# 美容科入职报告范文优选10篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-12-09

*美容科入职报告范文 第一篇20xx年x月至20\_年x月，我工作在xx造型，对于涉世较浅、缺乏经验的我来说，工作初期显得十分吃力和窘迫。因为缺乏一定的经验和知识，由此初次工作时显得非常紧张，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三落四等等。这对于我来说，...*

**美容科入职报告范文 第一篇**

20xx年x月至20\_年x月，我工作在xx造型，对于涉世较浅、缺乏经验的我来说，工作初期显得十分吃力和窘迫。因为缺乏一定的经验和知识，由此初次工作时显得非常紧张，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三落四等等。这对于我来说，是一个极大的挑战，也是一个锻炼自己、获取经验的机遇。我没有因为自己种种不好的表现而倍感失落和沮丧，而是更用心地向老师傅和管理员学习，向他（她）们请教经验，并且跟从他（她）们认真学习美容技术，听其言、观其行，不放过任何一个细微的动作，一遍遍识记一整套的美容技术，努力要求自己对客人服务做到无微不至、周到体贴。经过x个月的勤奋努力和同事、管理员的指导，我基本上熟悉和掌握了有关美容服务的各方面知识，并能很好地作用到服务当中去，一步步提高了自己的服务水平和技术，由此也得到了客人的肯定和领导们的夸奖。我也很高兴，为自己出色的表现和领导的褒扬而感到满意。然而，与这些相比，我认为自己所获得的经验和认识要更有意义和价值。这不仅仅是一次简单的实习实践，更是一次知识和能力的超越。它让我看到了能力和经验的重要性，让我看到了自己的不足，更让我获得了前进和奋斗的动力！工作中虽然有很多不愉快的事情，最后还是都克服了。

记得那是的指导老师叫xxx，总监叫xx，每个月还要开会写月底总结，在xxx工作累，而且给的钱少，为...

**美容科入职报告范文 第二篇**

>一、实习目的

这次实习的主要任务是通过在路遥汽配有限公司的工作，了解汽车后市场的发展状况，增长社会经验，学习汽车行业的一些基础知识帮助以后在汽车服务后市场里找到自己的一片土地。

实习目的是为了锻炼自己的动手能力，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性。

（1）将自己的理论知识与实践融合，进一步巩固、深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力，加强对市场营销过程的认识。

（2）更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

（3）了解公司部门的构成和职能，整个工作流程，从而确立自己在公司里最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。切身了解路遥汽配服务市场现状了解汽车配件的分类、流程及管理，通过实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

配件实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的自主学习能力得到了提高。

进行深入的社会实践，接触并进行实际工作，在学校与社会这个承前启后的实习环节，能对自己、对工作有更具体的认识和客观的评价并深入了解企业的现实状况和现代企业的经营管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。直接参与企业的运作过程，加深对理论知识的理解，以期高质量完成毕业论文。

>二、企业概况

公司主要经营长安、昌河、松花江等全车配件，经营品种达5000余种，其中：全车板金件是河南省唯一一家品种齐全的经销商。市场覆盖河南省18个地市108个县以及周边山东、河北、山西、陕西、四川、湖南、安徽、新疆、甘肃等部分省市地区。

公司自成立以来，秉承诚实守信的原则，致力于正厂精品配件的经营，承蒙各知名生产厂家的支持，分别被安庆活塞环厂、四川红光化油器厂、江华泵业公司、重xxx旗缸盖厂、株州湘火炬公司、重庆光大公司、广东揭阳天诚密封件公司等70余厂定为河南省省级代理商，在国内微车配件界享有较高的声誉，连年被厂家评为优秀代理商。同时现被郑州市中财保险公司定为新产品上市报价单位。

>三、实习内容和过程

>（一）主要内容

1.了解公司业务流程和公司制度，熟悉本岗位各种基本知识及注意事项。

2.从基本岗位做起，学习公司的产品，产品摆放，完成产品的配送，

3.学习产品的打包，销售部门回货处理，并把完好的货物经检查之后放回到货位上。通过学习更加完善的学习了产品储存销售的流程

4.通过的自己买的资料结合公司的产品，进行了对比学习，学习了常用机油齿轮油的规格型号以及用途，另外对汽车易损产品的种类进行了认知。

5.通过与销售部几个员工领导的交流学习，学习销售的一些先进经验。

>（二）具体实习过程

在实习的四周中，我首先参观并深入了解了企业的运作流程，随后参与了企业的日常运营及管理活动，并参加了企业的两次管理层例会，在最后一周中主要负责与客户协商订货、出货及采购部分。并参与了其中的合同文件准备和一些文案工作。

