

美容培训心得体会总结简短每天 美容师 培训心得体会(模板8篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容培训心得体会总结简短每天篇一

最好最专业的美容学校——在妮维雅美容学校学习美容有半个多月了，我觉得美容不是一种单一化的手工的东西，它包含了很多皮肤的理论知识。在来学校之前，我认为只需学习一下按摩手法，化妆就可以了，真不知道学习美容还有那么多的理论常识，让我忽然有一种回到学校念书的感觉，有兴奋感，紧张感……。。

我们不但要懂得美容的专业知识，而且还要知道一些化妆品的应用，它跟物理学，化学等都有着密切的关系，它与中国几千年的历史一样有着源远流长的历史。从古代开始，人们就开始懂得了美容，利用一些天然的东西来美化自己，从几百年技巧慢慢兴起又慢慢跌落，直到今天美容行业的繁荣，它经历了一些艰辛的道理，根据美容行业发展的趋势统计，美容行业的发展很可观，因为我觉得社会不断在进步，人们的生活水平不断在提高，比过去更注重自己的外表或者是衰老。

前几天我们班学了一些护理课，有理论，有实操，肯能是刚开始实操同学都找不到什么感觉，不知道该用多大的力度顾客才会舒服，手法太僵硬没有一点柔和感，也许是刚进入的缘故，还没有入门吧。我觉得学习美容不仅要有熟练的手法，还必须掌握一定的理论知识，因为理论是指导实践的，不但要用到手，而且要用心，要做的手到心到眼到，理解美容作

为服务行业的`真正含义，把微笑真正送给顾客，要我们温馨的服务让顾客从心里感到舒心，放松，把顾客至上，信义第一的服务宗旨付诸于行动。

在妮维雅美容培训学校学习美容的每一天都很快乐，刚来学校的时候我就感觉这里的老师，前台都很有亲切感，让我有一种温馨的感觉，同学之间互相学习，互相帮助，就如一家人一样。

首先作为一个美容师，更重要的要善于学习，因为美容师的日常工作，对顾客的的护理手法以及跟顾客如何沟通，都是很好的学习机会，做到工作中学习，学习中工作，让我们的手法和口才有进一步的提升，我们在工作中会遇到形形色色的顾客，遇到挑剔的顾客，我该如何处理，那么通过处理这样的顾客，应该总结出一套专门应对这类顾客的方法，美容师是美容行业的一线人员，是顾客带来美的天使，所以作为美容师应该放心浮躁，踏实前进，通过不断的提升，体现自己的价值。

来妮维雅美容培训学习，我想每个人都有自己的理想，我也一样，我的理想就是希望在不久的将来有一间化妆品店，我以前一直在工厂里面打工，虽然工资待遇还可以，但我不甘心就这样在工厂里一辈子，我想学一技之长，有自己的事业，预算我今年坚决把工作辞了，周围的朋友，亲戚都不怎么看好，连我的老公也不怎么理解支持我，但是他还是尊重了我的选择，我知道我是一个有家，有孩子的人，而且还欠了房款，辞掉工作对我老公有很大的压力，在这学习的过程中，老师除了教我们美容知识，还教我们做人和成功的道理，我坚信，我学了这三个半月后会比现在更自信，更坚强，就如蒋老师的一句话：选择妮薇雅我不后悔！

美容培训心得体会总结简短每天篇二

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，觉得在医疗美容技

术岗位工作中找不到事情做，怎样与美容院老板或代理商进行有效沟通，在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是，在医疗美容技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。

良好的沟通会为下一步工作铺垫基础，希望所有的美容导师都能在自己的工作岗位上大展拳脚，最终取得优秀的工作效益。转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社见。我将从以下几个方面总结医疗美容技术岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

在医疗美容技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在医疗美容技术岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的

不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对医疗美容技术岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据医疗美容技术岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成医疗美容技术岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

从大学校门跨入到医疗美容技术岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这也就是一个热心的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试

那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对医疗美容技术岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

