

# 最新美容师工作总结精辟汇总

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 最新美容师工作总结精辟汇总篇一

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考虑包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在內的一系列计划。

以上就是我的一点工作体验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(3)美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

(4)美容院销售技巧：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功

效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

## 最新美容师工作总结精辟汇总篇二

新的一年将至，又要有一个新的开始。回首20xx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，我们在20xx年取得了骄傲的成绩。

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9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零售店来说，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，了解顾客的购物心理，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。

a□首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

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的店。

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。

## 最新美容师工作总结精辟汇总篇三

美容院除了需要定期举行拓客活动扩充市场外，还需要有系统的留客方案。毕竟，费时费力费钱做活动，好不容易吸引顾客进店了，总不能白白浪费顾客资源。芳享锁客专家指出，美容院要懂得深层次挖掘顾客消费需求，与顾客建立良好的客商关系，提高顾客黏度和忠诚度，更需要注意自身形象、环境营造等七个细节。

## 美容项目，贴近定位与消费热点

不管你的美容院定位是做保养型产品还是功效性产品，是针对高端客户还是低端客户，或者相互交叉或者兼而有之，总之美容产品项目选择的大标准都是一样的：品质安全、稳定，证件批号要合法，包装要精美，价位要全面(以某一档次为主，兼顾其他消费档次)，套系要齐全，能满足顾客全方位的需求，与美容院整体定位相符合。另外，还需注意的就是，要与目标消费群体的消费热点贴近，要不然就是白白浪费商机。

## 美容环境，打造良好的享受氛围

什么是氛围氛围就是环境、服务态度、人气的总和，是使顾客对美容院产生归属感的有力武器。因此美容院要营造一个温馨、和谐、融洽的氛围，既要从小处着手，如美容院的整体色调布局、温度等，更要做好细节，如装饰品巧妙的摆放、配备风格适合的音乐、彻底打扫死角卫生等，让顾客感到在你的美容院非常舒服。

## 美容师的专业素质和形象

除了基本的专业能力外，美容师的综合素质也很重要。“素质”是一个比较抽象的词，具体表现在哪里呢即“6心2性”：诚心、恒心、信心、爱心、责任心、感恩之心；主动性和韧性。具备这“6心2性”的美容师，工作状态比较好，心态也很成熟，有亲和力。所以美容师要有意识地培养自己具备这“6心2性”，做一个高素质的，让顾客对自己“一见钟情”，死心踏地的美容师。

## 用荣誉和实力来证明专业

大家对“公关”这个词都不陌生，但具体什么是公共，美容院的公关怎么做，很多人却是一知半解。公关就是公共关系，是一项管理职能，它的目的是在一个组织和决定该组织成败

的所有公众之间建立和维持相互受益的关系。其实公关无处不在，比如你的美容院有位老顾客开了一家干洗店，你可以以美容院的名义在她的店开业时给送几个花篮，捧捧场；你的顾客要结婚，也可以以美容院的名义送一份礼物，表示祝福。公关的核心就是塑造主题形象，感染影响客体，达到共鸣。

## 定期举办活动，加强客商联系

美容院可以定期举办活动来加强与顾客的联系，让顾客感到你的美容院是她的另外一个家。如终端联谊会、知识讲座与促销活动是完全不同的两个概念，前者是通过系统完整的活动带动销售，像各种终端会议等；后者指具体的一项销售促进活动。

## 最新美容师工作总结精辟汇总篇四

回顾xx年，上半年比较奔波，7月份开始加入\_x这个大家庭，新的城市，新的boss，新的伙伴，新的客户，一切都是新的，我就这样开始了新的工作。

在美容行业摸爬滚打了近十年，自认为经验丰富，但面对新的一切，还是有些焦头烂额，这也让我意识到了人要不断的总结才会进步，也需要不断的学习才会增值。

来\_x的第一个月(7月)，店里做了两场活动，对店里的一切都是陌生的，匆匆忙忙做完胡老师的微雕活动，就又开始忙奥斯汀的活动，一个月下来业绩还不错，信心倍增。

8月份，感觉这个时候才开始着手店里内部的情况，同时做了拓客的活动，整体的效果自我感觉不是很理想，店内的情况让我开始头痛，哪里都是乱七八糟的，我开始意识到了这是个急不来的大工程，我必须静下心来理清思路，一样的来完善，也需要极大的耐心和耐力去完成。业绩超级不理想。

9月份，其中一个顾问由于怀孕不能工作，柴姐开始来店里帮忙做顾问的工作，刚开始觉得不是很合适，但随着业绩的增长，柴姐帮我分担了很多，渐渐的感觉压力好像没有那么大了。她的魄力让所有的员工都鼓足了劲。美丽天使卡的新客陆续到店，让店内业绩提高很多，让我深刻的意识到新客的重要性。

