

最新单位立规矩 单位树规矩心得体会(优质5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？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美容工作总结精辟篇一

通过工作总结使零星的、肤浅的、表面的感性认识上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，寻找出工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律。以下是小编给大家带来的几篇美容师年终工作总结范文，供大家参考借鉴。

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到年底，在即将过去的这一年里，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的，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。作为一名美容师，以下是我今年的工作总结。

一、良好的服务意识是最有力的销售方法

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。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。尽量提供给顾客超值的服 务，让其真正有物超所值的感觉。

二、充分展示个人良好的自身品性

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。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。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。

三、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。

四、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。

五、美容师的个人仪表

美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

美容师的个人仪表具体体现在端庄的仪表：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。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。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。

六、美容师的待客礼仪

要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

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；清洗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。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

作为服务行业，服务质量是美容院的关键之一。回顾即将过去的这一年，在美容院领导的正确领导下，我们的工作着重于美容院的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕美容院提出的重点展开工作，紧跟美容院各项工作部署。

告别成绩斐然的今年，迎来了充满希望的明年。来到这个大家庭已有一年多的时间了，过去的一年，有付出也有收获；有欢笑也有泪水。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，今年的工作总结起来收获很多！

一、回首过去

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、更快捷、更高效、更优质的服务。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，给我一个机会还美容院一份满意！我会一如既往，无微不至地做的更多更好。

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。

3、能积极的参加美容院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。

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凝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。

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。在店长和店助的帮助关心和支持下，并且秉着美容院的文化理念，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今年的年度目标。

二、展望未来

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在明年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的明年工作计划和工作目标：

1、首先给自己定下年度目标

认真的把握好自己的目标顾客，严格做好流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。认真做好档案，并且很好的完善它。关注细节。

2、学习方面

参加美容院的各种培训，要学会美容院的每一个手法，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。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！学会认清自己，学会接受和采纳。

来到美容院时常想想真的很幸运，很感谢美容院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。

在过去一年的工作中，不管是美容师还是店长，对于自己的工作肯定有自己的一些想法，也得到了一些收获。要想接下来一年的工作顺利开展，要对自己在工作中做得好以及做的不好的地方做一个深刻的反思。因此，所谓年终总结，重点在于“总结”。如果只是走过场或者是纯粹敷衍而已，总结

也就失去了其原本的意义。

一、年终总结的关键点

在年度总结中，根据岗位职责有针对性、条理清晰地总结工作，是年度工作总结全面性的保证。用数据对工作进行汇总，既简单明了，又能清楚地说明总结者的工作能力。但在工作中搜集、汇总、使用数据是一项有一定难度的工作，需要在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录。美容师在平时的的工作中，就要注意对各种数据做一个详细的记载，包括顾客量、成交金额等等。年度工作总结的数据，来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

二、提出问题，给出有建设性的意见

对于这一点，需要美容院员工在平时的的工作中注意观察和总结，针对美容院经营中存在的一些问题提出自己的见解。这一点也建立在员工用心度的基础上，只有美容院员工真正的把美容院当做“家”一样的存在，才能在考虑自己个人发展的基础上，和美容院共同成长。

三、给出自己明年详细的工作计划

针对自己的发展，可以在年终总结中作为重点来描述。只有自己首先明确自己的发展方向，才能在接下来的一年中顺利达成自己的职业目标。

其实，对于自己的工作，只有自己是最了解的。自己做过什么，得到了一些什么收获，遇到一什么问题，这些东西如果仅仅存在于脑海中没有形成文字的话，往往会被我们忽视，失去了原本的作用，而年终总结也是给自己提供了这样一个机会。所以大元教育也提醒各位美容院从业者，不要将年终总结形式化。希望各位都能够从中认识到不一样的自己，得到不一样的收获。

不知不觉之间，2016年即将过去。在过去的一年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在xx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！

回顾2016年——

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。

展望2017年——

我希望在新的一年里，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。

1.个人年终工作总结优秀范文

2.个人年终工作总结通用版

4.个人年终工作总结范文

5.2019年终工作总结报告2000字

美容工作总结精辟篇二

律回春晖渐，万象始更新。告别成绩斐然的20xx[]迎来了充满希望的20xx[]来到xx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[]20xx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！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。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

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：对工作缺少激情和热情，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。

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xx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20xx年的年度目标。

(1) 认真的把握好自己的目标顾客，做好xxx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。

(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，学会xx经理的能让己很快的快乐起来，哦，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到x总所说的：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，特别是公

司举办的20xx狮王争霸赛让我对工作充满力量，同时也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。更要感谢我的好朋友xx让我来到了xx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。

