

2023年验光工作总结(精选9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

验光工作总结篇一

常常想，服务员这一职业，因它的多面性、不规律性、危险性。等等诸多工作特性，所以决定了想要做好它，确实不容易。它需要我们不仅要有对工作的满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。

你做到了多少，也就意味着“考官”能给你打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待你，是尊重？是信任？抑或是冷漠，甚至轻视？人与人之间其实就是相互的，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里不够好，哪里又需要改进。

具体到我们的实际工作中，也就是要求当你负责内务工作的时候，你是不是一个很好的“内应”，工作得很“漂亮”：动作麻利，收拾得很干净，东西永远准备在别人需要之前，做一个坚实的后盾，保障着外部工作的顺利进行；当你身处外部工作时，你有没有化身成一位美丽的“天使”，带着“蒙娜丽莎”那般永恒的微笑，以无限的爱心和耐心去面对“上帝”们，爱常人之所不能爱，忍常人之所不能忍；当你是一位领班时，你能不能协调和组织好每一个岗位，既着眼于大局，又注重细微，既关注客人感受，又关爱年轻人员的成长，帮助她们尽快地进入工作角色。当有不正常的事情发生时，你还能沉着、机智、果断的面对，拿出“兵来将挡”

的气魄。

如果说，服务工作是一种很辛苦的职业，那就让我们投入到这种“苦”中去锻炼自己吧，“玉不琢不成器”，终有一天，你会发现，它已使我们变得更坚韧，让我们更宽容，更丰富，同时也更美丽！

实习将近三个月了，时光匆匆如流水。虽然在这过程中有苦涩，有抱怨，但也有快乐，有喜悦，最终在愉悦的心情中进行着自己的实习生活。这三个月的时光，给自己留下了很多的思考，我真正的感觉到了教育的失衡。

一、就是学生对老师的适应和老师对学生的适应。例如我现在接手两个班的语文学习。在和学生的交流中我明显可以感觉的到，学生不喜欢适应教师这种方式，他们抱怨，自己不停的适应新老师，适应新的教学方式，可是但每次当完全适应的时候，马上就要结束，又要适应新的了。

二、实习现阶段对于我们来说是不成熟的，实际上现在我们很多的条件，都不能和实习相配。我们对于学生的思维还有行为无法做到完全的了解，在一定程度上对他们好多的行为方式感到不解和困惑，以至于无从下手地解决，但是另一方面，因为我们是大学生，跟学生的年龄还有心理年龄比本校教师有优势，学生们乐于向我们寻求帮助，当然我也很乐意帮助他们，从这来说，我们对学生的了解会更细致入微。

三、还有就是实习老师对实习学校人文环境的适应问题。实际上每一个学校，在历史的前进过程中都慢慢的形成了自己学校的一些独特的认为环境，这些环境，让我们要有一个适应过程，就像学生说的，当我们适应了也就是要离开的时候了。有时，我们会听到实习学校老师对我们的评价，有好的也有负面的，说句心里话，有几个人不想把工作做好呢，可是有时候不是你想了就能完成的，因为还有很多现实的因素。例如在问题学生上。和很多的老师交流过，对于问题学生，

我们都是无法全身心的投入。现在教育中的各种矛盾，一处理不好就会升级，特别是在教育问题学生方面，由于我们是实习老师的身份，在这方面更是特别的敏感，相对于教学成绩，在学生的管理上，我们都是抱着，希望自己半年的支教生活能平安的结束，不要发生意外，就是成功的了，在这些意外的面前，自保或许是最好的了，平安或许是我们最大的心愿了。所以在这个意义上，对于一些问题学生是不公平的。

验光工作总结篇二

透过规范的、专业的丧葬礼仪形式来告别死者，表达了生者对逝去人的尊重与敬仰，提高了死者的尊严，彰显了生命的价值。

老师反反复复强调“殡葬无小事”。因此有形、规范、系统的服务礼仪，不仅仅能够树立员工和业主的良好形象，更能够塑造受业主欢迎的服务规范和服务技巧，能让员工在工作中赢得尊重、明白和信任。

殡葬服务业是一门特殊的服务业。特殊在，所有的服务行业都是直接为生者服务，惟独殡葬服务业的直接对象是死者，它的间接服务对象才是生者。它是“双重”服务，使逝者得以安息，使生者得以慰藉，我们的殡葬服务礼仪就更复杂化。

殡葬礼仪是社会精神礼貌的一个窗口，殡葬改革及殡葬服务关联到社会的稳定和和谐，关联到社会主义精神礼貌、物质礼貌和政治礼貌建设，关联到人口、环境、资源、经济和社会的可持续发展。

殡葬礼仪在构建和谐社会的道路上发挥着重要的作用，是和谐社会不可或缺的一部分，殡葬礼仪在不断的完善与发展，也在教化着人们学会忠、孝、敬。要忠于事业、忠于国家；孝敬父母、孝敬长辈；敬畏神灵、敬畏自然。这才是殡葬礼仪的真正好处所在。

