

2023年足疗的工作总结与计划 足疗店经理工作总结(模板6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？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。

足疗的工作总结与计划篇一

酸有甜，这才是人生□20xxx年也是我在足浴的第三个年头，虽然有些坎坷，但工作还是要继续，那颗火热的心还在燃烧。足浴显然成为我生命中最重要的那一部分，它像一艘巨轮载着我在人生的航程里搏击风雨，锤炼自己。我相信终有一天我会乘着天足这艘巨轮到达成功的彼岸，迎接我生命最美的太阳□20xx年我在足浴的工作主要在路，由于工作的调动，七月份来到七一路任职店长。在这半年的时间里完全按照总部的各项指示方针开展工作，努力提高业绩，证明存在价值。通过认真的反思和总结，结合数据发现管理工作中存在的不足。以下是详细内容：

一. 20xxx5年管理工作中存在的不足：

1. 管理团队的纪律意识，目标意识不是太强：

作为自身来说，对自己的要求不是太严格太过放松，导致管理人员没有紧迫感，没有危机意识，没有最大限度的投入到工作中去，凡事尽力而为，并没有做到全力以赴。

2. 管理人员的执行力太弱，日常管理制度执行不坚决： 反思管理工作效率一直没有提高?原因就是执行力不强，安排的没有做到第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的去执行。

3. 迎宾团队的纪律意识业务能力有很大的缺陷。

4. 前厅的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5. 技师部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从技师学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个技师从心里重视技术。

6. 对后勤的管理，成本控制方面经验不足，有些地方没有第一时间有效的做出调整，导致成本流失。

二. 20xx年路数据目标： 总营业收入：840万 70万/月 总会存：720万 60万/月 总净增长：36万 3万/月 总客流：36000个3000个/月 总钟数：43200个3600个/月 保健比例：60% 总利润：120万 四.20xx年路店管理目标： 1. 各岗位人员配路情况：

店长：1人 店助：1人 技师部主管兼培训老师：1人 前厅主管：1人

前厅督导：2人 行政：1人 采购：1人 库管：1人 出纳：1人 财务：1人 厨师：3人 搓澡工：1人 迎宾：6人 收银：4人 服务员：10人 保洁工：7人 技师：45人(目前38人，还需招聘6人) 2.20xx年主要管理工作：

(1) 强化整个团队的风气，以身作则，为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评，让每个管理人员养成雷厉风行，执行有力的作风。不断的给其压力，定其目标，让其有紧迫感，危机感。定期的开展一些活动，增强团队凝聚力。(2) 规范前厅的培训：前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训(行政负责)。四天的岗位技能培训，经考核后方能上岗，品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能，服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

(3)提高基层管理人员的管理能力：管理工作能否取得成效，上级的指示执行的是否有力，员工的工作态度是否激情，跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名，检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来，多处理一些问题，多协调一些工作，多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。（4）技师部培训，管理必须全面升级：

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求，时时监督。保证服务质量。 1、经考核不过关，培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点，让技师对技术一直保持高度重视。 3、每天检查回访，对技师问题技师的解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

(5)把营销工作坚持贯彻执行好：

1、代金券每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

(6)控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我的20xx年工作总结及20xx年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

我相信20xx年路全体家人在总部的正确领导下，一定能创造业绩，用业绩证明我们的价值。

足疗的工作总结与计划篇二

时光荏苒，岁月如梭，转眼来重庆阳光工作也已经三年多了，在工作的三年里颇有一定的收获和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚，重庆阳光是一个足疗保健型的服务行业，它接触的客户是企业经营的根本，是企业生存的基础，所以说，价格和足疗按摩技术高低、服务好坏直接影响企业的发展。因此，客户是上帝不仅是一种理念，更是一种行动，对按摩技师来说，提高技术、改善态度应该是一种职业素养，我来这几年，在经理和师傅的指导下，较好的融入了这种和谐的工作氛围中，较好地完成了本质工作，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了的自信。

来重庆阳光这几年，我参与了较多的业务知识培训，学习足疗按摩专业知识，提高了足疗按摩技术，对客户热心服务，使我具备了基本的职业素质，成为一个较为合格的足疗按摩技师。一年来，我认真工作，坚持自学，提高了业务水平。具体总结如下。

顾客是我们的业务经营活动的对象，客户来到这里理应受尊重；顾客应得到全心全意的服务，他们是企业的命根子，是我们的衣食父母，失去顾客，我们就只有关门。

所以，我在工作中时刻关注客人，随时了解客人的感受和需要，让客人来到我店，有一种宾至如归的感觉，对高矮胖瘦一视同仁，对无论什么种族，什么性别和性情的客人，都应给予同等的服务。在服务中要尽可能地记住客人的姓名，以客人的姓氏称呼他们，并尽量记住客人的爱好，这会使得他们觉得自己重要。

