# 美容个人实习总结范文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-24

*对于大学生而言,实习是其将理论知识运用到实践的过程,是在校期间学习和实践的重要组成部分。下面是小编给大家整理的美容个人实习总结，欢迎大家查阅，希望大家喜欢!美容个人实习总结1转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深...*

对于大学生而言,实习是其将理论知识运用到实践的过程,是在校期间学习和实践的重要组成部分。下面是小编给大家整理的美容个人实习总结，欢迎大家查阅，希望大家喜欢!

**美容个人实习总结1**

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结医疗美容技术岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在医疗美容技术岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在医疗美容技术岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对医疗美容技术岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据医疗美容技术岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成医疗美容技术岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到医疗美容技术岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对医疗美容技术岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**美容个人实习总结2**

在公司工作的这一周，感觉公司管理制度是比较严格的，生产质量放在第一位，不仅仅是口头说说而已，而是付诸实际行动当中。公司园区、实验室、生产车间，卫生环境也做得很好。主要做了2件工作：

1、通过在实验室做实验，熟悉掌握公司现有生产化妆品配方的制作及流程;

2、参与营养顺发洗发水的生产工作，观察，记录，学习公司洗发水生产工艺流程，同时寻找仍需改善之处，以期改进。

但是，同时也发现如下问题，认为在细节方面可进一步改善。

1、原料管理

原料明细滞后于库房实际存放原料状况。

个人建议：将所有原料重新盘点，明细记录，并每半月更新一次，以保证所记录品种明细跟上实际存放品种明细。

每种原料的库存量，应每周跟新一次，以便及时与采购部门沟通，确保每次生产前的原料品种及数量能供应正常生产所需。

2、配料间外生产原料码放零乱，影响美观、卫生。

建议可以制作5米×0.5米的双层货架专门用于码放生产的原料。

3、配方的保密性

生产产品所需的配方中，每种原料名称以其化学名称出现于记录当中，这对公司化妆品配方的保密体系不利。

个人建议：可从原料编号入手，将所有原料按性质类别或是存放库房编号。这样，在所有的操作记录中，只出现原料的编号代码，可预防公司产品配方的外泄。同时，库房管理、寻找原料时也更加方便。

例如：将油脂类原料编号命名为A-01，A-02，……;乳化剂类原料编号命名为B-01，B-02，……;表面活性剂类原料编号命名为C-01，C-02，……;增稠剂类原料编号命名为D-01，D-02，……;活性添加剂类原料编号命名为E-01，E-02，……;等等。

4、每次生产之前，操作人员应知道，并记录生产所需去离子水的电导率，以进一步确保生产的安全质量。

5、每次生产，均按照以前生产记录来作为生产的依据和标准，这样既不科学，也不规范。

公司生产的每一种产品，都应该有独立和标准模板的生产工艺流程表，来指导每次的生产。

同时，生产记录还可以记录得更加详细，以便出问题时方便回查寻找原因，解决问题。

6、生产操作过程中的卫生管理

加料时开启乳化锅开口盖，以及凡参与出料的人员均必须佩戴口罩，以防对产品造成污染。

7、出料前未测PH值，出料以后再去检测PH值，不符合规范流程。

在每次出料之前，必须让专职人员检测PH值的大小，检查是否在所生产产品符合的范围内。

如果不符，再研究办法以调整到所需要求。只有符合之后，方可出料，并于生产记录中记下PH数值。

8、车间设施对产品质量的影响

出料时开空调、风扇，会造成空气流动，进而对出料的半成品造成污染。 因此，建议在出料时，关闭生产车间的一切空调、风扇。

9、半成品在进入储膏室之前，应及时称量所制作产品重量并做记录，以便掌握实际生产与原计划生产数量出入大小。

美容化妆品，只是公司所有产品项目中的一小部分。美容方面的产品目前主要集中在化妆品线上。在公司条件成熟的时候，可以考虑参考中医美容养生理念，按照内调外养的中医理论，实现功效系列化妆品+内服保养品+胶囊的产品组合形式，达到美容的综合护理。

