

最新剧组化妆师心得(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

剧组化妆师心得篇一

1. 洗面奶：不知道大家注意到自己用的洗面奶没有，是酸性还是碱性或者中性的。知道这款洗面奶为什么宣传自己弱酸性呢？因为我们的皮肤表层是弱酸性的。为什么碱性洗面奶对皮肤不好呢？用肥皂大家都知道，肥皂用完手是感觉干干的，抽抽巴巴，因为我们皮肤的水被碱性物质抽干了。归根结底一句话就是这款洗面奶用完后一点干干的感觉都没有，反而感觉滑滑的，没有油腻感。

2. 爽肤水：爽肤水轻轻喷两下在脸上，拍一拍就马上吸收了，拍完的手也会吸收掉，没有刺激性气味，一般的爽肤水都含有酒精，我们的爽肤水里没有酒精，跟普通水一样的清爽比普通水吸收还要快。这是我自己的感觉，有什么不同建议请用过的朋友大家一起分享。拍一拍让我们的皮肤吸收更快，摸上去没有黏腻感觉，清清爽爽。

3. 面膜：面膜来说我用的是冰膜，面膜里的精华液特别多，第一天敷完脸后剩下的精华液我用了3天抹手，抹完精华液我再用品佳人的霜，比护手霜还好用。用面膜时候注意眼周围，因为眼睛周围是敏感区，除眼袋眼纹保养可用眼膜。面膜得连续用，一个两个是不出效果的，得连续用一盒，可以天天用的。

4. 焕颜露：焕颜露比一般的乳液稀，用了更好吸收，比一般

乳液吸收的快很多。这是我个人看法，因为我一直在坚持使用。我嘴角和鼻子两侧经常起皮，干燥，我就稍微多抹一点，很保湿的。油性皮肤只用完焕颜露就行，焕颜露冬夏都可以用的，一般的乳液我用完了油腻腻感觉很久久的，这个露用完就吸收了，没有那种油腻感觉。

5. 玻尿酸：玻尿酸因为克数少，我一般就在有斑点，眼周围，容易出皱纹地方点一滴或者两滴，手指轻轻按摩后吸收，因为太宝贵所以用的少，我觉得也够用了。这几天感觉我着斑点一点点变淡，但是我用的次数还是少，慢慢有效果我会在这上反馈的。

6. 蜗牛霜：之前我用过某保湿霜，这个给我保湿的，又油腻，还不舒服。用了现在这个蜗牛霜我发现，抹上完全没有那种感觉，很服帖。关键是抹上要轻柔的按摩让其完全吸收。我不仅用它抹脸才用它擦手，很好的护手霜，因为手是第二张脸，岁月的痕迹从手上完全能看得出来的。淡斑效果更不用说了，其实找到适合自己的东西很重要的。

霜：基础护肤工作完成以后就可以用它了，如果觉得bb干的话滴几滴玻尿酸，我自己用没觉得特别干，嘴角和鼻翼容易干燥，用完bb嘴角有时候能看出来会不自然，所以用霜的时候嘴角和鼻翼稍微多抹点，保持滋润就可以了[]bb抹起来没有不自然的感觉，有的看起来不自然白，这个bb用着没有那种感觉。总结这么多希望好朋友们跟我一起分享，我们相互交流。

剧组化妆师心得篇二

回顾一个月工作情况，可以发现诸多方面存在的不足。

一、区域销售及回款情况

毋庸置疑，区域销售业绩是首要问题，而销售业绩的变化也能说明很多问题，所以我们经常做的区域销售汇报中主要看几个数字，区域纯销数据，商业发货数据和商务回款数字。

其实最重要的是纯销数据，因为纯销才是销售的根本，才能看到市场真实的变化，但鉴于不同的医药营销模式，纯销数据的获取和真实程度有所不同。otc自营模式的纯销数据相对真实性较高，只要连锁总部提供各单店的月度进货数据基本上就是纯销，因为连锁和下面都会对库存有要求，卖多少进多少，处方药自营的终端统方数据一般也都是准的，代理商的纯销数据获得难度会大一些，普药流通的二级纯销数据也是有意义的等。

整体而言，商业发货也能反映出一定的市场情况，而且公司层面一般看发货数字的居多，但若区域发货数字变化较大则应关注是否竞品变化、市场活动、大客户启动、销售人员变化、渠道压货等等，这个销售经理心中要有数。

回款数据则反映了区域商务管理能力，这个不多说了。有想法的经理可以再说一下销售的“环比”和“同期比”，前者是说明月份连续变化情况，后者是为了说明累计同期变化情况，所以有的区域环比增长很漂亮，同期比却是下降的，可能有问题！

二、产品发展情况

销售业绩是怎么来的，显然是通过产品实现的，产品主要关注两个部分，一是大产品和成熟产品情况，因为这些产品的销售占比往往较大，是区域业绩的基础，牵一发而动全身，不能出丝毫问题，一般成熟产品的小幅增长是比较正常的，再者是二线产品和新产品情况，因为这部分产品往往决定着销售的增量。