对一些刁钻的客人能做到以德报怨。我们虽然尽力工作，但

就像吃饭一样，每一个人的口味可能不一样，要求不一样，感受不一样，理解不一样，观点不一样，但是我尽力、细心工作，耐心的维持友善和诚恳地侍奉顾客，不让客人感到难堪，因为顾客都希望有一个舒适、宁静、卫生良好的环境。

在与客人谈话时，留心听说，经常保持微笑，在保持温和态度的同时，在任何情况下都能保持稳重，能留心他人说的话，而且应对得体，又不能做过度的闲谈。

在日常服务过程中，由于心理受到各种社会因素的影响，都会遇到不顺心的事，甚至会在表情、动作、语言中表现出来。但客人是花钱来享受的，是我们的“皇帝”，而非“受气筒”，所以我们要善于做好自我调节，不要把情绪发泄到客人身上，发泄到工作中，这些都极容易让宾客发现你的不满。再者，如果面部表情生硬麻木无表情，以至对客人的询问不理睬，会引起客人的误会，客人会认为你不情愿为他服务，在服务工作中，我经常反问自己在服务中是否做到面带微笑，控制自己不把不愉快带给客人，控制好自己情绪，礼貌地为客人服务。

在客人对我们的工作不满或有情绪时，往往会对我们提出批评，这种批评可能会在不同场合，以不同方式提出来。客人在私下场合以委婉的方式向我们提出时，我们感到容易接受，但客人在公开场合对我们疾言厉声，我们往往会感到到难堪。遇到这种情况，我首先应表示歉意，并马上改正，如属客人一时误会，则要在适当的时机，向客人做耐心细致的解释，争取客人的理解；如属客人故意刁难，我们要以礼相待、谦虚待客，如仍未解决，则向上级反映，由上级解决。

当宾客不礼貌时，我采取高度的克制，沉着大度，以妙语、豁达应对愚昧，以文雅应对无礼，使他对对自己的行为感到过意不去，做到不以牙还牙，不与客人争吵或谩骂，做到有礼、有利、有节，较好的维护了我们的形象。

人有私欲是正常的，但必须在合情、合理、合法的范围内追求。在服务岗位上，我们足疗按摩师接触的人多，社会上各个层次的无所不有，也经常会见某些所谓的“大款”一掷千金，与自己的工作报酬形成了强烈的反差，对此，我经常提醒自己，保持清醒的头脑，不过分地追求私欲。

在与同事、上级交往中，我基本能保持以礼相待，以诚相待。在遇有矛盾或争议时，我都能冷静地对待。因工作与上级发生争议，如上级正确，坚决服从，如上级不正确，即使有意见和情绪也不能在同事或宾客面前顶撞上级。如与同事因工作、性格、言语等发生争执，也能做到以理服人，得理让人，不蛮不讲理、争吵、谩骂，甚至打架斗殴，造成严重后果。

在日常工作和生活中，特别是在服务中，讲究礼貌是一种纪律要求，对此，我严格遵守严格执行，以礼貌规范和纪律条例来规范自己的行为，不做违反纪律的事，不利用工作之便让亲友消费。

总之，一年来我以愉快的心情，善意的微笑，不断学习业务知识，提高技术水平，热心为客户服务，遵章守纪，较好的完成了本职工作任务。

今后要继续发扬成绩，克服缺点，不断提高自己的业务知识和技术水平，更高的为客户服务，树立良好形象。

足疗的工作总结与计划篇三

概念：足疗技师在中医理论的指导下，利用特定的手法或变动的手法，在足部反射区进行有效的刺激从而达到治疗预防保健的作用。作用：

- 1、由于双脚离心脏较远，促进脚步的血液循环将改善全身的血液循环。

2、通过足底反射可以缓解肌肉的紧张收缩状态使肌肉放松。

3、可以排除堵塞物，使血液循环畅通。

4、脚是人体的第二心脏，脚离心脏太远易产生供血不足，足底聚集着人体的六十多个足底反射，所以全息疗法是一种不打针、不吃药、无任何副作用的传统有效的内病外治的最佳疗法。

