

最新足疗店年终工作总结 足疗工作总结(通用5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。

足疗店年终工作总结篇一

- 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显目处，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。

足疗店年终工作总结篇二

岁月如梭，光阴似箭，转眼间一年又过去了□20xx年是不平凡的一年，也是中心改革的重要一年，新的改革浪潮，新的押运业务，各位领导的扎实能干为我们带来了一流的管理和一些新的押运业务领导一流的经营模式，它标志着我们押运中心事业以现实了跨越式的发展的新时期，这无不凝结着每位领导的英明决策和正确指导，让每位员工都以稳健的步伐迈向崭新的一年。

对我个人来讲，这一年意义深刻！刚刚过去的一年里，我们在中队领导和中心领导的正确领导下，在其他同志的配合下，坚持以高标准严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，较出色地完成可领导交给的各项工作任务，个人工作能力得到很

大的提高，同时也取得了一定的工作成绩。

回顾起来，主要做好了以下几个方面的工作：

1、以高度的责任感主动做好本职工作一年来，我在做好本职工作的基础上，坚持高标准，严要求，努力掌握金融押运方面的知识，取得了较大的进步。作为押运中心的一名运钞车驾驶员，时刻牢记自己肩负的重任，以保护国家财产为己任，在运钞途中经历保持高度集中，并严格按照操作规程和运钞条例、道路交通规则操作，做到万无一失。认真做好车辆保养，做好三勤“勤检查、勤保养、勤维护”，发现为题及时处理，确保车辆安全运行。除了执行押运任务外，还要做到确保业务用车随叫随到，真正做到一名合格的运钞车驾驶员。在平时的工作中我能够认真的学习政治理论，和交通法律知识，使自己的思想观念紧跟时代的步伐。其次，在工作之余逐渐养成了读书，看电视《车迷频道》的习惯，了解押运单位英雄人物的先进事迹。另一方面，认真学习业务技能，不断提高的业务水平，提高劳动效率，减少差错事故的发生，增强自我控制能力，堵塞漏洞，防患于未然。

2、以“军事化”标准严格要求自我一个单位，一个集体，没有一套适合的管理模式作保障，是很难把工作搞好和落实好的，更谈不上什么发展，在这方面首先严格要求自己。在工作中，不仅要掌握押运工作要领，熟练相关知识从以往的守押案例中吸取教训，从实际工作中摸索经验。从中锻炼了我独立处理问题的能力，培养了勤学苦练，追求真理的工作态度。在以后的工作中，我将进一步学习研究业务知识，在工作中学习，在工作中创新。

3、统一思想，查找不足，开创押运新局面。首先结合当前实际情况，详细分析了目前押运中心的现况和存在的社会环境，认真学习上级的政策和各项规章制度，从而统一了思想认识改进了工作作风。押运工作是长期的，艰难的任务，使中心面向社会的窗口，押运服务质量的好坏不仅关系到中心在各

家金融单位的形象，而且直接影响到整个押运业对外的声誉，为此，作为一名运钞车驾驶员，从严按章办事至关重要。在长期的押运工作当中逐渐形成了爱岗敬业、做好本职工作，关心集体、维护集体荣誉，切实树立起押运中心“押神”员工新形象。

4、以严谨负责的态度积极做好其他工作。作为一名司机，我在做好本职工作的同时，还服从领导的安排，尽我所能的完成好领导交办的或其他临时性的工作任务，根据领导的交代将各项工作部署及时分解，明确工作目的和具体任务，并及时向领导反馈办理结果；全力做好中队日常工作。中队事情繁杂，人少事多，但却丝毫不能马虎，比如说在陈队和李队长交代的修车任务，不管是我的车还是其他驾驶员的车，都开到修理厂，认认真真修理好车辆的毛病，还有在其他车辆在押运途中遇到无法正常执行押运任务叫我执行时，我本人随叫随到，毫无怨言的去执行；还有就是收发文件等，这些工作看起来时小事，可耽误了就是大事。一年来，我在工作中兢兢业业，克己奉公，勇于开拓，努力进取，己身作则，按章办事，积极完成领导下达的各项工作任务，我的工作得到了中队领导及中心领导的肯定。在新的一年里，我将立足本职，开拓创新，迎接挑战，努力把各项工作做的更好，为我中心押运事业的发展尽自己最大的努力！

5、认清自我，找出差距。在这一年的工作中，虽然我有不少的'成绩和进步，但出项的问题也不容忽视。如：自身有待进一步提高，对交通法律法规知识，不能活学活用，服务意识有待提高，驾驶水平的提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点。全面提搞自身综合素质，业务水平、服务质量，为我押运中心的发展做出自己应有的贡献。

总之，在过去的一年中，我即取得了一定的成绩，又有不足之处，不管怎样，在今后的工作中，我一定克服空难，再接再厉，从而较好的起到金盾卫士、金盾押神的作用，决心为押运事业做出巨大的贡献！

足疗店年终工作总结篇三

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，我们是按摩师接触的人多，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。

