# 月工作总结范文美容(必备25篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-04-16

*月工作总结范文美容1在这一个月中，我采用了看、学、问等等方式，初步了解了公司前台文员的具体业务知识，首先，总结一下我的所有具体工作内容：1、负责访客、来宾的登记、接待、引见2、负责电话、邮件、信函的收转发工作，做好工作信息的记录、整理、建档...*

**月工作总结范文美容1**

在这一个月中，我采用了看、学、问等等方式，初步了解了公司前台文员的具体业务知识，首先，总结一下我的所有具体工作内容：

1、负责访客、来宾的登记、接待、引见

2、负责电话、邮件、信函的收转发工作，做好工作信息的记录、整理、建档

3、配合领导完成部分文件的打印、复印、文字工作

4、执行公司考勤制度，负责员工的考勤记录汇总、外出登记，监督员工刷卡

5、熟练掌握公司概况，能够回答客人提出的一般性问题，提供常规的非保密信息

6、负责公司文件、通知的分发

7、对工作中出现的各种问题及时汇报，提出工作改进意见

8、完成领导交办的其他或临时工作

(一)在实践中学习，努力适应工作。作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。

都说前台是公司对外的形象窗口，短短的一个月让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公室的日常事物要认真仔细，对待同事要虚心真诚，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

(二)学习公司企业文化，提升自我。加入到海雅这个大集体，我从领导和同事的敬业中感受到了“专业、活力、创新”。在这样好的工作氛围中，我会以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通、认真听取领导及同事的意见，争取把工作做好，做一个合格、称职的员工。这也是今后工作努力的目标和方向。

(三)拓展自己的知识面，不断完善自己。我想以后的工作中要不断给自己充电、拓展自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题里考虑得更全面、杜绝类似失误再发生。

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!

美容前台工作总结范例3

对于这份工作，我能认认真真，踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色，这个角色不单单是收钱这么简单，其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验，曾添了不少见识。

但是作为收银员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天!

以下是我个人在这段工作时间中所感悟到的一些必须懂以及必须自我要求的观念：

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。

**月工作总结范文美容2**

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。

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。

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。

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。

**月工作总结范文美容3**

了解自已推广的产品和服务。作为美容师首先要了解自已的产品和服务，相信自已推广的 产品和服务的价值。美容师在介绍产品和服务之前，必须亲身体验一下产品。学会欣赏产品，将产品和服务的优点与同类竞争产品和服务作以客观比较，认识到自身的优点，对新产品和新项目的价值有一个全面的了解。 美容师不要给顾客这种印象：你连自已推广的产品自已都不清楚，顾客又怎么放心享受这种产品和服务呢？有的美容师由于对自已的产品和服务项目不了解，介绍和讲解时缺乏信心，连赢得顾客信任的机会都没有，还谈什么争取顾客？

了解自已所在的美容院。美容师还应该充分了解自已所在的美容院。如果对美容院的制度、人员配备等没有足够的了解，美容师能正常的进行服务活动吗？再者，美容院的形象和信誉是一个很好的招牌，名气响亮或服务水平很高的美容院，会增加顾客对美容师的信任度，增强美容师的信心，有利于美容师留留住顾客，吸引、争取竞争对手的顾客。

美容师应了解竞争对手的产品和服务。如果美容师对竞争对手的营业状况及弱点有很好的了解，在争取对方顾客时，就会得心应手，比较容易抓住销售机会；反之，不但争取不到竞争对手的顾客，还会让她们对自已的产品和服务产生怀疑，影响美容院的形象。

掌握对手情况主要是对手跟踪服务和发展速度怎样，产品、服务的真正价格是多少，对手在服务中的弱点等等。有心计的美容师也会从竞争对手招聘美容师的广告中了解对方美容师流失的程度，然后抓住这个机会拉拢对方的客户。

对美容院来说，吸引竞争对手顾客除了自身要热情周到、待客以诚外，还要关注对手，领 先一步了解顾客，站在顾客的立场，洞悉顾客的要求。

对手的顾客进入美容院后，应使顾客跟着你走。许多顾客在进入你的美容院之前，实际上已经受到了一定的启发和影响，这些影响可能来自于广告、朋友的推荐，或门前促销广告等因素。这时美容师的主要任务是加强这些影响，扬长避短，强调自已的独特之处，尤其是竞争对手不如自已的地方。充分利用对手的情况和顾客已知的信息进行交谈，尽量使用\_顾客预想的答案\_来回答她的问题，使顾客朝着你希望的决定。

