# 足浴中心工作总结范文(推荐6篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-02-08

*足浴中心工作总结范文1回顾过去的20xx年，心里有很多感触和辛酸。有哭有笑，有酸甜苦辣，这就是生活。20xxx也是我泡脚的第三年。虽然有些坎坷，但工作还是要继续，火热的心还在燃烧。xxxx足浴显然成了我生活中最重要的一部分。它就像一艘巨大的...*

**足浴中心工作总结范文1**

回顾过去的20xx年，心里有很多感触和辛酸。有哭有笑，有酸甜苦辣，这就是生活。20xxx也是我泡脚的第三年。虽然有些坎坷，但工作还是要继续，火热的心还在燃烧。xxxx足浴显然成了我生活中最重要的一部分。它就像一艘巨大的船，载着我在人生的旅途中与风雨搏斗，磨练自己。我相信，总有一天，我会在伟大的船天祖号上到达成功的彼岸，遇到人生中最美的太阳。20xx年，主要在xx路xxxx足浴工作。由于工作调动，7月份来到齐一路担任店长。在过去的六个月里，我们完全按照总部的指导方针开展工作，努力提高我们的业绩，证明我们的价值。通过认真反思总结，结合数据，发现管理上的不足。

1.管理团队的纪律性和目标感都不太强。

作为自己人，对自己的要求不太严格和宽松，导致管理者缺乏紧迫感、危机意识、最大限度的敬业精神和最大的努力。

2.管理者执行力太弱，日常管理制度落实不牢:反思管理效率没有提高？原因是执行力不强，安排没有在第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的执行。

3.迎新团队在纪律意识和专业能力上存在很大缺陷。

4.前台的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技术员部门管理不够细致，定期培训不够。技术导向，服务导向。技术技能是赢得客户满意的最重要条件。从技师学员开始，必须满足严格要求，定期进行技术技能强化练习。让每一个技师从内心关注技术。

6.缺乏物流管理和成本控制的经验，有些地方没有在第一时间做出有效的调整，造成成本损失。

总营业收入:840万70万/月，总存款:720万60万/月，总净增长:万/月，总客流:万3000/月，总时数:万3600/月，医保比例:60%，总利润:万。

店长:1名店长助理:1名技术员部门主管兼培训老师:1名前厅部主管:1人

前台主管:2名行政人员:1名采购人员:1名仓库保管员:1名出纳:1名财务人员:1名厨师:3名洗浴人员:1名迎宾人员:6名收银员:4名服务员:10名清洁工:7名技术人员:45人(目前38人，还需要招聘6人)。

20xx年主要管理工作:

(1)加强整个团队的氛围，为所有管理者树立榜样。及时对安排进行检查和点评，让每一位管理者都能养成朝气蓬勃、卓有成效的作风。不断给他们压力，给他们定目标，让他们感受到紧迫感和危机感。开展定期活动，增强团队凝聚力。

(2)规范前厅部培训工作:前厅部每位员工必须接受为期三天的岗前培训(行政负责)。四天岗位技能培训要经过考核才能录用，质量一定要从源头抓起。定期对每个岗位的服务人员进行工作技能和服务理念的培训。前台主管应制定详细的培训计划。店长助理严格监督执行。

(3)提高基层管理者的管理能力:管理工作能否取得成效，上级的指示是否得到有效执行，员工的工作态度是否有激情，与基层管理者的关系很大。让主管不仅带一个班，点名，查卫生。让他们真正管理起来，处理更多的问题，协调更多的工作，丰富一些管理经验。更好的发挥管理的作用。

(4)技师培训和管理必须全面升级:

新技术人员的培训必须经常严格要求和监督。保证服务质量。

1.如果培训老师考试不及格，他必须受到惩罚。

2.需要制定每周一次的技术加强点，让技术人员始终高度重视技术。

3.每天检查回访，解决技术员问题。

4.不断引进新的优秀保健技术人员，为公司创造更多利润。

5.作为一个技师部门主管，一定要全身心的投入到技师管理中，做到有条不紊，有耐心，有胆识，不示弱。

(5)坚持实施营销工作:

