# 美容护士工作总结（精选5篇）

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-05-31

*小编为大家整理了美容护士工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了美容护士工作总结(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

美容护士工作总结(精选5篇)由整理。

第1篇：美容皮肤科护士工作职责

美容皮肤科护士工作职责

1.在科主任及护士长的领导下做好护理工作。

2.配合医生做好求美者皮肤美容治疗的操作物品准备、术者皮肤准备、术后护理及签字确认等工作。

3.检查并确定治疗产品及设备仪器的相关性能及完好性。 4.按照高标准的求美者的服务需求，提供满意的服务项目。 5.按要求做好设备间及设备的卫生、清洁、消毒(做好记录)及保养工作。

第2篇：美容工作总结

202\_年美容工作总结范文4篇

;本文目录202\_年美容工作总结范文美容院店长月工作总结美容行业月工作总结范文汽车美容保洁部工作总结范文回顾xx年，上半年比较奔波，7月份开始加入xxx这个大家庭，新的城市，新的bo，新的伙伴，新的客户，一切都是新的，我就这样开始了新的工作。

。

在美容行业摸爬滚打了近十年，自认为经验丰富，但面对新的一切，还是有些焦头烂额，这也让我意识到了人要不断的总结才会进步，也需要不断的学习才会增值。

。

来xxx的第一个月(7月)，店里做了两场活动，对店里的一切都是陌生的，匆匆忙忙做完胡老师的微雕活动，就又开始忙奥斯汀的活动，一个月下来业绩还不错，信心倍增。

。

8月份，感觉这个时候才开始着手店里内部的情况，同时做了拓客的活动，整体的效果自我感觉不是很理想，店内的情况让我开始头痛，哪里都是乱七八糟的，我开始意识到了这是个急不来的大工程，我必须静静下心来理清思路，一样一样的来完善，也需要极大的耐心和耐力去完成。

业绩超级不理想。

。

9月份，其中一个顾问由于怀孕不能工作，柴姐开始来店里帮忙做顾问的工作，刚开始觉得不是很合适，但随着业绩的增长，柴姐帮我分担了很多，渐渐的感觉压力好像没有那么大了。

她的魄力让所有的员工都鼓足了劲。

美丽天使卡的新客陆续到店，让店内业绩提高很多，让我深刻的意识到新客的重要性。

。

10月份，柴姐去山东引进了减肥的项目，中下旬试行阶段，同时也跟平安保险和招商银行合作，吸引新客人。

平安的人来的比较多，成交率不高，但还是有个别成交的，让我们的员工对保险也有了一定的意识，招行没有什么人到店，十一的假期有点长，这个月业绩一般般。

还有一件很倒霉的事情，让我超级讨厌星辰急便，我觉得它不配叫星辰急便，应该叫“星辰大便”，太恶心，太不负责了。

一时间我也很想不明白，难道我做错了吗，是不是不去调这个货就不会出现这个情况了，但我知道我是这个店的负责人，不管是什么原因出了问题，都要去承担。

。

11月份，减肥的顾客陆续增多，店内顿时热闹许多，员工在柴姐的带领下对销售的意识增强了，员工之间的配合也默契了许多。

努力邀约牛翠霞的会议到会人数。

。

12月份，牛xx的会议开的不是很理想，本以为牛博士是个很有感染力的人，也不过如此，会场出现的小插曲也导致几个意向顾客未成交，因此，这个会议是我们的第一场微雕美容会议，不是很理想，但至少对顾客来讲一种教育，方便我们后期跟单。

跟柴姐去参加了好木成林的年终会，突然让我意识到自己工作中的不足，不知道从什么时候开始思路不再清晰，甚至不知道自己该做些什么，好像有种顺其自然的心态，我意识到了自己身上出了问题，但我也清楚有问题的不只我一个人，一时间心里不能接受，甚至有些抱怨，好想逃离到一个没有人的地方什么都不想想，但我知道自己已经不属于自己了，不能由着自己的性子去做事情，所以我痛苦了2天，努力的调整自己，终于可以用一颗平常心去面对工作，我要好好理一理，做好计划，接下来要好好的计划xx年的工作安排。

。

总结：自从来了xxx后，感觉好像跟过去的生活告别了一样，朋友的聚会看不到我了，聊天群里聊天全部屏蔽了，也不记得多久没看过电影、没喝过早茶、没逛过街了，群的活动也逐渐消失了我的身影，我的生活中只有工作。