足疗技师手法：拇指跪指法食指扣拳法双指扣拳法拇指指腹推压法拇指食指扣拳法

足疗技师注意事项：

1、按摩前先按心脏反射区，若像针扎似的感觉特别明显，说明患有严重的心脏病，不能做。

2、妇女月经期、怀孕期、严重内外伤者不能做。

3、足底反射二十分钟后，要让被施者摄入三百到五百毫升的水，促进气血运行和排泄毒素。

4、在做足底全息疗法最忌讳的就是抽烟。足疗技师流程注意事项：

2、足底反射

脾：贫血、消化不良、身体虚弱、脾肿大、痛经

肾上腺：肾结石、肾功能不全、尿毒症、急慢性肾炎

输尿管：输尿管结石、肾积水、尿毒症

膀胱：膀胱炎、膀胱结石、尿道炎、尿频、尿急

额窦：鼻窦、头痛、头胀、前额不舒服、失眠

大脑：高血压、中风

脑垂体：增高

鼻子：鼻出血、鼻窦炎、鼻塞、急慢性鼻炎

颈椎：颈部酸痛、颈部僵硬、落枕、颈椎病

三叉神经：偏头痛、面神经麻痹、失眠、三叉神经痛

眼睛：各种眼疾《结膜炎、角膜炎、近视、老花》

耳朵：各种耳鸣《中耳炎、耳鸣、重听》

降压点：高血压、低血压、头晕、痛

甲状旁腺：过敏、筋骨酸痛、抽筋、失眠

甲状腺：甲状腺功能亢进、心悸、失眠肥胖

斜方肌：颈肩酸痛、肩周炎、颈椎病

肺及支气管：哮喘、肺炎、咳嗽、支气管炎、肺气肿

胃：胃病、胃酸、消化不良、胃溃疡、急慢性胃炎
胰腺：糖尿病代谢性疾病、胰腺炎

十二指肠：腹部饱胀、消化不良、十二指肠溃疡

横结肠：便秘、腹泻、腹痛

降结肠：便秘腹泻、腹痛、结肠炎

乙状结肠：急慢性肠炎、直肠癌、肠息肉、便秘肛门：痔疮、肛裂

失眠点：失眠、头痛、头晕

上下颌：牙痛、牙周炎、打鼾

牙齿：牙痛、牙周炎、牙龈炎

扁桃体：感冒、口周炎、喉炎、咳嗽、气管炎

内耳迷路：平衡功能障碍、头晕、眼花、高血压、低血压、晕车、耳鸣

横膈膜：打嗝、腹痛、恶心呕吐胸闷

肋骨：胸闷、肋间神经痛、肋软骨炎

足疗技师内侧流程：胸椎、腰椎、骶骨、子宫《前列腺》环绕踝关节向上推内侧至坐骨神经

足疗的工作总结与计划篇四

x年五月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结：

- 1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，

针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，五月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4，食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调

整。根据我超市商品品项数量的'实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

五月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。充实而有秩的五月即将过去，六月份质检部将继续以认真严谨的工作态度进行日常检查工作，加强企业商品质量临管，主要工作计划如下：

一加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三继续开展市调工作，搜集各竞争店参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四对卖场临期商品进行统计。

五建立各部门各柜组报损商品登记表。

六按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

足疗的工作总结与计划篇五

俗话说，居家七件事，柴米油盐酱醋茶。身为店长们亦是如此，开门迎宾客，不敢说十八般技艺样样精通，起码也得是熟悉全活儿，习得常识。好友L姐是足浴业资深高管，曾担任店长十余年，她告诉我，管理就是对门店现场的分寸拿捏，身临其境，抓主流，订规则，勤监督。特别是开早会，一日之计在于晨，马虎不得。说得兴起之时L姐抖出了自己的管理秘笈：开好早会的“一二三四五”。

首先是要树立一个中心：

让员工感动、激动，心动才会冲动。形式为内容服务，万变不离其宗，有效激励，深入人心，业绩达成才是根本。“以前总是不讲方式，机械布置工作，结果是上下两层皮，员工口服心不服，结果自然不尽人意”L姐心有悻悻地说。

其次确定两个基本点：

快乐的心情和灿烂的微笑。做事之前先解决心情，这就决定了早会现场不是一言堂和批斗会，相反早晨的心情应该是愉

悦的，微笑就是生产力，正能量无处不在。“特别是个性鲜明的90后新新人类，以人为本的企业文化氛围建立刻不容缓”l姐对此深有体会：“从威严型领导到亲和型领导的转变，不换思想就换人。”

然后是采取三明治法：

四两拨千斤，找到杠杆解。将欲取之，必先予之，管理工作同样如此。要学会赞美褒扬，针对性的行为描述，直指店员昨天的工作业绩；同时及时指正改进之处，更上一层楼，再就是要百尺竿头更进一步，鼓励式的提出今天努力的方向。“这就是一种软着陆”l姐说，其实这正是当前管理的趋势，巧实力的精确体现。

