

最新美容工作总结(汇总10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

美容工作总结篇一

1320xx年这一年的时间里，在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的'我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

1. 业绩1—xx月份总体任务xx□实际完成xx□完成任务的这一年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月□x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xx元左右□x月份美容师离职xx人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，淡季对销售有一部分的影响，回头客留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

2. 促销活动□x月份举行大型促销活动，总体任务xx元但我们只完成了xx元，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。

1) 派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动；

2) 推广不频繁；

3) 赠品供应不及时;

4) 员工销售有些力不从心, 流失一部分顾客。

2. 对内增加员工的培训力度, 全面提升员工的整体素质;

4. 加强和各部门的团结协作, 创造最不错、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。

美容工作总结篇二

尊敬的各位领导、各位同事: 大家好!

1、职责和岗位转换。自2月份转换工作职责和岗位以来, 我积极提升岗位技能, 经过不断学习, 目前顺利的完成了上半年日常财税核算工作, 也经历了年度汇算清缴, 积累了财税岗位经验。

2、成本费用控制。延续前期成本费用内部控制职责, 上半年严格执行公司财务制度, 严格审核费用及采购报销, 通过学习郑经理和卢总在财务控制方面的经验, 在采购流程管理、业务执行等方面有了新的积累、感悟和提升。

3、财税职责履行。会计的主要职责是核算和监督。自开展财税核算工作以来, 结合公司实际和目前公司所处的征税环境, 我结合前期公司财税处理的经验, 严格遵守国家财务会计制度、税收法规, 认真履行会计的工作职责。基本实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

4、日常管理数据支持。根据公司管理的需要, 及时、准确的为公司领导提供日常管理所需要的数据, 通过近四个月的磨合, 已逐步掌握了公司领导日常所需数据的整理技巧和汇报时间节点。

1、加强业务知识、会计制度和国家有关财税法规的学习，逐步提高专业知识、技能和职业判断能力，逐步完善、规范财务工作，防范财税风险，减少不必要的开支。

2、对业务开展工作的支持。下半年的工作中，在适当时机同销售和采购等涉及到财务对接的部门一起进行一次财税知识学习，规范报销的同时也给业务工作的开展提供必要的财税知识普及。

3、继续结合公司实际和公司管理中出现的问题，配合管理层制定和完善各项管理制度和内部控制制度，加强财务工作的规范性。

4、财务工作的开展从业务技能型向管理型转变。下半年的工作中除做好日常基础核算外，通过学习，合理使用资金、降低资金使用时间成本和机会成本，向会计管理工作要效益，助力公司年度经营目标的实现。

“业精于勤荒于嬉”，经过每一阶段的认真总结，相信通过大家的辛勤努力，公司发展和个人的成长都会受益无穷，感谢大家对我工作的支持，下半年我会继续努力。

谢谢大家！

美容工作总结篇三

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。

美容工作总结篇四

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内的一系列计划。

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：

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

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。

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。

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。

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。

美容工作总结篇五

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，对公司深深的感激之情。

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。

1、新员工作为美容院的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识美容行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常美容院案例分析的形式进行剖析，使员工对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

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。

美容工作总结篇六

时间飞逝，如白驹过隙。

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，在上班时间尽心尽力，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：

一、良好的服务意识是最有力的销售方法

(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服务，让其真正有物超所值的感受。

二、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步。

(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。

三、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养。

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。

四、技艺修养。

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，而且还要掌握高超的美容、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。

五、美容师的个人仪表。

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。

六、美容师的待客礼仪。

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。

（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；清洗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。

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(这里可以根据自己在工作上存在的问题一一列出。)

2013年的工作计划：

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

(2)产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。

(3)美容技能：基本的'按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。

(4)销售技能：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。

(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。

2012年即将结束，我们将迎来2013年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

时间飞逝，时光如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，回首缅怀的是对之前工作的总结和经验，翘着待行的是对未来工作开拓和进展。

2011年即将过去，2012年即将来临，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成工作，扬长避短。