每个月最快乐的就是老公来看我的那两天，有排骨吃;非常感谢老公对我工作的支持，每次来看我都是在家睡觉等我下班，给我做好吃的，好感动! 。

我一度觉得自己快成了“管家婆”或者是“妇女主任”，每天不停的重复在开导员工，担心哪个员工又有情绪了，哪个员工心情又不好了，哪个员工又再抱怨和牢骚，哪个员工卫生又没搞好，哪个业绩分的又不公平了……崩溃、纠结、我再想我为什么不是圣人?很多事情处理的不够漂亮，也让员工有些意见，经常会听到原来的经理是怎样怎样的话语，谁听了都会有些不舒服吧，但我不想去关注这些，每个人都有她的闪光点，我只想关注自己如何去改进，如何能把工作开展的更好。

。

我主要是原则性太强，缺乏弹性，导致在员工的问题上处理的不够妥当，脾气比较急躁，说话直接，欠考虑。

有时候也会受情绪的影响，导致工作进展速度过慢。

工作上在统筹、规划方面要多加强。

多学习管理和销售方面的知识。

。

在这里，内心深处最想感谢的是bo给予的信任和指导，也要感谢每一位员工给予的理解，还有阿姨对我工作的支持，与人相处难免有摩擦，毕竟都是女孩子，毕竟年龄都还小，毕竟大家是在一起朝夕相处……多一点理解、多一点关心、多一点包容、多一点谦让、我们会更快乐，跟和谐!希望在新的一年里，在大家的共同努力下，能够把xxx打造成五星级美容养生会所的标准，从而获得我们每一位成员所追求的收获。

美容院店长月工作总结202\_年美容工作总结范文(2) | 返回目录漫长与充满激情的XX年已尽尾声，伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了一年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。

XX我们收获颇丰，心酸，欢笑与哭泣的滋味 ，我们都曾品尝过。

成熟就是这样一点点积累来的，成功与失败在不断地刺激着我们，多少经历已成了真正的教科书。

憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

一年来，我们围绕在公司高层领导的企业理念下，在院领导的督促下，用我们的信念与坚持，我们一次次的冲击着极限，使我们的团队走向顶峰，经历中我体会到了很多。

公司本着”企业品质赢天下”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在大庆美容界的顶端，这是我们莎伊娜的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，说心里话自己没有什么闪光点，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是公司对各店领导班子的配置，我觉得院长、助理、顾问这样的铁三角组合无可挑剔，之所以我们能够完成公司下达的各项服务与业绩指标，是与领导班子分不开的，作为一名基层员工我向付出的领导们致敬。

莎伊娜的成功不是偶然的，每个环节、每个步骤、每个细节都决定着我们的成败，每位其中的一员都发挥着自己的作用，从导购引领顾客入店ˉ至员工积极热情的服务ˉ到领导干部的跟踪ˉ直至销售成功，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名参与者的体会与心得。

我们很多良性的工作，这只是冰心的一角，我说的还不够具体和全面，还有很多，像我们后勤的保障，对顾客的回访，不同季节推出不同卡的类别，满足了不同层次顾客群体，这都是我们的优点和致胜的法宝，只要我们好好的去利用它，发挥它，那成功是必然的。

我们拥有激情，拥有活力，拥有狼性，创造辉煌不是什么梦想，只是想要与不想要的问题。

一年风雨，我每天工作着，体会着说到总结也只有这些琐事，但细节决定成败，总结过后，头脑中除了反复不懈的工作，也只有去奋斗，才能体会到莎伊娜的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着… …。

美容行业月工作总结范文202\_年美容工作总结范文(3) | 返回目录时光飞逝，不知不觉八月就从我们身边溜走，来不及感慨，九月已经携着热浪扑面而来，没有应有的秋高气爽，炎炎夏日还在继续延伸。

当人们在为度过了一个炎热的八月的同时又不禁对九月皱起了眉头：这鬼天气到底什么时候是个头啊。

炎热在继续，工作也在继续，截至八月底，我已经来到公司一个半月了，对我而言八月可以算是相当关键的一个月。

回顾自己当初的懵懵懂懂，自己也不禁莞尔，现将八月做个总结，也是对自己过去的反思。

以求能思己过，得上进。

八月我主要的工作内容还是学习公司制度和各项法律法规，其中有《药品经营质量管理规范》、《gsp检查条款》、《药品管理法实施条例》、《药品管理法》、《gsp知识》、《药品流通监督管理办法》、《药事管理与法规》等。