在第一周的实习中，我被安排到生产车间进行参观学习，对产品的生产流程进行熟悉。该企业认为，只有熟悉产品从原材料经过生产、包装等环节到成品的整个过程，才能在销售环节中更好地对产品进行定位与介绍。同时，也可以通过对生产、包装车间规范化生产模式的了解，更深入地体验到企业所恪守的宗旨与文化。

经过一周的熟悉以后，我对企业所生产的产品有了一定的了解。第二周我被派往销售部，与业务员一起参与企业日常的销售活动。既给按照订单给指定的经销商发货、进行货品更新并通过与他们交流来收集经销商的销售反馈信息。在市场销售部，我有幸经历了公司产品的一次价格调整，使我认识到在市场营销对策中,其价格对策是直接关乎产品是否具有竞争力和产品利润高低的关键性策略,我们既要遵循市场价值规律,又要把握好商品的供求规律,还要考虑消费者的消费心理和消费理念,只有这样来制定价格策略,我们才会获得经营者和消费者的双赢。

第三周适逢企业中高层公司发展研讨会，我参与的会议的筹备、组织、协调，并主持了这次会议，在会议上，我大胆提出了几周来我在企业中观察到问题和不足，并提出了建设性的建议。

第四周主要协助业务经理对经销商进行拜访，与经销商相关人员进行电话沟通，跟踪及协助各项业务的开展，向经销商准确、及时地传达公司销售政策、策划方案及产品信息等，并做好政策及方案的解释工作，确保经销商准确理解，积极配合。负责经销商的订单管理，跟踪落实货款的接受工作。

>四、实习总结

通过这一个多月的实习，我觉得我对汽车行业和汽车配件销售这个岗位有了更深的认识。原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在经理及老业务员的帮助下我逐渐熟悉了朗胜的环境和工作流程，我们公司的企业文化和企业管理，为我能留在这里奠定了基础。这两个多月实习时间虽然很短暂，但我的收获很多。为我今后从事汽车行业打下了坚实基础。

>五、致谢

感谢郑州路遥汽配有限公司和学校给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢导师给予的前期实习指导，感谢公司辛勤地培训我们，为我们提供广阔的锻炼平台，给我们实践训练，接受先进的企业文化、管理知识和体验营销的过程以及需要具备的智慧、知识，并把我们引入职场。感谢你们！让我逐步走向社会，不断磨砺，不断成长。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。同时我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

**美容科入职报告范文 第三篇**

人的盘点就包括了顾客和员工。

今年到底有多少新客人？多少老客？流失了多少老客人？

客人消费了哪些项目？哪些项目推的好？哪些项目推得不好？

这些都要经对性的做每一个顾客的盘点，然后把顾客按a类b类c类，进行分别盘点。

所以顾客的盘点也决定了下一年度的经营计划，下一年的重点，开年之后到底是要重点进行拓客呢？

还是要维护客人呢？还是说就要引进新项目来做成交呢？等等都需要进行详细的顾客盘点。

还有就是今年店里总共多少个员工，流失了几个？新进的有几个？

每一个分别成长在什么水平什么层次？

在20\_年，针对不同的员工，应该做什么样的成长计划，在年底开总结会和发红包的时候，针对不同的员工应该怎么进行留心的计划。

**美容科入职报告范文 第四篇**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间实习的时间结束了，从总体上看，我对自己的工作还是比较满意的，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。以下是我的实习报告。

>一、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

>二、实习地点

xx美容院。

>三、实习内容

微笑服务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。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。尽量提供给顾客超值的服务，让其真正有物超所值的感觉。

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。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。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。

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。

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。美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

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。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。

>四、实习体会

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，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。

