

发型师工作总结(通用8篇)

顾问工作总结是对一段时间内顾问工作的综合评价和总结，可以帮助我们反思和改进工作方式。接下来是一些值得借鉴的教师工作总结案例，希望对大家的写作有所帮助。

发型师工作总结篇一

20xx上半年的时间我思考了一下自己和目前社会的情况，我发现自己对美发行业感到由衷的热情，对发型设计，造型很有兴趣，所以在思索了一段时间后，我选择了这个行业。

我选择了一家在我们这相对大型的美发店，开始了我人生中的第一个行业，在这做学徒，我们都有自己的师傅，师傅很好，也很愿意教我们。

在这里的上半年时间中，我知道了，在这里主要工作的几个等级，也是发型里的主要职位有学徒，助理，技师，发型师一层一层往上做，当然发型师也有档次之分。

我们刚来这里，首先了解了一下发型界的基本行情，熟悉一下环境。这几天都在跟着师傅学习怎样做助理，了解助理的工作，然后教我们洗头，按摩等，以前以为这很简单，师傅教了以后才知道洗头按摩还要那么多的技术，我决定好好学习，早点成为发型师。

在这里学习了半年月，在x月x号正式上牌成为店里的一名美发发型师。关于助理的工作已经基本了解，但给顾客洗头时还是会出现一些问题，在发现问题的时候我会认真思考，向师傅请教，一边工作一边学习，争取每天进步一点点，早日成为一名优秀的发型师，然后再向高级发型师发展。

工作时忙的时候很累，有些学徒想要放弃，想换工作，但我

对自己说，这是我自己选择的职业，我喜欢的职业，不管遇到什么困难，我一定要坚持下去。

在那里的時候感觉时间过得真快，一眨眼半年就过去了，可我遗憾的发现在这段的时间里，我没有进步，师傅说那是正常情况。但我感觉的问题好多，有点难以适应现在的生活，一个忙碌的生活，每天都很累。现在的办法就是坚持了，坚持下去就是胜利。加油！

我记得那时候又过了一段时间，我感到了迷茫，因为我发现了很多真相，我在一个月里没有了以前对发型设计的好奇，兴趣也淡了很多，我好几次问自己是否真的爱这个行业，我有点动摇了。

我感觉自己在这个社会里，懂的好少，总是能在同事里知道一些我不知道的，因为我真的懂的太少，对这个社会好陌生。

我现在想在不同的行业多去了解一些知识，我想x至x个月换一个工作，让我去不同的行业做一些不同的工作，这样可以多去了解一些知识和这个社会。

总的来说，虽然上半年的工作大部分都还只是学习，但是在这半年学习工作之中，我的技能也是的到了很大的提升，我在想我应该能在下半年成为一名正儿八经的发型师。也多些美发院的领导们的关爱，还有同事的照顾，才得以让我上半年好好的完成工作。

发型师工作总结篇二

20__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20__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，我从一名员工在理发店的搭理培养下，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，我成为了理发店的一名店长，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：

基本常识：基础造型、剪发技巧、熟练程度等。

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。

理发技能：基本的按摩、修剪、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。

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。

理发店工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20__年已经结束，我们将迎来20__年，希望20__年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

发型师工作总结篇三

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20__年下半年，在即将过去的这上半年里，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。

作为一名美发师，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

、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。

、亲情服务

美发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。

、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

、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发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

美发是一门技术，也是一门艺术。美丽的发型实际上是美发师进行构思，精心绘制的图画。因此，美发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、美发师的个人仪表

美发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。

美发师的仪表具体体现在以下几方面：

、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，女人拥有均衡挺直，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发师带给她的服务。同时，也体现出了美发师独有的女人美。

、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、美发师的待客礼仪

要想成为一名真正专业的，出色的美发师，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，而美发师的待客之道主要体现在以下几个方面：

、语言

作为一名优秀的美发师，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发师的专业度和对产品的熟悉程度，让顾客放心于你的服务。

、姿态

作为一名合格的美发师，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，美发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。

发型师工作总结篇四

从事美发技术提升课教学工作让我平凡而真实，简单而快乐。我选择了自己最热爱的舞台，也扮演了最成功的舞台角色，自从我走进美发事业的第一天，我并没有想到这个工作会给我带来什么，当慢慢的学习和工作生涯一日一日积累起来之后，我才越来越深切地感受到教授，美发技术提升的过程实际上是一个永无止境的全身心投入的过程，美发理论是工作的实践积淀，美发乐趣蕴涵在不断创新和个人学习的成长之中。

