

最新美容的工作总结 美容师工作总结 结(汇总10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

美容的工作总结 美容师工作总结篇一

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大力培养下，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。

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。

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。

美容的工作总结 美容师工作总结篇二

在过去的20xx年，不管成绩怎样样，都将成为过去。作为一个力求上进的新美容师，我们就应向前看，向着我们完美的未来进军。20xx年不管是对于美容院，还是对于美容师自己，都是具有十分大的好处的，一切都是崭新的开始，我们要抓住20xx的尾巴，为崭新的20xx年的奋斗做好准备。下面就是作为美容师的我，在20xx年的个人工作总结。

首先是自己在工作方向上的调整。虽然我们平时都在忙，但是如果我們仔细思考的话，就会发现，很多时间其实是被我们浪费掉了的。为什么会浪费掉很多不必要的时间，就是因为我们在工作的时候，没有把握好方向，工作也没有重心，在很多事情上过多的投入精力，而在关键问题上则显得有心无力。为了避免这样状况的发生，我在20xx年的工作中，明确自己的工作方向，朝着既定的目标，充分利用时间创造效益。

三人行必有我师，在别人的身上总有我们不具备的潜力和优点，而这些都是值得我们学习的。不管是美容师的手法还是其它方面，美容师是不是能够透过学习变得更加优秀呢另外一方面，作为美容师，会不会一向都是美容师而没有改变美容师是不是能够从领导层那里学到一些管理潜力呢。

美容师这个岗位能够很好地锻炼我们的口才，和与人沟通的潜力。当我们和别人愉快沟通的时候，不只是我们的感觉好，也能给顾客留下很好的印象。我期望自己在20xx年能够创造十分不错的效益，先根据美容院的总体目标制定自己的工作目标，并且努力完成每个月的工作目标。

美容的工作总结 美容师工作总结篇三

2xxx年个人工作总结时间飞逝，如白驹过隙。转眼之间我们已经站在20xx年的尾巴上眺望着20xx年悄无声息的到来。当然，这个时候我不得不对自己一年来的工作做一个小结，即，所谓的“盘点”。这样能更清楚地了解到在这一年的时间里自己的所作所为以及所得所失，同时，也方便在来临的新的一年能更好的开展工作。在即将过去的这一时间里，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。下面谈谈我对工作的一点经验和体会。

1、良好的服务意识是最有力的销售方法a[]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[]b[]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[]c[]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。

2、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□a□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□b□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□c□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。

3、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。

4、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。

（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。

(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；清晰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。

美容的工作总结 美容师工作总结篇四

2、留客的工作标准训练，“标准接待礼仪”、“护理标准流程与手法”、“销售的标准话术”考核合格。

第二步：进行商圈拓客体验卡的销售，价格50左右比较合适，太低占便宜的多，太高没什么人买，销售拓客卡，对于美容师自身素质与心态是个提升的过程，通常在7天都能够销售出大于100张卡，而且，让美容师懂得珍惜自己的顾客，凡经历过我们久和咨询公司培训过的美容师，基本上都没有销售拓客卡的恐惧心理，而且非常的敬业。美容院集中卖卡过后，建立一个月末卖卡制度，只要你是当月业绩最差、顾客量最低的美容师，下个月就接受20张的任务，这样一来，美容院每月都会有新客进店的。

第三步：建立顾客预约制度，将顾客到店率计入店长、美容师绩效工资，按每月会员60%的人数(不是人次)、三个月到店80%进行考核，不达标就处罚，达标进行精神与物质奖励。如果顾客不到店，你有再多的会籍资料也是无效的，而且大量的卡余额无法消耗，变成一直是负债经营，有一天顾客统一退卡店就完了。

第五步：建立商圈联盟，寻找不少于6家同级别不同类型的服务性店家，建立一个联盟，把6家店铺的顾客资源整合起来，实行共享，并统一出一张拓客卡，同时为6家商户进行拓客，提高资源的利用率，增加每个店家的促销力度，将其他同类竞争对手排挤出去，实现商圈效益的最大化，这个商圈卡最好是有一家银行同时参与，会提高购卡成员的层次，并且可以将银行整合到这个拓客体系中。

第六步：美容院的绩效训练，绩效训练不是考核，而是训练员工从事物的本质出发思考问题，找到问题的关键，从而对出现的问题进行有效的解决，提高店面的拓客、留客、养客、升舱整个体系的应用。建立了这个拓客营销系统后，就会变成：新客不断、老客不失、大客常来的良性循环。

