

# 最新美容店长年终总结个人短文(通用8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？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 美容店长年终总结个人短文篇一

适宜食物：

1. 主食及豆类的选择面条、馒头、花卷、面包、小米、玉米面等
2. 肉、蛋、奶类的选择因选择蛋白质和钙质较少的，如少油腻的猪肝、鸭肉等，牛奶要少喝，因为它是性寒，对胃有刺激作用。
3. 蔬菜的选择：可适当选择一些新鲜蔬菜，如茄子、冬瓜、番茄、胡萝卜等。
4. 水果的选择：适当选择一些新鲜水果如苹果、香蕉、木瓜、柠檬等。
5. 其他：可在饭前吃个4到6粒花生，且生吃最好，吃太多反而

饮食禁忌：

1. 忌烟酒及辛辣刺激食物。

2. 忌胀气不消化食物：干豆类、洋葱、土豆、薯类以及甜食应适当控制，以免影响胃的运化，而加重症状。

3. 忌坚硬油腻食品：坚硬油腻食物更不宜消化，食后会加重病情，应忌食。

4. 忌长期食用糯米：糯米含有多量的糊精，粘性较强，膨胀性小，不容易消化。消化不良者长期食用糯米，将会加重病情。

5. 忌过烫过冷的食物过烫的食物及汤水，会刺激或烫伤胃黏膜；过冷的食物如冰淇淋、冰镇饮料、酒类、冰咖啡，以及刚从冰箱中取出的食物，食入后会导导致胃黏膜血管收缩而缺血，不利于消化吸收。

以上就是长年消化不良的解决方法。要注意的是进餐时忌饮水，以免稀释胃液，妨碍消化。

平时宜多饮稀释的柠檬汁，特别是在晨起空腹饮用，可刺激胃酸分泌功能正常，使治疗效果更佳。感谢大家的阅读。

## 美容店长年终总结个人短文篇二

转眼之间，一年已经过去了。回顾这一段时间的工作，我在各个同事和领导的支持与配合下，带领团队拼搏向上，积极的展开销售工作，因此去年的业绩有大幅度的增长。

我是去年十月份，刚刚当上某某美容院店长的。如今20xx年已过，在过去的三个月里，我就目前的店长工作做以下的工作报告：

1. 建立详细的顾客档案，让每一位店员知道顾客的消费记录。
2. 培训美容师的专业技术，尤其是销售技巧，让刚刚上岗的

员工，提高美容综合素质。

3. 加强与老顾客的沟通，了解顾客的需求，增加于顾客的粘度。
4. 在客源拓展方面，坚持以老带新，让老朋友介绍新朋友入店。
5. 印一些美容院的宣传单子，在空闲的时候，店员去周边发传单，带顾客进店。
6. 建立逐级的管理制度，明确每一个岗位的职责和分工，尽量让美容院事事都有人管。
7. 建立奖罚制度，表扬优秀的店员，对于工作懈怠、经常出现的店员，进行一定的惩罚。
8. 加强服务的意识，提高每一位店员服务的水平，希望真的能够做到全心全意的为顾客着想，减少投诉的情况。
9. 明确全店的销售目标，将销售的任务细化以及量化，落实到每一个店员身上。
10. 降低美容院的成本，包括日常的物资损耗等，减少美容院的开支。

春节将近，现在已经是寒冷的冬季了，对于一家美容院来说，项目如果能够与时俱进，满足顾客的需要，那么它就是优秀的。这个咱们店要主推经络养生项目，我已经联系好了美容厂家，最近店里也会引进几台新的养生仪器。

下面是我接下来的工作方法，主要是要务实，不要好高骛远，先从小事做起，踏踏实实的. 打好基础。另外要多交流，无论是我和各位同事之间，还是你们与同事之间，都应该多交流，

多互相学习。另外工作如果出现问题，应该及时的纠正，分析利弊才能扬长避短。

## 美容店长年终总结个人短文篇三

回首今年，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xxx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华东店。

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。

## 美容店长年终总结个人短文篇四

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20--年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广---专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

以上是我对20--年上半年工作总结!

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，1-下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!!!

