

最新美容院晚总结(通用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

美容院晚总结篇一

1 要有爱心 爱每一个顾客，顾客对我的信任越大 我对顾客的责任就越大顾客越是烦恼的地方就是我要付出的地方，我从来不珍惜我自己的力气，尽量让每一个顾客高兴而来开心而去。

2 要有责任心 顾客选择了我我就要对顾客负责任，一定要认真服务好每一个顾客，为顾客所想，站在顾客的角度去想，为顾客所急，顾客想要的就是我要做的。

3 要有快乐之心 当顾客看到我的时候永远是快乐的，这样也会给顾客带来快乐，当顾客的心情好了，身体也会好美容的效果也会更好。

我是这样想的也是这样做的，我每个月的目标也是超额完成的。我今天能站在这里做工作总结我要感谢修经理给我这个平台，也感谢修经理给我的关心与照顾，也感谢喻店长和于店长的帮助与支持，也感谢同事们的帮助与配合。

我要在_年里以积极的心态做好自己的本职工作，积极配合店长工作，以店为家，创造最好的佳绩。

祝修经理王经理各位店长和全体同事在新的一年里身体健康，心想事成，万事如意，春节愉快！

美容院晚总结篇二

尊敬的各位领导，亲爱的各位同仁，大家好！在我担任美容师这一年的时间里，我收获了很多，同时也成长了不少。虽然也犯过错，但是如今的我已经变得更加成熟，在自己工作方面也显得更有自信了。在20__年接近尾声的时候进行年度工作总结，将自己一年来的收获与成长同大家分享，希望在新的一年里我们一起将自己的工作做得更好，从而推动我们的美容事业向着更好的方向发展。下面是我整理出来的一年来的工作总结。

一、发现问题，及时调整

虽然我只是美容院的一名美容师，但是我也是美容院的一员，我也应该为美容院的发展做出自己的贡献。美容院经营管理方面的问题，我一般涉及不到，但是最直接的就是管理我自己了。“把自己的工作做好，不给同事和美容院添麻烦”是我工作的一贯宗旨，我坚信只要每个人都能把自己的事情做好，再配合同事和美容院整体的发展，那么什么问题都难不倒我们。

而最容易出现的问题就是，我们知道问题的存在，却没有人想要去解决这个问题，或者没有人想到切实可行的方法去解决这个问题。要想真正提高自己的能力，就要在发现问题的时候，及时想办法解决问题，而不是等到问题变得严重了，才不得不想办法来挽救。

二、坚持与严格

年初和年末总是大家比较关注的点，而中间的那段时间，很多人容易变得散漫。以前的要求和制度，好像都没有那么严格了，以前的好习惯，好像不坚持也没有什么影响了。正是在这样一种无所谓的思想的引导下，美容院的业绩有一段时间一直处于低靡状态。这里其实是有两方面的原因的，首先

就是美容是自身的原因了，其次就是美容院管理层的责任了。

既然是之前有过要求，那么这就是需要美容师坚持的好习惯，而不是有领导盯着的时候才会有效果，没有人管着了就可以懈怠的。另外一点就是，既然有人忽略了要求的执行力，管理者就一定有必要在这个时候站出来整顿一下纪律，严格要求员工才是大爱，在员工犯错的时候及时指出来并要求改正才是正道。

在过去的一年，在美容院经营理念的指导下，在美容院全体员工的配合下，我在自己美容师的岗位上认真做好自己的本职工作，并且配合其他同事提升美容院的业绩。虽然我只是一名美容师，但是我知道自己的工作也是非常重要的，这些也是在同事的帮助下才真正认识到的。我希望咱们新来的同事也能够认识到自己的价值，在自己平凡的岗位上，创造无限的价值。

美容院晚总结篇三

美容院前台在接待顾客时的十个不能。

我在走访美容院感受最深的是美容院接待人员急功近利的推销语言，急促而居高临下，让顾客心怀疑虑，担心自己是在接受目的明确的陷阱，恨不得立刻走开。归纳起来，表现在接待上有这样一些不得不注意的问题。

