# 美容工作总结范文简短(必备16篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-03-17

*美容工作总结范文简短1随着一年的工作结束，我作为一名xxx美容院的美容师，在这个令人难忘的20xx年里，我积极的跟进着领导的指挥，在工作中积极的加强自我的管理和锻炼，让自身的工作在锻炼中不断的改进和提升。当然，不仅仅是我，今年的改进，是我们...*

**美容工作总结范文简短1**

随着一年的工作结束，我作为一名xxx美容院的美容师，在这个令人难忘的20xx年里，我积极的跟进着领导的指挥，在工作中积极的加强自我的管理和锻炼，让自身的工作在锻炼中不断的改进和提升。当然，不仅仅是我，今年的改进，是我们整个美容院的重要任务，是我们整体的进步之年。

尽管在在今年的工作成绩来看，我们在工作中确实遇上了很大的危机和麻烦！但作为一名的美容师，我深知自身作为xxx美容院的一份子，必须和大家一起在工作中积极的改进自我，才能给帮助美容院度过难关！现在，回顾这次的情况，我对自己在美容院的工作情况做如下总结：

一、加强服务，提升顾客的满意度

作为美容院，我们是给顾客带来美好体验的服务性行业。为此，在工作方面，尽管技术和科技能力很重要，但给顾客带来服务，让顾客享受到变美的过程也是非常重要的关键！

为此，在今年的工作中，我们在院领导的安排下，积极的参加了服务培训的课程。在学习中，尽管过去我以为自己在服务上已经做的够全面，够细致。但在老师们的指点下，我才意识到自己最大的问题——自大！看着老师们熟练且复杂的手法，以及各种在语言和仪态上的技巧，这些都是我感到自愧不如。

作为服务者，我们决不能带着高傲自大的心态去做自己的工作！这会使我们出现严重的松懈和态度问题！不仅会让顾客感到不满，还会让顾客留下不好的评价，给我们的工作带来影响，这对我们而言是最为糟糕的情况。

当然，在经过了这次的改进之后，不少老顾客也对我们的评价也有了很不错的回馈，得到了更多顾客的青睐和赞赏。

二、提升个人技术，加强专业能力

除了在服务这种表面上的功夫，作为美容师，我们更要注重手上的技巧！在我们的老顾客中，女士们对于美容方面的情况都非常敏感。毕竟美容就是为了变好、变美，如果在工作中出现了一点点的不足，就会被很容易的发现！

但是，经过学习和锻炼，我一年来在专业的能力上也在不断的提升。不仅带来了很多的新顾客，连老顾客都对我的进步有所感觉。这也进一步巩固了我的客户群体。

一年多来，我积极的在工作中改进自我，并努力的开发新客户，巩固老客户的关系，为顾客带来更好的美容体会，让自己的工作也能更进一步！

**美容工作总结范文简短2**

时间总是转瞬即逝，在xxxxx前台工作的两个多月，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和xxxxx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。

>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xxxxx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xxxxx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9：30xx10：00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；

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xxxxx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xxxxx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xxxxx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。

**美容工作总结范文简短3**

一、 热爱美容行业,并掌握好销售技巧和话术

纵观各行业的顶尖精英，在分享成功销售经验中总会提到热爱自己的行业，因为爱业所以专业，最终能成就事业。每每遇到工作瓶颈时不愿设法改善而是自叹自哀，甚至逃避想改行，重点还是业绩无法突破。所以想要在美容行业有所成就，就要掌握销售技巧和话术，突破自我才能成就自我，金钱的诱惑往往是最大的。

二、懂得合作，多和同事交流销售心得

很多美容师感觉自己的技术很好，不懂得合作，也不会和同事交流销售心得，就怕她的业绩比自己的多，其实只是会导致自己在一个狭隘的空间里，别人走不进来，你也出不去，好的知识你也学不到。所以想要提升自己的业绩要懂得合作、学习和交流。因为一个人的力量再大也是有限的，只有合作、团结才会真正走上成功的道路。

