# 中医皮肤美容工作总结(共73篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-02-08

*中医皮肤美容工作总结11、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...*

**中医皮肤美容工作总结1**

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。

**中医皮肤美容工作总结2**

企划部20\_年工作总结及计划

衡阳雅美企划部

郭乾 20\_年1月3日 在这里我首先代表企划部半年来向所有关心和支持我们工作的所有部门表达最诚挚的谢意：“你们辛苦了”。几个月来，企划部的员工团结一致，任劳任怨，以最大的热诚和付出来完成每一项任务。同时也感谢企划部的可爱的同事们：“你们辛苦了！”

20\_年衡阳雅美开业至今，企划部组织和参与了几次活动，每个月也制定了相关的营销政策，每一次活动前期的筹备工作既繁琐而又紧张。无论是开业的时候，时间紧，任务中，资料设计，准备，落实的东西很多，但是企划部在各级领导和各部门的大力支持和配合下，有序的完成了开业，特别是企划部的徐立立和宁娟，两位同事在医院需要的时候加班加点。其次顾客答谢会，在全院员工的相互沟通，配合下，活动做的比较成功，企划部的同事也付出了大量的精力，甚至一人分饰几个角色，徐立立，不但做设计还做摄影师，医院的每场活动，徐立立都热情的参与负责拍摄工作，宁娟在每次的活动都积极的配合医院的要求，做主持，为医院排忧解难。万元现金答谢会，是开业遗留的活动，在元旦前消化，由于准备和考虑的不够周全，两个活动时间比较近，工作中出现了一些不足和失误，但是正是由于这些细节的考虑不周到，给企划部敲了个警钟：任何活动都要考虑细节，反复推敲，经得起顾客和市场的考验。

在检讨20\_年企划部全年工作得失的基础上，20\_年医院企划部整体工作思路和工作方法有了一个全新的改变，这种改变从原则上讲，就是如何更好的同长沙总部及本院各部门和本院各部门紧密的配合来实现医院年出既定的全年产值。从内容形式上讲，主要体现在三个方面：

2、开展终端营销，扩大市场部的建制，灵活的开展多种合作方式，如：各大商场、美容院、美发厅、高级娱乐场所，及县级地区的开发。从各个层面上增加终端客户的上门量。

3、做好每一个月的促销活动方案，特别是院内，院外促销等一些重大活动的策划工作。为了做到每一个月的促销活动能够更贴近市场的需求。企划部的每一个月的活动方案都是在了解相关对手的营销举措然后再同市场部和咨询部，医疗部等一些直接同客户接触的一线部门相关人员反复讨论甚至争论基础上制定出来的，基本上实现了针对市场满足了定位客户的需求又针对对手做到了有的放矢。

综观20\_年,企划部在完成或基本完成医院既定各项任务外也存在着一些不足之处。对于不足之处和没有完成的任务，不管有多大的困难，我想在新的一年一定能弥补和超越。

20\_年的工作计划

一、做好每一个月、每一个季度营销举措的制定工作

如果说20\_年以前企划部制定的每一个月的促销方案还不是非常贴近市场，适合客户所需，甚至说有点企划部在闭门造车的嫌疑的话。那么可以说从20\_年以来这种状况得到了彻底的改变，首先，企划部不管是在制定月促销还是阶段性促销活动方案时都严格按照一套流程来操作，首先是对相关竞争对手信息的收集和整理——企划部结合医院实际情况制定出活动方案初稿——同市场部、一线营销部各负责人及部分员工代表进行沟通商谈每一个细节后经企划部筛选汇总制定成方案讨论稿——召开月度企划专题会，将营销方案放到会上与医院领导及部门负责人进行讨论并最终定稿于下月执行。

二、积极参与和组织好每一场活动

在每一场活动制定前，充分做好前期的宣传与长沙总部的对接工作，落实好每一个细节，总结以往的经验和教训，争取把每一场活动做的更好！

三、拓宽营销渠道，扩大宣传的广度和深度，增加上门咨询客户人数 在营销渠道上：

企划部今年定期同市场部负责人在维护好市内的合作伙伴的同时下到县级，了解市场，针对每个县区的客户对美的需求制定不同的政策，在利用现有宣传物品情况下对所有户外广告进行全新的升级和更新，使医院的宣传展示形象得到了质的飞跃和提高。为医院未来真正开展终端营销打下了扎实的基础。在宣传方面：

