

# 2023年美容师月结总结美容师工作心得 美容师反岗心得体会总结(实用10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 美容师月结总结美容师工作心得篇一

美容师反岗是指美容师在职业发展中遇到瓶颈期的一种行为，一般意味着美容师对自己现有的工作不满意，想要从事自己更热爱的工作或发展新的技能。在这种情况下，美容师往往需要经历一段时间的调整和学习，才能获得更好的职业发展机会。

### 第二段：美容师反岗的原因

美容师反岗常常发生在职业生涯中的瓶颈期，这时美容师可能会对自己的工作产生厌倦感或觉得无法再进一步发展。常见的原因包括：缺乏挑战性的工作、薪资福利待遇不够优厚、公司文化与自己的价值观不符等。

### 第三段：美容师反岗的应对措施

对于美容师而言，要想顺利完成反岗，就需要注意以下几点：首先，明确自己的方向和目标，找到更合适的行业或职位进行自我提升；其次，积极学习和掌握新的专业技能，保持对职业的热情和学习的好奇心；最后，建立良好的人脉关系，加强自己的人际交往能力，扩大职业圈子。

### 第四段：美容师反岗的风险和挑战

虽然美容师反岗可以开拓新的职业道路，但也有很多挑战和风险。首先是职业生涯停滞不前的风险，由于转行或发展新技能需要花费一定的时间和经历，如果没有好的规划和决策，就可能会导致职业生涯停滞不前。此外，转行或学习新技能也需要面临充分的考虑和充分的经济投入，需要有一定的经济基础和能力。

## 第五段：美容师反岗的收获和价值

不过，如果能够经历并顺利完成反岗，对美容师的职业生涯也会产生很多正面的影响。一方面，美容师会更好地了解自己的职业发展方向和目标，并掌握更多的专业技能；另一方面，反岗也可以充分锻炼美容师的自我意识和职业能力，增强职业竞争力，并使自己更富有魅力和开拓能力，提高自身的职业满意度和工作幸福感。

总之，美容师反岗是一种需要经过深思熟虑和规划的行为，只有在掌握了足够的信息和决策支持之后，才能够更好地完成自我提升和职业发展。对于美容师而言，要时刻保持好奇心和心态，不断积累经验，提高自身技能和素质，才能够抓住职业发展的机遇，实现个人价值和职场成功。

## 美容师月结总结美容师工作心得篇二

作为服务行业，服务质量是公司的关键之一。回顾即将过去的上半年，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、回首上半年

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(冰冰经理)，店长和店助还有我们家的柳叶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20\_\_上半年的年度目标。

## 二、展望下半年

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20\_\_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20\_\_年工作计划和工作目标：

### 1、首先给自己定下年度目标

(1)认真的把握好自己的目标顾客，做好孙太林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。

### 2、学习

(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，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！

(3)学会认清自己，好好的去体会\_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，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。更要感谢美容院同事的帮助。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的下半年，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。

## 美容师月结总结美容师工作心得篇三

当我们在寻找一份美容师工作时，面试是非常重要的部分。在面试中你需要面对不同的挑战，不仅仅是展示你的专业技能，还需要展示你的个性和态度。面试中的表现会直接影响你是否能够最终得到这份工作。在这篇文章中，我将分享自己的美容师面试心得和体会，希望能对那些正在为自己的面试准备的人有所帮助。

### 第二段：面试前的准备工作

在准备面试之前，你需要仔细研究你申请的公司，并了解他们的价值观和品牌理念。这能够帮助你更好地理解他们对于雇佣美容师的期望。你还需要复习一下自己的技能和知识，并准备好回答和美容有关的问题。最重要的是，你需要清楚自己的目标和期望，并确保它们符合公司的期望。

### 第三段：面试中的表现

在面试期间，你需要展示出自己的专业技能和一定的个性特点。通过友好和自信的态度来展示你的人际交往能力，并展示出你的兴趣和热情，这能帮助你在面试选择流程中脱颖而出。当面试官询问到你的弱点时，你应当记得展示出自己的积极的解决问题的态度。你的面试官还可能会向你提出关于工作时间、工作量和应对压力的问题，对这些问题要有准备的回答。

