# 美容养生专项整治总结范文(优选44篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-03-10

*美容养生专项整治总结范文 第一篇时间总是转瞬即逝，在前台一年的工作，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行自己的工作职责，完成各项工作任务。从来美容院的第一天起，我就把自己融入到我们的这个团队...*

**美容养生专项整治总结范文 第一篇**

时间总是转瞬即逝，在前台一年的工作，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行自己的工作职责，完成各项工作任务。从来美容院的第一天起，我就把自己融入到我们的这个团队中。现将这一年的工作情况总结如下：

>一、日常工作内容

1、转接电话，准确的转接来访者电话，委婉对待骚扰电话，提高工作效率。

2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记。

3、通讯录更新，鉴于美容院人员调动较大，以及新增人员较多，通讯录不能及时更改，影响各部门之间以及客户与美容院之间沟通。所以要做好跟进工作，及时更新通讯录，而且在以后工作中经常和各部门沟通联系，便于及时得到正确信息。

4、签收邮件，送邮件至各级领导。

5、每天早来、晚走10分钟，配合各部门的工作。

6、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员。

7、美容院文件的分发，及时将文件分发给各部门，将美容院的各项政策措施快速传达下去。

8、下班时检查前台电脑的电源是否关闭。

在实践中学习，努力适应工作，刚加入美容院对美容院的一些事情都不了解，通过领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内学到了很多知识。

>二、存在的问题

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前美容院人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

>三、对自己的建议

1、作为一名前台人员，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡事都要先想到后果。

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是美容院整体组织结构中的一部分，都是为了美容院的总体目标而努力。对前台工作，应该是“美容院的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触美容院的第一步，是对美容院的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了美容院的形象。同时，美容院对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。所以在今后的日子里我一定会更加努力的工作！

**美容养生专项整治总结范文 第二篇**

权健养生馆最新员工管理制度

1、严格执行上、下班签名制度，着工装签名，并严格签署上下班具体时间。

2、工休按店内轮休制执行，临时事假须上班时间前请示店长或经理批准;请假须真实反映情况;请假一天以上须书面申请经理批准，超过批准期限视为旷工。

3、工作时间须束发，穿着工作服，整齐清洁，佩戴工作牌，淡妆，刘海不得长过眉毛，不能留长指甲，做护理时戴口罩，上班时间不能在手上佩戴首饰。

4、努力培养和提高专业接待素质，按规定礼仪礼貌用语，微笑、亲切接待顾客，主动问候顾客，接待厅内见到顾客须起立，主动为顾客开门。为客人换鞋、铺床，迎三送七，送客人出门不能少于三步。不能在上班时间把个人消极情绪带入店内，影响同事和顾客。

5、尊重顾客。虚心听取意见和建议，并按情况及时包馈给店长或经理，无论如何不准与顾客发生争吵。

6、美容师之间互相尊重、关心和照顾，礼貌用语，严禁在营业场院所内讲脏话，争吵、打闹、发脾气，摔物品等言行。

7、服务工作安排，工作积极主动，主动联系及预约顾客，工作不拈轻怕重，挑三俭四，自觉服务工作安排。不经店长或经理同意，不能随意调班，和擅自安排工作或休息。

8、不能在店内从事工作业务无关的事情。

9、给顾客作护理时，沟通顾客应轻声细语，美容师之间不允许相互开玩笑取乐，喧哗、议论事情。无论上、下班时间，均不能躺在美容床或伏在工作台上休息、睡觉(特殊情况须请示店长同意)

10、自觉维护本店的形象、声誉，积极提供有利于本店发展的方式方法。不准在店内议论他人是非或与顾客议论本店内部是非。

11、节约用水用电，杜绝浪费行为。做护理不准偷工减料或铺张浪费。

12、严格执行卫生清洁制度。

13、上班时间手机调到震动状态，给顾客做护理时不准接私人电话，电话内容由他人代为转告或改时间打入，接听时间不准超过3分钟，顾客预约电话请他人代为登记。

14、每天早、晚班必须交接班，清点货品及营业款。

15、当班时间必须按规定填定各类报表。

16、不能利用上班时间从事个人护理，从事个人护理按有关规定现金结帐。美容师个人购买产品仅供本人使用，严禁利用职务之便损害本店的利益。

17、正规合理的使用美容仪器，爱护美容养生馆设备，产品根据需要放入冰箱低温保存。

18、严格保密顾客资料。未经店里(经理)同意，不准私自借用店内资料、物品，不准对外泄漏本店内技术、管理资料及具体经营数据。

19、业务经理(店长)对属下美容师有绝对领导权和管理权，美容师必须服从安排。

20、工作时间不得打私人电话，不得吃零食、吸烟、渴酒、大声喧哗、追逐、打闹、私会顾客和家人。

**美容养生专项整治总结范文 第三篇**

20xx年这一年的时间里，在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

>一、业绩

总体任务xx万元，实际完成xx万元，完成任务的这一年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在x万元左右，x月份美容师离职xx人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，淡季对销售有一部分的影响，回头客留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

>二、促销活动

xx月份xxx举行大型促销活动，总体任务x万元但我们只完成了x万元，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动，推广不频繁，赠品供应不及时，员工销售有些力不从心，流失一部分顾客，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

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.树立对美容院高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为美容院着想，为美容院全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门的团结协作，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。

**美容养生专项整治总结范文 第四篇**

时间过得很真快，转眼就三个多月了，就在此时需要回头总结的时候从心底里感到日子的匆匆。原先学生生活让我感到渐渐远去，现在的美容师工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

三个多月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

接下来，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等。

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：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。

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

(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。

总之，在短短的三个月时间里，虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有很大差距。今后，我将进一步严格要求自己、加强学习，努力提高业务水平、充分发挥所长，积极、热情、细致的完成好每一项工作。

以上就是我的美容师试用期工作总结范文，在过去的工作中我很感谢各位领导和美容师同事对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉。

**美容养生专项整治总结范文 第五篇**

一转眼，20\_\_年即将过去，在过去的一年里，是美容院的旺季，顾客比较多，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟去年比有了大幅度的提升。当然，在这一年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发性事件的能力还比较弱。

但是，我的优势就是我还年轻，我还是一个热爱学习的美容师。虽然每天的工作很忙，很多，但是我一定会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的我也愿意向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。

这一年我基本完成工作目标，业绩也略有超标，对此我还是感觉很开心，也谢谢各位同时对我的帮助和支持。在明年中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。接下来，我会向各位经理多学习产品知识、学习新的手法、对我们新的仪器也争取尽快掌握，一的姿态更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。

