FLC 委员会

会展委员会

市场委员会

会员资格委员会

历史委员会

Philanthropic Programs 慈善项目

2009-2010 年，AICI 发起回馈社会的慈善项目，我们帮助我们的会员充满激情的面对世界，社会责任和使命而奉献，开展团体社会实践。

知识和民族、种族的多样化是我们组织的优势，从事慈善事业让我们有机会用我们自己的力量不仅能够帮助我们自己，还能够帮助别人。通过我们的会员和各地的分会，我们提供了鼓励、教育和信息，促进了 AICI 慈善事业的蓬勃发展。

我们对未来充满希望，我们欢迎有志于加入 AICI 慈善委员会或者成为赞助者或、合作者的各界人士和机构，可以联络 AICI 慈善秘书长（ Pamela Judd ， AICI FLC ） 联络， 电子邮箱是：

Pam@PamelaJudd.com

如果你要发起或者告知我们你的慈善项目，请联络 AICI 慈善项目主席（ Magoe Johnson, AICI CIP ） ， 邮箱是：

Magoe@ImagesbyMagoe.com

Success Coaching 成功的教练培训

你已经获得一些教育，你还需要一些实践。也许你现在正从你做

的形象业务中寻找实践经验，你算是找对地方了！AICI 成功的教练资源将帮助你迈向成功之路！

我们有一支高质素的国际教练团队，致力于帮助我们的会员和非会员提高到更高一级的水准。AICI 专业知识技能和所承诺的使命让我们在行业领域教练培训方面均保证领先地位。

成功教练项目以年度为周期，让教练与受众之间达成一种富有实效的互动关系。AICI 成功教练可以通过电话会议、亲临会议或者参加年度会议来具体实施，这些都有助于教练和客户之间签署协议并达成很好的共识。

AICI Code of Ethics AICI 的道德准则

国际形象顾问协会(AICI)道德规范和职业行为标准

(2006 年 6 月 16 日)

道德规范

AICI 的会员应该：

- ◎ **行为正直、具备能力和自尊，以应有的道德规范与公众、客户、员工和会员交往。**
- ◎ **自身实践并鼓励他人按照职业和道德规范工作与实践，以体现会员及其职业信誉。**
- ◎ **力求保持和提高自身的能力以及在该行业中其他人的能力。**

- ◎ 给予恰当的关注，并进行独立、专业的判断。

职业行为标准

标准一：基本责任会员应该：

1. 了解并遵守相关政府、政府代表、律法组织、经营代理或职业协会所规定的会员职业行为的所有法律、规则和制度。
2. 不得有意参与或协助任何违反法律、规则或制度的行动。
3. 除非通过培训和实践而有能力按工作要求履行职责，否则会员不得承担任何职业责任。
4. 按照 AICI 的规章制度，在所有个人和专业沟通中正确地表现个人资质、教育背景、经验和与 AICI 的从属关系。

标准二：客户关系和责任

会员应该：

1. 以口头或书面方式清晰地阐述所要进行的项目或服务的范围和性质，以及该项目或服务从开始到完成的所有费用。
2. 告知客户可能发生利益冲突的任何特殊关系或情形。
3. 除非是法律要求下，否则要为客户信息保密。

标准三：职业及协会关系和责任

会员应该：

- A. 不得从事不正当的职业行为。
- B. 会员不得进行任何不诚实、欺诈、欺骗或与诚实、可信及职业能力相反的行为举止。
- C. 根据协会确定的法规和会员资格要求，不得有意认可关于教育、培训或专业不符合资质的个体。
- D. 不得因经济、种族、宗教信仰、种族背景、性别、年龄、身体条件或出生地的因素而歧视任何人。
- E. 会员只可因自身所创或其有偿管理下的他人所创而归于自身创作
- F. 除非是法律要求下，否则要为同事所委托的信息完全保密。
- G. 不得参与任何针对其他顾问进入市场实施的不公平和/或不正当限制的协定。
- H. 不得通过言词或行动给其他顾问的声誉和/或商务关系造成不公平的伤害。
- I. 会员在没有取得允许或信任的情况下，不得运用由他人原创的材料、客户名单、名称和/或主题创作。

违约责任

作为一名 AICI 会员，或授予 AICI 称号的非会员，我承诺遵守该道德规范和职业行为标准。我理解任何违反该法规的行为都将依 AICI 道德规范委员会所宣布的、已制定的规则和程序处置。我理解任何律法行动都要由 AICI 按照协会规章制度及政策和程序实施。我放弃所有任何索赔，包括对诽谤或经营限制进行索赔，只要这些诽谤或经营限制是因为违背 AICI 或其任何会员而可能产生的任何投诉、调查、程序、或对于道德准则的约束，甚至包括开除在内的遵纪限制而造成的。我同意 AICI 的道德准则与职业行为规范。我在此文件上的签字证明我保证遵守这些规范。

AICI 道德规范投诉 – 规则与程序

1. 被投诉的主体
2. 谁可以提出投诉
3. 怎样进行投诉
4. 委员会怎样处理投诉
5. 谁主持听证？
6. 听证需要哪些程序？
7. 道德委员会能够实施什么裁决？
8. 裁决会公布吗？

9. 理事会哪些成员会得到信息？

10. 不值得审议的投诉

11. 时间程序

AICI 道德规范投诉 – 规则与程序

1. 被投诉的主体

⊙ AICI 会员

2. 谁可以提出投诉

⊙ 任何人可以对违背 AICI 道德准则的会员提出投诉

⊙ 对于道德委员会的投诉也遵循同样原则

3. 怎样进行投诉

⊙ 填表

⊙ 签字

⊙ 详细说明违反 AICI 道德准则的行为

⊙ 充足的证据和旁证证明投诉对协会是有益的

⊙ 行为发生的一年之内

4. 委员会怎样处理投诉

- ⊙ 审议是否接受投诉
- ⊙ 要求被投诉者回复
- ⊙ 确定是否听证
- ⊙ 通知听证 (通知各方权利)
- ⊙ 原告的更改

5. 谁主持听证？

- ⊙ 由主席选定的三位会员作为听证委员会

6. 听证需要哪些程序？

7. 道德委员会能够实施什么惩戒？

- ⊙ 口头警告
- ⊙ 书面警告
- ⊙ 书面严重警告
- ⊙ 中止或暂停会员资格
- ⊙ 除名或失去选举资格

- ⊙ 上述综合

8. 理事会哪些成员会得到信息？

- ⊙ 道德委员会

- ⊙ 听证会

9. 不值得审议的投诉

- ⊙ 没有列入违规条例

- ⊙ 无法指控

- ⊙ 超过一年

- ⊙ 指控者为第三方(且非道德委员会)