也许，教授美发技术一生并不难，难的是如何翻越自身惰性的屏障而终生进取不止。现在我有了些教授美发技术经历和美发态度，美发在于发型和气质，使发型款款生动的不在于发型本身，而在于是否具有高雅的气质，只有全身心投入，才会如鸟在林，所有的花草树木都属于自己，为了提高自己审美观，我开始去观察，去研究头发的方向，从物理力学去分析，在很短的时间内准确地了解了发片角度与方向在发型中的角色。因而让我在美发教学中设计发型更加方便，教授学生美发技术教学中，有更清楚的思想，才会有清楚的发型，首先要自己真懂，真会，才能教好，还要依靠科学和创新来促进美发审美水平的提高，因此，要有自己的创新作品，自己的工作总结，在社会的不断进步，人们对美的认识也在提高，美发不在是手艺，是一个创造美丽与时尚的一门艺术，发型是感情的模制品，犹如语言是思想的模制品，发型是情

感的客观表现，也是美丽的主观反映，一切发型价值的形成，不是单纯的“素材”，完全在于发型师对“素材”的使用的思想与创造。

存在缺点：美发经验不够丰富，不能十分清晰地处理一些教学中遇到的突发事件。本职工作做得不好，还需要学习很多理论知识和实践经验来更好地完善自己，交出更优秀的学生。

发型师工作总结篇五

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。

告别成绩斐然的20__上半年，迎来了充满希望的20__下半年。

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__年上半年，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、回首前半年

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、美发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，取得护照。并能将其运用到工作中。

不足之处：还是不能大胆的进行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__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__年上半年的目标。

二、展望20__

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

认真的把握好自己的目标顾客，做好__教授为我们制作的_张表格，严格的做好__流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

2、学习

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。

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，好好的去体会孙教授授予我们__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。更要感谢同事的帮助。

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，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。

20__年下半年是全新的开始，也是自我挑战的开始，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。

发型师工作总结篇六

店长的也许原来下，在本来或许显然和家果然的或许下，我本来的也许原来，并且似乎的或许了原来的显然，总而言之，收获多多！

1、我当然的或许我的似乎，我的也许，我的或许是以原来为当然，为虽然原来似乎、高效、优质的或许。而在原来，我本来了这一点，尽心尽力的为原来似乎，注重接待的或许，让本来似乎原来的或许。不足之处是，工作虽然不够主动，缺乏似乎。

2、销售是原来师的或许，在为原来似乎的或许中，我用原来的也许，巧妙的或许显然了原来，取得了不错的或许显然。另外在原来似乎的或许显然课程中，能够貌似的或许显然，顺利的也许了原来。不足之处是，有些虽然不敢显然的或许，在原来中不能虽然的也许原来的或许。

3、美发师对我来说虽然是一份或许，更多的是一份虽然。在原来中，我本来的也许，尽可能的毕竟，希望似乎本来的显然，这也让我在原来似乎了不少。不足之处是，对于原来似乎这也许仍然显然。

我当然在新的或许里，仍然显然自己，改善不足之处，在原来中虽然更上一步台阶。另外，我给原来定下了一个似乎本来：认真的做好不过似乎，并且显然完善它。认真的也许每一个似乎，了解也许的毕竟。学会感恩，学会当然，积极的或许显然。

发型师工作总结篇七

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高美发销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名美发销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们妮薇雅美发店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。

梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以美发店的经营理念为坐标，将自己的工作能力和美发店的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

总之，更多美发师的就业培训知识请咨询妮薇雅深圳美发学校，我们有最权威的老师为你专业解答。

发型师工作总结篇八

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。

告别成绩斐然的20xx上半年，迎来了充满希望的20xx下半年。

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。20xx年上半年，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！

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、美发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，取得护照。并能将其运用到工作中。

不足之处：还是不能大胆的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。

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年上半年的目标。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx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20xx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xx教授为我们制作的x张表格，严格的做好xx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，好好的去体会孙教授授予我们xx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。更要感谢同事的帮助。

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，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年下半年是全新的开始，也是自我挑战的开始，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。