20xx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。在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐！

“不畏劳苦才能到达理想的顶峰”，今后我将以此为起点，努力工作不畏劳苦才能到达理想的顶峰”今后我将以此为起点，虚心好学，去迎接更加灿烂的明天。

美容工作总结精辟篇三

美容院一般均设有接待柜台，这是顾客进店后接受服务的第一场所，同时还设有接待美容师。就其职能，总体来讲主要包括以下几个方面：

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。

美容工作总结精辟篇四

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凝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。

美容工作总结精辟篇五

做一个美容师很容易，做一个销售能力出众美容师则很难。首先一个优秀美容师从心态上要热爱这份工作，乐业、敬业，处处细致而周到理念服务于顾客，让顾客全身心感受到轻松自然。而不从顾客时店那一刻起盯着钱包不放。

真诚才能感动别人

对待顾客特别要注意细节问题，用真诚心，关怀话语去打动顾客。例如，很多顾客都有祛斑失败经历，对美容院产品或服务项目心存疑虑，担心会有反弹，过敏现象。美容师应该首先掌握顾客皮肤出现问题根本原因，因为其自身内分泌混乱引起，还对某种产品过敏反应，或者顾客本人近段时间生活不规律等等原因导致后果。还要了解为顾客使用产品功效、特点需要祛斑技术，以及治疗期间该注意问题。最好能告诉顾客关于祛斑原理相关知识，解开她们心里困惑，消除她们陌生感排斥感，销售自然而然。

自信才会有权威

“自信女人最美”，因为自信能使人面部表情、言谈举止都包含一种积极饱满情绪，举手投足间都洋溢着吸引人魅力，还能为自己塑造出一种迷人气质，使自己焕发光彩。与这样的人相处，很容易被她所感染，她能带给你一种不竭力量斗志。

善于引导老师

一个优秀美容师应该专业技师、心灵美导老师结合体。优秀美容师除了有过硬美容技术手法，还应该具备一定文化素养，才能美容行业竞争不断汲取新知识，学习新技术；一个优秀美容师还要有洞悉他人心理能力，根据不同性格顾客采用不同形式进行交流沟通，让顾客得到从心理到身体上舒适感。

做一个优秀美容师最重要还老师这个角色。

美容师既然以“师”相称，“师者，传道授业解惑也”，优秀美容师除了为顾客保养皮肤外，更要将美哲学、美技法以及怎样去塑造美等等一系列与美有关知识教授给顾客。

优秀美容师绝招：后期回访

美容师精湛专业技术基础，个人内气质修养才最重要。美容师最好要化一点淡妆，衣着要整洁大方，这样形象会让顾客有被尊重感觉。待人接物时语言艺术修养可以体现美容师个人内素质。

其次，对美容项目进行跟踪服务也优秀美容师小秘诀。顾客做了美容护理，并不代表一切就完结了。要留住顾客脚步，首先要留住她心。所以，对顾客后期追踪回访显得尤为重要。尤其如果顾客你这里做美容出现了皮肤过敏现象，就更应该作了相应处理后进行回访，并诚恳邀请顾客再次回美容院接受专业护理。别小看后期回访，这一个优秀美容师建立顾客缘，让顾客信任你最好捷径哦。

美容工作总结精辟篇六

不知不觉之间，2018年即将过去。在过去的一年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在xx美容院店长的正确领导下，在各位亲爱的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！一年工作情况做以总结：

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。

2、销售是的职责，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。

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。

1、工作时候不够主动，缺乏信心。

2、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、对于美容手法这方面仍然欠缺。

我希望在新的一年里，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。

美容工作总结精辟篇七

对于大学生而言,实习是其将理论知识运用到实践的过程,是在校期间学习和实践的重要组成部分。本文是本站小编为大家整理的美容实习工作总结范文,仅供参考。

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，这这就是一个热情的的问题，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。

在公司工作的这一周，感觉公司管理制度是比较严格的，生产质量放在第一位，不仅仅是口头说说而已，而是付诸实际行动当中。公司园区、实验室、生产车间，卫生环境也做得很好。主要做了2件工作：

- 1、通过在实验室做实验，熟悉掌握公司现有生产化妆品配方的制作及流程；
- 2、参与营养顺发洗发水的生产工作，观察，记录，学习公司洗发水生产工艺流程，同时寻找仍需改善之处，以期改进。