三、客户开发和客户管理

简而言之，可以用一个公式来阐述客户和销量间的关系：“销售业绩=客户数量客户单产”，所以从这个层面销售只做两件事，一是老客户的维护和深度挖掘，二是新客户的开发，销售月度汇报内容中对于这两件事一定要有清晰的交代，区域管理实际中最常见的问题就是要么新客户开发力度不足导致增量有限，另一个极端就是天天忙着开发新客户而忽视老客户的维护结果得不偿失，再有就是对客户的管理和投入“搞大锅饭”而非遵循“二八定律”，这些都是销售管理中的“兵家大忌”！

四、市场活动总结与分析

医药销售中的市场活动是“必须的”，没有活动只靠销售人员的“硬推”何时才能起量，市场活动一定程度上体现区域市场是否“动了起来”，市场活动和客户开发是相辅相成的。

无论哪种医药营销模式，市场活动都是区域销售管理中的关键环节，处方药的区域学术活动和客情活动□otc的终端促销和培训，普药的“三员”工作和终端活动等，基本上只要你做了就会有变化，只是不同市场和产品的不同发展阶段活动，活动目的和形式应该不同而已，所以月度市场活动的次数、目的、计划、内容、投入、效果都应该有个总结。

五、团队建设

谷老师在前面的销售经理的管理行为中提到的三板斧之一就是“带队伍”，销售的本质是销售队伍的战斗力和战斗力，人是一切的根本！所以，区域的人员招聘和变动情况，销售人员的培训和辅导情况，都应该是区域汇报的重要组成部分，只讲业务、不讲队伍和管理说明区域管理者还没有完成从销售到管理的过度和转变！

六、问题及需求

很多的销售经理喜欢“报喜不报忧”，其实这是不明智的，一者市场不可能没有困难，一点问题没有说明市场“太好”，二者其实从公司层面来讲也想了解市场的真实情况，还有就是提问题有时候也是提要求和要资源的机会，正常来讲企业是不怕销售要资源的，怕的是有投入没产出！另一个情况就是天天提问题甚至是抱怨，这也不好，简单的说企业安排你还是让你解决问题的，问题太多可能说明你的工作没有做好，所以月度总结中问题要提，但还是要客观！

剧组化妆师心得篇三

辞旧迎新，2015年马上就要过去，我的化妆师之路进入第8个年头，当上化妆师后的第3年开始，我踏入化妆教学之路，至今，已经是第5年了！作为一个教学者，我想说的是，并不是说，每一个会化妆的人，都会教人化妆；并不是说，每一个化妆很棒的人，都能教出优秀的学生！

这么多年以来，为何我总保持着“私塾”特色与“小班”制度？我也是从化妆学校里出身的，学校环境很优美、很大，五十多个学员，一个大课室，一名教师，一台投影机，哪怕是坐在最前排的学生，与老师之间的距离至少也有1.5米，而第二排、第三排、第四、第五排。我们只能通过投影机屏幕，去看老师怎么示范化妆，而在示范过程中，老师在讲台上怎么加眼影、拿了什么小道具、做了些什么小动作，怎么调眼影色、等等，还没等我们探头探脑看个究竟老师已经弄好了，只等他的手回到示范模特的脸上时，我们方能从投影屏幕上继续观看学习。

理论很多，一堂课下来，黑板上满满的都是字，比如说，什么是渐层眼影，分多少种，它的主要效果，画的时候有n大注意事项□n大重点。

你知道吗，大多数的我们，都是没有化妆基础的，你觉得就这样通过屏幕去看，我们能看清楚多少？你觉得就这样远远地

通过屏幕去看，我们就能过目不忘？你觉得，就算我们能过目不忘，拿起刷子时，我们就能像老师那样，刷刷刷地把整个妆化好？我告诉你，真的不可能！大同小异，大多数培训学校的老师，都是示范完一轮之后，就让台下的学员互相做搭档，凭着记忆去化妆，学生多，老师也不能一一顾及我们，甚至有些问题，我们问了，老师也没能说得让我们明白。

理论的东西我可以背得滚瓜烂熟，但是，拿起化妆品，我的手就是笨拙，我的脑袋就是一片空白，化出来的妆容，自己也没法接受，这，就是当时我作为一个学者最深刻的感受。

很多人说我化妆很厉害，甚至有人问我是在哪学的，我想学，我所会的，都是社会给锻炼的，感谢社会给我的今天！

剧组化妆师心得篇四

在杭州xx4s店短短一个月的实习期很快就结束了，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候

擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的

与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

剧组化妆师心得篇五

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

__年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招

商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿__年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

20__年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

20__年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场

需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在20__年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是__年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展
的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经
得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，
找一个“支点”去撬动市场，打造“势能以便放大营销惯性，
进行整合形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、
市场混乱的广告行业里建功立业！