# 美容师个人总结范文大全(17篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2023-11-05

*美容师个人总结范文大全1美容院管理制度大总结职位与职责美容院的人员配备与岗位职责是一个易学难做的问题，但是实行岗位制度化管理是美容院做强、做大必不可少的条件，我们很有必要进行了解和认识。以下是一个中型天吻娇颜生态唯美馆的岗位设置及职责标准设...*

**美容师个人总结范文大全1**

美容院管理制度大总结

职位与职责

美容院的人员配备与岗位职责是一个易学难做的问题，但是实行岗位制度化管理是美容院做强、做大必不可少的条件，我们很有必要进行了解和认识。以下是一个中型天吻娇颜生态唯美馆的岗位设置及职责标准设定，各经营者可根据自身规模大小，加以灵活运用。

①美容院长职责

美容院长是整个加盟店的最核心人物，他的主要职责是整个美容院的经营管理及各项工作的指导、督促、检查等。具体职责包括：

1、 解释美容院的经营理念及服务意识，培育店员的敬业精神，合理使用各类人才。

2、 分析顾客的意见，解释服务目标及标准，与同事共同制定改善服务的方法，以身作则，执行服务承诺。

3、 定期了解客源拓展情况和市场竞争动态，并分析形势，拿出对策。

4、 订立公正、合理、有效的奖罚制度，协调店员之间的关系，维持良好的纪律。

5、 督导日常工作，保证美容院各环节的正常营运和高质量的服务。

6、 选择优质的产品为顾客服务，确保产品效果良好，质量稳定，物有所值。

7、 定期培训员工，以提高服务素质。

8、 依照市场情况，制定合理收费价格；并明码标价(包括护理项目、产品)，树立良好的信誉。

9、 定期考核美容院店长、代店长的工作业绩，并形成考核材料。

②美容店长、代店长职责

1、 严格内部管理，抓好各项规章制度的落实，做好对现金、产品、设备器皿等物品的管理严格手续，坚持定期检查，保证不出差错；

2、 抓好对美容师的管理，严格美容师上岗标准，严肃工作纪律，制定工作计划，分工合理明确；

3、 组织落实优秀美容师评选活动，按照评选优秀美容师的具体要求，做好对美容师日常各项指标的考核、记录工作；

4、 做好美容师的思想工作、经常与美容师谈心，关心她们的思想、工作、生活等情况，广泛听取美容师的意见、建议，不断改进工作，充分调动美容师的积极性；

5、 组织好每周例会及每天早会，会前作好准备，针对出现的问题及时解决，协助店员达成目标以及提升店员的\'技术和销售能力；

6、 做好对顾客资料的管理，经常了解顾客的需求，检查美容师服务是否到位，听取顾客的意见，加深与顾客的感情；

7、 根据需要不定期的组织美容师培训，不断提高美容师的业务水平；

8、 做好前台咨询工作，不断提高业务水平和服务水平，使顾客愿意在本公司消费，高兴而来，满意而归；

9、 抓好卫生管理，落实责任制，坚持每天多次检查，始终保证环境卫生的整洁。

**美容师个人总结范文大全2**

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。

**美容师个人总结范文大全3**

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。

**美容师个人总结范文大全4**

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。

**美容师个人总结范文大全5**

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。

