

美容院工作总结一天工作 美容院个人工作总结(通用10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

美容院工作总结一天工作篇一

今年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。以下是我今年作为美容院店长的工作总结。

回首今年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的培养下，加上自己的努力，成了一名店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了xx美容院的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，

一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着对未来的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。进行店面管理的时候，一定要注意条理清晰，这点十分关键。做出决策之前可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要开展哪方面的计划，然后和同事们进行商量。

美容院店长在日常工作中，要坚持用数据对工作进行诠释。这需要我在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，总结的数据来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作记录。美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要在平时的的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

通过总结让我发现美容院店长工作的重要一部分就是做好明年的工作计划，因此我在进行总结时十分重视这一点。今后应该从美容院的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

美容院工作总结一天工作篇二

不知不觉间我已在美容院前台岗位上工作了好几年的时间了，这段期间除了见证美容院的发展以外自己也获得了相应的'成长，从当初规模并不算大的场所发展到现在的地步实在是让人感到不容易，但也正因为如此才意味着自己与院里的美容师为止奋斗了许多，现如今岁末年终到来之际应当对今年完成的美容院前台工作进行简单的总结。

完成了收银与美容院营业额的分析工作并展开相应的规划，其中为了在收银的同时鼓励客户经常来到美容院进行服务往往会鼓励对方办理会员卡，根据美容院的相关规定给予客户适量的优惠便能使其对美容服务产生兴趣，而且由于扫码支

付的兴起以及客户的自觉使得自己的收银工作处理得还算不错，而且由于今年美容院的营业额呈现整体上升的趋势使得自己的分析工作便利了许多，从中可以得知店面的装修以及新业务的推广是吸引客户的主要原因，而且由于美容院使用的化妆品都是迎合客户心理需求的类型从而深受她们的喜爱。

完成了客户的联系与接待工作并创建了专门的微信群，对于长期没来进行服务的老客户进行了主动联系并获取了相应的信息，主要还是通过旁敲侧听了解客户不来美容院的原因以及对方的心理需求，而且节假日的祝福对于维系老客户之间的关系是必不可少的，至于新客户则是以优惠拉拢为主并推荐对方加入美容院的微信群，这样的话即便有了最新的活动优惠都可以让她们第一时间了解到，而且通过群体的建立使得客户与美容院员工之间的关系也变好了不少。

做好了美容产品的分析工作并对后续的采购工作进行了备注，通过聊天的方式从客户身上了解到他们感兴趣的美容产品并进行样品采购，主要还是希望能够通过客户的评价为美容师的工作提供便利，毕竟不同的美容产品所需使用的相关技巧也会影响到客户的感受，对于口碑较好的品牌进行相应的记录工作并在下一季度采购更多数量，这样的话便能在减少资源浪费的同时获得客户对美容院的信任，而且由于美容院员工不多的缘故导致自己的提议往往都能得到领导的支持。

通过这次总结让我对美容院前台的工作产生了更多的理解，结合以往的工作经验进行分析自然能够使自己对以后的发展有了更多的规划，毕竟对于自己在美容院的成长来说前台工作经验的积累是不可或缺的，面对今后工作中的挑战自然需要在美容院前台方向多努力一些才行。

美容院工作总结一天工作篇三

时间总是转瞬即逝，在前台一年的`工作，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工

作岗位，认真地履行自己的工作职责，完成各项工作任务。从来美容院的第一天起，我就把自己融入到我们的这个团队中。现将这一年的工作情况总结如下：

- 1、转接电话，准确的转接来访者电话，委婉对待骚扰电话，提高工作效率。
- 2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记。
- 3、通讯录更新，鉴于美容院人员调动较大，以及新增人员较多，通讯录不能及时更改，影响各部门之间以及客户与美容院之间沟通。所以要做好跟进工作，及时更新通讯录，而且在以后工作中经常和各部门沟通联系，便于及时得到正确信息。
- 4、签收邮件，送邮件至各级领导。
- 5、每天早来、晚走10分钟，配合各部门的工作。
- 6、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员。
- 7、美容院文件的分发，及时将文件分发给各部门，将美容院的各项政策措施快速传达下去。
- 8、下班时检查前台电脑的电源是否关闭。

