# 美容上周工作总结简短(34篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-04-26

*美容上周工作总结简短1>一、良好的服务意识是最有力的销售方法1、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。2、亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上，...*

**美容上周工作总结简短1**

>一、良好的服务意识是最有力的销售方法

1、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。

2、亲情服务：美容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。

3、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

1、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。

2、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。

3、在工作时，要向顾客充分展现处你良好的精神面貌。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容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热门思想汇报、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

美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容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。

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。

20xx年即将结束，我们将迎来20xx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。

**美容上周工作总结简短2**

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。

**美容上周工作总结简短3**

首先我要给自己定下一个目标，然后就是去做到。在做到的前提下，首先要相信我们自己是行的，然后思考我该怎样才能去做到，寻找正确的方法。另外就是必须要去行动，去尝试。在工作中发现问题，总结问题，并且改正问题。这其实就是一个准备过程，并且是一个长期的准备过程。在这个过程中慢慢的积累，知识的累积必将有一天将我们推到巅峰的状态，那个时候我们工作起来便是如鱼得水了。

生活中，我是一个很乐观开朗的人，天天都快快乐乐、无忧无虑的。在工作中，我想目前最重要的就是在工作中寻找乐趣，利用电话与人谈话，把与人交流当成是一种乐趣，而不是首先将推销作为目的，做到更加的自然，先在心理上取得顾客的好感，在往我们产品的方向去引导，那样才更加有机会，更能取得顾客的信任。我期望以后我在这方面加强一下。还有就是将能够给顾客介绍一个这么好的生财之道当成是一种荣誉，那样工作才更有激情。

在这一周的培训+实践，实践在+培训中，对一个基本的状况是掌握的还不错的。在实践中，很多技巧上东西还是没有很好的运用，还是不够灵活。我明白自己还有很多的东西不懂。未来我会更多的像大家学习，更多的发现自己的问题。要努力每一天完成一个A+的目标。这一周我是有天天做工作笔记，以后，我也会坚持天天都这样，每一天让自己进步一点点吧。相信以后我必须会让此刻的自己都感到吃惊的。

在这一周，也熟悉了我们的团队，了解了我们工作的气氛，大家的相处都是很温馨很融洽的。我必须会努力的，也期望透过我们大家的一齐努力，我们仓库的业绩蒸蒸日上。

**美容上周工作总结简短4**

美容顾问咨询时应时刻保持站立姿势，精神饱满，面带真诚的微笑。双手合置于身前，抬头挺胸，仪态自然，对3米以内的每一位顾客都应主动点头示意，在征询顾客意图后，邀请顾客坐下，并为顾客介绍护理课程或产品。

说：美容顾问应先讲话而不要让顾客先开口掌握主动权，统一口径为“您好!欢迎光临!”

咨询时态度真诚热情，语调清晰温和，目光热情自然。注意力集中在顾客身上，认真听懂顾客询问。视线集中，左右不出双肩，上下不出眼睛与胸口，不左顾右盼，不与自己的亲友在现场交谈。

训练掌握“您好”、“请”、“对不起”、“谢谢”等礼貌用语。

对远距离的顾客应微笑点头示意，近距离问候：“您好”，显示良好的修养。

服务文明用语

1、接待顾客文明用语：“您好，欢迎光临”。

2、接待顾客文明用语：“对不起，让您久等了，我能为您做点什么?”

3、纠正顾客文明用语：“对不起，这里是无烟场所，请您烟灭了，谢谢合作。”

“对不起，请您不要随便吐痰，清洁桶在那儿，谢谢合作。”

4、无理、讽刺、挖苦的话不讲。

5、工作期间一律使用普通话，禁止使用地方言语。

穿：美容顾问在工作时间应严格要求着装。美容顾问是顾客了解企业的一个窗口，因此衣着一定要整洁、大方、干净得体，不得浓妆艳抹，奇装异服。

做：每天提早半小时到工作岗位，将所有的样品专柜擦拭一趟，保证无灰尘无污染，光亮整洁如新。

工作态度应耐心细致，不急不躁，不厌其烦，把每位顾客当成自己的亲友一样接待。每位美容顾问应该时刻记住，每失去一位顾客将使企业失去100名潜在顾客。

熟练每项咨询技能，在顾客大量涌来时要应付自如，能够做到：“送一答二照顾三”，即送走第一批顾客的同时，回答第二个顾客提出的问题，同时照顾第三批到专柜前来咨询的顾客。

美容顾问必须能使用标准普通话准确地向用户介绍产品的特点，作用。

美容顾问在咨询过程中切忌有贬低同行业产品的语言、行为，掌握说话的技巧，突出美容院的特色。

美容院积极性的调整

1、建立共同的目标

有了一个目标，团队就可以对团队成员产生强大的吸引力，从而增强团队的凝聚力。只有组织成员在思想意识上高度统一没有分歧，才能确保措施从上之下具体贯彻落实，保证项目内部个体力量与目标方向相同，避免“内耗”现象，大大提高生产效率。

2、让员工说该怎么办

首先，安排工作时让员工了解事情的背景和原因。我们通常认为由于高一级的管理者更加广泛的接触以及其所处的职位高而相应承担的责任、考虑的问题都更为重要。所以上级对下级布置任务时，上级只需说明要求，而下级一般必须遵照执行。但如果员工不了解事情的背景和原因，他只能完全按照项目经理的表面意图去工作，不敢也不愿越雷池一步。执行过程中遇到的任何特例问题，他都要汇报，因为他不知道怎样处理以及如何处理是正确的。

