

大班社会活动树朋友活动反思 大班社会活动人类的好朋友教案(大全5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

化妆工作总结篇一

20xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的10月份，我走进了x□截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于x彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

我进入公司后，在公司内部接受到了_彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了_年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的

讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣幸的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以x碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分x碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握x碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在x这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理

商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

化妆工作总结篇二

影楼岗位职责目录。全面的罗列了影楼各个工种的岗位职责，请各位人事管理进行参考 影楼岗位职责一一店经理（店长）工作岗位职责。全权处理公司事务，带领员工完成企业确定的经营目标，直接向总经理负责。

影楼岗位职责一一财务主管主要工作职责。1. 复核财务人员编制的各种报表、原始凭证、财务收支计划，拟定资金筹措和使用计划。

影楼岗位职责一一会计主要工作职责：1. 按照国家会计制度的规定，记账、复账、报账，做到手续完备数字准确、账目清楚、按期报账。

影楼岗位职责一一出纳主要工作职责：1. 认真执行收支管理制度。

影楼岗位职责一一人力资源部经理岗位职责：1. 全面负责部门的管理工作，掌握业务范围，拟定工作计划，负责执行或

督导管理。

影楼岗位职责——人力资源部主管岗位职责1. 协助部门经理制定有关人事管理制度。 影楼岗位职责——营销部经理岗位职责1. 守由总经理制定的规章制度，包括工作时间，纪律和影楼设施的使用。

影楼岗位职责——客服部经理岗位职责1. 对所有的客户资料进行存档归类，发送服务信息、电话跟踪服务信息、网上行销。

影楼岗位职责——客服部主管岗位职责1. 遵守公司各项规章制度，受客服经理直接管理。 影楼岗位职责——门市主管岗位职责1. 负责编写部门营业计划和实施方案，对部门员工工作情况进行考核、评估，监督部门员工完成营业计划。

影楼岗位职责——门市岗位职责。门市共同职责1. 树立顾客至上，服务第一的思想，有较强责任心，礼貌待客，热情服务，坚守岗位，不谋私利。

影楼岗位职责——化妆部主管岗位职责1. 协助经理(店长)管好本部门，认真完成经理交办的. 各项工作。

影楼岗位职责——化妆师岗位职责1. 热爱本职工作，具有强烈的责任感和服务意识，工作积极主动，任劳任怨，讲文明礼貌要求清洁卫生，作风正派，不谋私利，在主管的领导下服务好每一位顾客。

影楼岗位职责——化妆助理岗位职责1. 顾客至上、服务热情、文明礼貌、清洁卫生，对工作认真细致、一丝不苟，任劳任怨、作风正派、不谋私利，具有良好的职业道德，遵守各项规章制度，服从工作安排。

影楼岗位职责——摄影主管岗位职责1. 协调与影楼各部门之

间的关系及部门员工关系，提高员工协作能力。

影楼岗位职责——摄影师岗位职责1. 热爱本职工作，具有强烈的责任感和服务意识，工作积极主动，任劳任怨，讲文明讲礼貌，要求清洁卫生，作风正派，不谋私利。

影楼岗位职责——摄影师助理岗位职责1. 严格遵守公司之各项规章制度，尊重师傅。

影楼岗位职责——数码主管岗位职责1. 协调各部门之间的关系，提高员工协作能力，安排、监管员工的一切工作。

影楼岗位职责——数码设计师岗位职责1. 研究影楼数码方面的发展趋势，不断推陈出新。影楼岗位职责——修片师岗位职责1. 顾客至上、服务热情，对工作认真细致、一丝不苟，任劳任怨、作风正派、不谋私利，具有良好的职业道德，遵守各项规章制度，服从工作安排。影楼岗位职责——美工师岗位职责1. 严格遵守公司之各项规定，遵循公司作业制度和美工部作业流程规章，受店长指挥监督。

影楼岗位职责——司机岗位职责1. 做好车辆的保养，材料更换情况的记录，即使编排保养计划，上报审批实施。

化妆工作总结篇三

20xx年暑期八月七日至八月二十三日，为期三周的时间，我在x化妆品店从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的社会实践请求。

满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不

顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次实践结束我就要开始计划以后的实践规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人！

化妆工作总结篇四

基本资料

(1) 职务名称：化妆师 (2)：直接上级位置： (3) 所属部门：

(4) 工资等级： (5) 工资水平： (6) 所管辖人员：

(7) 定员人数： (8) 工作性质：

工作描述：

工作概要：

工作活动内容； 时间百分比； 权限.....