**中医皮肤美容工作总结3**

在我担任美容师这一年的时间里，我收获了很多，同时也成长了不少。虽然也犯过错，但是如今的我已经变得更加成熟，在自己工作方面也显得更有自信了。在20\_\_年接近尾声的时候进行年度工作总结，将自己一年来的收获与成长同大家分享，希望在新的一年我们一起将自己的工作做得更好，从而推动我们的美容事业向着更好的方向发展。

一、发现问题，及时调整

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。

二、坚持与严格

年初和年末总是大家比较关注的点，而中间的那段时间，很多人容易变得散漫。以前的要求和制度，好像都没有那么严格了，以前的好习惯，好像不坚持也没有什么影响了。正是在这样一种无所谓的想法的引导下，美容院的业绩有一段时间一直处于低靡状态。这里其实是有两方面的原因的，首先就是美容是自身的原因了，其次就是美容院管理层的责任了。

既然是之前有过要求，那么这就是需要美容师坚持的好习惯，而不是有领导盯着的时候才会有效果，没有人管着了就可以懈怠的。另外一点就是，既然有人忽略了要求的执行力，管理者就一定有必要在这个时候站出来整顿一下纪律，严格要求员工才是大爱，在员工犯错的时候及时指出来并要求改正才是正道。

在过去的一年，在美容院经营理念的指导下，在美容院全体员工的配合下，我在自己美容师的岗位上认真做好自己的本职工作，并且配合其他同事提升美容院的业绩。虽然我只是一名美容师，但是我知道自己的工作也是非常重要的，这些也是在同事的帮助下才真正认识到的。我希望咱们新来的同事也能够认识到自己的价值，在自己平凡的岗位上，创造无限的价值。

**中医皮肤美容工作总结4**

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。

20\_\_年即将过去了，在这一年里，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。这一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20\_\_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!

**中医皮肤美容工作总结5**

1、加强了医务人员职业道德教育，通过职业道德教育考试不断提高了医务人员职业道德行为，树立了全心全意为病人服务的理念，自觉执行医院各科规章制度，受到比较好效果。

2、为了及时掌握，了解医院职工、病人对院领导班子意见及时发放了问卷调查表200份，对问卷调查反馈意见来说，对医院和医院班子领导反映情况比较满意的、忠恳的。说明xx医院在社会上形象是好的，人民群众是欢迎的、满意的。

3、为了接受广大人民群众监督，提出宝贵意见，树立良好形象，更好地为人民群众服务，我院实行了挂牌上岗，互相监督，受到了良好的效果。

4、医院每月召开病人或家属工休座谈会一次，每月住院病人发放问卷调查表一次，总的评价对我院是比较满意的。

1、是医疗质量管理到位，通过定期开展业务查房和质量检查，及时发现工作中存在问题，采取有效整改措施，防范了医疗差错事故发生。

2、是护理管理工作有新举措。根据《xx省护理管理规范》及《临床护理技术操作规范》的要求，结合实际，制定了新的质量标准，并按照质量标准定期组织检查，针对存在问题、缺陷，落实各项改进措施，合理调配护理人员，高度负责，做到忙而不乱。

5、上半年组织专题业务讲座、专家讲课18次，医疗护理听课700人次

1、财务管理规范，医院财务工作坚持“统一领导、集中管理”的财务管理原则，一切财务收支纳入财务部门统一管理，认真做好财务预算工作，加强财务监督及分析，开展资产清查工作。财务每月收支账目公布一次。

2、严格执行国家有关药品、医用耗材集中招标采购的制度和规定，今年上半年药品收入占业务收入，半年来未发现假劣药品事件和投诉事件，保证临床用药安全。

3、各科室密切配合，共同做好保障供给工作和后勤科强化服务意识，想方设法改变就诊环境，尤其在水、电、物供应和消防安全工作，购买一套洗衣机，保障临床供给，加大事故排查预防工作力度，维护良好医疗秩序，确保各项工作正常运转。

**中医皮肤美容工作总结6**

20--年这一年的时间里，在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩

总体任务--万元，实际完成--万元，完成任务的这一年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，-月份和-月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在-万元左右，-月份美容师离职--人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，淡季对销售有一部分的影响，回头客留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动