在枯燥的书本知识学习之余参与了公司的调货、发货，基本掌握了药品从购进到发出这一流程的工作内容。

并和成都来的实习生一起到四川科瑞德制药有限公司参观学习，期间主要学习了《药品生产质量管理规范》，对药品生产企业的相关法律要求与规定有了初步认识和理解，也更加深刻的认识到药品行业是一个应该严谨的、一丝不苟的对待的行业，因为他直接关系的人民的生命财产安全，任何一个疏忽大意都可能对大众、公司造成无法挽回的损失。

参观学习期间还参观了质量部qc，了解到关于药品的留样、检验等操作，心中更加感叹药品行业要求的严格。

在实习最后还参与了外包装车间的外包工作，将理论与实际结合，自己对这个行业也有了更深的理解。

最印象深刻的还是消防安全知识的培训，这是我来到公司第一次独立完成领导交给的任务，虽然其间有些许波折，我的讲述也显得过于简单，但这也为我以后的工作提供了宝贵的经验。

并且经过这次练习，自己的胆量也得到了有效的训练，可谓是一举多得。

在次也十分感谢领导给予的这个机会。

新的一个月来了，一起来的还有新的挑战和机遇，我一定要调整好心态，做好迎接新挑战的准备，踏踏实实工作，认真完成领导交给的任务，争取为公司的发展壮大奉献自己全部的力量!。

汽车美容保洁部工作总结范文202\_年美容工作总结范文(4) | 返回目录时间飞逝，时光如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，回首缅怀的是对之前工作的总结和经验，翘着待行的是对未来工作开拓和进展。

xx年即将过去，xx年即将来临，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成工作，扬长避短。

。

一转眼我已经来到公司三年了，这三年中，我有喜也有悲，喜是我刚来到公司时，新像一个刚出生的小孩一样，什么都不会，都是公司领导和同事给我的帮助和鼓励，才让我成长的这么快;悲是公司对我抱了很大的希望，但是我始终没有把自己的工作没有做好。

。

记得刚过完春节到公司时，我们外面就发生了很大的变化，我带的徒弟xx在我回家过春节期间辞职不做了，一月份我们几个人坐着一起聊天时，他就跟我们讲了，说过完年就不会回来上班，他家里人叫他回家读书，我当时没有把这件事放在心上，在回家期间他就这样辞职了，等我过完春节回到公司上班时，后场已经调了一个人出来开机，在我在家的几天期间，我的同事xx已经教会xx一些简单的操作和冲车已经教给他了。

三月份福州每一家店大调整，我们店xx、xx被调到工业店，xx、xx、xx被调到我们xx店,当时我们都感到很惊讶，王xx为什么会被调走了，他这一调走了，我们美容组不是要变成一团散沙，但是让我们意想不到的是自从马哥担任我们美容保洁部部长时，我们组越来越团结，做事越来越有激情，美容的业绩也爱在初春惊变时直接上升，从以前25万都做不到，在马哥的带领下，美容组的业绩直接上升，有时我们外面挖沙时，马哥就放下他手头上的工作，来带领我们一起挖沙，他从来都不在我们面前摆着领导的架子，在我们面前扮演的大哥哥的角色，无微不至的关心我们，鼓励我们。

。

四月份我外面开机的另一个同事xx，也是我带得徒弟，他当时要辞职我都还不知道，到他那天辞职我才知道，这都是我的工作没有做好，最基本的不了解下面人的心里是怎样的想法，晚上没有找他们聊天和鼓励他们，只知道责备他们，才导致他们一个个辞职不做的，这都是我的原因。

在今后的工作中，我一定会经常找下面的人聊天和经常鼓励他们，让他在外面开机感觉到能学到很多的东西。

将近过了十几天，马哥又从后场调了两个人出来开机，当时我就教他们简单的操作和怎样冲车，吸取上几次的教训，晚上我会组织他们开一个小会议，主要讲的是一天工作下来发生的问题，如何去解决这些问题，有些车是怎样洗法和操作和客户在意的部位，洗车机的认识和如何保养洗车机，如何做一个合格的开机员，天天晚会就困绕这几个话题讲，希望把我所会的东西教给他们，让他们尽快的成长起来，四月份底吴杰被调到三楼学技术，外面就我、段进龙、王阳阳、许强四个人开机，当时我一个人又要教他们怎样冲车，怎样开机，晚上还要总结他们一天工作下来学到了什么东西，有什么不会的，该怎样教他们，晚上关完门时，我们四个人坐在一起，讨论一天工作下来发生了那些问题，然后我一个个的帮他们讲解和解决，还有告诉他们一些客户的兴趣爱好，最在意那些地方，最后我就总结一下一天工作下的问题。

