

2023年足浴店店长年度工作总结(优质5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

足浴店店长年度工作总结篇一

一、用工原则

利。二、选择最佳时间最佳地点招聘员工

一比例

若您在100人2

2三、注意观察

四、一般录用

第二节 员工技能培训、足

第二节 员工服务培训

一、站姿、座姿、仪表 均

二、微笑

5控制自己

三、态度

员工的服务态度是服务中最为关键

把任何不愉快的心情 四、技能

先是集中起来广州雅竹轩

足浴店店长年度工作总结篇二

在当今这个极速发展的社会状态下，快印店也在跟着社会的变化来调整快印店的战略。从我当店长的这三个月里，快印店是日渐一日的成熟与进步。大家的技术与效率也是在逐渐提高。快印店业绩越来越好，特别在这个月里，同事们激情四溢，不怕苦，不怕累，坚持并认真的完成预定目标。甚至有个另同事，这个月的改变，是让我们管理层刮目相看。冰封三尺非一日之寒，滴水石穿非一日之功，大家多努力，少报怨，用心学习，在遇到困难的时候，我们要想办法去克服，去解决，逃避只会让我们更加的懦弱与无能，用自己的行动来改变大家对你的看法，让事实证明自己也可以克服一切困难。在本月中，我认为以下几点是快印店改善了的。

一、在环境管理中，以前有些同事习惯乱丢垃圾，纸张，现在实施执班组长配合店长监督管理，明显改善了乱丢乱放的现象，每组人员下班后也认真的打扫了快印店的卫生与自己的区域，使我们的工作环境发生了重大的变化，这样间接的让我们的产品也更加优质。

二、同事们通过上次的考核后，在质量与效率中有了明显的提升，以前手上有一件事在做，就不会考虑其它工作能否一起完成，用单一的制作方式，现在有些同事完全可以兼任几件事同时做，不再是以前那种痴痴的等着打开文件的进度条或看着绘图仪笔架扫来扫去而发呆，他懂得把空余的时间用在其它事情上，更能够独立完成工作。

三、业绩的不断提升，当时是与近些日子同事们的付出离不

开的，近来工作压力量的加大，晚上加班等这一系列事情来看，完全可以看出大家团队协作能力加强。同事们都知道，快印店内部的工作重点在于细节与效率。对外着重于客户间的服务与质量。在团队协作中，组长的安排能力明显提高，在大批量生产中能够安排每位同事的工作，并合理到位，每组人员体现出了积极配合，这样才让我们的生产能力有了更高的提升。

四、同事们都遵守快印店制度，爱岗敬业，具有强烈的事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。没有发生一起与客户争吵的事件。

制能力与约束能力，不能受工作量的多少而放弃，要持之以恒的坚持下去，找到“你不能我能，你能我更能”的做事方法。

团队配合主要体现的是前台与组员之间，组与组之间的配合还不够融洽，前台做为快印店的门户，是我们快印店业务的主要来源，客户的需求要通过前台客服来传达，所以当组人员要积极响应并听从工作安排，组长也要做到优先处理紧急事情，尽量满足客户的需求。前台在工单时间也要灵活安排，如果在工作忙的情况下，在不影响客户工作或造成客户心情不愉快的情况下礼貌地能往后延长点的工单延长点，这样可以避免客户的不满而造成投诉或者出现延时交付产品的后果。

三、库存管理

近段时间库存管理出现了一系列的问题，库存是快印店生产的后勤保障，出现缺少原材料而影响生产，这会造成快印店很大的损失。我希望管理人员一定要尽职尽责，坚持不懈的干好这份工作。当然，我们更要配合库存管理人员的安排，不能乱拿乱放，以免造成库存混乱，前台也要重视库存的进货清单和报表，不能把管理人员整好的报表或发货清单乱放，要急时给予发货来补充库存。

- 1、做好店内促销营销。
- 2、做好设备卫生与保养。
- 3、做好工作安排与员工培训。
- 4、做好数据统计与分析。
- 5、做好产品开发与分类。
- 6、做好空闲时间的工作分配。
- 7、做好客户登记与回访。

快印店制订的“制度管人，流程管事”的政策，就是为了能打造一个品牌化、标准化，数据化、透明化的快印店。对店长的工作有一定的标准，所以同事之间多探讨工作上的问题，对表现出众的同事进行表扬！让每位同事都兢兢业业、爱岗敬业，为快印店发展贡献自己的智慧与才能。

最后，就是这份工作报告，我希望这是我在博优的最后一份店长工作报告。因为我希望快印店里有能力的人来写，相信你们的新店长能帮我们办到并超越现在，让快印店展翅腾飞，让同事事业辉煌，那才是博优之福，真正实现博众长，助我辉煌的梦想。