--月份---举行大型促销活动，总体任务-万元但我们只完成了-万元，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动，推广不频繁，赠品供应不及时，员工销售有些力不从心，流失一部分顾客，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，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、树立对美容院高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为美容院着想，为美容院全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门的团结协作，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。

**中医皮肤美容工作总结7**

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。

2 016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…

**中医皮肤美容工作总结8**

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。

**中医皮肤美容工作总结9**

作为一名美容院店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，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，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。就美容店的工作做如下总结：

一、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。

二、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。

三、通过各种渠道了解同业信息

了解顾客的心理，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。

四、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。

五、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，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。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，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的环境;

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文明用语，使顾客满意的离开本店。

六、处理好部门间的合作

上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

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华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**中医皮肤美容工作总结10**

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。

**中医皮肤美容工作总结11**

医生工作总结-医生工作总结

医生工作总结：

本人于XX年X月起，在XX卫生院开始上班。这一年来，在医院的领导带领和提携下，坚持以^v^精神以及“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕全院的发展大局，认真开展各项医疗工作，全面履行了临床医生的岗位职责。

一、爱岗敬业，诚信团结。在工作中，能够坚守岗位，尽责尽力的做好自己的工作。接待病人时，能够及时与病人沟通，较快的完成简单的检查和详细的病史状况，能及时的书写并完成病历。在自己有主管的病人时，我能够做到全程监护，随时观察病人状况，能及时的向上级医师反馈病情，能较快较好的遵医嘱执行病情，病人出院时能用心热心的帮其办理出院手续，使病人顺利出院。在与病人交流沟通时，我能够做到真诚热心的交流，当然在医患沟通交流时，我的不足是不耐心，如工作繁忙时、情绪差些时都会有不耐心、嫌麻烦及态度不好等表现，在今后的工作中，我会在这方面改善的，做到真诚、热心、耐心的与患者交流。在与同事的交流沟通方面，我能够做到真诚待人，工作团结。在思想态度上，我能够做到尊敬老同志，热爱新同志，并能严格要求自己不在背后指责他人的不是，少说多做，在这方面我将继续持续，发奋提高，做一个受大家欢迎的人。在生活上，我能够做到与新老同志坦荡真诚的交流，并一贯以能取的他人的信任为行事准则，尽力尽量做到不妨碍他人的生活和工作。在工作上，我能够严谨细心用心的工作，并能及时与同事们沟通交流，以弥补工作中的漏洞和不足，自己有空闲时刻也能

帮他人做些事情，我的妇幼工作有时任务

量大时，大家也能热心用心地帮我分担，在今后的工作中，我将继续持续好的交流习惯，继续发扬团结互助的精神。

时有效的完成。

三、儿童预防保健工作方面进一步提高。我在卫生院里兼职儿童预防保健工作。儿童预防保健工作项目多，职责重大，其工作要求是细致、耐心、长期的做这方面的工作。我在这块工作上，能够较好的完成一部分工作任务，如儿童预防接种信息微机录入的工作能较好的完成，常规计划免疫接种程序能基本掌握以及国家一类、二类疫苗的区别及价格。健康教育的宣教能有条不紊的开展进行等做的较好的方面。但我仍有较多的预防保健工作方面做的不足，在今后的工作中我会改正不足，进一步提高办事潜质，能够较好全面的掌握儿童预防接种保健及金苗信息卡的办理工作。在20\_年里，工作中的体会和总结就是这些。为了持续优点，改善不足，下方再根据工作总结，把20\_年里的个人工作计划制定如下：

1、2、继续持续发扬“爱岗敬业、诚信团结”的精神。在病历书写上，进一步提高自己的体格检查水平，完善病史搜集的潜质，改善书写时的用语和习惯。

3、自己主管的病人，要全程监护到出院，做到不误诊；病人的出院手续悉心指导办理，做到不漏交费用。

4、5、出勤方面要向先进看齐，做到没大事没急事不请假。在医患沟通时，做到真诚、热心、耐心的与患者交流，并能做到善于和患者沟通。

6、在与同事的交流沟通上，做到真诚待人，互助友爱，关心他人，要继续持续团队精神。

7、8、发奋提高个人业务水平，理论知识和临床操作都要加强。在儿童预防保健工作方面，要向前辈学习以提高自己的工作潜质，建立健全各种表册，及时准确上报各种报表和数据，用心配合上级指派的临时任务。总之，我在这一年的工作当中，进步很大，不仅仅在业务上，还是在待人接物上，都能有较好的表现；在这一年中，不足也很多，在医患沟通上、病历书写上、临床操作上、儿童预防保健上等都有许多不足，这些都是我今后工作中发奋完善和提高的重