- ⊙ 被控者为非会员

- ⊙ 出现适于法庭解决的争议

10. 时间程序 (TIME FRAME)

- ⊙ 道德委员主席作出决定 – 诉讼申请后 21 天

- ⊙ 道德委员会调查决定 – 诉讼申请后 90 天

- ⊙ 进行听证;进行裁决 – 诉讼申请后 150 天

提交正式投诉的指南

为了确保你的意见获得充分的理解，请仔细阅读以下指南：

1. 请清晰打印
2. 加入年月日，如 06/16/2007
3. 必须明确指出具体需要调查的问题涉及职业道德规范中的哪一条或规定
4. 必须提交证明投诉的证据，请提交副件，而非原件
5. 请编制页码
6. 没有签名的投诉表或文件不完整的投诉都不会被调查
7. 所有文件一式两份提交道德委员会主席和 AICI 执行总裁
8. 如道德委员会主席和 AICI 执行总裁认为投诉合理，将把投诉者提交的投诉和证据文件副本发送给被投诉人
9. 被投诉人有 30 天的时间来回应。
10. 关于道德委员会工作的规章制度和流程的全面叙述，请参见 AICI 网站的会员专区，或向 AICI 总部索取一份打印件。

保密条款

(道德委员会成员)

作为加入道德委员会的条件之一，每位成员要签署保密协议，承诺对投诉者和被投诉者的姓名保密。委员会在对投诉进行调查时，可能会与证人会谈，证人也需签署保密承诺。听证会的成员也要签署保密协议，承诺对投诉人和被投诉人的身份保密。

道德委员会决定实施的纪律措施将在 AICI 定期刊物上公布，并有可能在 AICI 网站上公布。只公布投诉和处理决定，所有的相关姓名保密。如果有必要进行听证会，只公布听证会的类型。驳回或不予考虑的投诉将不会被公布。

我们力求通过职业道德准择来保持行业的高度诚信。

History of AICI 协会的历史

在1981年，1982年和1983年，新生力量大量涌入了色彩和形象行业。由于这些顾问们需要支持和教育，建立一个形象协会就很有必要了。1983年，美国的东西岸同时迈出了这一步，建立了AIC和AFIC两个组织，它们是AICI的前身。

◎ 合二为一

Brenda York在华盛顿特区建立了时尚和形象顾问协会 (AFIC)。

Alyce Klussman和Jean De forest开发并拓展了资质认证项目，并在1987年首次颁发给会员。第一次年会于1985年2月在南卡罗来纳州的基沃岛举行；1986年8月和1987年8月在纽约；1990年2月在弗吉尼亚州的麦克林。AFIC的历届主席为，1983-1987年的Brenda York，1987-1988年的Alyce Klussman，1988-1989年的Carole Jackson；以及1989-1990年的Jennifer Morris。在和AIC合并的时候，AFIC带来了300名会员和9个分会。分会包括卡罗莱纳、费城、匹兹堡、新英格兰、纽约/三州、华盛顿特区、华盛顿州、伦敦、以及东京。

形象顾问协会(AIC)则是由3位顾问在旧金山发起的。1982年5位顾问经过一年的会面完成了组织的创建。第一届顾问会议于1982年秋天召开。

到了1983年，AIC成为了一个正规化的协会。其目标是将形象行业专业化，因此对申请者进行了更为严格的筛选，并实行一年预会员制。AIC的第一次年会于1986年7月在旧金山举行；此后1989年7月在帕罗奥多举行。AIC的历届主席为：1983-1985年的Diane Parente，1985-1986年的Alyce Parsons，1986-1987年的Sharon Parsons，1987-1988年的Lynn Farris，1988-1989年的Sue Weinman，以及1989-1991年的Bay Alexander。在合并的时候，AIC带来了100名会员和4个分会。AIC的分会包括休斯顿、洛杉矶、纽约和旧金山。创始成员为：Joan Hales, Jeane Johnson, Coralyn Lundell, Suzie Woodward Morris，以及Diane Parente。

国际形象顾问协会从1990年AFIC和AIC的合并发展而来，并且选择“第一国际形象协会”作为其描述。选择这个座右铭是因为它代表了两个历史最久的协会的结合，拥有最大的会员群体，并且致力于成为第一个和最好的。到1993年，拥有的分会为：弗雷斯诺、休斯顿、洛杉矶、新英格兰、纽约、旧金山、华盛顿特区、以及东京。多伦多分会成立于1994年；瑞士巴塞尔分会成立于1995年。最新加入的分会包括：芝加哥、佛罗里达、俄亥俄/宾夕法尼亚、美国中南部、南加州、田纳西、德国、亚特兰大、法国、盐湖城、墨西哥、中国香港、中国北京、以及美国东海岸中部。

◎ 历届主席

AICI历届领导人恪守着AICI的原则，这些原则也是协会建立的根本所在。我们向历届领导者致敬，并感谢她们为协会做出的贡献。通过她们的投入和努力，AICI不断发展壮大；我们感谢她们对于协会成长和形象顾问实践的发展所做出的非同寻常的贡献。通过追求并获得AICI的资质认证，每一位往届的领导者都展示了她们的投入。

（略）

Awards 奖励荣誉

AICI 对会员的业绩和成就有五种不同的荣誉奖励

行业功勋形象制造大奖

AICI 大使奖

AICI 新星奖

简·森捷斯托姆国际大奖

年度优秀会员奖

北京分会已获得的奖项：

◎ 简·森捷斯托姆国际大奖

2009 年获得者： 中国北京分会——海伦 (Helen Hu, AICI FLC)

◎ AICI 新星奖

2007 年获得者： 中国北京分会——张玲 (Ling Zhang, AICI FLC)

◎ 年度优秀会员奖

2010 年度获得者： 中国北京分会—— 王云 (Sunny wang, AICI FLC)

2009 年度获得者： 中国北京分会—— 一然 (Yiran Zhenhua Xu, AICI FLC)

2008 年度获得者：

中国北京分会——张鹏 (Lily Zhang, AICI FLC)

2007 年度获得者

中国北京分会——王苹 (Pallas Wang, AICI FLC)

AICI Bylaws AICI 法律条例

第一条. 名称

1 组织的全称为“国际形象顾问协会”，简称“AICI。”