## 美容店长年终总结个人短文篇五

转眼之间，一年已经过去了。回顾这一段时间的工作，我在各个同事和领导的支持与配合下，带领团队拼搏向上，积极的展开销售工作，因此去年的业绩有大幅度的增长。

我是去年十月份，刚刚当上xx美容院店长的。如今20xx年已过，在过去的三个月里，我就目前的店长工作做以下的工作报告：

1. 建立详细的顾客档案，让每一位店员知道顾客的消费记录。
2. 培训美容师的专业技术，尤其是销售技巧，让刚刚上岗的员工，提高美容综合素质。
3. 加强与老顾客的沟通，了解顾客的需求，增加于顾客的粘度。
4. 在客源拓展方面，坚持以老带新，让老朋友介绍新朋友入店。
5. 印一些美容院的宣传单子，在空闲的时候，店员去周边发传单，带顾客进店。
6. 建立逐级的管理制度，明确每一个岗位的职责和分工，尽

量的让美容院事事都有人管。

7. 建立奖罚制度，表扬优秀的店员，对于工作懈怠、经常出现的店员，进行一定的惩罚。

8. 加强服务的意识，提高每一位店员服务的水平，希望真的能够做到全心全意的为顾客着想，减少投诉的情况。

9. 明确全店的销售目标，将销售的任务细化以及量化，落实到每一个店员身上。

10. 降低美容院的成本，包括日常的物资损耗等，减少美容院的开支。

春节将近，现在已经是寒冷的冬季了，对于一家美容院来说，项目如果能够与时俱进，满足顾客的需要，那么它就是优秀的。这个咱们店要主推经络养生项目，我已经联系好了美容厂家，最近店里也会引进几台新的养生仪器。

下面是我接下来的工作方法，主要是要务实，不要好高骛远，先从小事做起，踏踏实实的打好基础。另外要多交流，无论是我和各位同事之间，还是你们与同事之间，都应该多交流，多互相学习。另外工作如果出现问题，应该及时的纠正，分析利弊才能扬长避短。

收银员2019下半年工作总结【三】昨天转瞬就过，对于今天，就让我们对过去工作来个回顾和总结。看看我们工作上的得与失，为以后工作取得更好的成绩和突破打下良好的基础。我从2个方面来谈谈上半年的工作总结。一方面我们来讲讲做得好的方面：第一、工作积极性和工作效率的提高班每天都有人在上，如何在工作上保持良好的工作状态尤其重要。营造一个良好的工作氛围，绿色小盆景和温馨小贴士。让上班的同事在上班时保持良好的工作心情，以积极主动的态度投入到工作中去，那么必然会事半功倍。由于在工作职责上

有了明确的分工，落实到位，责任到位，同时也做到了赏罚分明，并且我们会在工作中及时对每项的分工进行及时的调整，用最适当的人选进行最适合的工作。同时我们又设立了值日生制度，每天都会有专人负责专项工作。值得高兴的是我们的小组成员会相互协助，共同完成每天的收尾工作。这半年来，我们的工作失误明显减少了，出错率降低了。第二、学习氛围和工作业务技能的进步工作要做好，还要有扎实的岗位技能和业务知识。在工作轻松之余，我们会进行相互的学习提问，并且我们会自己出试卷进行考核。考得最差的人得请客，学习和娱乐相间，其乐融融。上半年店铺有安排轮岗以及新鲜血液的融入，正好也给了我们一个学习和进步的机会，不论是轮岗同事还是新员工，我们实行分人教导同时以旧带新，相互学习，不论新老员工都有一份培训计划。会的温习一遍，还没掌握及时提出来，共同学习。一个人突出并不代表整个团队好，要大家都会都进步才是好。我们也用我们的成绩证明了我们的努力没有白费。第三、服务的热情服务是我们工作的最终目的。让顾客满意我们的服务就是对我们工作最好的认可。以前总会有顾客在疑义我们收银的女生没有上妆，但是现在，不！在很早以前，她们都保持着良好的妆容。特别卓真，她的进步那是我们有目共睹的。还有高怡静，获得了好几次店铺“服务之星”。此次店铺使用了服务评价系统，也让我们的服务更上一个台阶。我们不会太去在意结果，但是这无形中给了我们一个工作的压力，要求我们要服务好每一个顾客，无论熟悉还是陌生的。还有我们也有我们的服务小窍门，就是利用短暂的交替轮流保证持续的服务热情。有做得好的，就有做得不好的。在总结我们做好的方面的同时，也说说我们做得不足的方面：1、作为组长的监督力度不够，特别是我本身对自己的要求不够严格，在收入汇总表的电脑录入上审核不够认真仔细，导致了不必要的错误。尤其在5-6月份中，出现了6次错误，这个次数相对还是比较频繁的。其次在最近的两个月的工作上，还出现了3次的现金和刷卡不平的现象。对此，我们也作出了相应的举措，再次出现类似的错误，作为当班的组长，责无旁贷，加倍的扣分登记在我们的工作考核表上。还有在工作上，出现了不

