

美容店长工作总结及工作计划(精选5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美容店长工作总结及工作计划篇一

适宜食物：

1. 主食及豆类的选择面条、馒头、花卷、面包、小米、玉米面等
2. 肉、蛋、奶类的选择因选择蛋白质和钙质较少的，如少油腻的猪肝、鸭肉等，牛奶要少喝，因为它是性寒，对胃有刺激作用。
3. 蔬菜的选择：可适当选择一些新鲜蔬菜，如茄子、冬瓜、番茄、胡萝卜等。
4. 水果的选择：适当选择一些新鲜水果如苹果、香蕉、木瓜、柠檬等。
5. 其他：可在饭前吃个4到6粒花生，且生吃最好，吃太多反而

饮食禁忌：

1. 忌烟酒及辛辣刺激食物。
2. 忌胀气不消化食物：干豆类、洋葱、土豆、薯类以及甜食应适当控制，以免影响胃的运化，而加重症状。

3. 忌坚硬油腻食品：坚硬油腻食物更不宜消化，食后会加重病情，应忌食。

4. 忌长期食用糯米：糯米含有多量的糊精，粘性较强，膨胀性小，不容易消化。消化不良者长期食用糯米，将会加重病情。

5. 忌过烫过冷的食物过烫的食物及汤水，会刺激或烫伤胃黏膜；过冷的食物如冰淇淋、冰镇饮料、酒类、冰咖啡，以及刚从冰箱中取出的食物，食入后会导导致胃黏膜血管收缩而缺血，不利于消化吸收。

以上就是长年消化不良的解决方法。要注意的是进餐时忌饮水，以免稀释胃液，妨碍消化。

平时宜多饮稀释的柠檬汁，特别是在晨起空腹饮用，可刺激胃酸分泌功能正常，使治疗效果更佳。感谢大家的阅读。

美容店长工作总结及工作计划篇二

转眼之间，一年已经过去了。回顾这一段时间的工作，我在各个同事和领导的支持与配合下，带领团队拼搏向上，积极的展开销售工作，因此去年的业绩有大幅度的增长。

我是去年十月份，刚刚当上某某美容院店长的。如今20xx年已过，在过去的三个月里，我就目前的店长工作做以下的工作报告：

1. 建立详细的顾客档案，让每一位店员知道顾客的消费记录。
2. 培训美容师的专业技术，尤其是销售技巧，让刚刚上岗的员工，提高美容综合素质。
3. 加强与老顾客的沟通，了解顾客的需求，增加于顾客的粘

度。

4. 在客源拓展方面，坚持以老带新，让老朋友介绍新朋友入店。
5. 印一些美容院的宣传单子，在空闲的时候，店员去周边发传单，带顾客进店。
6. 建立逐级的管理制度，明确每一个岗位的职责和分工，尽量让美容院事事都有人管。
7. 建立奖罚制度，表扬优秀的店员，对于工作懈怠、经常出现的店员，进行一定的惩罚。
8. 加强服务的意识，提高每一位店员服务的水平，希望真的能够做到全心全意的为顾客着想，减少投诉的情况。
9. 明确全店的销售目标，将销售的任务细化以及量化，落实到每一个店员身上。
10. 降低美容院的成本，包括日常的物资损耗等，减少美容院的开支。

春节将近，现在已经是寒冷的冬季了，对于一家美容院来说，项目如果能够与时俱进，满足顾客的需要，那么它就是优秀的。这个咱们店要主推经络养生项目，我已经联系好了美容厂家，最近店里也会引进几台新的养生仪器。

下面是我接下来的工作方法，主要是要务实，不要好高骛远，先从小事做起，踏踏实实的打好基础。另外要多交流，无论是我和各位同事之间，还是你们与同事之间，都应该多交流，多互相学习。另外工作如果出现问题，应该及时的纠正，分析利弊才能扬长避短。

美容店长工作总结及工作计划篇三

石头上的痕迹

雕刻着岁月风伤

岁月的'路上

留下了匆匆的脚印

我多想去验证

验证那过去的对与错

可时间只管向前

但即便回头也没了意义

风中残留着失忆

故里飘飞着梦的疑惑

秋凉了时光的懒散

数不清天空的云朵

当阳光美好如春时

当月色皎洁如镜时

当失去突然复得时

当失去让你泪流满面时

你是否会在田野里散步

你是否会在操场上赏月

你是否会兴奋如初

你是否会夜里失眠

其实，对于不做梦的人来说

过去就像昨天白天的一阵梦

梦里花开花落

昨日悲欢离合

三生石上没有痕迹

岁月也是虚无缥缈

长年不管有多长

我的世界依旧那么美好

美容店长工作总结及工作计划篇四

转眼之间，一年已经过去了。回顾这一段时间的工作，我在各个同事和领导的支持与配合下，带领团队拼搏向上，积极的展开销售工作，因此去年的业绩有大幅度的增长。

我是去年十月份，刚刚当上xx美容院店长的。如今20xx年已过，在过去的三个月里，我就目前的店长工作做以下的工作报告：

1. 建立详细的顾客档案，让每一位店员知道顾客的消费记录。
2. 培训美容师的专业技术，尤其是销售技巧，让刚刚上岗的

员工，提高美容综合素质。

3. 加强与老顾客的沟通，了解顾客的需求，增加于顾客的粘度。
4. 在客源拓展方面，坚持以老带新，让老朋友介绍新朋友入店。
5. 印一些美容院的宣传单子，在空闲的时候，店员去周边发传单，带顾客进店。
6. 建立逐级的管理制度，明确每一个岗位的职责和分工，尽量让美容院事事都有人管。
7. 建立奖罚制度，表扬优秀的店员，对于工作懈怠、经常出现的店员，进行一定的惩罚。
8. 加强服务的意识，提高每一位店员服务的水平，希望真的能够做到全心全意的为顾客着想，减少投诉的情况。
9. 明确全店的销售目标，将销售的任务细化以及量化，落实到每一个店员身上。
10. 降低美容院的成本，包括日常的物资损耗等，减少美容院的开支。

