# 美业导师工作总结(通用38篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-04-08

*美业导师工作总结11、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...*

**美业导师工作总结1**

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。

**美业导师工作总结2**

20x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20x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x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、工作计划：

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

(2)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。

(3)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。

(4)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。

(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。

20x年即将结束，我们将迎来20x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。

**美业导师工作总结3**

在过去的20xx年，不管成绩怎么样，都将成为过去。作为一个力求上进的人，我们应该向前看，向着我们美好的未来进军。20xx年不管是对于美容院，还是对于美容师自己，都是具有非常大的意义的，一切都是崭新的开始，我们要抓住20xx的尾巴，为崭新的20xx年的奋斗做好准备。下面就是作为美容师的我，在20xx年的个人工作计划。

工作方面

既然是作为美容院的一名员工，自然就应该在工作方面有大的突破。在总结了20xx年度工作情况以后，我计划在工作方面做以下调整：

首先是自己在工作方向上的调整。虽然我们\*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。为了避免这样情况的发生，我计划在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。

充电学习

接下来就是自己能力方面的提升了。作为一名美容师，拥有专业的手法和理论知识是不够的，就算是各方面的能力都具备了，也是可以通过学习变得更加专业的，谁会嫌自己的\'能力强大到不用提高呢。所谓“人无我有，人有我优”，为什么明明已经有能力了还要学习?因为现在的竞争实在是太激烈了，如果你不通过学习提升自己，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能力和优点，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，美容师是不是可以通过学习变得更加优秀呢?另外一方面，作为美容师，会不会一直都是美容师而没有改变?美容师是不是可以从领导层那里学到一些管理能力呢?再举个简单的例子，我们现在写的个人年度工作计划和之前写的年度工作总结等，不是也在锻炼我们的写作能力和语言表达能力吗?说到语言表达能力，美容师这个岗位能够很好地锻炼我们的口才，和与人沟通的能力。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。我希望自己在20xx年能够创造非常不错的效益，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。

——月度工作总结

月度工作总结

**美业导师工作总结4**

浙江正道车业服务有限公司成立于XX年4月，是一家以产业投资为背景、以整合产业链资源和再造业务流程为运作手段、以提供汽车后市场品牌服务为目标的企业。公司以“车走正道，想到做到”为诉求，为广大汽车用户提供最高水准的服务。

我在公司先是就职于汽车美容组主要，从事汽车漆面保养工作，如抛光、封铀、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我们公司对汽车美容工还有以下几点原则：

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

现在我已经申请调到汽车维修区去了，不过刚过去做了几天好多还是很陌生，我想在回公司的时候一定会好好努力做好工作，认真向那些经验丰富的师傅学习，以学到更多的专业技术知识，期待明天的到来。

**美业导师工作总结5**

我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

在\*\*公司\*\*总经理的领导下，负责接待电话业务，用高标准严格要求自己，不断学习、刻苦追求，加强自身素质和品质的修养，提高自身能力，做好客服工作。虽然工作有很多地方做的`不够到位，但是我会在以后的工作中忠实履行职责，不断自查、反省自己， 不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。我的信念是“只要自己能够胜任本职工作，就是称职的。”现将xx月的主要工作情况述职如下：

一，每天上班之前永远记住

(1)客户满意第一;

(2)客户永远是对的;

(3)如果客户错了，任然记住客户永远是对的

二，加紧跟踪车辆行驶位置，做到服务客户最优化，让客人无论在何时何地只要查货物位置，我们总能在第一时间准确无误的答复客人，不要感到失望。

三，为了货物能够准时的到达客户手中，及时的查看到车货物中转情况，尽力做到不让客户打电话催货物。

四，及时上报货损，让发货公司第一时间知道货物的情况。

五，上下班时间清点库房的货存。

六，每一个电话都关系到我们的业绩，做好电话记录，客户信息记录。

回顾以往的工作，我感到有所得也有所失，不足不之主要表现以下几个方面：首先，在工作中，工作方法过去简单，不够全面细致，处事不够冷静。其次，在接待客户电话能力上还有待于进一步提高。这些不足之外，有待于在下步工作中加以克服和改进。因此，在下一步的工作中，我要虚心向领导和其他同事学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习，提高自身的素质。要进一步学习相关的理论知识，与实践经验相结合，有效的完成各项任务指标，工作要得心应手，有驾驭全局的能力。强化敬业精神，增强责任意识。关心、爱护同事，我们是一直强大的团体，一定可以做的更好，最好。我一定可以做到业务内勤应该具有最基本的素质：有强烈的事业心与责任感。

以上总结,请领导指正批评,欢迎对我的工作多提宝贵意见,并借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导表示诚挚的谢意。

**美业导师工作总结6**

本学期我担任09数控1班的德育导师。尽管该班级是高二班级，但是由于开学阶段我们学校对09级数控班级进行了重新整合与调整，该班级在原先数控1班的基础上调入了10多名的09数控2班学生。由于原先的数控2班学生在学习和生活方面都存在着较大的不良的习惯，因此该班级有着必须的特殊性。本学期我所受导的学生共计10人，为511寝室整体学生。这10个学生分别各有特点。

一、学生状况总结

谢贤晓：原09数2班级学生，上学期由于屡犯校规，留校试读。本学期表现总体良好，无较大违纪行为。由于该生与我是同一地方的人，并且本学期他又学习数控车床，因此接触机会较多。透过一个学期的观察与沟通，存在必须的小毛病，但是较上个学期而言进步十分大，基本能够做到完成老师布置的份内工作（如：寝室教室值日等）。并且在此基础上，该生用心参加班级活动，在本学期的校友回访主题班会上，该生担任班级的领唱（阳光总在风雨后），为主题班会推向高潮。

金晓军：总体而言表现能够，但是一个学期下来，出现过几次违纪行为，包括抽烟和在寝室不服从教官管理。经过多次教育，其中有一次在上课期间我带领他到寝室向教官道歉，进步比较大。在车间学习数控车技能时也相当认真。但是，该学生需要长期持续给予关注，因为自制力不够。

叶继怀：开学时该学生被任命为班级班长。经过一个月试用后，被班级同学从班长的位置上“选”了下来。这么一次经历在开学后的一两个月中对其影响较大，情绪波动明显。之后，我多次找他聊天，并且当他顶撞教官不服从管理是，我当着他的面在教官前面夸他是一个值得我放心的学生后，信任换来了他的进步。个性是期中考试后，该学生的个方面表现明显\*稳，在寝室里也能起到寝室长的作用，寝室的各方面也进步不少。在本学期的校友回访主题班会上，该生还担任了主持人的主角。

林子进：一个开朗乐观的男生。但是，与开朗与乐观相对应的就是\*时课堂上喜欢说话，晚上睡觉喜欢聊天，偶尔寝室值日还走神。总体表现能够，但是需要持续关注。

郭昌亮：班级公认最为滑头的男生。\*时犯了错误无论哪位老师跟他说，他总是笑，也能虚心理解批评，但是“永远”改不了毛病。曾2次抽烟被抓现形，包括一次在教室走廊附近。期中考试前后，该生透过征兵体检，中途参军。

吴兴隆、陈彪、陈德锋、何调周等：各方面表现良好，其中陈德锋与何调周两位学生期中考试名列班级前五，预计在期末考试中也将有较好的表现。总的来看，这借个学生偶有小毛病也是无心之过并且能够主动寻找老师并解决。

二、主要工作总结

本着认真做好每一件事情的思想，本学期我在担任德育导师工作的过程中主要做了以下事情：

1、协助班主任对班级进行常规管理

根据学校德育导师制的要求，我尽自己的可能做到\*时参与到班级的管理之中：出操、去寝室等。除此，本学期我还先后协助过班主任开常规班会、开主题班会、进行班级寝室评比、带领学生外出活动等。

2、做学生的良师益友，为学生解决实际困难

由于我\*时住在学校，当学生遇到困难时，一般学生会想到我。我在自己能够的潜力方位内尽量帮忙学生。如，前几个星期吴兴隆同学由于路滑，以不留神撞了寝室玻璃，导致玻璃开裂。由于学生害怕学校处分，不敢告诉寝室管理员。于是他找到我，我给他做了分析，最后他自己主动去说明，顺利解决了原本他认为难以解决的问题。