在实践中学习，努力适应工作，刚加入美容院对美容院的一些事情都不了解，通过领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内学到了很多知识。

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前美容院人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

- 1、作为一名前台人员，除了脚踏实地、认认真真做事外，还

应该注意与各部门的沟通。了解美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡事都要先想到后果。

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是美容院整体组织结构中的一部分，都是为了美容院的总体目标而努力。对前台工作，应该是“美容院的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触美容院的第一步，是对美容院的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了美容院的形象。同时，美容院对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。所以在今后的日子里我一定会更加努力的工作！

美容院工作总结一天工作篇四

美容院前台在接待顾客时的十个不能，我在走访美容院感受最深的是美容院接待人员急功近利的推销语言，急促而居高临下，让顾客心怀疑虑，担心自己是在接受目的明确的陷阱，恨不得立刻走开，归纳起来，表现在接待上有这样一些不得

不注意的问题。

第一忌：因为站着接待，仿佛居高临下，用眼神上下打量，评估客人是否有消费能力，立刻显出市井气从而削弱专业性。

第二忌：先发制人，不给客人开口的机会，让客人感到无话可说，什么都替客户说完了却问客户，我表现得怎么样？客户口中不会说却会心里抵触；如果因为某种原因，客户留下了，却也丧失了深入挖掘可能的销售机会，因为客户避免再谈顾问感兴趣的问题。

第三忌：逼客户对自己的推荐表态，而客户并不认同，结果只能迎合客户。

第四忌：顾问眼睛斜视顾客，表现傲慢，令客户觉得不舒服。

第五忌：顾问不听客户的问题和诉说，一味自我推荐，反过来却埋怨客户有问题。

第六忌：推荐产品时如获得顾客认同，或老客户来接受服务，就省略产品和项目介绍，更为严重的美容师还省略操作环节介绍。

第七忌：聊天时滔滔不绝，介绍产品和项目时却一语代过，不能让客户产生信任。

第八忌：客户提问时先反驳，再找理由，比如客户说服务太差了，为什么你们自己都不清楚搞促销的规定呢？“可是，我们今天才开始，还未来得及通知，您认为哪里差？”表现抵触而不是道歉。

第九忌：站着推销遇到客户没什么反应时，再用倒水或让座试图挽回印象，但通常已经来不及。不如一见面即让座，先问候再倒水，然后再询问客户要求，这样更为合理。

第十忌：遇到客户沉默就不知如何是好，一味推荐新优惠，反倒令客户难以取舍；把握客户的沉默时机，给客户决定的时间，然后适当促成，不要害怕沉默。

美容院工作总结一天工作篇五

20xx年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们、对我们美容院深深的感激之情。

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了xx美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

美容院工作总结一天工作篇六

首先，我代表武汉市工商联美容化妆品商会筹备领导全体同

志向参加今天换届大会的各位领导、各位代表、各位同仁表示热烈的欢迎!衷心的感谢大家关心支持美容化妆品商会的各项筹备工作!

我受美容化妆品商会筹备组的委托,向会议报告市美容化妆品商会换届筹备工作情况。

一、美容化妆品商会的指导思想

改革开放二十多年来,随着我国人民生活水平的不断提高,美容化妆品行业应运而生并不断发展壮大,由于该行业的特殊性,使其经营者绝大多数为非公有制经济人士,其企业为非公有制企业。随着企业的发展,必然会遇到很多困难和问题,需要与政府及有关部门协调关系,寻求支持和帮助,行业内也需规范,加大行业内的交流和合作,提高行业整体水平,促进行业发展,美容化妆品行业的发展和规范客观上要求同行业商会的换届。

