

# 月份美容店工作总结 美容店工作总结(实用7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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 月份美容店工作总结 美容店工作总结篇一

1. 迎接顾客。
2. 介绍本美容院的服务项目、服务特色及服务流程，使顾客对美容院有个初步整体的印象；听取顾客美容愿望，回答顾客一些美容方面的简单咨询。
3. 检测分析顾客皮肤状况，填写顾客资料登记表并慎重保管。
4. 为顾客制定护理方案及计划，对每次美容时间、所用产品、护理美容师等做记录。
5. 安排美容师为顾客做护理。
6. 结算顾客的美容费用。
7. 负责招呼等待的顾客。
8. 送顾客离店。
9. 接听电话，回答咨询，接受预约。

10. 负责随时与顾客保持联络，如顾客生日时致电问候、送祝福或以其他方式表示（如送贺卡、花等小礼物）。

11. 监督服务人员的表现，注意维持店面形象。

前台的工作就是这些，总体来说前台接待工作并不复杂，但是繁琐。需要用真诚的态度来面对顾客。因为我们的产品都是一样的，相比较而言我们的客人更愿意去环境好、服务好，又能满足需求的地方，个人的心理也得到了满足，又享受了服务。

## 月份美容店工作总结 美容店工作总结篇二

### 月份工作总结

#### 一、日常性工作：

##### 1、计划指标

设备完好率为99%；巡检抽查合格率为98.5%，设备故障停机一二系各为零故障。圆满完成了各项生产临时故障的修复工作。

#### 二、重点工作总结

##### （一）、大中修及技改工作

1、更换地下室机侧执行机构，实现了3#炉机侧吸力的自动调节功能。

6、完成了配煤室新安装电子秤10月份的实物校正工作。

7、完成了样机更换轨道过程中出现的大车、小车不能自动使用的故障恢复。

- 8、完成了化验室各胶质层、马弗炉的日常修复工作。
- 9、安装化产车间一系硫铵压力变送器一台。
- 11、完成三期粗苯无法使用电伴热改蒸气伴热改造工程。

## 月份美容店工作总结 美容店工作总结篇三

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程中，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款

式上。只停留在比较表面的工作上，息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2012年3月26日

## 月份美容店工作总结 美容店工作总结篇四

1. 迎接顾客。
2. 介绍本美容院的服务项目、服务特色及服务流程，使顾客对美容院有个初步整体的印象；听取顾客美容愿望，回答顾客一些美容方面的简单咨询。
3. 检测分析顾客皮肤状况，填写顾客资料登记表并慎重保管。
4. 为顾客制定护理方案及计划，对每次美容时间、所用产品、护理美容师等做记录。
5. 安排美容师为顾客做护理。
6. 结算顾客的美容费用。
7. 负责招呼等待的顾客。
8. 送顾客离店。
9. 接听电话，回答咨询，接受预约。
10. 负责随时与顾客保持联络，如顾客生日时致电问候、送祝福或以其他方式表示（如送贺卡、花等小礼物）。
11. 监督服务人员的表现，注意维持店面形象。

前台的工作就是这些，总体来说前台接待工作并不复杂，但是繁琐。需要用真诚的态度来面对顾客。因为我们的产品都是一样的，相比较而言我们的客人更愿意去环境好、服务好，又能满足需求的地方，个人的心理也得到了满足，又享受了服务。

## 月份美容店工作总结 美容店工作总结篇五

20××上半年是充满激情的半年，在这半年里，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20××上半年，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。

## 月份美容店工作总结 美容店工作总结篇六

一月份工作总结，二月份工作安排 全月主要做了以下几方面工作：

1. 召开分析会，站务会，职工大会，认真学习贯彻全路运输

安全精神和车务段例会精神，统一干部职工思想，提升对安全生产的认识，明确安全生产工作任务目标，在全站掀起围剿两违，冲刺安全的氛围。

2. 严格逐级负责落实，加大作业关键的要卡力度，加强对关键岗位，关键作业，关键时间的检查力度，管理人员二十四小时循环检查盯控，每时每刻保证有干部在现场，使职工时刻绷紧安全这根弦，动态作业全面互控。

1. 严格落实了人身安全互控措施，针对冬季作业安全特点

(1) 从接班点名的服装检查到作业前的劳动防护用品佩戴。精神面貌等重点进行检查，作业中，盯作业干部必须把保证作业人员人身安全放在第一位，车站组织人员对行人通道，站台台阶，作业人员经常走行，上下车地点进行清扫，下雪天随下随扫。

(2) 组织引导旅客进出站，加强了站场的封堵工作，接发旅客列车时指定人员在两端封堵，对到位不尽现的严肃处理，而且保证每趟旅客列车接发有一名干部现场组织，切实把保证旅客安全做为重中之重。三是严格对生火炉岗位的检查巡视，采取昼间干部岗位检查，夜间使用电话定时查的方法，把预防煤气中毒作为重点。四是把调车作业人身安全作为关键，专用线作业预防车梯防冻液结冰，停上停下，站内作业预想也面结冰，做到预相在前，作业中盯控人，作业组长重点互控，作业人员时时保持警惕。

