

2023年美容面部培训心得(精选9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

美容面部培训心得篇一

下面仅就我参加公司今天下午培训学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞好我们公司的业绩工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、

笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客

户的购买欲望。

美容面部培训心得篇二

最好最专业的美容学校——在妮维雅美容学校学习美容有半个多月了，美容它包含了很多皮肤的理论知识。在来学校之前，我认为只需学习一下按摩手法，化妆就可以了，真不知道学习美容还有那么多的理论常识，让我忽然有一种回到学校念书的感觉，有兴奋感，紧张感……。。

我们不但要懂得美容的专业知识，而且还要知道一些化妆品的应用，它跟物理学，化学等都有着密切的关系，它与中国几千年的历史一样有着源远流长的历史。从古代开始，人们就开始懂得了美容，利用一些天然的东西来美化自己，从几百年技巧慢慢兴起又慢慢跌落，直到今天美容行业的繁荣，它经历了一些艰辛的道理，根据美容行业发展的趋势统计，美容行业的发展很可观，因为我觉得社会不断在进步，人们的生活水平不断在提高，比过去更注重自己的外表或者是衰老。

前几天我们班学了一些护理课，有理论，有实操，肯能是刚开始实操同学都找不到什么感觉，不知道该用多大的力度顾客才会舒服，手法太僵硬没有一点柔和感，也许是刚进入的缘故，还没有入门吧。我觉得学习美容不仅要有熟练的手法，还必须掌握一定的理论知识，因为理论是指导实践的，不但要用到手，而且要用心，要做的手到心到眼到，理解美容作为服务行业的真正含义，把微笑真正送给顾客，要我们温馨的服务让顾客从心里感到舒心，放松，把顾客至上，信义第一的服务宗旨付诸于行动。

在妮维雅美容培训学校学习美容的每一天都很快乐，刚来学校的时候我就感觉这里的老师，前台都很有亲切感，让我有一种温馨的感觉，同学之间互相学习，互相帮助，就如一家人一样。

首先作为一个美容师，更重要的要善于学习，因为美容师的日常工作，对顾客的护理手法以及跟顾客如何沟通，都是很好的学习机会，做到工作中学习，学习中工作，让我们的手法和口才进一步的提升，我们在工作中会遇到形形色色的顾客，遇到挑剔的顾客，我该如何处理，那么通过处理这样的顾客，应该总结出一套专门应对这类顾客的方法，美容师是美容行业的一线人员，是顾客带来美的天使，所以作为美容师应该放心浮躁，踏实前进，通过不断的提升，体现自己的价值。

来妮维雅美容培训学习，我想每个人都有自己的理想，我也一样，我的理想就是希望在不久的将来有一间化妆品店，我以前一直在工厂里面打工，虽然工资待遇还可以，但我不甘心就这样在工厂里一辈子，我想学一技之长，有自己的事业，预算我今年坚决把工作辞了，周围的朋友，亲戚都不怎么看好，连我的老公也不怎么理解支持我，但是他还是尊重了我的选择，我知道我是一个有家，有孩子的人，而且还欠了房款，辞掉工作对我老公有很大的压力，在这学习的过程中，老师除了教我们美容知识，还教我们做人和成功的道理，我坚信，我学了这三个半月后会比现在更自信，更坚强，就如蒋老师的一句话：选择妮薇雅我不后悔！

美容面部培训心得篇三

一次成功的到访接待，实际上是一系列销售技巧、经验和公司支持的结果。

在这个工程中的任何细微处出现问题都会影响到其他方面，而导致失败或不完全成功，所以，美容师应好好地检讨自己，避免长期不良的工作方式所养成的痼疾。

有些美容师总习惯用书面化、理性的论述进行新产品销售介绍，使客户感觉其建议右操作性不强，达成目标的努力太过艰难，或根本就与这种人心理距离，因此常会拒绝购买或

拒绝其建议。

在与客户的交谈中，应鼓励客户多多发表自己的见解，了解客户的需求，并在适当时机表述意见，或提出解决方案。

如果我们不断打断客户谈话，并对每一个异议都进行反驳，会使我们失去在最合适时间内找到客户真正异议的机会，而当这种反驳不附有建议性提案时，反驳仅仅是一时痛快，易导致客户恼羞成怒，中断谈话过程，这对于双方都是很遗憾的。