3、处理违纪学生

中职学生的违纪在所难免。作为德育导师我根据自己的教育经验，在自己潜力范围内，对学生进行处理，促成学生认识错误并不断改正。如本学期上半学期多例学生在寝室抽烟或者顶撞教官，在我得知状况的下，我主动插手解决，效果良好。下半个学期，学生进步明显，违纪现象明显减少。

4、提高学生学习兴趣

作为老师，我深知学生在校的主要任务是学习。当他们的学习不感兴趣的时候，他们会有剩余的精力去做其他的事情。于是，我借助自己是数控专业课老师的身份，在数控车间、在教室用心引导学生，关注那些对学习兴趣不浓的学生，让他们投入到学习中去，热爱专业。一个学期下来，效果良好。如谢贤晓本学期的数车学习较其它课程要认真，并且能够主动与金晓军探讨（他们两人一台数控车床）。

以上是我个人本学期德育导师工作的总结，没有轰轰烈烈，只有点点滴滴！今后我将在学生的教育教学工作中继续努力。

**美业导师工作总结7**

美术教学工作总结范文参考一

美术课程教学是对学生进行美术教育的主渠道，根据美术新课程标准，为了让全体学生生动、活泼、主动地发展，提高学生的审美能力，学年来，我们认真贯彻落实区教研室的工作计划，根据本学年的工作特点，立足我校实际，全面深化素质教育，以育人为根本任务，努力提高我校美术课教学质量，使学生成为有健全人格、有创新精神的合格人才。现将本学期美术课教学工作总结如下：

一、加强理论学习，以新课程理念指导美术课教学

本学期中，我校教导处多次组织美术科任教师集体备课，就教学中的问题共同商讨，并学习新课标理念，潜移默化转变教师的教学观念。并逐步落实到了教育教学实践中去，改变了因循守旧、经验式的教学方法和模式，以新课程标准来指导和规范我们的工作，为我校美术课教学水平的提高打下了扎实的基础。

二、美术课教学目标落实，教学措施灵活多样

1、在本学期的美术教学工作中，教导处要求各位美术科任教师要大力提倡学生主动参与，放手给学生，充分调动学生的积极性，让学生自觉地去思维、质疑，能够学会发现问题、解决问题，发挥学生自由思维的空间。教师真正的成为学生发展的助手，参谋与引导者，与学生共同参与教学过程，共同研究、探索、解决疑难，落实了教学目标。

2、学校每位美术科任老师都能够认真遵照《教学大纲》的要求，遵循美术教育原则，根据学校的实际情况以及学生的年龄特征制定出切实可行的教学计划。同时在课堂上能够认真上好每一节课，把美术知识尽心的传授给学生，使学生学到了一定的基础知识，掌握了美术的.基本技能和技巧，同时也学会了判断美和创造美，提高了学生的审美能力。在教学中，各年级美术老师能够根据不同年级学生的年龄特点，采取形式多样的教学方式，千方百计激发学生学习美术的兴趣，充分发挥美术教学的特有魅力，使课程内容形式和教学方式都能激发学生的学习兴趣，并转化成持久的情感态度。同时将美术课程内容与学生的生活经验紧密联系在一起，强调了知识和技能在帮助学美化生活方面的作用，使学生在实际生活中领悟美术的独特魅力。

3、为使学生形成基本的美术素养。在美术教学中，美术科任教师能够注重面向全体学生，以学生发展为本，培养学生的人文精神和审美能力，为促进学生健全人格的形成，促进他们全面发展奠定良好的基础，选择有利于学生发展的美术知识和机能，结合过程和方法，组成课程的基本内容。同时，要课程内容的层次性适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会到美术学习的特征，形成基本的美术素养和学习能力，为终身学习奠定基础。

三、美术课教学效果良好

在新课改形式下，我们学校的美术教师能够转变观念，努力学习新课改相关理念，领会课改精神，关注每一位学生，让学生通过美术课的学习，得以身心健康的发展，同时实现教师与新课程的共同成长；也能够根据不同年级学生的差别，把握学生的审美特点进行引导，因材施教，循序渐进，注重点、面相结合，以点带面，共同进步；还能够注重美术课程与生活经验紧密联系，使学生在积极的情感体验中提高想象力、创造力，提高审美意识、能力，增强学生对大自然和人类社会的热爱及责任感，发展学生创造美好生活的愿意与能力。

总之，在过去的一学期中，我校美术课教学工作取得了一定的成绩，但也存在着种种不足，我们将以学校创优精神为动力，进一步树立信心，理清思路，突出重点，勤奋工作，讲究实效，努力开创我校美术教学工作的新局面！

美术教学工作总结范文参考二

时光如流水，在匆匆忙忙中，又一学期结束了。半年来，美术教研组在教导处的正确领导、全体美术教师的大力协作下，顺利完成了学期初的预定目标，取得了较为令人满意的成绩。为使今后的工作更收一层楼，现将本学期的美术教研工作总结如下：

一、基本情况概述：

开学初，我们遵照教导处的要求，结合学校实际情况，制订了切实可行的工作计划，并尽可能地按计划开展了丰富多彩的活动：监督教师搞好教学常规和常规教学，组织了诸如听课、比赛、展览等一系列活动，教师的教学行为日趋规范，学生学习美术的兴趣日益高涨，校园文化氛围空前浓厚。

二、取得的成绩与经验：

1、坚持常规集体备课不放松。每周按教导处的要求对集体备课，并督促教师针对集体备课及时修正自己的教案，使美术教学落到实处。

2、以活动促教学。根据学期初的教研活动安排及教导处的临时安排，定时或不定时地组织各种各样的活动，如：9—10月开展的“减负增效”课堂教学活动，调动教师美术教学及学生美术学习的积极性，提高美术教学效果。

3、提高认识，加强自学。使教师认识到：要搞好教学，首先自身要有较高的专业技术水平，因此，必须加强自学，尤其是非美术专业毕业的教师，更应虚心学习，不断提高自己的业务知识水平。

4、综合开发课程资源。联合全校师生，办好黑板报、橱窗，美化校园环境，营造出浓厚的艺术氛围。能根据学校自身的特点进行教学。

三、采取的方法和措施：

1、按照教导处的要求，结合本学科特点，安排并组织教研活动。

2、按时进行集体备课，并不定时地进行抽查，督促教师认真备课，使美术教学能正常开展。

3、通过听评课和研讨会，促进全体美术教师的经验和信息交流。

4、鼓励美术教师充分利用美术室现有模具和自制教具进行教学，加强示范。

5、举办多种形式的美术活动，激发全体师生的艺术创作兴趣。本学期举办的书画展质量较高，充分显示了学生美术水平的提高。

6、定期组织美术兴趣小组活动，培养和发展学生特长。

兴趣小组工作是美术教学工作的另一个重点，我们坚持全身心地投入，充分利用课余时间，对学生进行全面地辅导，通过一学期的努力，学生的绘画水平有了很大的提高，在各项比赛中取得了优异的成绩。

7。日常宣传工作。

学校的日常宣传和美工工作量非常大，但我们美术组任劳任怨，按质按量完成好每一次布置的任务，赢得了大家的一致肯定和好评，我们也将更好地学习美工的技能，争取为学校贡献出更多的光和热！

一学期来积极组织学生参加各级各类活动和比赛：在20xx年5月组织学生参加艺术节20多位学生分获绘画、书法一、二、三等奖，在同时举行的艺术教育评估中获一等奖； 20xx年11月组织十二名学生参加素描比赛分获一、二、三等奖；在科普知识系列活动中分获科学幻想绘画一等奖23人、二等奖18人、三等奖18人。在做好以上教育、教学工作的同时全组教师积极按时参加上级组织的教研教改活动，如参加新教材、新课标培训活动；市骨干教师培训活动；市乡土美术进课堂活动；省美术教育年会活动等。同时还有许多的宣传海报、展览橱窗、校园文化布置、各科的课件制作等任务。其中不仅涉及到很多的美术宣传工作，有的更是需要全组教师全程积极参与创作作品。对于学校布置下来的每一项任务，我们都能以最大的热情把它完成好，能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、今后的努力方向：