## 第四段：面试后的回顾和反思

面试结束之后，你应该回顾整个过程来弄清楚自己的成功和失败之处。如果成功的话，分析自己的原因，并记下他人对你的赞扬之处。如果失败了，就要找出失败的原因。可能有一些问题你需要学习和改善，这些都可以帮助你在下一次面试中表现得更好。在这个过程中，重要的是对自己要保持积极的态度，并相信自己的努力将会铸就未来的成功。

## 第五段：总结

在整个面试过程中，自信和积极的态度是成功的关键。你需要展示出自己裁剪和着色等专业技能，并展示出自己的个性和为人处事方式。同样重要的是，你需要知道自己面试的目标和公司期望，以便更好地展示自己。在面试后，你应该对自己的表现有一个全面的回顾和反思，并希望你能从中得到一些帮助。最后，祝你在未来的面试中成功！

# 美容师月总结美容师工作心得篇四

美容行业是一个不断发展的领域，各种新技术、新产品层出不穷，丰富消费者的选择。然而，美容师这一职业却一直备受质疑，被贴上“反岗”、“业余”等不负责任的标签。作为一名美容师，我深感责任与使命，深感需要将这一点清晰地传递给大众。因此，我要写这篇文章，谈谈自己的体会和总结，让大家更好地了解这一职业的内涵和意义。

## 第二段：美容师的责任与使命

首先，一个优秀的美容师必须具备的是责任与使命感。美容不单单是一项外部的修饰工作，而是关乎内心的心灵护理。美容师必须了解顾客的肤质和肌肤状况，针对不同的需求提供个性化的护理计划。在实施护理过程中，美容师需要严格把控操作流程和消毒规范，确保顾客的安全与健康。而且，

美容师还是消费者对于美容、健康等方面的问诊者和指导者。因此，美容师不但要有专业知识和技能的储备，还要不断更新知识，提升服务质量，协助顾客实现健康美丽的目标。

### 第三段：美容师的职业形象建设

除了技术与服务能力，美容师的形象与外在陈述也非常重要。面对顾客，美容师需要展现专业与亲和的态度，体面举止和细致入微的服务态度。此外，外在形象也是顾客选择和接受美容项目的重要因素之一。美容师应注意修身养性，养成良好的职业习惯，时刻保持专业的职业形象和仪态，树立行业好形象，更好地增强消费者的信心和信任度。

### 第四段：美容师职场生存与发展

美容行业是个大环境下的职业，美容师还需要适应团队协作和内部管理的要求，比如互相配合、相互交流、信息共享等方面的能力。在职场生存的基础上，美容师还要不断学习新知识，探索新技术，拓展对行业 and 市场的认知和理解，开阔视野和思维，提升自己的职业素养，不断发展自身潜力，为职业道路的延续和升级打下基础。

### 第五段：结语

总之，美容师职业不是“反岗”和“业余”的表现，而是需要具备“责任、使命、形象、服务、协作、互动、学习、发展”等多方面的综合能力。作为美容师，我们应该时刻保持良好的职业道德和素养，用真诚服务和专业技能满足顾客的需求和期望，同时也用过硬的本领和品质推动美容行业的不断前进。

## 美容师月结总结美容师工作心得篇五

回首20xx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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

## 美容师月总结美容师工作心得篇六

回首20xx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。

## 美容师月总结美容师工作心得篇七

当今社会，美容行业正在迅速发展。伴随着越来越多的人对美容的关注，寻找一名出色的美容师成为了他们追求美丽的必要环节。而美容师的岗位面试则成为了一项至关重要的任务。下面，我将分享自己的美容师岗位面试心得体会总结，希望对寻找一份美容师的工作的同行有所帮助。