。

六月份是外面出事率最高的一个月，洗车机顶刷会把一些车的雨刮臂刷洗断掉，这都是我没有维护和保养好洗车机，才造成这么多车在洗车机里面把雨刮器洗断了，洗断了雨刷臂我还没有意志的危险性，天天还照常这样洗车，没有做出解决方案，怎样该避免这些车不会被顶刷刷断掉，这个案例发生在6月23日，是辆闽acl213白色蒙迪欧，当时车在里面洗时，预刷把这辆车的雨刮臂刷弯了，我当时就到后场去叫机修师傅帮客户调好了，自从那次以后，客户每天过来洗车都会投诉我们，雨刮器会刮的响，我当时就到后场在叫机修组的帮我调了一下，调好了，我就叫客户出来看一下，还会不会响，客户一试还是会响，我们就始终调雨刮臂，还是会响，我们就跟客户讲，大哥不好意思，我们帮你换一个新的雨刮臂，看还会不会响，客户当时就同意了，我就把车架号抄下来，报给机修组，机修组师傅说货没有这么快，我就跑出去跟客户讲，我们货没有这么快，你看能不能等我们货到了，在打电话给你，你在过来装，客户就这样开走了，第二天我就打电话叫客户过来把雨刮臂装了上面，将近过了几天，客户又过来洗车时又投诉我们说雨刮器还是会响，我当时又跑到后场在叫机修师傅再帮我看一下，我们将近调了一个多小时，雨刷器还是会响，我就叫用品组换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，又过了几天，客户双过来洗车时，又投诉雨刮器会响，我又跑到后场叫机修师傅在帮我处理一下，还是不行，我们又换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，到始终这种问题还没有解决，客户经常投诉我们，这个案例写到这里就结束了，这个案例告诉我了，一个问题发生了，没有及时的处理掉，客户就一直就会投诉我们，导致这个客户流失掉。

。

七月份外面开机的王xx请假回家，中旬xx调人，我们外面开机许x被调到xx，7月20日王xx回到公司上班，外面就天天出来，这都是我的责任，没有把人带好，才会造成洗车机天天出事，最严重的几辆车，一辆xxx宝马在洗车机里面挂挡位，踩油门，把车撞到风机上面，把叶子板撞凹了，当时看洗车机的人没有发现客户挂挡位踩油门，车撞上面了还不知道，这都是我原因，没有教好一个徒弟，才会造成这辆宝马车撞在风机上，再就是7月23日，一辆xx，当时客户过来洗车，客户还问轮胎组测气压的人，这行李架要不要拆下来，我当时看了一下，就跟客户说没事，等车洗完了，行李架撞在风机上面，把行李架撞断了，等车擦完了开到外场，客户过管拿车，投诉我们行李架被洗断了，最后马哥才处理好这个投诉，这个案例告诉我，当没有把握的事，一定不要轻易说没有问题，等事情发生了都已经晚了，造成了不必要的麻烦，在今后的工作中，我一定要吸取这几次的教训，认真认真再认真，细心细心再细心的把外面的工作做好，避免以后在出现这类似的投诉，7月24日一个客户投诉我，一辆xx，当时我安排他们上去吃饭，我一个人冲车和看机器，等我在冲右后轮时，客户不听指挥，车往前开，我当时就敲客户的后侧挡玻璃，客户当时就把车停下来了，我把所有的轮涡冲完了，再把车指挥进洗车机时，客户当时在打电话，没有听到我指挥，我再次敲打客户的玻璃，客户就对我发火，敲什么敲，我当时马上就火了就对客户说，你不听我指挥，车撞了谁赔，客户就什么话都没有说了，就把玻璃升起来了，车进了洗车机，这个案例告诉我，一定要有耐性的服务好每一个客户，不要轻易的去敲客户的玻璃，我们在外面敲时没有感觉，但客户在车里面就听起来很响，在今后的工作中我一要改旧这种坏习惯，服务好每个人进场客户，让客户感受新奇特是一个专业的爱车保姆，满足好每一个客户需求点，才能把工作做好，我还要多和客户沟通，了解我们存在哪些不足的地方，好让我们服务做得更加到位。