**中医皮肤美容工作总结12**

完成试用期的美容师工作是我职业生涯的重要开端，若是连这部分任务都难以完成的话又何谈转正乃至职业晋升之后的际遇，所以当我来到美容店进行工作的时候便意识到做好美容师工作的重要性，这段时间无论是美容技巧的学习还是工作的展开都让我成长了许多，再加上店内其他美容师也会在工作技巧方面指导自己从而获得了不小的进步，但是我也要珍惜机遇并对完成的试用期美容师工作进行总结才行。

一方面我加强对美容行业的信息收集从而深入了解自身职责所在，这样的话在开展美容工作的时候便能够改进自身能力，而且根据客户的需求也要懂得更多美容行业的知识才能获得对方的认可，若是连这点专业度都没有的话很难在美容工作中得到信任，再加上相对于试用期的员工来说顾客也更信任具备丰富工作经验的美容师，所以我不能够因为美容技巧的不熟练导致失去顾客的那份信任，这样导致我重视美容工作中的学习并严格要求自己，这样的话通过自制力的提升也能够有效带动美容技巧的进步。

另一方面则是重视营销方面的工作并争取为美容店带来更多的顾客，实际上作为美容师的自己也应该要在客户开发方面有所成就才行，毕竟无论是职场竞争的压力还是工作初期的劣势都需要我尽快改变局面，这也意味着我得尽快成长并在美容师工作中达到领导的预期目标，实际上既要在工作中提升自身能力又要为美容店带来效益自然是很不容易的，但我若是不在营销工作中有所成就的话则很难取得进展，而且作为美容师本就需要在工作中培养属于自己的忠实客户。

为了做好试用期的美容师工作让我比较重视美容产品的效果，想要熟练运用美容技巧自然得在工作中注重美容产品的搭配，因此我经常翻阅时尚杂志并对其中的重要信息进行记忆，这样的话我也方便对现有的工作方式进行改进从而更好地满足客户的需求，既要体现出美容效果又要贴合顾客的心意自然得多花费心思才行，而且能够熟知各类美容产品的效果并在工作中进行有效组合运用也是美容师能力的体现。

实际上结束试用期工作的我也要着手准备转正的各项手续了，无论是工作能力的提升还是试用期间的努力都让我对转正更有信心，但是我也要调整好状态迎接美容师工作中的更多挑战并争取为店内带来更多效益，相对于漫长的职业生涯来说我只有把握好此时在美容师工作中的机遇并不断努力。

**中医皮肤美容工作总结13**

20XX年在院领导关怀、支持及领导下，全科医护人员共同努力，认真落实“以病人为中心”的理念，积极开展“优质服务”活动，较好地完成了全年工作任务。现总结如下。

项目整形外科医护人员助理护士手术例数治疗输液20XX年16人1人2717人次7159人次。

（一）医疗质量安全工作

1、20xx年整形科重视医疗质量及安全工作，加强医疗质量管理，把医疗安全工作放在日常工作的重点来抓，时刻强调医疗质量安全工作的重要性。20xx年度整形外科术前、术后诊断符合率达100%，无菌手术切口甲级愈合率，甲级病历率大于90%，未发生重大医疗责任事故，各项科室质量指标均达标。

2、加强科室管理，按照医院质量管理体系要求，我们认真抓好各项规章制度的落实，特别是抓好核心制度及岗位责任制度的落实，检查整改存在的问题，在制度上防止医疗差错及事故的发生。

3、医疗质量水平的`提高是防止医疗差错及事故发生的技术保证。科室注重基础理论培训和专业技术培训，坚持每两周一次业务学习，抓好年轻医师的专业培训，认真落实三级医师查房制度，通过查房和“师带徒”的形式，以提高年轻医师的诊治水平。