三、用心服务，留住顾客

从经营的角度来看，顾客进门我们是在做生意，既是一般人说的“开门做生意”，而顾客出了大门我们才开始做服务，称“售后服务”。所以顾客进门的服务其实是为了做生意而必须要给的，因为我们贩卖的本来就是“技术、服务”一体的\'产品。客人在店内所接受的任何一种待遇，都只能视为‘交易’，这些服务对顾客来说是值不值得的问题，而不是好不好的问题，让顾客真正感到贴心与满意的服务应该是出门后的关心与问候，也就是“顾客回访”。

四、工作积极主动，创造业绩

很多的美容师不敢与顾客主动说话。店长教美容师怎么说、怎么推销产品，结果美容师就把店长给他说的话复述了一遍，这么直白没有含量技术怎么可能赢得顾客的赞赏，怎么赚得了钱呢。优秀美容师都是主动的，我们经常说的创造业绩，而不是等待业绩主动来找你是一个意思。

五、要善于学习，加强技术专业

要进步就必须要善于学习。尤其是美容行业，是一个时尚行业，要求创新的速度更快，就一定要及时充实及完善自身的知识体系。美容师要搜集行业信息，每年都有什么新的技术、新的产品、新的理念、新的模式，必须要了解掌握。做销售，从某种意义上讲就是要利用信息不对称。什么是信息不对称，就是有人知道，有人不知道;有人知道得多，有人知道的少。做销售就是知道的人卖给不知道的人，知道多的人卖给知道少的人。所以美容师要比顾客知道得越多越能和客户交换看法，解答顾客的种种问题。

**美容工作总结范文简短4**

转眼间20\_\_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，我们才能随着美容院一起成长和进步，最终成为美容行业秀的服务团队。

20\_\_年我们美容店取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，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。尤其是我们的美容导师\_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20\_\_年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20\_\_年的优良作风，继续发扬^v^精益求精、止于至善^v^的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在20\_\_年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破500万。

**美容工作总结范文简短5**

美容院会定期招聘美容学员进行培训，使她们成为专业的美容师。这培训学习过程一般需要三个月或半年时间，那在这段时间，美容院是如何培训学员的?我们一起来看看具体步骤：

第一周：

第一天：带领美容师参观会所，讲解工作职责和流程，了解美容师在内训期间学习情况，安排好各项新员工下店工作事宜，使其尽快熟悉会所并适应工作环境。

第二天：带领美容师了解各种疗程，护理项目，产品特性及价格，熟悉店内近期通知和活动。

第三天：安排美容师多接触实际操作(观摩老美容师工作流程)，使其尽快将理论与实际相结合，适应工作。

第四-六天：以学习为主，适当观摩，学习工作经验。

第二-三周：

主要以培训美容师专业知识，考核手法，要求美容师写工作总结和心得，主要目的使美容师尽快熟悉工作，熟练业务水平。

第一个月总结：考察美容师手法，专业知识，了解员工心理情况及个人素质(主要了解员工性格优缺点，喜好，过往学习或工作情况)，考核合格方可上岗轮牌，服务顾客。

第二个月：收集顾客，店内同事对新美容师工作的能力，状态及各方面的反馈信息，适当予以指导，引导美容师尽快适应工作，步入正轨。

第三个月：了解美容师各方面工作情况，适当予以指导，并根据美容师工作量及业绩，顾客反馈情况等适时给与制定工作任务。根据工作任务完成情况适当给与指导。

此时美容师已经能够熟练操作业务，融入正常工作进程中。此后根据美容师个人素质制定相应任务，在帮助其独立完成任务的同时给与相应的鼓励和评价，使美容师建立信心，为日后的更多进步做铺垫。

**美容工作总结范文简短6**

美容师是美容院里的重要角色，每天不仅要给顾客做好服务，还要不断的跟踪顾客，和顾客维系好情感沟通。而且还负责美容院常规销售，美容资讯服务等等。可以说任何一个美容师都必须是多面手，情感专家、美容专家、健康顾问、时尚达人等等。美容师的工作这么杂，这么多，究竟应该如何写美容师工作总结呢？以下是普丽缇莎一名美容师的工作总结范文：

一转眼，20xx年的阳春三月就过去了，在过去的一个月里，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，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。当然，在这个月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。

