

# 2023年美容师实训总结报告(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 美容师实训总结报告篇一

实习地点：\_\_\_\_美容院

实习人员：\_\_\_\_

当一学期紧张的学习生活即将走向尾声，毕业生实习热潮便悄然席卷了整个社会。当然，我们学校也不例外。许多学生都开始谋划着自己的社会生活，有的选择回家，有的选择旅游，有的选择访亲，而更多的学生选择了毕业实习。每一个意气风发、热血沸腾的学生都渴望走出宁静安逸的校园，摆脱乏味无聊的生活，踏入社会，找一份工作，靠自己的双手和智慧，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到社会对自己价值的肯定。

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的青年学生，我也欣然地加入了这股势不可挡的毕业实习洪流中。我实习的目的并不是纯粹为了赚钱，更是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，为自己毕业以后正式工作奠定基础，提供知识和经验。我想，这些比任何所谓的物质追求更重要。因为每个人都有能力赚钱，但并不是每个人都有丰富的工作经验和社​​会经验，而经验的富与贫都在很大程度上决定了个人工作能力的高低。经验，往往是我们学生所最缺乏的东西！

### 一、实习过程：

记得那是的指导老师叫\_\_\_\_，总监叫\_\_，每个月还要开会写月

底总结，在\_\_造型工作累，而且给的钱少，为此还给老师添了不少麻烦。因为某些原因我于20\_\_年\_\_月\_\_日离开了\_\_造型。之后我来到了\_\_，做烫染师，在这里我学到了很多，还有一些新的手法，虽然在这里的时间不长，但是我会好好努力，做的自己。

## 二、心得看法：

工作锻炼了胆识和勇气，服务学会了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。

在理发店工作，需要做很多的工作，除了日常的服务工作，还要做好推销服务。这是一项非常具有挑战性的任务，也是最锻炼胆识、勇气、信心的工作。在短短两个月的酒店实习工作中，我一直坚持努力学习、勤奋工作，从一个茫然的实习生，到成为一名熟悉业务知识、全面掌握服务技巧、具有较高服务水平的理发师，我也不断提高了自信和勇气，获得了快乐。

## 三、实习总结：

### 美容师实训总结报告篇二

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社见。我将从以下几个方面总结医疗美容技术岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

#### 一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

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。

## 二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

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。

## 三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

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，这就是一个热情的态度，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。

#### 四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

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。

#### 五、存在的问题。

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 美容师实训总结报告篇三

我是xx大学汽车专业的。通过四年的学习和生活，并参加了多次社会实践，我有健全的人生观，正确的政治方向，有一定的分析问题、解决问题的能力，有较强的动手能力。以下是我的自我鉴定。

通过系统完善的汽车专业知识的学习，有扎实的专业基础知识，并且有一定的汽车管理知识。课外大量猎阅图书馆中汽车类书刊资料。了解中国汽车产业发展动态方向，特别是汽车后市场服务领域。知道汽车维修行业发展现状及趋势。善于学习新的知识方法工艺，分析和解决问题的能力强，能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料，收集本行业最新信息。

“老老实实为人，本本分做事”是一个立足社会的根本，也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守，能够

忠于自己的企业,将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新,善于开创,能承受较高的工作压力;吃苦耐劳,注重合作,具有年轻人火一样的工作热情和活力。

通过大学四年的学习,我学到了书本的专业知识,通过实践学到了专业知识的应用,走进社会,是一个新的起点,我相信我一定可以做得很好!我的目标是成为一个有技术,会管理,善经营汽车人。将是我一直努力和奋斗的目标。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的,但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。

## 美容师实训总结报告篇四

在本学期的第七周至第十周的顶岗实习中我不但学习了汽车的各种相关技术(主要有汽车的美容、汽车的钣金、汽车的喷漆和汽车机修四个方面),还学会怎样与他人沟通,也了解了一些关于汽车维修企业的运作方面的知识。以下是我这三周实习中的总结:

### 一、汽车维修企业的管理

要运用科学的管理,传统的“胡萝卜加大棒”管理模式已经过时了,我们要用现代管理模式来进行管理。现代管理要把制度管理和文化管理结合起来,重视人地作用,要做到以人为本。现代企业的经营观念主要有:

(1)战略观念全面系统地看问题,要有全局、面向企业未来的发展观点。

(2)市场观念要了解市场,确定对策去占有市场,赢得市场。

(3)用户观念企业要树立一切为了用户的观念,全心全意为用户服务。

(4) 效益观念关键在于，对外如何赢得市场，如何多完成任务；对内如何降低成本。

(5) 竞争观念要通过竞争去获得市场，要做到“质量以优取胜，价格以廉取胜，服务以好取胜”。

(6) 时间观念把握好决策的时机，努力缩短生产周期，坚持效率观念。

(7) 变革观念企业要保持对外部环境的适应性，事前有预测，环境变化时有对策。

## 二、与人沟通

与人沟通，这是我们日常生活工作中非常重要的一个基本能力，我们要学会善于与人沟通。在实习的过程中我们主动地与维修厂的员工进行交流，不懂就问，有时也会聊一些生活上的小事，使我们在这三周里相处得很好，厂里员工也很乐意把他们的经验告诉我们，让我们学到不少书本上没有的东西。由此，我明白了，在与他人的沟通之中我们要保持主动、积极的态度。