国际形象顾问协会是非盈利的组织，遵循维吉尼亚州的法律政策。

2 协会的记录和信息材料保存在协会的国际总部。

3 协会所获得任何净收益都不能够归属任何协会成员或者其他个人，协会获得的所有资金都将用于推动协会未来的项目、活动以及经营管理。

第二条. 定义和宗旨

1 国际形象顾问协会是一个专业的由众多从事形象咨询或者相关领域的个人组成的专业性的组织。一个形象顾问是指能够为个人、团体或者公司提供视觉外表、语言和非语言沟通咨询的专业人士。

2 国际形象顾问协会的宗旨是：

- A. 让我们的行业和众多的会员获得认可、承认与尊重。**
- B. 建立并保持会员的专业水准和道德准则**
- C. 提升为客户服务的质素。**
- D. 促进会员之间的思想分享和信息交流。**
- E. 通过大会、年会、论坛和专题讨论会等方式为会员提供继续教育。**
- F. 促进与其他相关组织的联络。**
- G. 建立并支持全球的分会网络。**
- H. 帮助社区学院和类似的研究所以建立形象认证项目**
- I. 促进公众对形象顾问的认知和理解。**

第三条. 会员资格

1 会员的责任

申请加入会员的人士必须遵循**AICI**组织的使命和宗旨，服从**AICI**的法律和道德准则，作为**AICI**会员可以使用协会的标志来识别。会员可以选择其隶属的分会。那些没有选择加入分会的会员将根据地域的状况将其划分到就近的分会。

2 会员的种类包括：

A. 行业人士

在形象咨询或者相关领域的企事业单位工作的雇员

B. 学员

必须在被认可的大学、学院或者职业学校等教育机构全日制学习过能够代表**AICI**核心综合技能要求的课程内容，学员身份不可超过两年。

C. 附属成员

在相关隶属行业工作的成员。

D. 持续维护者

在组织服务至少**5**年后退休的，可以向会员副主席提交申请，经核准后，转发董事会。

E. 荣誉退职

兼职并且至少**65**岁或者**70**岁，职业不限，在**AICI**组织内至少活跃了**15**年，并且具有**CIP**或者**CIM**资质；必须持续缴纳会费并保持了良好会员记录，则可以向总部申请为荣誉会员，并提交执行董事会核准。

3 资质等级：

A 形象大师级

1) 资质条件要求

- a) 在形象咨询或相关领域工作的企事业单位雇员。
- b) 至少在形象领域从业5年以上。
- c) 完成了 **CIP**的等级要求，并通过了**CIM**的认证。

B) 形象专家级

1) 资质条件要求

- a) 在形象咨询或相关领域工作的企事业单位雇员。
- b) 至少在形象领域从业5年以上。
- c) 完成了**CIP**的资质认证

C) 一级资质

1) 资质条件要求

- a) 在形象咨询或相关领域工作的企事业单位雇员。
- b) 顺利通过了 **FLC**考试

4 会员撤离

任何会员都可以撤销会员资格，但是已经缴纳的会费不予退还。

5 休假：

会员如果有**12到24**个月需要学术休假的话，可以向会员副主席申请，休假期间将失去所有的会员特权，休假后要恢复会员资格需要在**6**天前申请，并且要按时缴纳会费，如果会员已经被认证为**CIM, CIP**或者**FLC**，他们则有责任完成相应的**CEU**积分，并接缴纳资质恢复费用。

第四条. 支付会费

- 1** 每年的会费将支付给国际协会的总部，一部分会费转还给当地的

分会，并由董事会确认。

2 每年的会费应该在会员资格终止前的**60**天内缴纳，如果在终止日期逾期**30**天则要重新恢复注册。

第五条 财务年度周期

1 财务年度为**7月1**日到**6月30**日。

2 财务主管将负责协会的资金管理，财务主管讲座一年四次的财务报告，其余时间可以由董事会负责。

3 审查：财务主管将安排每年的协会财务审计，并提供审计报告。

第六条 组织

1 协会以会员为主体的组织为代表。

2 区域和国际分会都以协会的指导方针为成立宗旨。

3 协会的会议将遵循罗伯特法则，会议实行投票选举制。

4 每一位会员都有在协会组织的选举投票的权利。

第七条. 官员

1 选举官员：协会的官员包括：协会主席、选举主席、会员副主席、分会关系副主席、教育副主席、认证副主席、市场副主席、会员沟通副主席、会议副主席、秘书长和财务主管。

2 职责：(略)

3 选举

A. 职务资格：任何一个获得**FLC**、**CIP**、**CIM**资质的会员，只要信誉良好都有资格被提名在协会任职，主席和选举主席必须之前在协会服务。

- B.提名和选举：**被提名的候选人必须经过协会投票通过。
- C. 任命委员会：**由奇数成员组成，前任主席和选举主席主持该委员会的任命，选举的是来年的协会官员。这个委员会以内的成员无权任命自己和董事会的其他成员。
- D. 职务任期：**除了前任主席、选举主席、和会议副主席之外，所有官员的任期是两年，在新的财务年将换届选举，除了主席例外可连任八年，但是在董事会不可连任四年。
- G. 免职：**官员要对执行委员会、董事会和会员的协助表示感谢，应该亲自参加会议或者电话会议，在一个财务年内不得缺席两次会议，除非国际主席批准。

第八条. 董事会

- 1 构成：**由协会主席、选举主席、会员副主席、分会关系副主席、教育副主席、认证副主席、市场副主席、会员沟通副主席、会议副主席、秘书长和财务主管组成。
- 2 权力和义务：**董事会将制定年度目标，保持与分会的沟通，制定协会的政策，管理国际预算，贯彻市场战略等。
- 3 会议：**董事会将召开年会或者由董事会决定月会时间。
- 4 投票：**在所有需要投票的会议里，每个成员只能投一票。

第九条. 分会

- 1国际董事会**将有权组织和解散所有的分会，并按照会员委员会的程序提供指导。
- 2 国际董事会**将协助提供分会法律和道德准则的文本。

第十条. 修正：这些法律条款可以在任何会议上由具有资格的会员投票修正。

第十一条. 解除（略）

以上法律条款修正于 **2009** 年 **5** 月。

资质



AICI的资质认证是你在形象专业领域受到信任的可靠保证，也是你开展业务和吸引客户的一个行之有效的市场工具。你的潜在客户在访问AICI网站时，可以从会员的名录里面查询到你的资质，AICI认证形象大师排在最前面，其次是AICI认证形象专家，排在第三位的是AICI一级注册形象顾问。你的认证资质越高，则面对公众的曝光率也会越高。