八月份马哥又从后场调了一个人出来开机，他只在外面做了十几天就一声不吭的走了，当时我也不知道他要辞职不做了，等马哥知道赵桦不做了，第二天就把我叫到一旁，对我说：“给你人带，你一个一个的没有带好，连他们要辞职你都不知道，你怎样当他们师傅的，以后我还敢不敢在调人出来开机，给你带。

”我当时听了心里真的很不是滋味，为什么我没有带好外面每一个人，让他一个一个辞职不做，我哪里没有做到位，才一个一个的辞职不做的，八月份第一天洗车机就出事，一辆闽xx思城的车挂挡位，车撞到风机上面把前挡撞破了，最后客户要求我们赔了一个前挡给他，还有一辆xxx，宝马x5，我们摸泡沫时，把客户的雨刷器弄坏了，都是我没严格要求他们认真，用心耐心的工作，才会造成这么多的投诉，都是我的工作没有做到位，才造成很多客户对我们的工作不满，在今后的工作中，我一定要严格要求他们认真做好每件事，耐心服务好每一个客户。

。

九月份，也有几辆车的雨刮臂被我们顶刷洗断掉了，当外面发生事情，我当时都没有总结这件事为什么会发生，以后要怎样避免这件事不会再同时发生，才会出现同样的错误，多次发生，在今后的工作中，当发生什么事情，晚上总结一下，这件事怎样才能避免掉，下次在不发生同一样事情，九月十几号，何总帮全体人员培训，我很荣幸的xx现场听何总讲课，培训我们怎样跟客户讲话怎样做营销，这几天的培训让我学到了很多东西，感谢何总给我们的培训，希望我们更快的成长起来。

。

十月份是品质服务月，何总下达不做业绩，做品质服务，那一个月让我们深深地感到一个企业品质、服务多么重要，当时这个月我们外面也增添了一个工作，就是洗车之前，帮客户把发动机吹一下，当时先开始做时，客户对我们增加的工作很满意，对我们工作很认 可，我记得一辆奔驰车，我帮他把发动机吹了一下，他车洗完了，从我们门口走时，还向我招手我当时很高兴，我们增加的工作让客户认可了，我一定要把这个增加的工作做下来，服务好每一个客户，让客户感受到我们新奇特是一个专职的保姆，让客户很放心的把车放在我们这边做。

。

十一月份，xx调人，十一月十一号，我的师傅xx，还有我们组很多兄弟被调到xx店，当时xx一调走，我心里很不是滋味和很害怕，他调走了，我以后外面洗车机坏了该找谁去请教和帮助，再让我仔细想想人始终要分离的，当他不在鼓山店时，洗车机出现了问题，同样可以向他请教和帮助，总检调走这不是给我了一次很大的机会，让自己煅炼，究竟关于洗车机维修我学到了什么程度，自己再也不能指望别人了，一定可以把洗车机维护起来，希望让国通更加放心把这份工作交给我，一定不能让他失望，一定要把这份责任担起来，把外面的工作做得更好，不要指望别人，相信自己一定可以做好这份工作。

。

xx 年虽然已经过去了，xx年马上来临，改变xx年的不好习惯，带好外面开机的每一个，不让在像六七月份那样洗车机天天出事，负责开机这份工作做一个有责任的人，减少客户对我们的投诉，维护好洗车机，不让洗车机再出现毛病，能正常一天的工作，晚上认真检查维护好洗车机，发现哪些配件和电眼有问题及时维护和保养，让自己在xx年更好的成长起来，可以独挡一面，每天要严格要求下面的人，认真用心耐心的把每一天的工作做好，争取在xx年，让自己更快的成长起来，能找出属于他自己的一片蓝天，晚上多找下面的人交流，讲一些我经历的案例讲给他们几个听，把他们的坏习惯慢慢改掉，不经常责备他们，多多鼓励他们，让他们学会用心对待每一天工作。

