

2023年美容培训总结(精选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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

美容培训总结篇一

“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是销售服务的宗旨；真正做到“以客户为中心”，服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户的认可和信任。

职业形象是外在的，职业素质才是内在的，销售接待礼仪与客户服务意识课程从销售人员的服务意识上改变，树立服务意识，打造阳光心态，在服务工作中充分认识自己，能够以恰当的方式与他人沟通，把良好的形象和优质服务结合起来，能够在同业竞争中脱颖而出。

1、讲授加互动。

2、增强学员的团队协作力。

讲授在讲授的过程中极为重视和学员之间的互动交流，为了学习效果会让学员分组进行比赛练习，在做小组展示练习或者是互动游戏的过程中会无形中增强学员的团队协作力。

【培训时间】：1天（6小时）（根据您的时间安排具体调整方案）

【培训地点】：客户自定服务礼仪培训内容

【课程目标】：

通过培训提升学员职业化的服务意识；

2、通过培训帮助学员塑造与职业相符合的职业形象；

3、通过培训帮助学员学会现场接待客户的礼仪规范；

4、通过培训帮助学员提升沟通能力，学会与客户沟通的技巧与规范；

5、通过培训使学员提高自身的职业化素养，从而提升企业的竞争力。

美容培训总结篇二

xxx年上半年已经过去了，在这半年里，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。这半年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。

虽然每天美容院的工作很忙，很多，但我会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的会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。接下来我会努力学习美容院的产品知识、新的专业技术，以提高为顾客服务的质量。

在接下来20xx年下半年的工作中，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。毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空！

美容培训总结篇三

不少。虽然也犯过错，但是如今的我已经变得更加成熟，在自己工作方面也显得更有自信了。在20xx年接近尾声的时候进展年度工作总结，将自己一年来的收获与成长同大家共享，盼望在新的一年里我们一起将自己的工作做得更好，从而推动我们的美容事业向着更好的方向开展。下面是我整理出来的一年来的工作总结。

一、发觉问题，刚好调整

虽然我只是美容院的一名美容师，但是我也是美容院的一员，我也应当为美容院的开展做出自己的奉献。美容院经营管理方面的问题，我一般涉及不到，但是最干脆的就是管理我自己了。“把自己的工作做好，不给同事和美容院添麻烦”是我工作的一贯宗旨，我坚信只要每个人都能把自己的事情做好，再协作同事和美容院整体的开展，那么什么问题都难不倒我们。

而最简单出现的问题就是，我们知道问题的存在，却没有人想要去解决这个问题，或者没有人想到切实可行的方法去解决这个问题。要想真正提高自己的实力，就要在发觉问题的时候，刚好想方法解决问题，而不是等到问题变得紧要了，才不得不想方法来挽救。

二、坚持与严格

院管理层的责任了。

既然是之前有过要求，那么这就是须要美容师坚持的好习惯，而不是有领导盯着的时候才会有效果，没有人管着了就可以懈怠的。另外一点就是，既然有人忽视了要求的执行力，管理者就必须有必要在这个时候站出来整顿一下纪律，严格要求员工才是大爱，在员工犯错的时候刚好指出来并要求改正才是正道。

在过去的一年，在美容院经营理念的指导下，在美容院全体员工的协作下，我在自己美容师的岗位上谨慎做好自己的本职工作，并且协作其他同事提升美容院的业绩。虽然我只是一名美容师，但是我知道自己的工作也是特别重要的，这些也是在同事的协助下才真正相识到的。我盼望咱们新来的同事也能够相识到自己的价值，在自己平凡的岗位上，缔造无限的价值。

美容培训总结篇四

20xx年即将结束，我们将迎来20xx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。

在即将过去的这一年里，从总体上看，自己做的还是很不错的。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，在上班时间内尽心尽力，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。下面谈谈我工作一年来的总结：

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 务，让其真正有物超所值的感 觉。

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热门思想汇报、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。