完成每一级别的资质认证都是一项非常专业的、投入很多时间的任务，但是对于你增强自信和提升个人成就来说是非常值得的。

努力完成你的资质认证，有助于你在行业中力求做到最好，并且使你更加关注生意细节。你将通过获得 CEU 的学分来更新你的专业教育。资质认证的最好回报就是你将获得更大的效益，因为每当你获得一个新的资质认证时，就意味着你的收入也在增加提升的潜力。

The Three Levels of Certification AICI 三级资质认证:

第一级资质认证(AICI FLC), 表明你已经达到了形象顾问行业的基本标准, 掌握当前的理论和知识技能。作为一级资质认证形象顾问, 你可以在你的姓名后面使用“**AICI FLC**”的标志, 以供客户、同事及媒体识别和认知你在形象领域的专业培训和知识水平。

第二级认证(AICI CIP), 是职业形象师认证。证明你是一位有丰富实践经验的专业形象顾问, 你将因此而获得更多的生意机会, 要获得此认证, 你必须在获得“**AICI FLC**”认证之后, 提交必须提交详细的申请资料, 并附上文件, 以证明自己在行业中经过一定阶段的积累后达到了职业水平。当你通过考核之后, 你可以在你的姓名后面对外使用“**AICI CIP**”的字样。

第三级认证(AICI CIM), 是高级形象师认证, 证明你是行业中非常高端的领军人物, 申请人必须能够演讲, 每年必须在专业领域全职工作 2000 个小时以上, 必须有一定的继续教育的记录, 付费专业结构, 不只限于书籍、讲座培训以及高水准专业工具产品的研发, 还要与 AICI 或其他分会分享, 在行业中有品牌效应, 获得此认证殊荣的可以在姓名后面对外使用“**AICI CIM**”的称号。

Information about the FLC Exam:关于 FLC 考试

FLC (一级认证) 考试适于所有希望通过获得普遍认可的证书来提高行业水平的形象顾问。取得一级认证可以在全球证明你已达到可

信赖的基本标准和知识水平。获得一级资质认证的形象顾问，可以在你的姓名后面使用“AICI FLC”的标志。

◎ 一级认证考试将集中于形象顾问专业的以下三个领域：

- 视觉外表
- 口头沟通
- 非口头沟通

考试内容还覆盖关于职业道德惯例和职业形象的信息。考试问题兼顾男性和女性。AICI 不会针对某一种特定的理论或方法的信息提问。考试的问题全是属于基础性的知识，并且包括所有已在世界范围内被接受的概念性的普遍信息。要提高你的职业技能和知识，强烈建议你通过看书、接受相关的专业培训，尤其是通过不断学习积累在本领域内的直接经验。这三个要素的结合将帮助你成功获得一级认证。

FLC 认证考试的报名表可在网站上下载，参考者可将表格打印出来，填上自己的相关信息以及可以支付外币的信用卡号。然后发传真给 AICI 美国总部。由于会员比非会员享受非常多的优惠，建议在填写申请表时一并申请入会。（会员年费 275 美元）。

◎ FLC 一级认证的称号保持

FLC 认证的考试结果将在考试后的 6 个星期之内以电子邮件的形式通知到应考者本人，获得 FLC 认证的形象顾问名单，将在 AICI 网站上公布。FLC 的有效资质为三年。在三年之内保持会员资格，并参加至少 2.4CEU 的持续学习积分的培训，三年后可继续保持资质。获得 FLC 认证后，还可以通过专业实践和不断学习，进一步努力争取获得（CIP）形象专家的更高级别的资质。

◎ AICI 一级认证资格考试（FLC）考生注意事项

（2007 年 5 月）

考试之前：

- 1 考生必须提前向 AICI 总部注册报名并支付考试费。
- 2 考生应收到注册考试成功的确认。
- 3 记录下考试开始时间。（注：需要额外考试时间的英语为非母语的
考生将和英语为母语的考生安排在不同的房间。）
- 4 英语为非母语的考生如需要使用电子词典或人工翻译，需要提前通知 AICI。
- 5 关于使用翻译和字典，请参考后文的特别说明。
- 6 如果考生有阅读或书写困难，需要使用朗诵者，必须在注册考试的时候通知 AICI，在考试报名表“有特殊帮助需要”一栏划勾。

7 如果考生通常需要更多的时间来完成考试，必须在注册考试的时候通知 AICI。

考试当天：

1 考生可以带一些没有味道的食用时不会出声音的零食，水会由考场提供。

2 充分休息，前来参加考试。

3 带上一件外套或披肩。

4 不允许将包放在考试桌上，但是可以放在考场后面。将所有考试中随身需要的东西放在透明的塑料袋里。

5 考生可以带一本字典，但是在进入考场前要进行登记。

6 考生必须携带有照片的身份证件。

7 如果考生很容易被分散精力，要戴上耳塞。

进入考场：

1 考生应在进入考场前使用洗手间。

2 考生可以在考试开始前 15 分钟内进入考场。

3 将所有的包和物品放在考场房间后面。

4 如果考生携带字典，必须经监考官检查。

5 在机读卡上写上姓名，并在后面相应的数字框中图黑姓名对应的数字。

6 将考卷面朝下放在座位前面的桌子上，并等待考试开始的信号。

7 在等待考试开始的时候，会有关于如何填写答题卡的说明。

8 只能使用 2 号 (HB) 的铅笔填写答题卡。

填写考卷：

1 不允许和其他任何考生交谈。

2 考试形式为选择题，每题只有一个正确答案。

3 监考官将不会回答任何关于考试内容的问题。

4 直到允许交卷的时间才可以交卷离场。

5 因为考试由电脑阅卷，所以必须使用考场提供的铅笔填写答题卡。

如果答案需要擦掉，必须完全擦干净。

6 如需要去洗手间，要先举手，由监考人员陪同前往。

7 在考试时间过半的时候会有提醒。

关于英语为非母语考生使用字典和翻译的重要规定：

1 如果英语不是考生的母语，可以选择在允许翻译和字典的英语非母语考场进行考试，将和英语为母语的考生分开。英语非母语考生可以有五个小时的答题时间。

2 考生如果准备使用词典或电子词典，必须事先向 AICI 注册并获得许可。

3 如果考生准备和其他人共用一个翻译，必须事先得到 AICI 的批准，并且要视考场空间情况决定。如果空间允许，在不影响考场内其他人的情况下，一个翻译可以同时为 2-3 个考生进行翻译。