要设法把顾客的注意力集中到一两样看上去最合适她们自身条件的服务或产品上去，并大力赞扬其优点。这样，即使顾客没有消费而离开，这一两种服务或产品形象也会牢牢地留在她们的脑海里。当她去竞争对手的美容院时，可能会自言自语：\_看来这一家的服务还不如刚才那一家，何不返回去再看看呢？\_

如果一个美容师用尽浑身解数也不能把对方的顾客争取过来，不妨把顾客交给另一个技术娴熟、沟通能力强的主管或老板，并向顾客推荐其技术水平，这样容易说服和刺激消费，从而以另一种方法达到预期的目的。

**月工作总结范文美容4**

转眼间xx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。伟德美容伟德这么多年，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。但是作为服务伟德，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，最终成为美容伟德最优秀的服务团队。

xx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xx年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持xx年的优良作风，继续发扬xxx精益求精、止于至善xxx的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在xx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?

**月工作总结范文美容5**

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。

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。

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。

**月工作总结范文美容6**

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。

**月工作总结范文美容7**

美容师月工作总结就是那三大条“过去的成绩，现在的问题，以后的工作计划和目标”，具体写作中应该要注意以下几点：

一、工作任务的完成，这一年上级交代的工作的完成情况，可以根据类别写，比如去斑除皱的任务，纤体健身的任务，香熏的任务，新娘化妆的任务等等之类。

二、工作质量、技术的钻研情况，和美容设备的保养情况。比如带学生，新近流行趋势的应用，时尚搭配的应用等等，及一些不正确美容方法的纠正研究等。

三、行政工作的遵守，如你是领导，要写出管理情况，你是普通员工，要写出遵守行政规定的情况。可能的话写出对领导工作的建议和意见。

四、下个月工作需要改进的部分，如何在今后改进。

6月份，对于我来说是展现全新自己的一个月。在美容师工作中，我发觉自己对顾客的了解还不够透彻，对于客户的需求方面，比较难猜透。不过，我知道问题的源头是因为接

待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断能力及处理能力就较弱。

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握问题，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自身的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业美容知识及业务水平还是欠缺，实操手法也要加强。本月的工作任务完成率达百分之九十，总结的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的工作完成指标中，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到很好的提升。这个月在工作过程中，有遇到一些专业的美容知识需寻求帮助的，还有就是不擅长向顾客销售产品。下个月需要改进这几天方面：丰富专业的美容知识，以最好的状态向顾客销售产品，提升自己的美容手法实操技巧。

**月工作总结范文美容8**

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。

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。

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!

**月工作总结范文美容9**

20xx年上半年已经过去了，在这半年里，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。这半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。

虽然每天美容院的工作很忙，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年下半年的工作中，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! 取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

**月工作总结范文美容10**

  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。

**月工作总结范文美容11**

基本上每个月的工作都是重复的，但一个月结束后，我们是该反思一下当月工作取得的成果和不足。所以，美容师月工作总结是必不可少的。随着8月份的完结，那到底美容师8月工作总结报告怎么写？虽说每

1、你都做了哪些事，简明扼要。

2、这些事情中有哪些需要用你个人的技巧去解决，或需要你个人的脑子去解决，让领导看到你是用心用脑在工作，即使没有问题，你也要写出遇到有难度的问题，然后通过你的努力解决了，没有给公司带来负担或者带来哪些效益。

3、通过的工作，你对岗位和工作的认识。

4、今后的工作你还要提高哪些能力或者需要再补充哪方面的`知识，并已开始着手去做，去学了。

一个月的美容师工作时间，自己的美容师专业服务是不是已经渗透到生活中细节呢?