今后我们将继续以“三个面向”为指针，全面实施素质教育，通过规范的教学活动和丰富的教研活动，提高教师的专业素质和教学水平，培养学生发现美、欣赏美和创造美的能力，促使他们在德、智、体、美、劳诸方面全面发展，同时营造出浓厚的文化艺术氛围，使我校成为独具特色的美术特色学校。

美术教学工作总结范文参考三

本学期由于学校实际工作需要，我承当了四年级（2）班的美术教学工作。本学期即将结束，在即将过去的这一个学期中，我在教学中既有收获与喜悦，也有遗憾与失误。下面，我对本学期的美术教学工作做一总结。

一、教学完成情况

教学中，我认真遵照《美术课程标准》的要求，遵循美术教育原则，认真坚持思想教育和技能教育，大力推广素质教育，按时按质地完成了学期初制定的教学工作计划。工作上兢兢业业，认认真真，对学生以身作则，言传身教。

二、成绩分析

1、认真贯彻本课程标准的精神，处理好思想品德教育、审美教育、能力培养和双基训练的关系。在传授双基、培养能力过程中，加强思想品德教育。充分发挥美术教学情感陶冶的功能，努力培养学生健康的审美情趣，提高学生审美能力。

2、注重面向全体学生，以学生发展为本，培养他们的人文精神和审美能力。为促进学生健全人格的形成，促进他们全面发展奠定良好的基础，我选择了基础的、有利于学生发展的美术知识和技能，结合过程和方法，组成课程的基本内容。同时，根据课程内容的层次性，适应不同素质的学生，使他们在美术学习过程中，逐步体会美术学习的特征，形成基本的美术素养和学习能力，为终身学习奠定基础。

3、注重激发学生学习美术的兴趣。充分发挥美术教学特有魅力，使课程内容呈现形势和教学方式都能激发学生的学习兴趣，并使这种兴趣转化成持久的情感态度。同时将美术课程内容与学生的生活经验紧密联系在一起，强调了知识和技能在帮助学生美化生活方面的作用，使学生在实际生活中领悟美术的独特价值。

4、贯彻启发式原则，采取多种教学形式，充分调动学生的学习积极性，使他们生动、活泼地学习，大胆地进行艺术表现和创造。加强示范，并充分利用展示图片、美术作品及影片、录像片等教学手段和现代教育技术进行直观教学。

5、教学之余，我还从理论上提高自己，完善自己，并虚心向其他教师学习取人之长，补己之短。从而使自己更好地进行教育教学工作，能更快地适应现代化教学模式。另外，我积极关心美术教学的改革和发展，积极进行教学改革实验，努力提高教学质量。

三、工作经验及教训

这个班我从来没有接触过，这学期是我第一次与他们接触，所以对他们的喜好、兴趣、学习方法和学习习惯等缺乏足够的了解，导致我在教学设计和教学方法上的一些失误。

四、努力方向

通过以上分析，本人将在下学期的美术教学中，我会更多地走近学生，了解学生，从学生出发设计教学环节和教学方法，提高教学效益。

美术教学工作总结范文参考四

根据本学期的教学实际我谋划了下学期的工作如下：

下学期的谋划是如何提高学生对绘画的兴趣和创新能力。它是我我下学期工作的侧重点了。

一、钻研教材，精心设计。

常言说：功在课前，效在课内。课前的功夫，我们一定要做足、做充分。

现在许多的学生都喜欢在自己的画面上添上一些什么，只要学生能说的出你添的是什么，没有太大的错误老师都是允许的。这样一来学生创新的意识开始得到了培养，在得到老师的肯定后自信心也会增加，兴趣那也会随之增加的。

二、调动孩子的积极性

课堂上我结合手工活动激发学生对绘画的兴趣。学生除了喜欢乱涂乱画以外，还喜欢剪剪贴贴，折折拼拼，因此今后应抓住学生的这一个特点，继续开展一些剪剪粘贴画的活动，这样的活动虽然在时间上长了一些，但从对学生的康复作用上会起到和大的作用。

三、精选内容，丰富形象。

**美业导师工作总结8**

>一、奖励。对于以下表现之一的营业员，商场会根据不同的性质分别予以奖励，奖励以现金形式发放，分别按照100元至5000元不等：

1、在服务质量、经营促销方面有重大贡献、成绩突出者，对服务质量、经营促销模式提出好的建议或可行的改革方案，带来实际经济效益者。

2、遵章守纪，热情为顾客服务，受到市级以上宣传媒介和社会公众表扬及在其它方面为商场争得良好信誉者。

3、遵守工作纪律，热情服务，被商场评为优秀营业员者。

4、爱护公司公物和财产，防止或避免重大事故发生，使商场财产及形象免受损失者。

5、为商场、社会见义勇为，与各种违法违纪、不良现象斗争有显著成绩者。

>二、惩处。对于以下表现之一的营业员，视其情节轻重，分别给予不同的`经济处罚：

1、营业员每天不得迟到、早退。以打卡机记录为准，每天打卡两次，每月第一次迟到早退给予警告，第二次迟到早退罚款20元，第三次及三次以上迟到早退扣罚款50元；迟到1小时以后至中午12点视为旷工半天，罚款50元，十二点以后到达者视为旷工1天，罚款50元；累计旷工2天以上者按自动离职处理。无打卡记录按旷工处理；替他人打卡，双方各罚款20元。（营业员月考勤记录每月月初以书面形式报至各展位负责人）

2、营业员（包括代班业主）不能带小孩上岗，不准带小动物进入商场。违者罚款30元。

3、商场内严禁烟火，任何人不准带明火进入商场，如营业员在本店内发现有吸烟者或烟蒂应及时制止并清除，违者罚款200元。

4、营业员不能随意坐、卧、躺展位商品（工作需要除外）或公共区域的座椅，违者罚款20元；不准随意脱鞋、踩踏商品，违者罚款10元。

5、营业员在工作期间严禁会客、大声喧哗、嘻闹、吃零食、喝酒、玩扑克、下棋、赌博、聚堆、聊天、串岗、擅自离岗、干私活等现象发生，不能在店内睡觉，不得留非工作人员在店内休息，不得让外单位人员在店内推销任何商品，违者罚款50元。

6、商场营业期间，营业员严禁在公共区域内接打电话；严禁在天井周围观望、聊天，嬉戏打闹，违者罚款20元。

7、营业员在工作中要衣着整齐，按规定穿着商场统一工装，违者罚款50元。工装不得随意修改和破坏，修改者恢复原样，不能恢复原样的需重新配备。不允许穿拖鞋、短裤上班，违者罚款30元，不允许在商场清洗私人物品，违者罚款20元。

8、营业员要文明待客，热情、耐心、细致，认真执行文明礼貌用语，不能无理对待顾客；要诚实地为顾客介绍商品的质量、材质、产地、工艺、性能等，严格执行相关质量法规，不能误导顾客，发生一起顾客投诉，由营业员错误引起的，罚款30元。

9、营业员必须使用商场统一销（定）货合同和购物小票，严禁使用其它销（定）货合同和收据，违者处以200元以上罚款直至清出商场。

10、商场使用统一专用《嘉禾乐天家居销（定）货合同》，未按要求填写视违规情况给予20-50元的处罚。

11、营业员严禁互相拉客，不得贬低他人商品，也不得影响其它业户的正常经营。营业员之间不得争吵、人身攻击，对于造成极坏影响者，处以50元以上罚款直至清出商场。

12、营业员要保持经营场地的环境整洁，服从商场的指导，做好日常和定期卫生工作。商场按时进行卫生检查，如在检查中发现各项卫生不符合商场要求罚款10元。店内不得存放带包装的货物和外包装物，违者罚款20元。

13、不得乱扔垃圾、杂物，影响场容和安全，所有货物、包装物不得占用公共区域，如遇到上货等情况，在上货完毕30分钟内，必须将公共区域内的货物、垃圾清理完毕，货物包装等杂物不得放入商场生活垃圾筒内。违者罚款50元。