足疗店年终工作总结篇四

1、安全目标情况：按照与科室年初签订安全目标责任书没出现任何安全事故。

2、生产任务完成情况：圆满地完成了上级下达的各项生产任务。 3、质量情况：保质保量完成了分析化验任务，确保了成品100%合格出厂，严格执行化验分析标准，并坚持复核审核，确保了分析准确率达到要求，无质量事故。

其他方面 职工违纪率：零 职工出勤率：100%

抓好班组规范化管理：积极做好班员的管理工作：在工作中对班员进行规范化教育，各项工作、任务分工明确，责任层层落实，严格要求操作规程和考核标准，关心每一位班组成员，注意调动班员的积极性，化解班员的消极思想。为提高员工们参与班级管理的积极性，我们公开了班组管理财务，重大问题和敏感问题必须召开民主会，征求每一位班员的建议和意见。

3、安全生产。为做好安全生产运行，我班坚持了每周的班组安全活动，并组织班员进行安全生产职责、安全管理制度、防洪应急预案、抗震应急预案和安全小常识的学习。通过了厂、科室的安全考核和验收，观看了炼化公司组织安全巡回展览，观看了厂安全科组织的教育录像和消防培训，通过这些活动的开展，有效地增强了班员的安全生产和自我保护意识，从而消除了麻痹思想，杜绝“三违”现象。半年未出现安全生产事故。

习节能文件，并能做好笔记，半年没有超出节能指标。

5、班组建设卓有成效。具有较好执行力和团队精神是我班多年来的优良传统，在班组建设方面我们重点做了以下工作：一是建立健全班组各项制度和台账，上罐取样有内部的登高作业票，坚持每月一次班务会和民主生活会，坚持每周一次班组安全活动。二是成立了班委会，班委会由班长、副班长、班组安全员和班组技术员四人组成，每个人分工明确、责任到人。三是大力推进以6s为主要内容的tnpm管理并制定了定置图，建立了严格的考评标准和考核制度。我班严格按照6s的要求，合理的摆放各岗位的分析仪器、化验器具，保持现场卫生清洁、仪器整齐。四是职工培训体现以人不本的理念。根据科里的总体要求，结合本班实践工作，针对化验人员文化水平参差不齐的情况，对化验员进行有针对性地培训。按照“干什么学什么，缺什么补什么”，集中培训和一对一培训的原则，给大家创造比较轻松学习氛围。五是加强民主管理，做好班员的思想政治工作，充分发挥每个班员长处，最大限

度调动全班人员的工作积极性，使她们能心往一处想，劲往一处使，达到共同进步目的。

6、积极参加了厂和科室组织的各项活动。一是成功的办了两次职工园地；二是积极参加了厂工会五月份组织的趣味运动会和“七.一”歌咏大合唱。三是积极响应党支部号召，为5.12特大地震献爱心活动，每一个班员都能自觉自愿为灾区捐款。四是积极参加了科室在十月份组织的“岗位大练兵、技能大培训、技术大比武”活动，并在比赛中我班取得了优异的成绩。

7、班组文化建设稳步推进。我班按照“质检科企业文化领导小组”的总体要求，写出了本班的班风、班训、理念，充分发扬质检科好的作风、好的传统，正在形成自己的文化体系。

三、存在问题：

1、由于人员调动频繁，对班里管理工作增加了一定的难度。

2、管理工作有待进一步加强。 3、人员整体素质有待于提高。

4、创新能力还需努力。

5、每个班员的业务学习和操作技能要进一步加强。 四、下半年的工作计划。

1、继续抓好班组学习，提高全班整体素质。 2、安全工作常抓不懈。

3、注重管理工作，严格要求，严格管理。 4、加强班组建设。

5、搞好全班的团结。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

足疗店年终工作总结篇五

足疗是一种养生方式，足疗是近些年随着人们健康与保健意识的增强而出现的“新词”。今天本站小编给大家带来了足疗店经理工作总结，希望对大家有所帮助。

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。

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

(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)规范前厅的培训工作：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。

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。

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：

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。店长要清楚店铺的运营方向，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，从而营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。

下午在公司洗了一个脚，感觉技师手法有进步，感谢瑛子老师！刘店不辞辛苦终于把窗帘配件买到了，把老问题解决了，高兴！晚上和技师开会强调了新项目收费调整和上钟纪律问题；会后召集管理层对项目服务和收费进行了考核，对推销卖点进行了讲解。接下来找88项目技师进行了上钟技巧和加钟技巧的分享；晚上确定了5名上自由班的技师，希望都能完成301个任务。对各个岗位实施了突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态不错。今晚大家都很努力，希望能冲破预定目标。

今天招了一个女部长，两个咨客，感觉还不错。本月总结：一切按计划进行，也许越努力就真的会越幸运，希望四月可以红红火火完成业绩目标，大家雄起！今日总结：与其花80%的精力去找人还不如花80%的精力去培养身边的人。