销售时间是宝贵的，而购买时间亦是宝贵的，我们在销售介绍时应有充分的准备和计划，并反复申述我们的要点。

如果你的谈话内容重点不突出，客户无法察觉或难以察觉你的要求，就无从谈起满足你的要求了，反而会认为你对他重视不够。准备不足将导致销售失败。

对待客户，我们应坦诚相待，由衷地赞同他们对市场对于产品的正确判断。如果为了讨好客户，以求得到一笔交易而进行华而不实的恭维，实在是对双方的一种轻视，会降低消费者对美容师以及所推销产品及服务的信任度，亦会在日后承担由此带来的后果。

身为美容师你会有许多独处的机会，你的主管不会也不可能随时随地检查你的工作，所以，这是对个人自律的一挑战，丧失信心、没有目标、孤独都有可能造成懒惰，懒惰却只能带来更多更大的失败。

“天上是不会掉馅饼的”，一份辛苦一份甘甜，只有不断地努力、进取，你的业绩才会逐步上升。成功是克服懒惰的最好办法，自律是克服懒惰的最佳督导。

从整体来看，美容师的素质是较低的，尽管她们拥有非常丰

富的实际操作经验，但经验往往不适应行业的发展，比如一种按摩手法会不断改变，产品的成分及操作手法、产品的营销手段、消费者行为的变化等，这一切都要求美容师必须不断加强学习以提高专业素质。

美容面部培训心得篇四

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，在上班时间内尽心尽力，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总结：

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服务，让其真正有物超所值的感感觉。

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，要向顾客充分展现出你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是忌讳。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，以便准确无误地开展咨询服务，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，清晰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。

美容面部培训心得篇五

2022年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一) 强化自制力

工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识。

(二) 加强沟通

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三) 加强自身学习，提高自身素质

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

美容面部培训心得篇六

前不久我来到了“xx”学校，在这里不仅有一流的师资队伍先进的教学设备，而且非常注重诚信，因为它的诚信我选择了xx□我是班上唯一的男生！在这里有位年轻漂亮、文静大方而且是非常优秀的教师，当然是我的主讲老师xx老师。业妆、冷妆、晚妆、暖妆、新娘妆、新郎妆。这些学过的知识以后

也会经常看和记最重要还是理解。

现在恢复到了第一节课，在这节课中学到的内容很多，还有同学之间也相互的认识了都非常开心，然后学到的有人与人之间要学会微笑、赞美。以后对顾客或者朋友、亲人也要学会赞“只有同流才能交流、只有交流才能交心、只有交心才能感情、赞美是人际沟通的润滑剂”所以说赞美别人不仅别人快乐自己也开心，还有不管在工作中或生活中都要有良好的素质对待顾客要热情、主动、认真负责，举止文明、谦虚谨慎这是我们要牢记的。下面当然也是非常重要的比方：化妆的概念、造型的概念、化妆的作用、化妆造型的意义都会记牢的□xx老师讲的重点是化妆的特点：在不同的场合、不同的时间、不同的人物都要随着“它”们的变化而变化。做为一个合格的化妆师不仅要有良好的审美能力也要时刻观察生活中的美，既要有丰富的想象能力和第一时间感觉好与不好、也要熟练的表现能力，这是我们必须要做到的。以后做为化妆师我们也要时刻保持高调，要用我们的专业术语、时尚的个人形象、充满自信的`笑容，让顾客充分感受到你是非常棒的化妆师。接下来我会认真学习，承诺不是在纸上是在心中。

xx老师您放心您的每堂课每次作业我都会用心听用心做，最后向美丽而大方的xx老师说一声“感谢”，过去和未来在xx学校的点点滴滴，都将成为我人生中一段最美好的回忆。

最好最专业的美容学校——在妮维雅美容学校学习美容有半个多月了，我觉得美容不是一种单一化的手工的东西，它包含了很多皮肤的理论知识。在来学校之前，我认为只需学习一下按摩手法，化妆就可以了，真不知道学习美容还有那么多的理论常识，让我突然有一种回到学校念书的感觉，有兴奋感，紧张感。

我们不但要懂得美容的专业知识，而且还要知道一些化妆品的应用，它跟物理学，化学等都有着密切的关系，它与中国几千年的历史一样有着源远流长的历史。从古代后开始，人

们就开始懂得了美容，利用一些天然的东西来美化自己，从几百年技巧慢慢兴起又慢慢跌落，直到今天美容行业的繁荣，它经历了一些艰辛的道理，根据美容行业开展的趋势统计，美容行业的开展很可观，因为我觉得社会不断在进步，人们的生活水平不断在提高，比过去更注重自己的外表或者是衰老。