**美容养生专项整治总结范文 第六篇**

>一、工作内容：

在这一个月中，我采用了看、学、问等等方式，初步了解了公司前台文员的具体业务知识，首先，总结一下我的所有具体工作内容：

1、负责访客、来宾的登记、接待、引见

2、负责电话、邮件、信函的收转发工作，做好工作信息的记录、整理、建档

3、配合领导完成部分文件的打印、复印、文字工作

4、执行公司考勤制度，负责员工的考勤记录汇总、外出登记，监督员工刷卡

5、熟练掌握公司概况，能够回答客人提出的一般性问题，提供常规的非保密信息

6、负责公司文件、通知的分发

7、对工作中出现的各种问题及时汇报，提出工作改进意见

8、完成领导交办的其他或临时工作

>二、工作收获及体会

(一)在实践中学习，努力适应工作。作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。

都说前台是公司对外的形象窗口，短短的一个月让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公室的日常事物要认真仔细，对待同事要虚心真诚，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

(二)学习公司企业文化，提升自我。加入到海雅这个大集体，我从领导和同事的敬业中感受到了“专业、活力、创新”。在这样好的工作氛围中，我会以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通、认真听取领导及同事的意见，争取把工作做好，做一个合格、称职的员工。这也是今后工作努力的目标和方向。

(三)拓展自己的知识面，不断完善自己。我想以后的工作中要不断给自己充电、拓展自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题里考虑得更全面、杜绝类似失误再发生。

>三、未来的计划

这段时间的工作让我学习了很多，感情了很多，我很感谢公司领导及同事对我的关心和帮助，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提升自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的的潜力为公司的建议与发展贡献自己的力量!

美容前台工作总结范例3

对于这份工作，我能认认真真，踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色，这个角色不单单是收钱这么简单，其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验，曾添了不少见识。

但是作为收银员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天!

以下是我个人在这段工作时间中所感悟到的一些必须懂以及必须自我要求的观念：

1、急客人之所急，想客人之所想

每天都会接触到不同类型的客户，针对不同类型的客户们提供不同类型的服务。其服务本宗旨不变：客户是上帝!

2、对顾客笑脸

以最有亲切感的一面让顾客体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎，相信再无理的顾客也没道理发脾气。

3、不要对客人做出没有把握的承诺

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应该咨询清楚后再作决定，因为客人想得到的是最准确的答复。但无论如何这并不是意味着可以不想尽一切办法为客人解决问题，关键是让客人明白他得问题不是你可以马上解决的，而你确实在尽力帮助他。

许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并建议客人可以在其他经营点小费，计入房费项目，这样既能为酒店增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

4、考虑如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结账令客人满意。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结账时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或者指责造成困难的部门或者个人，“事不关己，高高挂起”的作风最不可取。不能弥补过失，反而让客人怀疑酒店的管理，从而加深客户的不信任程度，所以应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或者部门讲明情况，请求帮助，问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和互相信任的客户和我们之间的关系。

5、不断学习，不断提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。

不断的自我学习，不断磨砺自己的个人品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空。

相信我，我可以把它做的更好，谢谢领导的赏识，我热爱这份工作，我要把它做得!各位同事，让为我们一起并肩作战吧。加油。

**美容养生专项整治总结范文 第七篇**

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boss，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，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boss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

**美容养生专项整治总结范文 第八篇**

一转眼，20xx年就过去了，在过去的一年里，是美容院的旺季，顾客比较多，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上年比有了大幅度的提升。当然，在这一年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发性事件的能力还比较弱。

但是，我的优势就是我还年轻，我还是一个热爱学习的美容师。虽然每天的工作很忙，很多，但是我一定会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的我也愿意向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。

这一年我基本完成工作目标，业绩也略有超标，对此我还是感觉很开心，也谢谢各位同时对我的帮助和支持。在接下来的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。接下来，我会向各位经理多学习产品知识、学习新的手法、对我们新的仪器也争取尽快掌握，一的姿态更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。

**美容养生专项整治总结范文 第九篇**

谷雨，是二十四节气的第六个节气，每年4月19日~21日。谷雨是春季的最后一个节气，降雨增多，空气中的湿度逐渐加大，此时我们在养生中应遵遁自然节气的变化，针对其气候特点进行调养。谷雨前后是神经痛、花粉过敏、风湿病的高发期。饮食上仍需注重养脾，宜少食酸味食物、多食甘味食物。

由于谷雨节气后降雨增多，空气中的湿度逐渐加大，此时我们在养生中应遵遁自然节气的变化，针对其气候特点进行调养。谷雨节气后是神经痛的发病期，如肋间神经痛、坐骨神经痛、三叉神经痛等。同时由于天气转温，人们的室外活动增加，北方地区的桃花、杏花等开放;杨絮、柳絮四处飞扬，过敏体质的朋友应注意防止花粉症及过敏性鼻炎、过敏性哮喘等。在饮食上应减少高蛋白质、高热量食物的摄入。 春季，肝木旺盛，脾衰弱，谷雨前后15天及清明的最后3天中，脾处于旺盛时期。脾的旺盛会使胃强健起来，从而使消化功能处于旺盛的状态，消化功能旺盛有利于营养的吸收，因此这时正是补身的大好时机。

此时适宜的膳食有:参蒸鳝段、菊花鳝鱼等，具有祛风湿、舒筋骨、温补气血的功效;草菇豆腐羹、生地鸭蛋汤具有滋阴养胃、降压隆脂、抗菌消炎、清热解毒、养血润燥的功效。但是补要适当，不宜过，此时进补不能像冬天那样，应适当食用一些补血益气功效的食物。这样不仅可以提高体质，还可为安度盛夏打下基础。谷雨前后还适宜食用一些能够缓解精神压力和调节情绪的食物。多吃一些含B族维生素较多的食物对改善抑郁症有明显的效果。小麦胚粉、标准面粉、荞麦粉、莜麦面、小米、大麦、黄豆及其他豆类、黑芝麻、瘦肉等含有丰富的B族维生素。另外多食用碱性食物有助于缓解人体的急躁情绪，例如贝、虾、蟹、鱼、海带等产品有助于改善情绪。

**美容养生专项整治总结范文 第十篇**

前台是一个美容院给人的第一印象，是美容院服务的标准。对于每一位来访客人来说，前台是他们接触我们美容院的第一步，所以前台工作是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了美容院的形象。同时，美容院对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

>一、努力提高服务质量

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格接照美容院的要求为每一位来访客人打电话核对楼上的联系人，并认真的为每一位来访客人办理临时访客证。来访的客人参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。最近美容院组织英语培训，我坚持每一节课都去参加，在那里认真学习，不断的为自己充电，以适应美容院的快速发展。

>二、努力打造良好的前台环境

要保持好美容院的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让来访客人有种赏心悦目的感觉。

>三、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，如果美容院有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为美容院的一员，我将奉献自己的一份力量为美容院效命。平时积极参加美容院组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解美容院的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

做前台工作也快一年了，工作范围较小;工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊;有时候解决问题还有所欠缺，我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为美容院做的多些。

在20xx年的后半年里我要不断提高自身形象，做好20xx半年工作计划，提高工作质量、效率。还有责任心。

(1)努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧;巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

(2)加强礼仪知识学习。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。也可以上像xxx的课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

(3)加强与美容院各部门的沟通。了解美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为美容院作宣传。

虽然前台的工作比较轻松，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。在以后的日子里我将加强学习，努力工作!