14、营业员调整货物时应保障商场内一切消防器材的有效性和消防通道的畅通性，违者罚款50元。

15、违规的营业员,在接到商场处罚通知后, 24小时内到商管客服部接受处罚。罚款以到财务交现金为主，如果拒不缴纳的话，将从代发工资中双倍扣除。商场有权对其展位停电、停业直至清除出场。（拒交罚款者，今后不得在商场从事服务活动。）

16、营业员因自身原因辞职，须告知商管客服部备案，未备案者将不再被允许在本商场任何岗位任职。辞职后六个月内，不得在本商场其他展位任职(非同类产品视情况而定)。

17、商场内的电扶梯在未开启的情况下，一律禁止走动，违者罚款20元。

**美业导师工作总结9**

美容导师是美容公司在市场拓展后的销售延伸者，其主要工作就是下店服务，这也是美容公司对加盟店支持的重要组成部分。而在实际工作中，不少美容导师下市场后常常不能起到应有的作用，令美容院老板和美容公司怨言不断，也让美容导师们困惑不已。究竟怎样才能做好下店服务呢？

第一部分：准备工作

1、调查

调查是下店前的第一道工序。中医诊断中的“望、闻、问、切”4步法在前期调查中非常适用。“望”就是看，美容导师可查阅公司里有关加盟店的客户档案、近期的进货回款情况、历史销售数据、合作动态、销售合同、年度月度销售任务等资料；“问”是提问；“闻”则是倾听，就是要善于提问，将对该店的不了解变成各种问题，向那些了解的人寻求解答，并倾听他们的意见和建议，力求作到人未下店便已了然于胸；“切”就是多看、多问、多听以后，找到问题所在以及解决问题的切入点。明确“为什么下店”，、“去干什么”、“怎么做”、“要达到什么效果”等，下店后的职责也就明确了。

2、电话沟通

美容导师在下店前应与加盟店有不少于两次的电话沟通。第一次电话沟通建议在出发前3天，可在电话中做简单的自我介绍，告知何时去，去做什么，公司对加盟店的有关要求，加盟店还有哪些要求，并就一些前期问题达成共识。第二次电话沟通应安排在出发前一天，需再次强调准确的到店时间、到店后的要求事项和相关细节。以上电话沟通，应有完整的电话沟通记录以备查询。

3、物品准备

出发前应根据前期电话沟通的情况、加盟店的要求、以及公司的相关规定，带上所需物品，如产品资料、培训教案、促销政策、所需货品、沟通感情的小礼品等。

第二部分：驻店工作

1、下店沟通

沟通是公司与加盟店之间、人与人之间的润滑剂，美容导师下店后沟通时要把握沟通的人、时间、地点、方式等技巧。

A、按加盟店内人员的重要程度来排列沟通顺序，依次为老板——店长——品牌主管——美容师——其他人员。

B、为保证沟通效果需合理选择沟通时间，应避免在院内生意好或人多嘈杂的时候沟通。

C、越是重要的人越应在私密的空间里进行沟通。

D、沟通中多用笔记本仔细记录，尤其是交流的细节方面。

E、在沟通中就地解决某些历史问题。

F、弱化个人的弱点、情绪、感受等，重点表现个人的专业性。

2、清点并整理库存

加盟店的库存货品包括陈列样品、主销货品、季节性产品、促销品、滞销品、赠品、临近过期货品、宣传物料等。美容导师清点库存的时候，不仅要了解库存总量、总价值，更要统计以上分类货品的数量和价值。从而帮助加盟店学会控制和调整库存，建立各分类货品的上、下预警限，从根本上解决加盟店乱要货，乱换货的痼疾，同时为要求加盟店再次进货提供指标依据。

3、陈列

陈列柜是店内销售的窗口，是产品日常销售的风向标，是促销活动的主战场。“顾客的眼光是需要引导的”，所以美容导师下店要指导加盟店的相关人员学会陈列货品。

4、宣传

美容导师是企业形象、产品文化的代言人和传播者，所以下店后的宣传工作是不可或缺的一部分。美容院的门头、橱窗、大门、店内张贴、品牌形象宣传品、推车等任何能想到可以作为宣传的3个原则：无处不在地影响、不厌其烦地渗透、言传身教地感染。

5、培训

培训是美容导师下店的核心部分，它应当随时随地、无处不在，主要表现在指导与规范两个方面：指导不仅仅是传授产品的知识、技术，更重要的是方法和经验的分享。“授之以鱼，不如授之以渔”。如前述几方面的工作，美容导师不但自己要去做，示范给加盟店的人员看，更要培训她们为什么要这样做、怎样才能做得更好。

余世雄说：“注意你的思想，它们会变成你的言语；注意你的言语，它们会变成你的习惯；注意你的习惯，它们会变成你的性格；注意你的性格，它会决定你的命运”。所以，规范就是深植于企业和品牌的文化与优势，给加盟店人员“^v^”规范其思想、用统一的话术去规范其言语、用一整套行动标准去规范其行为，从而让她们情绪饱满、斗志昂扬，最终改变品牌在加盟店中的命运，这也是“诚美”和“柔婷”的成功之道。

6、考核

考核、培训、激励三者相辅相成。考核是对培训工作的检验与监督，与激励机制挂钩的考核是对下店培训工作的保障和落实。美容导师下店的考核应不少于两次，分别在培训前后。培训前的考核是为了修正下店前准备的培训教案，培训后的考核是为了检查培训效果，同时查漏补缺。美容导师下店时需要有几套标准的考核试题，不光是试卷类的，还应有技术实操类，应答口试类的，情景模拟类的等。

7、促销

“美容导师下店后能不能卖货”，是加盟店老板最关心的问题，也是对美容导师能力的重要评判标准。所以，美容导师的下店促销工作主要包括促销方案的.设计、实施以及对加盟店人员促销行为的示范、指导、监督。好卖的多卖、推动不好卖的、卖给顾客的并不一定是最需要的，是下店促销的三大要义。好的促销活动加上优秀的美容导师，不仅可以大幅提升加盟店的销量，还可以把加盟店的产品销售思路拓宽、拓深，直至长久影响品牌在该店的命运。

8、订单与回款

订单与回款是美容导师辛勤工作的回报，是美容公司评判美容导师下店工作效果的首要指

标。想让加盟店下订单并及时回款，美容导师可尝试用以下一些方法，比如用好货品库存表，通过每个货品的上下预警线，直接计算出销售订单；或者根据历史销售数据的分析，促销活动的评估，未来销售走势的预测，磨合出销售订单；还可与加盟店人员一起对顾客档案进行详细分析，逐一研究每个在册顾客的消费能力、消费习惯以及该顾客未来一段时间的消费可能性，计算出一个大概的要货量，减去该院目前库存，从而得出一个订单。一个原则就是要用文字和数字计算来增强说服力，兼顾各类货品的搭配。

9、建议

给人忠告是智者的美德。优秀的美容导师既要是技术专家、销售高手，还应是店务管理人才。管理不是指手画脚，而是制度的建立与完善。美容导师在驻店中应积极协助加盟店的经营者，建立和完善院内各项管理制度。对于店内存在的问题和不足，要用口头和书面的形式给予各级人员以诚恳的建议，并自己备案。

第三部分：离店后的工作

离店并不意味着下店工作的结束。美容导师离店后的工作虽少，却是整个下店工作的点睛之笔。

1、感谢

“人走不要茶凉”。美容导师回到公司以后也不要忘记再次与加盟店沟通，这如同是围棋中的收官，最见功力，其精髓就在于“感谢”二字。在电话回访中，要尽可能地和加盟店的各级人员进行沟通，感谢他们在自己驻店工作期间的配合，表达自己对他们的美好祝愿，坦诚自己的不足，听取他们的意见和建议，为下一次到店做好感情投资。

2、总结

好的总结是已完成工作的纪念碑，是新的成功的基石。美容导师回到公司后，应及时将此次下店工作予以总结，包括填写有关管理表格，汇总加盟店的问题反映，下店工作的得失经验，各项工作的进程，绩效的评估等，并以书面的形式上报公司备案。

当然，如果，要从根本上解决美容导师下店的问题，除了如上所说为下店工作设计一正套这样的程序，并把程序变成系统的管理表格，按章办事，更需要美容导师不断提升自身的综合素质。

**美业导师工作总结10**

一、基本理念的思想内涵和重要意义

《指导纲要》的总述和基本理念定位了书法教育的核心思想。总述部分不足百字，但却精要叙述了“汉字和以汉字为载体的中国书法是中华民族的文化瑰宝，是人类文明的宝贵财富”。开篇揭示了中国书法的价值。后两句“书法教育对培养学生的书写能力、审美能力和文化品质具有重要作用”“为推进书法教育，传承中华民族优秀文化”阐述了为什么要开展书法教育及为什么制订《指导纲要》。

基本理念的总述部分，以“三个基本”和“一个适度融入”简明扼要地概述了书法教育的基本理念。三个基本：“以语文课程中识字和写字教学为基本内容”“以提高汉字书写能力为基本目标”“以书写实践为基本途径”。“一个适度融入”：“适度融入书法审美和书法文化教育”。

把握三个基本要求，我们重点要理清写字教学和书法教育的一脉相承与区别。“写字教学”与“书法教育”的总目标、教育内容、教学方法有异曲同工之处。《语文课程标准》强调的“写字”，在小学阶段要求学生“感受汉字的形体美”它和“书法教育”的审美追求并不相悖。“写字教学”与“书法教育”，它们共同的点就是小学阶段主要是写好汉字，这是小学的教学实际决定的。

“写字教学”的主旨是培养小学生书写基本技能和良好书写习惯的养成。关注学生基本书写法则，要写的规范、正确、流利、美观的同时注意培养学生正确的书写习惯。“写字教学”不强调书写汉字书法艺术的追求。“书法教育”从解读文件的基本要求来看，涵盖了硬笔书写和毛笔书写。“书法教育”与“写字教学”一样坚持的是写字的规范、端正、流利、美观，只是增加了教师在引导学生进行书写训练的同时，要“适度融入书法审美和书法文化教育”，要关注书法的文化艺术教育价值。

“适度融入”是指书法审美和书法文化教育要与书写基本技能的教学和学生的书写实践有机结合。1.教师应该在书写技能指导的基础上，初步引导学生进行书法审美和书法文化教育。2.教师在书法技能训练的过程中，善于发现汉字本身的文化内涵和审美因素，要注意书法审美和书法文化教育二者有机结合。3.教师根据学生的年龄特点以及学生的理解能力和书写实践能力，发现对书法有兴趣，有特长的学生，引导他们初步尝试书法创作。4.因材施教。引导学生在书写实践中发现、感受、欣赏汉字和书法的美，探索书法的内涵。“适度融入”这里的“适度”提醒我们，只是让学生初步感受、尝试理解、接触一些、知道一些，这个“度”还需要我们教师根据学段目标与内容正确理解与把握。

三个基本，一个适度融入可以看出“书法教育”既是写字教育，也是书法艺术教育。新理念的加入延伸、拓展、提升了写字教学的研究层面，也加大了写字教学的内容。所以，在教学中我们教师要以《课程标准》中识字写字教学为基本内容，正确理解《指导纲要》的基本理念，提高学生的书写技能，在此基础上根据学情适度拓展书法审美和书法文化教育的内容，全面落实书法教育“培养学生的书写能力、审美能力和文化品质”，“珍视中华优秀文化，增强文化信心与爱国情感”的教育功能。

基本理念的第一条“面向全体，让每个学生写好汉字”。这是最核心的理念，这句话体现了书法教育的普及性和基础性。值得注意的是，中小学书法教育不是培养书法专门人才或书法家的教育，而是要求每个学生都能写好汉字，所以，书法教育要面向全体学生，在面向全体的过程中兼顾有特长的学生，在此基础上发现对书法有悟性的学生，为他们创造逐步深入学习书法的条件，促进他们的特长有所发展，使这部分学生具有较高的书法修养，甚至将来可能从事专业书法工作，同时也将中国书法创新和研究队伍壮大，传承中国的书法文化。

第二条“硬笔和毛笔兼修，实用与审美相辅”。这句话阐释了硬笔书写与毛笔书写的关系。硬笔书写基本以实用为主，是学生读书学习的基本技能，但在日常交流中也要强调审美。毛笔书写具有极强感染力和表现力，能够体现汉字的笔画特点和体势、意蕴等特点，它有助于学生加深对汉字的认知和理解。毛笔书写不仅可以培养学生的观察力、注意力、意志力等还可培养学生的严谨、细心、一丝不苟的学习态度。所以，毛笔书写更倾向于审美、欣赏、艺术创造。随着人们观念的转变与提高，毛笔书写的实用性也越来越多地体现出来，在日常教学中我们教师不但要注重培养学生书法修养，提高学生的文化素质，还要关注它的实用功能。

“遵循书写规范，关注个性体验”“加强技能训练，提高文化素养”这两句简述了在教学中教师要引导学生遵循通用的语言规范，培养学生掌握正确的笔法、字法、章法；执笔要领要规范，在尊重传统书写技法技能的基础上有所创新。“加强技能训练，提高文化素养”体现了书法教育是一门关注实践性操作的课程，教学中教师要充分关注学生的书写实践，在此基础上增加书法文化的学习，提高学生的文化修养。

二、准确把握目标与内容的科学定位和重要作用

书法教育的目标与内容是《指导纲要》的核心部分，对教师教学具有重要指导作用，是我们教师教学研究的主要依据。它围绕语文学科总目标：知识与能力、过程与方法、情感态度与价值观三个维度在阐述总体的“目标与内容”上提出须要引起教师注意的三个重点：1.掌握基本书写技法和提高书写能力，养成良好书写习惯。2.陶冶情操，提高审美能力和审美文化品位。3.珍视中华优秀传统文化，增强文化自信与爱国情感。

《指导纲要》在书法教育总体目标与内容的基础上又细分了硬笔学习与毛笔学习的目标与内容。

硬笔书写的目标与内容

硬笔书写的目标与内容对执笔要领、书写姿势、运笔方法等几方面提出具体的要求。对低年级则更多关注了基本笔画及常用的偏旁和基本的笔顺规则的学习。中国汉字是由基本笔画组成的，笔画是构成汉字最小的独立单位。如果学生基本笔画的书写掌握不好，不仅单字写不好，而且会影响到篇章书写的整齐与美观。《指导纲要》附录1《汉字笔画名称》共列出28种笔画及其名称，这是要求学生初步掌握的基本笔画。可见基础书写知识与技能对学生文化素养的养成具有很重要的作用。

毛笔书写目标与内容

中、高年级毛笔书写目标与内容，我们能够看出书写工具从硬笔到毛笔；学生从初步掌握毛笔书写的要领及正确的姿势；掌握临摹的基本方法；学习起笔、运笔、收笔的基本方法；书写的内容由单字练习到集字练习再到篇章练习；书写的要求，从单字书写的规范、端正、美观，再到篇章书写及对其他字体的认识；对书法的认识从简单到尝试临摹楷书经典碑帖，体会其书写的特点，逐步提高临摹能力等要求，都是基于总体目标与内容循序渐进提出的。尤其在第三学段指出，学生“尝试临摹楷书经典碑帖，体会其书写特点，逐步提高临摹能力”，关注了名家名篇。学生临摹的碑帖都应该具备典范的笔法、字法、章法，可供学生学习、模仿、借鉴，经典碑帖可以使学生认识汉字、了解汉字的书法特性和神采，使学生受到熏陶和感染。在《指导纲要》的附录3，临摹范本中推荐了经典楷书：欧阳询的《化度寺碑》《九成宫碑》、褚遂良的《雁塔圣教序》《大字阴符经》等名家作品。推荐的这些经典碑帖都是经过历代书家、学者、公众长期的品评、研究、比较而公认的优秀作品。在学习这些碑帖的时候 ，教师要注意:1.引导学生端正思想，树立书法学习的重点在于质量，而不在于数量的意识。2.注意培养学生“眼”的敏锐观察力。3.注意培养学生“脑”的分析、想象能力。4.注意培养学生“手”的实践表现能力。