4、认真做好医护、医患关系的维系，提高满意度。

（二）积极开展“优质服务”活动

1、整形外科在医务科护理部指导安排下，开展了院前急救及护理组开展了人工心肺复苏的竞赛活动。

2、加强医患沟通，改善服务态度及服务质量，体现了人性化医疗护理。在全院满意度调查中，整形外科的病人满意度都在90%以上。

3、整形外科历来有着优良的团结协作精神，是一支作风过硬的集体，这不仅体现在平时的医疗护理工作中，在突发事件面前更能体现这种优良作风。

4、整形外科不仅是一个团结的集体，同时也是一个乐于奉献的集体。今年3月份，整形外科手术病人多，护理工作繁重，为了完成整形外科住院手术工作，许多医生、护士带病工作，特别是晚上也经常需要加班加点地工作，却从没有人向医院及科室提出过任何报酬。

（三）员工培训工作

1、加强对科室员工的基本技能及素质培训，除了参加医院组织的学习外，科室举行两周一次的业务学习，以提高员工的专业理论水平。

2、积极开展“师带徒”活动，在思想、政治、业务等进行了一对一的传、帮、带。

3、对新员工按规定要求进行岗前培训。

4、积极参加深圳市继续教育中心组织的学习培训及学术交流活动。

（四）节能减排工作

对科室员工加强节能减排宣传工作，提高对节能工作的认识，节约每一滴水、每一度电、每一张纸，杜绝科里的长流水及长明灯现象。

1、按照医院的要求，加强科室执行力，做好每项工作。

2、提高医疗质量，防止医疗事故及差错的发生，安全就是效益。

（1）认真落实员工的岗位责任制，严格遵守各项医疗规章制度及操作常规。

（2）加强业务学习及专业技术培训。

（3）加强医患沟通，减少医疗投诉及纠纷。

（4）进一步加强整形外科队伍的建设。

**中医皮肤美容工作总结14**

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!

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。因此，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，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。

下半年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)美容基本知识：女性的生理周期、皮肤的结构、人体穴位、中医和美容的相关知识等

美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

美容院销售技巧：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。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，产品的成分，产品的卖点，产品的文化。

(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。

以上就是我本年度的工作总结和下年度工作计划，在过去的工作中我很感谢各位领导和同时对我工作的支持和信任，在接下来的工作中，我会愈发努力，再接再厉，不断总结经验，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

在以上的工作总结中，不仅说出了自己工作中的收获，而且也发现了自己工作中的不足支持，并且制定了下半年的工作计划和目标。间接表明了自己是一个虚心学习的好美容师，这一点是非常难得可贵的。所以如果大家作为美容师想要写工作总结的话，不妨借鉴一下。从三个方面去写，首先说明成绩，其次表明自己有哪些不足，以及未来的工作应该怎么去做。

伊姿贝尔高端国际品牌，创财富人生!伊姿贝尔，凝聚众多著名专家精心研究，结合独具一格的创新理念，根据不同人群的发质所需营养研制出实用的高端品牌。伊姿贝尔一直坚持着自己的加盟服务理念，签约知名美发护发专家团队，其产品均源于创新产品理念并享有知识产权保护，使品牌多角度、全方位展现了自有的生命力。

**中医皮肤美容工作总结15**

不知不觉间我已经在xx美容店工作了两个多月的时间了，在这段试用期里我能够牢记美容店员工的职责并努力工作，无论是往来客户的接待还是店内的各项杂务都能够得到较好的完成，但我也明白作为试用期员工的自己唯有更加努力地工作才能获得领导的认可，以下是我试用期间在美容店完成的工作总结。

注重客户接待工作的完成从而体现店内的良好服务，虽然美容行业能够赚取不错的利润却也存在着竞争压力大的问题，因此店内服务是否足够优秀也是客户需要考虑的因素，针对这点导致我在试用期内十分注重自身服务水平的提升，尤其是接待过程中如何给客户留下良好的印象成为自己需要思考的问题，因此我很注重服务技巧的学习与运用并热情接待每个来到美容店的客户，面对初次来到美容店的客户能够热情向对方讲解店内的各项美容业务，当店内的老客户到来的时候也会积极进行接待从而加深对方的好感，也许是明白工作机会的不易导致我很重视客户的感受并积极履行自身的职责。

认真做好美容业务的宣传工作从而招揽更多的新客户，作为美容店员工自然不能够将希望全部寄托在客户主动上门，除此之外还要积极宣传店内业务从而起到客户开发的作用才行，所以我能够针对店内业务的展开积极配合领导的各项方针，虽然采取的宣传手段并不新颖却能通过良好的服务获得不错的效果，至少每个来过本店的客户都能够通过较好的服务留下不错的印象，而我也能够针对自身的不足加以改进并强化对宣传手段的运用。