每个人都是被享受的“客户”，又是为“客户”提供最好服务的个人。回顾八月份的工作，我尽全力去满足每一位客户的需求，做到服务细节统一，争取为顾客提供舒适、优质的服务。喜欢总结每一个阶段的工作，总能让我的工作更加出色。

8月份，对于我来说是展现全新自己的一个月。在美容师工作中，我发觉自己对顾客的了解还不够透彻，对于客户的需求方面，比较难猜透。不过，我知道问题的源头是因为接待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断能力及处理能力就较弱。

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握问题，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自身的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业美容知识及业务水平还是欠缺，实操手法也要加强。

本月的工作任务完成率达百分之九十，总结的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的工作完成指标中，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到很好的提升。

**月工作总结范文美容12**

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。

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。

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。

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!

**月工作总结范文美容13**

  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。

**月工作总结范文美容14**

  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。

**月工作总结范文美容15**

1、要为患者服好务就意味着要对美容院环境和相关事宜做到了然于胸，我们的工作人员就是患者的一张\_绿卡\_，患者来就诊，我们是接待员;患者来咨询，我们是咨询员;患者行动不便，我们是陪诊员;患者对其他科室服务不满，我们是协调员，我们的最终目标就是千方百计满足患者的需求。用真心付出和真诚服务开启患者心门，赢得患者信任。

2、要为患者服好务就要做患者考不倒问不住的美容院的\_活字典\_。作为美容院服务的第一站，每天要接触年龄不同、性格各异的人，如何让这些形形色色需求各不相同的人希望而来，满意而归，是对我们工作人员知识智慧，沟通交流能力最大的考验，不仅要熟知美容院的环境特色技术及设备力量，还要熟知科室的专业、诊疗范围、特色及专家特点。通过自己得体的言谈，广博的知识，满足患者的需求，赢得患者信任和认可。架起了患者与美容院的桥梁。

提升服务质量的关键，在于服务人员素质的提高，但绝非一朝一夕之功，掌握一定的理论知识和专业技能，通过制定相关职责、制度、行为规范和专业培训、礼仪培训等，提高导诊人员的素质，使我们工作人员具备高度的敬业精神。我们的工作是与其他护理工作一样不可轻视的，是体现美容院优质服务的窗口，只有从这一高度去认识，才能主动热情帮助前来就诊的患者。

门诊病人就医心切，常造成不必要的拥挤和争吵，若处理不当，可导致秩序混乱。我们护士要富有同情心，把病人当成自己的朋友、亲人，理解和体谅疾病给病人带来的痛苦和烦恼，及时掌握病人的心态和各种需求，耐心地解答他们的问题，同时还要保持头脑冷静，安定病人的急躁情绪，正确做好疏导工作，按序就医，维护门诊秩序。另外，导诊护士兼职着保持门诊环境清洁的职责，比如在看到有病人及家属吸烟或随地乱扔垃圾时，能大胆而有礼貌地给予指正，让每位病人都能自觉遵守美容院的有关规章制度，共同创造出一个安静、有序、整洁的就医环境。

总之\_导诊\_看似是一件比较轻松的工作，但要成为一名优秀的导诊员并不容易，不但要注重要仪表端正还要时时保持积极的情绪，懂得一定的沟通技巧及简单的医学知识，更重要的是拥有一颗高度的同情心，想病人之所想，急病人之所急，理解病人，全心全意投入到工作中。通过每日晨会时间对所有导诊人员进行培训，好的表扬，错的批评，针对工作的不足持续改进，力求把导诊工作作到精益求精，这样才能真正为病人解决实际困难，同时也能对美容院的社会效益和经济效益起到积极的推动作用。

**月工作总结范文美容16**

20xx年这一年已经接近尾声了，这一年的时间里，我在公司的成长很快，在总部的指导下，我和xx的姐妹们，齐心协力，每一个环节都通力配合，在这一年的时间里，我们的业绩有了重大的突破，我为我们的这个团队感到自豪。在xx，我是从一名美容师成长为店长的。这一路走来，我们经历了欢笑和泪水，但是最终我们取得了良好的成绩，在此我对大家表示感谢。

20xx年，我们xx直营店平均每个月有x万多元的业绩，每次活动大家都通力配合，我们的店被评为xx最佳直营店，我们店里的同事们，对待客户像对待初恋一样，永远充满热情，充满朝气。除了给我们店里创造了高业绩以外，同时能够配合公司辅助加盟店，出差到各个地区，受到了广大客户的一致好评，在此请把掌声送给我们自己。