**美容养生专项整治总结范文 第十一篇**

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等;

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等;

美容院销售技巧：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。

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

(3)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。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

**美容养生专项整治总结范文 第十二篇**

>一、基本情况

截止20xx年10月底，辖区内有医疗美容机构1家（未开展诊疗服务）。执法检查期间，对辖区内1家依法取得相应资质但未开展医疗美容服务的医疗机构、14家可能开展医疗美容服务的医疗机构和57家生活美容机构开展了现场监督检查，发出监督意见书4份，未发现辖区医疗机构、生活美容机构未取得合法资质开展医疗美容服务和使用医疗美容相关药品、医疗器械的情况。

>二、存在的主要问题

生活美容机构准入门槛低，从业人员素质不高，法律意识淡漠，对医疗美容内在的巨大风险认识不足，部分美容院虽未开展医疗美容服务，但在巨大利益的诱使下，仍然采用私自发布医美广告或向消费者提供不正规医美信息等手段向消费者推介医疗美容，潜在安全隐患大。

>三、下一步工作打算

下一步，立足监管职能职责，持续抓好医疗美容服务综合执法工作，以“零容忍”的态度，严厉打击各类违法违规行为，确保群众用药用械安全。同时，寓普法于监管，加强医疗美容行业相关法律法规的宣传，提高从业人员依法经营意识，规范经营行为。

**美容养生专项整治总结范文 第十三篇**

养生祝福语（精选60句）

1、养成好的习惯是储存健康，放纵不良陋习是透支生命，借口腾不出时间去健身的人，迟早会腾出时间去看病！

2、研究表明：沉思15分钟可以有效的帮助降低血压。夏季天气炎热，居室要注意通风凉爽，保持心情舒畅，有益健康。

3、调养精神心宽阔，防风御寒要保暖，调节饮食宜甘温，运动锻炼要持久，预防春困精神好，保健防病体健安！祝你健康平安！

4、秋渐凉，祝安康：多吃鲜果蔬，润肺生津护健康；饮食要适量，暴饮暴食伤胃肠；少吃辛辣物，不燥不火心安详；海带多吃点，可把放射线来防；秋梨百果王，止咳去燥是妙方。

5、将奇异果捣碎加入适量海藻粉后搅拌均匀，就是一款奇异果面膜。奇异果面膜在补充肌肤水分的同时，还有美白焕肤的.效果，去除各种黑斑色斑，令皮肤白皙光泽。

6、坚持锻炼，早睡早起，健康围绕；适当糊涂，不多计较，烦恼全消；膳食合理，营养不少，身体重要。季节又变，气温下降，愿你以上全做到，保重健康，生活乐逍遥！

7、推荐瘦身套餐，早上：两勺麦片+一包高钙奶，午饭：一根黄瓜+小西红柿，晚饭：吃一黄瓜，西红柿，白天喝枸杞菊花茶。

8、秋燥易伤肺，滋阴润肺不可少，蜂蜜百合甚是好，常食益胃又生津，山药多食强身体，熟藕健脾又开胃，多食红枣补肾气，秋季食补很重要，愿收到短信的你吃饱，吃好，吃出身体健康好。

9、秋季到，关怀到，养生贴士我送到。秋季饮食要适量，大吃大喝胃不好；水果秋梨最是好，止咳去燥有疗效；辛辣油腻不食好，伤肝坏脾患秋燥。秋季养生注意好，身体健康幸福到。

10、初春保养很重要，仔细呵护少不了，冷空气来临宜春捂，防治过敏要知道，多食花生和核桃，鱼肉蛋奶凑热闹，白菜番茄和柑桔，增强身体抵抗力，室外活动保健康！

11、刨去西瓜皮的青色部分，把白皮切成片贴在脸和手臂上，五分钟换一次，共四次，再用水清洗，能起到去斑，补水和美白作用。

12、夏至时节天最长，工作生活都很忙，出门记得防骄阳，多吃清淡多喝汤，起居规律身健康，千万千万莫贪凉，甲型流感要预防，夏至祝福最绵长。

13、暖春花开了，多吃青菜好。甜腻不能多，零食精宜少。饭吃八分饱，疾病不骚扰。每天八杯水，代谢畅通了。出门多锻炼，春困消失了。愿你幸福常围绕！

14、过冬之后，人们普遍地会出现多种维生素、无机盐和微量元素摄取不足的情况，如春季多发的口腔炎、口角炎、舌炎和某些皮肤病，所以在春季应该多吃新鲜的蔬菜。

15、金秋时节天转凉，开始进补养生忙，瓜果蔬菜口福享，科学养生身体壮，少辛多酸巧选择，调整饮食摄营养，尽量少吃葱蒜姜，韭菜辣椒不要尝，油炸膨化酒不进，酸味果蔬多准备！祝愿朋友重养生，秋凉补身乐呵呵。

16、秋季谨防食物“相冲”。柿子与螃蟹同吃可能引起呕吐、腹泻；鸡蛋和豆浆同吃可能影响消化；海鲜配啤酒可能产生痛风；豆腐加菠菜可能导致结石。

17、初春季节，时寒时暖。气候变化，乍晴乍阴。传染疾病，容易扩散。注意卫生，早作防范。饮食有序，起居有节。养肝益气，调经蓄锐。身体健康，容光焕发。祝你幸福，长寿无疆。

18、秋去冬来天气凉，几许关怀指尖传：添衣保暖感冒远，帽子手套要备全；热饭热菜胃肠安，冰镇冷饮莫再贪；温水常备润肠胃，寒性蔬果要少餐；。愿健康美丽与你常伴！

19、小满时节又来到，保重身体少不了：辛辣刺激易上火，清淡温和靠蔬果；清晨起床笑一笑，保持一天心情好；饭后散步走一走，强健体魄自然有。亲爱的朋友，工作学习虽重要，身体健康是最好！

20、秋季气温低，雨少湿度低，气候偏干燥，保湿益身体。多吃酸味少辛辣，护肝益肺好处大，少吃寒凉和生食，多吃温软易消化。预防秋燥多吃梨，预防感冒勤添衣，预防秋乏多锻炼，登山游泳打太极。秋季养生重养心，心胸宽广疾病去，心情舒畅体健康，快乐心情多美丽！