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。

2019年即将结束，我们将迎来2020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。

美容培训总结篇五

纵观各行业的顶尖精英，在分享成功销售经验中总会提到热爱自己的行业，因为爱业所以专业，最终能成就事业。每每遇到工作瓶颈时不愿设法改善而是自叹自哀，甚至逃避想改行，重点还是业绩无法突破。所以想要在美容行业有所成就，就要掌握销售技巧和话术，突破自我才能成就自我，金钱的诱惑往往是最大的。

很多美容师感觉自己的技术很好，不懂得合作，也不会和同事交流销售心得，就怕她的业绩比自己的多，其实只是会导致自己在一个狭隘的空间里，别人走不进来，你也出不去，好的知识你也学不到。所以想要提升自己的业绩要懂得合作、学习和交流。因为一个人的力量再大也是有限的，只有合作、团结才会真正走上成功的道路。

从经营的角度来看，顾客进门我们是在做生意，既是一般人说的“开门做生意”，而顾客出了大门我们才开始做服务，称“售后服务”。所以顾客进门的服务其实是为了做生意而必须要给的，因为我们贩卖的本来就是“技术、服务”一体的产品。客人在店内所接受的任何一种待遇，都只能视为‘交

易’，这些服务对顾客来说是值不值得我们，而不是好不好，让顾客真正感到贴心与满意的服务应该是出门后的关心与问候，也就是“顾客回访”。

很多的美容师不敢与顾客主动说话。店长教美容师怎么说、怎么推销产品，结果美容师就把店长给他说的话复述了一遍，这么直白没有含量技术怎么可能赢得顾客的赞赏，怎么赚得了钱呢。优秀美容师都是主动的，我们经常说的创造业绩，而不是等待业绩主动来找你是一个意思。

要进步就必须善于学习。尤其是美容行业，是一个时尚行业，要求创新的速度更快，就一定要及时充实及完善自身的知识体系。美容师要搜集行业信息，每年都有什么新的技术、新的产品、新的理念、新的模式，必须要了解掌握。做销售，从某种意义上讲就是要利用信息不对称。什么是信息不对称，就是有人知道，有人不知道；有人知道得多，有人知道的少。做销售就是知道的人卖给不知道的人，知道多的人卖给知道少的人。所以美容师要比顾客知道得越多越能和客户交换看法，解答顾客的种种问题。

美容培训总结篇六

美容师是美容院里的重要角色，每天不仅要给顾客做好服务，还要不断的跟踪顾客，和顾客维系好情感沟通。而且还负责美容院常规销售，美容资讯服务等等。可以说任何一个美容师都必须是多面手，情感专家、美容专家、健康顾问、时尚达人等等。美容师的工作这么杂，这么多，究竟应该如何写美容师工作总结呢？以下是普丽缇莎一名美容师的工作总结范文：

一转眼□20xx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。

美容培训总结篇七

自从走入大学，就业问题就似乎总是环绕在我们身边，成了说不完的话题，然而当今社会，无论什么工作，都总是“有经验者优先”。所以为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，以及锻炼与提升自身的能力，在这个暑假我再一次开始了自己的社会实践。

不管是哪个岗位，都有其中的知识；不管从事哪份工作，都必须以一个平常心去接纳，并对此份工作进行学习，以致做

到最好！这个假期，我的工作是一名普通的前台接待员，可能在大多数人心中，都不大看好这份职业，觉得这只是伺候人，端茶倒水的简单工作，一开始我也这样认为。但当自己真的接触了这份工作时，才体会到自己原来的想法是多么的可笑。

由于该机构所招聘的大部分员工都为假期工，所以一开始我们进行了为期一月的短期培训，培训过程当中我们学到了很多不知道的东西，同时也深刻体会到任何工作都有难度，只有持之以恒才可以成功。以前看到他们在前台接待也不觉得有什么，但当亲身体会到时，才感受到了他们的不容易。通过长时间的练习我们同样也找到了一些技巧。在培训过程中，我们虽然很辛苦，但我们学到的东西也很多，这些在以后的工作生活中，都是很有帮助的。

