

# 最新美容前台工作总结亮点 美容院前台工作总结(大全5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 美容前台工作总结亮点篇一

转眼间，20\_即将擦肩而过，现在踩在年末最后的尾巴上，我的工作，也终于暂时告一段落。作为\_x美容院的前台员工，我尽心尽力的做好了自己的工作，为\_x的发展贡献出了自己这一年最大的努力！尽管自己还有许多的不足，但是经验总会积累，自己也在学习，相信在今后的工作中，我也有更大的进步和突破，让\_x美容院，更加强大！

自己作为一名前台，本身就算是代表着公司的门面。再加上我们是美容院，所以在工作中也给我带来了不小的压力。不过感谢父母给我的脸庞，让我能有资本撑起这个门户，但是为了做好自己的工作，仅仅是当个“花瓶”是没有任何意义的。为此，我总结了这一年来的工作情况。

### 一、个人的鉴定

思想上：在思想方面，我认真的学习了\_x的理念，让自己和\_x的想法走在一条路上，一心一意的创建最优秀，最健康的美容品牌。紧跟潮流方向，让自己的思想，跟着潮流发展转变。当然，面对工作，我也严谨的保持着认真负责的态度，不让自己在工作中犯下错误。

工作上：作为前台，我不断的在工作中打磨自己，提升自己

的能力、责任感，让自己成为一名为公司服务、为客户服务的前台，做好自己的相关工作，招待好来访的客人，为公司追求更多的利益！

人际上：作为美容院的前台，人际关系基本上就是我们的饭碗，除了在公司内部建立起良好的人际关系，在客户之间我也在不断的交流跟进。打好人脉的基础之后，我还在不断的推荐和扩宽我们\_x美容的知名度，维护好更多老客户的同时，也招揽到了不少新的客户。

## 二、工作情况

在这一年的工作中，我努力的提升自己，提升了自己个人形象的同时，我也进一步提升了自己作为前台的能力，尤其是在礼仪方面。

在工作上，我作为前台，努力的为顾客提供礼仪接待，并为客户推荐我们的产品和套餐，努力的做好一名前台的工作，留下更多的客人。

在对工作的学习上，我也不曾落下。面对公司众多的套餐和产品，我都努力的学习和了解过，自己也有亲自体验过，让自己在和客户讲解的时候能更加详细的推荐和讲解。对于新推出的产品，我也会第一时间去学习详细的资料。

当然，面对同行的产品和服务，我也会进行一定的学习，知己知彼才能更好的分析客户的对比心理，才能更好的做好推荐。

## 三、不足的地方

在前台的工作上，自己有时候过去的急切推荐，反而给一些顾客带来了不怎么满意的体验。自己在之后的工作中，还要好好的学习如何把控好节奏，更好的提升自己的能力。

## 四、总结

一年的工作说实话并不算圆满，但是自己也正是从这些不圆满的地方，对自己有所了解和提升，在下一年的工作中，我还要继续努力！

## 美容前台工作总结亮点篇二

自学校毕业来xxx美容院工作，作为美容院的一名前台，学到了很多在书本上没有的知识。以下是我2019年上半年工作总结：

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，不中断客人讲话，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！

### **美容前台工作总结亮点篇三**

不知不觉间我已在美容院前台岗位上工作了好几年的时间了，这段期间除了见证美容院的发展以外自己也获得了相应的成长，从当初规模并不算大的场所发展到现在的地步实在是让人感到不容易，但也正因为如此才意味着自己与院里的美容师为止奋斗了许多，现如今岁末年终到来之际应当对今年完成的美容院前台工作进行简单的总结。

完成了收银与美容院营业额的分析工作并展开相应的规划，其中为了在收银的同时鼓励客户经常来到美容院进行服务往往会鼓励对方办理会员卡，根据美容院的相关规定给予客户适量的优惠便能使其对美容服务产生兴趣，而且由于扫码支付的兴起以及客户的自觉使得自己的收银工作处理得还算不错，而且由于今年美容院的营业额呈现整体上升的趋势使得自己的分析工作便利了许多，从中可以得知店面的装修以及

新业务的推广是吸引客户的主要原因，而且由于美容院使用的化妆品都是迎合客户心理需求的类型从而深受她们的喜爱。

完成了客户的联系与接待工作并创建了专门的微信群，对于长期没来进行服务的老客户进行了主动联系并获取了相应的信息，主要还是通过旁敲侧听了解客户不来美容院的原因以及对方的心理需求，而且节假日的祝福对于维系老客户之间的关系是必不可少的，至于新客户则是以优惠拉拢为主并推荐对方加入美容院的微信群，这样的话即便有了最新的活动优惠都可以让她们第一时间了解到，而且通过群体的建立使得客户与美容院员工之间的关系也变好了不少。

做好了美容产品的分析工作并对后续的采购工作进行了备注，通过聊天的方式从客户身上了解到他们感兴趣的美容产品并进行样品采购，主要还是希望能够通过客户的评价为美容师的工作提供便利，毕竟不同的美容产品所需使用的相关技巧也会影响到客户的感受，对于口碑较好的品牌进行相应的记录工作并在下一季度采购更多数量，这样的话便能在减少资源浪费的同时获得客户对美容院的信任，而且由于美容院员工不多的缘故导致自己的提议往往都能得到领导的支持。