协助领导做好店内的各项杂务从而对自身的发展进行相应的部署，也许是店面规模较小的缘故导致有时我也会兼任其他职务，这也导致我需要综合学习其他岗位的职责从而提升自身的素质，虽然有时也会因为工作压力感到疲惫也能够及时调整好自身的状态，再加上领导和同事也会针对工作中的各项问题指导自己，因此我在工作能力方面比以往有了较大提升从而适应了职场环境，但我也明白自身能力还存在较多不足从而需要不断加以磨砺才行。

试用期完成的工作对我而言既是宝贵的经验也是引领自己前进的明灯，总之我会好好把握自己在美容店的工作机遇并认真完成领导安排的任务，毕竟此时的努力也是为了将来的发展奠定基础自然要好好努力，而且我也应当为了尽快转正做好准备从而在工作能力方面获得领导的认可。

**中医皮肤美容工作总结16**

作为一名在美容院里担任前台的工作人员，这一年来的前台的工作，我也有着些许的一个成绩，同时也对自己的不足有了一些的改进，让自己得到了成长，现在就这一年来的前台工作做下个人的一个总结。

作为美容院的前台，不但是要接待客户，同时我们也是有着一点销售性质的服务，对来到我们美容院的客户，除了正常的接待，公司也是要求我们对客户推荐合适他们的套餐，当然这个也是有技巧的，不能一上来就是推荐套餐，那样也是很容易吓跑客户的，而且来我们美容院的客户一般都是已经有了一定的想法，也是有美容的一个需求的，所以才来到我们前台进行咨询。

对于新客户，我们都是热情的接待，介绍我们美容院的特色服务以及套餐，让他们了解我们美容院的实力和水平，同时了解客户的一个需求，知道他们是对哪些方面感兴趣，然后针对性的推荐合适的套餐或者美容师给到他们，而对于经常来美容院的老客户，也同样是热情的接待，积极的为他们解决问题，带领他们去找他们熟悉的美容师。

一年来，我认真积极的接待客户，也较好的完成了领导布置下来的销售任务，在做前台工作的时间里，我也是学到了很多的东西，了解了更多美容院的知识，知道想要做好一名前台，一名销售，都不是很容易的事情，工作之余，我也是积极的和美容师沟通，对我们美容院的产品以及套餐有更多的一个了解，对于服务的礼仪要求，我也是尽可能多的去学习，让自己变得更加的专业。

同时对于销售技巧的学习也是让我能在这一年的时间里能完成任务，这些学习除了对工作有用，同时也是让我自己的一个能力得到了很大的一个提升，让自己做起工作来也是更加的有利，同时自己在和同事的相处也是很友好的，同事有什么困难，或者工作上有什么需要帮助的，我也是尽自己所能去帮忙。

一年的时间，真的很快就过去了，回顾过去，我也是有着很多的不足，像做事情有时候比较急躁，销售的时候，推荐得太频繁，刚开始的时候也是吓跑过客户，后来我也是知道了我的问题，不能再这样下去，必须要有一些销售的技巧，同时自己也是要做好前台的工作，而不是一心只想着完成任务。专业的态度会让客户信任，自然而然销售的任务也是会更加的容易完成了。

**中医皮肤美容工作总结17**

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。

**中医皮肤美容工作总结18**

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。

**中医皮肤美容工作总结19**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20xx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：

(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、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。

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。

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。

以上就是我的一点工作经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题

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。

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。

**中医皮肤美容工作总结20**

在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

总体任务xx万元，实际完成xx万元，完成任务的这一年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在x万元左右，x月份美容师离职xx人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，淡季对销售有一部分的影响，回头客留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

xx月份xxx举行大型促销活动，总体任务x万元但我们只完成了x万元，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动，推广不频繁，赠品供应不及时，员工销售有些力不从心，流失一部分顾客，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，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.树立对美容院高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为美容院着想，为美容院全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门的团结协作，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。

**中医皮肤美容工作总结21**

一转眼，20xx年就过去了，在过去的一年里，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，业绩也跟上年比有了大幅度的提升。当然，在这一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。