21、告诉你长寿的秘诀，就是“九多九少”：少肉多豆，少盐多醋，少食多嚼，少衣多浴，少药多练，少车多步，少虑多笑，少欲多施，少言多行，你做到了吗？

22、杏仁粉是个好东西，泡茶喝美容养颜，制作面膜敷脸美白补水。将杏仁粉1勺、蜂蜜1勺、蛋清1个混合均匀，直接敷于脸上即可。

23、天凉秋乏惹人恼，妙招助你化解之，打哈欠有助清醒，眨眼睛保护视力，深呼吸缓解焦虑，挺腰板放松肌肉，养吊兰净化空气。情浓关怀送到，愿你秋日安好！

24、人生有三件事不能等：父母的孝心不能等；子女的教育不能等；自己的健康不能等！

25、酷暑补水是首要，吃对食物最有效，黄瓜水分含量足，沙拉凉菜味道好，生菜夏季时令菜，三明治里放几片，樱桃搭配西红柿，功效翻倍皮肤好，愿快乐安康！

26、高官不如高知，高知不如高薪，高薪不如高寿，高寿不如高兴！不怕待遇低，就怕命归西。不怕挣钱少，就怕走得早！

27、淘米水美容：其中含钾，第一次淘米的水呈弱酸性，洗发；第二次呈弱碱性，用于面部弱酸环境的清洁，其性温和、不刺激皮肤。加热使用，效果更佳。

28、春季养生，思想上要保持轻松愉快、乐观向上的精神状态。起居方面要坚持适当锻炼、定时睡眠、定量用餐，有目的地进行调养，方可达到最佳效果。

29、春季百花盛开，花粉传播很容易引起花粉过敏者的反应。专家提出，春天常吃蜂蜜、大枣、金针菇和胡萝卜可起到抗过敏的功效。

30、秋季养生，注意饮食细节。预防感冒，多吃莴笋和菜花；防止上火，多吃菠菜和番茄；增强免疫，食用燕麦和大麦；治疗腹泻，宜吃生苹果。小小贴士，愿你安康！

31、季节交替凉意急，顺天应人养精气。衣食住行有规律，食补药养来调剂。羊肉鱼汤热量高，川芎白芷疗风邪。菌菇冬笋增免疫，萝卜鸭汤强身体。祝君顺意！

32、为图方便，很多人喜欢从太阳能热水器里直接取水，烧成开水饮用，但专家提醒，太阳能热水器里的水未经检测，最好不要饮用。

33、转眼寒冬来，短信传关怀。晚上加被盖，脖子别冻坏。白天多穿戴，不要秀身材。没事多补钙，闲来打打牌。天晴太阳晒，天冷就要宅。祝你：过冬也精彩！

34、春季养生保护肝，少酸多甜以养脾；大枣甘甜富含C，猪肝韭菜芹荠菜；春季老病易复发，高压心梗乱心律；支气管炎肺心病，哮喘胆石精神疾。祝健康快乐！

35、秋天养生门道多，互传短信秘方送，收敛肺气多食酸，滋阴润肺防秋燥，蔬菜宜鲜又多汁，养阴生津食水果，多吃豆类多饮水，盲目进补快停停，外出游玩心放松，心情愉悦最重要！世界养生日，祝愿朋友科学养生，健康一生。

36、工作忙碌苦，冬季多补补：首先兔羊肉，多吃强筋骨；莲藕是个宝，御寒最有效；饭后吃红枣，补血抗衰老；早睡又晚起，保暖养元气。愿你冬季安康！

37、糊涂一点，烦恼就会少一点；潇洒一点，生活才会舒坦；计较少一点，快乐就会多一点，锻炼多一点，身体才会棒一点。季节轮回，天气转寒，注意保暖，愿你有个健康的身体！

38、夏季，各种添加维C的饮料大行其道，专家建议，每日饮用以1瓶（500毫升）为宜，若出汗量较大可喝两瓶，以免摄入过量的维生素C和糖分。

39、男不离韭，女不离藕！韭菜补虚益阳，振奋阳性更易男性进食。藕能除烦解渴，生吃消瘀清热，熟吃养胃滋阴，女性多食有好处。

40、看尽风光无数，冰山雪花雕画，做好身体养护，健脾护肝养胃，数尽人生前路，安全健康最主。温馨提示，天气多变，注意身体！

41、夏至，我赞美你，没有你的热情如火哪有秋季的秋高气爽；没有你的烈日当空哪有冬季的数九寒冬；没有你的烈日炎炎，哪有来春季的万物回春。

42、秋季五饮防感冒，萝卜饮，味道好，菜根饮，感觉秒，葱白饮，见效快，菊花饮，芬香浓，姜糖饮，热心肠，保你秋季身体棒，祝你可口可乐！

43、秋季气温降，新陈代谢藏，秋风多悲凉，莫名心怀伤，运动来保养，散步宜提倡，慢跑气渐爽，心情渐开朗，强身健体忙，无暇多忧伤！

44、春天到，人欢笑，学养生，健康保，说春捂，真妙招，饮食篇，需记牢，多运动，户外跑，心胸阔，少烦躁，发短信，交流好，长坚持，健康照。

45、深秋寒气渐长，増衣莫要匆忙；早睡亦要早起，调理顺应阳气；饮食多酸少辛，润肺益胃生津；坚持锻炼身心，疾病难以近身。秋季养生短信，你要好好遵循，身心安康最重，才能一生逍遥，祝友快乐养生，活个生命百岁。

46、夏季管好嘴，少吃多喝水；饮酒莫贪杯，保肝护好胃；多动别怕累，身强赛李逵；乐观烦恼没，舒畅心里美。欢喜夏又回，健康必加倍！

47、春季养生来支招，鱼肉蛋奶凑热闹，白菜番茄和柑桔，富含优质蛋白质，运动锻炼要持久，预防春困精神好，保健防病体健安，愿你健康又平安！

48、没一个朋友比得上健康，没一个敌人比得上病魔，与其为病痛暗自垂泪，不如运动健身为生命添彩！

49、秋高气爽气温降，衣装适宜防着凉；秋季伤肺少吃辛，肺燥伤肝要吃酸，合理膳食宜清淡，养阴益气是关键；保持乐观勿急躁，静心养神心情好；早睡早起勤锻炼，身体健康赛神仙。愿朋友身心健康，生活幸福。

50、季节已改，春寒仍在，保持愉快，心情莫坏。阳光可爱，健康补钙，轻风拂来，好运精彩。脚步迈迈，快乐踩踩，幸福生活，自己主宰。朋友挂怀，愿你安泰。

51、夏天蚊子咬，酷暑心情糟，绿豆做成糕，醒神又补脑，来杯绿豆汤，实惠又健康。

52、阳光灿烂迎朝辉，身体健康多动腿。早起漫步柳岸堤，身热体舒把家归。喝碗热汤补充水，生津解渴提神威。读书看报知天下，众人面前把牛吹。愿你春季好雅兴，聊天愉悦好怡情！