通过这次总结让我对美容院前台的工作产生了更多的理解，结合以往的工作经验进行分析自然能够使自己对以后的发展有了更多的规划，毕竟对于自己在美容院的成长来说前台工作经验的积累是不可或缺的，面对今后工作中的挑战自然需要在美容院前台方向多努力一些才行。

## 美容前台工作总结亮点篇四

不知不觉间我已在美容院前台岗位上工作了好几年的时间了，这段期间除了见证美容院的发展以外自己也获得了相应的成长，从当初规模并不算大的场所发展到现在的地步实在是让人感到不容易，但也正因为如此才意味着自己与院里的美容师为止奋斗了许多，现如今岁末年终到来之际应当对今年完

成的美容院前台工作进行简单的总结。

完成了收银与美容院营业额的分析工作并展开相应的规划，其中为了在收银的同时鼓励客户经常来到美容院进行服务往往会鼓励对方办理会员卡，根据美容院的相关规定给予客户适量的优惠便能使其对美容服务产生兴趣，而且由于扫码支付的兴起以及客户的自觉使得自己的收银工作处理得还算不错，而且由于今年美容院的营业额呈现整体上升的趋势使得自己的分析工作便利了许多，从中可以得知店面的装修以及新业务的推广是吸引客户的主要原因，而且由于美容院使用的化妆品都是迎合客户心理需求的类型从而深受她们的喜爱。

完成了客户的联系与接待工作并创建了专门的微信群，对于长期没来进行服务的老客户进行了主动联系并获取了相应的信息，主要还是通过旁敲侧听了解客户不来美容院的原因以及对方的心理需求，而且节假日的祝福对于维系老客户之间的关系是必不可少的，至于新客户则是以优惠拉拢为主并推荐对方加入美容院的微信群，这样的话即便有了最新的活动优惠都可以让她们第一时间了解到，而且通过群体的建立使得客户与美容院员工之间的关系也变好了不少。

做好了美容产品的分析工作并对后续的采购工作进行了备注，通过聊天的方式从客户身上了解到他们感兴趣的美容产品并进行样品采购，主要还是希望能够通过客户的评价为美容师的工作提供便利，毕竟不同的美容产品所需使用的相关技巧也会影响到客户的感受，对于口碑较好的品牌进行相应的记录工作并在下一季度采购更多数量，这样的话便能在减少资源浪费的同时获得客户对美容院的信任，而且由于美容院员工不多的缘故导致自己的提议往往都能得到领导的支持。

通过这次总结让我对美容院前台的工作产生了更多的理解，结合以往的工作经验进行分析自然能够使自己对以后的发展有了更多的规划，毕竟对于自己在美容院的成长来说前台工作经验的积累是不可或缺的，面对今后工作中的`挑战自然需

要在美容院前台方向多努力一些才行。

## 美容前台工作总结亮点篇五

我在走访美容院感受最深的是美容院接待人员急功近利的推销语言，急促而居高临下，让顾客心怀疑虑，担心自己是在接受目的明确的陷阱，恨不得立刻走开。归纳起来，表现在接待上有这样一些不得不注意的问题。

第一忌：因为站着接待，仿佛居高临下，用眼神上下打量，评估客人是否有消费能力，立刻显出市井气从而削弱专业性。

第二忌：先发制人，不给客人开口的机会，让客人感到无话可说，什么都替客户说完了却问客户，我表现得怎么样？客户口中不会说却会心里抵触；如果因为某种原因，客户留下了，却也丧失了深入挖掘可能的销售机会，因为客户避免再谈顾问感兴趣的问题。

第三忌：逼客户对自己的推荐表态，而客户并不认同，结果只能迎合客户。

第四忌：顾问眼睛斜视顾客，表现傲慢，令客户觉得不舒服。

第五忌：顾问不听客户的问题和诉说，一味自我推荐，反过来却埋怨客户有问题。

第六忌：推荐产品时如获得顾客认同，或老客户来接受服务，就省略产品和项目介绍，更为严重的美容师还省略操作环节介绍。

第七忌：聊天时滔滔不绝，介绍产品和项目时却一语代过，不能让客户产生信任。

第八忌：客户提问时先反驳，再找理由，比如客户说服务太

差了，为什么你们自己都不清楚搞促销的规定呢？“可是，我们今天才开始，还未来得及通知，您认为哪里差？”表现抵触而不是道歉。

第九忌：站着推销遇到客户没什么反应时，再用倒水或让座试图挽回印象，但通常已经来不及。不如一见面即让座，先问候再倒水，然后再询问客户要求，这样更为合理。

第十忌：遇到客户沉默就不知如何是好，一味推荐新优惠，反倒令客户难以取舍；把握客户的沉默时机，给客户决定的时间，然后适当促成，不要害怕沉默。