我市工商联化妆品商会既有省工商联美容化妆品商会的示范,更有全市广大美容化妆品行业经营者强烈的愿望和要求,他们主动发起、积极筹备,为美容化妆品商会的换届付出了辛勤的劳动,这为商会的换届和今后开展工作奠定了坚实的基础,因此,武汉市工商联美容化妆品商会适时换届,具有十分重要的意义。

我市美容化妆品商会的指导思想是:高举邓小平理论的伟大旗帜,贯彻政府有关新政策,在市工商联的领导下,提高会员自身素质,维护会员合法权益,团结全市美容化妆品行业同仁致力于武汉市美容化妆品行业的繁荣和发展。

二、美容化妆品商会筹备过程

美容化妆品骨干企业发起,我市工商联积极推荐大批会员企业热情响应。

武汉丽芳美容用品有限公司、武汉嘉欣贸易发展有限公司、武汉市万年青美容院、赛美科技开发有限公司、武汉金石美容教育营销机构、武汉王子发型美容连锁沙龙、武汉标榜发型美容咨询管理公司、武汉富丽源美容品公司、武汉安诗雅化妆品公司、武汉同欣美容化妆品有限公司、武汉自然美文化发展有限公司、名流企业形象管理有限公司、神剪美容美发形象店、武汉5彩美容美发用品商行、武汉清雪源女子美容会所。

武汉市工商联美容化妆品商会名誉副会长单位：武汉威龙美容美发用品公司、海峡(萧氏)美容发展公司、永广美容美发用品总汇、意宝龙美容美发用品商行、好形象美发美容有限公司、经典美容美发中心、武汉生隆美容用品公司、武汉天龙美容美发用品公司、文昌丰彩美容美发学校、阳光美容美发培训学校、长生堂美发厅、雪里红美容培训机构等。在工商联积极推荐下，大批有实力、有规模、有影响的美容化妆品经营者热情参与，现参加商会会员有82家，基本网络了全市美容化妆品行业的优秀企业。

美容化妆品商会筹备组，积极进行各项筹备工作。20xx年10月，为加强对筹备工作的领导，市工商联领导召集商会有关同志公开工作会议，部署换届工作，并正式发展及同意成立了以雷三林为组长、徐子惠、聂小曼、王美萍、罗文芳、蒋金霞、郭四华、山鹰、袁嘉镁、陈小芬、张少宇、聂世堂、杨洋、华成贵、朱庆华、毕昌利十六位同志为成员的武汉市工商联美容化妆品商会筹备领导团体，领导团体的同志尽职尽责，使各项工作能顺利开展。

在有关材料和人员安排工作准备就绪的基础上，反复讨论并修改了《章程》(草案)，筹备工作报告。20xx年工作计划(草案)商定了武汉市工商联美容化妆品商会会员代表大会方案，并就人员安排进行酝酿和协商，这些将提交会员代表大会审议。

在此同时，在广大会员的帮助下，我们加强与市有关部门的联系，聘请有关部门的领导为商会顾问，以有利于商会工作的开展和更好地为会员服务。

三、关于人员安排的建议

1、 会长、副会长情况的说明

商会换届人员安排指导思想：着眼于树立美容化妆品商会的新形象、着眼于

美容化妆品行业的发展，把政治素质高、企业经营好、贡献大的经营者充实到商会领导机构中来，对长期不参加商会活动的企业经营发生变化的作适当调整。应将商会领导机构的所有成员进行充分的酝酿，广泛征求会员的意见。现将其主要候选人作如下说明：

会长是美容化妆品商会的领导班子的核心，是商会的形象，其企业在全市行业中龙头企业，需有相当高的威信和热心商会工作，具有较强组织协调能力，经充分征求会员的意见和建议，拟安排市政协委员、武汉天姿企业总经理雷三林先生为武汉市工商联美容化妆品商会会长。