报告完毕，谢谢大家！

足浴店店长年度工作总结篇三

一、基本情况

我所现有人员97人，其中正式工19人，临时工78人。日清扫面积约84万平方米，每天两大扫，专人保洁，日清运垃圾

约50吨，网罩行车。

二、主要工作情况

(一)水边镇清扫保洁接管

根据《□xx县人民政府会议》(29)号记录摘要的会议精神，我所从xx年1月1日全面接管了水边镇的环境卫生及水边镇环卫所原班人员，并扩大了清扫保洁范围及增加了垃圾清运力度。在接管以前水边镇环卫所只清扫了石阳路半条路，接管后，我所在人员不够及水边镇垃圾车报废的情况下，不等不靠，将石阳路未清扫部分、玉峡大道水边段、水边新村等实现了全面清扫，新增清扫保洁面积约5万平方米，清运垃圾车次从原来的每天1车提高到每天3至4车。我所的进入，改善了人居环境，得到了水边镇居民的普遍好评，赞不绝口。

(二)日常工作情况

1、抓清扫改革，提高城市清扫保洁精细化。清扫实行改革，将清扫路面细化，路面清扫实行“定员、定岗、定任务”，分配到每名清扫工人，每名清洁工人负责一条路面清扫保洁，责任、任务明确，谁出现问题谁负责，谁的路面干净就奖励谁。彻底打破了以前“3人一组，5人一群”的旧体制，消灭了“窝工”现象、出现问题后的“连坐”现象。改革后，整体提高了职工的积极性，整体提高了管理的操作性，整体提高了城市清扫保洁的精细化。

2、用制度管事管人。每周五定期召开班子成员例会，及分析工作中存在的不足及改进办法，加强班子成员中的沟通和协调，提高凝聚力；认真落实长效管理机制，实行竞争上岗，对管理人员进行调整，落实责任制；加强长期机关效能工作，所办公室上、下班实行实名签到制，对前来办事的人员实行微笑服务，坚决杜绝“门难进、脸难看”的现象发生；加强财务管理，严格财经纪律，压缩非生产性开支，购买须经2个人的

手，报销发票须经2个人以上签写属实，最后由财务领导签写同意报销。加强收费管理，督促各单位签订垃圾清运协议书，加大收缴清洁卫生费力度，增收节支，以保证日常运作。

3、结合我们的工作实际，制定工作目标。我所实行一级监督一级的责任到个人的做法，今年初我所成立卫生监督小组，小组长由所领导兼任，队长每日必须进行日常监督检查，监督小组每月不定期督查路面是否有裸露垃圾，是否存在漏扫现象，是否有坐等下班时间等问题的存在；如果存在，不是扣罚职工，而是扣罚队长责任不到位，每次最少100元，实践证明，城区主次干道和公共场所的卫生明显好转。工业园清扫保洁管理实行百分制，由我所监管人员按清扫保洁程度打分，工业园领导监督打分实施情况，给予承包人一定的压力，促使承包人花时间和精力来保证工业园的洁净。各个住宅小区有物业管理的小区，我们和物业公司签订清运合同，物业公司没有接管的住宅小区，我们找到建筑商协调，要求尽快形成物业管理。

4、花大力气稳定临时工的队伍，努力改善用工环境。我所不仅为适龄临时工办理养老保险，还为临时工办理了工伤险和意外伤害险；同时，还和正式工享受同等待遇，同样竞争优秀工作人员。今年10月份，临时工工资从650元提高到750元。

5、加强生活垃圾填埋场、垃圾中转站、公厕的管理。减少中转、运输垃圾的过程中产生的二次污染，加大对垃圾填埋场、中转站、公厕的消毒力度，并聘请专人喷洒药水；车辆及时清运、清洗，严格做到每日清洗。认真落实日常收集生活垃圾制度，加强对垃圾运输途中防洒漏管理，防止在收运中因垃圾飘洒造成二次污染。xx年入场垃圾总量约2.4万吨，我所清运车队清运垃圾总量约1.8万吨，工业园区垃圾总量约0.6万吨；公厕属于水冲式，有专人管理。10月份，我所花费了1.96万元对集贸市场公厕进行了水网、电路改造和内部简单装修等，便槽式改为蹲位式。公厕内便槽通畅，无蛛丝、无乱涂乱画、无臭味，定期消毒。