4 翻译可以是 AICI 的会员，但是不能以任何形式影响考试。如果翻译被认为对考试结果产生了影响，将受到道德委员会的调查。

5 如果有相当数量的考生说同一种语言，AICI 会尽力安排他们在单独一间考场进行考试，可以由翻译同时向所有人进行翻译。这要视考场空间而定。

6 AICI 不提供翻译。考生应自己寻找翻译。

7 翻译可以是已通过了 FLC 考试的 AICI 会员，但是不能以任何方式影响考试。如果翻译被认为影响了考试结果，将受到道德委员会的调查。

考试结束：

- 1 完成考试后请举手示意监考官。
- 2 监考官将收上考卷和答题卡。
- 3 草稿纸（包括粗略笔记）要在考试结束后上交。
- 4 从考场后面拿走自己的包和物品。
- 5 考试结束后，在任何时间和任何人都不要讨论考试的内容。

Core Competencies FLC 核心竞争力

AICI 的核心能力界定了作为一名成功的形象顾问所需具备的知识、技术、能力以及行为规范。这些核心资质构建了 AICI 的资质认证和持续职业发展的基础。

一 形象技术咨询

- A. 形象的心理层面
- B. 形象的社会层面
- C. 形象的身体层面
- D. 形象的艺术层面/视觉形象设计

二 专业准备与发展 – 专业知识技术的应用

- A. 客户及目标市场
- B. 流程及团队工作
- C. 个人客户的形象咨询

D. 产品

E. 市场营销技巧

三 商业管理

A. 组织方面

B. 管理方面

Maintaining Certification 资质的维护和保持

◎ 如何保持你的 AICI 资质认证

一旦你获得了 AICI FLC 的称号，你需要每三年更新一次你的资质认证，为了便于衡量你的职业持续发展水准，你必须在获得 FLC 称号后的三年内获得至少 2.4 个 CEU 积分，并且接下来的每三年都如此。如果未能获得最低要求的 CEU 积分，你的资质认证将被废除。

◎ 如何赚取 CEU 教育积分

CEU 积分的方式是：

参加 1 小时的认可培训课程 = 0.1 CEU 积分

参加 10 小时的认可培训课程 = 1.0 CEU 积分

因此，你需要平均每年至少接受 8 小时的培训课程，以达到三年内获得 2.4 个 CEU 积分，你可以注册进入 AICI 网站的会员个人页面，点击 “My Profile.” 查看你的积分。

◎ 资质更新费用

所有的 AICI 资质认证将每三年更新一次，以每年 7 月 1 日为起止。

请参照下面的细则：

更新费	AICI 会员	非会员
CIM 资质	US \$300.00	US \$750.00
CIP 资质	US \$300.00	US \$750.00
FLC 资质	US \$300.00	US \$750.00

◎ 资质恢复费用

如果资质认证被废除后，希望重新获得资质称号，需要继续补足应有的 CEU，并交纳恢复费（见下表）。恢复时需要提交获得 CEU 的证明，没有获得足够 CEU 的人将不会被考虑恢复资质认证。

资质恢复费	AICI 会员	非会员
CIM 资质	US \$500.00	US \$1,000.00
CIP 资质	US \$500.00	US \$1,000.00
FLC 资质	US \$500.00	US \$1,000.00

Annual Conference 年会



在过去的 21 年里，AICI 的会员在全球范围内迅速壮大，我们在美国的会员和非美国地区的会员几乎是并驾齐驱的增长。我们在英语与非英语国家的会员也几乎是旗鼓相当的，这对于我们即将迎来的 AICI21 周年年会盛典来说，是一个非常振奋人心的消息！我们已经选择了一个全球的主题来庆祝，AICI 年会将在 2011 年 5 月 19-22 日在 Orlando, Florida, USA 举办。

AICI 一直努力致力于在各个方面支持、激励和教育我们的会员，通过我们的国际网络的优势，年会的参与将有助于我们分享思想和技能，促进相互学习，能够和世界各地的形象顾问相聚一堂，学习形象顾问在各自国家的业务管理之道，这将是令人振奋的事情。

这次年会的专题讨论会主要介绍两方面的议题内容：一个主题是针对初学者和刚开始形象顾问生涯的人，我们提供一些形象技能方面的信息，来帮助他们准备通过 FLC 考试并为他们开展生意提供实践工具；另一个主题是针对已获得 CIP 和 CIM 资质的专家，帮助他们建立更高一水准的事业以及拓展他们的业务。

Continuing Education 继续教育



AICI 非常自豪的为我们的会员和形象行业提供 CEU 积分的继续教育，AICI 确保这些培训项目是具有高水准的，因此，我们的会员能够不断的提升他们的技能来适应 AICI 的资质认证要求。AICI 是继续教育 CEU 积分的提供者，CEU 积分的首要目的是通过标准和规范化的组织来提升和加强继续教育的水准，AICI 必须通过一定的标准来强化继续教育的高素质。AICI 授予圆满完成了认可课程的申请人以相应的 CEU 积分。

Earning CEUs 赚取 CEUs

Who needs CEUs... 谁需要 CEU 积分

如果你已经获得了 AICI 的 FLC、CIP 或者 CIM 的资质，你需要每三年达到 2.4 CEU 积分来保持你的资质认证。你可以联系 AICI 的总部获得你的 CEU 报告，你有责任在你的资质需要维护更新的时候确保你所必需达到的 2.4 CEU 积分。*请注意：如果你还没有获得 AICI 的资质认证，那么你不要赚取 CEU。*

*How to earn CEUs...*如何赚取 CEU 积分呢？

CEU 积分不同于你大学的学位积分，而是一种继续教育的积分。

AICI 提供以下的学习机会让会员们赚取 CEU：

- 同时召开的专题研讨会和每年的年会。
- AICI 分会教育日中被认可的 CEU 积分。
- AICI 认可各类 CEU 课程
- 要想成为被 AICI 认可有效的 CEU 课程必须在开课的 6 个星期之前向 CEU 主席提交获准申请，如果没有申请则任何课程不能够获得 CEU 积分。

你不可以通过以下事宜获得 CEU 积分：

- 你的学历学位中的学分。
- 协会会员和领导活动。
- 委员会或者董事会会议。
- 文娱和创意活动。
- 个人奖学金、写书或研究报告等等。
- 大众传播的学习课程。
- 自学课程。
- 工作实践。

作为国际形象行业的资源中心，AICI 的目标是为会员们的专业发展提供教育机会。AICI 认识到通过让会员获得 CEU 来提供高质量的继续教育。

Media Room 媒体空间



媒体联络信息

AICI 国际形象顾问协会拥有全球范围的形象行业资源。无论你需要外表、行为举止和沟通，还是更深度的形象信息，**AICI** 都能够很快帮助你找到相应的国际专家。