这个月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普丽缇莎产品知识、学习新的手法、对我们新的仪器也争取尽快掌握，一最好的姿态更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。谢谢大家。

**美容工作总结范文简短7**

  想要做好第二季度的美容师工作自然不能够容许任何疏忽出现，所以我在工作中十分重视客户的需求与美容技巧的运用，也许是对美容师工作比较严谨的缘故导致我在第二季度结束的时候不知不觉成长了许多，这既是这段时间努力的成果也是我比较重视美容师工作的缘故，为了秉承这种良好的作风应该对第二季度完成的美容师工作进行总结。

  加强了对美容产品的了解并在工作之余与同事进行这方面的探讨，作为美容师自然需要在工作中运用各种美容产品来取得良好的效果，因此我得加强对美容产品的了解并利用这方面的学习来提升自身的美容技巧，无论是美容产品的成分还是效果都应该谨记在心并将其运用到工作中去，即便是与客户进行交流的时候也能够因为自身的专业度得到对方的认可，所以我从未忽视过对美容产品知识的学习从而在工作中取得了不错的进展，但是想要保持住这种优势就得在以后的美容师工作中重视新产品的发布以及试用才行。

  除了较强的工作能力以外也要具备较高的职业素养从而得到客户的认同，尽管自己的主要职责是做好美容领域的相关工作却也要学习营销方面的知识，既要做好客户开发工作也要在后期的维护中不断努力才行，若是仅仅满足于美容工作的完成而不去处理好与客户间的关系则很难取得长期性的发展，至少应当妥善利用客户资源从未为今后达成业绩指标提供更多的保障，虽然第二季度的美容师工作完成得还算不错却也要更加重视才行，想要适应职场竞争带来的压力就得通过工作中的努力建立相应的优势。

**美容工作总结范文简短8**

  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，我们美容师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。回顾过去的上半年，我的总结如下：

  1、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。

  2、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。

  3、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。在店长和同事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上半年的目标。

  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。

**美容工作总结范文简短9**

在过去的20\_年，不管成绩怎样样，都将成为过去。作为一个力求上进的新美容师，我们就应向前看，向着我们完美的未来进军。20\_年不管是对于美容院，还是对于美容师自己，都是具有十分大的好处的，一切都是崭新的开始，我们要抓住20\_的尾巴，为崭新的20\_年的奋斗做好准备。下面就是作为美容师的我，在20\_年的个人工作总结。

>一、工作方面

既然是作为美容院的一名员工，自然就就应在工作方面有大的突破。在总结了20\_年度工作状况以后，我工作方面有以下调整：

首先是自己在工作方向上的调整。虽然我们平时都在忙，但是如果我们仔细思考的话，就会发现，很多时间其实是被我们浪费掉了的。为什么会浪费掉很多不必要的时间，就是因为我们在工作的时候，没有把握好方向，工作也没有重心，在很多事情上过多的投入精力，而在关键问题上则显得有心无力。为了避免这样状况的.发生，我在20\_年的工作中，明确自己的工作方向，朝着既定的目标，充分利用时间创造效益。

>二、充电学习

接下来就是自己潜力方面的提升了。作为一名美容师，拥有专业的手法和理论知识是不够的，就算是各方面的潜力都具备了，也是能够透过学习变得更加专业的，谁会嫌自己的潜力强大到不用提高呢。所谓“人无我有，人有我优”，为什么明明已经有潜力了还要学习因为此刻的竞争实在是太激烈了，如果你不透过学习提升自己，很快就会有人将你比下去，而一旦你失去了竞争的优势，那么如何在自己所在的领域有所长呢

三人行必有我师，在别人的身上总有我们不具备的潜力和优点，而这些都是值得我们学习的。不管是美容师的手法还是其它方面，美容师是不是能够透过学习变得更加优秀呢另外一方面，作为美容师，会不会一向都是美容师而没有改变美容师是不是能够从领导层那里学到一些管理潜力呢。