以上6步就是为了美容院的拓客形成良性循环，而且美容师的职能素养提高了，才会懂得珍惜顾客，才会从心里真正关心顾客，这样顾客才会留在店里成为店里的忠实会员。现在很多美容院的拓客都很盲目，为了达到一定的效果，请您从怎样找准拓客目标、哪些竞争对手拥有您的拓客目标，怎样拥有这些目标客户三方面来谈谈如何成功拓客先抛出三个问题给大家思考！

- 1、您想拥有什么样的顾客
- 2、您想拥有的顾客她们在哪里
- 3、我要怎样做才可以得到她们

这上面3个问题，不同的回答，就会有不同的结果，因为她的思路决定了行动的方向，行动最终成为结果！

a□如果您回答的是：我的顾客就在这个小区里。那么就可以通过我说的商圈拓客的销售得到这些顾客，只要这些顾客购买了您的拓客卡那么她一定回到您店里体验，如果您店里拥

有我说的第一个步骤的能力，她最终就会成为您的顾客。北京凤仪轩、美丽功课、容生堂等都通过我们提供的“员工户外拓客训练”后进行商圈周围的拓客卡销售获得了不同数量的顾客，比如：凤仪轩金港店7天销售101张卡，当月新客业绩30多万。

b□如果您说的我的顾客都躺在别家美容院的床上，那么也就是说，您要从竞争对手那里去争取它的顾客到您店里体验并成为您的顾客，目标准确了，就得制定行动方针。

这些顾客除了去别人的美容院她们还会去哪里银行、宠物店、奢侈品护理店、幼儿园等，既然可以在美容院以外的场所找到她们，那么您就该去那些场所去发展您的客源。只要您找到那里的负责人，制定好双赢的合作方案，使对方愿意与您合作，那么就成功建立了合作关系，下面就是如果设计具有诱惑的促销礼品，让顾客看到后不得不想拥有这个礼品，从而来到您的美容院接受体验，并通过有效的留客方案而让她成为您的顾客。

如何与银行谈合作：一般采取找到熟人介绍，或者在店里的会员挖掘。一、通过介绍可以建立信任，二，通过介绍可以减少时间。

美容院拓客的硬件措施和软件措施分别是什么

硬件措施只占一部分，因为硬件很难改变。硬件措施，不是豪华的装修，而是温馨的装修。

软件非常重要，我们拿火车比较，您喜欢绿色的火车，还是动车

只有标准的软件服务才是企业行为

标准化的服务做到了，就是那暖心的亲客服务！

美容的工作总结 美容师工作总结篇五

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

能积极主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：还是不能大胆地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疑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。

美容的工作总结 美容师工作总结篇六

漫长与充满激情的20xx年已尽尾声，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。

20xx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，在王总的督促下，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，屹立在沈阳美容界的顶端，这是我们雪雅的骄傲，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。

雪雅的成功不是偶然的，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。

美容的工作总结 美容师工作总结篇七

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。

即将过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来！过去的x月份开始，在美容院的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我们的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示美容院的形象、服务的起点。对于客户来说，前

台是他们接触我们美容院的第一步，是对美容院的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了美容院的形象。同时，美容院对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，对反应的问题认真解答做好记录同时根据信息涉及的部门或责任人进行调度、传递、汇报。客户来访时我们将时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待。在合适的环境下巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我们将加强学习一些关于电话技巧和服务礼仪知识。不断的为自己充电，以适应美容院的快速发展。

根据记录统计[]20xx年我来美容院开始：填写xxx余次、接待来访客人x余次、订饮用水x余次、做员工考勤表x次、转接电话x余次、更新通讯录x次、快递收发x余次、盘点申购库存x次、收发传真x余次、打印文件x余次、打扫卫生x余次、周末转接电话x次、指纹登记x余次等。

严格按照美容院制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门进行采购或维修。根据统计20xx年x月份至今共办理各部门各项物品入库x余次，入库物品都配有相应出库记录。

不管是工作时间还是休假时间，美容院有临时任务分配，我们都服从安排，积极去配合，不找理由推脱。

作为xx的一员，我们将奉献自己的一份力量为美容院效命。平时积极参加美容院组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解美容院的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我们都会用心的去做每一件事。感谢部门领导

的教诲和美容院给予我们的机会；通过这些日子的工作，我也清醒地看到了自己还存在许多不足，在以后的日子里我们将加强学习，努力把做得更好！

美容的工作总结 美容师工作总结篇八

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，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疑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。

美容的工作总结 美容师工作总结篇九

不知不觉之间□20xx年即将过去。在过去的上半年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在——店长的正确领导下，在各位亲爱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、销售是美容师的职责，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。

我希望在新的上半年里，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。

美容的工作总结 美容师工作总结篇十

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。