53、走出户外，举目远眺，消除春困；心情灿烂，胸怀宽广，送走春愁；遍赏挑花，笑看青山，采撷春光。春天来了，愿你的生活一片美好，灿烂无限。

54、养生注意养肝，饮食避免性寒，葱姜蒜苗多吃，蔬菜多多益善，早睡早起体健，保持心情愉快，拥抱幸福平安。祝你健康一生伴！

55、苦瓜虽苦作用大，清热降火就属它；凉拌清炒都可以，苦中透甜好滋味；夏季养生是佳品，记得常把苦瓜吃！

56、春季“四要”：一要早睡早起，起居有规律。二要情绪乐观开朗，精神要养足。三要早晚多多运动，经常锻炼。四是春季早晚气温低，要注意防寒保暖。

57、最好的医生是自己，最好的药物是时间，最好的心情是宁静，最好的保健是笑容，最好的运动是步行！

58、甘油防裂作用出名，其补水效果也很不错。将蜂蜜1勺、甘油1勺和2勺水混合均匀，在加入适量面粉搅拌均匀即可敷脸，补水又美白。

59、工作无止境，放松有途径；爱情无捷径，真诚换佳境；生活无困境，知足有意境；幸福无仙境，快乐在幽静！送你个完美环境，让你天天好心情！

60、春季养生以养肝护肝为先，多饮水可促进消化腺和胆汁的分泌，消化好，吸收好，废物出，肝脏损害小，自然就会有健康的身体。

**美容养生专项整治总结范文 第十四篇**

一年的工作结束了，在美容院工作，作为一名美容师，现就我的工作做如下总结：

>一、回首20xx年

1.不断的自我充电。美容行业在一年之前，对于我来说，还是一个陌生的领域。但是在来到xx美容院之后，得到了很多同事和领导的帮助，尤其是店长在工作中，经常的指导我，让我学到了很多东西。在工作之余，我会利用下班时间不断的充电，学习美容知识和技巧，这些都让我的专业技能得以提升。

不足之处：个人销售技巧有待提高

2.工作积极，态度热情。我处在一个服务至上的行业。在美容业中，服务渗透到工作的每一个环节之中，我们的主要任务是让顾客享受到优质的服务，正因如此，所以我们应该以顾客为中心，为她们提供快捷的、高效的、周到的服务。在工作中我态度热情，会尽力的满足每一个服务的细节。

不足之处：个人缺乏自信，缺少自信力

3.积极的参加活动。在刚刚进美容院的时候，院里组织了很多培训的活动，在此期间，我非常积极的参与其中，主动的向老师提问，并且最终顺利的通过了考核。

不足之处：不能主动分享培训后的心得感受

>二、展望20xx年

1.加强技能。丰富自己美容知识，包括产品的知识、基本常识、销售知识等。另外，提升自我技能，包括美容手法技能、按摩技能，另外提高自己在销售方面的能力。

2.了解顾客。把握好每一位目标的顾客，积累自己的顾客资源。

3.端正态度。工作要开心，心态积极向上。

回首过去，不仅是为了自我总结，更多的是为了更好的展望未来。对于20xx年的工作，我希望自己更上一层楼，为美容院未来发展献出自己的一份力量。

**美容养生专项整治总结范文 第十五篇**

1.大枣蜂蜜最养肝

因为春节是我们人体肝脏最为旺盛的时候，也就是我们经常说的肝火旺，这个时候就应该食用一些护肝健脾的食物，可以利用一些大枣、蜂蜜、山药、芡实、莲子等加入梗米中熬至成粥，不仅仅可以护肝养脾胃，还可以帮我们赶走春困，滋补养气的功效。

2.春季最适合的口味：省酸增甘

因为春天阳气初发，这个时候应该增甘减酸，酸性的食物可以直接进入人体的肝脏，甜性的食物则是进入我们的脾脏，酸性的食物摄入过多会因为胃酸的分泌障碍，影响到人体正常的消化吸收功能，此时应该少吃酸类的食物，减少脾胃的负担，因此可以选用：葱、生姜、花生、鸭肉、海带、百合等食物，用以消火。

3.春节最合适食用的青菜

春节最适合食用的青菜非小白菜和油麦菜莫属了，春困是春天最常发的症状，所以这个时候就要减少油脂的摄入，尽量吃得清淡，绿叶青菜可以补充人体所需的维生素和各种氧化物质，蔬菜中的各种丰富的营养物质也是可以起到帮助人体预防春困的作用，并且选择一些带有苦味的叶菜同时还可以起到消暑解毒的功效，所以这个时候多食用小白菜和油麦菜就是最好不过了。

4.最适合食用的水果：草莓

因为草莓中含有极其丰富的维生素C和铁含量，此时食用草莓既可以增强自身的记忆能力和延缓大脑衰老的状况，在每天上午和下午吃上几粒草莓还可以赶走春困现象。

**美容养生专项整治总结范文 第十六篇**

转眼间20xxxxx年已经接近尾声，这一年以来，在各级领导的关心和帮助下，和各位兄弟姐妹们的通力配合下，全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们美容院获得了业绩上的重大突破。我作为一名普通的店长，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，我们必须要不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20xxxxx年我们美容院取得的主要成绩有，我们创造业绩xxxxx多万，平均每个月业绩将近xxxxx万，获得最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了30多人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xxxxx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。

无论过去多么辉煌都已经是过去了，未来还有很长的路需要我们共同扶持，一起前进。在20xxxxx年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20xxxxx年的优良作风，继续发扬“精益求精、止于至善”的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。

无论什么样的团队，工作都不可能十全十美，工作总结不是报喜不报忧的台面功夫，而是实打实的工作提升和升华的绝好机会。所以在做美容院年终工作总结的时候一定要敢于提出问题，发现本年度工作中的不足，找到解决问题的办法，只有这样才能在接下来的工作中更上一层楼。

**美容养生专项整治总结范文 第十七篇**

一． 活动名称：美容养生讲座

二． 活动地点：东区仲景楼205教室

三． 活动时间：20xx年12月14日

范文写作四． 主办单位：大学生美容协会

五． 应到人数：协会会员近100人

六． 实到人数：会员60人

七． 活动目的：

为了让会员和有兴趣的同学更多的掌握美容养生知识，充分了解中医在美容方面的独特疗效和其背后的文化内涵，更为了丰富会员在协会内的活动生活，提升大学生美容协会在整个学校的影响力。