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。

**美容科入职报告范文 第五篇**

实习内容：

熟悉饭店的各项基本工作，如传菜、勤杂、收银等。了解饭店的基本工作制度和日常事务。学习饭店工作的基本规范，例如，给客人上菜的方式与方法以及微笑的作用等。在勤杂工作方面，熟练地对房间以及餐具进行清洗和清理，学会如何清理一些死角。学习如何对客人的账单进行准确无误的计算，学会怎样快速地辨别钱币的真伪。

实习目的：

通过实习，学习在书本上学不到的知识，获取一些社会实践技能，并将自己在学校所学到的知识运用到实际工作中。在实习的过程中，逐步了解社会，不断融入社会，积累社会经验，体味不一样的生活，使自己更加成熟。通过这次实习，提升自己的能力，拓展自己的能力，拓展自己的知识面。在实践中了解自身的不足，总结经验教训，为自己将来的职业生涯打下坚实的基础。

实习时间：xx年12月3日——xx年3月5日

实习地点：饭店

>一、实习准备期

年12月2日晚上，我接到了饭店打来的电话，告诉我面试通过了，让我第二天就过去上班实习。12月3日这一天，我起得很早，收拾好行李，就坐上汽车出发了。大约10点多钟，我又一次来到了前几天来过的地方——饭店，开始了我一个多月辛苦的实习。

我深吸了一口气，走进了饭店老板的办公室。老板起身热情地接待了我，招呼我坐下。看到老板这么热情，我紧张的情绪放松了许多。他告诉我今天来实习的不止我一个人，还有两三个学生他让我们下午三点钟到他办公室，他有一些事情要交代给我们。之后，我便去了我住宿的地方——职工生活区。职工生活区在饭店的后院，是几间小瓦房，旧是旧了点，但这里挺宽敞，环境也不错，住着挺舒服的。不知不觉到了下午，我和其他几个新员工一起去了老板的办公室。去了才知道，说是什么交代事情，其实就是上一次培训课。教你怎么传菜，怎样服务客人，怎样处理经常出现的问题等等。虽然很复杂，但也确实学到了不少东西。老板最后吩咐我们今天先看看老员工是怎么干活的，让我们学着点，明天好正式上岗。

>二、实习经历

1.传菜员

作为一个刚毕业的大学生，什么事都得从最基础的做起。在饭店里的实习，最简单的莫过于传菜了。传菜就是所谓的“端盘子”，我在上大一的时候曾经做过服务生，所以对“端盘子”并不陌生。可到了这里我却傻了眼饭店给客人上菜是用托盘的。拿着托盘，上面放上三四盘菜，就这么一趟一趟地跑来跑去。更麻烦的是饭店有三层，往包厢送菜还得跑楼梯。一天下来，胳膊也累酸了，腿也累软了。晚上，我回到住处，没事和其他员工闲聊起来。我才知道饭店算是一家中型饭店，比起我在学校做服务生的那家饭店要大许多，一上菜就是三四盘，不是一次只上一盘的。上岗这第一天我算是长见识了，我想我在以后的这一个多月里一定还能长不少见识，学到不少东西。

可能是第一天干得太累的缘故，第二天我一直睡到了快九点才醒来，睁开眼一看，其他员工早就出去了。我赶忙从床上爬起来，心想：这下糟了，起床迟了，还没去上岗，可能会被开除的。我也顾不上吃早饭了，跑到了厨房，却发现一个人也没有。怪了，人都哪去了？正当我疑惑不解时，有人叫住了我，我回头一看，是老板。惨了，我想，肯定要被开除的。“这么早你跑到厨房来干什么啊？”老板问。都九点多了，还早？我更疑惑了。“我们这里又不卖早点，不到十点半是不会有客人的。”老板又说。我这才恍然大悟，心里琢磨着自己怎么做了这么一件傻事！我和老板打了声招呼，便去吃饭了。回来的时候我遇见了老员工老李，他告诉我饭店的营业时间是早上十点半到晚上十点，说我没必要起得太早。“但是你今天早上起得确实有点迟。”他又说。我无言以对，只好诚恳地点了点头。

接下来的几天我一直勤奋地工作着，虽然很累，但还是一直在坚持。几天下来，我传菜比头两天熟练多了，速度也提高了很多。我也了解到了什么叫做“微笑服务”。给客人上菜的时候面带微笑，会让客人感到心情舒畅。