2. 强化防溜措施的落实，严格落实车务段防溜安全强硬措施。

(2) 严格专用线防溜交接，检查制的落实，我们吸取以往在这方面暴露的. 问题的教训，防溜交接时必须由盯调干部亲自盯卡。交接不清，登记签认未落实，调车人员不行离场。同时加强了对停留车，作业车外所的抽查，对不落实装车时防溜跟轮的人员和装车完毕后货运员按时检查打标的人员从严

从重进行考核，有效也保证防溜制度落实，遏制了失控问题的发生。

3. 强化了装载质量防超、防冻，关键，针对超载问题，屡禁不止的现象，结合各装车企业煤炭质量，严格测比工作。根据各企业测比后与实际过衡量的差距，较大实际比重，从而有效也减少了超载，在防冻方面，针对芦西与杨润有两个选煤点，煤炭易冻车的实际，重点盯控防冻液的喷洒量，保证防冻液喷洒量足，到位，从杜绝冻煤现象。

4. 加强施工关键的盯控和作业安全，芦西改造施工，干部始终盯控在现场，严把施工安全关，同时现场掌握新设备作业技术，施工完毕后，干部轮流24小时盯控，同时对站务员、调车人员进行技术培训，通过半个月的有关人员培训、演练和实际指导，相关人员全都熟练掌握了作业方法，保证了作业安全。

一月份，我们在安全和运输组织等方面取得了较好成绩，但发生的问题也不能忽视，主要表现在货运装车不到位，装载质量存在超载的现象。

就发生问题的原因分析主要表现在以下几个方面：

1. 职工不能严格落实标准化作业，简化作业程序。调车作业完毕后，小碰头制度流于形式，盯调干部不组织，作业组长不互控。占线板更改极不严肃，各种登、销记本簿不核对，造成漏洞百出，货场作业完毕后货1道，货2道占线板标记两个15号紧固器，4道停留车3车，而距标距离加起来1100米，超过了线路实际长度，对工作不负责。

2. 关键作业失控，本薄的填记漏洞太多，货场作业我们规定防护牌必须销记后才能作业，而区长对防护牌的使用不进行登记，货运值班员使用不通知区长。区长也不过问，导致长时间制度不落实。调车一体化管理台账不填，大点车台账不



填，大列车台账填记混乱，列尾测试不彻底，连续几个月都没有夜间测试记录，安全基础的管理严重缺失。

所有这些问题显出我们干部抓安全管理的力度存在很大差距，班组长作用发挥极不到位，作业人员标准化程度下滑，这与安全生产形势要求格格不入。

根据刘部长在全路运输安全工作会上的讲话精神□20xx年大秦线4.5亿吨运量的完成，安全形势和运输任务也会更加艰巨，我们干部必须充分认识形势要求，转变作风，迎接挑战，为新的一年开好头。

## 月份美容店工作总结 美容店工作总结篇七

五月，忙碌的五月，收获的五月。

转眼间，已经在远洋康诺与这些兄弟姐妹们奋战了18个日日夜夜。

在这18个日子里，有辛苦，有喜悦，有困难，也有欢乐。但是让我觉得

态度，也收获了远洋康诺的同仁们，用自己的耐心、毅力与信心成就的

一个又一个的辉煌成绩。这些都是我学习的榜样，都是我以后工作的目标。

从来到公司，我一直都在学习着我们老员工的做单技巧，也一直在关

介绍给他们，推荐给他们等等等等。

这些问题都是我立刻就需要解

决的，因为每出一场会，我们每个人都带着自己的任务，也带着领导们给予的希望，更代表着自己的目标与理想，所以我告诉自己必须以最快的速度成长起来。

所以综合我所碰到的这些问题，我把这个月的工作做如下总结：

在这半个月的时间里，我不断的开发新客户，由于对业务不是很熟练，所以导致开发心顾客工作效果不是很明显，客户把握的并不准确，这个问题会直接影响我的销售业绩，所以在接下来的工作中，要在继续不断的开发新客户的同时，要从中吸取精华，争取开发的新客户都是可以做出产品的，与此同时，更要把握现在手中的老顾客，不断的扩大自己的资源，尽快的成长起来，这样才能不断的前进，不断的为三中心，为远洋康诺做出业绩，拿出成绩，实现自身的价值，成就自己的梦想。

从来到远洋康诺三中心，我感受到了领导无微不至的关怀，也感受到了

只有有目标，才能有前进的动力和方向，所以在六月份设定目标：三万

以下汇报五月份邀请人数与业绩：

新顾客邀请人数：

老顾客邀请人数：

收费顾客人数

共邀请人数

共销售业绩

平均人均业绩

□□□

李鑫

2012/5/31