在任务执行过程中，遇到意外情况，让员工提出解决方案。管理级别高并不意味全能。在专业问题上，专业技术员工可能提出更加合理化的方案。不同的管理级别只能代表不同范围团体的利益，不同的思考角度。因此，让员工提方案而由经理审批绝不意味他领导经理。相反，是用他的专业角度弥补经理的不足。

让员工了解事情的背景和原因，并且在特例情况下让员工说怎么办不仅能够提高工作效率，使决策更加合理化。更重要的是培养员工的思考习惯，激发他们的主观能动性，增强员工在团队中的主人翁精神。

3、布置任务时明确要求

管理者经常会向组织成员下达工作安排。在安排时，尽量明确任务的详细要求、责任人、完成时间。如果一项工作涉及多人，还需明确各人的分工或者主要的负责人。

明确的要求可以避免员工之间的责任推委，极大的淡化了可能出现的管理矛盾。并且在目标考核中，明确的要求是考核的前提条件。

4、“Push精神”

任何“目标管理”都不会自动实现。在项目实施的过程中，我们通常将项目目标在时间坐标上量化成诸多子项目或是任务。但无论这种量化分割多么详细、多么具体。目标都不会自动实现。把划分好的任务扔给员工，只知道等待结果的“耍手掌柜式”的管理是项目经理要

极力避免的管理方式。任务下发后，要经常询问员工的执行情况，进度情况。一方面，根据执行具体问题及时调整原任务中不合理的要求;另一方面，对于员工已经完成的部分要给予肯定，并鼓励他们继续努力完成后续工作。对于员工在工作遇到的问题和困难给予有力的帮助。要让员工时刻感受到自己正在紧张为之付出努力的工作在上一级管理者心目中很重要。从而进一步激发员工的工作热情。

5、肯定、赞扬你的员工

有的管理者认为作为领导在下属面前一定要威严，这样说话才有威摄力。而下属有问题也不敢或不愿向领导反应。如果经理和员工之间形成这样的对峙关系，工作的开展将会变得事倍功半。长此以往，员工还可能对经理下发的任务产生抵触情绪，严重的可能会直接影响到项目的实施。

其实肯定和赞扬作为一种低成本、有效的激励形式早已被多数的管理者广泛使用。经常的与员工沟通，对他们做出的成绩、取得的成果提出肯定和表扬，不仅会激发员工的工作热情，更能提高经理和员工的沟通指数。管理学中著名的“三明治技巧”正是充分运用了肯定赞扬的效力来达到批评指正的目的。

经理不仅是的管理者，同时也应是组织成员的“啦啦队”，为他们鼓气加油。

6、为员工创造学习氛围，提供学习机会

学习、培训在当代社会中越来越频繁的出现在企业招聘中关于福利报酬的说明中。这足以证明学习的机会在多数员工心目中的重要程度。培训机会的创造可能更多得需要依靠企业的支持。但学习氛围的创造则是项目经理义不容辞的责任。

建立日常学习机制，提供员工相互交流的机会，搭建技术、经验共享的平台，以致在项目组织成员中创造出学习的良好氛围都是经理应该做的。通过这些方式，可以极大提高员工工作的自主性和热情。让员工在工作中学习，又在学习中增强工作的热情。

7、注意你的手下，虚心听取员工的抱怨

经理在项目组织中究竟扮演什么样的角色?通俗的可以称做领导(leader)，时髦的可以说是经理人(manager)，但是更为恰当的应该是协调人(coordinator)。一个协调项目组织中各项人力资源、物力和财力在规定的时间达到预期目标的人。

因此，经理应该经常注意员工是否有不良表现。这不仅仅影响到目标和任务能否达成，而且不良的思想、行为、情绪具有的传染力，很容易形成团队的不良风气，沉淀为团队的不良价值取向，积重难返。看到有不良表现的员工，应主动与其交流，注重事实。而不是听取他人的评论，轻易断言，妄下结论。对于遇到需要帮助的员工，应帮助员工解决困难;对于思想偏激的员工，应帮助员工了解事实真相，使其尽早恢复工作的热情。

8、展现人格魅力

员工服从经理的命令是因为项目经理的权力。那么经理的权力基础又是什么呢?权力

显然来自更高组织裁定的合法权，但保证这一权力更重要的应是专家权和典范权。要想使员工心悦诚服地听从命令，经理除了必须拥有广泛的专业知识，还必须拥有值得员工尊敬的人格魅力。

自信负责的工作态度，高尚的道德操守，牺牲奉献的工作精神才是一个项目经理的权力基础。也只有拥有这样的人格魅力，员工才会积极采取项目经理所建议的行动步骤，才更有可能提升项目经理的激励目的。

郑州海源营销策划有限公司凭借为美容企业成功营销策划的实战经验，在中国首先实现了为中小美容企业低成本，无风险营销策划的公司理念。我们所有的营销策划工作都能达到或超过中国一流水准，以及为美容企业创造相当于营销策划费用10-100倍的经济效益，是海源营销策划公司永远不变的郑重承诺。

**美容上周工作总结简短5**

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，20X年就过去了，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。