必要的错误，虽然没有造成损失，但是却给别的小组带了不便和增大了他们的工作负担，在这里还是有必要向他们表示深深的歉意。我们保证会在今后的工作中杜绝此类情况的发生。其次在轮岗员工培训的过程中，我们忽略了按照公司的营运操作指然，而是按照我们平时的工作经验总结起来并采用了“填鸭式”的方法，这些失误在后来的测试了暴露无遗。幸好在灿的指点下我们及时改正并在新员工的培训上严格按照操作指然，一步一步来，循序渐进。再者，我们在一些细节方面做得不够到位。这些在神秘顾客的调查中一览无余，像在服务过程中没有双手递单，中途离席没有致歉，没有临别道谢。在此我们也进行了相互了沟通，提高这方面的意识，并且发挥相互监督相互提醒，大家群策群力。总的来说，半年以来，工作上有成绩也有过失，我们会继续保持我们做得好的方面，同时也会努力改善我们的不足之处。同时也希望得到所有同事的支持。

文档为doc格式

## 美容店长年终总结个人短文篇六

20xx年是充满激情的一年，在这里一年里，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20xx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，我成为了普丽缇莎广西梧州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。

## 美容院店长年度总结注意事项

### 1、条理清晰。

美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

### 2、忌讳浮夸，用数据说话。

美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，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。

### 3、发现问题，提出建设性意见。

美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

#### 4、做好明年的工作计划。

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的'工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

## 美容店长年终总结个人短文篇七

20xx年是xxxx收获的一年，是充满激情的一年，在过去的一年里，在xxxx各级领导的关怀和帮助下，在各位员工积极配合下□xxxx获得了空前的成功。在这里，我谨代表xxxx直营店向大家表示深深的感谢。

### 20xx年主要工作情况汇报

转眼间20xx年已经接近尾声，这一年以来，在xxxx各级领导的关心和帮助下，和各位xxxx的兄弟姐妹们的通力配合下□xxxx全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们xxxx美容院获得了业绩上的重大突破。我作为xxxx的一名普通的店长，我为我在这种富有凝聚力的团队中工作感到自豪。从事美容行业这么多年，我深知一个店长责任重大，我是从普通的美容师一步一步走到今天，这其中有过欢乐，也有过辛酸的泪水，有过顾客对我们的`各种刁难，也有着顾客对我们鼓励的微笑。但是作为服务行业，我们必须不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能随着xxxx一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20xx年我们美容店取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，获得xxxx最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了30多次优秀美容师到加盟店给顾客提供帮助和服务，获得了广大加盟商的一致好评和认可。尤其是我们的最佳美容导师xx无论何时何地出差，都永远是最积极的，

除了给我们直营店创造了高额的业绩外，也帮助我们很多加盟商获得成功，在这里让我们把最热烈的掌声献给他。

## 美容店长年终总结个人短文篇八

20xx年这一年已经接近尾声了，这一年的时间里，我在公司的成长很快，在总部的指导下，我和普丽缇莎的姐妹们，齐心协力，每一个环节都通力配合，在这一年的时间里，我们的业绩有了重大的突破，我为我们的这个团队感到自豪。在普丽缇莎，我是从一名美容师成长为店长的。这一路走来，我们经历了欢笑和泪水，但是最终我们取得了良好的成绩，在此我对大家表示感谢。

20xx年，我们普丽缇莎直营店平均每个月有10万多元的业绩，每次活动大家都通力配合，我们的店被评为普丽缇莎最佳直营店，我们店里的同事们，对待客户像对待初恋一样，永远充满热情，充满朝气。除了给我们店里创造了高业绩以外，同时能够配合公司辅助加盟店，出差到各个地区，受到了广大客户的一致好评，在此请把掌声送给我们自己。

1、回顾20xx年的主要工作，之初工作中取得一些成绩，以及取得成绩的原因，同时对于失败的案例，吸取到了哪些教训。

2、下一年要努力的方向，以及需要完成的目标。

1、说话的语气忌讳浮夸，空虚，要用事实说话，用数据来说话，是最有利的说服，在平常的工作总结中，要用心的记录，每一天，每个月的数据。

2、总结时，要条理清晰。要先在自己的脑海里过一遍，明确自己总结的内容。

3、发现问题，提出建设性的意见。美容院店长的工作是管理整个美容院的，美容院店长在平时的工作中，要留心观察，

想想怎样才能让美容院的发展越来越好，提出解决的方案。

4、做好明年工作的规划，这一点是非常重要的，美容院店长一定要重视，从员工的实际能力出发，制定出切实可行的计划。