八． 活动流程：

1、活动前一周，邀请安徽中医学院国医堂龚云教授作为此次讲座的主讲老师

2、活动前三天，申请多媒体教室作为活动场地

3、活动前二天，宣传部出海报通知，会长发飞信通知各会员

4、20xx年12月14日晚上18:00讲座开始，龚云教授为会员和同学讲解美容养生知识，活动结束前留出一段时间让同学们和教授互动交流，提出问题，请教授给予解其疑惑。

九． 问题、不足及解决：

1、活动期间，宣传部的海报张贴时间未能清楚安排好，略显仓促，以后宣传部门要加强对会员这个方面的管理和要求。

2、范文TOP100活动开始前，宣传部应派一位同学在黑板上写下“美容养生讲座”的活动主题名称

3、以后举办类似活动时，要求各部门部长及副部必须来参加，起到模范带头工作，并带动各所属部门的成员参与活动，让成员学习更多。

4、相关部门应掌握好多媒体的使用，在教授为我们讲课过程中，不能过分花时间用于调整多媒体关闭的问题上，耽误教授讲课进度。

5、活动当晚，与许多同学及会员的课程相碰撞，导致本次讲座有意愿参加的会员却不能够到场，相关部门以后应该多加关注。

十． 活动中值得表扬的地方：

1、吸取上次活动中在教室使用方面的教训，本次活动当天，申请的教室在讲课过程中能

够正常使用。

2、宣传部门在活动中及时拍照，写通讯稿及活动总结，为以后的活动建立模版

3.、活动现场，在多媒体关闭的问题上出现些麻烦，会长及副会长能及时解决，没有影响到教授讲课的情绪和会员的听课。

4、活动当晚，会长、副会长及相关部长能够及时安排会员到场，避免了耽误教授的宝贵时间。

十一．活动经费结算：合计286

十二．活动整体总结：

本次活动紧紧围绕活动目的进行，讲座的内容较为精细且以教学中医美容的特点为主，切实为广大会员带来很多有益知识。活动虽然小，但具有一定的影响力，在讲课过程中，由于教授举了一些案例，联系了一些的实际情况，并且加入了教授与同学之间的互动交流，激起了她们更加浓厚的兴趣，因此在广大会员中反响良好。思想汇报专题尽管本次活动出现了由于考虑不周，出现了些小问题，但是整体而言，此次美容知识讲座进展顺利，圆满完成了预期任务！

宣传部：汪x

20xx年12月14日

**美容养生专项整治总结范文 第十八篇**

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。

告别成绩斐然的20\_\_，迎来了充满希望的20\_\_年。来到这个大家庭已有一年时间了，过去的一年，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\_\_年的年度目标。

二、展望20\_\_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，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，好好的去体会孙教授授予我们的二十七式。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。

20\_\_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。

**美容养生专项整治总结范文 第十九篇**

《德丽注射美容培训机构》人力资源管理知识讲义之六十四

美容养生馆员工管理制度

1、严格执行上、下班签名制度，着工装签名，并严格签署上下班具体时间。

2、工休按店内轮休制执行，临时事假须上班时间前请示店长或经理批准；请假须真实反映情况；请假一天以上须书面申请经理批准，超过批准期限视为旷工。

3、工作时间须束发，穿着工作服，整齐清洁，佩戴工作牌，淡妆，刘海不得长过眉毛，不能留长指甲，做护理时戴口罩，上班时间不能在手上佩戴首饰。

4、努力培养和提高专业接待素质，按规定礼仪礼貌用语，微笑、亲切接待顾客，主动问候顾客，接待厅内见到顾客须起立，主动为顾客开门。为客人换鞋、铺床，迎三送七，送客人出门不能少于三步。不能在上班时间把个人消极情绪带入店内，影响同事和顾客。

5、尊重顾客。虚心听取意见和建议，并按情况及时包馈给店长或经理，无论如何不准与顾客发生争吵。

6、美容师之间互相尊重、关心和照顾，礼貌用语，严禁在营业场院所内讲脏话，争吵、打闹、发脾气，摔物品等言行。

《德丽注射美容培训机构》人力资源管理知识讲义之六十四

7、服务工作安排，工作积极主动，主动联系及预约顾客，工作不拈轻怕重，挑三俭四，自觉服务工作安排。不经店长或经理同意，不能随意调班，和擅自安排工作或休息。

8、不能在店内从事工作业务无关的事情。

9、给顾客作护理时，沟通顾客应轻声细语，美容师之间不允许相互开玩笑取乐，喧哗、议论事情。无论上、下班时间，均不能躺在美容床或伏在工作台上休息、睡觉(特殊情况须请示店长同意)

10、自觉维护本店的形象、声誉，积极提供有利于本店发展的方式方法。不准在店内议论他人是非或与顾客议论本店内部是非。

11、节约用水用电，杜绝浪费行为。做护理不准偷工减料或铺张浪费。

12、严格执行卫生清洁制度。

13、上班时间手机调到震动状态，给顾客做护理时不准接私人电话，电话内容由他人代为转告或改时间打入，接听时间不准超过3分钟，顾客预约电话请他人代为登记。

14、每天早、晚班必须交接班，清点货品及营业款。

15、当班时间必须按规定填定各类报表。

《德丽注射美容培训机构》人力资源管理知识讲义之六十四

16、不能利用上班时间从事个人护理，从事个人护理按有关规定现金结帐。美容师个人购买产品仅供本人使用，严禁利用职务之便损害本店的利益。

17、正规合理的使用美容仪器，爱护美容养生馆设备，产品根据需要放入冰箱低温保存。

18、严格保密顾客资料。未经店里(经理)同意，不准私自借用店内资料、物品，不准对外泄漏本店内技术、管理资料及具体经营数据。

19、业务经理(店长)对属下美容师有绝对领导权和管理权，美容师必须服从安排。

20、工作时间不得打私人电话，不得吃零食、吸烟、渴酒、大声喧哗、追逐、打闹、私会顾客和家人。

**美容养生专项整治总结范文 第二十篇**

>一、日常工作内容

1、转接电话，准确的转接来访者电话，委婉对待骚扰电话，提高工作效率；

2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；

3、通讯录更新，鉴于xxxx美容院人员调动较大，以及新增人员较多，通讯录不能及时更改，影响各部门之间以及客户与xxxx美容院之间沟通。所以要做好跟进工作，及时更新通讯录，而且在以后工作中经常和各部门沟通联系，便于及时得到正确信息；