美容培训心得体会总结简短每天篇三

一、联谊会申请：

1、申请条件：

- (1)、汉芳签约加盟店。
- (2)、至少8个床位，6个以上美容师。
- (3)、美容院有效占地面积至少120平方米。
- (4)、主销汉芳产品(新开店)或者汉芳产品销量至少占美容院整体产品销量的60%以上。
- (5)、连续三个月经营汉芳月度回款额超过1万元(折扣价)。
- (6)、美容院店长必须是汉芳的学员或者通过汉芳基本素质测评考核。
- (7)、申请通过后，须在10天内提货3万元，用以活动备货(折扣价)。

2、申请流程：

- (1)、由汉芳加盟店填写“汉芳终端顾客培训申请表”，经驻

店美导审查(有无完整的客户档案和近三个月的销售记录),
区域经理审核(美容院老板开办终端顾客培训的目的),报湖南信和公司经理审批,交湖南信和公司备案。

(2)、公司给通过审核的美容院提供“汉芳终端顾客培训策划方案”,美容院接到方案后,可着手前期的准备工作。

(3)、通过审批的美容院10天内填写“汉芳进货单”给内务部,财务部收到货款后,通知仓库发货,售后部立即派专人负责本次终端联谊会的指导和跟进。

3、申请用相关表格:(由信和公司内务部提供)

二、联谊会准备:

1、联谊会目标确认:

(1)、销售额(以15天内预计开卡数量及卖产品数量为准,正常比例为1:4)

预计销售额: 元。

(2)、目标客户开发:新客户多少个,旧有客户如何开发增值业务。

(3)、提升美容院在社会上的公众形象。

(4)、增加老顾客与美容院及美容师的感情。

注意:本部分需要美容院根据终端客户档案卡和近3—6个月的销量,分析客户数量、客户结构、客户贡献等情况,并形成以下衡量指标:

a□20/80原则:是否20%左右的客户贡献了80%的销售额,至少

不能低于4:6，即40%的客户贡献60%的销售额。它反映了目前的客户结构是否合理及如何进行调整，为会议的策划提供依据。

b□客户商圈测定：以美容院为核心，测定1.5公里、3公里、5公里范围内的客户贡献率，以便确定美容院的市场覆盖能力，从而确定会议的邀约范围。

c□客户亚文化确认：在b项测定的基础上，分析目前客户的年龄范围、受教育程度、职业、社交层面、积聚地及居住地，以便为邀约的针对性奠定基础。

d□个人贡献率：指美容院美容师的月度销售金额与美容院整体销售金额的比率；测定目前美容院美容师的工作负荷程度，以便确定本次会议最少应该引进多少新客源。

e□单品贡献率：指汉芳单品的销售额与汉芳产品销售总额的比率(特别是汉芳精油及口服精油)。通过比率的对比，发现当地消费者的消费差异，为会后开套餐卡(提供不少于3种级别的卡种)的设计提供根据；同时为旧有固定客户进行增值服务提供依据。

2、联谊会目标客户确认：(目标客户是联谊会的衣食父母。目标客户不准确，效果就减少了一半)

(1)、目标客户的标准：(由信和公司提供“汉芳目标客户标准”文档)

(2)、目标客户的位置：(由信和公司设计并提供“如何锁定目标客户”的文本，美容院据此找出目标客户的分布范围及聚散地)

3、联谊会套餐卡种设计：

(1)、联谊会的卡种至少三种以上：

a□分高、中、低等不同级别的消费卡。（一方面为消费者提供了多种选择，一方面迎合了消费者的类比心理和汉芳品牌自身的品类管理思想）

b□其中以至二款卡种为主打，其他卡作为陪衬。（具体由信和公司提供样板，美容院进行个性化修改）

c□卡种应围绕汉芳品牌主销品种、消费者心理趋向和美容院客户特点进行设计。

(2)、联谊会上可提供一个免费身体护理卡(免费身体保养1次)，通过一次免费身体美容机会和联谊会的互动效果来吸引消费者入店(有效比率为到场潜在客户的70%)。争取通过1-2次的身体美容机会把潜在消费者变为开卡消费者(有效比率为进店人数的60%)。这一步尤其要注意：