20xx年，我们就要在这崭新的一页上，书写属于我们xx的辉煌，希望大家一起努力，在20xx年，能够继续发扬xx人精益求精，止于至善的经营理念，给我们的顾客提供最优质的服务。20xx年，我们店的销售目标是xx万，大家有信心吗？

年终总结，主要有两点：

1.回顾20xx年的主要工作，之初工作中取得一些成绩，以及取得成绩的原因，同时对于失败的案例，吸取到了哪些教训。

2.下一年要努力的方向，以及需要完成的目标。

在整个总结的过程中，需要注意以下几个问题：

1.要用事实说话，用数据来说话，是最有利的说服，在平常的工作总结中，要用心的记录，每一天，每个月的数据。

2.总结时，要调理清晰。要先在自己的脑海里过一遍，明确自己总结的内容。

3.发现问题，提出建设性的意见。美容院店长的工作是管理整个美容院的，美容院店长在平时的工作中，要留心观察，想想怎样才能够让美容院的发展越来越好，提出解决的方案。

4.做好明年工作的规划，这一点是非常重要的，美容院店长一定要重视，从员工的实际能力出发，制定出切实可行的计划。

2个多月的实习经历让我学到了很多，也成长了很多。

我从20xx年2月至20xx年4月在XXXX宠物店实习。它位于XXX街，是一家去年8月新开业的一家宠物店，面积不大，但设施较为齐全。有独立的美容工作室还有独立的寄养层。主要经营宠物美容、宠物寄养、疫苗防疫、用品销售等。

宠物店用品主要是一些猫狗用品，大到狗屋、猫爬架，小到他们脚上穿的袜子，都有卖。但是宠物店的美容的对象仅限于狗狗。店里来的狗狗品种主要是贵宾、雪纳瑞、比熊等小型犬居多，当然还有一些中大型犬，如金毛、萨摩耶、阿拉斯加、哈士奇也比较常见。宠物店经营半年多已经有一定的固定顾客群，并且在不断壮大。

店内有工作人员4人，店长，美容师，2名助理。我是做为一名宠物美容师助理在宠物店实习，主要的工作是独立完成一些基础美容护理，协助宠物美容师完成一些美容造型，还要能独立销售用品已经店内卫生消毒。

在实习的前两个星期，我都只是在熟悉阶段，只能做一些用品销售以及给狗狗做比较基础的美容护理工作，例如剪指甲，剃脚底毛、腹底毛，拔耳毛，洗耳朵，洗澡，挤肛门腺。其实我觉得这些都不难，但是最开始做总有一种不熟悉的恐惧。比如剪指甲时怕不小心剪到血线，用剃刀的时候怕不小心剃伤他们，洗耳朵的时候又怕弄伤他们的耳道，尤其是拔耳毛的时候，狗狗不愿意配合，乱动，因为疼痛而叫的时候，更会手足无措。但是时间一长，次数较多以后，自己就会有一定的经验，知道怎么样做不会弄伤他们，狗狗也会比较舒服。由此可见，实践经验很重要。

**月工作总结范文美容17**

1.不断的自我充电。美容行业在一年之前，对于我来说，还是一个陌生的领域。但是在来到xx美容院之后，得到了很多同事和领导的帮助，尤其是店长在工作中，经常的指导我，让我学到了很多东西。在工作之余，我会利用下班时间不断的充电，学习美容知识和技巧，这些都让我的专业技能得以提升。

不足之处：个人销售技巧有待提高

2.工作积极，态度热情。我处在一个服务至上的行业。在美容业中，服务渗透到工作的每一个环节之中，我们的主要任务是让顾客享受到优质的服务，正因如此，所以我们应该以顾客为中心，为她们提供快捷的、高效的、周到的服务。在工作中我态度热情，会尽力的满足每一个服务的细节。