常务副会长是武汉丽芳美容用品有限公司徐子惠、副会长武汉嘉欣贸易发展有限公司聂小曼、武汉市万年青美容院王美萍、赛美科技开发有限公司罗文芳、武汉金石美容教育营销机构蒋金霞、武汉王子发型美容连锁沙龙郭四华、武汉标榜发型美容咨询管理公司山鹰、武汉富丽源美容品公司袁嘉镁、武汉安诗雅化妆品公司陈小芬、武汉同欣美容化妆品有限公司张少宇、武汉自然美文化发展有限公司聂世堂、名流企业形象管理有限公司杨洋、神剪美容美发形象店华成贵、武汉5彩美容美发用品商行朱庆华、武汉清雪源女子美容会所毕昌利。

2、秘书长、副秘书长、常务理事、理事情况的说明

鉴于美容化妆品行业发展历史比较短，而美容化妆品商会在换届之际，有很多工作需要市工商联帮助协调和解决，市工商联采纳各会员单位意见，以便更好地为大家提供服务。

拟定于中华全国工商联美容化妆品商会理事王建国为商会秘书长，王建业、岳汉桥为商会副秘书长。

常务理事、理事的安排，原则上根据企业规模和影响，并在尊重市工商联意见的基础上，兼顾地区间的平衡逐一安排。武汉市工商联美容化妆品商会下设立办公室，在会长的领导下开展日常的工作。市工商联的领导不担任职务，目的是为了能够更好地调动同行企业的积极性，充分发挥美容化妆品行业的作用，使商会真正成为会员之家。

以上，我就美容化妆品商会前一阶段的筹备工作作了简要的说明，如有不妥之处，请各位指正。

美容院工作总结一天工作篇七

我在走访美容院感受最深的是美容院接待人员急功近利的推销语言，急促而居高临下，让顾客心怀疑虑，担心自己是在接受目的明确的陷阱，恨不得立刻走开。归纳起来，表现在接待上有这样一些不得不注意的问题。

第一忌：因为站着接待，仿佛居高临下，用眼神上下打量，评估客人是否有消费能力，立刻显出市井气从而削弱专业性。

第二忌：先发制人，不给客人开口的机会，让客人感到无话可说，什么都替客户说完了却问客户，我表现得怎么样？客户口中不会说却会心里抵触；如果因为某种原因，客户留下了，却也丧失了深入挖掘可能的销售机会，因为客户避免再谈顾问感兴趣的问题。

第三忌：逼客户对自己的推荐表态，而客户并不认同，结果只能迎合客户。

第四忌：顾问眼睛斜视顾客，表现傲慢，令客户觉得不舒服。

第五忌：顾问不听客户的问题和诉说，一味自我推荐，反过来却埋怨客户有问题。

第六忌：推荐产品时如获得顾客认同，或老客户来接受服务，就省略产品和项目介绍，更为严重的美容师还省略操作环节介绍。

第七忌：聊天时滔滔不绝，介绍产品和项目时却一语代过，不能让客户产生信任。

第八忌：客户提问时先反驳，再找理由，比如客户说服务太差了，为什么你们自己都不清楚搞促销的规定呢？“可是，我们今天才开始，还未来得及通知，您认为哪里差？”表现抵触而不是道歉。

第九忌：站着推销遇到客户没什么反应时，再用倒水或让座试图挽回印象，但通常已经来不及。不如一见面即让座，先问候再倒水，然后再询问客户要求，这样更为合理。

第十忌：遇到客户沉默就不知如何是好，一味推荐新优惠，反倒令客户难以取舍；把握客户的沉默时机，给客户决定的时间，然后适当促成，不要害怕沉默。

美容院工作总结一天工作篇八

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到2017年底，在即将过去的这一时间里，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的：

首先，我清楚的明白自己的工作职责所在，按照店里的相关

规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。

作为一名美容师，我说一下这一年来掌握到工作经验：

(1)、微笑服务：它可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉快的心情。

(2)、亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上，想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一种宾至如归的感觉。

(3)、超值服务：尽量提供给顾客超值的服 务，让其真正有物超所值的感觉。

(1)、具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你，认同你，继而她就会认同你的产品，接受你的服务。

(2)、要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。

(3)、在工作时，要向顾客充分展现你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

□

要了解与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识；关注当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，不断提高自己的鉴赏能力，以便高水平地为顾客服务。

