

2023年社会实践报告保护环境大学生 保护环境调查报告(精选5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

美发工作总结篇一

这段时间的工作结束，还是能够感受到非常充实的，在这样的环境下面确实还是应该进一步的去做好，我渴望能够让自已的得到一个较大的突破，现在我也是在一点的积累知识，我认为在工作当中自己所遇到的每一件事情都是值得去钻研，作为一名美发工作者，我从事这个行业以来就做好的充分的准备，我也是深刻的意识到了自己还是需要更多的工作经验。

做这份工作我是非常开心的，也是很充实，无论是从什么角度来讲这些都是很有意义的事情，美发工作让我感觉很快乐，这段时间以来我就一直都在思考，我也一直都在想着怎么去做的更好，我也一定会好好的去对待，在工作当中我也是非常的强调，我想让自己提高这方面的警惕，当然有些事情还是要端正好心态的，不管以后是做什么事情我也都会积极一点，做这个的行业真的是感觉非常的充实，我也是清楚的知道很多事情都是需要通过自己的不断积累，工作经验也是这么来的，做美发工作确实让我现在是有非常大的进步，我是感觉我能够在这个过程中获得更多的经验。

有些事情还是需要慢慢的去加油，在未来的学习当中我能够积累到这些相关的知识，我不是做的做好的人，但是我认为我是可以持续下去的，做好这份工作非常的不容易，我能够

清楚地感受到这些，这段时间以来在工作当中我在慢慢的积累知识，也接触到了很多不同的工作挑战，这真的是让我很有成就感，在这一方面我认为我是成功的，我也是不断的在吸取经验，提高自己各个方面的能力，有些事情是非常关键的，接触这份工作这么久的时间，我心态一直端的非常的稳，有很多时候我都是能够从这个过程当中看出来，在这一方面我赶紧我还是有非常多的进步空间。

当然我也是看到了自身的不足之处，我希望可以得到顾客的认可，这也是每一位美发工作者都希望去做的事情，现在包括未来这些都是应该去落实好的，我也一定会进一步的调整好状态，这段时间以来在工作方面确实还是有些不足之处，我是能够深刻的感受到这一点，我也一定会把这些不足纠正，主要就是在技术方面还有待完善，一直以来都想让顾客们能够有一个好的体验，这也是我对自己的一個目标，我也一定会好好的去改正自身的缺点。

美发工作总结篇二

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到2019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，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。在上班时间尽心尽力，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。作为一名美发师，以下是我今年的工作总结。

微笑服务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。美发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。尽量提供给顾客超值的服務，让其真正有物超所值的感觉。

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。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。在工作时，要向顾客充分展现你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是最大的忌讳。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；关注当今美发行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨询服务，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。

美发是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的头发实际上是美发师进行构思，精心绘制的图画。因此，美发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发、发型护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美发服务中取得主动权。

美发师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表可以让顾客对你有良好的第一印象，从而能够帮助你和顾客更好的沟通。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。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发师带给她的服务。同时，也体现出了美发师独有的女性美。处事态度诚恳、乐观、充满自信。

学习专业的待客礼仪对美发师是尤为重要的。作为一名优秀的美发师，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；清洗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发师的专业度，让顾客放心于你的

服务。

作为一名合格的美发师，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。所以当顾客到美发店来放松心情的时候，美发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。

2019年即将结束，我们将迎来新的一年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望美发店能够越做越好。

美发工作总结篇三

眨眼之间，20__年即将结束，回顾这一年来的美发助理工作，感触很深，收获颇丰。这一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面为我美发助理工作这段时间做总结：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力

在美发助理工作的过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。

在这一年工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。

通过这一年的工作，并结合美发助理岗位工作的实际情况，认真学习的美发助理岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责

在美发助理岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在美发助理岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。

为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对美发助理岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据美发助理工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成美发助理岗位工作的任务。工作以来，我经常得到了同事和客户的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中

从大学校门跨入到美发助理岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么。

这就是一个热情的的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿

意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。工作期间，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。

优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对美发助理岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

美发工作总结篇四

本人加入理发店已有_年多时间，首先感谢上级领导对我工作

的指导和帮助!这_年多时间对我个人来说是一个新的工作环境，充满希望和不断的探索，深入学习和了解理发店的各项要求及规章制度及通过理发店各项丰富培训课程，更加满怀激情的投身到理发店的企业文化之中，“学无止境”不进则退。同时在本职工作上也感到自身的责任；“每日自问”不断努力的去开拓创新、学习实践和总结经验。下面是本人今年各方面的总结。

1、履行职责及思想动向

今年本人担任理发店经理，主要协助店长管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。在各领导和同事的关心下，努力的去完成各项任务。并且坚定坚守理发店各项管理制度，牢固树立团结务实，“快严深准”的工作作风。

2、工作回顾

积极参加理发店安排的各项培训工作，熟悉理发店的企业文化，以理发店的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。努力完成领导交办的其他工作。

3、工作中存在的不足及改进措施

一年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，经理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。回顾这一段时间的工作，基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

4、明年工作思路和计划

继续认真学习，不断的提高自身素质及工作的综合能力!继续认真负责做好本职工作，认真从细节开始!继续将努力改正过

去一年工作中的不足，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，为理发店的持续发展做出自己的努力！

美发工作总结篇五

20__年x月初至今，__分理处严格按照总行“整村授信”工作要求开展相关工作，成立以分理处负责人为组长，全体员工为成员的“整村授信”工作小组，严格要求全体员工要提高认识，统一思想，贯彻落实行党委部署，深刻认识到此项工作的重要性和紧迫性，全员齐心协力确保“整村授信”工作高效有序开展，项项工作落到实处，下面就我分理处“整村授信”工作汇报如下：