例如：抗衰老方面，在使用抗皱化妆品的同时，食用胶原蛋白饮品，同时服用花青素胶囊。这样既达到了多途径综合美容的目的，同时也丰富了公司的产品线。

以上仅是个人的一些看法，如有不对或不足之处，欢迎指正。

**美容个人实习总结3**

自信是永不枯竭的源泉，自信是奔腾不息的波涛，自信是急流奋进的渠道，自信是真正的成功之母。在这个美容时代里美导扮演着什么样角色呢?如果有勇气挑战这个职业，除了要有坚定的信心外还要充分具备以下条件：

一、耐得住孤独。

这可是个很大难度的挑战，因为做为美导，你要冲锋陷阵派遣到全国各地帮助代理商们去扶持加盟店。想想看，一个南方出生的人可能要去北方，甚至要派到新疆或者是西藏，请不要以为去旅游，由于公司的需要你要扶持所管地区时间长达三个月、半年到一年不等。可说是身在曹营心在汉，正因为如此,许多的美导由于孤独，寂寞心情最终被潜移默化成为代理商的人。这也是化妆品公司值得深思的地方。

二、要具备有全面的美容知识

除了具有基础的美容、店务管理知识。还要完全了解掌握公司所有的产品知识和操作技能以及市场终端回馈的信息。记住多问多学，学会换位思考提出疑问,比如:如果我是顾客我对产品会有什么疑问。这些也是终端常会被提问到的问题.如果你对店务管理不是很有信心,可以从维护代理商的加盟店的过程中,吸取各店的精髓,在聚集经验的同时还可以做为与美容院老板交流的资本,那样不仅得到老板的垂青,同时为自己的工作带来更好的沟通和便利。

三、搞好人际关系

要搞好代理商老总、代理商美导之间的关系。由于代理商它所代理的品牌不仅仅是你公司的品牌，众多品牌美导都是你的竞争对手。你的工作能力好不好也就取决于你能不能让代理商加盟店及时入货回款。这不光光是代理商老总反馈于公司的问题，最重要的是关系到你所在公司的效益。如果你工作很出色，他不仅回电向公司提出表扬，甚至提供很好的住食给你。要知道能做代理商美导，也是响当当的角色，她们的任务同样是维护代理商的加盟店。她们对店面情况要比你新来的熟悉，所以要想办法跟她们咨询店面信息，如果你没有办法打破与她们的隔阂，没关系，那就多多与自己公司区经理沟通。除非你对自己店务管理很有信心，要不然不要和她们发生利益的冲突，比如说你下到加盟店，由于你是公司总部派遣老师，店里的员工比较相信你，而此时你又发现他们的操作或是提出的见解，是前期代理商美导错误的培训导致的，因婉转解释，不要直点代理商美导不是。但是可以回代理商老总那里投诉。再者就是与加盟店美容师、店长、老板的关系了。加盟店的是很信任总公司派遣的老师，同时希望总公司的老师多能给到比代理商美导所不能给予的指教，包括，美容师在产品操作过程中出现的问题，以及顾客对产品的疑问。老板在店务管理里遇到的问题，比如;怎样才可以留住顾客?美容师为什么常跳槽?

如果你都能满足她们的需求，在店面支持维护的几天中，你会得到盛情款带和员工的喜爱。不管你是离开代理商回到公司，还是从加盟店回到代理商总部，都得到美好的祝福和礼物，你的人际关系就成功了。

四、邀约的独立

代理商的招商会，少不了要美导下到各县市美容院进行邀约，此时你要做到独当一面，要学会看地图、坐长途车、投宿。最重要的是“陌生拜访”。就是在你所去的县市里所有的美容院对老板进行邀约。那不仅磨练你的胆量同时还提升了你的沟通技巧。记住当你被拒绝门外时，或是被老板娘辱骂轰出门时，不要伤心也不用沮丧，应鼓起勇气向下一家走去，相信这一段经历，不管你以后做不做美容，将会成为你未来里一个飞跃。