这是一篇非常标准的美容师工作总结，不仅说出了自己工作中的收获，而且也发现了自己工作中的不足支持，并且制定了下一个月的工作计划和目标。尤其表明自己是一个虚心学习的好美容师，这一点是非常难得可贵的。所以如果大家作为美容师想要写工作总结的话，不妨借鉴一下。从三个方面去写，首先说明成绩，其次表明自己有哪些不足，以及未来的工作应该怎么去做。

**美容上周工作总结简短6**

一、满足顾客的情感要求

“动之以情、晓之以理、诱之以利”是顾问营销的黄金法则，而对于成功销售来说，最重要的方法是“动之以情”，这个情就是内心的情感需求。

专业美容顾问要在日常美容接待服务中充当顾客的“良师益友”，而更多的感觉要让美容顾问更像她的“闺中密友”。其实顾客并不需要我们其它很多方面的关注，我们只要在我们的专业领域倾注热情就足够了!当顾客感觉心情愉快时，营销的成功率才会非常高。另外，公司的适时促销活动也是你满足顾客情感要求的“天踢良机”，如卡项优惠、活动回馈等要即时准确、自然巧妙、大方待得体地传导给顾客，这时的沉稳自信、热情真诚是非常关键。

情感要靠语言、表情来传达：有的人好事情找不准好话语来表达，好心情又因自已先开心过了头，而变得轻率有失真诚反而不落好。所以这种情感传递，真情诚意的流露是有学问的、火候的拿捏到位很讲究方法。要多练习语气、语言、语速、语调，还要注意表情、感觉等，先自已对着镜子练习,再找机会让顾客感受。

二、让顾客感觉到真诚

1、美容顾问背后是一个大营销概念

不是夸大顾问的作用，而是从顾问的所处职位作用看的，众所周知顾问处在与顾客直接进行消费沟通的第一关。美容顾问在服务时给顾客留下的印象可直接折射出公司的经营品牌、公司文化、服务内涵、投资实力等;因为美容顾问的职业身份不只是导购而是品牌代言人。

2、美容顾问的培训必须是系统化的

例如：阿娜隶米道品牌服务理念、产品仪器专业知识、操作规范服务流程、接待沟通礼仪礼节、顾客习惯肤质特点、销售卡项技巧技能、促销手段优惠选项、日常运作事务管理、制度规定奖罚执行、行业资讯市场信息等等。顾问工作不能狭隘认为只是职业生涯的过渡，看到的不能只是眼前和现在，还要看到长远和将来营销服务中，自已的角色就是公司的代言人，可以将品牌的信息传递给消费者。

3、美容顾问的“动之以情”的另一面

就是指顾问在进行专业指导时应该真诚引导消费者;在这里，真诚所代表的并不是无原则地去满足消费者的需求。更重要的是美容顾问在对顾客进行专业的指导和人性化的消费引导，必须重视顾客的参与感便利性。

三、专业态度对顾客很重要

一位优秀的顾问不仅要专业知识娴熟，而且绝对要具备专业形象，只有这样才能让顾客信赖并接受其服务。一位优秀顾问在接待新客人时是如何体现其专业形象的：

1、邀请顾客进入洽谈房时，一边接待客人一边观察其态度、气色、语气、穿戴、打扮等。

2、询问并进一步了解客人的要求。

3、迅速做出判断、并向客人介绍准备为其安排的服务项目的目的，及一些专业性保养知识等。

4、接待过程中记住不断找机会与客人交流，了解其荡满意程度;并把应对之策或准备改善的不足之处讲明白，关照下次一定会让她满意。

只有真正让顾客感到满意，才能使其对顾问产生信赖并成为长期客户。熟知服务业的人都了解，顾客往往是在一次成交后，才开始真正的“服务”，即所谓“成交前看效率，成交后看频率”。

这里注意我们过去只顾这次“成交”，而不顾下一次的“再成交”，这就是长期稳定客源的开发法宝。

**美容上周工作总结简短7**

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。

**美容上周工作总结简短8**

美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容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。

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。

20XX年即将结束，我们将迎来20XX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。

20xx年美容师工作总结范文

【美容师20xx年年中工作总结范文一】

一转眼，20xx年的上半年又过去了，在过去的半年里，有美容院的旺季，也有淡季。在美容院旺季的时候，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。

美容院店长是美容院的核心人物，要当好一名美容院店长之前，关于店长的工作流程是必须要清晰明了。妮薇雅深圳化妆学校的美容师特别整理了美容院店长每日每周每月要例行的工作事项，在这将完整的流程展现，希望对所有美容院店长都能起到一定的作用。

一、每日工作流程

美容院店长的职责重大，但每一项工作都需要一步步去落实，美容院店长每天都在做什么呢？每日工作流程是怎样的呢？

1、早晨开店前半小时确认四件事

A：手下员工的确认，出勤和休假的情况，以及职员的精神状况。

B：营业店面的检查：存货的复核、新货的盘点、物品的陈列、店面的清洁、灯光、价格、设备、零钱等状况。

C：昨日营业额的分析：具体的数目，是降是升(找出原因)、寻找提升营业额的方法。

D：公布当日营业目标

2、开店后到中午

A：本日工作重点的确认、本日营业额要做多少、本日全力促销哪样产品。B：今天的营业高峰是什么时候，做好记录。

3、中午轮班午餐

4、下午(1：00~3：00)

A：对员工进行培训和交谈、鼓舞士气。B：对发现的题目进行处理和上报。C：四周同行店的调查(生意和我们比较如何)。

5、傍晚(3：00~6：00)