美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观，而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美容服务中取得主动权。

美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

美容师的个人仪表具体体现在以下几方面：

(1) 端庄的仪表：无论坐、立、行、走，上下楼梯时，都要随时提醒自己，保持体态直立。这样可以给顾客以精神，向上的良好感觉。同时，女性拥有均衡挺直，灵活优雅的举止，往往会成为被羡慕的对象。

(2) 大方的仪容：总结、素雅、大方的妆扮，能给人清新，自然的感觉，使顾客能用轻松的心情享受美容师带给她的服务。同时，也体现出了美容师独有的女性美。

(3) 开朗的形象：此处所指的开朗，是指处事态度诚恳、乐观、充满自信，而不是随意的，不分场合的喧闹，哗众取宠。

要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

(1) 语言：作为一名优秀的美容师，在面对顾客，与顾客交流时，必须要做到声音柔和，悦耳，吐字清晰，表达准确。柔和悦耳的声音，可以使顾客放松原本紧张，警惕的心情，能静下心来听你的叙述；清晰的吐字能让顾客很快的明白你所要表达的东西；而准确的表达则能很好的体现美容师的专业度和对产品的熟悉程度，让顾客放心于你的服务。

(2) 姿态：作为一名合格的美容师，要学会做一名很好的聆听者。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以当顾客到美容院来放松心情的时候，美容师一开始就能把听的工作做得很好，就将会给顾客非常好的感觉，她也会对你产生信赖感。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

美容院工作总结一天工作篇九

20__年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

一、主要工作情况

回首20__年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名前台，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到前台一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了__美容院加盟店的一名前台，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名前台，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

二、今后努力方向

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

美容院工作总结模板

美容院工作总结一天工作篇十

xx年飞驰而去xx年姗姗而来，在这辞旧迎新之际一年一度的工作总结到来了。

xx年3月16日是我在一次走进xx经理店的日子，我有一种久别回家的感觉，感到无比的温暖和亲切。回想起在这10个月中有过寂寞有过快乐，在刚来的时候没有顾客，为了解除寂寞就找一些零活干，慢慢的店长就给我安排顾客，我非常珍惜每一个顾客，心想一定要认真服务，可是结果不是向自己想象的那样好，由于很久没做过顾客手法也不熟练手也有些粗糙在加上离开美容行业两年多一些细节地方做的不到位流失几个顾客，但是我没有失去信心，很快就有很多顾客认同我，业绩也在不断的上升。在我来店的第三个月我就给自己定了一个目标每个月要赚3000元，我一共没有几个顾客3000元对我来说也是一个高峰，怎么来完成，我就去找店长要不来顾客档案电话，我就不断的给顾客打电话说一些关心的话，就这样我的顾客就越来越多，这时我在想找回来一个顾客很不容易我一定要珍惜，要想尽一切办法不能在让他们流失，我就告诉自己一定要做到以下几点：

- 1、要有爱心爱每一个顾客，顾客对我的信任越大我对顾客的责任就越大顾客越是烦恼的地方就是我要付出的地方，我从来不珍惜我自己的力气，尽量让每一个顾客高兴而来开心而去。

- 2、要有责任心顾客选择了我我就要对顾客负责任，一定要认真服务好每一个顾客，为顾客所想，站在顾客的角度去想，

为顾客所急，顾客想要的就是我要做的。

3、要有快乐之心当顾客看到我的时候永远是快乐的，这样也会给顾客带来快乐，当顾客的心情好了，身体也会好美容的效果也会更好。

我是这样想的也是这样做的，我每个月的目标也是超额完成的。我今天能站在这里做工作总结我要感谢修经理给我这个平台，也感谢修经理给我的关心与照顾，也感谢喻店长和于店长的帮助与支持，也感谢同事们的帮助与配合。

我要在xx年里以积极的心态做好自己的本职工作，积极配合店长工作，以店为家，创造最好的佳绩。

祝修经理王经理各位店长和全体同事在新的一年里身体健康，心想事成，万事如意，春节愉快！