工作职责：

工作结果：

工作关系：

受谁监督； 监督谁； 可晋升； 可转换职位、可升迁至此的职位； 与那些职位有关系 工作人员运用设备和信息说明：

化妆工作总结篇五

20xx年弹指间已过一年。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，下面谈谈我对工作的一点经验和体会：

(1) 知识： 生产流程、化妆造型知识；

(2) 能力： 协调能力、沟通能力；

(5) 精神风貌： 专精专业、面带微笑、声音轻柔、礼貌耐心；

(6) 行为准则：

1、 以服务者的角色定位自己， 尊重顾客；

- 2、一切从顾客满意出发，随时随地为顾客着想；
- 3、微笑服务，适时赞美，为顾客营造亲切、轻松的服务氛围。

(1) 对因化妆造型设计不恰当或未达到顾客要求造成客人重拍负责；

(2) 对因沟通不够或服务不到位，造成客人抱怨负责；

(3) 对因自己工作不仔细，造成顾客身体伤害（事故）负责；

(4) 对管辖范围内物品的清洁、保养、维护负责。

以上就是我的一点工作体验和体会，新的一年我要加紧学习，更好地充实自己，以饱满的精神状态来迎接明年新的挑战。

化妆工作总结篇六

当时怀揣着对青春的追梦来到丹姿公司，最先熟悉的是尹姐尹慧，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着熟悉了叶总，一开始、我很怕和叶总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是由于在我的概念中老总都是很严厉很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严厉自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用；半年的时候，公司又添了一位年轻有为的男经理，主要负责我们业务员销售，也是现在我的张经理，他阳光中布满xx[]成熟中布满自信，博思中布满干练，他为人也和蔼和亲，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在在他的带领下工作，我感到很幸运；都说老板就是爱板着脸孔的人，可是见到两位领导，

这些说法都不成立了，他很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉他就象挖金人，他总能在任何人身上挖掘到发光点，在他眼里任何人都是包着黄金的石头，而他就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。在漫长的职业生涯中，感谢这两位领导的支持和庇护。

记得五月份，我在大冶卖场做补水站活动。那时卖场只有一个促销员，当然叶总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任补水站活动，紧张中有点害怕。紧张是由于这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是由于没做到的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出往后感到特别的欣慰和自豪。由于我自以为那几天的销售还算是很满足的。

做完了大冶卖场的补水站活动又紧接着来到黄石店做活动，至于黄石店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在黄石卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很兴奋。由于别人没做到的、我做到啦。

当然、有兴奋必有难过嘛。那是十一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在黄石文化宫店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有09年的十月销售好。在09年的十一我在思娇公司也正在文化宫店主持活动，那时丹姿也在做补水站活动而且还是在四五个人的主持下做了半个月的活动，当然销售是比11年十月的销售仅仅只高出两千。

自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我失看中懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的

很多不足。但不管怎么样都已经过往了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导的步伐一步一个脚印的、脚踏实地的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了很多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学习的地方。他们将来一定是丹姿公司的优秀，一定会创造了一个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我布满了感动和学习的那群人。由于我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个叶总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

20xx年过往了，这些日子里有苦、有痛、有乐也有甜，有成绩也有失误。

20xx年我要做的就是，增加决断力与行动力，注重与公司成员的交流，增加亲和力；生活中，需要学会容忍自己的感情，而不是逃避自己的感情，同时也会往容忍别人的情感，不要让情感被理性分析所取代；工作中，不能过于自负、不愿意往依靠他人，要学会接受突发情况，学会往冒险，往求助，往让私下的梦想变成现实。往表现自己、支持完成重要的项目，并且把它们公之于众，让自己的成果被他人看见。这些要做的改变，在领导的支持下、同事的相互帮助中，我相信我一定会在20xx年为丹姿公司添出色的图案。

化妆工作总结篇七

作为公司的化妆品销售，我其实对于我上半年的工作是不满意的，并没有达到我预期的目标，所以我的认为我的努力还是不够，虽然我来到公司的时间是不长，我的资历是还尚浅，

但是我觉得我要说足够认真，我绝对不止成长到现在这个地步。以下就是我对自己上半年的工作总结：

我是去年十一月份来到公司的，以前我也是从来没有任何销售经验的，但是我对何种化妆品还挺了解的，大部分我都用过，我也是因为这点，才选择了这份工作，但是我有点把这份工作想的太简单了，销售真的不是那么好做的，顾客真的有太多的顾虑了，根本不会那么轻易的下手购买，并且我发现我的口才也并没有我想象的那么好。上半年的工作我算是处处受阻，处处受打击，业绩始终没有上升的趋势，虽然我对待这份工作从来都没偷懒，但是努力错了方向，就是没办法看到起色的，业绩也是次次倒数，唯一看得过去的一次就是这个六月份的时候，业绩情况稍微好了那么一点。

作为销售，我不仅要熟悉自己要买的产品，我还要站在客户的角度上去思考问题，她在路过我所负责的这个化妆品专柜的时候，是一个什么样的心态。首先她们在买化妆品的时候，有的人是一直用着自己熟悉的那一款，从来不换，非常的专一，因为害怕其他的化妆品效果没自己现在这款好，并且有可能存在皮肤过敏的情况，所以很难能说的动这种顾客购买，还有一种顾客，就是非常清楚我所售卖的这个化妆品品牌，但是由于价格自己难以接受的，所以甚至连看都不会看一眼。还有客户甚至就是免费来这体验化妆的，给她画好了，就直接跟你说拜拜了，这基本上就是我上半年前三个月的工作情况，后来经过我自己的慢慢钻研，也多次请教跟我在一个柜台工作的大姐姐，我才慢慢的知道自己的问题出现在哪，慢慢的我也开始也业绩好起来了，第六个月尤为突出，直接在所有销售当中排名第五，努力还是有用的。我会争取让自己保持这种工作状态，业绩稳步向前，我还需要学会更多的销售技巧才行。

上半年我的工作情况的的确是有点不堪入目，但是我从来没放弃努力，我也从来没想过退缩，这份工作我迟早会有突出的表现的，对于一份已经干了这么久的的工作，在我没有做到完

全适应之前，我会把心思完全的投在工作上，知道我能被人认可。

化妆工作总结篇八

回顾今年的工作，我们__品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，作为__的一名销售员工我感到非常的自豪。在全柜台的`员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，我们店专柜的销售业绩了较大突破。现将我们专柜销售的情况总结如下：

一、老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

二、竞品分析

面对竞争对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

三、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。

四、未来工作展望

今年即将过去，在未来的明年工作中，本柜台力争在保证今年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们__的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们__的优质产品。

在明年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将__的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。

化妆工作总结篇九

20__年上半年的时间接近结束，作为一名化妆品销售人员，上半年这个阶段是非常具有挑战的一个阶段，不管对于各行各业，都是充满了艰险的，但也是充满了各类契机的。在这里，我也想就上半年的工作好好的总结一次，为下半年工作的展开也进行一次计划和总结。

一、思想上的进步

今年对于我们销售行业来说，无疑是一次巨大的挑战。尤其是上半年刚开始的时候，我们步步艰难，但是好在还有一个网络平台可以去发展。当时公司拨下来的计划是，前几个月主要是通过网络进行销售，这是我们从未有过的冒险，所以我自己也是有一些害怕的。随着社会环境逐渐好了起来，我们公司也开始做一些推广活动，处理掉了一些低价商品，让公司得到了一些缓和。在这个过程中，我自己思想上是有了很大一部分的进步的，以前总想着一种工作方式，而现在，各类工作方式都是迎合这个社会的。所以作为一名销售，我们不能只看眼前，更要去多探索一些新的方式，开辟一些新的道路。

二、行动上的提高

随着局势慢慢的变好了，我们在销售上也得到了一些提升。这半年总的来说非常的忙碌，有时候也比较匆忙，一天一下子就过去了。所以在这样的日子里，把握好时间算是一件比较重要的事情了。而怎么去把握住自己的时间，也是提升我们行动能力的一个重要的阶段了。我再这样的历练中，也终于明白，一个对时间有严格把控的人，他的生活一定也是非常一丝不苟的，更不用说在工作上了。这样的人是值得我去学习的，而我也将继续做好时间管理，提高工作效率。

三、细节上的把握

在销售这份工作上，细节也是一个比较严谨的部分。很多人在做销售工作的时候都比较粗枝大叶。其实客户一般的心理都是比较细腻的，她喜欢通过你的表情你的肢体你的语气去判断你的真诚度，从而决定是否购买这一款产品。我们面对的大部分都是女性客户，所以对于这些细节上的把控，是一定要去多多注意的。想要真正的成长起来，则需要付出更多的努力和代价。这是我一直期待的方向，也是我一直不断努力前行的方向。所以面对接下来的这半年，我一定会拼尽全力，抓紧每个机会，努力往前，争取最大的胜利！