回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自我，基本上了解了自我的本职工作。在此，我对公司的领导和同事们表示衷心的感激，感激你们的不吝赐教，感激你们对我工作的支持和帮忙。虽然我接触工作的时间不长，可是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏毅这个大家庭中来。现将这一周的工作情景作如下汇报：

工作资料如下：

三、邮件服务维护相关工作：公司内部邮箱和外部邮箱的新增及变更，主要是关于新来职员邮件开通和设置，邮件有时无法发送及收取等一类问题。

四、打印机的日常维护：公司打印机及驱动的安装，打印机的共享与设置。经常出现的问题有：打印机输出空白纸，只需及时更换色带或维修打印头；打印字迹偏淡，可用更换色带或调节推杆距离解决；经常出现卡纸，只需检查进纸通道，清理输出路径杂物。

总结一周以来的工作，尽管有了必须的提高，可是在很多方面还是存在着不足。比如：有时研究问题欠妥、不够严谨，降低了工作效率，延误了规定的完成时间；遇到困难的时候与领导沟通不够等等，这都有待于在今后的工作中加以改善和完善。

对于四月份的计划和今后努力的方向为：

在四月份我将继续努力提高自我的工作水平，为公司的发展贡献自我的绵薄

之力。我想我应努力做到：首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益；其次，加强学习，增加自我的知识面，加强对专业知识技术的强化、学习，要对自我的工作有规划、做到心里有数；再次，加强工作力度，要进取主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自我的知识背景和公司的具体情景相结合，利用自我精力充沛、理解本事强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。再次感激领导和各位同事的支持和帮忙，我会继续努力，不断提高自我的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

美容院店长年终工作总结

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XXX全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名美容院店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让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，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

今年马上就要过去了，美容师在美容院一年的工作中会有自己一年中的工作心得，对于自己的工作肯定有自己的一些想法，也得到了一些收获。要想在接下来一年工作顺利开展，要对自己在过去一年的工作中做得好以及做的不好的地方做一个深刻的反思。因此，所谓年终 总结，重点在于“总结”。如果只是走过场或者是纯粹敷衍而已，总结也就失去了其原本的意义。大元教育在这里为您总结三点思路。

所谓年终总结，重点在于对于自己工作的一个全面认识。年终总结应该准备两份：一份是写给自己的，而另一份是用来汇报工作的。写给自己的那一份要全面、彻底，把这一年的经历想法感受做一个系统充分的\'总结。而写给上级的需要把主要工作成果、遇到的问题以及自己的解决办法和来年对工作的设想和期望写清楚，让老板能够知道未来你的发展方向以及工作设想。其中，写给自己的才是年终总结的关键。

在过去一年的工作中，不管是美容师还是店长，对于自己的工作肯定有自己的一些想法，也得到了一些收获。要想接下来一年的工作顺利开展，要对自己在工作中做得好以及做的不好的地方做一个深刻的反思。因此，所谓年终总结，重点在于“总结”。如果只是走过场或者是纯粹敷衍而已，总结也就失去了其原本的意义。

二、年终总结的关键点

1、条理清晰，用数据说话

在年度总结中，根据岗位职责有针对性、条理清晰地总结工作，是年度工作总结全面性的保证。用数据对工作进行汇总，既简单明了，又能清楚地说明总结者的工作能力。但在工作中搜集、汇总、使用数据是一项有一定难度的工作，需要在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录。美容师在平时的工作中，就要注意对各种数据做一个详细的记载，包括顾客量、成交金额等等。年度工作总结的数据，来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

2、提出问题，给出有建设性的意见

对于这一点，需要美容院员工在平时的工作中注意观察和总结，针对美容院经营中存在的一些问题提出自己的见解。这一点也建立在员工用心度的基础上，只有美容院员工真正的把美容院当做“家”一样的存在，才能在考虑自己个人发展的基础上，和美容院共同成长。

3、给出自己明年详细的工作计划

针对自己的发展，可以在年终总结中作为重点来描述。只有自己首先明确自己的发展方向，才能在接下来的一年中顺利达成自己的职业目标。

其实，对于自己的工作，只有自己是最了解的。自己做过什么，得到了一些什么收获，遇到一些什么问题，这些东西如果仅仅存在于脑海中没有形成文字的话，往往会被我们忽视，失去了原本的作用，而年终总结也是给自己提供了这样的一个机会。所以大元教育也提醒各位美容院从业者，不要将年终总结形式化。希望各位都能够从中认识到不一样的自己，得到不一样的收获。

20xx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20xx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。

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，我成为了美容院加盟店的一名店长，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、今后努力方向

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

美容院店长年度总结注意事项

1、条理清晰。

美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

2、忌讳浮夸，用数据说话。

美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，年度工作总结的数据来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

3、发现问题，提出建设性意见。

美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

4、做好明年的工作计划。

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

不知不觉之间，20\_年即将过去。在过去的一年里，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，并且顺利的完成了今年的工作，总而言之，收获多多!