美容面部培训心得篇七

甲方：身份证号：

乙方：身份证号：

双方经反复协商一致，为了“和气生财，互惠互利，双方共赢”的原则，就下列事宜达成协议：

一、甲乙双方自愿签订本协议(合同)书，双方同意在花都豪利花园白云阁1号租赁店铺作为开设美容院场地。

三、本合伙美容店经营期限为年。如果需要延长期限的，在期满前六个月双方自愿办理有关手续。本合伙依法组成合伙店铺(企业)，由甲负责办理工商等相关手续登记。

四、双方协商确定的职责：

甲方作为投资主体出现，负责管理和外围事务，包括办证与外商、半生缘总部洽谈业务，与联系，都要主动出现，行使老板的权利和义务；平时一般不住在店铺里，上班是坐在前台处理接待任务，安排美容师为客人服务，或跟那些等待的客人聊聊天宣传美容知识；也要打电话联系客户，还有处理相关财务，收钱，过账、缴款等日常事务；负责招聘美容技师的把关等事务等。

乙方负责会计记账事务，充当本店的店长，负责安排外派或

者是聘请来的技师参与美容，负责带领新手学艺，清理采购产品清单，看护本美容院；晚上一般都住在店铺里，防止产品被盗，一般不宜透露自己已经入股，对美容技师要严格管理，强调技师整齐划一，手法到位；提醒其他美容师认真做好本职工作，注重平时的技师培训等工作；有空闲也要打电话联系客户，主动与客户交流等；每天上午在别人上班时，要带领美容师穿好整齐划一的衣服在外面做早操，或者主动与客人打招呼等；在平时没有事情做的时候，负责带领团队去各地花园或者商场里发放传单等。

五、双方协商确定：

1、义务

2、双方任何一方有空就去菜场购食品菜肴，回来如果有时间要及时做饭，不存在推诿；当然做饭也可以轮流做饭或购菜等；有客人过来咨询美容要热情接待，遇到特殊事情都有义务先处理好事情再跟对方报告。平时双休日是客人来体验最多的时间，任何人不得迟到，乙方住在店铺里，晚上十一点关门，有客人做美容必须推迟关门，临睡觉前要打扫好店内卫生，第二天不得迟于九点半开门；甲方上午不得迟于十一点到岗，下午下班可以在学生放学之前离开，如果生意好，客源多，平时双休日或者学生放假尽量住在店铺里。

本店本着合伙双方共同经营，共同劳动，共担风险，共负盈亏的原则处理日常事务等。

2、利益，双方暂时不领取工资，等到赚到更多的钱，也就是账上有储备的万元，能基本交齐一年租金之后，双方就可以领取基本工资。甲方每月领取元，乙方每月领取元。到了年底根据所赚钱的总数，甲乙双方按照比例领取分红。分红的前提是账上必须有万元的铺底资金。

3、权利，甲、乙方如果能做美容，洗脸、按摩、吹头发、减

肥等工作都有提成；如果甲方不是以技师出现，基础工资可以提高。

双方有责劝告或者提醒对方出现的错误，有事情一定要好好商量，不得把话滥在肚子里。美容店就是自己的家。本着把美容店做大做强原则，一定要和气生财。将来的理想是双方合伙再开几家美容加盟店。目前是创业阶段，只能本着节约开支，事事处处要以节约为本。

六、甲乙双方经营的美容店是共同承租的，其费用纳入成本积累，如果资金短缺，也是共同承担出资再增加成本，不得依靠任何一方。

七、支付方式：办理银行开卡机，必须有公用的账号，如果不申请公用账号，必须有记账本随时查阅，账务必须在双方合伙面前做到日清月结，大家心里有底。

八、违约责任：双方好说好算，如果有一方在合约期间，提出辞职或者另谋高就，自动放弃者，在合约期内不准收回任何成本。如果本店有相应的债务，则按照分红比例负担。如果有外债，双方任何一方有空就去菜场购食品菜肴，回来如果有时间要及时做饭，不存在推诿；当然做饭也可以轮流做饭或购菜等；有客人过来咨询美容要热情接待，遇到特殊事情都有义务先处理好事情再跟对方报告。平时双休日是客人来体验最多的时间，任何人不得迟到，乙方住在店铺里，晚上十一点关门，有客人做美容必须推迟关门，临睡觉前要打扫好店内卫生，第二天不得迟于九点半开门；甲方上午不得迟于十一点到岗，下午下班可以在学生放学之前离开，如果生意好，客源多，平时双休日或者学生放假尽量住在店铺里。

甲方：

乙方：

美容面部培训心得篇八

20__年1月20日至20__年2月25日，我在清风汽车美容养护中心进行了为期一个月的实习锻炼，在实习期间，我严格按照美容店的规章制度完成实习任务，并把我自己所学到的知识运用到实践中，现实习已结束，我将这一个月的实习总结如下：