春节将近，现在已经是寒冷的冬季了，对于一家美容院来说，项目如果能够与时俱进，满足顾客的需要，那么它就是优秀的。这个咱们店要主推经络养生项目，我已经联系好了美容厂家，最近店里也会引进几台新的养生仪器。

下面是我接下来的工作方法，主要是要务实，不要好高骛远，先从小事做起，踏踏实实的打好基础。另外要多交流，无论是我和各位同事之间，还是你们与同事之间，都应该多交流，

多互相学习。另外工作如果出现问题，应该及时的纠正，分析利弊才能扬长避短。

收银员2019下半年工作总结【三】昨天转瞬就过，对于今天，就让我们对过去工作来个回顾和总结。看看我们工作上的得与失，为以后工作取得更好的成绩和突破打下良好的基础。我从2个方面来谈谈上半年的工作总结。一方面我们来讲讲做得好的方面：第一、工作积极性和工作效率的提高班每天都有人在上，如何在工作上保持良好的工作状态尤其重要。营造一个良好的工作氛围，绿色小盆景和温馨小贴士。让上班的同事在上班时保持良好的工作心情，以积极主动的态度投入到工作中去，那么必然会事半功倍。由于在工作职责上有了明确的分工，落实到位，责任到位，同时也做到了赏罚分明，并且我们会在工作中及时对每项的分工进行及时的调整，用最适当的人选进行最适合的工作。同时我们又设立了值日生制度，每天都会有专人负责专项工作。值得高兴的是我们的小组成员会相互协助，共同完成每天的收尾工作。这半年来，我们的工作失误明显减少了，出错率降低了。第二、学习氛围和工作业务技能的进步工作要做好，还要有扎实的岗位技能和业务知识。在工作轻松之余，我们会进行相互的学习提问，并且我们会自己出试卷进行考核。考得最差的人得请客，学习和娱乐相间，其乐融融。上半年店铺有安排轮岗以及新鲜血液的融入，正好也给了我们一个学习和进步的机会，不论是轮岗同事还是新员工，我们实行分人教导同时以旧带新，相互学习，不论新老员工都有一份培训计划。会的温习一遍，还没掌握及时提出来，共同学习。一个人突出并不代表整个团队好，要大家都会都进步才是好。我们也用我们的成绩证明了我们的努力没有白费。第三、服务的热情服务是我们工作的最终目的。让顾客满意我们的服务就是对我们工作最好的认可。以前总会有顾客在疑义我们收银的女生没有上妆，但是现在，不！在很早以前，她们都保持着良好的妆容。特别卓真，她的进步那是我们有目共睹的。还有高怡静，获得了好几次店铺“服务之星”。此次店铺使用了服务评价系统，也让我们的服务更上一个台阶。我们不会太去

在意结果，但是这无形中给了我们一个工作的压力，要求我们要服务好每一个顾客，无论熟悉还是陌生的。还有我们也有我们的服务小窍门，就是利用短暂的交替轮流保证持续的服务热情。有做得好的，就有做得不好的。在总结我们做好的方面的同时，也说说我们做得不足的方面：1、作为组长的监督力度不够，特别是我本身对自己的要求不够严格，在收入汇总表的电脑录入上审核不够认真仔细，导致了不必要的错误。尤其在5-6月份中，出现了6次错误，这个次数相对还是比较频繁的。其次在最近的两个月的工作上，还出现了3次的现金和刷卡不平的现象。对此，我们也作出了相应的举措，再次出现类似的错误，作为当班的组长，责无旁贷，加倍的扣分登记在我们的工作考核表上。还有在工作上，出现了不必要的错误，虽然没有造成损失，但是却给别的小组带了不便和增大了他们的工作负担，在这里还是有必要向他们表示深深的歉意。我们保证会在今后的工作中杜绝此类情况的发生。其次在轮岗员工培训的过程中，我们忽略了按照公司的营运操作指然，而是按照我们平时的工作经验总结起来并采用了“填鸭式”的方法，这些失误在后来的测试了暴露无遗。幸好在灿的指点下我们及时改正并在新员工的培训上严格按照操作指然，一步一步来，循序渐进。再者，我们在一些细节方面做得不够到位。这些在神秘顾客的调查中一览无余，像在服务过程中没有双手递单，中途离席没有致歉，没有临别道谢。在此我们也进行了相互了沟通，提高这方面的意识，并且发挥相互监督相互提醒，大家群策群力。总的来说，半年以来，工作上有成绩也有过失，我们会继续保持我们做得好的方面，同时也会努力改善我们的不足之处。同时也希望得到所有同事的支持。

文档为doc格式

美容店长工作总结及工作计划篇五

回首2019年上半年，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们——全体店员的共同努力下，我们取得

了骄傲的成绩。

我从一名员工，在公司的大力培养下，加之自己的努力，在今年2月份升至为店长。当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，多年来的工作经验，从员工到店长，一路走来，我们对我们的工作总结了一些看法和体会：对于一个经济效益好的美容院来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，就可以做好。

我具体归纳为以下几点：

1. 认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
2. 做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
3. 通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的美容心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
4. 以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
5. 靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：
 - a.首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的美容环境；

b.其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

c.现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们——。

面对下半年的工作，通过对上半年年的总结，下半年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。