美容师这个岗位能够很好地锻炼我们的口才，和与人沟通的潜力。当我们和别人愉快沟通的时候，不只是我们的感觉好，也能给顾客留下很好的印象。我期望自己在20\_年能够创造十分不错的效益，先根据美容院的总体目标制定自己的工作目标，并且努力完成每个月的工作目标。

**美容工作总结范文简短10**

做一个美容师很容易，做一个销售能力出众美容师则很难。首先一个优秀美容师从心态上要热爱这份工作，乐业、敬业，处处细致而周到理念服务于顾客，让顾客全身心感受到轻松自然。而不从顾客时店那一刻起盯着钱包不放。

真诚才能感动别人

对待顾客特别要注意细节问题，用真诚心，关怀话语去打动顾客。例如，很多顾客都有祛斑失败经历，对美容院产品或服务项目心存疑虑，担心会有反弹，过敏现象。美容师应该首先掌握顾客皮肤出现问题根本原因，因为其自身内分泌混乱引起，还对某种产品过敏反应，或者顾客本人近段时间生活不规律等等原因导致后果。还要了解为顾客使用产品功效、特点需要祛斑技术，以及治疗期间该注意问题。最好能告诉顾客关于祛斑原理相关知识，解开她们心里困惑，消除她们陌生感排斥感，销售自然而来。

自信才会有权威

“自信女人最美”，因为自信能使人面部表情、言谈举止都包含一种积极饱满情绪，举手投足间都洋溢着吸引人魅力，还能为自己塑造出一种迷人气质，使自己焕发光彩。与这样人相处，很容易被她所感染，她能带给你一种不竭力量斗志。

善于引导老师

一个优秀美容师应该专业技师、心灵美导老师结合体。优秀美容师除了有过硬美容技术手法，还应该具备一定文化素养，才能美容行业竞争不断汲取新知识，学习新技术；一个优秀美容师还要有洞悉他人心理能力，根据不同性格顾客采用不同形式进行交流沟通，让顾客得到从心理到身体上舒适感。

做一个优秀美容师最重要还老师这个角色。美容师既然以“师”相称，“师者，传道授业解惑也”，优秀美容师除了为顾客保养皮肤外，更要将美哲学、美技法以及怎样去塑造美等等一系列与美有关知识教授给顾客。

优秀美容师绝招：后期回访

美容师精湛专业技术基础，个人内气质修养才最重要。美容师最好要化一点淡妆，衣着要整洁大方，这样形象会让顾客有被尊重感觉。待人接物时语言艺术修养可以体现美容师个人内素质。

其次，对美容项目进行跟踪服务也优秀美容师小秘诀。顾客做了美容护理，并不代表一切就完结了。要留住顾客脚步，首先要留住她心。所以，对顾客后期追踪回访显得尤为重要。尤其如果顾客你这里做美容出现了皮肤过敏现象，就更应该作了相应处理后进行回访，并诚恳邀请顾客再次回美容院接受专业护理。别小看后期回访，这一个优秀美容师建立顾客缘，让顾客信任你最好捷径哦。

**美容工作总结范文简短11**

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!

**美容工作总结范文简短12**

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。

**美容工作总结范文简短13**

20\_年个人工作定位、思路及发展计划

我一直坚信“机遇总是降临于有准备的人”，而“有准备”就是要有规划。一份好的职业生涯规划，所包含的是我对未来的憧憬，为自己的未来进行好好的规划。我今天站在哪里并不重要，重要的是下一步要迈向哪里。生涯规划是对个人一生的规划。今天我写的这个工作计划将是我在以后工作中对自己进行衡量的标准。能够让我在屈臣氏工作的日子里从细节作起，尽职尽责，果断地把握机会，走好每一个成长环节。 自我分析