。

xx 年虽然已经成为历史，xx年即将到来，自己的任务将越来越重，当遇到关于维修方面的困扰，要及时请求别人的帮助，让自己在xx年更快的成长起来，首先要把自己的心态摆正，认真工作每一天，把自己不足地方慢慢改正，尽量不要在洗车机门口和人聊天，我们外面开机是新奇特的第一道窗口，让客户看见了很不好，服务好每一个客户，让客户感受新奇特洗车是一流的，经常和客户沟通，了解我们存在哪些不足的地方，好让我们加以改正，还有把增值服务做好，让的客户满意我们洗车是最捧的，在xx年我总结了自己的不足地方。

。

1、工作不够认真，没有耐心，服务好每一个客户。

。

2、任务没有分配到位，导致工作没有做到位。

。

3、没有带好外面开机导致每个人都没有目标、麻目的工作。

。

4、出事故没有总结和避免下次不会发生同样的事情，导致每天出事率越来越高，xx年要做到如下几点： 。

(1)改变自身还存在的一些坏习惯。

。

(2)把自己烦的事，不在上班时间表现出来，多和下面人沟通，了解他们学习的进度。

。

(3)工作认真一点，负责一点，多做一点，避免事故再次发生。

。

(4)执行力学习力还要加强。

。

第3篇：美容讲座工作总结

“美丽俏佳人”活动总结

一.活动背景

活动名称：清凉一夏----潮我看 活动主题：美丽俏佳人

活动时间：202\_年05月07日

19：00——21:30 活动地点：博西多媒体教室 活动对象：政法系和新闻系全体学生 活动主办：漳州师范学院政法系团委 活动承办：政法系学生会女生部 活动协办：新闻系学生会女生部

玫琳凯(中国)化妆品卢燕经营部

政法系艺术团模特队

二.活动目的

为了让学生了解更多正确的化妆技巧及当前的时尚需求，解决困惑广大女生的夏日肌肤护理，防晒，美白的问题，走在今夏潮流前线，在外表美的前提下，充分展示自己的内在美丽，提升自己!同时也为男生们提供简洁快速的发型知识课程，让他们轻松上阵，清扬每一天。

三.活动过程

(一)宣传：主要为板块宣传及各班女生委员宣传

(二)前期准备工作：

1.女生部全体成员5：00到场，开始对会场进行布置，挂气球，写主题，摆桌子等等。

2.6：30开始播放介绍嘉宾和此次活动主旨的MV，以增进观众在讲座开始前对此次讲座的进一步了解。 3.为嘉宾准备茶水。

4.6:40礼仪小姐就位，迎宾，为进场观众分发祝福便条。 5.6：50嘉宾陆续到场。 6. ① 引导观众就位。

② 提醒观众将手机调至无声状态。 (三)讲座流程： 1.主持人宣布活动开始 2.开场舞表演 3.模特秀表演

4.主讲人以及嘉宾各自进行自我介绍，并展示美容前后的对比照

5.主讲人分享专业美容化妆知识，包括保养、护理、清洁以及彩妆等等，并和现场观众进行知识竞答的互动

6.嘉宾为选中的幸运观众送上精心准备的礼物

7.现场实践环节，包括化妆师为现场主动上台尝试的女生化妆以及专业发型师为上台的男生进行发型设计

8.嘉宾分享励志故事，讲诉她努力奋斗一步步成功的经历 9.主讲人宣达重要事项

10.活动结束，主持人作总结陈词

(四)后期工作: 全体工作人员与嘉宾进行合影留念，工作人员留下清理、打扫现场

四.活动效果

总的来说，这次活动的各个阶段进行得都比较顺利，中途并未出现什么重大失误或问题，尽管有些观众中途离席，但是留下来的观众都积极配合，氛围良好。通过这次活动，也使想要学习美容化妆知识、提升自身形象的同学有所收获，达到了我们预期的目的，从讲座流程和结果来看这是一次较为成功的活动。

五.活动自我评估

每件事都有正反两面，同样，此次活动既有成功也有不足。首先，说说成功之处：

1.准备较为充分。话筒、PPT、以及现场需要的物品等都准备妥当，工作人员准时到场进行现场布置、部署，使得讲座的整个流程较为顺利，并未出现重大失误或问题，并且现场秩序良好。