第一忌：因为站着接待，仿佛居高临下，用眼神上下打量，评估客人是否有消费能力，立刻显出市井气从而削弱专业性。

第二忌：先发制人，不给客人开口的机会，让客人感到无话可说，什么都替客户说完了却问客户，我表现得怎么样？客户口中不会说却会心里抵触；如果因为某种原因，客户留下了，却也丧失了深入挖掘可能的销售机会，因为客户避免再谈顾问感兴趣的问题。

第三忌：逼客户对自己的推荐表态，而客户并不认同，结果只能迎合客户。

第四忌：顾问眼睛斜视顾客，表现傲慢，令客户觉得不舒服。

第五忌：顾问不听客户的问题和诉说，一味自我推荐，反过来却埋怨客户有问题。

第六忌：推荐产品时如获得顾客认同，或老客户来接受服务，就省略产品和项目介绍，更为严重的美容师还省略操作环节介绍。

第七忌：聊天时滔滔不绝，介绍产品和项目时却一语代过，不能让客户产生信任。

第八忌：客户提问时先反驳，再找理由，比如客户说服务太差了，为什么你们自己都不清楚搞促销的规定呢？“可是，我们今天才开始，还未来得及通知，您认为哪里差？”表现抵触而不是道歉。

第九忌：站着推销遇到客户没什么反应时，再用倒水或让座试图挽回印象，但通常已经来不及。不如一见面即让座，先问候再倒水，然后再询问客户要求，这样更为合理。

第十忌：遇到客户沉默就不知如何是好，一味推荐新优惠，反倒令客户难以取舍；把握客户的沉默时机，给客户决定的时间，然后适当促成，不要害怕沉默。

美容院晚总结篇四

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，更是代表美容院的门面，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。

美容院晚总结篇五

所谓年终总结，重点在于对于自己工作的一个全面认识。年终总结应该准备两份：一份是写给自己的，而另一份是用来汇报工作的。写给自己的那一份要全面、彻底，把这一年的经历想法感受做一个系统充分的总结。而写给上级的需要把主要工作成果、遇到的问题以及自己的解决办法和来年对工作的设想和期望写清楚，让老板能够知道未来你的发展方向以及工作设想。其中，写给自己的才是年终总结的关键。

在过去一年的工作中，不管是美容师还是店长，对于自己的工作肯定有自己的一些想法，也得到了一些收获。要想接下来一年的工作顺利开展，要对自己在工作中做得好以及做的不好的地方做一个深刻的反思。因此，所谓年终总结，重点在于“总结”。如果只是走过场或者是纯粹敷衍而已，总结也就失去了其原本的意义。

1、条理清晰，用数据说话

在年度总结中，根据岗位职责有针对性、条理清晰地总结工作，是年度工作总结全面性的保证。用数据对工作进行汇总，既简单明了，又能清楚地说明总结者的工作能力。但在工作中搜集、汇总、使用数据是一项有一定难度的工作，需要在

平时的日常工作中，有心地对工作进行记录。美容师在平时的的工作中，就要注意对各种数据做一个详细的记载，包括顾客量、成交金额等等。年度工作总结的数据，来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

2、提出问题，给出有建设性的意见

对于这一点，需要美容院员工在平时的工作中注意观察和总结，针对美容院经营中存在的一些问题提出自己的见解。这一点也建立在员工用心度的基础上，只有美容院员工真正的把美容院当做“家”一样的存在，才能在考虑自己个人发展的基础上，和美容院共同成长。

3、给出自己明年详细的工作计划

针对自己的发展，可以在年终总结中作为重点来描述。只有自己首先明确自己的发展方向，才能在接下来的一年中顺利达成自己的职业目标。

其实，对于自己的工作，只有自己是最了解的。自己做过什么，得到了一些什么收获，遇到一什么问题，这些东西如果仅仅存在于脑海中没有形成文字的话，往往会被我们忽视，失去了原本的作用，而年终总结也是给自己提供了这样一个机会。所以大元教育也提醒各位美容院从业者，不要将年终总结形式化。希望各位都能够从中认识到不一样的自己，得到不一样的收获。