一、回顾今年

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，我做到了这一点，尽心尽力的为顾客服务，注重接待的细节，让顾客感到非常的满意。不足之处是，工作时候不够主动，缺乏信心。

2、销售是的职责，在为顾客推销的过程中，我用专业的知识，巧妙的话术打动了对方，取得了不错的销售成绩。另外在公司举办的销售培训课程中，能够积极的回答问题，顺利的通过了考核。不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、美容师对我来说不仅是一份职业，更多的是一份憧憬。在工作中，我努力的学习，尽可能的充电，希望获得更多的知识，这也让我在今年提升了不少。不足之处是，对于美容手法这方面仍然欠缺。

二、展望明年

我希望在新的一年里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。另外，我给自己定下了一个年度目标：认真的做好顾客档案，并且努力完善它。认真的对待每一个顾客，了解顾客的需求。学会感恩，学会接受，积极的对待工作。

尊敬的各位领导，亲爱的各位同仁，大家好！在我担任美容师这一年的时间里，我收获了很多，同时也成长了不少。虽然也犯过错，但是如今的我已经变得更加成熟，在自己工作方面也显得更有自信了。在20xx年接近尾声的时候进行年度工作总结，将自己一年来的收获与成长同大家分享，希望在新的一年我们一起将自己的工作做得更好，从而推动我们的美容事业向着更好的方向发展。下面是我整理出来的一年来的工作总结。

**美容上周工作总结简短9**

在我担任美容师这一年的时间里，我收获了很多，同时也成长了不少。虽然也犯过错，但是如今的我已经变得更加成熟，在自己工作方面也显得更有自信了。在20xx年接近尾声的时候进行年度工作总结，将自己一年来的收获与成长同大家分享，希望在新的一年我们一起将自己的工作做得更好，从而推动我们的美容事业向着更好的方向发展。

一、发现问题，及时调整

虽然我只是美容院的一名美容师，但是我也是美容院的一员，我也应该为美容院的发展做出自己的贡献。美容院经营管理方面的问题，我一般涉及不到，但是最直接的就是管理我自己了。“把自己的工作做好，不给同事和美容院添麻烦”是我工作的一贯宗旨，我坚信只要每个人都能把自己的事情做好，再配合同事和美容院整体的发展，那么什么问题都难不倒我们。而最容易出现的问题就是，我们知道问题的存在，却没有人想要去解决这个问题，或者没有人想到切实可行的方法去解决这个问题。要想真正提高自己的能力，就要在发现问题的时候，及时想办法解决问题，而不是等到问题变得严重了，才不得不想办法来挽救。

二、坚持与严格

年初和年末总是大家比较关注的点，而中间的那段时间，很多人容易变得散漫。以前的要求和制度，好像都没有那么严格了，以前的好习惯，好像不坚持也没有什么影响了。正是在这样一种无所谓的想法的引导下，美容院的业绩有一段时间一直处于低靡状态。这里其实是有两方面的原因的，首先就是美容是自身的原因了，其次就是美容院管理层的责任了。

既然是之前有过要求，那么这就是需要美容师坚持的好习惯，而不是有领导盯着的时候才会有效果，没有人管着了就可以懈怠的。另外一点就是，既然有人忽略了要求的执行力，管理者就一定有必要在这个时候站出来整顿一下纪律，严格要求员工才是大爱，在员工犯错的时候及时指出来并要求改正才是正道。

在过去的一年，在美容院经营理念的指导下，在美容院全体员工的配合下，我在自己美容师的岗位上认真做好自己的本职工作，并且配合其他同事提升美容院的业绩。虽然我只是一名美容师，但是我知道自己的工作也是非常重要的，这些也是在同事的帮助下才真正认识到的。我希望咱们新来的同事也能够认识到自己的价值，在自己平凡的岗位上，创造无限的价值。

**美容上周工作总结简短10**

首先我要给自我定下一个目标，然后就是去做到。在做到的前提下，首先要相信我们自我是行的，然后思考我该怎样才能去做到，寻找正确的方法。另外就是必须要去行动，去尝试。在工作中发现问题，总结问题，并且改正问题。这其实就是一个准备过程，并且是一个长期的准备过程。在这个过程中慢慢的积累，知识的累积必将有一天将我们推到巅峰的状态，那个时候我们工作起来便是如鱼得水了。

生活中，我是一个很乐观开朗的人，天天都快欢乐乐、无忧无虑的。在工作中，我想目前最重要的就是在工作中寻找乐趣，利用电话与人谈话，把与人交流当成是一种乐趣，而不是首先将推销作为目的，做到更加的自然，先在心理上取得顾客的好感，在往我们产品的方向去引导，那样才更加有机会，更能取得顾客的信任。我期望以后我在这方面加强一下。还有就是将能够给顾客介绍一个这么好的生财之道当成是一种荣誉，那样工作才更有活力。

在这一周的培训+实践，实践在+培训中，对一个基本的情景是掌握的还不错的。在实践中，很多技巧上东西还是没有很好的运用，还是不够灵活。我明白自我还有很多的东西不懂。未来我会更多的像大家学习，更多的发现自我的问题。要努力每一天完成一个A+的目标。这一周我是有天天做工作笔记，以后，我也会坚持天天都这样，每一天让自我提高一点点吧。相信以后我必须会让此刻的自我都感到吃惊的。

在这一周，也熟悉了我们的团队，了解了我们工作的气氛，大家的相处都是很温馨很融洽的。我必须会努力的，也期望经过我们大家的\'一齐努力，我们仓库的业绩蒸蒸日上。

**美容上周工作总结简短11**

姓 名： xxxx 性 别： 女

国 籍： 中国 民 族： 汉族

身 高： 163CM 政治面貌： 群众

教育程度： 大专毕业时间： 20xx年9月

户 籍： 重庆渝中区 现居住地： 重庆渝中区

职业概况求职意向现从事行业： 其他 现从事职业： 销售类-人员

现职位级别： 中级职位(两年以上工作经验) 工作年限： 5年以上

目前薪水： 海外工作经历： 没有

期望工作性质： 全职 期望工作地区： 重庆渝中区、重庆江北区

期望从事行业： 快速消费品(食品?饮料?粮油?日化?烟酒)