1、凭证必须每天发放。保质保量，增加客流。

2.不间断的培训，用于推广受欢迎的客人，激发传授技能的欲望，让他们发自内心地关注营销理念。

(6)控制成本，争取更大利润；

浪费必须及时惩罚和通知，严格控制人工成本，让每一个员工都能得到充实。每天多观察，多发现问题，才能做好预防工作。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划。如有不足，请指正。

我相信在20xx，在总部的正确领导下，xx路的所有家人都能够创造业绩，用业绩证明我们的价值。

**足浴中心工作总结范文2**

身为一名店长，经过工作的经验，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，要有一个专业的管理者；要有好的专业知识做后盾；要有必须的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工。

我给员工做好思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，每一位员工的优点所在都要了解，并发挥其特长，做到量才适用。增强店里的凝聚力，使之成为一个团结的团体。真心实意地关心自我的员工，能够让员工安心地跟着我一齐工作。

经过很多渠道，我了解到同业信息，做到知己知彼，使我们的工作更具有针对性，从而避免带来的不必要的损失。其实“以身作则”这个词不是说出来，也不是喊出来的，而是做出来的。只要自我让自我的员工看到自我比他们更积极、更努力，那他们就明白自我应当怎样样做了。我不断的向员工灌输有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。用周到而细微的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和积极性，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，带领员工在每个方面做好本职工作。

首先，每一天的清洁工作都做好，为顾客供给一个舒适的购物环境；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礼貌用语，使顾客满意的离开本店。如今，门店的管理正在逐步走向科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙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们本店。

应对明年的工作，我将随时坚持清醒的头脑，理清明年的工作思路，加强日常管理，异常是抓好基础工作的管理；对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，踏踏实实干好每一件事情，做好每一个工作，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**足浴中心工作总结范文3**

转眼XX年运作已走过三个季度，回首10月份，在公司各部门和王司理的正确指导下，在前后厅的密切共同下，在全体员工的鼎力支持和尽力下，完成了业绩是122万元，比9月份超了万元，可是离指标133万元还差11万元，我们将会继承坚持和奋斗下去。下面对10月份的如下：

冬季了，暖锅店的生意承上升趋势，经营环境较为稳定，客源也较为稳定，为即未光降的旺季我们已做好了筹备工作。

1.员工的整体款待办事程度有所进步：

我们每周六的15：00是固定不变的培训光阴，都邑给员工做培训，练好各项基础功，削减不需要的投诉;

2.海鲜直货贩卖环境优越：

为包管太多的直货海鲜可以或许在新鲜期内贩卖完毕，实时和梁雪涛做好沟通、陈诉请示工作，申请了海鲜特价的贩卖，贩卖环境优越，除了鲍鱼因养殖技巧原因产生了直货较多，现已渐渐贩卖，1000多颗的鲍鱼直货通过人人的推销，截止到本日还剩xx颗，直到11月才调拨给了安庆店200颗鲍鱼，铜陵店100颗，在此表示对这两家门店的感谢，谢谢支持。

同时，希望安徽区域的每家门店能实时将真实的库存数奉告梁雪涛，每家门店齐心协力，互相共同，在完本钱店直货贩卖一空的环境下主动去问有没有其他店必要协助代售的，

尽可能在短时期内贩卖完毕，否则会影响口感和质感。

3.治理方面任然在继承增强治理方法和治理技术的熬炼：

在10月份进来的几名从下层员工提拔的实习工头，颠末自身的尽力、学习、实践，现在已经进入了治理状态，日后将继承增强对她们的培训工作。进步各项治理技能。

4.人员雇用上面，前厅是招了十来位兼职的大学生，颠末培训和熬炼已可以零丁操作;缓解了办事员紧缺的环境;然则下层员工依然短缺，雇用员工已纳入我店的工作重点。

5.客诉方面有所降低，基础上便是客诉忙的时候上菜慢了、菜里发明小虫等异物，忙的时候人员不敷，都已做好说明工作，没有大的变乱发生。现在我也常给员工总结些案例，加强处置惩罚客诉的应变才能，实时安抚客人受伤的心，让客诉的客人可以或许再次惠临也纳入我们本月的工作重点中。