香港可诺丹婷美颜美体连锁有限公司，成立于20xx年，一直致力于为广大女性朋友提供专业，优质的美容美体护理服务。我公司一直坚持“女人至上，健康至上，美丽至上，自信至上”的经营理念，以成为中国最具行业魅力的美容百年企业为伟大愿景，发展至今已在全国各大中城市拥有八百多家连锁分店，专业美容指导近八千多名。我公司采用的是最适合东方女性肤质的专业线产品，不仅能滋养身体的每一寸肌肤，更从身、心、灵三方面全方位来调理女性的健康美，而多元化的护理项目，优质贴心的服务，不断推陈出新的创新精神，则更深受现代女性朋友的信赖和喜爱。可诺丹婷，爱婴般呵护您的每一寸肌肤，用心诠释健康魅力新女性！

7月15日，我正式开始了我为期一个月的暑期实践。我负责在前台接待顾客。我们每天上午九点上班，晚七点下班。去公司后先由店长及经理训示，从十点钟开始正式营业。作为前台，我们无论何时都要保持微笑面对所有顾客。之后，我们就开始了客服的工作，当我走进公司的那一刹那，电话铃声马上就响起来了，这让我有点慌，但是主管就示范着给我们接了这个电话，声音悠扬，思路明确，给了我很大的启示。

于是我觉得我要学习的地方有很多，因为我的表达能力是很差的，如果我在打电话的时候突然语塞，那怎么办，这对公司的影响多大，别人肯定以为这个学校连咨询电话都说不清楚，这个教学质量肯定不行了。于是我深呼一口气，在主管给我们讲了各种课程的安排和注意事项后，我们就开始守候在电话机旁了。

很紧张地等待着第一个电话，他会不会问很难的问题，万一我一时不知道怎么回答，那该怎么办？一连串的问题还没成串，电话铃声就响了，我有点胆颤地拎起话筒：“你好，这里是可诺丹婷，很高兴为您服务！”还好，第一通电话没有太为难我，我现在已经忘记了是什么问题，但至少我没有被语塞，还算顺利地过关了。显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不允许疏忽。不得不说，耐心和细心是每个员工都必须具备的东西。

一天的工作结束了，虽然嘴巴的确干燥了许多，喝了我一大瓶水。对于一般都不怎么喝水的我来说已经是奇迹了。但总的来说也并不是怎么累，只是有时候突然几通电话一起响，弄得我们都有点忙不过来的意思。但这种活干得很有满足感，总觉得解决了问题是很有成就感的事情。随着时间的推移，我慢慢地已经知道了整个问题的结构。对于很多的电话号码也能记住了，但是时间一长，我发现大家问的问题都是差不多的，甚至一前一后的问题都是一样的，我一遍一遍地重复着相同的解答。我不知道我一天要讲几遍，真的有点让人厌烦，但是转念一想，每个客户都是第一次打电话来的，我回答的虽然都是同样的问题，但是我回答的人都是不一样的。也许我只是对其中一通电话感觉厌烦，在一天的通话量中只占据了百分之一，但是那一通电话的客户就会对这个公司的印象完全的'打上0分。怀抱着这种想法，我尽力在讲每一通电话时都回答得很有精神，尽量给他们一个有活力的印象。除了接电话，还有前台的工作，这又是一个挑战，电话咨询只要用耳朵和嘴巴，但是如果在前台，不仅要解决客户的问

题，我还必须在行为上有所顾及，不能给人一种懒洋洋的感觉。

也许，在外人看来，前台的工作很简单，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的一个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，遇到这样开明的上司和同事，可是不容易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要记住三点：一、勤快，二、忍，三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

时间如流水，一个多月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期

间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我来说终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为实现自我的理想和光明的前程努力。

美容培训总结篇八

一、培训可以有效使员工融入美容院

美容院文化本身包括了理念文化、制度文化、行为文化和物质文化等四个方面的内容，可以使员工对美容院的各个方面都有一个比较全面的了解。另外美容院文化是美容院员工长期积累并得到美容院认可的价值观和行为体系，将美容院的文化传授给他们，可以使他们快速融入美容院。