这一天我和往常一样上岗传菜，可厨房的菜太多，上不过来，老板娘就跑过来催我们几个服务员手脚放快点。意外发生了，我慌乱之中没有端稳托盘，将整个托盘都摔在了地上，菜盘子也打碎了。老板娘听到声音赶过来，看见这番情景，把我骂了一通，让我回住处歇着去了。不久，老板找到我，又骂了我一顿，我心里很不是滋味，想哭，又不敢哭出来。到了下午，老板又把我叫到了他的办公室，说：“其实把托盘摔在地上在饭店曾经发生过，我都扣了他们五十元的工资，所以你也不例外。你明白了吗？”“明白了。”我低声说道。古语有云：“知错能改，善莫大焉。”我认识到了自己的错误，传菜的时候更加小心翼翼，紧紧端住托盘不放松。从那以后，那样的事再没有在我身上发生过。我逐渐恢复了自信，传菜更为熟练了。

2，勤杂工

说来也很巧，饭店一直在招勤杂工，可就是没有人来应聘。只有一个五十多岁的中年妇女承担着所有的勤杂工作，虽然给她开的工资不算少，可由于太累，她也不想再干这份工作了。老板没办法，只好从我们传菜员中抽出三个人和那个妇女一块打理勤杂工作，我就是其中之一。我们三个传菜员左思右想谁也不愿意降低一级打理饭店卫生，堂堂一个大学生怎么干传菜员都够委屈的了，更何况是搞勤杂呢？经过和老板协商，他最终同意在传菜员工资的基础上再给我们每人加一百块钱，我们也就从传菜员变成勤杂工了。

勤杂工的工作比较简单，但是又脏又杂。像收拾桌子，打扫地面，洗碗这类的活都是勤杂工的工作范围。这些工作就是连一个小学没有毕业的人都会做，让我们大学生做这些事情实在是太浪费了吧。虽然给我们加工资，但我心中还晒不能平衡，整天闷闷不乐的样子。一天，老板把我叫到他的办公室找我谈话，说我这几天干活无精打采，没有，不如以前干的好了。还训斥到如果再这个样子就扣我工资，或是直接把我开除。我的情绪一下子跌倒了谷底。带着这种低落的情绪我又度过了两天，我突然发现我做勤杂有个很严重的问题，就是速度太慢。别人收拾三个桌子，我只能收拾两个，别人洗了十个碗我只能洗七八个。这样不行。我心里琢磨着，时间久了，被老板发现又是要挨骂的。更何况做事速度慢是我的病了，何不借此机会锻炼一下，提高自己的速度呢。这不是一举两得吗？我脑袋灵光一闪：对，就这么干！从那以后，我重新点燃了，又开始努力地干起活来。我每天都给自己树立一个目标，每一天都要比前一天的速度快一点。就这样，我的速度一天比一天快，做事一天比一天熟练，我成了我们三个后来勤杂工中速度最快的一个，也是做的最好的一个，真没想到我能从做勤杂这个简单的工作中改掉了我速度慢的病，我有一种出人头地的感觉。老板也很肯定我的工作成绩，多次在其他员工面前提到我，要他们向我学习。这一切也激励着我不断地上进，不停地努力工作。

3，收银员

离实习结束也没有多少天了，老板想给我一个锻炼的机会，让我管管饭店的账，做个收银员。我心想这收钱总比擦桌子洗碗要舒服多了，也就答应了。做了两天之后，我发现做收银员一定要细心一些，弄不好就把客人的酒水钱忘算了。更讨厌的是客人吃完饭结账时往往会说他们酒水没喝完，还剩几瓶，有时一不小心就算错了。在饭店收银还经常会遇到打折的事情。饭店中午打的是八五折，晚上打的是九折，如果客人自己带了酒水的话就是不打折的。十分麻烦。做收银员整天跟钱打交道，搞得我头昏脑胀，晚上做梦都梦见自己站在收银台忙个不停。

