

最新美容员工工作总结 美容院美容师的工作总结(通用9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

美容员工工作总结篇一

一、主要工作情况通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，在美容院的合理培养下，我从一名员工，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，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，还有老板的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为美容院的一名店长，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。

1、条理清晰。美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

2、忌讳浮夸，用数据说话。美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，年度工作总结的数据来自

于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

3、发现问题，提出建设性意见。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，就需要美容院店长在平时的工作中，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。

美容员工工作总结篇二

2个多月的实习经历让我学到了很多，也成长了很多。

我从20xx年2月至20xx年4月在xxxx宠物店实习。它位于xx_街，是一家去年8月新开业的一家宠物店，面积不大，但设施较为齐全。有独立的美容工作室还有独立的寄养层。主要经营宠物美容、宠物寄养、疫苗防疫、用品销售等。

宠物店用品主要是一些猫狗用品，大到狗屋、猫爬架，小到他们脚上穿的袜子，都有卖。但是宠物店的美容的对象仅限于狗狗。店里来的狗狗品种主要是贵宾、雪纳瑞、比熊等小型犬居多，当然还有一些中大型犬，如金毛、萨摩耶、阿拉斯加、哈士奇也比较常见。宠物店经营半年多已经有一定的固定顾客群，并且在不断壮大。

店内有工作人员4人，店长，美容师，2名助理。我是作为一名宠物美容师助理在宠物店实习，主要的工作是独立完成一些基础美容护理，协助宠物美容师完成一些美容造型，还要能独立销售用品已经店内卫生消毒。

在实习的前两个星期，我都只是在熟悉阶段，只能做一些用品销售以及给狗狗做比较基础的美容护理工作，例如剪指甲，剃脚底毛、腹底毛，拔耳毛，洗耳朵，洗澡，挤肛门腺。其

实我觉得这些都不难，但是最开始做总有一种不熟悉的恐惧。比如剪指甲时怕不小心剪到血线，用剃刀的时候怕不小心剃伤他们，洗耳朵的时候又怕弄伤他们的耳道，尤其是拔耳毛的时候，狗狗不愿意配合，乱动，因为疼痛而叫的时候，更会手足无措。但是时间一长，次数较多以后，自己就会有一定的经验，知道怎么样做不会弄伤他们，狗狗也会比较舒服。由此可见，实践经验很重要。

美容员工工作总结篇三

20××上半年是充满激情的半年，在这半年里，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。

回首20××上半年，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。

美容员工工作总结篇四

作为一名美容院经理，我深深感受到了这份巨大的责任。经过多年的工作经验，我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，首先要有一个职业经理人；二是要有良好的专业知识作为后盾；三是要有良好的管理制度。用心观察，用心与客户沟通，就能做好。美容店的工作总结如下：

同时，公司的经营战略会正确及时的传达给每一位员工，起到承上启下的桥梁作用。

团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每位员工的优势，充分发挥其特长，做到量才适用。增强我们店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

了解客户心理，知己知彼，心中有数，让我们的工作更有针对性，避免不必要的损失。

不断向员工灌输企业文化，教育员工要有大局感，从公司整体利益出发做事。

5. 以周到细致的服务吸引客户

充分发挥全体员工的主动性和创造性，让他们从被动的“让我做”变成主动的“我想做”。为了给客户创造良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工做好以下几个方面的工作。

首先，每天做好清洁工作，为客户创造舒适的环境；

其次，积极服务客户，尽可能满足消费者的需求；我们应该不断增强服务意识，让顾客带着由衷的微笑和礼貌文明的语言离开我们的店。

第六，处理好部门之间的合作

上下级工作合作，少抱怨，多热情，客观看待工作中的问题，以积极的态度解决。

现在门店的管理逐渐走向数据化、科学化，管理手段的改进对门店管理者提出了新的工作要求。熟练的业务将帮助我们实现各种运营指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我会用更精致、更熟练的业务来管理我们的华东店。