我们每一位殡葬服务员都有义务和职责，透过学习礼仪、传承礼仪，自然而然地成为这个民族和团体的一员。个人礼貌礼仪一旦养成，必然会在社会生活中发挥重要的作用。

我们应将特殊的服务融入每一个具体的服务项目中，将殡葬礼仪落实到殡仪服务员的每一具体行动上。忠于事业、做到“使逝者得以安息，使生者得以慰藉”。以前，在服务班总觉得自己很迷茫，正因不像其他班一样，防腐整容，设备班就有一个能够固定的方向，再怎样不行他们还是有一项能够拿出手的一技之长。而我们服务班学习的范围我自我感觉就比较广泛了，有司仪、礼仪、挽联写作、策划、业务洽谈等等，重点还是不知道什么才最适合自己。但是，从进大二以后，接触到这些必学的课程就开始一步一步有了自己的方向，就这学期来说，我最大的目标就是以后做一名优秀的司仪和业务洽谈人员，不管怎样先朝着这些目标慢慢发奋，再在这个过程中不断充实自己，完善自己。期望以后能在郭老师的课程上学到更多的东西，同时感谢郭老师这么久以来对我们的付出及帮忙。

验光工作总结篇三

一、作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

二、加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，针对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

验光工作总结篇四

一个半月的社会实践一晃而过，却让我领悟到了很多东西，而这些将这我未来的日子里激励着我，鞭策着我，让我的能力和学习更上一层楼。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，也让我进一步明白了我们青年学生的成材之路肩负的历史使命，社会是一个大课堂，可以让我们学到很多在学校里无法学到的东西，同时也是一个大染缸，有着各种各样不同的人，要做到出淤泥而不染是一件不太容易的是，各种人在不经意间都有可能影响到你，所以坚持自己是很重要的。社会的竞争激烈，但是人情更重要，多点人情味，眼睛少些金钱的气息。

暑期实践的公司是在深圳，从事的是服务类工作。众所周知，深圳被称为一夜崛起的城市，这样快速崛起的城市难免会有些混乱和浮躁，在有些时候难免会受一些委屈，但是却不能以硬碰硬，这样不仅没法解决问题，还好使事态更加严重，不利于事情的解决，这也意味着我们应该在这些时候用自己的微笑面对客人，让他们放轻松，我们也好解决问题。这一次次的事情让我们成长，懂得了很多事情。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，

每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在我看来与人交往最重要的是尊重他人，并且多做事。在新进入一个公司时候，因为自己什么都不会，必须要请教别人，但是有些同事并不是很好处，所以多做事让他们看到自己的勤劳，自然而然会对新人照顾些。在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

俗话说：强龙压不过地头蛇。无论在学校里多优秀，可是出了社会呢，社会和学校是两不同的地方，在公司里什么都要靠自己的独立。有些人在家里面父母照顾的无微不至，可是到了社会上，无论遇到什么困难，挫折都是靠自己去解决的，在这一个半月我学会的自强自立，靠自己的力量去解决遇到的困难挫折，勇敢面对一切。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有

相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学习其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

作为心理专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然实践是服务类的行业，但是在实践中我还是积极的把我所学到的知识运用到其中。比如在发生纠纷的时候，我会积极的上前，使客人平静下来解决这些问题。我很开心能把自己在学校学到的知识运用到社会实践中！在学校时主要是老师在讲台上教授我们理论性的知识，我们在下面做笔记，而我对我自己的专业知识感觉也能应付的来，但没有想到，到了公司中，运用并没有想象中的那么容易，时常的突发情况并不是我们这基础的知识可以应付的了。没法应付各种情况这对工作很是不利，长期下去很难不被淘汰，我懂得了知识的重要，而实践更重要。我们在学校中要学好自己的专业知识，不能只是纸上谈兵，如果仅仅是这样的话，是不可能社会上立足的，所以一定要谨慎对待。错不要紧，要紧的是知错就改。

我们在学校中一定要好好学习知识，并且抓住可以实践的机会，毕竟3年之后，我们将不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，

明天才能更好地为社会服务。

验光工作总结篇五

据教学计划的安排□xx年3月7日至11年6月7分配到酒店实习酒店管理专业课程，3个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了新疆人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对新疆餐饮的行业有个初步的认识……使我受益匪浅，感触颇深。

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以

提高工作效率。

要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最秀的。

责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

验光工作总结篇六

根据酒店关于开展“微笑服务、优质服务”为主题的优质服务月活动，我部门于6月1日召开处领班级以上会议。在认真领会了文件精神的基础上，根据部门的实际情况：力争做到“有安排、有落实、有特色”。

一、加强组织领导，认真组织实施

在部门经理李经理的指导下、范经理的督促下，制定并下发开展“服务质量月”活动的具体措施，要求各部门提高认识，加强领导，切实做好动员，把书面培训与岗位服务紧密结合起来；抓好落实，要以质量月活动为契机，营造“人人关心服务、人人重视服务”的氛围。