a□首先是把潜在消费者变为开卡消费者。

b□并不是一下子就把所有的潜在消费者都变成卡种最贵的消费者。

c□消费者是一个个有思想、有主见的人，我们只有设身处地为其着想，才有可能使消费者成为我们的客户。

d□不管她买的是什麼卡种，只要她愿意经常到我们美容院里来做美容，那麼，总会有一天，她会成为我们最优质客户的一分子。

4、联谊会促销政策设计：

(1)、促销政策要丰富多样，具有可选择性、类比性和时效性。

(2)、促销效果必须和产品结构、单品盈利状况、季节消费特色等联系起来。

(3)、具体促销政策由信和公司科医美容联合统一制作。

例：下面是一个附在邀请函内的简单的促销方案：

5、联谊会邀约书的设计：

邀约书是吸引客户参加联谊会的眼睛，没有好的邀约书，就激不起客户莅临会场的欲望，也就是说，邀约书所提供信息的价值不能承载客户半天时间的成本。

(1)、邀约书包含三部分内容：（信和公司会提供相应的样板供美容院选择，美容院自己制作的邀请函必须通过信和公司认可方可下发）

a□一封信：是美容院和汉芳品牌致中青年女性的一封信。（信的内容由公司和美容共同撰写；此份信函质量的优劣决定着目标客户是否愿意抽时间来关注信的内容及目的）

b□“魅力之星”评选活动及优惠政策：在很大程度上决定着目标客户是否对本场联谊会感兴趣。

c□一张函：是一张由汉芳公司和美容院联合发送的邀请函。（美容院自行负责费用）

（邀请函内容由信和公司美容院提供；此份邀请函体现的内涵最终决定着目标客户是否愿意花半天时间来参加联谊会）

(2)、邀约书的设计：

a□信的设计：

a□信封：上面应有“仅供女性拆阅”字样。

b□信文：信文不超过1页，500字；文风婉约、简洁，观点鲜明、质朴。一个女人婚前婚后的真情告白。

美容培训心得体会总结简短每天篇四

甲方：身份证号：

乙方：身份证号：

双方经反复协商一致，为了“和气生财，互惠互利，双方共赢”的原则，就下列事宜达成协议：

一、甲乙双方自愿签订本协议(合同)书，双方同意在花都豪利花园白云阁1号租赁店铺作为开设美容院场地。

三、本合伙美容店经营期限为年。如果需要延长期限的，在期满前六个月双方自愿办理有关手续。本合伙依法组成合伙店铺(企业)，由甲负责办理工商等相关手续登记。

四、双方协商确定的职责：

甲方作为投资主体出现，负责管理和外围事务，包括办证与外商、半生缘总部洽谈业务，与联系，都要主动出现，行使老板的权利和义务；平时一般不住在店铺里，上班是坐在前台处理接待任务，安排美容师为客人服务，或跟那些等待的客人聊聊天宣传美容知识；也要打电话联系客户，还有处理相关财务，收钱，过账、缴款等日常事务；负责招聘美容技师的把关等事务等。

乙方负责会计记账事务，充当本店的店长，负责安排外派或者是聘请来的技师参与美容，负责带领新手学艺，清理采购产品清单，看护本美容院；晚上一般都住在店铺里，防止产

品被盗，一般不宜透露自己已经入股，对美容技师要严格管理，强调技师整齐划一，手法到位；提醒其他美容师认真做好本职工作，注重平时的技师培训等工作；有空闲也要打电话联系客户，主动与客户交流等；每天上午在别人上班时，要带领美容师穿好整齐划一的衣服在外面做早操，或者主动与客人打招呼等；在平时没有事情做的时候，负责带领团队去各地花园或者商场里发放传单等。

