

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划(优质8篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇一

身为管理人员就是需要保证店内的工作的正常运行，做好店内的管理工作，让每一位员工都能够在自己所负责的岗位上认真的完成好自己的工作。注重对店内员工在工作技能上的培养，多多的进行一些培训工作，这不仅是让店内的员工得到成长，也是能够促成顾客来到店内有更好的消费体验。还有就是更好的去让各位员工对消费者的心理有一个更好的认知，这样才能够在工作中有更好的促进，才能更好的促成工作的完成。极为重要的一点就是要向员工更多的宣传我们的服务意识，为来到店内消费的顾客更好的服务。当然在奖惩制度上的完善也是非常重要的，是可以更好的促成店内的工作氛围，也是可以让顾客真正的得到店内员工更好的服务。

在个人的技能方面我也是需要去更好的学习，不管是在店内的管理上，还是在工作的技能上，我身为店长都是需要以身作则，更好的做好自己的工作，同时让每一位员工都能够感受到我的成长。在平时的时间也是可以多多向同行或是去到其他的店内进行参观学习，以此来明白自己店内那些需要去改进、成长的地方。也需要更好的对自己的工作有所规划，如此便是能够将店内的管理工作都完成好。

下一年的时光我会更多的将心思都花费在冲刺销售目标上，在各方面进行合理的规划，这样便是可以让自己真正的在工作岗位上做好一切的工作。并且将新年的目标进行细化，更

好的落实到细节，这样才能够更好的在工作中完成好各项任务。然后就是店内的营销活动，这是需要提前进行计划，并且做到更好的宣传，当然店内的宣传，布置工作也是需要每一位员工的齐心协力。

全新的一年，不管是在心态上，还是在工作上都是需要有更好的计划，有更好的工作目标，所以在以后的时光中我也是会摆正自己的心态，在工作上做好各项事情。当然身为领导也是会对各位员工的工作负责，在工作方面严格的要求，同时做好培训的工作。在新的一年里不仅要促成我更大的成长，还是要让每一位员工也有更好的改变。

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇二

为贯彻落实公司帮助更多渴望成功的人成功的企业文化理念，本着公平、公正、公开的原则，特制订本制度。

顾问在岗基本条件：

第一条：宽以待人，严以待己。

第二条：品德标准。（孝顺父母、主动帮助和包容他人、通过做事情的方法增加自身人格魅力，提倡员工之间互助互利的做法，两组之间要互相帮助，不得推脱责任，勇于承担责认，不说上级，公司坏话、不营私舞弊、等等。）

顾问工作心态：

团结

团结使人向上，团结使人奋进团结使人成功，团结就是力量。团结主要包括 两方面的含义：一方面是主动的友好他人、帮助他人，和大家“打成一片”。 另一方面是将大家团结在一起。能够有效的团结周围一切可以团结的力量，把这种力量

传递给每一位员工使其认可并运用，从而产生更大的力量。

顾问工作要求：

顾问必须服从公司制度，有任何事情不得越级，不得和领导发生争执；

营业前的检查工作须知：

b□检查当天员工出勤的情况，做到人员及时补充；

c□检查环境卫生，员工的仪容仪表是否按符合标准；

d□检查设备，设施是否能正常使用；

e□检查当天邀约到店的顾客资料是否准备妥当；

f□检查当天顾客的邀约名单及当天的计划目标；

g□检查当天美容师的技术培训安排是否正常运行；

h□检查美容房间的物品整洁、消毒、毛巾、浴袍等物品是否按规定摆放；

i□检查当天老师到店的准备工作是否就绪；

l□以上所有内容检查合格后，开始营业。

(5) 营业中的营运工作须知：

的话术等服务细节)；

e□不定时到房间巡查时，杜绝在护理过程中对顾客进行不良形式的销售；

g□随时跟进美容师对顾客的服务、技术手法是否按标准执行；

i□及时处理美容院临时发生的事物、并上报上级领导；

j□随时跟进每个员工的工作状态，出现问题及时调整。

3、下班前的核对检查工作：

(1)检查员工的工作总结(需要员工每天要写出做顾客遇到的问题)；

(2)检查当天顾客的资料，是否按要求填写；

(3)晚上要和美容师核对当天她出了多少流水，给以鼓励；

(4)确定员工当天的业绩与计划差距；

(8)对当天的数字进行分析总结，发现自己解决不了的问题及时汇报。

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇三

时光匆匆，似水流年，我们无法把它紧紧的抓在手心，但是我们可以让每一天过的更有意义，让我们每一个人的工作更积极，更有效率。20__年的工作已经结束□20xx年的钟声已经响起。接下来，就是新的一年的工作计划了。只有明确了目标，有了详细的计划，我们的工作才会更加的得心应手。