2.现场观众积极配合，使得讲座得以在良好的氛围下顺利进行。 3.两个部门成员密切配合，共同为讲座营造良好的环境。

4.主讲人及嘉宾热情、亲切，通过跳舞、互动、讲诉经历等拉近了与同学们的距离，并且积极调动现场气氛。 活动全面深入

5.活动全面深入。从初期活动内容的确定到联系相关部门，进行宣传、组织同学进行分工，一直到活动的全面开展及高质量的完成，后期总结讨论，充分做到了理论联系实际，提高了同学们的思想认识。 当然也存在许多不足之处：

1.首先我觉得最大的问题是新闻系女生部虽然作为协办，但是没有进入到活动的策划、讨论中，仅凭一份简单的策划书根本无法对整个活动做到全面深入的了解。这是承办者没有意识到的问题。若承办方能邀请协办一起讨论活动流程、细节，集思广益，此次活动必能更加完善。 2.分工不明确。由于上诉问题，新闻系女生部对活动细节没有具体的了解，现场工作仅能听凭承办方的安排，然而现场工作安排却与会议上的安排有出入，承办方置协办于无工作状态，令协办情何以堪。幸而后来重新为协办安排工作，但这是一次管理和分工上的失误。

3.新闻系女生部工作不积极较被动，主要原因为承办方的不重视，当然也有个人原因，协作能力、工作热情、责任感需要改善及加强。 4.宣传力度不够，导致现场观众人数达不到预期目标。

5.多数观众中途离席，但是却没有有效的应对措施来解决观众的大量流失。

六.我的建议

1.不论承办方还是协办方的成员都是一个团队中的，并且在协办方还是现场工作人员的情况下，每个人都有必要详细地了解整个活动的流程及需要注意的细节，因此承办方在进行活动的策划及讨论时应该邀请协办方加入，共同探讨，集思广益，并对工作做一个明确的合理的安排。 2.一个团队应该相互重视才能得到最好的工作效果。

3.不管承办还是协办，每个工作人员都应该有强烈的责任感，以充分的热情积极主动地投入到工作中。

4.在宣传上，板块这方面也应当得到重视，做得精致些，才能吸引更多人。 5.在开场前提醒观众尊重演讲人，无重要事尽量别中途离席，既然选择来听讲座，就应该对自己的行为负责。若这么做有点牵强，或许可以在一部分观众离席时，尽快让工作人员私下提醒观众(观众人数较少的情况下)，或让主持人上台提醒观众(观众人数多的情况下)。

第4篇：美容顾问工作总结

美容顾问工作总结

进入单位工作已经两年了，我累过，我笑过，也哭过。但更重要的是参加团队以后，我们的视野和远见的增长了许多。以下是我总结的一些工作心得：

第一，自我管理，管理美容店雇员，让他们懂得严格遵守美容店的规则和规例。

1，美容店内外的卫生必须要非常注意，有时候我还必须带头先上搞卫生，然后调动其他工作人员一起做，就能够快速搞好清洁工作。

2，坚持在早晨锻炼工作。通过晨练，充分调动员工的工作热情，及时发现问题，并且解决问题。

3，专注于工作人员的言行举止，因为他们代表的恰恰是品牌形象。

5，每个员工均必须制定每个月的工作目标，然后一个个完成这些目标。

其次，作为美容店经理，我要学会跟大家交朋友。 1，美容店的每个人都必须遵守商店的规章制度，奖罚分明，而不是因为某人是我的老乡或是朋友，犯了错误就不惩罚。若员工出现工作错误，在惩罚以后，我就必须及时找来沟通，帮助调整员工心态。

2，让员工能够感到充分地融入集体生活，享受集体生活的快乐。

第三，加强品牌宣传。

在与顾客沟通过程当中，我应该加强与顾客沟通，了解

他们的所需所感。

过去一年的美容顾问工作总结，就是这些了。

第5篇：汽车美容工作总结

时间飞逝，时光如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，回首缅怀的是对之前工作的总结和经验，翘着待行的是对未来工作开拓和进展。xx年即将过去，xx年即将来临，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成工作，扬长避短。

一转眼我已经来到公司三年了，这三年中，我有喜也有悲，喜是我刚来到公司时，新像一个刚出生的小孩一样，什么都不会，都是公司领导和同事给我的帮助和鼓励，才让我成长的这么快;悲是公司对我抱了很大的希望，但是我始终没有把自己的工作没有做好。