6.沟通方面:

在客人面前，培养工头的工作积极性，多做好与客户的沟通、巡台，实时转达和了解客人反馈的.看法，需要时做好回访记录，做好售后办事工作;

在员工面前，培养了人人的团队意识，多做员工和领导层之间的沟通，一边安抚和支持、指导、稽核工头的工作，一边做好员工支持实习工头的工作环境，削减矛盾和误会的产生，从而影响工作的支配和执行力度不敷的压力。

7.团队方面：

常常给员工灌注贯注团队精神，鞭挞个人主义者，常常给员工建立正确的思想教导不雅，培养人人酷爱企业的不雅点。

**足浴中心工作总结范文4**

转眼间工作又一年了，根据经理的工作安排，我主要负责酒店前台的日常运作和酒店的培训工作，现将度工作情况作总结汇报。

我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好经理日常工作是我的职责，这就要求我工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是:

1、落实经理下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督服务员为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属服务员的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责服务所需的物品领用，填写领用单交保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的`服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，在今后的工作中要再接再厉。

**足浴中心工作总结范文5**

时光匆匆，20xx年的第一个季度就已经步入了尾声，对比去年的销售情况，今年有所提高，同时为全年的工作做了一个好的开头。在这个季度中，我对自己的工作总结如下：

按照公司的工作计划，认真的做好管理工作，将公司今年的方向的调整和一些新的经营策略准确并且及时地传达给每一位员工，做好一个沟通的桥梁。

在每月的伊始，做好员工的动员，激起每一个人的斗志，充分发挥自己的表达能力，调动起员工的积极性。了解每一位员工的特点和长处，安排在合适的岗位，团结起来，共同创造本店的辉煌。

在日常工作中以身作则，做好表率，身体力行的向员工表示在店里应该有的行为。同时做好培训工作，向员工灌输企业的文化，以xx公司为荣，在做事情的时候，要考虑周到，从整体上出发。

通过不同的渠道去了解市场上的动态，同行的信息，以及顾客在购物时的心理和对每一件服装的喜爱程度。孙子兵法云：“知己知彼，百战百胜。”这是具有相通性的，只有了解对手，了解顾客，才能让我们的服装销售更加的具有针对性，避免错失机会，带来损失。

带领员工给顾客创造一个舒心的购物氛围，发挥每一位员工的主观能动性，使我们的销售业绩得到提高。首先就是使得店里的卫生环境得到顾客的认可，干净整洁；其次就是主动的询问客户，尽可能的满足他们的要求，使顾客从进店到离开都能保持好的心情。

面对工作上的事情，经历的越多就觉得自己越无知，需要通过不间断的学习来超越自己，提升自己。因此在第一季度中，我从未停止过学习。

市场在不断地变化，顾客的需求也更加的要求细节，在接下来的日子里，更多的挑战在等着我。通过第一季度的总结，也看清了我在之后的工作中还有那些地方需要加强，那些地方继续保持，为xx服装店创造出更加突出的业绩而努力。

**足浴中心工作总结范文6**

在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到此刻的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是此刻的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

所以，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情景，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了到达这一目标需要做什么，怎样做才能到达最佳的效果。每一位顾客的资料都不应当一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，经过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略供给最直接的依据。

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，异常是应当在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面能够将人力资源利用得更加充分，同时也能够经过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情景进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，仅有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

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