二、大部分美容院在培训方面的差距与不足

在时间投入方面：一般没有安排专门的时间，只是在不自觉中进行了一些相关方面的培训，未上升到一定的高度。在后期工作中，没有及时跟进，一讲完事，将美容院文化工作简单化。

在形式方面：没有制作规范性的文本或讲义，只是天马行空式的进行一些说教。同时大多数的美容院都未设立专门的美容院文化工作部门，仅由某些人事或行政管理人员兼职，未对美容院文化工作进行系统的研究。

在内容方面：主要是将自己的一些口号式的观念给员工念一念，大家根本不曾了解这些内容对自己今后开展各项工作的重要性，也无从理解这些观念在工作中的具体体现。即使有真正的文化培训，也是局限在行为、制度的约束上，重点突出的是不准干什么，美容院文化的真正的核心部分未进行重点展示。

三、宣讲美容院文化需要注意的几个细节

1、突出文化的作用与文化建设的重点，让大家在第一时间就对美容院的文化有一个比较系统的认识，并树立一种必须在行动、思想上与美容院保持一致的意识。此项工作必须由一个比较了解美容院发展历程、战略思想及美容院文化的精髓的'资深员工来完成，包括美容院的发展历程、美容院文化的核心及形成的一些行为、制度文化和有效的文化建设方法与载体。

2、很多大中型美容院的员工上班了两三年还不知道美容院的高层管理人员的模样，更无从了解美容院高层对员工的态度与思想。如果让员工在进美容院的第一天就与美容院高层领导见面，会让新进者对美容院及美容院领导有一种油然而生的亲切感，在第一时间树立一种为美容院服务的意识。

3、准备一份优秀的学习性文本，最好有一份全面介绍美容院各方面情况的员工手册等，让员工可以进行随时随地学习，对自己的思想与行为进行调整和约束。

4、动态信息掌控。每隔一段时间对新入职员工进行一次互动交流，如部分员工的座谈会，问卷调查等，了解员工在融入美容院过程中所遇到的问题，进行有针对性的帮助与教育。

四、美容院文化知识培训的主要内容

1、美容院如何对待员工的主要思想与配套措施，如美容院如

何对待员工，有哪些福利措施，为员工实现个人价值创造了哪些环境，个人在美容院的发展前景等。

2、突出美容院的文化愿景、战略及核心价值观。

3、发生在美容院的有名的故事与案例，让大家在一种身临其境的过程中学习美容院的文化。

4、文化对美容院发展的重要性及与美容院文化保持一致的方法与重要性。

5、美容院员工的行为准则。

美容培训总结篇九

今天，为期五天的美容培训结束了。真有点不舍得回来。在那里，打扮越迷人越好，裙子越性感越好。什么眼霜去黑眼圈好美女们很自信的走时装秀，跳火热的舞蹈。而回到中山，很多衣服都不敢穿出门。这就是差距。往之前，老师说要把自己的大爱表现出来。自己也是这么做的。当自己帮助8个学员练习的时候，她们最小的18岁，最大的40多岁，有一半已婚一半未婚，有几个从来都没用过护肤品的，所以教她们有的简单轻松，有的要耐心。这五天不单学美容护肤，也学做为一个女人处于什么角色，应该怎么往处理各种关系，特别是夫妻关系。

所以结了婚的女人学了感受很多，未婚的更好。今天结束后，我们坐着莲姐的宝马往义乌买东西，实在我们今天的改变都是从莲姐身上学的，从她的着装到身上的饰品，以及她的思维方式，她的大气等等，都深深影响着我们，都是我们追崇学习的地方。所以今天我可以交这么多朋友，都是由于有这样的环境影响，让我自己一步步改变。这个世界上父母是很爱我们，但是很多时候，他们并不知道我们真正想要什么。但是在完美这个大学堂里，上面的老师知道怎样正确引导我

们，所以一直都非常感谢对我付出特别多关爱和心血的我的老师们，谢谢你们！我会加倍努力的！

美容培训总结篇十

一转眼□20xx年即将过去，在过去的一年里，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，业绩也跟去年比有了大幅度的提升。当然，在这一年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。

这一年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。在明年中，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，一的姿态更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。