**美容师个人总结范文大全6**

美容院会定期招聘美容学员进行培训，使她们成为专业的美容师。这培训学习过程一般需要三个月或半年时间，那在这段时间，美容院是如何培训学员的?我们一起来看看具体步骤：

第一周：

第一天：带领美容师参观会所，讲解工作职责和流程，了解美容师在内训期间学习情况，安排好各项新员工下店工作事宜，使其尽快熟悉会所并适应工作环境。

第二天：带领美容师了解各种疗程，护理项目，产品特性及价格，熟悉店内近期通知和活动。

第三天：安排美容师多接触实际操作(观摩老美容师工作流程)，使其尽快将理论与实际相结合，适应工作。

第四-六天：以学习为主，适当观摩，学习工作经验。

第二-三周：

主要以培训美容师专业知识，考核手法，要求美容师写工作总结和心得，主要目的使美容师尽快熟悉工作，熟练业务水平。

第一个月总结：考察美容师手法，专业知识，了解员工心理情况及个人素质(主要了解员工性格优缺点，喜好，过往学习或工作情况)，考核合格方可上岗轮牌，服务顾客。

第二个月：收集顾客，店内同事对新美容师工作的能力，状态及各方面的反馈信息，适当予以指导，引导美容师尽快适应工作，步入正轨。

第三个月：了解美容师各方面工作情况，适当予以指导，并根据美容师工作量及业绩，顾客反馈情况等适时给与制定工作任务。根据工作任务完成情况适当给与指导。

此时美容师已经能够熟练操作业务，融入正常工作进程中。此后根据美容师个人素质制定相应任务，在帮助其独立完成任务的同时给与相应的鼓励和评价，使美容师建立信心，为日后的更多进步做铺垫。

**美容师个人总结范文大全7**

做一个美容师很容易，做一个销售能力出众美容师则很难。首先一个优秀美容师从心态上要热爱这份工作，乐业、敬业，处处细致而周到理念服务于顾客，让顾客全身心感受到轻松自然。而不从顾客时店那一刻起盯着钱包不放。

真诚才能感动别人

对待顾客特别要注意细节问题，用真诚心，关怀话语去打动顾客。例如，很多顾客都有祛斑失败经历，对美容院产品或服务项目心存疑虑，担心会有反弹，过敏现象。美容师应该首先掌握顾客皮肤出现问题根本原因，因为其自身内分泌混乱引起，还对某种产品过敏反应，或者顾客本人近段时间生活不规律等等原因导致后果。还要了解为顾客使用产品功效、特点需要祛斑技术，以及治疗期间该注意问题。最好能告诉顾客关于祛斑原理相关知识，解开她们心里困惑，消除她们陌生感排斥感，销售自然而来。

自信才会有权威

“自信女人最美”，因为自信能使人面部表情、言谈举止都包含一种积极饱满情绪，举手投足间都洋溢着吸引人魅力，还能为自己塑造出一种迷人气质，使自己焕发光彩。与这样人相处，很容易被她所感染，她能带给你一种不竭力量斗志。

善于引导老师

一个优秀美容师应该专业技师、心灵美导老师结合体。优秀美容师除了有过硬美容技术手法，还应该具备一定文化素养，才能美容行业竞争不断汲取新知识，学习新技术；一个优秀美容师还要有洞悉他人心理能力，根据不同性格顾客采用不同形式进行交流沟通，让顾客得到从心理到身体上舒适感。

做一个优秀美容师最重要还老师这个角色。美容师既然以“师”相称，“师者，传道授业解惑也”，优秀美容师除了为顾客保养皮肤外，更要将美哲学、美技法以及怎样去塑造美等等一系列与美有关知识教授给顾客。

优秀美容师绝招：后期回访

美容师精湛专业技术基础，个人内气质修养才最重要。美容师最好要化一点淡妆，衣着要整洁大方，这样形象会让顾客有被尊重感觉。待人接物时语言艺术修养可以体现美容师个人内素质。

其次，对美容项目进行跟踪服务也优秀美容师小秘诀。顾客做了美容护理，并不代表一切就完结了。要留住顾客脚步，首先要留住她心。所以，对顾客后期追踪回访显得尤为重要。尤其如果顾客你这里做美容出现了皮肤过敏现象，就更应该作了相应处理后进行回访，并诚恳邀请顾客再次回美容院接受专业护理。别小看后期回访，这一个优秀美容师建立顾客缘，让顾客信任你最好捷径哦。