美容导师所面临的直接客户就是美容院或者代理商，工作是否有效，有没有直接经济效益，都需要对方的配合，所以，怎样与美容院老板或代理商进行有效沟通，是美容导师开展工作面临的首要问题。

首行，在进行沟通之前，需要尽可能多地了解对方的背景资料，俗话说“知已知彼，百战百胜”。

对于我们的合作伙伴，也是越了解越默契，最佳的配合才能出最佳的成绩，除了老板或公司主要负责人的姓名、性别、性格特征以外，还需要了解其为人处事方式，公司规模与大体架构，公司经营状况，以及对方想要你帮到他什么等等，如果你的品牌在其公司原有业绩不错，老板很认真很努力地经营，而且想要进一步提高业绩，你的重心就应该放在怎样配合他的工作，做好扩大品牌影响力上。因为这类老板一般都有主见有能力，不会轻易接受别人的意见或建议，如果你的品牌在某公司业绩不好，市场营运又没做开，但老板心态好，眼光长远，愿意投入并配合，这时你可以把你的优势发挥出来，只要能给他带来效益而又可行的，他一定会支持。

其次，沟通方式也很重要。

一般来说，在你前往美容院或代理商的公司之前，公司都会就你的大体情况给对方一些信息，但为了礼貌起见，你最好在出发前给对方打一个电话，作一个简单的自我介绍，并问候对方，告之对方自己什么时候到达，语言最好轻松大方，来些幽默就更好，让对方觉得你有主见又好相处。到了美容院或代理商的公司以后，就需要直接面对面地沟通了，但是，不同性格的老板又会以不同的方式来接待你，有的是亲自接待，介绍公司的详细情况，并阐明他希望你能带给他什么帮助，而另有少部分老板会派他的主管或助手接待你。无论哪种方式，你都要记住：永远要找能有决定权的人进行沟能，这样的沟通才能有效，不至于说完之后无法付诸于行动。你要明白：只有当双方的目标一致，方向一致，合理的投入又是必要时，双方才会对你的工作计划进行认可并且支持。

第三是沟通的内容。

无论有多少问题需要解决，沟通的核心只有一个：如何提升并保持业绩。这需要从工作内容安排方面着手：首先是如何培训美容师，可以将你的培训计划作一个简单的介绍，同进了解对方美容师素质现状，以便于安排培训时间和调整培训重点，是每天上班时间培训还是下班后再培训?是全体还是部分人员接受培训?培训的内容以技术(包括理论和实操)、销售或沟通技巧、心态调整中哪项为重点。然后是如何扩大销售影响力。到底是做一场终端会(美容院)还是举行一次招商会(代理商)就需要双方按需求设定了。

除此之外，美容院或代理商可能还会有其它方面的要求，比如要你对其美容院或公司的硬件设置或管理方式等方面提出一些建议，当然只有当他觉得你有这方面经验时，才可能提出这种要求。要谨记：没有一个人喜欢别人否定自己的东西，所以就算要提建议，也只是一点小小的改进，而且必须是在圆满完成了其他所有工作以后。

最后，美容导师自身的立场一定要正确。

必须保持两种心态：第一，对于产品和销售来说，你是专家，所以培训一定要听你安排，千万不能让美容院或代理商只把你当一个不用发工资的美容师来用。第二，美容院老板(代理商)对你再好，也是希望你能在直接经济效益上有所体现，所以千万不能得意忘形，忘了自己的主要工作目的是什么。

总之，良好的沟通会为下一步工作铺垫基础，希望所有的美容导师都能在自己的工作岗位上大展拳脚，最终取得优秀的工作效益。

**美容个人实习总结4**

一转眼，\_\_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。在下个月中，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。

**美容个人实习总结5**

20\_\_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20\_\_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、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。

style=\"color:#FF0000\">美容个人实习总结

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！