6、做好安全防事故及处理群众投诉工作。我们始终把安全防事故工作放在十分重要的位置，车队坚持每月上一次安全教育课，分析交通事故成因，规范司机作业行为，防止重大事故的发生。同时，及时处理群众投诉，群众投诉主要集中在集贸市场周边、物业小区环境卫生等，今年我们将重点加强对这些重点区域的监管，由于管理得力及工作恰当□xx年接到群众的投诉电话和投诉信笺明显减少。

7、紧紧抓住“创卫”的契机，加大了环卫设施的建设。在创卫之时，我所加强了环卫设施完好率的管理，发挥了环卫设施的功能。根据“创卫”标准和要求，新增废物箱290只。为确保环卫设施完好率，我所加强巡视，发现破损立即通知作业单位及时维修或更换，确保了环卫设施的完好率，发挥了环卫设施的功能。根据行业管理标准，重点抓公厕管理、垃圾房管理制度和废物箱的保洁管理制度，做到责任明确，管理规范。

(三) 抗洪抢险

xx年6月份，暴雨铺天盖地的袭来，山洪暴发，赣江水位陡涨。连续的暴雨，致使老县城巴邱镇基本被淹没，巴邱变成了水城。洪水已将城区农贸市场地段变成沼泽，巴邱路、人民路、步行街、水东门、岭上路等均大量积水。摆在环卫职工面前的，将是一项庞杂而艰辛的工作。洪水退后，我所出动了3辆垃圾运输车及10多个人支援巴邱镇清理垃圾。大方锹铲起的淤泥，根本不能全部送到垃圾车上，锹上流出的淤泥掉到地上，淤泥四溅，工人被淤泥包裹，成了一个泥人了，而我们却没有半点怨言，依然将垃圾、淤泥一车一车清理出去，工人们连续奋战了5天，清理了100多车垃圾、淤泥，直到还给了居民一个洁净人居环境，我们才显露了胜利的笑容。

(四) 工业园区招投标工作

6月28日，工业园区清扫保洁招投标工作圆满成功，清扫面积

为263292.88平方米，中标价为1.01元/年.平方米，承包期限为2年(xx年7月1日至xx年6月30日)，承包费总共为531851.62元。

(五)购买保洁公益性岗位工作

根据省人力资源和社会保障厅、财政厅《关于开展购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案》(赣人社字[]166号)和《关于印发xx县购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案的通知》(峡府办字[]109号)文件精神和要求，安排我所38个保洁岗位。人员到位后，我所将接管玉笥路(农业局至计生委段)、水晶路、玉梁路、承天路、元阳路、玉峡路等未清扫路面，新增清扫面积25.8万平方米。以及对现有路面进行调整，减轻现有人员工作压力，加大清扫力度。

三、垃圾填埋场项目工程工作小结

县垃圾卫生填埋场项目总投资3839.96万元。其中：中央资金400万元已到帐，地方配套资金124万元，并设置垃圾卫生填埋场项目专帐，成立县生活垃圾填埋场项目领导小组。垃圾卫生填埋场设计总库容77.3万立方米，周围500米内无村庄。垃圾卫生填埋场修建成功后，日最大处理垃圾114吨，最小处理55吨，平均处理77吨。以后各年的处理规模按5%递增，服务年限为20xx年。

现已完成环境影响报告书、可行性研究报告、初步设计、地质勘探、施工图纸设计、征林地已完成;完成进场道路修建、硬化工程0.5公里;清基工程完成;完成土方工程1.6万m³;完成管理房场地平整;完成250千伏安电路安装工程;副坝基础清淤完成，回填料石加固完成，修整库区边坡基本完成，库区临时道路完成，管理用房主体工程已完工，已进入水电安装及室内装修，地下水导排系统、渗沥液导排系统、截洪沟、副坝正在建设中，累计完成投资520万元。

xx年工作打算

- 1、修建生活垃圾填埋场为我所xx年的工作重点。我所将组织好、配合好相关部门为生活垃圾填埋场项目修建工作，我所将严抓质量关，保证质量合格，争取续建资金到位。
- 2、计划修建中转站一座。
- 3、以“创卫生城市”为契机，搞好宣传，加强人民群众的环保意识。
- 4、完成县委、县政府和主管局下达的其他工作目标任务。

xx县环境卫生管理所

xx年十一月三十日

足浴店店长年度工作总结篇四

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否则不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区

域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会是当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。

上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计划！

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关！然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来！开会时经常这样鼓励他们，经常这样，

碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容！

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行！我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少！碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工！

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的！如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人！

销售店长述职工作报告篇3

足浴店店长年度工作总结篇五

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。

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，我们足疗按摩师接触的人多，社会上各个层次的无所不有，也经常会见到某些所谓的“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。