一、工作开展的基本情况

我分理处按照总行要求：

走访网格内商户。我网格内商户经营范围涵盖服装、广告制作、手机维修、小吃餐饮等，基本位于几条商业街，人流量较大。每日我网点负责人和大堂经理逐一走访各个商户，通过派发宣传单、一对一讲解营销，记录保存每个商户的相关信息。截至目前，我网点共走访户数x户，填写调查表x份，营销x个，__个。

二、工作措施

为了做好“整村授信”工作，我分理处早谋划、早行动，确保时间与任务同步，多措并举，快速推动“整村授信”工作顺利有效进行。

积极对接沟通。在总行召开大会后第一时间与分包各单位、社区联系对接，得到了分包单位、社区领导的大力支持，使我分理处的“整村授信”前期工作得以顺利开展。

明确职责，任务分工。在开展好日常工作的同时，明确内勤柜员、大堂经理主要负责做好柜面服务与营销，主管柜员、信贷客户经理、大堂经理重点负责外拓走访营销。

三、工作中的不足

沟通不足。与分包单位签订战略合作协议时沟通力度不够，战略合作协议签订进度较为缓慢。截至目前，还有一家单位(动物疾病预防控制中心)未签订战略合作协议。

缺乏技巧。由于沟通技巧不到位、时间安排不合理等原因导致现场即时成交量较少。

有急躁心理。由于一些客观、主观原因，在走访调查、营销宣传过程中，耐心不够，有急躁情绪存在，就会造成与客户沟通不足，无法全面了解相关情况。

四、困难与建议

客户信息保密意识较强。很多客户不愿意透露身份证、电话号码、家庭情况等信息，填写调查表、采集相关信息较为困难。建议总行与政府相关部门沟通协调，获得居民、职工、商户等相关信息的大数据，作为全行“整村授信”工作的重要数据库。

五、下一步打算

下一步我分理处将尽快与未签订协议的分包单位签订好合作协议，进一步加强对分包单位、社区(居民)、辖内商户的沟通与营销宣传，每日总结分析工作中存在的问题，并制定针对性措施，及时改正问题，将辖区内的“整村授信”(网格化营销)工作做实做好。

美发工作总结篇六

一、活动主题：“缤纷五一，五大惊喜大放送”

二、活动日期：4月26日-5月8日

三、活动目的：

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

四、活动内容：

惊喜一：每天前5名，低至5.1折

想烫就烫，活动期间每天前5名顾客消费原价380元的数码烫可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满168送51，消费满480送150

一次性消费满168元(或充值200元)送51元的现金券；

一次性消费满480元(或充值500元)元送150元的现金券。

惊喜三：加“51元”=“88元”

活动期间消费80元(或充值200元)，加51元可购买原价88元的产品，即省37元；购买88元以上其它美发产品可以优惠37元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，美丽更精彩

五、活动内容操作细则说明：

惊喜一解释说明：

- 1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客进店，创造销售机会；
- 2、具体__烫及原价多少请根据本店实际情况设定；
- 3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客进店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

惊喜二解释说明：

3、150元面值的现金券不能用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日-7月18日。

4、消费满168或480均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美

容套餐的方式进行；

4、套餐的设定以2-3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。

备注：

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜__：清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

解析说明：

- 1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；
- 2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；
- 3、发型设计卡10月前使用有效。

发型设计卡的正反面样稿：

请各店可以根据本店的情况有选择性的替换五大惊喜中的相关内容，选择发型设计卡的分店可参考“尚艺五一促销广告方案二”进行修改调整！

六、活动的宣传：

- 1、短信通知：短信提示在活动前4到2天发送

a.短信内容(发本店会员用):“缤纷五一,尚艺__店五大惊喜等着您,消费168即可送51,另有多重优惠连环送,详情请电8000008或亲临本店”

b.短信内容(发外部顾客用):“缤纷五一,尚艺五大惊喜等着您,消费168即可送51,另有多重优惠连环送,尚艺美容美发连锁机构__路x_店8000008”

注:发外部顾客可通过购买信息公司的移动/联通的用户平台发短信广告。

2、户外派单:(详看附件)

a.派发时间:活动开始前3天开始

b.派发地点:分店周边范围1000米以内的商业区、住宅区、人流密集之地(如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等)以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c.派发办法:分店主管带领员工大量派发,并监督员工派发数量和质量;

d.派发话术:您好,我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动,有五大惊喜优惠,如果顾客有兴趣了解的话跟顾客简要说明活动相关优惠内容,介绍本店的具体地理位置。

3□dm单页夹报:

与报纸的投递站联系,选择在投递往店铺周围5公里内的楼盘小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。(注:店铺顾客资源有限,尚需吸引更多顾客的分店可选择dm单页“夹报”的方式,但夹报不要选择在报亭/报摊销售点的“日报类报纸”夹报,选择报纸的投递站合作)

七、活动现场布置：

1、门口：

1)、海报/_展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“_展架”或悬挂/张贴活动内容海报；（详看附件）

a□布条幅的设计效果：

b□灯箱布条幅的设计效果：

2、店内：

1)、海报/_展架：前台收银旁放置活动内容“_展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；（详看附件）

2)、活动产品/项目：前台显眼位置放88元左右的产品，产品上贴“88元”或是涂上“__元”爆炸贴标签。

八、活动培训及活动执行要求：

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话述培训；

九、费用预算

1□dm宣传单页(详看附件)印刷制作费用：5000张=1000元

2、现金券印刷费用：=150元

3□dm宣传单页夹报派发费用：20__=300元(全部自己员工派发可省此笔费用)

4、促销海报、爆炸花、_展架、横幅等制作费用：=200元

注：以上广告物料的数量根据本店情况增减，活动费用预算仅供参考。