4、考勤记录，为新来员工登记录入指纹，做好考勤补充记录；

5、记录每天的值日情况，并做好前台以及贵宾室的清洁；

6、每天9：30——10：00开启led大屏，并检查其使用，若出现故障，立刻联系相关人员维修；

7、做好院长办公室的清洁；

8、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员；

9、美容院文件的分发，及时将文件分发给各部门，将公司的各项政策措施快速传达下去；

10、会务工作，会议前通知人员准时到会，并准备茶水；会议时要及时添加茶水；会议结束后做好会议室的清洁；

11、每天登记温度，按规定开启空调并做好记录；

12、下班时检查前台灯光、贵宾室以及库房门锁，确定空调、电脑的电源关闭。

>二、存在的问题

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前xxxx美容院人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

>三、对自己的建议

1、作为前台，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解xxxx美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡是都要先想到后果；

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是xxxx美容院整体组织结构中的一部分，都是为了美容院的总体目标而努力。

**美容养生专项整治总结范文 第二十一篇**

今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，对美容院深深的感激之情。以下为我的工作总结。

一、主要工作情况

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。

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，我成为了美容院的一名店长，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、明年工作计划

我将继续从这些方面去着手学习和强化：基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期等。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。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。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。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。

今年即将结束，我们将迎来新的一年，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。

**美容养生专项整治总结范文 第二十二篇**

作为一名在美容院里担任前台的工作人员，这一年来的前台的工作，我也有着些许的一个成绩，同时也对自己的不足有了一些的改进，让自己得到了成长，现在就这一年来的前台工作做下个人的一个总结。

作为美容院的前台，不但是要接待客户，同时我们也是有着一点销售性质的服务，对来到我们美容院的客户，除了正常的接待，公司也是要求我们对客户推荐合适他们的套餐，当然这个也是有技巧的，不能一上来就是推荐套餐，那样也是很容易吓跑客户的，而且来我们美容院的客户一般都是已经有了一定的想法，也是有美容的一个需求的，所以才来到我们前台进行咨询。

对于新客户，我们都是热情的接待，介绍我们美容院的特色服务以及套餐，让他们了解我们美容院的实力和水平，同时了解客户的一个需求，知道他们是对哪些方面感兴趣，然后针对性的推荐合适的套餐或者美容师给到他们，而对于经常来美容院的老客户，也同样是热情的接待，积极的为他们解决问题，带领他们去找他们熟悉的美容师。

一年来，我认真积极的接待客户，也较好的完成了领导布置下来的销售任务，在做前台工作的时间里，我也是学到了很多的东西，了解了更多美容院的知识，知道想要做好一名前台，一名销售，都不是很容易的事情，工作之余，我也是积极的和美容师沟通，对我们美容院的产品以及套餐有更多的一个了解，对于服务的礼仪要求，我也是尽可能多的去学习，让自己变得更加的专业。

同时对于销售技巧的学习也是让我能在这一年的时间里能完成任务，这些学习除了对工作有用，同时也是让我自己的一个能力得到了很大的一个提升，让自己做起工作来也是更加的有利，同时自己在和同事的相处也是很友好的，同事有什么困难，或者工作上有什么需要帮助的，我也是尽自己所能去帮忙。

一年的时间，真的很快就过去了，回顾过去，我也是有着很多的不足，像做事情有时候比较急躁，销售的时候，推荐得太频繁，刚开始的时候也是吓跑过客户，后来我也是知道了我的问题，不能再这样下去，必须要有一些销售的技巧，同时自己也是要做好前台的工作，而不是一心只想着完成任务。专业的态度会让客户信任，自然而然销售的任务也是会更加的容易完成了。

**美容养生专项整治总结范文 第二十三篇**

工作汇报

时间：早上09：30左右—13：30左右

公司部门会议，会议结束后，根据市场需要我开始编写发给客户的文件介绍汉藏宫的文件 《汉藏宫私人健康管理理想国》

下午13：30——14：00左右

请彭总监审核我编写的文件，根据指示，我再次调整文案，同时准备拜访客户，作准备工作，和跟客户联系拜访事宜!

下午14：30——15：00左右

拜访：

收获：发现对方

公司实际是个收费制的汽车俱乐部，有很多优质客户群，他们经常组织自驾游活动，最近他们要在棕榈泉别墅区搞活动，招募会员，表示资源可以共享，计划下周有空来公司看看、体验(此处与卢明配合)。

下午15：35——17：50左右

红顶国际 江苏商会

拜访：与该处负责人黄小姐交谈，渗透功能医学健康管理，她的疑惑很多，开始说要跟商会的会员联系了再说，我和李纯打配合我说我开车去接她来公司参观，最后她同意下周看情况来我们公司参观!

小结：手册应该早些出来，好给客户一个高档次感觉。

**美容养生专项整治总结范文 第二十四篇**

在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

>一、业绩

总体任务xx万元，实际完成xx万元，完成任务的这一年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在x万元左右，x月份美容师离职xx人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，淡季对销售有一部分的影响，回头客留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

>二、促销活动

xx月份xxx举行大型促销活动，总体任务x万元但我们只完成了x万元，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动，推广不频繁，赠品供应不及时，员工销售有些力不从心，流失一部分顾客，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

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.树立对美容院高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为美容院着想，为美容院全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门的团结协作，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。

**美容养生专项整治总结范文 第二十五篇**

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xx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xx，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xx直营店平均每个月有x万多元的业绩，每次活动大家都通力配合，我们的店被评为xx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。

20xx年，我们就要在这崭新的一页上，书写属于我们xx的辉煌，希望大家一起努力，在20xx年，能够继续发扬xx人精益求精，止于至善的经营理念，给我们的顾客提供最优质的服务。20xx年，我们店的销售目标是xx万，大家有信心吗？

年终总结，主要有两点：

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。

在整个总结的过程中，需要注意以下几个问题：

1.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，要调理清晰。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，想想怎样才能够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。

2个多月的实习经历让我学到了很多，也成长了很多。

我从20xx年2月至20xx年4月在XXXX宠物店实习。它位于XXX街，是一家去年8月新开业的一家宠物店，面积不大，但设施较为齐全。有独立的美容工作室还有独立的寄养层。主要经营宠物美容、宠物寄养、疫苗防疫、用品销售等。

宠物店用品主要是一些猫狗用品，大到狗屋、猫爬架，小到他们脚上穿的袜子，都有卖。但是宠物店的美容的对象仅限于狗狗。店里来的狗狗品种主要是贵宾、雪纳瑞、比熊等小型犬居多，当然还有一些中大型犬，如金毛、萨摩耶、阿拉斯加、哈士奇也比较常见。宠物店经营半年多已经有一定的固定顾客群，并且在不断壮大。

店内有工作人员4人，店长，美容师，2名助理。我是做为一名宠物美容师助理在宠物店实习，主要的工作是独立完成一些基础美容护理，协助宠物美容师完成一些美容造型，还要能独立销售用品已经店内卫生消毒。