三、透彻研究实施建议与要求的精髓与本质

实施建议部分包括教学建议与要求、评价建议、教学用书编写建议三部分内容。这里重点说说评价建议。

**美业导师工作总结11**

8月底来到河南郑州，恰逢河南玛娜首届专场招商会，而这次会议刚好遇上其盆大雨，出人意料，或者是说让人感动的是，有不少店家老板娘冒雨来参会，最后以两万九千八的方案签了19家店，最终取得了会议的圆满成功。在此次招商会中，我了解到类似会议的流程和前期的工作准备，同时也深知要取得会议的圆满成功，除了要辛勤的付出，还需人员的配合、良好的服务态度、优惠的方案政策、站着店家老板娘的角度设身处地的为其着想等，这都为我日后所要参加的会议做了很好的铺垫。

9月份，一开始估计是原先的品牌经理担心我市场经验不足，下店了不能胜任工作，所以一直不肯让我下店，一直把我晾在公司自学产品知识和练手法，大概半个月后，在牟荣华老师的极力争取之下，我终于和她一起去了平顶山一家美容院里，那时，牟老师想给我锻炼的机会，就让我培训美容师产品知识，而我也是做了充足的准备，第一次完全脱稿讲课，此事后，受到了牟老师的表扬，而我也继续发扬这好习惯，以致我后面下的每一家店都是脱稿讲课。9月中参加了东辉国际的内训会，加深了我对团队的认识和信心。9月末第一次独自一人下店到三门峡，这是一家伤客极致严重，店家老板娘苛刻，代理商美导都不愿意去的店家，我在那里待了5天，主要工作是培训产品知识，当时到店的顾客都是以做减肥和身体的为主，面护的顾客很少到店，加之肠胃不好，不幸患了急性肠胃炎，在那病了3天，所以并没有为店家创造业绩。

10月份，开始跟着品牌经理和小组成员去新乡做了两场最强喜事，但由于种种原因，诸如方案设计太复杂、客情没有维护好、活动前期没有铺垫到位等原因，最终导致活动失败，收效非常低，两个店一起估计业绩加起来10万左右。本以为8月份那场招商会的成功，是看着河南玛娜品牌在河南市场将要硕果遍地的时候，不料，由于很多店家存在问题，代理商公司这边没有及时给与解决方案和措施，以致最后有两三家大店不欢而散。而由于原先的品牌经理不能胜任带领团队的工作，代理商公司最后也是经过慎重考虑把他辞退了，这事让我震惊之余，也让我更加深刻的领悟了一句：优胜劣汰、适者生存。我想，我只有把自己变得更加强大，才能在市场上幸存下来。10月末在沈丘县做了第三场最强喜事，虽然活动前期险些被人喧宾夺主，但后来还好把主权地位牢牢握在手里，最后活动挺成功的，第一天业绩大概做了11万，这成功与前期铺垫和做体验都离不开。而在这次，我也算是出差河南一个多月，第一次给顾客做体验，努力加运气，使我也第一次出货了，不过只出了一个单支---活细胞增殖因子，后面听美容师反馈，那顾客挺有消费能力的，后期跟踪也成交了冻龄套和眼护套。10月末，还第一次和品牌经理一起去了安阳一家老店邀约参会，由于店家老板娘积攒了太多的抱怨，一直对旧的品牌经理耿耿于怀，新的品牌经理又有抵触心理，所以一心都想着放弃做玛娜，还好，最后在王经理的努力之下，总算把她成功“制服”，并在我的努力之下，把她邀约到苏州参会，以及作为年会河南玛娜品牌的.颁奖店家，而在她店里待了几天，主要是培训美容师产品知识和手法，以及邀约顾客到店做体验，因为店里有效顾客比较少，仅有二十几个，加之各种原因，在那四五天，只出了一瓶冻龄霜。

11月份，换了新的品牌经理，刚好遇上东辉国际的年会，在没有和他见面时，我几乎每天都在给他压力，让他和品牌小组的人做好邀约工作。我以为我这样会给他留下好的印象，不料，却因为年龄太小、市场经验不足等原因被投诉要求换市场老师，最后由于要求换市场老师未果，加之品牌经理听了我的故事后，决定把我留下来培养。我希望的是，我是可塑造之人，而不是因为我的某些原因而给与我机会，所以我一直都在为自己创造价值和证明自己的能力。11月4号，由玛娜品携手台湾爱尔丽整形的招商会，会议中，我第一次主动谈单，也成功签下了一家新店，这事告诉我，只有主动积极，找准顾客的需求点，并全程跟踪和攻克，那才有可能成功签单。11月22-24，东辉国际年会，此次会议，河南玛娜一共邀约到21个顾客到苏州参会，后面由于种种原因，河南玛娜也没有按会场5万8的方案走，而是另辟蹊径。

12月份，月初去了驻马店上蔡一家新店出差，在那给美容师培训产品知识和手法，店家老板娘经营着两家前庭后院的美容院，货还没到店，店家老板娘就提出要做活动和销售，但我咨询过代理商公司的美导等，给出的答案是新店不建议一开始就做活动，由于店家老板娘太急于求成，而我在要走的那天，货刚到店，给体验了两个顾客，出了一个胜肽套，她并不满意，感觉我没为她创造更多的业绩，因此把我给投诉了，我也是哑巴吃黄连，有苦说不出，后面经过心理调整，以及店家老板娘到代理商年会参会，与她沟通后，也得到她的谅解，此事告诉我，只有用心沟通、用心服务、用心做事，才能更好的胜任工作，以及得到他人的认可。12月中，在新乡做了第四场最强喜事，由于店里的客情维护得挺好的，以及活动前期的铺垫比较到位和活动力度大，最后把店里的全部玛娜套盒都出完了，大概业绩是十几万，最后店家老板娘也是满怀感激请我们吃饭。由此可得出，只有帮店家做出了业绩，才能让人刮目相看。12月底，代理商千美汇10周年会，在多方努力之前，玛娜品牌以最快的速度，现场签单14家，打款约39万，这成功离不开品牌小组各成员的努力，尤其是王经理的辛勤付出，这让我重新看到了希望，也更让我坚信只有优秀的领导，才能更好的带领团队，为团队创造更多的价值。

1月份，有半个月都在开封市兰考县出差，这是一家还没开业的新店，员工都是新手零基础，老板娘又是刚开始做这一行，什么都不懂，太依赖老师了，所以在那什么都教，基础皮肤学知识、玛娜产品知识、手法、化妆、卸妆等，出差的日子过得挺充实的。当中有两天去了洛阳一家店里，帮忙做红酒会，业绩一般，但老板娘挺满意的，后面在品牌经理和代理商美导的推荐下，店家老板娘执意让我多留一天培训美容师新品套盒和眼护套，而我的培训也得到店家老板娘和美容师们的一致认可。

就这样，我结束了为期半年的河南出差之旅，即将返回广州和各位小伙伴们见面。从上面的工作总结中，不难发现，我在下店的时候，很多时候都是培训，销售是比较少，这当中是因为欠缺销售经验、机遇和运气。我想一个成功的美导，不仅需要专业的产品知识，更需要的是为准客户创造利润，也就是说一切都以业绩为导向，我也深刻认识到我的缺点和不足，我将会在实战中弥补我的缺陷和不足，争做一名优秀的美导，当然我更希望年后，我能有更大的发展空间和锻炼机会。

在此，衷心感谢东辉国际，给予我这个发展的平台，让我比同龄人见识和锻炼得更多，也让我的心里更成熟，更向成功的道路迈近了一大步！

**美业导师工作总结12**

为了更好的辅导学生，端正学生思想，提高学业成绩，促进学生的发展，加强德育工作的成效，德育处在全校开展了德育导师制师生结对活动，此次我与班级中的李焱同学结对开展辅导工作。通过半学期的辅导，现就工作总结如下：