耐用消费品(服饰?纺织?家具)

金融业(银行?保险?证券?基金?期货?投资)

专业服务(顾问?咨询?财会?法律?审计)

期望从事职业： 销售类-人员

保险银行类

咨询顾问类

行政人事类

期望薪水： 到岗时间： 1周以内

自我评价职业目标

自我评价： 本人,性格外向，开朗，对待工作积极主动会使用WORDEXCEL等办公软件。做事认真负责，沟通及销售能力强，善于与客户建立良好的关系，具备良好的敬业精神及雷厉风行的工作作风,同时本人在以前的工作岗位中销售业绩也一直是名列前茅。尊重领导，团结同事，团队合作意识强，勇于面对挫折及工作中的压力，能适应不同的工作环境！教育背景

学校名称： 重庆市电大 ( 20xx年6月 - 20xx年9月 )

专业名称： 酒店管理 学历： 大专

所 在 地： 重庆市石桥铺 证书： 酒店管理

工作经验 所属行业： 房地产开发?建筑与工程?服务(中介?物业?监理?设计) 公司性质： 中外合营(合资．合作)

公司规模： 500～1000人 工作地点： 重庆

职位名称： 职业顾问

工作描述： 在工作中负责房屋的销售 ，与来到销售点的每一位顾客建立好良好的沟通关系，并做好每一位顾客的记录以便为后期的工作做好准备。

所属行业： 快速消费品(食品?饮料?粮油?日化?烟酒) 公司性质： 外商独资．外企办事处

公司规模： 200～500人 工作地点： 重庆市

职位名称： 美容顾问

工作描述： 在柜台一线负责产品的销售，同时达标完成公司每月下达的业绩指标任务，与柜台的每一位BA都相处的不错，销售业绩也一直在柜台名列前几，与顾客之间建立了良好的关系。

所属行业： 快速消费品(食品?饮料?粮油?日化?烟酒) 公司性质： 外商独资．外企办事处

公司规模： 200～500人 工作地点： 重庆市

职位名称： 美容顾问

工作描述： 在柜台负责产品的销售，并负责会员资料的管理及维护，同时也负责与顾客间的沟通，销售业绩也一直在柜台名列前茅。

**美容上周工作总结简短12**

转眼间20XX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，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20XX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。尤其是我们的最佳美容导师李花无论何时何地出差，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20XX年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20XX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。在20XX年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破500万，大家有没有信心？

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。

20XX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。

（2）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。

（3）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。

（4）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。

以上就是我本年度的工作总结和20XX年工作计划，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。

**美容上周工作总结简短13**

>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。

**美容上周工作总结简短14**

不知不觉之间，20xx年即将过去。在过去的一年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在xx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，并且顺利的完成了今年的工作，总而言之，收获多多！

一、回顾20xx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，我做到了这一点，尽心尽力的为顾客服务，注重接待的细节，让顾客感到非常的满意。不足之处是，工作时候不够主动，缺乏信心。

2、销售是的职责，在为顾客推销的过程中，我用专业的知识，巧妙的话术打动了对方，取得了不错的销售成绩。另外在公司举办的销售培训课程中，能够积极的回答问题，顺利的通过了考核。不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、美容师对我来说不仅是一份职业，更多的是一份憧憬。在工作中，我努力的学习，尽可能的充电，希望获得更多的知识，这也让我在今年提升了不少。不足之处是，对于美容手法这方面仍然欠缺。

二、展望20xx年

我希望在新的一年里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。另外，我给自己定下了一个年度目标：认真的做好顾客档案，并且努力完善它。认真的对待每一个顾客，了解顾客的需求。学会感恩，学会接受，积极的对待工作。

**美容上周工作总结简短15**

为书包美容周记

我是一名小学生，每天和书包打交道，在整理书包的过程中，我也有了经验，下面就听我一一道来吧。

星期天，我刚吃完晚饭，就坐在沙发上看电视。妈妈在厨房里发出“河东狮吼”的声音:“你个兔崽子，成天只会看电视，什么都不会，快去整理书包!”我皱着眉，使劲跺着脚，不耐烦地说：“知道了!......烦死人。”说完走进自己的房间，准备为书包“美容”。

我正要开始整理书包时，困难和麻烦把我团团围住，以前，我从来没有整理过书包，都是妈妈帮我。现在我已上三年级了，连书包还不会整理，岂不是很丢人?怎么办，只好照葫芦画瓢——照样子做。

我先把书包拉链打开，揪住底下两个角，倒过来，只听“哗哗”几声，书包“吐了”，书本像“飞流直下三千尺，疑是银河落九天”一样落下来。接着，我把书包里的废纸往垃圾桶里一扔，拿起一块砖头，来个“泰山压顶”压在本子上，卷起的`本子角顿时“焕然一新”，再看看墙上静静贴着的课程表，把明天的课本“排排队”，放进书包的大格，作业本放在中层，信笺纸放在小格，字典，水杯各装一个小兜里，这样放为了方便拿出。

收拾完课本、作业，又整理文具盒。我先把文具盒打开，检查铅笔。哇，有两支秃的，立刻拿出“小小铅笔修理工”——削笔刀，使劲转动把手，几声“沙沙”声，一只尖尖的铅笔出来了。再看看钢笔，让我小吃一惊：都没水了，我一手拿墨水i，一手推灌水器，几分钟钢笔就“喝饱了”。我把文具盒和桌布一装，拉上拉链，我的“任务”完成了，书包被美容得漂漂亮亮。

怎么样，收拾书包是不是很简单?你学会了吗?