但是，同时也发现如下问题，认为在细节方面可进一步改善。

1、原料管理

原料明细滞后于库房实际存放原料状况。

个人建议：将所有原料重新盘点，明细记录，并每半月更新一次，以保证所记录品种明细跟上实际存放品种明细。

每种原料的库存量，应每周更新一次，以便及时与采购部门沟通，确保每次生产前的原料品种及数量能供应正常生产所需。

2、配料间外生产原料码放零乱，影响美观、卫生。

建议可以制作5米×0.5米的双层货架专门用于码放生产的原料。

3、配方的保密性

生产产品所需的配方中，每种原料名称以其化学名称出现于记录当中，这对公司化妆品配方的保密体系不利。

个人建议：可从原料编号入手，将所有原料按性质类别或是存放库房编号。这样，在所有的操作记录中，只出现原料的编号代码，可预防公司产品配方的外泄。同时，库房管理、寻找原料时也更加方便。

例如：将油脂类原料编号命名为a-01□a-02□.....;乳化剂类原料编号命名为b-01□b-02□.....;表面活性剂类原料编号命名为c-01□c-02□.....;增稠剂类原料编号命名为d-01□d-02□.....;活性添加剂类原料编号命名为e-01□e-02□.....;等等。

4、每次生产之前，操作人员应知道，并记录生产所需去离子水的电导率，以进一步确保生产的安全质量。

5、每次生产，均按照以前生产记录来作为生产的依据和标准，这样既不科学，也不规范。

公司生产的每一种产品，都应该有独立和标准模板的生产工

艺流程表，来指导每次的生产。

同时，生产记录还可以记录得更加详细，以便出问题方便回查寻找原因，解决问题。

6、生产操作过程中的卫生管理

加料时开启乳化锅开口盖，以及凡参与出料的人员均必须佩戴口罩，以防对产品造成污染。

7、出料前未测pH值，出料以后再去检测pH值，不符合规范流程。

在每次出料之前，必须让专职人员检测pH值的大小，检查是否在所生产产品符合的范围内。

如果不符，再研究办法以调整到所要求。只有符合之后，方可出料，并于生产记录中记下pH数值。

8、车间设施对产品质量的影响

出料时开空调、风扇，会造成空气流动，进而对出料的半成品造成污染。因此，建议在出料时，关闭生产车间的一切空调、风扇。

9、半成品在进入储膏室之前，应及时称量所制作产品重量并做记录，以便掌握实际生产与原计划生产数量出入大小。

美容化妆品，只是公司所有产品项目中的一小部分。美容方面的产品目前主要集中在化妆品线上。在公司条件成熟的时候，可以考虑参考中医美容养生理念，按照内调外养的中医理论，实现功效系列化妆品+内服保养品+胶囊的产品组合形式，达到美容的综合护理。

例如：抗衰老方面，在使用抗皱化妆品的同时，食用胶原蛋白饮品，同时服用花青素胶囊。这样既达到了多途径综合美容的目的，同时也丰富了公司的产品线。

以上仅是个人的一些看法，如有不对或不足之处，欢迎指正。

自信是永不枯竭的源泉，自信是奔腾不息的波涛，自信是急流奋进的渠道，自信是真正的成功之母。在这个美容时代里美导扮演着什么样角色呢？如果有勇气挑战这个职业，除了要有坚定的信心外还要充分具备以下条件：

一、耐得住孤独。

这可是个很大难度的挑战，因为做为美导，你要冲锋陷阵派遣到全国各地帮助代理商们去扶持加盟店。想想看，一个南方出生的人可能要去北方，甚至要派到新疆或者是西藏，请不要以为去旅游，由于公司的需要你要扶持所管地区时间长达三个月、半年到一年不等。可说是身在曹营心在汉，正因为如此，许多的美导由于孤独，寂寞心情最终被潜移默化成为代理商的人。这也是化妆品公司值得深思的地方。

二、要具备有全面的美容知识

除了具有基础的美容、店务管理知识。还要完全了解掌握公司所有的产品知识和操作技能以及市场终端回馈的信息。记住多问多学，学会换位思考提出疑问，比如：如果我是顾客我对产品会有什么疑问。这些也是终端常会被提问到的问题。如果你对店务管理不是很有信心，可以从维护代理商的加盟店的过程中，吸取各店的精髓，在聚集经验的同时还可以做为与美容院老板交流的资本，那样不仅得到老板的垂青，同时为自己的工作带来更好的沟通和便利。

三、搞好人际关系

如果你都能满足她们的需求，在店面支持维护的几天中，你会得到盛情款待和员工的喜爱。不管你是离开代理商回到公司，还是从加盟店回到代理商总部，都得到美好的祝福和礼物，你的人际关系就成功了。