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。

这一年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。

**中医皮肤美容工作总结22**

整形美容科工作整改后检查情况

根据院领导指示，20\_年1月31日医务科、护理部和院感办共同对我院整形美容科前期的整改情况进行了第二次检查。经查，在医疗质量管理和控制方面的基本情况如下：

一、在医疗核心制度的执行方面

1、在核心制度方面，科室员工对医疗核心制度的掌握仍不够熟悉，多数人回答不全或答的不对。

2、三级查房制度病历中有显现、但记录的不够完善。手术基本做到了分级管理。

二、医疗文书的书写方面：

1、门诊医疗文书质量有改进（如门诊日志）。但仍然有疏漏的地方（如35岁以上病人量血压项目）。

2、留观病历中的“专科情况”描写的无特点或不具体；病程记录中上级医生未及时签字。

3、术前病历资料（各种知情同意书等）及手术记录等文件较前有明显完善。但填写不正确或不规范，有模板内容雷同现象，没有体现出病人病情或手术的个性特点；

4、病程记录医生没有按时签字；有的手术核查登记表缺如；

整改措施：

1、继续提高全科的思想认识，在各项工作中认真落实医疗核心制度；

2、加强学习医疗操作技术规范，认真学习《病历书写规范》等各项医疗文书等知识，提高写作医疗文书的水平；

3、加强与患者的沟通工作，做好术前谈话、知情同意等工作，进一步减少医患纠纷。

4、要继续严格执行\_《医疗美容项目分级管理目录》建立相应的手术分级管理制度。严格执行二级以上手术的术前讨论、手术核查、麻醉访视以及必要的留观管理等制度，确保医疗安全。

**中医皮肤美容工作总结23**

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。

**中医皮肤美容工作总结24**

度医生工作打算表态发言材料

一、认真形势，统一思想，坚定信心努力完成各项工作

新年要有新气象，新院要有新特色，面对新医院，无论从管理、服务、还是追求质量给我们均提出更高更严要求，科室召开全科人员会议，认真形势，统一思想，树个人形象，树科室形象，树新院品牌，从自身做起，高标准、严要求，树立“院兴我荣，院衰我耻”思想，虽然我们目前面临困难较大，但新型合作医疗给我们带来机遇和挑战，靠精湛的技术和优质的服务来赢得患者，争创“双赢”全科上下团结一心，增强凝聚力，坚定信心，努力完成各项目作任务，我们坚信，有各级领导大力支持，有院科两级正确领导，更有700多职工齐心协力，我们医院一定会成为名副其实的“百佳医院”。使人民群众真正放心满意。

二、转变服务理念，强化服务意识

1、人性化管理：

新型医院管理不能停留在原有管理模式和水平上，科主任、护士长首先要转变观念，不断学习管理经验，提高自身管理水平，反对一言堂，提倡以人为本管理方式，开展人性化服务，人性化管理，根据不同层次患者，应用不同服务方式。加强同志间沟通，加强医患、医护之间沟通。科主任、护士长敢抓敢管，不做老好人，科室弘扬正气，使科室成为一个团结拼搏积极向上的团队。

2、改进服务措施 ①新入院病人热情接待 ②宣教认真仔细

③及时处置新病人、力争在5分钟内，30分钟内输上液体 ④危重病人立刻处理，5分钟内输上液体 ⑤护送危重病人检查，主管医生，主管护士 ⑥保持病区干净、明亮适舒，坚持周二卫生日

⑦彻底转变观念，服务向宾馆式转化，彻底消除生、冷、硬现象及无人应答现象

⑧出院时送出病区，道一声“安康”。

三、完善各种规章制度，成立各种管理组织

按照医院管理年活动要求及医院安排，熟悉15种核心制度，首诊医师负责制，病案书写、讨论、会诊、危重病人抢救制度人手一册。科室成立①医疗质量管理小组②医疗安全小组③合疗管理小组④急救应急小组⑤病案管理小组⑥院感控制小组⑦单病种质量管理小组，科主任全盘负责，护士长积极配合，人人尽职尽责，做好各自工作。

**中医皮肤美容工作总结25**

一年的工作结束了，在美容院工作，作为一名美容师，现就我的工作做如下总结：

一、回首20--年

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--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

二、展望20--年

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20--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。

**中医皮肤美容工作总结26**

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

**中医皮肤美容工作总结27**

时间总是瞬间即逝，在九月里，我的收获和感触都是很多，任职以来，我努力适应工作环境和这个崭新的工作岗位，认真的履行了自己的工作职责，努力完成各项工作任务。现将一个月来的学习、工作情况总结如下：

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

>二、工作收获及体会</str

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