记得刚过完春节到公司时，我们外面就发生了很大的变化，我带的徒弟xx在我回家过春节期间辞职不做了，一月份我们几个人坐着一起聊天时，他就跟我们讲了，说过完年就不会回来上班，他家里人叫他回家读书，我当时没有把这件事放在心上，在回家期间他就这样辞职了，等我过完春节回到公司上班时，后场已经调了一个人出来开机，在我在家的几天期间，我的同事xx已经教会xx一些简单的操作和冲车已经教给他了。

三月份福州每一家店大调整，我们店xx、xx被调到工业店，xx、xx、xx被调到我们xx店,当时我们都感到很惊讶，王xx为什么会被调走了，他这一调走了，我们美容组不是要变成一团散沙，但是让我们意想不到的是自从马哥担任我们美容保洁部部长时，我们组越来越团结，做事越来越有激情，美容的业绩也直接上升，从以前25万都做不到，在马哥的带领下，美容组的业绩直接上升，有时我们外面挖沙时，马哥就放下他手头上的工作，来带领我们一起挖沙，他从来都不在我们面前摆着领导的架子，在我们面前扮演的大哥哥的角色，无微不至的关心我们，鼓励我们。

四月份我外面开机的另一个同事xx，也是我带得徒弟，他当时要辞职我都还不知道，到他那天辞职我才知道，这都是我的工作没有做好，最基本的不了解下面人的心里是怎样的想法，晚上没有找他们聊天和鼓励他们，只知道责备他们，才导致他们一个个辞职不做的，这都是我的原因。在今后的工作中，我一定会经常找下面的人聊天和经常鼓励他们，让他在外面开机感觉到能学到很多的东西。/转载请保留

将近过了十几天，马哥又从后场调了两个人出来开机，当时我就教他们简单的操作和怎样冲车，吸取上几次的教训，晚上我会组织他们开一个小会议，主要讲的是一天工作下来发生的问题，如何去解决这些问题，有些车是怎样洗法和操作和客户在意的部位，洗车机的认识和如何保养洗车机，如何做一个合格的开机员，天天晚会就困绕这几个话题讲，希望把我所会的东西教给他们，让他们尽快的成长起来，四月份底吴杰被调到三楼学技术，外面就我、段进龙、王阳阳、许强四个人开机，当时我一个人又要教他们怎样冲车，怎样开机，晚上还要总结他们一天工作下来学到了什么东西，有什么不会的，该怎样教他们，晚上关完门时，我们四个人坐在一起，讨论一天工作下来发生了那些问题，然后我一个个的帮他们讲解和解决，还有告诉他们一些客户的兴趣爱好，最在意那些地方，最后我就总结一下一天工作下的问题。

六月份是外面出事率最高的一个月，洗车机顶刷会把一些车的雨刮臂刷洗断掉，这都是我没有维护和保养好洗车机，才造成这么多车在洗车机里面把雨刮器洗断了，洗断了雨刷臂我还没有意志的危险性，天天还照常这样洗车，没有做出解决方案，怎样该避免这些车不会被顶刷刷断掉，这个案例发生在6月23日，是辆闽acl213白色蒙迪欧，当时车在里面洗时，预刷把这辆车的雨刮臂刷弯了，我当时就到后场去叫机修师傅帮客户调好了，自从那次以后，客户每天过来洗车都会投诉我们，雨刮器会刮的响，我当时就到后场在叫机修组的帮我调了一下，调好了，我就叫客户出来看一下，还会不会响，客户一试还是会响，我们就始终调雨刮臂，还是会响，我们就跟客户讲，大哥不好意思，我们帮你换一个新的雨刮臂，看还会不会响，客户当时就同意了，我就把车架号抄下来，报给机修组，机修组师傅说货没有这么快，我就跑出去跟客户讲，我们货没有这么快，你看能不能等我们货到了，在打电话给你，你在过来装，客户就这样开走了，第二天我就打电话叫客户过来把雨刮臂装了上面，将近过了几天，客户又过来洗车时又投诉我们说雨刮器还是会响，我当时又跑到后场在叫机修师傅再帮我看一下，我们将近调了一个多小时，雨刷器还是会响，我就叫用品组换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，又过了几天，客户双过来洗车时，又投诉雨刮器会响，我又跑到后场叫机修师傅在帮我处理一下，还是不行，我们又换了一个雨刮器，当时就不会响了，客户就这样开车走了，到始终这种问题还没有解决，客户经常投诉我们，这个案例写到这里就结束了，这个案例告诉我

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！