一转眼我已经来到公司三年了，这三年中，我有喜也有悲，喜是我刚来到公司时，新像一个刚出生的小孩一样，什么都不会，都是公司领导和同事给我的帮助和鼓励，才让我成长的这么快；悲是公司对我抱了很大的希望，但是我始终没有把自己的工作没有做好。

记得刚过完春节到公司时，我们外面就发生了很大的变化，我带的徒弟xx在我回家过春节期间辞职不做了，一月份我们几个人坐着一起聊天时，他就跟我们讲了，说过完年就不会回来上班，他家里人叫他回家读书，我当时没有把这件事放在心上，在回家期间他就这样辞职了，等我过完春节回到公司上班时，后场已经调了一个人出来开机，在在家的几天期间，我的同事xx已经教会xx一些简单的操作和冲车已经教给他了。

三月份福州每一家店大调整，我们店xx□xx被调到工业店□xx□xx□xx被调到我们的xx店，当时我们都感到很惊讶，王xx为什么会被调走了，他这一调走了，我们美容组不是要变成一团散沙，但是让我们意想不到的是自从马哥担任我们美容保洁部部长时，我们组越来越团结，做事越来越有激情，美容的业绩也直接上升，从以前25万都做不到，在马哥的带领之下，美容组的业绩直接上升，有时我们外面挖沙时，马哥就

放下他手头上的工作，来带领我们一起挖沙，他从来都不在我们面前摆着领导的架子，在我们面前扮演的大哥哥的角色，无微不至的关心我们，鼓励我们。

四月份我外面开机的另一个同事xx□也是我带得徒弟，他当时要辞职我都还不知道，到他那天辞职我才知道，这都是我的工作没有做好，最基本的不了解下面人的心里是怎样的想法，晚上没有找他们聊天和鼓励他们，只知道责备他们，才导致他们一个个辞职不做的，这都是我的原因。

在今后的工作中，我一定会经常找下面的人聊天和经常鼓励他们，让他在外面开机感觉到能学到很多东西。

将近过了十几天，马哥又从后场调了两个人出来开机，当时我就教他们简单的操作和怎样冲车，吸取上几次的教训，晚上我会组织他们开一个小会议，主要讲的是一天工作下来发生的问题，如何去解决这些问题，有些车是怎样洗法和操作和客户在意的部位，洗车机的认识 and 如何保养洗车机，如何做一个合格的开机员，天天晚会就围绕这几个话题讲，希望把我所会的东西教给他们，让他们尽快的成长起来，四月份底吴杰被调到三楼学技术，外面就我、段进龙、许强四个人开机，当时我一个人又要教他们怎样冲车，怎样开机，晚上还要总结他们一天工作下来学到了什么东西，有什么不会的，该怎样教他们，晚上关完门时，我们四个人坐在一起，讨论一天工作下来发生了那些问题，然后我一个个的帮他们讲解和解决，还有告诉他们一些客户的兴趣爱好，最在意那些地方，最后我就总结一下一天工作下的问题。

六月份是外面出事率最高的一个月，洗车机顶刷会把一些车的雨刮臂刷洗断掉，这都是我没有维护和保养好洗车机，才造成这么多车在洗车机里面把雨刮器洗断了，洗断了雨刷臂我还没有意志的危险性，天天还照常这样洗车，没有做出解决方案，怎样该避免这些车不会被顶刷刷断掉，这个案例发生在6月23日，是辆闽acl213白色蒙迪欧，当时车在里面洗时，