第四是要强调安排四件事：

清洁、清扫、整理、整顿，日事日毕、日清日高。常规责任养成习惯，边际责任强调在先，临时安排讲求奉献，价值需求植入心间。“对于店员来讲，我们要不断地让大家意识到工作的意义。从优秀到卓越的起初，都是枯燥和机械重复，但这对于个人的成长不无裨益。”事实上l姐就是这样的一个样人，高中毕业后进入足浴业，浮浮沉沉二十年，千淘万漉虽辛苦，淘尽黄沙始见金。

最后是早会过程中必须提及的“五个一”：

确立一个典型，一名优秀员工和经典实例，从描述行为到说明影响；进行一个宣贯，趁热打铁，揭示品质，以身垂范；发现一个问题，从重要和紧急两个维度衡量，提出问题并解决问题；发布一个通知，通报相关行业当下最新动态，并知晓全体，具体细节；总结一个点评，拿捏有度，恰如其分，针对改进。“实际上，管理是必须做到标准化可复制，卓有成效是可以学会的”l姐说，“尽管以上总结都是一些日常经验之谈，没有经过精细打磨，但却是极具实用性，自己熟悉，员工也

容易接受。

管理 » 正文 足疗店长的六个角色 核心提示： 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演？个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演？个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会有有的放矢，不走弯路。具体分为： 1、管理者。店长是店铺中首要的领导者，要负责处理店内一切大小事务，并对一些重大业务和事件(突发事件)做出决定，同时要组织店内各种营业活动，完成经营管理的目标。 2、承担者。与权力对应的一定是责任，作为店长要勇于承担责任，为员工作出积极的表率，让员工养成做事按流程的习惯。 3、辅导者。店长应在各岗位上的能力突出，经常对所属员工进行岗位训练，注重梯队建设，激励员工提升店铺业绩做贡献。在培训上投入1小时，就会避免100小时的重复错误。 4、经营者。店长要清楚店铺的经营方向，对店铺经营的各项数据以及市场走势进行准确的分析，从而明确目标是什么以及如何达成目标等。 5、协调者。店长要能很好的协调和解决店内顾客、员工间出现的各种问题，严以律己宽以待人，从而打造良好的工作环境和秩序。 6、传达者。店长是连接老板和员工之间的桥梁，需要将老板的经营理念等传递给员工，也要将员工的工作困难、情绪状态等向老板汇报，使老板与一线员工能有效沟通，分享及时。让员工知道自己努力的方向，知道自己未来会成为什么。 做好足疗店铺的店长，还要注意四个问题： 1、能力。 2、态度。 3、责任心。 4、结果思维。一切的根源在于自己，没有借口，没有理由，今天你选择了店长这个职位，你就选择了不一样的路去接受挑战。

足疗的工作总结与计划篇六

1、足浴场所需取得卫生许可证后方可开业，卫生许可证应悬挂于店堂醒目处，做到亮证经营。

- 2、从业人员上岗前应当取得健康合格证明。每年年审合格后方可继续从事直接为顾客服务的工作。患有痢疾、伤寒、病毒性肝炎、活动期肺结核、化脓性或者渗出性皮肤病以及其他有碍公共卫生的疾病的，治愈前不得从事直接为顾客服务的工作。
- 3、从业人员需进行法规及卫生知识培训，经考核合格者发给卫生知识培训合格证。
- 4、镜子、墙壁、天花板、照明设施，每周至少清洁一次，需要时及时清洁。
- 5、足浴场所的通风设施应完备，空气流向合理，保持室内、卫生间、地板无异味。空调过滤网或风扇每周清理(洗)一次，做到无积尘。
- 6、场所内应配设有消毒间或消毒设施及数量充足的毛巾、茶具、拖鞋等公共用品用具，其配备的数量应当满足消毒周转的要求，要求一人一用一消毒。
- 7、店内要有防蝇、蚊、蟑螂和防鼠害的设施，并经常检查设施使用情况，发现问题及时改进。
- 8、消毒药剂浓度、消毒时间及热力消毒的程序必须符合相关卫生要求。负责消毒人员必须对消毒物品名称、数量、药剂浓度、消毒时间作详细的记录。
- 9、从业人员不宜在工作区域内食、宿，不宜在工作场所摆放私人物品。
- 10、采购公共用品用具应向经销商索要产品卫生质量检测报告或有效证明材料，物品入库前应进行验收，出入库时应登记，文件和记录应妥善保存，便于溯源。

补充：

这应该是写总结的经验之谈。好的总结是在做好总结工作的基础上写出来的。那么如何能写一篇好的年终工作总结呢？一篇好的年终工作总结需要那些。