面对明年的工作，我觉得责任很大。要随时保持清醒的头脑，明确明年的工作思路，重点抓好以下几个方面：

1. 加强日常管理，尤其是基础工作的管理；
2. 加强内部员工培训，全面提高员工整体素质；
3. 对公司建立高度的忠诚度，忠于职守，顾全大局，凡事为公司着想，为公司经济效益的整体提升做出贡献。
4. 加强与各部门和兄弟公司的团结合作，共创辉煌

最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

美容员工工作总结篇五

时间总是转瞬即逝，在xxxxx前台工作的两个多月，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和xxxxx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。

- 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；
 - 4、考勤记录，为新来员工登记录入指纹，做好考勤补充记录；
 - 5、记录每天的值日情况，并做好前台以及贵宾室的清洁；
 - 7、做好院长办公室的清洁；
 - 8、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员；
- 美容院文件的分发，及时将文件分发给各部门，将公司的各项政策措施快速传达下去；
- 11、每天登记温度，按规定开启空调并做好记录；
 - 12、下班时检查前台灯光、贵宾室以及库房门锁，确定空调、电脑的电源关闭。

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前xxxxx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、作为前台，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xxxxx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，所以凡是都要先想到后果。
- 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xxxxx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。

美容员工工作总结篇六

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，但我不想去关注这些，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、规划方面要多加加强。多学习管理和销售方面的知识。

美容员工工作总结篇七

美容师工作总结就是那三大条“过去的成绩，现在的问题，以后的工作计划和目标”，具体写作中应该要注意以下几点：

1工作任务的完成，本月上级交代的工作的完成情况，可以根据类别写，比如去斑除皱的任务，纤体健身的任务，香熏的任务，新娘化妆的任务等等之类。

2工作质量、技术的钻研情况，和美容设备的保养情况。比如带学生，新近流行趋势的应用，时尚搭配的应用等等，及一

些不正确美容方法的纠正研究等。

3行政工作的遵守，如你是领导，要写出管理情况，你是普通员工，要写出遵守行政规定的情况。可能的话写出对领导工作的建议和意见。

4如有必要，对安全使用设备，工作地点用电安全、消防等问题进行少量择重点总结。

5本月工作需要改进的部分，如何在今后改进。

美容员工工作总结篇八

一年的工作结束了，在美容院工作，作为一名美容师，现就我的工作做如下总结：

1、不断的自我充电。美容行业在一年之前，对于我来说，还是一个陌生的领域。但是在来到xx美容院之后，得到了很多同事和领导的帮助，尤其是店长在工作中，经常的指导我，让我学到了很多的东西。在工作之余，我会利用下班时间不断的充电，学习美容知识和技巧，这些都让我的专业技能得以提升。

不足之处：个人销售技巧有待提高

2、工作积极，态度热情。我处在一个服务至上的行业。在美容业中，服务渗透到工作的每一个环节之中，我们的主要任务是让顾客享受到优质的服务，正因如此，所以我们应该以顾客为中心，为她们提供快捷的、高效的、周到的服务。在工作中我态度热情，会尽力的满足每一个服务的细节。

不足之处：个人缺乏自信，缺少自信力

3、积极的参加活动。在刚刚进美容院的时候，院里组织了很

多培训的活动，在此期间，我非常积极的参与其中，主动的向老师提问，并且最终顺利的通过了考核。

不足之处：不能主动分享培训后的心得感受

1、加强技能。丰富自己美容知识，包括产品的知识、基本常识、销售知识等。另外，提升自我技能，包括美容手法技能、按摩技能，另外提高自己在销售方面的能力。

2、了解顾客。把握好每一位目标的顾客，积累自己的顾客资源。

3、端正态度。工作要开心，心态积极向上。

回首过去，不仅是为了自我总结，更多的是为了更好的展望未来。对于20xx年的工作，我希望自己更上一层楼，为美容院未来发展献出自己的一份力量。

美容员工工作总结篇九

回忆过去变化巨大，竞争剧烈的美容行业，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开展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略方案。战略方案不同于一般意义上的短期或长期方案，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方案。因此，制定战略方案的过程必须要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方案在内的一系列方案。

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：

（1）美容根本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等。

（2）美容根本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容工程的护理流程、美容院产品的成效和调配原那么等。

（3）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、答复顾客疑问、成交技巧等。

（4）美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的成效，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方案，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，改正缺乏，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。