我是一名性格外向，思想超前，有前瞻性，喜欢追求新兴事物和生活方式，有优秀的推理力和创造能力，业余时间喜欢看书，听音乐和旅游。

自我优势，有独创性，做事比较认真，有条理性，有计划和责任心。对感兴趣的事物会投入全部做的最好，是一个比较讲究细节的完美主义者。

自我劣势,有时候做事太强硬，性格上比较自我和好强。

个人工作定位：

我从11年11月17日记入屈臣氏这个大家庭，期间，感受到公司同事无微不至的家人般的感情，特别是直接领导suki.给我的帮助是巨大的。从进入到这个大家庭，我受到了公司关于店铺后台操作，推销技巧等诸多运营方面的培训。给我在店铺运营和销售方面带来了巨大的提升和支持。我做为店铺的美容顾问，首先我认定领导赋予我的这个岗位。在这个岗位上我会不负领导对我的信任且予以重任坚定信心、持之以恒、认真学习、研究、实践、总结。面对当前冷峻的零售行势，纵使一路荆棘、一路狂风暴雨，我依然会带着一颗感恩的心、迈着坚定的步伐跟紧领导决策、在美容产品销售顾问这个岗位上无怨无悔。

美容产品百货行销趋势

从目前零售行业和美容市场来看属于疲软趋势，根本问题在于大部分零售业难以适应新行势要求，而且新品牌大量争夺市场，最大的问题人民币的加速升值引起的市场销售减少、产品成本不断上涨。但有一点我很坚信，屈臣氏作为代表性的药品美容零售店采用了现在毕竟成熟的采销专门店的模式，降低了采购成本，而且开发了自由品牌，培育新的利润来源。从日久来看，通过公司的行销模式，屈臣氏将成为国内唯一一家知名药品美容品零售标杆。

建立初步目标

用优异的成绩过实习期过后，到了新的店铺，学习所有的门店销售知识，产品知识，在自己的岗位上尽职尽责。不辜负领导对我的工作期望。而作为一名普人通的店铺销售员工，在给公司尽力创造销售利润的同时，也要争取给自己带来更大的发展空间。而自身的福利待遇也是其中的一部分，我希望通过我明年的努力。能给自己带5万以上的年薪。而这，也是我明年的主要目标。为了能达到自己的预期目标，我希望公司能给我创造更多的店铺运营和销售技巧方面的系统培训。从产品知识，销售理念，运营指标，经营核算等等诸多培训。 而最终5年计划则是要学习公司的品牌整体运营和单门店/区域运营知识和实际操作能力，品牌运营操作及管理是我近期几年的最终目标。希望永远是在明天，而我坚信，通过自己的努力学习我终将站在领先于别人的起跑线。

**美容工作总结范文简短14**

一、实习单位

自今年的暑假一个偶然的机会让我选择了在一家美容院里面工作起我的第一份工作。可能由于家里人又开美容店的缘故，让我有了对美容行业的兴趣吧。我家在花都狮岭，而我工作的地方离家里是非常接近的，就几分钟路程。随着人们的生活水平不断提高，而目前的美容行业是非常火的。我的工作单位是一间成立已经有8年历史的美容店，希望能在这里学到一些实际的东西。因为关于美容，看似非常简单，可如果要成为一个真正的美容师，还需要具备很多的东西来衬托。而我选择的美容店它所已经被这一地区的群众所认识到，拥有很多顾客。

二、实习主要过程

因家人与店长都颇为熟悉，但自己还是一个新的店员，对于每个同事和环境都会比较陌生，很庆幸的是她们都很友善，而我一开始对美容的专业知识和一些手法都不懂，所以就安排了一位资深的美容师带着我。因为这是我的第一份工作，对于一些社会状况，人际都不太懂，都是抱着一种空瓶子的心态去了解这份工作。

第二天我就跟着我的师傅从最简单的做起，最起码对美容的专业知识有一定的了解，接着就是学面部手法，不知道是不是读书多的缘故，她们都说我很

聪明，呵呵一下子就学会了，即使是知道怎么个流程去做，但是我不懂为什么这样做，所以我的问题就特别多，幸亏我的老师是非常耐心地跟我解答，她其实跟我都是88年的，但是她对美容已经了如指掌了。所以每次她们说我大学生，我真的有点惭愧，她们的世面比我广得多，而且文采又比我好，说起话来都头头是道，我很佩服也希望自己有天像她们那样。