在一个多月多的时间内，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。刚刚来到美容店时，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。

首先，我先对汽车美容这个行业进行了初步的了解，随着国内私家车的增多，“汽车美容业”也开始被大众所关注。作为汽车市场的衍生服务，与传统汽修店相比，汽车美容更注重的是车子的保养和装潢护理，在人们对汽车美容护理的需求日益升高。

我在美容店从事汽车漆面保养工作，如抛光、封釉、镀膜等，刚开始的时候由于对抛光机的使用不熟练，工作中好多问题都不会处理，后来在同时的帮助下慢慢的进步懂得了其中的使用技巧。工作中就显得轻松多了。其实汽车美容是一项比较简单的工作，技术含量并不高，最主要的就两个字“细心”。我汽车美容的工作总结有以下几点原则：

- 1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

- 2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原

有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

对于汽车美容这个行业我也有着自己的看法，如不切实际还请谅解。

1、露天大排档将会逐步消失，取而代之的是室内美容。

2、虽然每天都有许多想进入该行业的人，但更多的人将从汽车美容行业退出，因为房租越来越贵、人力成本越来越大、毛利率越来越低、模仿者越来越多等原因导致。

3、部分大型店面和大部分小型店将被迫关门。大型店关门多是因为成本高得无法负荷，收入无法与成本对冲。小型店关门则是因为顺应了城市规划的需要、环保政策的推出和品牌店的价格打压等原因。

4、洗车工人的工资福利待遇逐步走高。过去洗车工与清洁工感觉是没什么差别的，现在随着汽车后市场行业高速发展而该行业人员的严重短缺，导致了好的洗车工成为了众多美容店争相挖角的对象。“洗车工”这一名词也将在不久的将来可能会变成“汽车美容师”。实习生活已经画上了一个句号，我学到了不少东西，也发现自身存在的不足，在接下来的日子里，我更加努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢师傅们对我的指导和教诲，我从中受

益非浅。

20__年3月1日

美容面部培训心得篇九

前几天我们班学了一些护理课，有理论，有实操，肯能是刚开始实操同学都找不到什么感觉，不知道该用多大的力度顾客才会舒服，手法太僵硬没有一点柔和感，也许是刚进入的缘故，还没有入门吧。我觉得学习美容不仅要有熟练的手法，还必须掌握一定的理论知识，因为理论是指导实践的，不但要用到手，而且要用心，要做的手到心到眼到，理解美容作为服务行业的真正含义，把微笑真正送给顾客，要我们温馨的服务让顾客从心里感到舒心，放松，把顾客至上，信义第一的服务宗旨付诸于行动。

在妮维雅美容培训学校学习美容的每一天都很快乐，刚来学校的时候我就感觉这里的老师，前台都很有亲切感，让我有一种温馨的感觉，同学之间互相学习，互相帮助，就如一家人一样。

首先作为一个美容师，更重要的要善于学习，因为美容师的日常工作，对顾客的的护理手法以及跟顾客如何沟通，都是很好的学习机会，做到工作中学习，学习中工作，让我们的手法和口才有进一步的提升，我们在工作中会遇到形形色色的顾客，遇到挑剔的顾客，我该如何处理，那么通过处理这样的顾客，应该总结出一套专门应对这类顾客的方法，美容师是美容行业的一线人员，是顾客带来美的天使，所以作为美容师应该放心浮躁，踏实前进，通过不断的提升，体现自己的价值。

来妮维雅美容培训学习，我想每个人都有自己的理想，我也一样，我的理想就是希望在不久的将来有一间化妆品店，我以前一直在工厂里面打工，虽然工资待遇还可以，但我不甘

心就这样在工厂里一辈子，我想学一技之长，有自己的事业，预算我今年坚决把工作辞了，周围的朋友，亲戚都不怎么看好，连我的老公也不怎么理解支持我，但是他还是尊重了我的选择，我知道我是一个有家，有孩子的人，而且还欠了房款，辞掉工作对我老公有很大的压力，在这学习的过程中，老师除了教我们美容知识，还教我们做人和成功的道理，我坚信，我学了这三个半月后会比现在更自信，更坚强，就如蒋老师的一句话：选择妮薇雅我不后悔！这一学期的公选课，我很荣幸地选上了美容药物学。

初听这个名字，是我读大一的时候，当时我还没有上公选课，有位师姐对我讲她在上美容药物学，当时我觉得这一定是一门很难的课，应该是关于配护肤品的药物学吧。然后听师姐解释，这是一门很有用处的课，在课堂上可以学到怎样护肤，哪些护肤产品比较好，很有用的。

由此，我开始了对美容药物学这门课的向往。