### 第二段：制定准备计划

在准备美容师面试前，需要制定一个详细的准备计划。首先需要了解公司的需求和招聘标准，了解岗位相关的技能、经验和素质。进一步推进这项准备，我们应该合理利用网上资

源，阅读美容书籍和行业杂志，同时，为了增强信心和面试技巧，我们还应该与行业内的其他美容师交流，获取他们的面试经验和技巧。

### 第三段：注意形象

美容是关注表面的行业，面试人员的外形自然也成为了美容师面试的一个群众气象指数。候选人在面试现场应该注意仪表整洁，穿着得体。

### 第四段：注重细节和专业知识

候选人需要在面试中展示他们的专业知识和技能。候选人需要流利地表达他们的技能，并解答面试官的问题，包括对皮肤类型、治疗方案的了解和建议。此外，在面试过程中，候选人应该注意细节，比如在为面试者提供面部护理和化妆服务时要干净、卫生、细致和专业。

### 第五段：沟通和交流

与客户之间的良好沟通和交流是美容师的一个非常重要的要素，因此，一名美容师的面试也应该重点关注这一点。在面试中候选人应该注重沟通和交流技巧，与面试官保持礼貌及易相处人性化让面试官更加自然的融入到沟通之中，从而让面试官更能够感受到自己的特性和表现。如果面试者在面试中表达自己方案、解决方案的实际效果和自己的职业展望方面表现出闪光点，面试者很有可能获得招聘的机会。

### 第六段：结论

总之，成为一名出色的美容师是一项富有挑战性的任务，而面试是其必要的一步。美容师岗位面试需要候选人注意他们的外表，重视细节和专业知识，以及注重与面试官之间的沟通和交流。希望这些心得体会对寻找美容师工作的同行们有

所帮助，也希望候选人在面试前能够充分准备，让自己表现得更加出色。

## 美容师月总结美容师工作心得篇八

美容师是一个非常受欢迎的职业，不仅需要专业的技能和知识，还需要敏锐的眼光和热情的服务精神。不幸的是，在这个行业中竞争非常激烈，每个雇主都会非常谨慎地挑选合适的人选。我最近参加了一次美容师面试，通过这次经历，我学到了很多关于面试的经验和技巧。在这篇文章中，我将分享我的心得和收获。

### 第二段：准备

在面试前，必须做好充分的准备工作。收到面试通知后，我首先进行了一些背景调查，了解了公司的背景和业务范围。我还准备了一份简历，并尽可能地强调自己的热情和才华。此外，我还精心准备了一些展示自己技能的作品样本，比如头发和美甲设计等等。准备工作的精心程度可以体现出我们的细致和责任感。

### 第三段：表现

在面试中，正确的表现非常重要。我要求自己保持镇静和自信，展示我在这个领域的知识和技能。我努力让面试官相信我没有只是一个懂得理论知识的人，而是具有实际操作能力和良好工作记录的人。我还提供了我的专业建议，对公司的一些业务给予了建设性的意见和建议。我的语言表达和仪态也时刻流露出我的专业素养和热情。

### 第四段：处理挑战

在面试中，总会遇到一些挑战。比如，我在面试中被问及该如何处理激烈的客户投诉。面对这种情况，我主动提出解决

方案——积极倾听客户的投诉，不要争执；冷静的分析问题  
的原因，寻找解决问题的方法，并尽可能地用宽容和耐心去  
应对。

## 第五段：总结

总体而言，我意识到，考官通常会更倾向于录用那些肯定他  
们公司的人。因此，在面试过程中，我们需要展现出我们对  
公司的热爱和信仰。同时，我们必须回答问题简单明了地表  
达自己的看法，并坦率地承认自己的局限性。我相信，只要  
这些准则被遵循，每一个准备好的人都有机会成为下一个聘  
用的美容师。

## 美容师月总结美容师工作心得篇九

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20xx年年底，在即将过去  
的这一时间里，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，在上班时间内心  
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：

### 一、良好的服务意识是最有力的销售方法

(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。

二、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步。

(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。

三、要成为一名合格的美容师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。

美容师的仪表具体体现在以下几方面：

(1)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。

(2)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。

(3)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。

## 美容师月总结美容师工作心得篇十

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。

### 一、主要工作情况

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。

### 二、工作计划：

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1) 基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

(2)产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。

(3)美容技能：基本的按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。

(4)销售技能：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。

(5)美容院工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20xx年即将结束，我们将迎来20xx年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。