1、美容知识□20xx年我要掌握好关于肌肤的结构、人体的几大穴位、女性美容美体相关的知识。

2、美容技能□20xx年我要掌握各种美容手法，练好自己的按摩技巧，提高手部的柔韧度，了解各位美容仪器的功能以及用法。

3、美容产品□20xx年我要掌握美容院的产品种类，产品的功效以及产品的成分，了解每一个产品的卖点。在销售的过程中才能更加的得心应手。

4、美容销售□20xx年我要提高自身的销售技能，提高自身服务的质量，多掌握一些销售的话术，了解成交的技巧。

5、工作制度。在美容院的工作制度这一块，我要明确自己的工作职责，经常的联系顾客，做好跟踪的服务，做好美容院的客情。

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇四

达成方案：“三八”终端会会前，会中，会后销售

2、老板工作：

(1)全程负责和监控“三八”终端会活动

(2)紧抓会前销售，运用一切可能的手段和方法来造势销售

(3)一年中最关键的月份，可能产生全年四分之一业绩，分析顾客档案，老顾客的续卡和转卡(一般顾客开卡多是三月和店庆前后)

(4)思考讨论新顾客如何转化老顾客的手段

3、活动策划

(2)完善每一个会议细节，写成会议纲要

4、培训

(1)动员会：将会议纲要通知给每一个员工，增加些提成，强

度重赏之下必有勇夫，鸡都出了，不要省酱油。

(3) 强调员工分工配合，强调团队精神，按美容院轮班分成的二组来竞争

(4) 每天常规学习与培训

5、广告与宣传

(1) 会前派单，拉赞助，彩车锣鼓巡游，充气拱门，彩旗，手机短信，标语等各种宣传手段立体运用。

(2) 会后全体与会者发布会议成功，感谢参与的短信。并将活动录像和照片放于美容院橱窗，大堂、宣传。

(3) 并将相关照片，碟片，寄给大客户

6、其他

(3) 奖励员工，合理安排员工轮休

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇五

20xx年已经来到，回顾过去的一年，作为美容师，在工作上肯定有很多感想。在这新的一年，要总结过去的经验教训，争取在新的一年里做出更大的改变，在自己的领域有更大的进步。

日程安排：

1、自我检查

2、预约当日顾客

3、回访昨天的顾客

4、为当日顾客提供服务

写好工作日志：

将当日工作状况做好记录，今天邀约了多少人，来了多少，有多少人消费，分别消费了什么等。通过写工作日志，快速了解到自己的工作结果，工作日志与工作日程往往是连接在一起的。

填好工作报表：

今天个人业绩是多少，服务了多少客人，与目标达成比率是多少等，一是反映自己一天的工作结果，二是自己每天执行工作的证明。

做好工作评估：

一是做到每天、每周、每月对自己工作状况的工作分析与评估(好的与不足的)反馈，并加以改进；二是提出下一个阶段的期望(布置工作与明确要求及成长期望)；三是倾听上司的想法、期望、要求、建议，并提供相关的必要的协助与支持。

回顾20__年，不少美容师同事在这一年中付出了不少的努力，肯定也有不少收获。新的一年，我作为美容院的其中一员，工作成果不仅与自己相关，也关系到美容院的生存，我相信做好上面几大方面，美容院的业绩将会越来越高，客户满意度也越来越高，美容院收益也越来越大。

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇六

1、要沟通：经常与院店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及院店所在的物

业部门”，为今后院店在店外进行各种促销活动需要帮助的时候创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施的时候的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 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。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感与主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励与约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好地全心全意为顾客着想，减少投诉。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇七

9月—12月分期计划申请率为35%，渗透率为30%；9月份计划放款台数为16台，四季度计划每月递增2台左右，争取完成季度任务。

怡和通计划目标：9月—12月分期计划申请率为25%，渗透率为22%；9月份计划放款台数为18台，四季度计划每月递增3台左右，争取完成季度任务。

为了能够保证季度任务顺利完成，我决定从以下几方面着手：

2、把计划合同量责任到人，大致分为以下两种a□半年以上销售顾问分期渗透率必须达到个人销量的30%b□半年之内的销售顾问渗透率必须达到个人销量的25%；对以上不达标的销售顾问实施经济考核(例如：可以给每月的分期冠军物质奖励，每月未做申请的销售顾问给予处罚)

4、加强对自身专业技能的提高，多与兄弟单位请教学习；

5、根据gmac的要求并结合吕梁地区市场的变化与市场部紧密合作，做好分期业务的推广与宣传。

美容学徒工作总结与计划 美容店长工作计划篇八

在过去的xxxx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□xxxx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xxxx的尾巴，为崭新的xxxx年的奋斗做好准备。下面就是作为美容师的我，在xxxx年的个人工作计划。

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時候，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xxxx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。

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xx16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。