不足之处：个人缺乏自信，缺少自信力

3.积极的参加活动。在刚刚进美容院的时候，院里组织了很多培训的活动，在此期间，我非常积极的参与其中，主动的向老师提问，并且最终顺利的通过了考核。

不足之处：不能主动分享培训后的心得感受

1.加强技能。丰富自己美容知识，包括产品的知识、基本常识、销售知识等。另外，提升自我技能，包括美容手法技能、按摩技能，另外提高自己在销售方面的能力。

2.了解顾客。把握好每一位目标的顾客，积累自己的顾客资源。

3.端正态度。工作要开心，心态积极向上。

回首过去，不仅是为了自我总结，更多的是为了更好的展望未来。对于20xx年的工作，我希望自己更上一层楼，为美容院未来发展献出自己的一份力量。

**月工作总结范文美容18**

回顾xx年，上半年比较奔波，7月份开始加入xxx这个大家庭，新的城市，新的boss，新的伙伴，新的客户，一切都是新的，我就这样开始了新的工作。在美容行业摸爬滚打了近十年，自认为经验丰富，但面对新的一切，还是有些焦头烂额，这也让我意识到了人要不断的总结才会进步，也需要不断的学习才会增值。

来xxx的第一个月（7月），店里做了两场活动，对店里的一切都是陌生的，匆匆忙忙做完胡老师的微雕活动，就又开始忙奥斯汀的活动，一个月下来业绩还不错，信心倍增。

8月份，感觉这个时候才开始着手店里内部的情况，同时做了拓客的活动，整体的效果自我感觉不是很理想，店内的情况让我开始头痛，哪里都是乱七八糟的，我开始意识到了这是个急不来的大工程，我必须静静下心来理清思路，一样一样的来完善，也需要极大的耐心和耐力去完成。业绩超级不理想。

9月份，其中一个顾问由于怀孕不能工作，柴姐开始来店里帮忙做顾问的工作，刚开始觉得不是很合适，但随着业绩的增长，柴姐帮我分担了很多，渐渐的感觉压力好像没有那么大了。她的魄力让所有的员工都鼓足了劲。美丽天使卡的新客陆续到店，让店内业绩提高很多，让我深刻的意识到新客的重要性。

10月份，柴姐去山东引进了减肥的项目，中下旬试行阶段，同时也跟平安保险和招商银行合作，吸引新客人。平安的人来的比较多，成交率不高，但还是有个别成交的，让我们的员工对保险也有了一定的意识，招行没有什么人到店，十一的假期有点长，这个月业绩一般般。还有一件很倒霉的事情，让我超级讨厌星辰急便，我觉得它不配叫星辰急便，应该叫“星辰大便”，太恶心，太不负责了。一时间我也很想不明白，难道我做错了吗，是不是不去调这个货就不会出现这个情况了，但我知道我是这个店的负责人，不管是什么原因出了问题，都要去承担。

11月份，减肥的顾客陆续增多，店内顿时热闹许多，员工在柴姐的带领下对销售的意识增强了，员工之间的配合也默契了许多。努力邀约牛翠霞的会议到会人数。

12月份，会议开的不是很理想，本以为牛博士是个很有感染力的人，也不过如此，会场出现的小插曲也导致几个意向顾客未成交，因此，这个会议是我们的第一场微雕美容会议，不是很理想，但至少对顾客来讲一种教育，方便我们后期跟单。跟柴姐去参加了好木成林的年终会，突然让我意识到自己工作中的不足，不知道从什么时候开始思路不再清晰，甚至不知道自己该做些什么，好像有种顺其自然的心态，我意识到了自己身上出了问题，但我也清楚有问题的不只我一个人，一时间心里不能接受，甚至有些抱怨，好想逃离到一个没有人的地方什么都不想想，但我知道自己已经不属于自己了，不能由着自己的性子去做事情，所以我痛苦了2天，努力的调整自己，终于可以用一颗平常心去面对工作，我要好好理一理，做好计划，接下来要好好的计划xx年的工作安排。

总结：自从来了xxx后，感觉好像跟过去的生活告别了一样，朋友的聚会看不到我了，聊天群里聊天全部屏蔽了，也不记得多久没看过电影、没喝过早茶、没逛过街了，群的活动也逐渐消失了我的身影，我的生活中只有工作。每个月最快乐的就是老公来看我的那两天，有排骨吃；非常感谢老公对我工作的支持，每次来看我都是在家睡觉等我下班，给我做好吃的，好感动！