**美容上周工作总结简短16**

>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20xx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20xx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，我做到了这一点，尽心尽力的为顾客服务，注重接待的细节，让顾客感到非常的满意。不足之处是，工作时候不够主动，缺乏信心。

2、销售是美容师的职责，在为顾客推销的过程中，我用专业的知识，巧妙的话术打动了对方，取得了不错的销售成绩。另外在公司举办的销售培训课程中，能够积极的回答问题，顺利的通过了考核。不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、美容师对我来说不仅是一份职业，更多的是一份憧憬。在工作中，我努力的学习，尽可能的充电，希望获得更多的知识，这也让我在今年提升了不少。不足之处是，对于美容手法这方面仍然欠缺。

>二、展望下半年

我希望在下半年里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。另外，我给自己定下了一个目标：认真的做好顾客档案，并且努力完善它。认真的对待每一个顾客，了解顾客的需求。学会感恩，学会接受，积极的对待工作。

**美容上周工作总结简短17**

从上周五到今日，转眼我已经在公司呆了快一星期了，慢慢的已经适应公司的环境，适应了自我的工作岗位，同时，公司也在慢慢的适应我。

到公司几天，身为程序员，尽管没有什么实质性的项目，让我完成，可是就这将近一星期的工作，公司的检测以及自我检测，我任然学到了很多！没有工作永远不能明白工作是什么状态，学的再深永远不能学以致用，在学校学的再多，不拿来用，怎样也不明白，具体是什么情景，就这几天的工作与学习，已经把我所学习的知识真正地用到工作中了，这才是学习知识的价值，同时能够真正的为公司实现价值，才是我所学所求！

今日是第六天，从昨晚开过会后，今日已经有新员工没有到来了，我明白这就是一种自我实现的体现，如果不能自我体现，不能为公司创造价值，是的真的没有必要再呆下去，因为我们的工作是在完成自我价值实现的同时，为公司创造价值。

尽管，刚到来没有几天，刚开始也不能看出一个人到底能能为公司创造价值，可是我相信，既然我选择了这个公司，同时我也能够学以致用，就必须有能为公司所用的价值。我会尽快进入一个职场的状态，尽快完成一个自我的转变！既然选择了，就要坚持，不要后悔！

在今后的工作中，我会客服自我的缺点，更加努力学习，不被公司淘汰，为公司创造价值，实现自我价值，以到达双赢！

努力，努力，努力！

**美容上周工作总结简短18**

转眼1个月结束了，这1个月使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

经朋友介绍，我按期来到xx工作，带着对第一份工作的热情，我走上了我人生的第一个工作岗位——前台接待，xx共145间房，相对郑州来说客房间数还算不错的对于每个xx来说都是一样的，前厅部是整个的xx的核心，也应该是xx的脸面，因此对于工作人员的要求比较高，尤其是前台接待，形象是一方面，另外个人素质也是很重要，个人素质包括语言能力和接人待物的应变能力，以及处理突发事件的态度，是整个xx的信息中心，绝大部分的客人从这里获取xx的信息，所以工作人员必须对xx的信息有很好的了解。总结起来可以用以下五条来阐述：

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于xx的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢?

1、是对客人不尊重，

2、是降低了个人素质和xx带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求。

3、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。

来xx住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真挚的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

**美容上周工作总结简短19**

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!

美容院日常工作必须以细节抢占市场，提高美容院工作效率，让顾客身心能够最大化地享受美容院服务，从而使美容院的正常运营越来越火爆，下面是花都美容院火爆运营细节终极宝典，赶快收藏吧！

营业前：

1、准时上班，更换工作制服。

2、上级主管交待当天的工作安排和注意事项(根据分工，员工们协作完成以下第三步——第七步工作内容)。

3、查阅并处理昨日晚班交办的紧急事项。

4、打扫美容院内外环境卫生，整理美容用品、用具，布置货架(有序的摆放陈列商品，并擦拭灰尘)。

5、清点存货，及时填写补货申请单，补充货源。

6、打开店堂内应有的照明、标志灯箱、空调及播放适宜的音乐。

7、整理仪容、仪表，化淡妆，保持良好精神面貌。

打开店门，正式营业。

营业中：

1、顾客到来，热情周到地接待。

2、前台服务人员及美容师以专业的态度认真询问顾客的需要和情况，仔细观察顾客的皮肤，确切地了解顾客皮肤的真实情况，以便选用合适的产品及美容项目。

3、为顾客提供完善的美容过程记录，建立健全的“顾客美容服务档案”，并及时将顾客资料认真填入《XX美容院顾客档案手册》。

4、建档收费后，即可为顾客提供优质的美容操作服务。

漫长与充满激情的20XX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。

20XX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xx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

xx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xx的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着......