二、开展各种培训，提高质量意识

1、为了提高部门各项工作的质量、完善部门各项管理工作、争创优质服务品牌、树立良好的部门形象，进一步提升餐饮管理层的整体素质。结合部门实际，六月份在服务质量月活动中开展了形式多样的领班级培训工作。同时利用服务质量月活动的主题及活动内容，部门重新整理更新了部门资料(餐饮部管理制度汇编)，使部门动作流程更规范。

2、为了给宾客提供“标准、规范、高效、优质”的服务，七月定为服务员培训学习月，部门组织各分部门认真学习各项规章制度、岗位职责以及岗位工作操作规程，切实提高工作理念水平和工作责任意识。

三、强化业务培训，突出服务质量工作重点部门前期成果丰富，

领班郑文华多次受到客人表扬，员工对客服务、仪容仪表、个性化服务也比以前有了质的改变。通过部门培训使餐饮全

体员工再一次提高了服务质量，让每一个员工再一次加深服务意识并认识到微笑对于个人、工作、客人和酒店的重要性。同时再一次促进在工作和生活中以积极的心态、礼貌的态度、温馨的笑容对待客人、同事。

四、抓住重点，自查自纠

八月份定为复查月，结合餐饮自身的工作特点和工作性质，以员工守则为准绳，针对日常餐饮管理、服务中存在的问题，部门出台了餐饮部工作考评标准细则(百分制);并由__牵头组织了部门质检部。质检部工作：每周一对各分部门举行质检、督促参加分部门培训、营业时间走动式检查。通过以上措施，实现“六个进一步”的目标，即：服务意识进一步增强;服务态度进一步端正;服务行为进一步规范;服务效能进一步提升;服务质量进一步提高;服务纪律进一步加强。

验光工作总结篇七

我的工作是在一家饭店做服务生，由于店面不大，算上老板整个饭店就三个人，但由于地理位置特殊，毗邻万达广场和明珠大厦等繁华区，还有xx区法院，检察院等企事业单位，所以人流量较大，饭店生意也不错，我的主要工作是点菜与上菜，可别小看了这点菜与上菜的过程，以前我就以为点菜就是把客人要吃的菜写上，上菜就是把菜端上去而已，实际工作起来远远没有这么简单，点菜的时候有些客人磨磨蹭蹭半天也拿不定主意，这种情况下我就得说出几个特色的菜来帮他们拿定主意，一般老年人喜欢吃一点家常小菜，中年人喜欢吃一些特色风味，年轻人喜欢肉类多一点，根据他们不同的需要，向他们推销不同的菜肴，一般当菜品说到他们的心坎上，他们会很乐意吃这道菜!点菜还要注意写清桌号，以免上错菜，有些客人的特殊要求也要写清楚，比如说高血压要吃清淡些，有些四川汉子要多加辣椒，有些人不吃香菜啊等等。上菜也就是端盘子，端盘子也有端盘子的讲究，大号盘子双手端，要持于胸部以上部位，要让人感觉到你在端盘

子，而不是提盘子，小号盘子单手端，食指托起盘底，大姆指扣住盘边，千万注意不能把手指伸进菜肴里，上菜以后，还要报上菜名，这要平时多背菜谱，熟悉菜谱里各道菜的主要构成，上菜的时候才能上对桌，报对菜！

虽然只有短短的一个月，但这一个月让我学会了很多东西。

1，我更加深入了解了社会与民生。

民以食为天，饭桌上有社会各层的人，他们对社会的认知也不同，我所接待的客人中可以简单分为这么几类，一是退休老干部，他们最多谈论的还是自己在位时的辉煌，二是法院等的公务员，他们主要关心的是自己子女的教育以及家庭问题，三是一群中青年自主创业者，他们在事业上已小有成就，他们主要关心与讨论的是国家的富强与稳定，以及我国与外国的各种关系，比如黄岩岛，钓鱼岛等问题是他们谈论的重点，四是在修建万达的民工，他们讨价还价，珍惜自己的血汗钱，在饭桌上总忘不了家里的七七八八，给人感觉勤劳朴实。

2，从我自身出发，让我更加充实，让我成长很多。

一是待人要真诚。刚开始工作，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼，我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对客人的关心，也让他们感受到被重视与被关心。二是要主动出击。份内的工作当然要认真完成，但是勇敢的“主动请缨”却能为我赢得更多的机会。三是我还意识到自己很多缺点和不足，例如社会经验缺乏，学习与实践结合不紧密等，这些将成为我今后大学生生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面的能力和素质，以新的面貌来迎接新的机遇和挑战。

短暂的打工生活，一晃而过，当我踏上回家的路时，我可以坦然的回首来时路，告诉自己，工资不高，但我不虚此行，

收获满程!

验光工作总结篇八

时间匆匆，飞快流逝，我已经在xx愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有所谓的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地

消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！

验光工作总结篇九

并快乐着——是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

1、微笑 在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通 要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备 即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有所谓的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

父母”。

5、细腻 主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造 为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造

“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚 热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！