

美容导师总结工作总结 美容院工作总结 (通用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容导师总结工作总结 美容院工作总结篇一

来到美容院，已经有两年了时间过得真快，这一年又过去了，作为前台人员我坚守自己的工作岗位，从不敢有所怠慢，每天都把自己的工作做好，美容院信任我，我也不让他失望，在工作中没犯下错误。现在对工作检点总结。

一、做好人员接待

爱美之心人皆有之，每个人都有爱美之心，每天来到美容院，想要资讯美容的人也比较多，虽然我不是美容师，但是我却要负责招待他们，我们美容院的美容师是有限的，想要能够得到做美容手术的机会也需要时间等待，因此我会耐心的招待好来访的客户，对于那些对美容有想法的客户会及时反映上去，做好沟通，保证自己能够让客户能够达到自己的目的，当然合作与否全靠公司领导的决定，我只会照顾好来访客人，然他们对我们美容院没有任何的意见。

我尊重来访的所有人员，不会因为他们的相貌或者其他什么歧视他们，尊重每一个客户这四我的工作原则，从不敷衍，对待有疑问的客户如果自己能够回答的问题会及时的做出回应不会有丝毫怠慢，因为等待是最让人难受的，子啊这过程中我会个客户端茶倒水照顾好他们让他们没有怨言。

二、待人有礼貌

做为一个前台我不止代表我自己，更是代表美容院的脸面，因此在工作的时候就算我们美容院没有要求我也会着装整洁，都会牢记自己的工作使命不会轻易的犯错，每一个来的客户都会问好，欢迎客户光临之类的话语当然也会经常说，用自己的礼貌用得体的肢体语言让客户得到最大的尊重让客户知道我们美容院对每一个来到我们这里的人我们都非常重视，给客户留下好印象，对于电话访问的我们也都一样重视，对于交流都会礼貌友好，不会摆平不会给脸色，我们的主旨是客户至上，我们是为客户服务的，我们从不会抱怨客户只会做好自己该做的事情，不会挑毛病，不会给美容院添麻烦。

三、提高工作能力

在工作中我存在很多的不足和问题，我不是一个自满自大的人，知道天外有天人外有人，我经常利用自己休息的时间去提升自己的能力，不但学习我们前台的工作技巧还学习美容知识，做好提升自己当然是全方位的提升，而不片面提升，我知道自己的能力想要做好前台就必须要知道美容了解基本的要素，同时还要能够及时收录好资料，做好备案，做好招待工作，对于每一个环节都需要磨砺都需要实践，我也从不大意一直都牢记自己的工作任务，做好工作的前提下我才会找时间来提升自己的能力才能够发挥更大的价值。

这一年我招待了很多客户，客户对我都非常满意，我会谦虚保持，继续努力为我们美容院做好工作任务，尽一份力。

美容导师总结工作总结 美容院工作总结篇二

美容院除了需要定期举行拓客活动扩充市场外，还需要有系统的留客方案。毕竟，费时费力费钱做活动，好不容易吸引顾客进店了，总不能白白浪费顾客资源。芳享锁客专家指出，美容院要懂得深层次挖掘顾客消费需求，与顾客建立良好的

客商关系，提高顾客黏度和忠诚度，更需要注意自身形象、环境营造等七个细节。

美容项目，贴近定位与消费热点

不管你的美容院定位是做保养型产品还是功效性产品，是针对高端客户还是低端客户，或者相互交叉或者兼而有之，总之美容产品项目选择的大标准都是一样的：品质安全、稳定，证件批号要合法，包装要精美，价位要全面(以某一档次为主，兼顾其他消费档次)，套系要齐全，能满足顾客全方位的需求，与美容院整体定位相符合。另外，还需注意的就是，要与目标消费群体的消费热点贴近，要不然就是白白浪费商机。

美容环境，打造良好的享受氛围

什么是氛围氛围就是环境、服务态度、人气的总和，是使顾客对美容院产生归属感的有力武器。因此美容院要营造一个温馨、和谐、融洽的氛围，既要从大处着手，如美容院的整体色调布局、温度等，更要做好细节，如装饰品巧妙的摆放、配备风格适合的音乐、彻底打扫死角卫生等，让顾客感到在你的美容院非常舒服。

美容师的专业素质和形象

除了基本的专业能力外，美容师的综合素质也很重要。“素质”是一个比较抽象的词，具体表现在哪里呢即“6心2性”：诚心、恒心、信心、爱心、责任心、感恩之心；主动性和韧性。具备这“6心2性”的美容师，工作状态比较好，心态也很成熟，有亲和力。所以美容师要有意识地培养自己具备这“6心2性”，做一个高素质的，让顾客对自己“一见钟情”，死心踏地的美容师。