预刷把这辆车的雨刮臂刷弯了，我当时就到后场去叫机修师傅帮客户调好了，自从那次以后，客户每天过来洗车都会投诉我们，雨刮器会刮的响，我当时就到后场在叫机修组的帮我调了一下，调好了，我就叫客户出来看一下，还会不会响，客户一试还是会响，我们就始终调雨刮臂，还是会响，我们就跟客户讲，大哥不好意思，我们帮你换一个全新的雨刮臂，看还会不会响，客户当时就同意了，我就把车架号抄下来，报给机修组，机修组师傅说货没有这么快，我就跑出去跟客户讲，我们货没有这么快，你看能不能等我们货到了，在打电话给你，你在过来装，客户就这样开走了，第二天我就打电话叫客户过来把雨刮臂装了上面，将近过了几天，客户又过来洗车时又投诉我们说雨刮器还是会响，我当时又跑到后场在叫机修师傅再帮我看一下，我们将近调了一个多小时，雨刮器还是会响，我就叫用品组换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，又过了几天，客户双过来洗车时，又投诉雨刮器会响，我又跑到后场叫机修师傅在帮我处理一下，还是不行，我们又换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，到始终这种问题还没有解决，客户经常投诉我们，这个案例写到这里就结束了，这个案例告诉了我，一个问题发生了，没有及时的处理掉，客户就一直就会投诉我们，导致这个客户流失掉。

七月份外面开机的王xx请假回家，中旬xx调人，我们外面开机许x被调到xx□7月20日王xx回到公司上班，外面就天天出事，这都是我的责任，没有把人带好，才会造成洗车机天天出事，最严重的几辆车，一辆xx-x宝马在洗车机里面挂挡位，踩油门，把车撞到风机上面，把叶子板撞凹了，当时看洗车机的人没有发现客户挂挡位踩油门，车撞上上面了还不知道，这都是我原因，没有教好一个徒弟，才会造成这辆宝马车撞在风机上，再就是7月23日，一辆xx□当时客户过来洗车，客户还问轮胎组测气压的人，这行李架要不要拆下来，我当时看了一下，就跟客户说没事，等车洗完了，行李架撞在风机上面，把行李架撞断了，等车擦完了开到外场，客户过管拿车，投

诉我们行李架被洗断了，最后马哥才处理好这个投诉，这个案例告诉我，当没有把握的事，一定不要輕易说没有问题，等事情发生了都已经晚了，造成了不必要的麻烦，在今后的工作中，我一定要吸取这几次的教训，认真认真再认真，细心细心再细心的把外面的工作做好，避免以后在出现这类似的投诉，7月24日一个客户投诉我，一辆xx□当时我安排他们上去吃饭，我一个人冲车和看机器，等我在冲右后轮时，客户不听指挥，车往前开，我当时就敲客户的后侧挡玻璃，客户当时就把车停下来了，我把所有的轮涡冲完了，再把车指挥进洗车机时，客户当时在打电话，没有听到我指挥，我再次敲打客户的玻璃，客户就对我发火，敲什么敲，我当时马上就火了就对客户说，你不听我指挥，车撞了谁赔，客户就什么话都没有说了，就把玻璃升起来了，车进了洗车机，这个案例告诉我，一定要有耐性的服务好每一个客户，不要輕易的去敲客户的玻璃，我们在外面敲时没有感觉，但客户在车里面听起来很响，在今后的工作中我一要改旧这种坏习惯，服务好每个人进场客户，让客户感受新奇特是一个专业的爱车保姆，满足好每一个客户需求点，才能把工作做好，我还要多和客户沟通，了解我们存在哪些不足的地方，好让我们服务做得更加到位。

我当时听了心里真的很不是滋味，为什么我没有带好外面每一个人，让他一个一个辞职不做，我哪里没有做到位，才一个一个的辞职不做的，八月份第一天洗车机就出事，一辆闽xx思城的车挂挡位，车撞到风机上面把前挡撞破了，最后客户要求我们赔了一个前挡给他，还有一辆xx-x□宝马x5□我们摸泡沫时，把客户的雨刷器弄坏了，都是我沒严格要求他们认真，用心耐心的工作，才会造成这么多的投诉，都是我的工作没有做到位，才造成很多客户对我们的工作不满，在今后的工作中，我一定要严格要求他们认真做好每件事，耐心服务好每一个客户。

一转眼，2013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，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发性事件的能力还比较弱。

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。

虽然每天的工作很忙，很多，但是我一定会及时发现问题，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，我觉得自己的能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，没有积极主动的开发新顾客，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助和支持。