收银员收到假钱那是常有的事，我就收到过两次。第一次是一个二十多岁的小伙子，他结了一百五十三块钱，一张一百，一张五十，还有三个硬币。我看了看那两张纸币，都是真的，随手放进了抽屉。当我准备把那三个硬币收起来的时候发现有一个硬币与其他两个不一样，我拿起来仔细观察，发现这枚硬币有点发黑，反面烂了一小块，里面好像是生锈了。我立刻判定这个是假硬币，可当我抬起头时，那个结账的小伙子已经消失得无影无踪了。我又急又气，心里怦怦直跳。没办法，自己损失点吧，我从口袋掏出一枚真硬币把那枚假硬币换了。中午一下班我就把那枚假硬币扔进了垃圾桶里。吃一堑，长一智，从那以后，小面额的钞票我也会辨辨真假。第二次收到假币是一个三十多岁的男子给的一张五十的钞票，那张钞票右上方的暗花逆光看没有“50”字样，水印也很模糊，我当机立断，让那个男子换一张，他惊讶地看着我，愣了一会儿，给我换了张五十元钞票。离开了收银台。几天下来，我发出由衷的感叹;做好一名收银员真的不容易啊！

4，结束实习。

xx年三月六日早晨，我收拾好行李找老板结了工资，向他道个别，离开了饭店。在饭店实习的那一幕幕场景在脑海中回荡。我想我会把这一个多月以来的实习经历永远刻在脑海中。

三，实习感想

通过这一个多月以来的实习，我对饭店这一服务行业的工作有了比较深刻的认识，让我学到了很多在学校里学不到的东西，也让我明白了好多道理。我明白了在工作中要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，对自己的工作负责，要不折不扣地完成自己分内的每一件事。在工作中要不怕辛苦，不怕困难，要有毅力，有耐心，才能将工作做好做完。

通过这次实习，我认识到自己身上的一些缺点，比如速度慢这一点。实习过程中，我已经很好地解决了这一问题，弥补了自身的不足之处。我也清楚地知道自己还有很多有待改进的地方。我会在以后的工作中继续努力，逐步迈向更高的台阶。

**美容科入职报告范文 第六篇**

>一、实习目的

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它让我们在实践中了解社会，了解我们所学习的专业，了解我们将要从事的工作。

同时，毕业实习也让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础。我们只有适应这个社会，才能被这个社会所接纳，适者才能生存，之后才能发展。

实习是让我们立足于现实，从理论中探出头来看看我们所学习的东西在实际的应用中是什么效果。同时，毕业之后面临的就是工作，毕业实习也为我们的毕业论文、毕业设计提供了实践的基础，让我们的毕业论文不只是纸上谈兵，让我们做出来的东西是实实在在的。

>二、实习内容

1、企业概况

2、化验室、原料仓库、配料中心参观

原料的选择：二氧化硅(石英砂，海沙含量在98%左右杂质主要为Fe2O3)，三氧化二铝(长石)，氧化钙，氧化镁(白云石)，氧化钠(纯碱碳酸钠)。

除上述主料外，还有辅助原料：澄清剂(主要有萤石、芒硝等)、着色剂(铬矿渣等)等。

化验室主要是检测新到的原料中各种成分的含量，交给配方工程师设计出优良的配方，生产出色的产品。另外，化验室还要随机抽样检测配合料的均匀度，以监视自动配料设备的工作，保证生产的正常进行。

得益于产品的单一性，崂玻在原料中加入了80%以上的碎玻璃，成本降低的同时，还节能减排，有效的保护了环境。

因此，在崂玻的存料场中，最多的是废旧玻璃瓶碎片，其次是石英砂。回收玻璃都是经过破碎，清洗过筛之后才进入配料中心。所有的原料都需要在存料场存放一段时间。保证生产的同时也需要稳定原料中水的含量，不能过多，所有原料中，总含水量在4%—之间。

配料车间采用减料法配置，全自动操着，避免了人工配料中原料多少不准拿捏不定等弊端。

原料运进存料车间以后，有斗式提升机把用量较大的原料(石英砂，石灰石，长石，白云石)运到配料设备的最高处，然后用筛子对原料进行一次过筛(筛子有六角筛和平面摇筛)，主要目的是除去原料中的杂质和较大的颗粒，原料的颗粒度要求，如果颗粒度分布不均，会造成配料分层及结石缺陷，特别是天然原料更要注意这一点。过完筛后落入料仓，用量较少的原料直接由最高处加入料仓而不需要斗式提升机，料仓下面有一闸门，闸门下面是电子秤，电子秤用减量法称量每次所需要的各种原料的量，然后通过水平传送机把原料送进混料机进行混合。经过一段时间的混合，然后通过闸门放进贮料仓。之后再统一从贮料仓经过供料道运往窑炉供料口。