接下来，她们就让我熟悉我们店的所有产品，无论在功效，价钱，年龄阶段区分的范围我都要一一记熟。说到记忆力，我的记性真的是很差，对于产品，我就随便带过，但是后来发觉也并没有我想象的那么难，因为正如她们所说的，如果你卖出某样产品，下次就很容易记住那个价格和功效了，我在她们的帮助下，对产品也有了一定的了解。现在记住产品是很简单，但会不会销售出去又是另一回事。因为我的专业并不是销售，所有我在这一方面做得不够好，店长说我销售还是比较腼腆，放不开。其实我自己也觉得，不过还是过不了自己这一关，也许有一天我会突破吧，期待中。

在持续有两个月左右，基本上可以自己上手去应付每一个客人咯。店长就让我开始学美体方面的手法和专业知识。我本人对美体是很有兴趣的。现在基本上没有一个不喜欢美体的.，最为女性保养方面，我觉得是非常实用的，起码自己也有所了解，既可以帮助到自己，又可以帮到其他人。在这里，美体的所有项目都样样齐全，而且定期会有一些供应商的老师下来跟我们上课、讨论。对于这个课程，我受益良多，即使我读的是商务英语，并不代表我要在工作上面才可以使用到它，我把英语当成是自我提升的一种形式，英文如今是非常普遍的，如果不好好提升自己，将来可能会与社会脱节。呵呵它是一种交流的语言，无论在任何场合都可以使用到，对于未来很孩子交流也不会有代沟啦，哈哈

目前，最主要的一个项目我已经在努力学习中了，就是纹绣技术。我的店长是一位非常棒的纹绣师她参加过一些国外的纹绣比赛并获得冠军我很敬佩她她不懂处事周到待人好并非常聪明优秀。纹绣看起来好像很简单但做起来就是相当难有很多问题出现我经常在她身边也看过不少客人在她手上做眉毛刚开始时店长做的眉毛并没有那么好可是当她去培训比赛回来后她所做的眉毛是非常逼真的没有出现任何一条眉毛错误所以我目前的目标是把眉毛学会。而这也是我妈妈允许我来这里工作的原因之一。

我的虚心学习得到了她们的认可店长对我也很好一空闲下来她就会和我聊聊天谈谈现在的社会也许她看出我现在对这个社会还是不太了解吧。她教了我很多无论老师父母都从没教过我的东西每一句我都记得。如何做一位精品女人也许我真的选对了工作学的东西真是永无止境的。

实践真的是一种经历只有亲身体验才知其中滋味。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上尽管是选择了不同专业的工作岗位但若出现挫折感我觉得要是没有接受过高等教育夸充知识又哪能应付这瞬息万变的社会呢我们还是要坚持兼备素质教养社会经验丰富的人。

相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题于是在实践当中我便有意观察前辈们是如何和同事之间相处而自己也尽量虚心求教不耻下问。要搞好人际。人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。在与上司交流的过程中我发现从中可以学到不少工作以外的事情尽管许多情况我们不一定能遇到可有所了解做到心中有数也算是此次实践的目的了。

最后我想说的是我们每个人都有自己的目标而目标往往是随这年龄的增长不断改变所以经过这段实践的工作过程我觉得自己实在赶上了时间找到自己喜爱的工作。这也是我本人所向往的。尽管毕业后我相信我还是会选择美容这个行业走下去。

**美容工作总结范文简短15**

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。

**美容工作总结范文简短16**

美容师工作总结的内容分为以下4个部分：

1、基本情况

这是对美容师的自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括美容师所美容院的名称、美容师的工作性质、美容师的主要工作任务等;形势背景则包括美容行业的国内外形势、有关美容的政策、指导思想等。

2、成绩和做法

美容师的工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些都是工作的主要内容，需要较多事实和数据。

3、经验和教训

美容师在工作中通过对实践过程进行认真的分析，总结经验，吸取教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。

4、今后打算

美容师在下一步的工作中应该将怎样纠正错误，发扬成绩，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些计划。

20××年即将过去了，在这一年里，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，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。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。

虽然每天的工作很忙，很多，但我会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的会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。接下来我会努力学习美容院的产品知识、新的专业技术，以提高为顾客服务的质量。

在接下来20××年的工作中，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。毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空!

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！