## 三、汽车维修的相关专业知识

(1) 在顶岗实习中，博辉汽车维修厂的相关服务归类与书本上的分类是有所出入的，它的汽车美容主要是洗车而已，其实真正的汽车美容是这样的：汽车美容是一个全新的概念，它与一般的洗车、普通打蜡有着本质上的区别。专业汽车美容与众不同之处，在于它自身的系统性、规范性和专业性。所谓系统性就是着眼于汽车的自身特点，由于表及里进行全面而细致的保养；所谓规范性就是每一道工序都有标准而规范的技术要求；所谓专业性就是严格按照工序要求采用专业工具、专业产品和专业手段进行操作。汽车美容应使用专业优质的养护产品，针对汽车各部位材质进行有针对性的保养、美容

和翻新。使经过专业美容后的汽车外观洁亮如新，漆面亮光长时间保持，有效延长汽车寿命。

(2)汽车美容的具体服务项目概括为：

1)防爆隔热膜。包括前挡、后挡、侧窗。通常用的有绿色、天蓝色、灰、棕色、自然色等。

2)车身美容。车身美容服务项目包括电脑洗车，去除沥青、焦油等污物，上蜡增艳与镜面处理，漆面方程式处理，新车开蜡，钢圈、轮胎、保险杠翻新与底盘防腐涂胶处理等。

3)内饰美容。内饰美容服务项目可分为车室美容、发动机美容及行李箱清洁等项目。其中车室美容包括仪表台、顶棚、地毯、脚垫、座椅、座套、车门内饰的吸尘清洁保护，以及蒸汽杀菌、冷暖风口除臭、室内空气净化等项目。发动机美容包括发动机冲洗清洁、喷上光保护剂、做翻新处理、三滤清洁等项目。

4)漆面处理。漆面处理服务项目可分为氧化膜、飞漆、酸雨处理，漆面深浅划痕处理，漆面部分板面破损处理及整车喷漆。

5)汽车防护。汽车防护服务项目包括安装防盗器、倒车雷达、静电放电器、汽车语音报警装置等。

## 美容师实训总结报告篇五

这次实习的主要任务是通过在路遥汽配有限公司的工作，了解汽车后市场的发展状况，增长社会经验，学习汽车行业的一些基础知识帮助以后在汽车服务后市场里找到自己的一片土地。

实习目的是为了锻炼自己的动手能力，将学习的理论知识运



用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性。

(1) 将自己的理论知识与实践融合，进一步巩固、深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力，加强对市场营销过程的认识。

(2) 更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(3) 了解公司部门的构成和职能，整个工作流程，从而确立自己在公司里最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。切身了解路遥汽配服务市场现状了解汽车配件的分类、流程及管理，通过实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

配件实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的自主学习能力得到了提高。

进行深入的社会实践，接触并进行实际工作，在学校与社会这个承前启后的实习环节，能对自己、对工作有更具体的认识和客观的评价并深入了解企业的现实状况和现代企业的经营管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。直接参与企业的运作过程，加深对理论知识的理解，以期高质量完成毕业论文。

公司主要经营长安、昌河、松花江等全车配件，经营品种达5000余种，其中：全车钣金件是河南省唯一一家品种齐全的经销商。市场覆盖河南省18个地市108个县以及周边山东、

河北、山西、陕西、四川、湖南、安徽、新疆、甘肃等部分省市地区。

被厂家评为优秀代理商。同时现被郑州市中财保险公司定为新产品上市报价单位。

### （一）主要内容

1. 了解公司业务流程和公司制度，熟悉本岗位各种基本知识及注意事项。
2. 从基本岗位做起，学习公司的产品，产品摆放，完成产品的配送。
3. 学习产品的打包，销售部门回货处理，并把完好的货物经检查之后放回到货位上。通过学习更加完善的学习了产品储存销售的流程。
4. 通过的自己买的资料结合公司的产品，进行了对比学习，学习了常用机油齿轮油的规格型号以及用途，另外对汽车易损产品的种类进行了认知。
5. 通过与销售部几个员工领导的交流学习，学习销售的一些先进经验。

### （二）具体实习过程

在实习的四周中，我首先参观并深入了解了企业的运作流程，随后参与了企业的日常运营及管理活动，并参加了企业的两次管理层例会，在最后一周中主要负责与客户协商订货、出货及采购部分。并参与了其中的合同文件准备和一些文案工作。

在第一周的实习中，我被安排到生产车间进行参观学习，对

产品的生产流程进行熟悉。该企业认为，只有熟悉产品从原材料经过生产、包装等环节到成品的整个过程，才能在销售环节中更好地对产品进行定位与介绍。同时，也可以通过在生产、包装车间规范化生产模式的了解，更深入地体验到企业所恪守的宗旨与文化。

经过一周的熟悉以后，我对企业所生产的产品有了一定的了解。第二周我被派往销售部，与业务员一起参与企业日常的销售活动。既给按照订单给指定的经销商发货、进行货品更新并通过与他们交流来收集经销商的销售反馈信息。在市场销售部，我有幸经历了公司产品的一次价格调整，使我认识到在市场营销对策中，其价格对策是直接关乎产品是否具有竞争力和产品利润高低的关键性策略，我们既要遵循市场价值规律，又要把握好商品的供求规律，还要考虑消费者的消费心理和消费理念，只有这样来制定价格策略，我们才会获得经营者和消费者的双赢。

第三周适逢企业中高层公司发展研讨会，我参与的会议的筹备、组织、协调，并主持了这次会议，在会议上，我大胆提出了几周来我在企业中观察到问题和不足，并提出了建设性的建议。

第四周主要协助业务经理对经销商进行拜访，与经销商相关人员进行电话沟通，跟踪及协助各项业务的开展，向经销商准确、及时地传达公司销售政策、策划方案及产品信息等，并做好政策及方案的解释工作，确保经销商准确理解，积极配合。负责经销商的订单管理，跟踪落实货款的接受工作。