五、双方协商确定：

1、义务

2、双方任何一方有空就去菜场购食品菜肴，回来如果有时间要及时做饭，不存在推诿；当然做饭也可以轮流做饭或购菜等；有客人过来咨询美容要热情接待，遇到特殊事情都有义务先处理好事情再跟对方报告。平时双休日是客人来体验最多的时间，任何人不得迟到，乙方住在店铺里，晚上十一点关门，有客人做美容必须推迟关门，临睡觉前要打扫好店内卫生，第二天不得迟于九点半开门；甲方上午不得迟于十一点到岗，下午下班可以在学生放学之前离开，如果生意好，客源多，平时双休日或者学生放假尽量住在店铺里。

本店本着合伙双方共同经营，共同劳动，共担风险，共负盈亏的原则处理日常事务等。

2、利益，双方暂时不领取工资，等到赚到更多的钱，也就是账上有储备的万元，能基本交齐一年租金之后，双方就可以领取基本工资。甲方每月领取元，乙方每月领取元。到了年底根据所赚钱的总数，甲乙双方按照比例领取分红。分红的前提是账上必须有万元的铺底资金。

3、权利，甲、乙方如果能做美容，洗脸、按摩、吹头发、减肥等工作都有提成；如果甲方不是以技师出现，基础工资可以提高。

双方有责劝告或者提醒对方出现的错误，有事情一定要好好商量，不得把话滥在肚子里。美容店就是自己的家。本着把美容店做大做强原则，一定要和气生财。将来的理想是双方合伙再开几家美容加盟店。目前是创业阶段，只能本着节约开支，事事处处要以节约为本。

六、甲乙双方经营的美容店是共同承租的，其费用纳入成本积累，如果资金短缺，也是共同承担出资再增加成本，不得依靠任何一方。

七、支付方式：办理银行开卡机，必须有公用的账号，如果不申请公用账号，必须有记账本随时查阅，账务必须在双方合伙面前做到日清月结，大家心里有底。

八、违约责任：双方好说好算，如果有一方在合约期间，提出辞职或者另谋高就，自动放弃者，在合约期内不准收回任何成本。如果本店有相应的债务，则按照分红比例负担。如果有外债，双方任何一方有空就去菜场购食品菜肴，回来如果有时间要及时做饭，不存在推诿；当然做饭也可以轮流做饭或购菜等；有客人过来咨询美容要热情接待，遇到特殊事情都有义务先处理好事情再跟对方报告。平时双休日是客人来体验最多的时间，任何人不得迟到，乙方住在店铺里，晚上十一点关门，有客人做美容必须推迟关门，临睡觉前要打扫好店内卫生，第二天不得迟于九点半开门；甲方上午不得迟于十一点到岗，下午下班可以在学生放学之前离开，如果生意好，客源多，平时双休日或者学生放假尽量住在店铺里。

甲方：

乙方：

美容培训心得体会总结简短每天篇五

我们所确立的项目是“市售各种食用蛋类蛋品质分析”，在

刚开始这次实验项目时，我们遇到很多困难，自主设计实验对于我们要求很高，关于试剂配制、原料采购、实验每一步的原理都需要我们自己提前查阅大量资料来明确，任务艰巨，课余大量的时间都用在了创新项目的研究上，但好在有老师的细心指导才能够让我们对其有深入的了解，少走了许多的冤枉路。

在这次创新实验项目中也遇到了许多以我们的能力无法解决的麻烦，就像中期检查时提到的胆固醇标准品放置即会产生白色晶体；标准曲线 r^2 值总不符合实验要求；打算根据时间和蛋品质关系的关系数据做一个创新点，但是经过检验，买来的蛋类存在新鲜度不同的问题，无法同步时间；数据变化趋势规律不明显；绘制蛋白质标准曲线的用紫外吸收法灵敏度低、不易控制、误差太大等问题都让我们实验进行很不顺利，但在我们自己的多次重复试验中大家不断总结失败的教训，同时在经过指导老师的帮助下也都将其一一克服，顺利的完成此次创新实验项目。

在此次创新实验项目实施的过程中给我们许多的收获：

增强了动手能力：既然我们提出了申请就要自己动手亲自将其完成。在这以前实验都是由老师设计，我们很多时候只是机械的操作，不能明确实验原理和一些细节，自己动起手来发现问题不断，这是我们生活或者学习中都没有遇到过的情况。