3、熔制、成型、退火、检测车间

公司共有三个熔制车间、七条生产线，日产量在500吨以上。三个窑炉均为煤气蓄热式马蹄焰窑炉。

配合料经供料口加入熔窑之后，正好就是喷火口的热点，能快速将配合料融化反应，形成液体硅酸盐，并且将生产的气体排出液面，其中就要有澄清剂产生大量的气体带走反应过程中少量的气体。并且这一部分新鲜的玻璃液随着内部液流流向澄清区，在这里还有鼓泡设备增加玻璃液上下层之间的交换流动。之后过一道窑坎进入均化区。

均化区是最终是玻璃液完全均化的所在，这样生产出来的玻璃制品才会没有条纹等缺陷。

流过均化区之后是流液洞，整个熔窑产生的玻璃液都需要从这个地方流出。因此这个地方的耐火材料要求是极高的。这里关系这整个窑炉的寿命。

流液洞出来之后是供料道，供料道冷却玻璃液使之达到一定的粘度，再流入供料机。

由供料机的剪刀将达到适当粘度的玻璃料滴，按需要剪切之后落入行列机。

成型之后由传送带送入退火炉中进行退火。退火是为了消除玻璃内的应力。提高产品的机械强度，使之使用更为安全。

退火炉中，退火时间为70分钟。玻璃的退火就是把具有永久应力的玻璃制品重新加热到玻璃内部质点可以移动的温度，利用质点的位移使应力分散，来消除或减弱永久应力。

退火可以简单分为加热阶段，保温阶段，慢速降温，快速降温四个阶段。从退火炉出来即为检测车间，检测有人工检测和全自动激光验口机两道关卡。人工主要检测瓶身上的明显的条纹和结石等缺陷。激光验口检查瓶口的完整性和瓶身的厚度均匀度。

熔制过程中产生的玻璃体缺陷可以分为三类：气泡(气体夹杂物)结石(固体类杂物)条纹和结瘤(玻璃态和夹杂物)。

4、窑炉附属设备

附属设备主要有煤气发生炉和交换机。

煤气发生炉工作原理是以煤为原料生产煤气，供燃气设备使用的装置。固体原料煤从炉顶部加入，随煤气炉的运行向下移动，在与从炉底进入的气化剂(空气、蒸汽)逆流相遇的同时，受炉底燃料层高温气体加热，发生物理、化学反应，产生粗煤气。此粗煤气(即热煤气)经粗除尘后可直接供燃烧设备使用。这样在煤气发生炉中形成了几个区域，一般我们称为“层”。

按照煤气发生炉内气化过程进行的程序，可以将发生炉内部分为五层层：灰渣层;氧化层(又称火层);还原层;干馏层;空层;其中氧化层和还原层又统称为反应层，干馏层和干燥层又统称为煤料准备层。

由于马蹄焰窑炉是单口喷火，为了避免单侧受热，每隔40分钟就需要交换一次进气口和出气口。因此需要使用交换机以换向用。

>三、实结或体会

感谢学校和给予我们这次毕业实习机会，让我们对于一些平常理论的东西，有了深入的认识，感觉到受益匪浅。如果将我们在大学里所学的基础知识、专业知识和更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，才能使一个本科生具备较强的处理基本事务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

通过此次玻璃厂实习，让我学习很多、成长很多、收获很多。第一，生产实习加强了对课程的认知与认同，开拓了视野;同时它进一步培养了我对所学知识的兴趣和热情，激发了我学习专业理论知识的积极性。第二，大家平时学习都是抱着课本，念着理论，接触的都是抽象概念和理论，而实践的机会非常之少。不可否认，现在的大学生往往只具备书本上的理论知识，只能“纸上谈兵”，而缺乏动手和实践能力。实习正是引导我们将理论与实践相结合，培养锻炼才干的重要渠道。所以，对于这次来之不易的实习机会我很珍惜，自始自终都保持了很大的热情。通过认真听取老师的讲解，积极思考各种问题以及向老师请教，我学到了许多课本外的东西，真正体会了一次理论与实践相结合的过程。第三，作为引导学生走向社会的第一座桥梁，实习使我们更直接地接触企业，进一步了解了企业实际。在观察企业实际生产过程的同时，也认识到了实际生产中存在的难点问题。现在，在思考实际问题时，我学会了不仅考虑技术上的可能性，也学会了现实中的可行性。