快速推荐：当你有特别需求时，我们能帮助你推荐任何相关领域的专家

地区专业资源：我们的形象专家分布在全球各地，当你需要一位当地的专家时，我们可以让你联系上你所在区域的专家，并且会说你的母语。

Member Resources 会员资源



Member tools and resources 会员的工具和资源

欢迎你成为AICI的会员!会员制为AICI的会员提供了他们所需要的多种信息渠道,你可以找到如下会员工具和资源:

◎ 参加 AICI 的大型文化联盟活动

AICI 的文化联盟委员会邀请你参加国际文明的文化传播活动,与当地政府达成合作共同发起大型活动的联盟,我们已经计划在 2011 年 5 月的 AICI 的 21 周年盛大年会时做城市的巡回联展。

◎ 申请做志愿者

你可以加入一个委员会,做一个 AICI 的国际委员,参与 AICI 的一些工作和活动。

◎ 董事会摘要

你还可以关注我们每六个星期召开的董事会会议,从我们的会议摘要里获得一些行业和协会的资源和信息。

◎ AICI 的标志可提供下载

作为 AICI 的会员，你可以在对外开展工作时，将 AICI 的标志应用在你的商务名片、网站和你的电子邮件签名中，分会的标志也是允许你下载使用的。

◎ 会员名录

AICI 提供在线的会员名录，你可以用多种方式搜索会员，我们尽可能的经常更新，保证你可以获得最新的会员信息。

◎ 资质认证 CEU 的提供者

你可以从网站上下载一些 CIM 和 CIP 级别的专家名录，他们有资格提供 CEU 资质提升的课程

◎ 在 AICI 网站上做广告

如果你希望提高你在全球领域的知名度，你可以考虑在 AICI 网站上做广告

Member FAQs 会员常见问题解答

Q: 我如何知道我有多少 CEU 的积分?

A: 你可以从 AICI 的网站上点击右上方的“**My Profile**”，进入到你的个人页面内容，点击你的个人积分报告，显示了你已经赚取的被 AICI 认可的 CEU 积分项目。

Q: AICI 的资质认证是否和大学学位的资质类似?

A: 否。AICI 的资质认证证明你已经形象咨询领域的特定知识技能，并且加入了 AICI 组织，遵循 AICI 的道德准则，并且已经为客户提供服务。这就好比注册会计师的认证，比如 Ann 希望成为一名注册会计师，她在大学进修过相关的课程，但是只有当她通过了注册会计师的认证考试，她才可以真正上岗成为专业的会计师。同样，要获得 AICI 的资质认证也需要参加相应的培训。

Q: 我的会员资料在 AICI 会员名录里是不正确的，应该如何修改?

A: 你可以不断更新你的会员信息，点击网页右上角的“**My Profile**”进入你的个人信息和地址页面，检查你需要修改那部分信息，修改之后点击保存按钮即可更新成功。

Q: 我所在地区没有就近的分会，但是我还是希望加入 AICI，有无其他途径?

A: 可以，你可以致电或者发电子邮件和分会的董事会成员取得联系，询问你加入的方式，你也可以申请加入国际董事会的委员会，和离你较近的国际董事会的成员联络，你的参与将会受到他们的欢迎!

Chapter Resources 分会资源



Starting A Chapter 分会的建立

分会资源中心

各分会的官员、会员们：

欢迎你们进入这个页面！

这一栏目包括各分会岗位的详细信息，比如每个分会职务的特定岗位信息，以及如何达到分会运营的良好效果。

分会领导层的培训

国际董事会和分会的所有官员，每两年参加一次领导力培训，一部分内容会在每年的年会上进行，一部分在以后的年份举行，所有分会官员都会被通知参加即将到来的培训，有义务每年至少参加一次这样的培训。协会计划以后的领导层培训可以通过网研会来召开，可以让那些无法亲自参加会议的个人在线重温会议内容。

策划高效的分会会议

生动的分会会议可以吸引很多的会员参与。以下几点可供参考：

可以询问分会的会员们会议在哪个地区举行更加适合些，通常把开会地点从中心城市改到郊区开会有可能会引起一些会员的兴趣。这

样的会议落实就需要与会员们不断的沟通，以确保他们知道具体到哪里开会。

无论在什么场所开会，都要坚持一种确定的方式，例如，每月的第三个周三的下午 6 点，这样可以有助于你的会员们在他们的日程计划里形成标注会议日期的习惯。

会议的安排要着眼于可以负担得起的花费，越是大家支付得起的会议费用，就越容易保证参加会议活动的人数。价格适度的花费和多种开胃品一定要比那种花费昂贵的大餐效果好很多。

同时，要注意会议地点的选择要和分会的会议主题相结合。比如，如果会议的主题是有关服饰方面的，则可以选择在一个时装店里召开，如果会议主题是与发型有关的，则可以在一个发型沙龙里举办。

尽量做到不支付会议主讲者费用，通常，演讲者会看到能把这么多的形象顾问聚到一起参会所产生的价值。

话又说回来了！应该事先通知你的会员，从分会里找一位有公关和会议组织经验的人，确认好会议的主题，演讲者、时间、地点以及地方媒体等事宜，通常情况下，应该在你当地的商务或者时尚报纸的某些版面上报道你们的会议活动，你需要确认好这项内容。

For the Chapter President 分会主席

你的职责是分会的执行官，对分会董事会提供总体统筹领导和管理，你也起到了分会代言人的作用，在你任职期间代表分会面对公众和媒体。

◎ 岗位职责：

- 1 主持分会的董事会、执行委员会和财务委员会会议。
- 2 布置确认所有会议的议事日程。（与分会秘书长工作）
- 3 有分会候选人的授予权和委员会席位的选举权。
- 4 审核校对从分会发出的所有沟通文档和通信。
- 5 建立分会每年的战略计划并准备议事日程。
- 6 监督分会的工作程序、教育日活动、预算、董事会和委员会。
- 7 计划并指导所有分会董事会议和远程通信会议。
- 8 对财务主管批准的会议承办协议做最终的签收批示。
- 9 检阅并批准分会的通讯简报
- 10 监督分会的网站（与通信沟通副主席工作）
- 11 检查 AICI 分会的法规，监督分会的协议是否与董事会保持步调一致，并确保每项事宜达到一致要求的最后底线。
- 12 指导选举主席进入未来担当的主席职务，同时分享分会管理的信息和材料。