李xx小朋友是我们班级中比较自闭的一个孩子，\*日里不怎么与班级同学打交道，甚至都很少与同桌说话交流。课堂上，她像一个旁观者那样静静的坐在座位上，也不知道在想些什么；课后，她也很少主动完成作业，总是一个人呆呆的坐在位置上，没有主动学习的愿望，怎么能学好呢？于是乎教育和辅导这个孩子成了摆在我眼前最重要的问题之一。还记得苏霍姆林斯基曾说过：“每个孩子都是一个世界——完全特殊的、独一无二的世界。”作为一名德育导师，能够帮助学生们在全面健康的状态下快乐的成长，使得他们更好的提高能力水\*，是我们最大的心愿。在教育的过程中，我们要尊重学生的个性特点，与结对学生真诚地相处，\*等地交流，营造一种轻松宽容的教育氛围，潜移默化地达到教育目标。成为学生思想上的指引者、学习上的辅导员、生活上的指导员、心理上的疏导者。如果想在导师工作中取得良好的教育效果，我们必须把这项工作做实、做细。下面就来谈谈我在导师制方面的一些做法。

一是以诚心赢得她的信任。

孩子虽然小，但是也能感受老师的态度。为了获得她的信任，我常常和她聊天，尽管她不爱说话，总是以点头或是摇头来表示自己的意思，我还是一次次的询问生活中的情况，了解学习中的事情。渐渐地，当我再次询问她时，她开始愿意以简单的文字来和我交流了，虽然声音很小，但是我看到了可喜的进步。随着交谈的次数的增多，与老师的距离开始拉近，在课堂上有时也会举手回答一些简单的问题了，真让人替她高兴。

二是以爱心感动她。

爱，是教育的前提，而且这种爱应该是真诚的，发自内心的，让学生能感受得到的。教育如果没有爱，就犹如池塘没有水，没有爱就没有教育，任何说服都无法开启一颗封闭的\'心灵，唯有导师让学生感受到关爱和爱心，才能为导师和学生的沟通开启心灵之门。于是，在对待李焱的过程中，我也投入了自己无私的爱。不会做眼保健操，我就课后利用空余时间反反复复的教；不敢上厕所举手，我就在课中利用机会小心的询问她；不会系红领巾我就一遍一遍的教……这样的小事一点一滴的发生着，让她逐渐感受到老师对她的爱，这样，她也能更好的投入到学习中，也更愿意接受老师的教育。

三是和家长成为朋友

我认为和家长的沟通是很重要的。孩子的成长离不开老师的教育，当然更离不开家长的教育。在教育孩子的过程中，我也常与家长进行交流，以便工作中得到家长的配合。当然我们不可能一味的要求家长这样活着那样，但是在教育的过程中要争取家长的力量，和家长一起教育好孩子。

通过半学期的辅导，虽然李焱还没有特别巨大的改变，但是如果我们用“心”工作，付出更多有益的“心”，那么我们一定会看见可喜的进步的。在今后的工作中，我要进一步结合工作中的新情况、新问题，一如既往地继续下去，使得德育导师工作更具针对性和实效性。

**美业导师工作总结13**

店长与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之要，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

我们店是20xx年9月份开业的，从开业到现在也有半年的时间了。我作为店长也经历了人生中特别的6个月，这六个月我收获良多。在店子的管理方面，货品销售方面有了我个人的些许理解。

一、店子管理方面

我觉得作为店长不仅仅只是店长，也应该是朋友，还应该是“家长”。作为朋友，与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

二、货品销售方面

货品销售方面我想从三个方面着眼

1、从货品质量来看：总结去年的货品有以下两个特点

①本身质量部过关特别是作为我们店高价位的129厚羊毛衫，尤为明显。例如20\_0249、20\_0250、20\_0245、20\_0248。表面起毛起球明显。

②做工不过关去年销售的229棉夹克，款式都还可以，但是做工很差。很多地方走线不直，有明显的不\*，线头也较多。再就是129羊毛衫已有22件次品之多，比其余所有货品的次品总和还要多，其中出现有破洞、跳针、脱线等等一系列的问题。

2、从货品款式来看：根据顾客反馈总结有以下三点

①版型宽大尤其是49厚羊毛衫，尤为突出。99休闲裤裤腿也很粗大，并且99休闲裤工艺方面，我个人认为也有些许问题，当尺码达到35（包括35）以上后，在裤子口袋和裤缝出有明显的隆起，很多顾客都会因为这样而放弃购买。

②衣服颜色太复杂，太老气我们店主要的消费群体是28——58年龄段的顾客，他们都喜欢颜色简单一点的款式。像羊毛衫总有顾客提到想要板色，纯色系的。而这个消费群体他们倾向于年轻点的款式，从年龄上讲他们处于中年，但是我们店子的衣服款式与他们的预期还是有距离的。

③男包太正式，太死板了我们店消费男包的顾客一般是25——35岁之间稍年轻一个群体。来消费的他们一般都还没有建立明显的品牌倾向，他们的消费很具有偶然性。根据他们的年龄特点他们喜欢简单一点，皮面软一点的款式。他们可不想每天背着一个四四方方的方盒子上班。

3、从货品销售倾向来看：有以下两个特点

①高价位和特价货品比较好卖像羊毛衫元旦过后129和49（厚）的比较好卖；而鞋子199休闲鞋和99休闲鞋比较好卖，原来没有199休闲鞋时，179的就比较好卖；而皮鞋很明显的159的比139的好卖；399皮衣较299、229棉夹克好卖，而299夹克因为做工较229夹克好卖。

②中间码号好卖想鞋子39、40码号好卖，羊毛衫、休闲衬衣48、50码号好卖。以至于出现这个月盘点好多的款只剩下46、52的现象。特别要提到一点是399皮衣50、52好卖，甚至很多人想要54的码，所以在此我建议来年的皮衣能出些54的码，可以配货成2—3—4—4—2。

最后结合我们店我想谈下我们店铺货问题。我们店面相比黄石店较小。故而我们的铺货不能像黄石店那样面面俱到，所以根据这半年来的销售，我觉得我们店高价位的货品相当不足。从我们店的装修和摆设我个人认为黄石二店应该走精品高档的路线，多拿些高价位的货品，而以往的特价货品也不要撤，而中间价位的可适当撤换，像169休闲鞋、99羊毛衫、139休闲裤。要突出我们店的特色，不要让顾客觉得是进了一个比香港店小一点的“香港店”。

**美业导师工作总结14**

一学期来，我本着认真、严谨的态度 完成本学期的德育导师工作，在学习上，细致的关心他们，更多的在生活上了解、帮助他们。现将一学期的工作总结如下：

一、充满爱心，建立融洽的师生关系

在不断地与“问题生”打交道的过程中，我深切体会到，只有“亲其师”，才能“信其道”。于是我调整心态，对他们正确定位，多一些理解和体谅，少一些要求和奢望，多一些耐心和表扬，少一些生气和批评。没有爱生的意识，就不会对学生产生极大的热情，就不会去了解学生，更谈不上什么理解，也就无所谓德育。只有装着一颗爱心，你才会去发现、寻找学生的闪光点，去鼓励他们上进，去指导他们克服困难，迎接挑战，才会拉近师生之间的距离，才会达到教学、生活中师生之间的和谐与沟通。才会产生最佳的教学意境与教学效果。也才会发现他们是如此可爱，并不难教，给一点阳光就灿烂，就这么简单。

影响学生最大的应是生活中的关爱，关注天气变化时的着装，关注日常的饮食，关注\*时学生情绪的变化，关注学生的行为异常与否。一个微笑，一声问候，或许对我们来说是微不足道的。但对学生可能意味着一片阳光，一股春风，意味着鼓励、赞赏，意味着爱。如曾文杰，是古城一位单亲家庭的孩子，九岁时母亲离开了他，至今不曾谋面。瘦弱的身躯，脏脏的衣裤，不禁惹人怜爱。生活上，我就象妈妈一样关心他，经常邀他一起吃午餐，借此契机，教导他如何吃好早餐，洗澡，科学饮食，支配零花钱等。

