写美容院工作总结(通用10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

写美容院工作总结篇一

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**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，我成为了普丽缇莎广西梧州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。

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。

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。

4、做好明年的工作计划。

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，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。

写美容院工作总结篇二

伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了一年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。20__我们收获颇丰，心酸，欢笑与哭泣的滋味，我们都曾品尝过。成熟就是这样一点点积累来的，成功与失败在不断地刺激着我们，多少经历已成了真正的教科书。憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

一年来，我们围绕在公司领导的企业理念下，在x总的督促下，用我信念与坚持，我们一次次的冲击着极限，使我们的团队走向顶峰，经历中我体会到了很多。

公司本着“美妆业一流的顾问管理公司”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在__美容界的顶端，这是我们__的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，我作为一个店长尽职尽责，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是美容院的全体员工给了我很大帮助，我觉得经理、顾问、美容师和我的配合无可挑剔，之所以我能够完成领导下达的各项服务与业绩指标，是与领导我们的团队子分不开的，作为一名店长，我向付出的领导全体美容院员工们致敬。

__的成功不是偶然的，每个环节、每个步骤、每个细节都决定着我们的成败，每位其中的一员都发挥着自己的作用，从前台引领顾客入店至美容师和顾问积极热情的服务，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名店长的体会与心得。我们很多良性的工作，这只是冰心的一角，我说的还不够具体和全面，还有很多，像我们后勤的保障，对顾客的回访，不同季节推出不同卡的类别，满足了不同层次顾客群体，这都是我们的优点和致胜的法宝，只要我们好好的去利

用它，发挥它，那成功是必然的。我们拥有激情，拥有活力，拥有狼性，创造辉煌不是什么梦想，只是想要与不想要的问题。

一年风雨，我每天工作着，体会着说到总结也只有这些琐事，但细节决定成败，总结过后，头脑中除了反复不懈的工作，也只有去奋斗，才能体会到__x的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着。

写美容院工作总结篇三

时间过得很真快，转眼就三个多月了，就在此时需要回头总结的时候从心底里感到日子的匆匆。原先学生生活让我感到渐渐远去，现在的美容师工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

三个多月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看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。

接下来，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：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。

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用、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。

美容院：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。

(2)美容院产品知识：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。

(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。

总之，在短短的三个月时间里，虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

以上就是我的美容师，在过去的工作中我很感谢各位领导和美容师同事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。

写美容院工作总结篇四

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。

来到这个大家庭已有半年时间了，过去的半年，有付出也有收获;有欢笑也有泪水。20_年，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!

一、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，来为顾客提供更快捷、高效、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：对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。

二、全新的领域

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。

三、积极参加培训

能积极动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，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：还是不能大胆的分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

四、主动的学习心态

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：对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。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20_年的年度目标。

写美容院工作总结篇五

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。

一、主要工作情况

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xxxx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。

写美容院工作总结篇六

20xx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—12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。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

4、加强和各部门的团结协作，创造最良好、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。

写美容院工作总结篇七

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试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经验和体会。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：

(3)美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

(4)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、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：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。

(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。

写美容院工作总结篇八

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

在医疗美容技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在医疗美容技术岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使

自己对医疗美容技术岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据医疗美容技术岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成医疗美容技术岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

从大学校门跨入到医疗美容技术岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还

有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对医疗美容技术岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

写美容院工作总结篇九

1 本月目标业绩：

达成方案：

(1) 通过“新春美白新女性”的常规促销活动。

(2) 通过社会关系，展开团购工作。

2 老板工作：

(1)制定全年发展规划

(2)明确去年整体经营状况

(3)协调社会公共关系，各方面相关单位打点应酬

(4)展开团购工作

(5)调整员工关系，员工年终承诺兑现，可考虑讨论并推广新的薪资方案

(6)与每个员式单独双向沟通，赞美感谢与派红包

(7)大店开董事会，通报一年工作状况和营销状况

3 活动企划

(1)检讨“三八”明星终端会的方案

(3)寄礼品给员工父母

4 培训

(1)员工写去年总结，并对新年展望，

(2)学习拜年吉祥语，员工相互集体给父母道祝福

(3)上网学习相关过年习俗，注意饮食和保养

(4)每天常规学习与培训

5 广告与宣传

6 其他

(1)拜四角，新春祈福迎祥活动，全面打扫卫生

(2)盘点钱，财，物，进行资产查核

二月份计划

1 本月目标业绩：达成方案：

(1)上旬以美眼项目开展小促销

(2)下旬就可以考虑主推防晒产品和纾敏产品

(3)销售终端人妖会的门票，配合防晒产品和纾敏产品

2 老板工作

(1)对大顾客做好客情与关怀

(2)对员工改善伙食，做好后勤保障

(3)联系舞狮队踩青，会带人气与财气，好兆头

(4)正月十五前后去经销商处再次确认三八会议全部内容 3 活动企划

(1)落实三八终端会的方案，制定促销政策，并采购相关物品

(2)通过kt板，x型架，易拉宝，做三八终端会活动通知

(3)另外小促销美眼项目主标：麻将一拖三，美眼大连环，副标□happy通宵，也不会有熊猫眼，提倡顾客赠眼部产品给朋友。或者美眼卡做赠送。

4 培训

(1)强化西婿知识，可增加身体诊断知识

(4)每天常规学习与培训

5 广告与宣传

(1)趁黄金收视率，当地电视台字幕“三八”终端会的宣传

6 其他

(1)考虑“三八”终端会备货

(2)计划三月份上产品

三月份计划

1 本月目标业绩：达成方案：“三八”终端会会前，会中，会后销售

2 老板工作：

(1)全程负责和监控“三八”终端会活动

(2)紧抓会前销售，运用一切可能的手段和方法来造势销售

(3)一年中最关键的月份，可能产生全年四分之一业绩，分析顾客档案，老顾客的续卡和转卡(一般顾客开卡多是三月和店庆前后)

(4)思考讨论新顾客如何转化老顾客的手段

写美容院工作总结篇十

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试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经验和体会。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。