1、每日早上打卡进入美容室内，于晨会前巡视打扫区域，检查自己的服装仪容，包括：头发（过肩一律盘起，未过肩者应梳理整齐）；脸部化妆：粉底、眉毛、口红；制服和丝袜依规定穿着；皮鞋以矮跟鞋为主；胸前佩戴工作牌。

2、店长或美容顾问主持晨会，主持人报告完总业绩及公布完公司决策及店务问题后，再由美容师个别报告核对个人业绩：个人业绩包含每日总业绩及总体业绩；再由主持人带领喊精神口号“您好”、“欢迎光临”、“对不起，请您稍稍等一下”、“对不起，让您久等了”、“谢谢您，辛苦了”等等。

3、开完晨会后请美容师按照预约表开始服务顾客，如未服务者请在柜台服务（值柜），“值柜”时请保留二人在大厅，禁止在营业大厅看书聊天吃东西，如未“值柜”，请回美容工作室做准备。

4、开完晨会请院长指派人员负责店内音乐（只能放轻松音乐）及芳香疗法熏灯。

5、“值柜”时若有顾客来到现场咨询，顾客进门时立即热情接待，请顾客到休息区坐下、倒水，了解顾客的上门需求。请顾客先填各项资料卡，美容师务必在一旁协助填写。填写完毕后请顾客稍坐，美容师进去通知院长或美容顾问有顾客咨询，必须把顾客完全交由院长或美容顾问后方可离开顾客身边。

6、如有老顾客前来，“值柜”美容师请打内线通知美容师顾客已来，请美容师到大厅（不可用广播）。美容师到大厅后请顾客先换拖鞋，带到美容室后请提醒顾客把衣物放进顾客储物柜锁好。请顾客更衣（换美容袍）（如做美体部分请带到洗浴室洗浴）后带至操作房间。请顾客躺下后帮顾客盖好被子及放好拖鞋方可离开准备用具。

7、疗程操作完毕时请顾客起身更衣，提醒顾客拿取衣物。陪同顾客到大厅时，为顾客倒水，向顾客预约下一次的护理时间及操作项目。预约好后，请顾客稍作休息，而后陪同到电梯门口，口述“谢谢您，辛苦了”。

8、每日需先行准备已预约顾客的资料，并与美容顾问电话沟通，了解顾客情况。

9、每日如实填写顾客信息反馈表及顾客资料。

[美容师一周总结怎么写]

20XX年即将结束，我们将迎来20XX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。

在即将过去的这一年里，从总体上看，自己做的还是很不错的。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。下面谈谈我工作一年来的总结：

**美容上周工作总结简短20**

>一、保持形象

前台作为美容院的窗口，是美容院给客人的第一印象。首先我们要保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进美容院都会体验到我们的真诚和热情。

>二、关注客人喜好

当客人走进美容院时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务，这一点非常重要，客人会为此感受到自己的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽最大努力满足客人，让客人的每次美容，都能感受到意外的惊喜。

>三、提供个性化的服务

在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是新客人，可以向他们多讲解美容院的特色项目，主动为他们介绍项目、套餐的价格，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，客人离开时，美容师收拾东西需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人美容得怎样或是对美容院有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能消除客人在美容院里所遇到的种种不快。

>四、微笑服务

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待客人要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天看见形形色色的客人进进出出，为他们提供不同的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，但是我却感觉很充实，很快乐。我十分庆幸自己能走上前台这一岗位，也为自己的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自己的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会努力在这里创造出属于自己的辉煌!

**美容上周工作总结简短21**

告别成绩斐然的20\*\*，迎来了充满希望的20\*\*。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,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(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20\*\*年的年度目标。

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

(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，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。

**美容上周工作总结简短22**

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。

20xx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20xx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！

**美容上周工作总结简短23**

例假美容周记

你发现了吗？肌肤在一个月里总是时好时坏，每次只能抱怨“最近长了很多痘痘……”，却无从解决……其实肌肤要变丑是有讯号的，而最亲近的mc就是保养的依据，掌握你的生理周期，肌肤就能天天动人！

第一日，生理期开始(mc拜访)

肌肤状态：\*肌肤干燥 \*生理期前长的痘痘留到现在 \*暗沉、黑眼圈明显

保养点：\*去角质 \*不用太滋润的保养

美容周记---是需要多休息的一周肚子觉得涨痛，而且脚特别浮肿，早上脸很暗沉。 我应该：不能吃太冰冷的或太咸的食物，尽量和温热且促进血液循环的饮料(例如姜茶)，多让肌肤休息，选择低刺激低负担，并能补充水分的保养品！

第七日，卵胞期(mc刚走)

肌肤状态:\*肌肤最美的时期 \*皮肤很有光泽、摸起来很细 \*化妆的妆效很美

保养点： \*试用新品或换保养品的最好时机 \*使用面膜、按摩保养品

美容周记—试用新品的一周，肌肤状况：洗完后，脸色好到几乎不用化妆就可以出门，爱照镜子，怎么看都pp，而且不容易脱妆。 我应该：大胆试用新产品，因为皮肤状况好到不怕过敏，像面膜、精华液、安瓶等高浓度的产品尽量使用，效果会更加明显，是火速和爱慕者约会或开同学聚会的大好时机！

第十四日，前黄体期，\*肌肤状态：易长黑斑 \*肌肤开始出油

保养点： \*加强美白 \*注意防晒

美容周记---集中美白的一周.肌肤状况：mc离开一

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！