二、\*静度过青春期，心理帮助不可少

面对青春期的孩子，家长都会有不同程度的惶恐，甚至有的家长如临大敌。初一

（4）班的苏英敏的家长的反应就是这样，以致与孩子的沟通出现危机。因为青春期孩子总是憧憬成熟又留恋童年，追求完美又总有缺憾，拒绝灌输又渴望帮助。这样矛盾的心理，使得他们的行为在大人眼里是如此荒唐和无聊，而对孩子来说，意义却十分重大。家长因为不了解孩子，对孩子横加约束，这使得家长与孩子矛盾重重，冲突不断升级。所以，家长不是孩子吐露心声的选择，而最好、最安全的是身边的朋友。在这个时期，很多时候孩子们选择老师做朋友，让老师分享自己的喜怒哀乐，因为在孩子心目中老师依然是神圣可信的。孩子进入青春期时，性格也变得外向起来，很容易受到事物的渲染，很容易冒失。他们独立处理问题的时候越来越多，遇到的事情越来越复杂。初出茅庐的他们，面对未知的世界，充满好奇、疑问和恐惧，他们真的希望自己身边有保镖，有“百事通”，有“机器猫”，当然，兜里再有很多钱就好了。而这一切都没有，遇到问题的时候怎么办？孩子们需要帮助。

在与同学的交往中，很多事情让他们觉得难办。孩子不知道如何与新同学、新老师打交道；不知道如何控制自己的情绪，与老师、同学时常发生冲突；被批评了，却不知道自己做错了什么，如何和老师沟通。他们需要帮助。孩子们活动范围越来越大，很多时候会遇到不顺心、被冤枉、被欺负的事情。事情就突然发生了，

然后就那样结束了，留下的只有懊恼、不\*、羞辱，却没有机会还击、发泄、甚至没有地方讲理去，像哑巴吃黄连，有苦说不出。这时候，孩子们需要帮助。 获得家长的帮助，对于孩子来说应该是最方便、最直接、最安全的。但是，据我们了解，孩子的年龄越大，拒绝家长帮助的越多。经验告诉他们，\*是不可靠的。所以家长要注意，孩子在长大，他们需要的是\*等（不是居高临下的、命令的）、有效（可操作的、解决问题的）、具体（不是空话）的帮助。

要做好问题生的德育工作是一件艰巨的任务，需要我们坚持不懈的关注和耐心的关怀。就此，我做的远远不够。学期结束了，德育工作还要继续，我会一如既往的关注他们。

**美业导师工作总结15**

时间过的真快，转眼又过了一个月。

现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下。

人员管理方面

1、爱店思想的树立提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想不论从每位店员\*时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了“店就是自己的家，所做工作就是自己的事业”的思想认识。x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作\*来完成好公司交给的各项任务。

2、导购专业技能的掌握x月份进行的《体验式营销6步法则》的\'专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

货品管理方面

1、在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2、店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组（清点组、记录组、审核组）以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高。

3、强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

**美业导师工作总结16**

回首20\_\_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x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。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

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.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个优秀的团队。

**美业导师工作总结17**

一学期即将过去，自己也来到学校整整一年了，本学期我承担一年级5个班和三年级1个班的体育教学工作，每周17节课。一年级都刚刚进入校园，什么都不太懂，学生体质也是很不均衡。正常教学下教授存在着很大阻力。一年以来，作为一名新教师我深刻体验到了体育教师的艰辛和快乐。我将自己的爱心和责任心倾注在每一堂课中和每一个学生身上。现就本学期我个人方面的情况作简要的总结，以为新学期的工作确立目标。

一、制定合理的教学计划，认真备好每一节课，以饱满的热情上课。

我所担任的体育课是二个年级的，因此根据不同年级制定不同的教学工作计划和进度。一年级主要是学习队列队形和广播体操为主，同时开展丰富有趣的体育趣味游戏活动，让一年级的学生掌握最基本的体育课堂常规的同时喜欢上体育课，掌握简单的卫生与安全常识；三年级的体育课在规范队列队形，根据区内的政策，加入了足球进课堂的次数和体质检测标准项目的练习，并进行测试，以此来增强三年级学生的体质。提前一周备课，教案与上课内容相一致，在课堂中以积极饱满的态度面对学生，与学生交流时以正能量的语言引导学生，让学生在体育课中不但身体得到了锻炼，学生的精神世界也更加绚丽多彩。

二、积极参与学校和进修学校组织的教研活动

本学期我校及进修学校以同学科为单位开展多次教研活动，体育教学基本功、校园足球基本技能知识及足球训练培训学习，还有幸参加了农村骨干教师培训和阿城区冬季冰雪课堂等活动的观摩学习，在教研过程中发现问题及时解决，认真听课和评课，并对讲课的老师给予客观的评价，教研活动扎实有效的开展。

三、带好学校训练队

本学期依然延续足球队的训练工作，及阿城区跳绳比赛、冬季速滑比赛等学生的培养。为了使足球队的学生有所收获，从自身做起，足球知识缺乏的基础上虚心向专业教师求教，积极向经验丰富的学校学习，阅读大量专业知识，刻苦钻研，尽全力让每一个付出汗水的学生在足球练习的基础上学有所成，通过反复基本功练习和小型比赛，使学生对足球比赛不断加深认识，分工明确，能独立完成战略和指挥跑位。

四、参加学校运动会的制定及区运动会带领工作

本学期在九月份，举办了学校趣味运动会，我有幸参与到组织筹备当中，与老教师学习宝贵的经验，运动会举办的很成功。我也从中学习到了该如何从前期和过程中的人员衔接。场地与设施的准备。一场运动会的辛苦。

五、提升自己的专业能力，以良好的形象展示自己

在上好课的同时，要不断提升自己的专业能力，在教学中给学生展示出体育老师的风采，让学生佩服体育老师；我面对的的是小学低年段的孩子，孩子的认知能力在形成阶段，所以作为老师的我要以良好的形象展现在学生面前，在这里要做到语言文明，老师以阳光自信的良好形象展示在学生面前，给学生以正能量的引导。

以上是我对本学期的体育教学工作的总结，在教学工作中还存在很多不足，需要我在今后的教学工作中弥补自己的不足，提升自己的教学水平，使自己的教学能力有所提升，同时也希望领导与前辈们给予提出宝贵的意见和建议。

**美业导师工作总结18**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20xx年年底，在即将过去的这一年里，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的；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。

作为一名美容师，我说一下这一年来掌握到工作经验总结：

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，要向顾客充分展现出你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是的忌讳。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、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。

五、美容师的个人仪表。

美容师的个人仪表具体体现在以下几方面：（1）端庄的仪表：无论坐、立、行、走，上下楼梯时，都要随时提醒自己，保持体态直立。这样可以给顾客以精神，向上的良好感觉。同时，女性拥有均衡挺直，灵活优雅的举止，往往会成为被羡慕的对象。（2）大方的仪容：总结、素雅、大方的妆扮，能给人清新，自然的感觉，使顾客能用轻松的心情享受美容师带给她的服务。同时，也体现出了美容师独有的女性美。（3）开朗的形象：此处所指的开朗，是指处事态度诚恳、乐观、充满自信，而不是随意的，不分场合的喧闹，哗众取宠。

六、美容师的待客礼仪。

要想成为一名真正专业的，出色的美容师，学习专业的待客礼仪，是尤为重要的。待客礼仪即俗称的待客之道，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

1、语言：作为一名优秀的美容师，在面对顾客，与顾客交流时，必须要做到声音柔和，悦耳，吐字清晰，表达准确。柔和悦耳的声音，可以使顾客放松原本紧张，警惕的心情，能静下心来听你的叙述，清洗的吐字能让顾客很快的明白你所要表达的东西，而准确的表达则能很好的体现美容师的专业度和对产品的熟悉程度，让顾客放心于你的服务。

2、姿态：作为一名合格的美容师，要学会做一名很好的聆听者。因为在现代的生活中很少人愿意听别人讲话，大家都急于发表自己的意见。所以当顾客到美容院来放松心情的时候，美容师一开始就能把听的工作做得很好，就将会给顾客非常好的感觉，她也会对你产生信赖感。但是聆听并不是只在别人说话的时候静静的听，而是需要有更多的及时的反馈。

**美业导师工作总结19**

公司销售经理年度销售工作计划制定的依据，是对过去一年市场形势及市场现状的分析，而我采用的工具便是目前企业经常使用的SWOT分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过SWOT分析，我可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，我很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

总结公司销售经理营销思路

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，我制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：1.树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。2.实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、

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！