◎ 行为职能：

- 1 审阅相关的工作流程、对外草案，为董事会成员提供坚实的工作保证。
- 2 保持和 AICI 国际主席和协会总部不断的沟通，在培训、支持、岗位职责变更需求等方面提供评估意见
- 3 可选择性的参加一些对分会关系有益的其他社团。（非强制性的）
- 4 有权对一些有明显关系紧迫的问题或议题表决态度。

- 5 组织、计划和促进分会战略计划会议和领导层培训。
- 6 参加国际主席召集的远程通信会议。
- 7 坚持与选举主席不断的沟通,讨论和分析分会继续发展和董事会成员的问题。
- 8 创建或者更新关于协会运营工作的指南,为以后的主席提供指导方针和准则,内容包括紧急事件的日程、任务和一些文档材料的样本等等。
- 9 签署对 AICI 分会有法律效用的每年一次需要向总部提交的归属协议。

VP/ President Elect 选举主席

在你准备即将担任分会主席的过程中,你的职责是支持分会主席,参与制定分会的长期计划,协会规划分会的发展,通过在组织内部和系统的工作实践提高领导技能。

◎ 岗位职责:

- 1 支持分会主席。
- 2 在主席缺席的情况下主持分会会议。
- 3 在遇到重要的事件和需要报道分会新发展的时候要与董事会主席联络沟通
- 4 参加主席的计划工作会议。
- 5 保持与分会主席每月 1-2 次的对话沟通。

- 6 和分会主席和财务主管共同组成财务委员会。
- 7 与分会主席、秘书长和财务主管组成执行委员会
- 8 接受主席领导力训练。
- 9 定期与分会主席沟通联络。
- 10 参加所有董事会和分会的会议。
- 11 学习并研究团队建设和沟通系统流程。
- 12 学习罗伯特规章条例。
- 13 依靠并运用董事会的会员关系。
- 14 尽可能的参加 AICI 会议和领导力训练。

For the Secretary 秘书长

◎ 分会秘书长 / 慈善主席的岗位职责：

- 1 分会董事会、执行委员会等会议的会议记录。
- 2 协助完成分会相关的可交付成果。
- 3 保存分会的电子文本和法律章程复印文本以满足分会成员的需求。
- 4 通知会员各种章程细则的变化。
- 5 关注和跟进董事会简讯和相关的项目沟通。
- 6 参加每年两次的与国际协会秘书长 / 慈善主席的电话沟通。
- 7 参加年会中的领导力训练和可选择的领导力培训。
- 8 支持分会的慈善项目和文化活动。
- 9 促进十一月慈善活动月的传播（特指美国地区）

- 10 鼓励参与 AICI 从 2011 年五月开始发起的国际文明月活动。
- 11 与分会主席确认在七月的交付成果到期日需要向 AICI 总部提交的事项。
- 12 配合传递离职和即将上任的主席和秘书长相关事宜。
- 13 通过电子邮件以 PDF 格式或者复印件邮寄的形式向 AICI 总部发送文件。
- 14 呈递每年分会的会议议事日程和会议记录。
- 15 呈递每年分会的工作程序时间表。
- 16 提供由新任分会董事会签署的分会法律章程。
- 17 提交由分会新任主席和秘书长签署的联系协议。

◎ 行为职能

- 1 及时为分会各类会议做会议记录。
- 2 与国际同职务的秘书长进行年度两次的电话交流。
- 3 配合 AICI 的反馈信息给予内外部的支持

For the Treasurer 财务官

◎ 岗位作用：

- 1 起到分会财务经理和顾问的作用；确保建立正确的财务手续，维护财务的各项记录。
- 2 与 AICI 总部的财务官联络分会的财政事宜。

◎ 岗位职责：

1. 提供分会的财务预算

● AICI 的财政会计年度是从每年的 7 月 1 日到 6 月 60 日。用电子数据的模版创建财务预算，在 8 月 15 日之前应该向总部呈交预算。

● 预算的阐述和规划应该结合分会以往的财政历史加上对现阶段项目计划的需求评估，同时参照董事会和执行委员会成员所提供的相关要点内容。

● 监督新任董事会的预算计划，以便更好的评估项目的花费是否是必需的，讨论董事会成员的预算内容范围是很重要的，这将有助于在预算之内执行计划。

● 鼓励新上任的财务官与即将离职的财务官一起工作，以便熟悉今后要接手的财务工作。如果不太可能共同工作，那么前任财务官应该在场监督新任财务官的第一次财务计划会议。

2. 监督分会预算

● 分会的财务应该每月核算

● 每次的董事会会议要提供每一位成员一份财务报告，包括资产负债表、盈亏平衡表和预算种类清单还应该提供银行的对账单等。

3. 在年终管理各种征税、保险和财务报告等事宜。

4. 向 AICI 提交分会年度财政报告。

每年向总部提交两次财政报告，一次是 7 月 1 日到 6 月 30 日期间的，报告提交截止日期是 8 月 15 日；另一次是从 7 月 1 日到 12 月 31 日期间的，报告提交截止日期是 2 月 15 日

请注意保留你的财务文档明细，传真、邮寄或者电子邮件给 AICI 总部。

For the VP Education 教育副主席

你负责每个年度的一到两次的教育研讨会，最适宜的时间是 1 月和 2 月或者 11 月，最好与 AICI 的年会时间不要太近。分会教育日应该面对公众，这样有助于发展潜在的新会员。

教育日可以设立专款，如果控制好活动费用，并且参加的人数很多的话，还可以为分会赚到钱。如果收费的话，应该在活动的前一周就交费，可以向早到的参会者确认是否要成为会员，参加教育日培训的应该获得 CEU 的积分证明。

◎ 岗位职责：

- 1 计划董事会批准的项目。
- 2 确认预算至少可以达到收支平衡。
- 3 预定演讲者、会议场地、餐饮服务以及邀请函请柬等都要获得分会主席批准。
- 4 向财务主管提交需要安排的一切登记款项。
- 5 确保 CEU 积分是被认可的。
- 6 保存你的工作记录以便传递给下一任的教育副主席。

CEU 积分：

必须在活动开展之间事先与 AICI 的 CEU 的管理者联络。认证

会员参加一整天的培训活动获得通常获得 0.6 CEU (每个小时获得 0.1 CEU)。

午餐休息和两个 15 分钟的休息时间不计算在 CEU 认证时间之内。

学习成果:

学习成果是获得 CEU 认证过程中很重要的元素，学习成果即参加的学员通过课程学习后能够做到哪些以及在听课过程中采取了什么行动。

宣传工作:

事先向分会会员发送有保存日期的邮件通知教育日的活动。

在分会的简讯里推广教育日活动。

向会员发送教育日活动的提醒邮件。

向国际会员沟通主席发送教育日的活动信息。内容包括包括费用和最后期限，以及主题和演讲者等，与分会的市场沟通主席一起工作，保证提前三个星期向新闻媒体发送信息。

For the VP Programs 项目副主席

你的职责是计划和执行分会会议，激励会员的学习网络，吸引更多潜在的会员。

◎ 岗位职责:

1 计划项目，预定演讲者。

- 2 项目时间表应该在 8 月份的董事会会议上提交。
- 3 分会的会议可以在别的月份召开，一方面是社会假期，另外，教育日的活动也可以算一次会议。
- 4 为即将离职的前任主席 7 月份安排的项目工作，同时在 2 月份的董事会之前落实之前已决定的项目。
- 5 安排好会议的场地、餐饮服务和房间等。
- 6 撰写邀请函，安排会议主讲者的演讲设施，并经过分会主席的批准。
- 7 向会员发送项目活动的电子邮件邀请函。
- 8 协调会议登记，并和财务官一起收费。
- 9 保留工作记录以便传递给下一任的项目副主席。

针对嘉宾主讲者：

在 8 月份董事会会议时就要确认嘉宾演讲者。

获得演讲者的讲座提纲以便活动举办前在分会简讯中发布。

为嘉宾主讲者安排必要的视听设备，介绍并感谢嘉宾主讲人。

代表分会向嘉宾赠送礼物或者荣誉证书。

在一周之内向嘉宾发送感谢信。

委员会：

约定委员会成员

如何主持一次分会会议

● 介绍：

分会主席应该向与会的宾客和会员们介绍董事会成员。

每位分会成员 30 秒钟的介绍，将会有利于激活会员网络，创造

一个积极的沟通环境。

在会上一定要介绍宾客。

针对会员：

会员们一般会希望知道 AICI 的专业发展机会，比如如何获得 AICI FLC, CIP, 或者 CIM 的资质认证，可以向会员们介绍一些分会主办的学习项目。鼓励会员们积极参与分会的活动，分享好消息，推广国际年会等。

针对非会员：

针对非会员则需要强调成为 AICI 会员的好处，以及在职业发展方面的潜在机会和随后的支持。鼓励大家访问 AICI 的网站。

教育方面：

准备活动评价表，并请董事会的成员在活动结束前收回与会者的反馈表。

通过活动的评价结果来计划今后的会议。

For the VP Marketing and Communication 市场交流副主席

在一些分会里，市场副主席和沟通副主席是分管的，在另一些分会里，这两个岗位是可以合二为一的。

◎ 岗位职责 - 分会沟通

- 1 象编辑那样提供分会的简讯，内容通过批准。
- 2 确保每次编辑的内容与董事会的现行目标相吻合。

- 3 确定谁来撰写或者协助设计分会简讯。
- 4 协调简讯顺利提交给分会会员和官员。
- 5 以电子邮件等形式向会员和宾客们发布会议登记信息。
- 6 保留会员联络的数据和信息以及可选择性的保留简讯内容。
- 7 安排分会活动的摄影拍照留念工作。
- 8 向 AICI 的网络编辑提供分会新闻和图片以便更新。
- 9 参加所有的董事会和分会会议。

◎ 岗位职责 - 分会市场宣传

- 1 监督分会的网站，确保发布最新的分会活动信息，每月向 AICI 的网站更新委员会发送分会的活动更新信息。
- 2 确保所有分会文件和通信都能够遵 AICI 的“一个声音演讲”的规则，并保证 AICI 标识在对外宣传上的正确使用。
- 3 和国际市场副主席保持联络，成为你所在区域分会的发言人，AICI 将支持你，帮助你在媒体中建立声誉。
- 4 熟练掌握 AICI 的市场项目，例如文明活动等。
- 5 参加所有的董事会和分会会议。

For the VP Membership 会员副主席

你的目标是长期帮助分会保持和发展会员，同时协助提高在分会服务的领导技能，你还应该保存分会会员和潜在会员的资料库。

新会员注册

● 成功的会员征集战略

一个成功的会员征集计划包括有效地执行相关的活动、公共关系，有趣的会议以及总体项目等。分会需要两种征集会员的计划：一种是持续发展和战略发展计划。

一个持续发展会员征集系统可以常年获得新会员，而一个战略发展计划则需要通过策划大型的发展活动一下子吸引一大批新会员加入。无论是一下子吸引新会员，还是通过持续努力征集新会员，对于你的会员征集目标都是非常重要的。

每一个分会应该有一个明确的会员目标计划，并和分会其他成员沟通。把所有分会会员聚集在一起，有助于新会员的加入。也可以通过报纸上所介绍的和形象有关的人士中寻找新会员，也可以通过网络找到他们。给新加入的形象顾问们发一封欢迎信。

可以通过分会会员来向潜在会员讲述成功的分会项目、教育日和活动等。

为 AICI 会员在社交活动和学习过程中寻求演讲的机会。

能见度是吸引会员注册的很重要的先决条件，不要等着被邀请，要主动打电话给主办方。

● 六种增加会员的方法：

认同 - 寻找认同分会的潜在会员。

通知 - 要畅所欲言！告诉大家 AICI 和你所在的分会。

邀请 - 邀请会员参加 AICI 的活动。

方向 - 为潜在的会员们指出发展方向，让他们获得很好的预期目标。

教育 - 和潜在会员和新会员讨论如何得益于加入 AICI。

参与 - 激发新会员对分会的归属感，让他们积极参与分会活动。

For the Past President 前任主席

前任主席将继续为董事会的持续发展和未来愿景提供服务。主持提名委员会，协助项目副主席落实就职会议。

◎ 岗位职责：

- 1 会见由分会主席提名的委员会成员，参与新任候选人职务的讨论，参加各种分会会议。
- 2 一旦候选人的名单确定，则准备所有成员的投票选举，在 6 月 1 日前投票表决应该完毕，协助项目副主席在 6 月份落实就职会议和典礼。
- 3 如果分会有奖励委员会，那么前任主席可以主持这个委员会的工作，引导分会提名候选人，同时提交 AICI 的其他奖励申请。

AICI Shop 网店



AICI 会员作者的形象书籍可从亚马逊网站上直接订购。

<http://www.amazon.com>

(略)