10月份，柴姐去山东引进了减肥的项目，中下旬试行阶段，同时也跟平安保险和招商银行合作，吸引新客人。平安的人来的比较多，成交率不高，但还是有个别成交的，让我们的员工对保险也有了一定的意识，招行没有什么人到店，十一的假期有点长，这个月业绩一般般。还有一件很倒霉的事情，让我超级讨厌星辰急便，我觉得它不配叫星辰急便，应该叫“星辰大便”，太恶心，太不负责了。一时间我也很想不明白，难道我做错了吗，是不是不去调这个货就不会出现这个情况了，但我知道我是这个店的负责人，不管是什么原因出了问题，都要去承担。

11月份，减肥的顾客陆续增多，店内顿时热闹许多，员工在柴姐的带领下对销售的意识增强了，员工之间的配合也默契了许多。努力邀约牛翠霞的会议到会人数。

12月份，牛\_的会议开的不是很理想，本以为牛博士是个很有感染力的人，也不过如此，会场出现的小插曲也导致几个意向顾客未成交，因此，这个会议是我们的第一场微雕美容会议，不是很理想，但至少对顾客来讲一种教育，方便我们后期跟单。跟柴姐去参加了好木成林的年终论坛会，突然让我意识到自己工作中的不足，不知道从什么时候开始思路不再清晰，甚至不知道自己该做些什么，好像有种顺其自然的心态，我意识到了自己身上出了问题，但我也清楚有问题的不只我一个人，一时间心里不能接受，甚至有些抱怨，好想逃离到一个没有人的地方什么都不想想，但我知道自己已经不属于自己了，不能由着自己的性子去做事情，所以我痛苦了2天，努力的调整自己，终于可以用一颗平常心去面对工作，

我要好好理一理，做好计划，接下来要好好的计划\_年的工作安排。

总结：自从来了xx后，感觉好像跟过去的生活告别了一样，朋友的聚会看不到我了，聊天群里聊天全部屏蔽了，也不记得多久没看过电影、没喝过早茶、没逛过街了，群的活动也逐渐消失了我的身影，我的生活中只有工作。每个月最快乐的就是老公来看我的那两天，有排骨吃；非常感谢老公对我工作的支持，每次来看我都是在家睡觉等我下班，给我做好吃的，好感动！

我一度觉得自己快成了“管家婆”或者是“妇女主任”，每天不停的重复在开导员工，担心哪个员工又有情绪了，哪个员工心情又不好了，哪个员工又再抱怨和牢骚，哪个员工卫生又没搞好，哪个业绩分的又不公平了……崩溃、纠结、我再想我为什么不是圣人？很多事情处理的不够漂亮，也让员工有些意见，经常会听到原来的经理是怎样怎样的话语，谁听了都会有些不舒服吧，但我不想去看这些，每个人都有她的闪光点，我只想关注自己如何去改进，如何能把工作开展的更好。

我主要是原则性太强，缺乏弹性，导致在员工的问题上处理的不够妥当，脾气比较急躁，说话直接，欠考虑。有时候也会受情绪的影响，导致工作进展速度过慢。工作上在统筹、规划方面要多加强。多学习管理和销售方面的知识。

## **最新美容师工作总结精辟汇总篇五**

热情待客，以“顾客就是上帝”为宗旨，耐心回答客人的每一个问题，说话声音亲切轻柔。

1、加强自身综合素质的修养，给客人做好皮肤分析，帮助客人选择合适的护理项目及产品。

- 2、按本公司规定的服务流程为客人服务，保证按时按质按量地为客人做好全程护理，不得私自缩短护理时间。
- 3、保证用具及双手的清洁与消毒。
- 4、爱护公共财物，做事细致轻柔，使用仪器、物品轻拿轻放。
- 5、有安全意识，擦拭电器首先切断电源。
- 6、对每一位顾客的情况及时与美容顾问间做好沟通。
- 7、操作时佩戴口罩，将每一个步骤尽量大努力做到最好。
- 8、不断提高自身理论及操作水平。 9 完成领导交办的临时性工作。

## 护理工作流程

- 1接到前台通知马上到接待室，待顾问介绍完毕带客人进美容房。2送客人进冲凉房，通知助理人员到位。
- 3到前台拿配餐单，同时了解护理项目及顾客情况。
- 4迅速回到美容房布置好房间，到冲凉房门口等候客人，如客人有需要，请帮客人吹干头发。
- 5将开始护理时间电话通知前台，护理过程中如需加项要及时通知前台。6护理过程中询问客人对空调、灯光、手法力度等细节的感受，对护理过程做大致讲解且针对客人的皮肤状况给予适当建议，但不能给客人造成任何消费压力。
- 7护理即将结束时询问客人对护理的满意程度以及其它感受，然后带客人更衣。
- 8将客人的意见、建议及时反馈到顾问。

9、返回到更衣室等候客人更衣完毕将其带到接待室（顾问已在等候）。

10、清理浴衣、浴巾、拖鞋，擦拭消毒工具做到物归原位，使房间恢复到清洁无痕迹。

11、回到员工休息室认真填写护理记录表。