用荣誉和实力来证明专业

大家对“公关”这个词都不陌生，但具体什么是公共，美容院的公关怎么做，很多人却是一知半解。公关就是公共关系，是一项管理职能，它的目的是在一个组织和决定该组织成败的所有公众之间建立和维持相互受益的关系。其实公关无处不在，比如你的美容院有位老顾客开了一家干洗店，你可以以美容院的’名义在她的店开业时给送几个花篮，捧捧场;你的顾客要结婚，也可以以美容院的名义送一份礼物，表示祝福。公关的核心就是塑造主题形象，感染影响客体，达到共鸣。

定期举办活动，加强客商联系

美容院可以定期举办活动来加强与顾客的联系，让顾客感到你的美容院是她的另外一个家。如终端联谊会、知识讲座与促销活动是完全不同的两个概念，前者是通过系统完整的活动带动销售，像各种终端会议等;后者指具体的一项销售促进活动。

美容导师总结工作总结 美容院工作总结篇三

不知不觉之间，已经过去好几个月了。在过去的日子里，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，在各位亲爱的同事和家人们的帮助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了今年的工作，总而言之，收获多多!下面分享一下我的总结。

1、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。

我希望在以后仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。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。

美容导师总结工作总结 美容院工作总结篇四

回忆过去变化巨大，竞争剧烈的美容行业，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开展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略方案。战略方案不同于一般意义上的短期或长期方案，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方案。因此，制定战略方案的过程必须要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方案在内的一系列方案。

以上就是我的一点工作体验和体会。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）美容根本知识：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。

(2) 美容根本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容工程的护理流程、美容院产品的成效和调配原那么等。

(3) 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、答复顾客疑问、成交技巧等。

(4) 美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的成效，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方案，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，改正缺乏，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

美容导师总结工作总结 美容院工作总结篇五

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。

1-12月份总体任务xxx□实际完成xxx□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。

- 1、派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动
- 2、推广不频繁
- 3、赠品供应不及时
- 4、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。

- 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。

美容导师总结工作总结 美容院工作总结篇六

作为服务行业，服务质量是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

有欢笑也有泪水。年热门思想汇报，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的完成工作任务，总结起来收获很多！

- 1、我们正生活在服务经济时代，服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们

顾客服务为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求，给我一个机会还公司一份满意！我会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：对工作缺少和热情，不够主动，自信。

2、美容对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级领导还有老师：每次活动期间我都能和老师或者老师一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉老师在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

不足之处：对顾客的了解不够透彻。

3、能积极的参加公司举办的各种活动以及培训：在培训时能主动回答老师的提问，内容地图顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。不足之处：还是不能大胆地分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

4、会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，专业知识：每次工作时遇到困难或者有凝问时会及时请教领导和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

不足之处：做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务水平还是欠缺，手法也要加强。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。在我的经理，店长和店助还有我们家的柳叶及家人们的帮助关心和支持下，并且乘着公司的文化理念—没有完美的个人，只有完美的团队。我顺利的并且超额的完成了我

的年的年度目标。

1、首先给自己定下年度目标

(1) 认真的把握好自己的目标顾客，工作总结做好孙太林教授为我们制作的三张表格，严格的做好十三步流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

(2) 认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

2、学习

(1) 参加公司的各种培训，要学会公司的每一个手法，学好专业知识，提高业务水平，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。

(2) 学会感恩，学习别人的优点，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到：开心工作！快乐成长！轻松赚钱！

(3) 学会认清自己，好好的去体会x教授授予我们二十七式。学会接受和采纳。

来到公司时常想想真的很幸运，很感谢公司能给予我们这么好福利，相信我们的未来是美好的！总之，我的进步和成绩是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合的。更要感谢美容院同事的帮助。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

美容导师总结工作总结 美容院工作总结篇七

20xx年的上半年很快就过去了，在这上半年的时间里，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，业绩也跟去年下半年比有了大幅度的提升。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！

不知不觉之间□20xx年即将过去。在过去的20xx上半年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。

在xx店长的正确领导下，在各位同事和家人们的帮助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了今年的工作，总而言之，收获多多！

1、热爱我的行业，我的工作

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、不仅是一份职业，更多的是一份憧憬

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。

我希望在新的开始里，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年度目标：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。

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xxx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。