的成果结合在一起，让我们的团队协作能力得到很大提升。

感受到了创新的乐趣：在本次创新实验项目中把自己的想法转化为现实，令我们有一种兴奋与成就感，充分的体会到了其中的乐趣与意义。

交到了良师益友：在实验中有些知识是我们所不知的，在请教老师和学长的时候认识了很多老师和以前没有打过交道的

人，同时还结识了一些同一实验室的朋友。

加强了创新意识并提高了创新能力：在实验中由于将自己的想法转变为现实的成就感让我们对创新拥有了更高的兴趣，并且通过此次创新实验项目让我们的思维更加开放，可以把很多理论知识与实践联系在一起，达到了学以致用效果。

大学生创新实验项目的目的是为提高大学生的自主性、探索性、实践性和协作性，遵守“兴趣驱动，自主实践，重在过程的原则”。重点培养大学生的创新意识和创新能力。在本次创新实验项目的实施中得到的体会是：自己动手才能体会到研究的不易，自己动手才知道其中的乐趣与辛酸，自己动手才能了解到其中的知识与原理。将自己课堂上所学的各种理论知识运用到实验项目中，达到理论与实际相结合的效果。充分的发挥了自己所学的理论文化知识，达到学有所用，更加激发了我们学习更多知识的信念。还有，任何科学实验都要经过反复的斟酌和实验，最终才能得到令人满意的效果，一个成功的实验结果演示起来很快，但在前期准备可能会是半年或是更多的时间。所以我们不要只看到成果表面简单，不知其前期所付出的辛苦与努力。

美容培训心得体会总结简短每天篇六

收银员在饭店来说是一个比较重要的岗位，它要求有很强的责任心和良好的沟通能力，而这对于我来说压力很大，面对困难和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在前台收银岗位上的九个月后，我现在可以说能够胜任这份工作，并相信以后在其他类似工作中也会做的更好。

以上是我在实习过程中的一些感受，从总体上来看这个酒店的经营管理，从我的这九个月的实习中可以大体总结出如下几个方面的不足：

一、应该改变传统的对待员工的态度。

人是管理中的主体，这是所有的管理者都应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。现代企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：上帝、顾客和员工！有位老员工在酒店的bbs中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记住，你管理的不全都是机器。”我想这也许是每一位员工都想对领导所说的话吧。

二、企业缺少一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。

一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必需的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。对于没有进行企业文化建设的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的发展进行过认真的思考，换句话说，就是没有把自己融于企业之中。由此可见，企业文化的建设是企业生存和发展的必要保证。

三、企业缺少一套有效的激励机制和晋升制度。

酒店的激励机制中过多的注重于物质上的激励，而忽视了精神上的激励。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面对即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收。

美容培训心得体会总结简短每天篇七

收银员年终工作总结

。在实习期间，我得到了该所领导及其他同志的热情照顾和关怀，同事们都倾心传授我收费知识和业务技能，包括各种处理特情问题的方法。他们每个人都耐心、细致、亲切、随和，使我倍感温暖，因此学起来也轻松自如。经过六天的实习，我逐步掌握了高速公路的收费、监控等方面的业务知识，感受深刻，主要体现在以下几个方面：

一、加强学习，提高自身综合素质。通过对高速公路收费相关的各种法律法规，以及我北京市发的各种收费政策性文件进行了的学习，使我明白了，要做一名合格的高速公路员工，必须要懂法、知法、用法，要对政府颁布的文件精神充分领会和运用，才能征好费，服好务。

二、收费岗上操作，必须细心认真。通过跟班的方式学习岗上操作，经该所老员工的细心指导，几个轮换班下来，我不仅熟练地掌握了入口发卡，出口收卡、收钱、打票等操作技能，而且学到了老员工们那种孜孜不倦，爱岗敬业的精神，要做到在岗一分钟，用心60秒。