2美容院工作总结

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，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发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略规划。战略规划不同于一般意义上的短期或长期计划，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计划。因此，制定战略计划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计划在内的一系列计划。

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)美容基本知识：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

(3)美容基本技能：各种按摩手法、各种美容仪器的功能和使用方法、各种美容项目的护理流程、美容院产品的功效和调配原则等。

(4)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、回答顾客疑问、成交技巧等。

(2)美容院产品知识：美容院产品种类，产品结构，产品的功效，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计划，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，改正不足，争取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

3美容院工作总结

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，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发展，我们必须思考，必须谋划，制定出正确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，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计划。因此，制定战略计划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计划在內的一系列计划。

搞好专业培训。

培训是确保整个营销动作的重要手段之一，它具体表现在：营销人员素质的提高靠培训来实现；营销人员专业、技能在培训中得到提高；营销人员的晋升是培训的结果；营销政策的传达以培训为主要手段；营销计划的实现，培训是不可忽视的很需要环节；团队精神、企业文化在培训中得到强化。体验营销团队的培训主要健康知识培训、心理知识培训、企业文化培训和服务礼仪等方面的培训。

一、健康知识培训

“身体是革命的本钱”。由于体验营销工作的性质所决定，生活环境在不断地变化，所以要能适应这种艰辛的工作，一个重要的基本保障就是“体验营销人员必须具备强健的身体”。否则，一个营销人员经常体弱多病，力不从心，势必会影响工作的开展。另外，良好的心理修养又是建立在健康的生理体能的基础上的，健康的体质使人经常保持旺盛的热情和精神状态，使人具有敏锐的观察力和缜密的分析力。为此，作为一名营销人员应该经常注意自己身体素质的锻炼，在工作之余可以根据自己的实际情况，作一些体能训练，在工作之余可以根据自己的实际情况，作一些体能训练并进行一些简易放松运动，使自己的健康的体魄迎接每天的工作。

二、心理学知识培训

当两个人面对面进行交谈时，他们往往不是用语言，而是用心在对话。因此，作为体验营销员就是这样一种用心与顾客对话的职业，他不仅要善于体察客人的苦心、烦心、需求心，而且还要奉献自己的耐心、细心、诚心，他们既是感情的奉献者又是感情的驾驭者，他们每完成一次心理的奉献就必然会得到客户的悉心回报，这就是一位体验营销人员心理战术的魅力。因此作为一位体验营销人员要想顺利实现和完成这一系列活动，必须具备良好的心理素质，并能把握客户的消费心理。体验营销人员应具备的心理素质包括：富有吸引力的仪表和风度，丰富的专业素质，敏锐的观察力和灵活的反映能力，良好的语言表达能力，较强大心理自控能力。

消费心理的形成和变化受多种因素的影响和制约，主要影响因素有生理因素、消费者实际收入，消费者自身的思想道德观念和科学文化素养。作为一名体验营销人员必须把握以下几种常见的消费心理；求廉心理、求实心理、安全心理、求新心理、求美心理、自尊与表现自我心理、追求“名牌”和仿效心理、猎奇心理、获取的心理、“交际欲”的心理。

三、企业文化培训

企业文化是指企业的经营理念、价值体系、历史传统和工作作风。如果说得具体一点，就是企业成员的整体精神，共同的价值标准，统一的行为准则，沉稳的职业习惯，一定的道德规范和文化素质。作为企业的上层建筑和意识形态，企业文化是企业经营管理的灵魂，是一种无形的管理机制。它有利于形成一种凝聚力，把企业内部对员团结起来，为一个共同的目标而不懈奋斗。

四、服务礼仪培训

男士以“洁”、女士以“雅”为原则，不能过分夸张。注意

会面礼仪和电话礼仪，并尊重人们的风俗习惯和信仰。