**美容师个人总结范文大全8**

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。

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。

一、x月工作任务完成率

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。

二、x月工作中存在的问题

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。

三、x月工作的收获及不足

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。

四、x月工作需要改进的地方

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。

**美容师个人总结范文大全9**

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。

**美容师个人总结范文大全10**

一、实习单位

自今年的暑假一个偶然的机会让我选择了在一家美容院里面工作起我的第一份工作。可能由于家里人又开美容店的缘故，让我有了对美容行业的兴趣吧。我家在花都狮岭，而我工作的地方离家里是非常接近的，就几分钟路程。随着人们的生活水平不断提高，而目前的美容行业是非常火的。我的工作单位是一间成立已经有8年历史的美容店，希望能在这里学到一些实际的东西。因为关于美容，看似非常简单，可如果要成为一个真正的美容师，还需要具备很多的东西来衬托。而我选择的美容店它所已经被这一地区的群众所认识到，拥有很多顾客。

二、实习主要过程

因家人与店长都颇为熟悉，但自己还是一个新的店员，对于每个同事和环境都会比较陌生，很庆幸的是她们都很友善，而我一开始对美容的专业知识和一些手法都不懂，所以就安排了一位资深的美容师带着我。因为这是我的第一份工作，对于一些社会状况，人际都不太懂，都是抱着一种空瓶子的心态去了解这份工作。

第二天我就跟着我的师傅从最简单的做起，最起码对美容的专业知识有一定的了解，接着就是学面部手法，不知道是不是读书多的缘故，她们都说我很

聪明，呵呵一下子就学会了，即使是知道怎么个流程去做，但是我不懂为什么这样做，所以我的问题就特别多，幸亏我的老师是非常耐心地跟我解答，她其实跟我都是88年的，但是她对美容已经了如指掌了。所以每次她们说我大学生，我真的有点惭愧，她们的世面比我广得多，而且文采又比我好，说起话来都头头是道，我很佩服也希望自己有天像她们那样。

接下来，她们就让我熟悉我们店的所有产品，无论在功效，价钱，年龄阶段区分的范围我都要一一记熟。说到记忆力，我的记性真的是很差，对于产品，我就随便带过，但是后来发觉也并没有我想象的那么难，因为正如她们所说的，如果你卖出某样产品，下次就很容易记住那个价格和功效了，我在她们的帮助下，对产品也有了一定的了解。现在记住产品是很简单，但会不会销售出去又是另一回事。因为我的专业并不是销售，所有我在这一方面做得不够好，店长说我销售还是比较腼腆，放不开。其实我自己也觉得，不过还是过不了自己这一关，也许有一天我会突破吧，期待中。

在持续有两个月左右，基本上可以自己上手去应付每一个客人咯。店长就让我开始学美体方面的手法和专业知识。我本人对美体是很有兴趣的。现在基本上没有一个不喜欢美体的.，最为女性保养方面，我觉得是非常实用的，起码自己也有所了解，既可以帮助到自己，又可以帮到其他人。在这里，美体的所有项目都样样齐全，而且定期会有一些供应商的老师下来跟我们上课、讨论。对于这个课程，我受益良多，即使我读的是商务英语，并不代表我要在工作上面才可以使用到它，我把英语当成是自我提升的一种形式，英文如今是非常普遍的，如果不好好提升自己，将来可能会与社会脱节。呵呵它是一种交流的语言，无论在任何场合都可以使用到，对于未来很孩子交流也不会有代沟啦，哈哈

目前，最主要的一个项目我已经在努力学习中了，就是纹绣技术。我的店长是一位非常棒的纹绣师她参加过一些国外的纹绣比赛并获得冠军我很敬佩她她不懂处事周到待人好并非常聪明优秀。纹绣看起来好像很简单但做起来就是相当难有很多问题出现我经常在她身边也看过不少客人在她手上做眉毛刚开始时店长做的眉毛并没有那么好可是当她去培训比赛回来后她所做的眉毛是非常逼真的没有出现任何一条眉毛错误所以我目前的目标是把眉毛学会。而这也是我妈妈允许我来这里工作的原因之一。

我的虚心学习得到了她们的认可店长对我也很好一空闲下来她就会和我聊聊天谈谈现在的社会也许她看出我现在对这个社会还是不太了解吧。她教了我很多无论老师父母都从没教过我的东西每一句我都记得。如何做一位精品女人也许我真的选对了工作学的东西真是永无止境的。

