# 美容销售工作总结

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-01-16

*美容销售工作总结 一年即将过去，销售人员为了完成年终销售目标在做最后的冲刺，很多销售人员，特别是一线的销售人员，一年之中在市场上奋战超过200多天，这绝非危言耸听。带着一年来辛苦耕耘的成果、结果或者是“后果”，即将迎来20\_年的到来。对于销...*

美容销售工作总结

一年即将过去，销售人员为了完成年终销售目标在做最后的冲刺，很多销售人员，特别是一线的销售人员，一年之中在市场上奋战超过200多天，这绝非危言耸听。带着一年来辛苦耕耘的成果、结果或者是“后果”，即将迎来20\_年的到来。对于销售人员而言，不是需不需要总结的问题，而是要怎么总结的问题!

>美容销售工作总结(1)

XX年飞驰而去XX年姗姗而来，在这辞旧迎新之际一年一度的工作总结到来了。XX年3月16日是我在一次走进xx经理店的日子，我有一种久别回家的感觉，感到无比的温暖和亲切。回想起在这10个月中有过寂寞有过快乐，在刚来的时候没有顾客，为了解除寂寞就找一些零活干，慢慢的店长就给我安排顾客，我非常珍惜每一个顾客，心想一定要认真服务，可是结果不是向自己想象的那样好，由于很久没做过顾客手法也不熟练手也有些粗糙在加上离开美容行业两年多一些细节地方做的不到位流失几个顾客，但是我没有失去信心，很快就有很多顾客认同我，业绩也在不断的上升。在我来店的第三个月我就给自己定了一个目标每个月要赚3000元，我一共没有几个顾客3000元对我来说也是一个高峰，怎么来完成，我就去找店长要不来顾客档案电话，我就不断的给顾客打电话说一些关心的话，就这样我的顾客就越来越多，这时我在想找回来一个顾客很不容易我一定要珍惜，要想尽一切办法不能在让他们流失，我就告诉自己一定要做到以下几点

1 要有爱心 爱每一个顾客 ，顾客对我的信任越大 我对顾客的责任就越大 顾客越是烦恼的地方就是我要付出的地方，我从来不珍惜我自己的力气，尽量让每一个顾客高兴而来开心而去。

2 要有责任心 顾客选择了我 我就要对顾客负责任，一定要认真服务好每一个顾客，为顾客所想，站在顾客的角度去想，为顾客所急，顾客想要的就是我要做的。

3 要有快乐之心 当顾客看到我的时候永远是快乐的，这样也会给顾客带来快乐，当顾客的心情好了，身体也会好美容的效果也会更好。

我是这样想的也是这样做的，我每个月的目标也是超额完成的。我今天能站在这里做工作总结我要感谢修经理给我这个平台，也感谢修经理给我的关心与照顾，也感谢喻店长和于店长的帮助与支持，也感谢同事们的帮助与配合。

我要在XX年里以积极的心态做好自己的本职工作，积极配合店长工作，以店为家，创造最好的佳绩。

祝修经理王经理各位店长和全体同事在新的一年里身体健康，心想事成，万事如意，春节愉快!

>美容销售工作总结(2)

律回春晖渐，万象始更新。告别成绩斐然的20xx，迎来了充满希望的20xx。来到名角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，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!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。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

>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(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20xx年的年度目标。

>二、展望20xx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201X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，学会冰冰经理的能让己很快的快东起来，哦，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到郑总所说的：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二十七式。学会接受和采纳。来到公司时常想想真的很幸运，特别是公司举办的20xx狮王争霸赛让我对工作充满力量，同时也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。更要感谢我的好朋友娜娜让我来到了金火。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。

20xx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。在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐!

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！