四、邀约的独立

代理商的招商会，少不了要美导下到各县市美容院进行邀约，此时你要做到独当一面，要学会看地图、坐长途车、投宿。最重要的是“陌生拜访”。就是在你所去的县市里所有的美容院对老板进行邀约。那不仅磨练你的胆量同时还提升了你的沟通技巧。记住当你被拒绝门外时，或是被老板娘辱骂轰出门时，不要伤心也不用沮丧，应鼓起勇气向下一家走去，相信这一段经历，不管你以后做不做美容，将会成为你未来里一个飞跃。

美容导师所面临的直接客户就是美容院或者代理商，工作是否有效，有没有直接经济效益，都需要对方的配合，所以，怎样与美容院老板或代理商进行有效沟通，是美容导师开展工作面临的首要问题。

首行，在进行沟通之前，需要尽可能多地了解对方的背景资料，俗话说“知己知彼，百战百胜”。

对于我们的合作伙伴，也是越了解越默契，最佳的配合才能出最佳的成绩，除了老板或公司主要负责人的姓名、性别、性格特征以外，还需要了解其为人处事方式，公司规模与大体架构，公司经营状况，以及对方想要你帮到他什么等等，如果你的品牌在其公司原有业绩不错，老板很认真很努力地经营，而且想要进一步提高业绩，你的重心就应该放在怎样配合他的工作，做好扩大品牌影响力上。因为这类老板一般都有主见有能力，不会轻易接受别人的意见或建议，如果你的品牌在某公司业绩不好，市场营运又没做开，但老板心态好，眼光长远，愿意投入并配合，这时你可以把你的优势发

挥出来，只要能给他带来效益而又可行的，他一定会支持。

其次，沟通方式也很重要。

一般来说，在你前往美容院或代理商的公司之前，公司都会就你的大体情况给对方一些信息，但为了礼貌起见，你最好在出发前给对方打一个电话，作一个简单的自我介绍，并问候对方，告之对方自己什么时候到达，语言最好轻松大方，来些幽默就更好，让对方觉得你有主见又好相处。到了美容院或代理商的公司以后，就需要直接面对面地沟通了，但是，不同性格的老板又会以不同的方式来接待你，有的是亲自接待，介绍公司的详细情况，并阐明他希望你能带给他什么帮助，而另有少部分老板会派他的主管或助手接待你。无论哪种方式，你都要记住：永远要找能有决定权的人进行沟通，这样的沟通才能有效，不至于说完之后无法付诸于行动。你要明白：只有当双方的目标一致，方向一致，合理的投入又是必要时，双方才会对你的工作计划进行认可并且支持。

第三是沟通的内容。

无论有多少问题需要解决，沟通的核心只有一个：如何提升并保持业绩。这需从工作内容安排方面着手：首先是如何培训美容师，可以将你的培训计划作一个简单的介绍，同进了解对方美容师素质现状，以便于安排培训时间和调整培训重点，是每天上班时培训还是下班后再培训？是全体还是部分人员接受培训？培训的内容以技术（包括理论和实操）、销售或沟通技巧、心态调整中哪项为重点。然后是如何扩大销售影响力。到底是做一场终端会（美容院）还是举行一次招商会（代理商）就需要双方按需求设定了。

除此之外，美容院或代理商可能还会有其它方面的要求，比如要你对其美容院或公司的硬件设置或管理方式等方面提出一些建议，当然只有当他觉得你有这方面经验时，才可能提出这种要求。要谨记：没有一个人喜欢别人否定自己的东西，

所以就算要提建议，也只是一点小小的改进，而且必须是在圆满完成了其他所有工作以后。

最后，美容导师自身的立场一定要正确。

必须保持两种心态：第一，对于产品和销售来说，你是专家，所以培训一定要听你安排，千万不能让美容院或代理商只把你当一个不用发工资的美容师来用。第二，美容院老板(代理商)对你再好，也是希望你能在直接经济效益上有所体现，所以千万不能得意忘形，忘了自己的主要工作目的是什么。

总之，良好的沟通会为下一步工作铺垫基础，希望所有的美容导师都能在自己的工作岗位上大展拳脚，最终取得优秀的工作效益。

美容工作总结精辟篇八

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到2018年年底，在即将过去的这一年里，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的：

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，在上班时时间尽心尽力，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。

作为一名美容师，我说一下这一年来掌握到工作经验做以总结：

(1)、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。

(2)、 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。

(3)、 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。

(1)、 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。

(2)、 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。

(3)、 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。

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。

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。

美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，而美容

师的待客之道主要体现在以下几个方面：

（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。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

美容工作总结精辟篇九

回首2018年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名美容院店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥

员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们美容院。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。