实践真的是一种经历只有亲身体验才知其中滋味。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上尽管是选择了不同专业的工作岗位但若出现挫折感我觉得要是没有接受过高等教育夸充知识又哪能应付这瞬息万变的社会呢我们还是要坚持兼备素质教养社会经验丰富的人。

相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题于是在实践当中我便有意观察前辈们是如何和同事之间相处而自己也尽量虚心求教不耻下问。要搞好人际。人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。在与上司交流的过程中我发现从中可以学到不少工作以外的事情尽管许多情况我们不一定能遇到可有所了解做到心中有数也算是此次实践的目的了。

最后我想说的是我们每个人都有自己的目标而目标往往是随这年龄的增长不断改变所以经过这段实践的工作过程我觉得自己实在赶上了时间找到自己喜爱的工作。这也是我本人所向往的。尽管毕业后我相信我还是会选择美容这个行业走下去。

**美容师个人总结范文大全11**

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。

一、x月工作任务完成率

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。

二、x月工作中存在的问题

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。

三、x月工作的收获及不足

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。

四、x月工作需要改进的地方

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。

**美容师个人总结范文大全12**

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。

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。

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。

**美容师个人总结范文大全13**

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。

**美容师个人总结范文大全14**

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。

**美容师个人总结范文大全15**

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，20xx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。谢谢大家。

**美容师个人总结范文大全16**

一、 热爱美容行业,并掌握好销售技巧和话术

纵观各行业的顶尖精英，在分享成功销售经验中总会提到热爱自己的行业，因为爱业所以专业，最终能成就事业。每每遇到工作瓶颈时不愿设法改善而是自叹自哀，甚至逃避想改行，重点还是业绩无法突破。所以想要在美容行业有所成就，就要掌握销售技巧和话术，突破自我才能成就自我，金钱的诱惑往往是最大的。

二、懂得合作，多和同事交流销售心得

很多美容师感觉自己的技术很好，不懂得合作，也不会和同事交流销售心得，就怕她的业绩比自己的多，其实只是会导致自己在一个狭隘的空间里，别人走不进来，你也出不去，好的知识你也学不到。所以想要提升自己的业绩要懂得合作、学习和交流。因为一个人的力量再大也是有限的，只有合作、团结才会真正走上成功的道路。

三、用心服务，留住顾客

从经营的角度来看，顾客进门我们是在做生意，既是一般人说的“开门做生意”，而顾客出了大门我们才开始做服务，称“售后服务”。所以顾客进门的服务其实是为了做生意而必须要给的，因为我们贩卖的本来就是“技术、服务”一体的\'产品。客人在店内所接受的任何一种待遇，都只能视为‘交易’，这些服务对顾客来说是值不值得的问题，而不是好不好的问题，让顾客真正感到贴心与满意的服务应该是出门后的关心与问候，也就是“顾客回访”。

四、工作积极主动，创造业绩

很多的美容师不敢与顾客主动说话。店长教美容师怎么说、怎么推销产品，结果美容师就把店长给他说的话复述了一遍，这么直白没有含量技术怎么可能赢得顾客的赞赏，怎么赚得了钱呢。优秀美容师都是主动的，我们经常说的创造业绩，而不是等待业绩主动来找你是一个意思。

五、要善于学习，加强技术专业

要进步就必须要善于学习。尤其是美容行业，是一个时尚行业，要求创新的速度更快，就一定要及时充实及完善自身的知识体系。美容师要搜集行业信息，每年都有什么新的技术、新的产品、新的理念、新的模式，必须要了解掌握。做销售，从某种意义上讲就是要利用信息不对称。什么是信息不对称，就是有人知道，有人不知道;有人知道得多，有人知道的少。做销售就是知道的人卖给不知道的人，知道多的人卖给知道少的人。所以美容师要比顾客知道得越多越能和客户交换看法，解答顾客的种种问题。

**美容师个人总结范文大全17**

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。

一、年终总结的关键点

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。

二、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。

三、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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找