稳、准、快，处理各种特情车问题是自身素质的综合体现。通过跟班学习及老收费员的传、帮、带，以及通过自己的细心观察，我逐步掌握了如u行车□j行车、无卡车、换卡车、损车、闯关车等的操作，和货车计重时轴判错误改正等处理程序，在处理问题时要做到诚心、耐心、细心，同时牢记任何特情操作都必须有记录，有些还必须上报监控室，要做到有范有序，有据可查。

第二、在业务方面：古语云：“三人行必有我师焉”，“敏而好学，不耻下问”。在日常工作中，我不断的吸取领导、老员工们的工作经验和教训，勤学好问，多练，让我的业务

水平不断提升和熟练，从而有效的控制错误率，也是我在这段时间的工作保持着错误率为零的有力保障，工作效率也大大的提升，我会一直要求自己持之以恒，把好的做到更好。

第三、在生活方面：有位伟人曾说过：“一个伟大的人有两颗心：一颗心流血，一颗心宽容”。宽容 是一种坚强，而不是软弱。所以，任何时候我都提醒自己要有一颗宽容的心，要学会包容，谦让。这使我和同事们一直以来都能和睦相处，正所谓同事一家亲。愉快的生活也为工作提供了欢快的心情，为形象提供了有力的保障。

在工作中，我始终遵守各种国家的法律法规及公司的各种规章制度，并在日常生活中不断强化自己遵纪守法意识，使自己真正成为了一个爱岗敬业，恪尽职守的收费员，在工作中用微笑面对司机，用热情问候司机，树立了一个良好的交通窗口形象。

我感觉得到司机形形色色，良莠不齐，当然有很多的司机是理解和支持，我的工作，也有的时候，遇到司机一肚子怨气，满腹牢骚，怪话。更有的骂骂咧咧，还能遇到这些出口不逊的司机，我都忍住了，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使司机能够理解我们的工作，从而配合我们的工作，顺利交费。

我深知交通廉政建设的重要性和紧迫性，促进交通科学发展，和谐发展，廉洁发展的新理念，在工作中真正做到不私放车辆。

我时刻要求自己戒骄戒躁，不断的虚心向老员工学习，并结合着自己的工作实际，不断地提高着自身业务能力，使自己成为一个有理论，能实践，综合素质相对较高业务能力相对较强的收费员。我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了工作，我会在以后的工作中再接再厉把工作做的更好。

实习虽然是短暂的，但对我而言收获和意义是巨大的。感谢楚天公司组织了这次实习活动，感谢随岳高速荆岳大桥所的领导和同事们热情关心、帮助和指导，让我从一名实习的新人转变成一名能胜任工作的合格高路人。我会带着这份收获，奔赴新的工作岗位，好好工作，为我省的高路事业做出自己应有的贡献。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间我已经在官渡收费站现场实习将近六天。此间让我受益匪浅，特别是站领导、班长们无微不至的指导教育和关怀，让我的业务水平不断提升，由生疏、紧张到熟练、稳重。这些业务为我以后的工作提供了扎实的基础。

不过，我知道，人无完人，我自己也肯定存在不足之处。所以，在以后的工作中，我会加倍努力学习，听从领导的安排和教导，积极配合领导开展工作，不断的提升自己的业务水平和能力，提高自身素质。做一个领导放心，司机满意，爱岗敬业的合格收费员。

美容培训心得体会总结简短每天篇八

一转眼，20__年的阳春三月就过去了，在过去的一个月里，是美容院的旺季，顾客比较多，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。当然，在这个月工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院理解的锻炼还比较少，对顾客的决定潜力和处理突发性事件的潜力还比较弱。

但是，我的优势就是我还年轻，我还是一个热爱学习的美容师。虽然每一天的工作很忙，很多，但是我必须会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的我也愿意向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自

己的潜力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有用心主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。

这个月我基本完成工作目标，业绩也略有超标，对此我还是感觉很开心，也谢谢各位同时对我的帮忙和支持。在接下来的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。接下来，我会向各位经理多学习普丽缇莎产品知识、学习新的手法、对我们新的仪器也争取尽快掌握，一最好的姿态更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。谢谢大家。