通过现场观察，我对无机材料工程专业知识在工厂生产中的应用有了了解。而课本的知识比较系统化、理想化。相信通过这次生产实习，必将使我们对本学期的专业课程的学习有很大的帮助，至少让我明白我们所学的知识是如何应用到实际生产中的。当然，实际生产因受工厂资金、政策法规、人员配置等方面的影响，很难把专业的理论知识落实透彻。但是一旦运用，就会有很好的效益效果。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

总之，我要感谢这次实习，感谢实习中的收获，也感谢实习中真切的感触，感谢两位带队老师的悉心指导，感谢同组同学的配合和指导，感谢实习带给我的一切一切。

**美容科入职报告范文 第七篇**

新的一年将至，又要有一个新的开始。回首20\_年，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们---全体店员的共同努力下，我们在21年取得了骄傲的成绩。

作为一名店长，我深知这一殊荣责任重大，一路走来，我对我们的工作总结了一些看法和体会。

我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，了解顾客的购物心理，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，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

a.首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

b. 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；

c.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的店。

面对明年的工作，通过对今年的总结，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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**美容科入职报告范文 第八篇**

一转眼，实习的时光就过去了，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。以下是我的实习报告。

>一、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

>二、实习地点

xx市xx区xx路xx号。

>三、实习内容

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。

>四、实习体会

此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力，为未来奠定了坚实的基础。

一个合格的美容师，基础知识要扎实，知识面要宽广，平时要做有心人，多多细心观察生活，留意身边的事情，并将它们灵活的运用渗透于工作之中。我觉得自己过的也充实了，在实习的道路上不断成长，思想上成熟了，知识上实践了，经验上也丰富了。实习工作很快就要结束了，我还真有点舍不得。但我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经验和体会，对于我今后走上工作岗位，会有很大的帮助。

经过这次实习，也提高了我的专业水平，教学水平。知识是永无止境的，我会时刻不忘超越自己，面对教育事业，我将带着满腔热情，不断前行。相信今后无论什么时候回想起这段经历，都会觉得是快乐的，而且永远铭记于心

**美容科入职报告范文 第九篇**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20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：

>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、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。

美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。

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。

**美容科入职报告范文 第十篇**

光阴荏苒，转眼到了20\_年的x月份，在过去的x个月里，我在xx美容院当一名普通的实习美容师，对于这段时间的自己的工作，事实上，我觉得是及格的。因为我十分清楚自己的职责，每天按照美容院的规定按时的上班以及下班，从未出现迟到和早退的情况。在工作期间，我一直努力的服务顾客，没有怠慢任何一个顾客，尽全力的做好了本职的工作。对待上司的指令，我认真的完成，服从店长的调配。

作为一名实习生，我在这x个月里，也学到了很多东西：

1、服务是美容师的第一要务

服务是美容师的工作核心所在，但是想要做好服务并不容易。除了基本的微笑服务之外，作为美容师还得提供顾客亲情的服务，也就是为顾客提供周到、贴心的美容服务，站在顾客的角度，帮他们排忧解难。另外还得为顾客提供超值的服务，也就是附加服务，这样能够让顾客感觉到真正的实惠。

2、专业的美容师要注重外貌形象

美容师是为顾客创造美丽的职业，所以自身一定要注重个人的仪表形象。包括站姿、坐姿、行走之间，举手投足之间，都要时刻的提醒自己，要优雅得体，展现出良好的精神面貌。另外不能佩戴金银首饰，淡妆上班，展现出女性美。

3、每一个美容师要具备职业道德

作为实习的美容师，我深刻的明白，职业道德对于美容师的可贵性。我们不仅要拥有专业的美容技术，丰富的美容知识，还得具备一个美容师应该有的东西，就是职业道德。对待职业，我们要努力的学习，努力的工作。对待同事，要温文有礼，与人为善。对待顾客，要礼貌友善。对待老板，要尊敬有加。

以上是我的实习心得，在以后额工作中，我要继续的努力和奋斗，我相信这段时间的学习，对于我的未来美业之路来说受益匪浅！

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！