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。

美容工作总结篇七

时间总是转瞬即逝，在xx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xx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。

- 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；
- 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xx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xx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xx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。

前台作为美容院的窗口，是美容院给客人的第一印象。首先我们要保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进美容院都会体验到我们的真诚和热情。

当客人走进美容院时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务，这一点非常重要，客人会为此感受到自己的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽最大努力满足客人，让客人的每次美容，都能感受到意外的惊喜。

在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是新客人，可以向他们多讲解美容院的特色项目，主动为他

们介绍项目、套餐的价格，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，客人离开时，美容师收拾东西需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人美容得怎样或是对美容院有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能消除客人在美容院里所遇到的种种不快。

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就迎刃而解。多用礼貌用语，对待客人要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天看见形形色色的客人进进出出，为他们提供不同的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，但是我却感觉很充实，很快乐。我十分庆幸自己能走上前台这一岗位，也为自己的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自己的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会努力在这里创造出属于自己的辉煌！

美容工作总结篇八

作为服务行业，服务质量是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

有欢笑也有泪水。年热门思想汇报，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的完成工作任务，总结起来收获很多！

1、我们正生活在服务经济时代，服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们顾客服务为中心，来为顾客提供更快、更快捷、更高效、更优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求，给我一个机会还公司一份满意！我会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：对工作缺少和热情，不够主动，自信。

2、美容对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级领导还有老师：每次活动期间我都能和老师或者老师一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉老师在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

不足之处：对顾客的了解不够透彻。

3、能积极的参加公司举办的各种活动以及培训：在培训时能主动回答老师的提问，内容地图顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。不足之处：还是不能大胆地分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

4、会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，专业知识：每次工作时遇到困难或者有凝问时会及时请教领导和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

不足之处：做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务

水平还是欠缺，手法也要加强。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。在我的经理，店长和店助还有我们家的柳叶及家人们的帮助关心和支持下，并且秉着公司的文化理念—没有完美的个人，只有完美的团队。我顺利的并且超额的完成了我的年的年度目标。

1、首先给自己定下年度目标

(1) 认真的把握好自己的目标顾客，工作总结做好孙太林教授为我们制作的三张表格，严格的做好十三步流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

(2) 认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

2、学习

(1) 参加公司的各种培训，要学会公司的每一个手法，学好专业知识，提高业务水平，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。

(2) 学会感恩，学习别人的优点，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到：开心工作！快乐成长！轻松赚钱！

(3) 学会认清自己，好好的去体会x教授授予我们二十七式。学会接受和采纳。

来到公司时常想想真的很幸运，很感谢公司能给予我们这么好福利，相信我们的未来是美好的！总之，我的进步和成绩是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合的。更要感谢美容院同事的帮助。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚

踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

美容工作总结篇九

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。

美容工作总结篇十

不知不觉之间□20xx上半年年即将过去。在过去的半年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在xx店长的正确领导下，在各位同事和家人们的帮助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了今年的工作，总而言之，收获多多！

1、我更加的热爱我的行业，我的工作，我的任务是以顾客为中心，为顾客提供体贴、高效、优质的服务。而在今年，我做到了这一点，尽心尽力的为顾客服务，注重接待的细节，让顾客感到非常的满意。不足之处是，工作时候不够主动，缺乏信心。

2、销售是的职责，在为顾客推销的过程中，我用专业的知识，巧妙的话术打动了对方，取得了不错的销售成绩。另外在公司举办的销售培训课程中，能够积极的回答问题，顺利的通过了考核。不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、美容师对我来说不仅是一份职业，更多的是一份憧憬。在工作中，我努力的学习，尽可能的充电，希望获得更多的知识，这也让我在今年提升了不少。不足之处是，对于美容手

法这方面仍然欠缺。

我希望在下半年里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。另外，我给自己定下了一个年度目标：认真的做好顾客档案，并且努力完善它。认真的对待每一个顾客，了解顾客的需求。学会感恩，学会接受，积极的对待工作。