在实习的前两个星期，我都只是在熟悉阶段，只能做一些用品销售以及给狗狗做比较基础的美容护理工作，例如剪指甲，剃脚底毛、腹底毛，拔耳毛，洗耳朵，洗澡，挤肛门腺。其实我觉得这些都不难，但是最开始做总有一种不熟悉的恐惧。比如剪指甲时怕不小心剪到血线，用剃刀的时候怕不小心剃伤他们，洗耳朵的时候又怕弄伤他们的耳道，尤其是拔耳毛的时候，狗狗不愿意配合，乱动，因为疼痛而叫的时候，更会手足无措。但是时间一长，次数较多以后，自己就会有一定的经验，知道怎么样做不会弄伤他们，狗狗也会比较舒服。由此可见，实践经验很重要。

**美容养生专项整治总结范文 第二十六篇**

作为一名美容院经理，我深深感受到了这份巨大的责任。经过多年的工作经验，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，首先要有一个职业经理人；二是要有良好的专业知识作为后盾；三是要有良好的管理制度。用心观察，用心与客户沟通，就能做好。美容店的工作总结如下：

>一、认真贯彻公司的经营方针

同时，公司的经营战略会正确及时的传达给每一位员工，起到承上启下的桥梁作用。

>二、做好员工的思想工作

团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每位员工的优势，充分发挥其特长，做到量才适用。增强我们店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

>第三，通过各种渠道了解同行信息

了解客户心理，知己知彼，心中有数，让我们的工作更有针对性，避免不必要的损失。

>第四，以身作则，做一个帅气的员工

不断向员工灌输企业文化，教育员工要有大局感，从公司整体利益出发做事。

5.以周到细致的服务吸引客户

充分发挥全体员工的主动性和创造性，让他们从被动的“让我做”变成主动的“我想做”。为了给客户创造良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工做好以下几个方面的工作。

首先，每天做好清洁工作，为客户创造舒适的环境；

其次，积极服务客户，尽可能满足消费者的需求；我们应该不断增强服务意识，让顾客带着由衷的微笑和礼貌文明的语言离开我们的店。

第六，处理好部门之间的合作

上下级工作合作，少抱怨，多热情，客观看待工作中的问题，以积极的态度解决。

现在门店的管理逐渐走向数据化、科学化，管理手段的改进对门店管理者提出了新的工作要求。熟练的业务将帮助我们实现各种运营指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我会用更精致、更熟练的业务来管理我们的华东店。

面对明年的工作，我觉得责任很大。要随时保持清醒的头脑，明确明年的工作思路，重点抓好以下几个方面：

1.加强日常管理，尤其是基础工作的管理；

2.加强内部员工培训，全面提高员工整体素质；

3.对公司建立高度的忠诚度，忠于职守，顾全大局，凡事为公司着想，为公司经济效益的整体提升做出贡献。

4.加强与各部门和兄弟公司的团结合作，共创辉煌

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，逐步成为一个优秀的团队。

**美容养生专项整治总结范文 第二十七篇**

20\_秋分养生知识总结

1、多睡1小时。由热转凉的交替时期，身体会产生一种莫名的疲惫感，这就是“秋乏”。此时，就应该相应地调整起居，尤其是睡眠，要充足，最好比平常多睡一个小时，并且保证有质量的午睡，不仅可以让人保持精神，还能在冬季来临之前保存能量，养精蓄锐。

2、避免过早地添加衣物。初秋，暑热尚未退尽，不宜过多过早地添加衣服，用来提高机体对低温环境的适应能力。然而，“秋冻”要因人而异，老人和孩子的抵抗力弱，对天气变化非常敏感，则应及时增减衣服。“适温”最重要。尤其在关节、腰部、咽喉、颈部等地方需要做好保暖工作。

3、多喝蜂蜜水。蜂蜜润肺、养肺，秋天经常服用，既可以防秋燥，又能抗衰老。有些人说，这个时候生姜要少吃，其实也不一定。生姜性偏温，对于小感冒发发汗还是比较管用的。

4、贴秋膘要循序渐进。进入初秋，夏天里比较差的食欲逐渐好转，但这个时节人的肠胃功能比较弱，太多的肉类等高蛋白食品会加重肠胃负担，影响肠胃功能。

5、喝粥健脾胃补中气。百合粥、银耳粥、杏仁粥、莲子粥、坚果粥和芝麻糊等，都是很好的养生早餐。医生提醒，调理保养身体应该从秋天开始，多吃滋阴润燥的食物，能增强抵抗力。

6、多喝水去秋燥。想去秋燥必须养阴，而养阴的重点在于留住水分。建议早上起床后喝一杯温水，可以让整个消化系统苏醒过来。但是千万不要喝冷水，因为人的脾胃喜温忌寒，低于室温的水多喝反而有害健康。

7、多吃清热安神食物。比如银耳、百合、糯米、莲子、豆类及奶类，但不可一次进食太多，少食多餐。

8、少吹空调风扇。初秋早晚温差较大，肺炎、哮喘等呼吸道疾病容易发作，经常吹空调、吹风扇，可能引发肩周炎、颈椎病等，要少受“冷刺激”。

9、避免脐部、胃部受凉。天气渐凉，肚脐部位对外部刺激特别敏感，要及时增添衣物。睡觉时盖好腹部，关好门窗。

10、轻松运动。饭后两小时，可以做些不太累的运动，如快走、慢跑、跳操、瑜伽等。适度的运动有利于改善血液循环，对消化吸收能力也有帮助。

11、精神调养防悲秋。“自古逢秋悲寂寥”。初秋，天气万物由春夏的勃勃生机转向萧条冷落，加上干燥，人们出现心情波动甚至情绪低落都是正常的生理反应，应注意收敛情绪、维持心性平稳。

秋分养生吃什么

1、宜吃酸味食物

秋属肺金，酸味收敛补肺，辛味发散泻肺。所以，秋分节气，应该多吃一些水果蔬菜等酸味食物，少吃一些葱姜等辛味食物。

2、宜吃养胃食物

秋季，也是胃肠病高发的季节。所以，要少吃生冷、辛辣、烧烤等刺激性的食品，多吃一些比较温和的食品。还可以喝一些红茶，以达到暖胃的功效。除此之外，还可以养神。

3、宜吃润肺食物

秋季，气候干燥，容易诱发秋燥，大便干燥、便秘，口干舌燥，皮肤干燥。所以，应该多吃一些滋阴润燥的食物，如银耳、百合、淮山、芝麻、鸭肉等等。

**美容养生专项整治总结范文 第二十八篇**

不知不觉之间，上半年即将过去。在过去的半年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在店长的正确领导下，在各位亲爱同事和家人们的帮助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了上半年的工作目标，总而言之，收获多多!

一、回顾上半年

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

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！