我一度觉得自己快成了“管家婆”或者是“妇女主任”，每天不停的重复在开导员工，担心哪个员工又有情绪了，哪个员工心情又不好了，哪个员工又再抱怨和牢骚，哪个员工卫生又没搞好，哪个业绩分的又不公平了……崩溃、纠结、我再想我为什么不是圣人？很多事情处理的不够漂亮，也让员工有些意见，经常会听到原来的经理是怎样怎样的话语，谁听了都会有些不舒服吧，但我不想去关注这些，每个人都有她的闪光点，我只想关注自己如何去改进，如何能把工作开展的更好。

我主要是原则性太强，缺乏弹性，导致在员工的问题上处理的不够妥当，脾气比较急躁，说话直接，欠考虑。有时候也会受情绪的影响，导致工作进展速度过慢。工作上在统筹、规划方面要多加强。多学习管理和销售方面的知识。

在这里，内心深处最想感谢的是boss给予的信任和指导，也要感谢每一位员工给予的理解，还有阿姨对我工作的支持，与人相处难免有摩擦，毕竟都是女孩子，毕竟年龄都还小，毕竟大家是在一起朝夕相处……多一点理解、多一点关心、多一点包容、多一点谦让、我们会更快乐，跟和谐！希望在新的一年里，在大家的共同努力下，能够把xxx打造成五星级美容养生会所的标准，从而获得我们每一位成员所追求的收获

**月工作总结范文美容19**

6月份，对于我来说是展现全新自己的一个月。在美容师工作中，我发觉自己对顾客的了解还不够透彻，对于客户的需求方面，比较难猜透。不过，我知道问题的源头是因为接待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断能力及处理能力就较弱。

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握问题，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自身的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业美容知识及业务水平还是欠缺，实操手法也要加强。本月的工作任务完成率达百分之九十，总结的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的工作完成指标中，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到很好的提升。这个月在工作过程中，有遇到一些专业的.美容知识需寻求帮助的，还有就是不擅长向顾客销售伟德。下个月需要改进这几天方面：丰富专业的美容知识，以最好的状态向顾客销售伟德，提升自己的美容手法实操技巧。

**月工作总结范文美容20**

漫长与充满激情的20xx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，这是我们莎伊娜的骄傲，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。

莎伊娜的成功不是偶然的，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，才能体会到莎伊娜的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着…

20xx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。

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，我成为了普丽缇莎广西梧州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。

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。

这是很多美容院经营管理者面临的最头疼的问题。其实只要掌握方法，写美容院工作总也没有那么困难，写任何工作总结无非是三点，过去、现在、和将来。过去就是过去取得的成绩和存在的问题，现在就是现在和过去比取得哪些进步，还有哪些问题没有解决，将来就是下一步工作计划是怎么样的，要达成什么工作目标。当然，美容院工作总觉在写的时候还是有些问题需要注意的。

1、工作的完成状况是怎么样的，可以分门别类的来写，比如美容项目，身体项目，足疗项目等等，这样就很一目了然。

2、在工作上质量问题、技术培训学习问题，和美容师设备的折旧保养等问题。例如做员工培训，对美容新手法、新的美容项目掌握情况等。还有哪些手法掌握的不够娴熟等等。

3、对于美容师的管理问题，主要体现在员工的考勤状况、工作态度、以及美容院的人事安排变动等具体情况。

4、美容院的安全问题，安全始终是第一要务，具体到美容院来说，安全主要体现在用电安全，消防安全等问题。

**月工作总结范文美容21**

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，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。

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。

我将继续从这些方面去着手学习和强化：基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期等。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。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。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。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。

今年即将结束，我们将迎来新的一年，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。

**月工作总结范文美容22**

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。

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!

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。

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。

**月工作总结范文美容23**

一转眼，20xx年的年末就过去了，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...

**月工作总结范文美容24**

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xxxx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xxxx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9：30——10：00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；

9、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。

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前xxxx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。

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xxxx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xxxx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。

**月工作总结范文美容25**

  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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn