# 医疗美容行业市场工作总结(汇总30篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-16

*医疗美容行业市场工作总结1市中医医院XX年的工作在市委、市政府、市卫生局及上级有关部门的正确领导和大力支持下，全面落实科学发展观，紧紧围绕病人的“三个一切”内强素质、外树形象，力求突破，争创一流，狠抓医疗服务质量，强化全方位管理，各项工作取...*

**医疗美容行业市场工作总结1**

市中医医院XX年的工作在市委、市政府、市卫生局及上级有关部门的正确领导和大力支持下，全面落实科学发展观，紧紧围绕病人的“三个一切”内强素质、外树形象，力求突破，争创一流，狠抓医疗服务质量，强化全方位管理，各项工作取得了显著成绩。现向各位汇报如下：

>一、医院基本情况。

医院现有职工440人，开放病床300张，在原有临床科室的基础上，今年又增加显微外科、胸外科、神经外科、耳鼻喉、icu等临床一线科室。是医专附属医院，是山东中医药大学、医专、曲阜中医药学校、莱阳中医药学校、卫校的教学医院。担负着全市八县二区及苏、鲁、豫、皖周边地区人民的防病、治病重任，是全市中医药医疗、科研、教学、康复、预防中XX年未发生大的医疗事故，急诊的应急能力及抢救危重病人的能力明显提高，收治的疑难危重病人越来越多，院内会诊、讨论增多，收治病种较前广泛，来诊病人扩展到周边市县，固定资产为1900万元，比XX年增加410万元，医院呈现出蓬勃发展的势头。

市中医医院XX年的主要工作成绩和靓点表现在以下几个方面。

1、医院呈现良好的发展势头。门诊量、住院病人量业务收入都明显上升，全年门诊量12多万人次，比去年同期增长2万多人次，其中，住院人数6058人次，比同年同期增长％，病床使用率78％，比去年同期增长15％，手术1100例，比去年同期增长％，入院与出院、术前与术后、临床与病理诊断符合率都在95％以上，全年业务总收入3400万元，比去年同期增长1000万元，增长率为％，购买仪器设备60台（件），其中万元以上的48台（件），价值360万元。

2、由于医院业务收入的好转，职工的福利待遇也随之提高，由原来发放99年的工资标准，现在发的新的档案工资标准，使职工多年的期盼变成了现实。

3、填补了医院文化的空白。医院有了自己的`院歌《心灵的歌唱》，已经唱响，院训、办院方向、医院精神、医院宗旨等已经确立，院徽正在征集中，“院报”每月印发一期，办的还不错，使医院文化上了一个大台阶。

4、制订了《xx市中医医院～发展规划》，填补了医院长期发展规划的空白。

5、汇集了《医院各级各类岗位职责和规章制度》。

6、争创市级文明单位，已被市文明委验收合格，填补了医院多年非文明单位的空白。

7、成功地开办了开发区丹阳社区服务中心，填补了医院无社区服务中心的空白。

8、成功地开办了icu病房，填补了医院多年无危重病人监护室的空白。

9、开办了肿瘤科、显微外科、胸外科、神经外科，使医院临床科室更加齐全。

10、加强了医院急救中心的工作，配齐了人员，新购救护车两辆，现已有五辆救护车为急诊服务，也使医院的急诊急救能力达到新的水平。

>二、XX年所做的几项主要工作。

（一）、新一届领导班子建立。

经组织考察任命，市中医院新一届领导班子建立。院领导一班人精诚团结、开拓进取、不辱使命、各负其责、分工协作，工作有计划、有安排、有布置、有检查、有落实。召开会议经常利用非上班时间，加班加点。每天都落实一名院领导值班带班，亲自处理院内外发生的事务，确实做到了求真务实、从严治院、从严管理，收到了很好的管理效果，使医院得以快速发展。

（二）、医疗服务质量管理效益年活动。

我院根据\_，省卫生厅市卫安排部署，继续开展了医疗服务质量管理效益年活动。主要目标要求是：通过开展此项活动，进一步使全院职工在思想上树立医疗质量第一的意识，真真正正把提高医疗服务质量放在医疗工作的首位，把医疗质量作为开展一切工作的出发点和立足点，形成全院人人、处处、时时抓医疗质量的良好局面。进一步加强医疗质量、医疗安全的各项规章制度，各级人员职责、各种技术操作规程，逐步使各项工作制度化、职责明确化、技术规范化、并建立起长效机制，确保了我院医疗质量再上一个新台阶。

（三）、开展了“争创市级文明单位活动”。

为了进一步提高我院广大干部职工政治思想素质和文明程度，促进医院快速发展，经医院研究决定，在继续开展医疗服务质量管理效益年的同时，在全院开展争创市级文明单位活动。医院制定了《争创市级文明单位的实施意见》，召开了全院动员大会，进行安排布署，明确了目标要求和创建标准，使职工提高了思想认识。在科室之间、同事之间开展比、学、赶、帮、超活动，调动全院各个方面的积极性。为了把创建工作做好，我院还专门成立了领导小组，将创建活动与考核“继续开展医疗服务质量效益年活动”有机地结合起来，由考核组制定考核细则，进行打分登记，年终根据平时考核情况综合评出文明科室和个人，年底进行表彰和奖励。

（四）、组团外出考察受益匪浅。

XX年3月7日至8日，我院组织院领导、科主任、护士长等一行20多人到临沂、日照、潍坊、泰安市中医院学习考察，受到很大触动，深受启发，受益匪浅。主要经验是：

（1）、他们意识超前，思想观念新，在激烈的医疗市场竞争中迎难而上、拼搏进取，在竞争中求生存、求发展；

（2）、他们重视人才，大力引进学科带头人，招聘毕业生和专业技术人才；

（3）、质量管理实施“iso9000质量认证；

（4）、他们奉行以患者为中心，救死扶伤，提供优质、高效、便捷服务；

（5）、他们都注重突出中医特色，强化综合功能，以人为本，科技兴院的理念和做法；

（6）、他们做到了领导干部思想一致，心往一处想，劲往一处使，相互理解和支持，紧密团结，同舟共济。

学习回来后大家一致表示，我们这次参观学习后，要根据本院本地的实际情况，找准切入点和突破口，不喊空口号，不摆空架子，做一些实实在在的工作，使医院上台阶水平。

（五）、卫生支农工作落实到位。

我院根据市委市政府关于城市医院支援农村卫生工作的意见和市卫生局（菏卫医发［］3、4、5号）文件精神，认真进行贯彻落实，成立了卫生支农领导小组及办公室，制定了《对口帮扶成武县汶上镇中心卫生院实施方案》，积极发动和组织符合支农条件的医务人员报名，并进行了公示。

（六）、“三夏支农工作”成效显著。市中医院积极开展下乡支农工作，组织七支医疗队深入乡村送医送药，受到当地群众的一致好评。

（七）、认真搞好“新农合”工作。

我院非常重视“新农合”这项工作，成立了“新农合”管理办公室，落实专人管理。为满足参合农民看病、治病的要求，对门诊、病房进行装修改造，在门诊设立导医台，配备导医人员，开展导诊咨询，热情主动地为参合农民服务。我院对近百种中草药和部分西药进行了降价，同时还对参合农民设立了惠民病房，床位费优惠50％。现已成为开发区、牡丹区“新农合”定点医院。

（八）、成立了开发区丹阳社区医疗服务中心。

我院按照市卫生局精神，为给病人创造一个就近、便捷的就医环境，成立了社区服务中心一处，医院投资30多万元进行内部装修，并指派专人进行负责，现在已开始正式开诊营业。

（九）、加大医院宣传力度。我院今年向市文化局申办了《xx市中医医院通讯》期报，从今年六月份起每月印发一期，进行内部交流，免费向伤病员增阅，同时还使上级领导了解我院的动态，效果较好。

（十）、新一届团委建立。

我院为加强新时期团的建设，服务医院长远发展，更好地发挥青年团员在医院建设中的作用。在院委会的高度重视和大力支持下，院党总支书记、院长陈允望同志、副院长马仰国同志、何刚同志、纪检书记龙田同志、人事科科长、原团委书记单勇同志出席大会，大会选举产生了新一届团委书记孙新立和其委员会，院团委书记孙新立同志在新一届团委会议上表示：将在党总支的指导下，本着“依托党建、强化制度、注重实效”的原则，贴近青年需求开展工作，继承以往好经验，不断寻求新方法，为医院的长远发展建功立业，成长成才，决不辜负党总支和院领导的期望，不辜负全院团员青年对新一届团委的信任。

（十一）、“体彩杯”运动会捷报频传

我院积极参加市直工委举办的市直“迎奥运”第三届“体彩杯”运动会。报请并参加了男女拔河、男女3000米长跑、男女跳绳、够级、象棋共五个项目的比赛。经过精心的组织准备和队员赛场上的激烈角逐，孔超同志取得“网通杯”跳绳男子组比赛第一名；李雪同志取得“网通杯”跳绳女子组比赛第一名；李杰同志取得“网通杯”跳绳男子组比赛第六名；女子拔河队取得“华瑞杯”拔河女子比赛第五名；够级组分别取得第四、第六名的好成绩；王洪佩、孔超分别取得男子3000米赛跑第三、第五名的好成绩，张文娟、陈敏、魏炜同志分别取得3000米长跑第三名、第四名、第五名的好成绩，市中医院取得本次运动会优秀组织奖。捷报传来，全院振奋，干部职工对参赛运动员的顽强拼搏倍加赞赏，对运动员取得的好成绩感到自豪。

**医疗美容行业市场工作总结2**

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。实习期的工作，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。

**医疗美容行业市场工作总结3**

在这一个月中，我采用了看、学、问等等方式，初步了解了公司前台文员的具体业务知识，首先，总结一下我的所有具体工作内容：

1、负责访客、来宾的登记、接待、引见

2、负责电话、邮件、信函的收转发工作，做好工作信息的记录、整理、建档

3、配合领导完成部分文件的打印、复印、文字工作

4、执行公司考勤制度，负责员工的考勤记录汇总、外出登记，监督员工刷卡

5、熟练掌握公司概况，能够回答客人提出的一般性问题，提供常规的非保密信息

6、负责公司文件、通知的分发

7、对工作中出现的各种问题及时汇报，提出工作改进意见

8、完成领导交办的其他或临时工作

**医疗美容行业市场工作总结4**

1、转接电话，准确的转接来访者电话，委婉对待骚扰电话，提高工作效率；

2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；

3、通讯录更新，鉴于xxxx美容院人员调动较大，以及新增人员较多，通讯录不能及时更改，影响各部门之间以及客户与xxxx美容院之间沟通。所以要做好跟进工作，及时更新通讯录，而且在以后工作中经常和各部门沟通联系，便于及时得到正确信息；

4、考勤记录，为新来员工登记录入指纹，做好考勤补充记录；

5、记录每天的值日情况，并做好前台以及贵宾室的清洁；

6、每天9：30——10：00开启led大屏，并检查其使用，若出现故障，立刻联系相关人员维修；

7、做好院长办公室的清洁；

8、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员；

9、美容院文件的分发，及时将文件分发给各部门，将公司的各项政策措施快速传达下去；

10、会务工作，会议前通知人员准时到会，并准备茶水；会议时要及时添加茶水；会议结束后做好会议室的清洁；

11、每天登记温度，按规定开启空调并做好记录；

12、下班时检查前台灯光、贵宾室以及库房门锁，确定空调、电脑的电源关闭。

**医疗美容行业市场工作总结5**

在紧张忙碌的工作中20xx年已经度过，对于存贷款以及我们开展的“整村授信”工作，做一个简单总结，寻找自身的不足之处，以及对新一年的工作做一个计划安排。

筹备组已成立4个多月，筹备期间总行领导多次了解筹备中的具体情况，及时为我们筹备组排忧解难和指导工作。这些都极大的鼓舞了我们整个筹备组员工的工作积极性和士气，有力推动了我们筹备组的业务发展。

存款方面：截止12月末实现存款1065万元，较9月末减少175万元，未能完成计划增长目标。其中储蓄存款1033万元，较9月末减少96万元。贷款方面：12月末实现贷款余额4011万元，较9月末增加44万元。

我们筹备组工作中的主要措施是明确任务，早抓落实。根据总行要求的任务目标制定了详细的个人目标计划。要求员工积极营销，任务分配到人。将任务细化分解落实，业绩完成情况以微信和工作会议的形式每天通报，有效的激励了员工的工作热情。

在“整村授信”工作方面，我们筹备组刚刚成立，对新的行政区域不是非常熟悉，办公地点距所属行政区较远。针对上述不利因素，我们筹备组制定了详细的整村授信规划，以国家“乡村振兴”、“普惠金融”为契机对所包片区镇主要领导及各村主要领导逐个进行拜访，并对各户的进行了接触了解以及信息采集工作。截止12月末共走访村庄20余个，坚持每个镇驻地大集市场宣传。共授办理授信业务8笔授信金额125万元用信7笔110万元。精准营销预授信两笔40万元。我们在下步的工作中还需要不断提高自身的综合素质，要具备丰富、精深的专业知识，包括我行产品、市场营销、客户关系的管理、客户服务知识等，同时还要不断充实员工的金融知识，对当地居民风俗习惯的学习，对社交礼仪的学习，不断搜集多方面的知识和信息，通过丰富的知识积累使员工成为广博知识的杂家，有效提高个人综合素质。作为银行业从业人员，必须具备较强的服务意识和专业的服务能力。“服务”是一个永恒的话题，金融行业本身就是一个服务型行业。服务行业的“服务”没有做到位，服务没有特色，就不可能留住客户只有真正把客户当成“衣食父母”，才能真正的在竞争中处于不败地位。

20xx年已过去，在新的一年筹备组将切实按照总行20xx年各文件要求，继续维系老客户，逐步拓展新的客户。巩固客户市场，稳步推进业务发展，积极营销存贷款。落实各项考核指标，实行量化管理，把每一项任务落实到人，按量化考核。注重办理业务的时效性，严格控制每笔业务从接触客户到贷款发放的时间。制定详细的整村授信方案，把每个村落实到客户经理，坚持每天“整村授信”宣传，每天对走访的村庄进行详细汇报。严格执行“整村授信”考核办法，积极接触不同类型的客户，服务好客户;组织员工熟悉自己的业务产品，明白自己能给客户带来什么。还要通过跟客户的沟通明白客户要什么，明白了客户需求，才能去创造条件满足。在与客户交流的过程中，要不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争将客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题，多站在客户的角度考虑问题，让客户感受到我们在切实的为他考虑。建立客户信息档案，深入走访各村庄，确保各项业务无缝隙全覆盖。在注重业务发展的同时我们加强风险防范，并且针对自身存在的问题对症下药，实现更大突破。使支行的各项业务上一个新台阶，为支行开业打下良好的基础。

**医疗美容行业市场工作总结6**

1、要为患者服好务就意味着要对美容院环境和相关事宜做到了然于胸，我们的工作人员就是患者的一张\_绿卡\_，患者来就诊，我们是接待员;患者来咨询，我们是咨询员;患者行动不便，我们是陪诊员;患者对其他科室服务不满，我们是协调员，我们的最终目标就是千方百计满足患者的需求。用真心付出和真诚服务开启患者心门，赢得患者信任。

2、要为患者服好务就要做患者考不倒问不住的美容院的\_活字典\_。作为美容院服务的第一站，每天要接触年龄不同、性格各异的人，如何让这些形形色色需求各不相同的人希望而来，满意而归，是对我们工作人员知识智慧，沟通交流能力最大的考验，不仅要熟知美容院的环境特色技术及设备力量，还要熟知科室的专业、诊疗范围、特色及专家特点。通过自己得体的言谈，广博的知识，满足患者的需求，赢得患者信任和认可。架起了患者与美容院的桥梁。

**医疗美容行业市场工作总结7**

这段时间的工作让我学习了很多，感情了很多，我很感谢公司领导及同事对我的关心和帮助，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提升自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的的潜力为公司的建议与发展贡献自己的力量!

美容前台工作总结范例3

对于这份工作，我能认认真真，踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色，这个角色不单单是收钱这么简单，其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验，曾添了不少见识。

但是作为收银员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天!

以下是我个人在这段工作时间中所感悟到的一些必须懂以及必须自我要求的观念：

1、急客人之所急，想客人之所想

每天都会接触到不同类型的客户，针对不同类型的客户们提供不同类型的服务。其服务本宗旨不变：客户是上帝!

2、对顾客笑脸

以最有亲切感的一面让顾客体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎，相信再无理的顾客也没道理发脾气。

3、不要对客人做出没有把握的承诺

当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应该咨询清楚后再作决定，因为客人想得到的是最准确的答复。但无论如何这并不是意味着可以不想尽一切办法为客人解决问题，关键是让客人明白他得问题不是你可以马上解决的，而你确实在尽力帮助他。

许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并建议客人可以在其他经营点小费，计入房费项目，这样既能为酒店增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。

4、考虑如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结账令客人满意。

前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结账时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或者指责造成困难的部门或者个人，“事不关己，高高挂起”的作风最不可取。不能弥补过失，反而让客人怀疑酒店的管理，从而加深客户的不信任程度，所以应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或者部门讲明情况，请求帮助，问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和互相信任的客户和我们之间的关系。

5、不断学习，不断提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。

不断的自我学习，不断磨砺自己的个人品行，提高道德修养，提高服务技巧。让我们迈着矫健的步伐，不断的向前走，才能走我们的一片可以展翅高飞的天空。

相信我，我可以把它做的更好，谢谢领导的赏识，我热爱这份工作，我要把它做得!各位同事，让为我们一起并肩作战吧。加油。

回顾xx年，上半年比较奔波，7月份开始加入xxx这个大家庭，新的城市，新的boss，新的伙伴，新的客户，一切都是新的，我就这样开始了新的工作。在美容行业摸爬滚打了近十年，自认为经验丰富，但面对新的一切，还是有些焦头烂额，这也让我意识到了人要不断的总结才会进步，也需要不断的学习才会增值。

来xxx的第一个月（7月），店里做了两场活动，对店里的一切都是陌生的，匆匆忙忙做完胡老师的微雕活动，就又开始忙奥斯汀的活动，一个月下来业绩还不错，信心倍增。

8月份，感觉这个时候才开始着手店里内部的情况，同时做了拓客的活动，整体的效果自我感觉不是很理想，店内的情况让我开始头痛，哪里都是乱七八糟的，我开始意识到了这是个急不来的大工程，我必须静静下心来理清思路，一样一样的来完善，也需要极大的耐心和耐力去完成。业绩超级不理想。

9月份，其中一个顾问由于怀孕不能工作，柴姐开始来店里帮忙做顾问的工作，刚开始觉得不是很合适，但随着业绩的增长，柴姐帮我分担了很多，渐渐的感觉压力好像没有那么大了。她的魄力让所有的员工都鼓足了劲。美丽天使卡的新客陆续到店，让店内业绩提高很多，让我深刻的意识到新客的重要性。

10月份，柴姐去山东引进了减肥的项目，中下旬试行阶段，同时也跟平安保险和招商银行合作，吸引新客人。平安的人来的比较多，成交率不高，但还是有个别成交的，让我们的员工对保险也有了一定的意识，招行没有什么人到店，十一的假期有点长，这个月业绩一般般。还有一件很倒霉的事情，让我超级讨厌星辰急便，我觉得它不配叫星辰急便，应该叫“星辰大便”，太恶心，太不负责了。一时间我也很想不明白，难道我做错了吗，是不是不去调这个货就不会出现这个情况了，但我知道我是这个店的负责人，不管是什么原因出了问题，都要去承担。

11月份，减肥的顾客陆续增多，店内顿时热闹许多，员工在柴姐的带领下对销售的意识增强了，员工之间的配合也默契了许多。努力邀约牛翠霞的会议到会人数。

12月份，会议开的不是很理想，本以为牛博士是个很有感染力的人，也不过如此，会场出现的小插曲也导致几个意向顾客未成交，因此，这个会议是我们的第一场微雕美容会议，不是很理想，但至少对顾客来讲一种教育，方便我们后期跟单。跟柴姐去参加了好木成林的年终会，突然让我意识到自己工作中的不足，不知道从什么时候开始思路不再清晰，甚至不知道自己该做些什么，好像有种顺其自然的心态，我意识到了自己身上出了问题，但我也清楚有问题的不只我一个人，一时间心里不能接受，甚至有些抱怨，好想逃离到一个没有人的地方什么都不想想，但我知道自己已经不属于自己了，不能由着自己的性子去做事情，所以我痛苦了2天，努力的调整自己，终于可以用一颗平常心去面对工作，我要好好理一理，做好计划，接下来要好好的计划xx年的工作安排。

总结：自从来了xxx后，感觉好像跟过去的生活告别了一样，朋友的聚会看不到我了，聊天群里聊天全部屏蔽了，也不记得多久没看过电影、没喝过早茶、没逛过街了，群的活动也逐渐消失了我的身影，我的生活中只有工作。每个月最快乐的就是老公来看我的那两天，有排骨吃；非常感谢老公对我工作的支持，每次来看我都是在家睡觉等我下班，给我做好吃的，好感动！

我一度觉得自己快成了“管家婆”或者是“妇女主任”，每天不停的重复在开导员工，担心哪个员工又有情绪了，哪个员工心情又不好了，哪个员工又再抱怨和牢骚，哪个员工卫生又没搞好，哪个业绩分的又不公平了……崩溃、纠结、我再想我为什么不是圣人？很多事情处理的不够漂亮，也让员工有些意见，经常会听到原来的经理是怎样怎样的话语，谁听了都会有些不舒服吧，但我不想去关注这些，每个人都有她的闪光点，我只想关注自己如何去改进，如何能把工作开展的更好。

我主要是原则性太强，缺乏弹性，导致在员工的问题上处理的不够妥当，脾气比较急躁，说话直接，欠考虑。有时候也会受情绪的影响，导致工作进展速度过慢。工作上在统筹、规划方面要多加强。多学习管理和销售方面的知识。

在这里，内心深处最想感谢的是boss给予的信任和指导，也要感谢每一位员工给予的理解，还有阿姨对我工作的支持，与人相处难免有摩擦，毕竟都是女孩子，毕竟年龄都还小，毕竟大家是在一起朝夕相处……多一点理解、多一点关心、多一点包容、多一点谦让、我们会更快乐，跟和谐！希望在新的一年里，在大家的共同努力下，能够把xxx打造成五星级美容养生会所的标准，从而获得我们每一位成员所追求的收获

不知不觉之间，20\_\_年即将过去。在过去的20\_\_上半年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。

在xx店长的正确领导下，在各位亲爱同事和家人们的帮助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了今年的工作，总而言之，收获多多!

回顾20\_\_年上半年

1、热爱我的行业，我的工作

我更加的热爱我的行业，我的工作，我的任务是以顾客为中心，为顾客提供体贴、高效、优质的服务。

而在今年，我做到了这一点，尽心尽力的为顾客服务，注重接待的细节，让顾客感到非常的满意。不足之处是，工作时候不够主动，缺乏信心。

2、销售是美容师的职责

在为顾客推销的过程中，我用专业的知识，巧妙的话术打动了对方，取得了不错的销售成绩。另外在公司举办的销售培训课程中，能够积极的回答问题，顺利的通过了考核。

不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、不仅是一份职业，更多的是一份憧憬

美容师对我来说不仅是一份职业，更多的是一份憧憬。在工作中，我努力的学习，尽可能的充电，希望获得更多的知识，这也让我在今年提升了不少。不足之处是，对于美容手法这方面仍然欠缺。

展望20\_\_年下半年

我希望在新的开始里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。

另外，我给自己定下了一个年度目标：认真的做好顾客档案，并且努力完善它。认真的对待每一个顾客，了解顾客的需求。学会感恩，学会接受，积极的对待工作。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。

多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。

可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢?成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

20xx年上半年已经过去了，在这半年里，我也在忙碌之中不断的学习和锻炼自己，取得了一些成绩，开发了不少新顾客，业绩也跟上个月比有了大幅度的提升。这半年工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发性事件的能力还比较弱。

虽然每天美容院的工作很忙，很多，但我会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的会向同事和上级主管及时咨询，在这个过程中，我觉得自己的能力得到了提升和锻炼。当然，由于长时间在美容院，我难免会对工作产生懈怠情绪，工作激情不够高昂，没有积极主动的开发新顾客，平时做销售的时候自信心也不是很足，不能够谈大单和顾客沟通交流。感觉我的专业知识和职业素养还有待提升，尤其是我对美容院产品的理解和美容手法的掌握都不够熟练等。接下来我会努力学习美容院的产品知识、新的专业技术，以提高为顾客服务的质量。

在接下来20xx年下半年的工作中，我也会继续努力，不断给自己制定新的目标，不断超越自己，只有严格要求自己，才能成为一个合格的美容师。毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空! 取以更好的成绩来交一份满意的答卷。

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：

**医疗美容行业市场工作总结8**

1.加强技能。丰富自己美容知识，包括产品的知识、基本常识、销售知识等。另外，提升自我技能，包括美容手法技能、按摩技能，另外提高自己在销售方面的能力。

2.了解顾客。把握好每一位目标的顾客，积累自己的顾客资源。

3.端正态度。工作要开心，心态积极向上。

回首过去，不仅是为了自我总结，更多的是为了更好的展望未来。对于20xx年的工作，我希望自己更上一层楼，为美容院未来发展献出自己的一份力量。

**医疗美容行业市场工作总结9**

20xx年，我院在上级主管部门和政府的领导下，在各级各部门的大力帮助和支持下，在科学发展观的引领下，通过广泛深入开展“创先争优”活动和“医德医风”教育整治活动，稳步推进基本公共卫生服务项目，严格执行国家基本药物制度，各项医疗业务收入稳中有升，通过全院医务人员和全体乡村医生的共同努力，较好的完成了上级下达的各项工作任务。现将一年来的各项工作完成情况总结如下：

>一、重点加强干部职工思想道德素质教育，强化提升全院干部职工思想政治水平

紧扣时代发展的主题，把“xx医院”创建贯穿于始终，以“三好一满意”活动为载体，通过积极学习先进事迹，创新职工思想政治理论学习方式，思想道德素质教育与本职工作相结合，做到双促进、双发展。通过一系列的学习教育活动，使全院干部职工的思想理论水平得到明显提高，为人民服务的宗旨得到发扬，医德医风有了明显改进，工作中形成合力，职工精神面貌焕然一新。

>二、医疗业务收入完成情况

今年我院累计完成乡村两级门诊人次xx人次，预计可完成全年目标任务数，完成住院病人xx余人次，完成目标任务数的xx%，累计完成乡村两级医疗业务总收入xx万元，其中卫生院医疗业务收入xx余万元，完成全年计划目标任务数的xx%，平均住院日xx天，住院病床使用率xx%，百元收入药品材料支出xx%，年底结余有望达xx万元左右。

>三、加快推进实施基本公共卫生服务项目，努力促进乡村公共卫生服务均等化

20xx年我乡基本公共卫生服务项目建档工作已基本结束，共为全乡x个村xx人建立了纸质健康档案，居民健康档案建档率为xx%，查缺补漏工作正在进行。在政府的`大力支持下，共完成已建档电子档案录入xx人，录入率为xx%。全乡累计筛查出慢性病病人xx人，其中高血压病人xx人，ⅱ型糖尿病病人xx人，重性精神病人xx人，慢性病管理率达xx%。儿童系统管理率xx%，孕产妇系统管理率xx%，高危孕产妇管理率xxx%；x-xx月份七苗接种率xx%，累计完成xx岁以下人群乙肝疫苗补种xx人，推广接种二类有价疫苗xx人份，召开乡村医生例会xx次，开展卫生法律法规及预防接种相关知识培训xx次，乡村医生业务理论知识测试xx次。x-xx月份卫生院开展健康教育知识讲座xx期，健康教育咨询活动6期，累计发放健康教育宣传材料xx种xx份，累计接受咨询xx人次。

>四、新型农村合作医疗健康运行，筹资工作全面结束。

20xx年，我乡新型农村合作医疗工作在县合管办和政府的领导下，严格执行新型农村合作医疗付费制改革各项政策，多渠道加大新型农村合作医疗政策宣传力度，群众参合积极性和参合率稳步提高，真正达到了“政府得民心、群众得实惠、医疗机构得发展”。20xx年全乡累计完成乡村两级门诊补偿xx人次，门诊补偿资金xx万元，完成住院减免补偿xx余人次，补偿资金xx万元；与往年比较，在乡级住院补偿人数和补偿比例得到明显提高，群众得到了实实在在的实惠，切实减轻了群众看病就医的负担；全县筹资工作会结束后，我乡及时召开了20xx年全乡新农合筹资工作会议，成立了由乡人民政府乡长为组长、各村和乡直相关单位为成员的筹资工作领导小组，进村入户开展新农合宣传和筹资工作，对涉及移民安置的村组严格要求移民参合率必须不折不扣达xx%，在收取费用的同时同步完成合作医疗证审验工作，保证参合群众证不离手，看病就医能够得到及时减免。20xx年新农合筹资工作现已全面结束，全乡共参合xx户xx人，以户为单位参合率xx%，以人为单位参合率xx%，圆满完成了县委政府下达的任务。

>五、乡村一体化管理工作稳步推进，村卫生室建设逐步加强

我院在乡村一体化管理上切实做到“四制五统一”规范管理，村级财务公开透明。今年，在卫生院资金极度困难的情况下，相继完成了下甸村卫生室、上甸村卫生室、小街子村卫生室及大城村卫生室的修建和改造，重点加强涉及第一批小湾移民安置的大成村卫生室改造，进一步加强和改善了卫生室的办公条件，不同程度满足了当地群众看病就医的需要。

>六、切实加强廉政建设工作和社会治安综合治理工作，保障各项工作平稳运行。

今年我院的廉政建设工作和社会治安综合治理工作在县卫生局、纪委、纪委的领导下，根据廉政建设目标责任书的要求，严格执行廉政建设一岗双责制，将廉政建设和社会治安综合治理工作纳入重点工作要求和部署，层层落实责任，签订责任书，年内无廉政建设违纪和社会治安违法案件发生。

>七、工作中存在的突出问题和下步工作努力方向

通过全面总结分析各项工作任务完成情况，我院各项工作虽然取得了一定的成绩，但离上级部门和广大人民群众的要求还相距甚远，特别是对一些群众反映强烈的.突出问题缺少相应的解决办法和措施，群众对我院医疗服务和医务人员总体满意度不高，综合起来主要存在以下突出问题：

(一)、部分干部职工思想政治理论水平不高，缺少对政治理论和法律法规的学习，对国家和各级政府的相关医改政策持等待观望态度，不理解和支持医改工作。

(二)、部分医务人员的责任心和事业心不强，仍然普遍存在有“生、冷、硬、顶、推”的现象，不关心群众疾苦，不了解群众意愿，对待患者不真诚，导致了医患关系紧张，群众对医疗服务持有怀疑和不信任现象显得尤为突出。

(三)、由于医改和绩效工资改革政策实施以后，部分职工尤其是正式工工作积极性和主动性呈现倒退趋势，工作缺乏主动性和创造性，不会主动找事做，工作办法不多，不是主动找事做，而是先谈条件、摆困难，只求索取，不讲奉献。

(四)、乡村医务人员仍然未将工作重心转移到搞好基本公共卫生服务项目上来，居民健康档案健康体检率较低，慢性病管理和随访不规范，儿童体检和孕产妇保健次数达不到标准和要求，居民健康档案内容存在漏项和错项，群众参与配合积极性差，整体工作推进相对滞后。

(五)、医务人员专业技术水平不高，综合服务能力相对较弱，新技术、新项目难以开展，导致部分医疗设备处于闲置状态。

综合以上分析，我院各项工作仍然存在方方面面的不足和差距，离上级部门和广大人民群众的要求还相距甚远。在下步工作中，我院将紧紧围绕卫生工作综合目标责任书目标要求，针对薄弱环节，突出重点，狠抓落实，继续加强干部职工思想政治理论、法律法规和医改政策培训，强化医德医风教育和整治活动，重点对医务人员中普遍存在的“生、冷、硬、顶、推”现象进行整治，努力转变服务方式，变被动工作为主动工作，选派具有责任心和事业心人员到上级医院进修学习，加快人才技术的引进和培养，提高专业技术人员队伍的总体服务水平。加快推进基本公共卫生服务项目工作和乡村一体化进程，坚决执行国家基本药物制度和零差率销售政策，巩固和完善新型农村合作医疗工作。同时要加强请示汇报和沟通协调，积极争取上级主管部门和政府的支持，加大、加快基础设施建设，努力改善群众看病就医环境和条件，加强廉政建设和行业作风整顿，搞好院务、政务、财务公开，主动接受上级和社会监督，提高群众满意度，力争年底取得经济效益和社会效益的双丰收，圆满完成各项工作任务，交给上级一份满意的答卷。

**医疗美容行业市场工作总结10**

另外，我还会协助我的同事帮忙布置节日的视觉气氛，他们主要负责设计及采购，我则是帮忙手工上的制作。每一次我们都为了让视觉更加美观而仔细研究，商讨怎样布置才能让视觉的效果更加有气氛，所以每当有比较大型的活动，我们都会加班加点完成。例如今年的婚庆节，同事们为了所需的视觉布置，跑了好几次批发市场，为的就是让我们的视觉布置更加尽善尽美;遇上了设计的瓶颈时，晚上下班我们还义务留在公司，希望能尽快攻克;在我们齐心努力下，终于研究出怎样布置婚庆节的花球。希望下一年我们能够策划出更多更美观的气氛布置，努力完成领导及各卖场的要求，不断提高自身的设计水平，让我们的视觉吸引更加各阶层的顾客。

**医疗美容行业市场工作总结11**

(一)“信用户”评定小组。“信用户”初评小组以行政村为单位建立，由XX农商银行常兴支行客户经理和村两委人员(原则上人数不得少于2人)等组成，负责对农户信用等级评定的基础工作。

(二)信用村评定小组。信用村评定时，成立以镇长为组长的工作领导小组，具体由分管信用建设领导、XX农商银行常兴支行行长、XX农商银行常兴支行客户经理、村两委人员等组成，负责对信用村申报工作的初步审查、测评工作。

**医疗美容行业市场工作总结12**

本人自从事乡村医生工作以来，在县卫生局、黑山镇防保站的领导下，紧紧围绕农村卫生工作大局，认真开展各项医疗工作，全面贯彻执行各级领导安排和布置的各项任务，全面履行了乡村医生岗位职责。

自从负责计划免疫接种工作以来，无一例因技术操作等因素出现过不良反应。曾先后参加了县疾控中心举办的免疫规划相关知识及扩大免疫规划知识等培训。并能积极响应国家号召，认真落实各项方针，使扩大免疫规划工作及时有效地落到实处。

20xx年开展农村合作医疗，本人能积极协助村干部做好宣传工作，主动向村民介绍新型农村合作医疗内容及补偿办法。接待本村患者和村外患者。能够做到小病不出村，从根本上解决了广大村民看病难、看病贵的问题。并能认真做好门诊病志及处方管理，详细填写门诊补偿登记表，及时上报。

多年来，在各级领导的帮助和同道们的支持下，无论是思想方面，还是业务方面，都取得了一定成绩，并得到上级领导和广大村民的一致好评。但与其它同道相比还有差距，自己尚须进一步加强理论学习，并坚持理论联系实际并为实际服务的原则，学以致用、用有所成。在今后工作中，我仍将一如既往的对待工作认真负责;对待学习一丝不苟;对待患都热情周到，尽自己最大努力，更加扎实地做一名合格的乡村医生。

**医疗美容行业市场工作总结13**

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了普丽缇莎广西梧州美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

**医疗美容行业市场工作总结14**

前台是一个美容院给人的第一印象，是美容院服务的标准。对于每一位来访客人来说，前台是他们接触我们美容院的第一步，所以前台工作是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了美容院的形象。同时，美容院对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

>一、努力提高服务质量

认真接听每一个电话，并且熟记每个部门的分机号，严格接照美容院的要求为每一位来访客人打电话核对楼上的联系人，并认真的为每一位来访客人办理临时访客证。来访的客人参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我将加强学习一些关于电话技巧和礼仪知识。最近美容院组织英语培训，我坚持每一节课都去参加，在那里认真学习，不断的为自己充电，以适应美容院的快速发展。

>二、努力打造良好的前台环境

要保持好美容院的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让来访客人有种赏心悦目的感觉。

>三、以大局为重，不计较个人得失

不管是工作时间还是休假时间，如果美容院有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为美容院的一员，我将奉献自己的一份力量为美容院效命。平时积极参加美容院组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解美容院的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

做前台工作也快一年了，工作范围较小;工作内容也比较少。但自己也有不足的地方，工作时集中力不够，会犯迷糊;有时候解决问题还有所欠缺，我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为美容院做的多些。

在20xx年的后半年里我要不断提高自身形象，做好20xx半年工作计划，提高工作质量、效率。还有责任心。

(1)努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧;巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

(2)加强礼仪知识学习。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。也可以上像XXX的课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

(3)加强与美容院各部门的沟通。了解美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为美容院作宣传。

虽然前台的工作比较轻松，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。在以后的日子里我将加强学习，努力工作!

**医疗美容行业市场工作总结15**

(一)加强廉政教育，努力营造“大宣教”格局

坚持党风廉政宣传教育联席会议制度，结合在全区广泛开展的“解放思想”大讨论活动，动员各方力量，坚持以领导干部为重点、以党委(党组)中心组为龙头、以廉政文化建设为重点，以整合宣教资源为抓手，把反腐倡廉教育同职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德教育紧密结合起来，深入开展了理想信念教育、权力观教育、党纪国法教育和反面案例警示教育，积极开展廉政文化“六进”和“廉内助”活动。充分发挥廉政短信平台作用，利用节假日向副科以上领导干部发送了廉政短信4000多条。全面完成了《xx日报》的征订任务，下发了农村基层党风廉政建设工作简易读本500余册。加强了纪检监察信息工作，截至目前，共编发、上报信息110余期，被省纪委采用10条，被市纪委30条，在全市纪检监察信息评比中名列前茅。充分发挥了“大宣教”作用，在全区营造了反腐倡廉的良好氛围。

(二)加强检查考核，认真落实党风廉政建设责任制

根据中央纪委办公厅《关于印发〈关于党风廉政建设工作的实施意见〉的通知》(中纪办发〔〕5号)、省纪委办公厅《关于做好党风廉政建设工作的通知》进行了签订《党风廉政建设责任书》。认真搞好党风廉政建设责任制和反腐败工作责任及任务分解，印发了《区党风廉政建设和反腐败工作主要任务分解方案》(x区办通()51号)和《农村基层党风廉政建设工作要点》(x区通〔〕8号)，把目标细化量化、把任务分解到部门到人。

在强化日常监督检查的基础上，进一步加强了综合检查考核，区委组成18个“党风廉政建设责任制检查考核组”，与年末干部考察工作同步，于11月底12月初，对全区党风廉政建设工作进行了历年来规模、最彻底的检查和考核。做到了党风廉政建设和反腐败工作与物质文明、政治文明、精神文明建设以及其他业务工作紧密结合，做到了统一研究、统一部署、统一落实、统一检查，做到了一级抓一级、一级带一级、层层抓落实。

(三)认真履行职责，全力保障科学发展和谐发展

始终把促进科学发展作为反腐倡廉工作的重要任务，紧紧围绕区委的决策和部署，认真开展监督检查，严肃执行党的纪律，全力促进科学发展。坚决查处和纠正损害群众利益的腐败行为和不正之风，倡导清廉和谐，促进公平公正，不断提高人民群众对党风政风的满意度，全力保障和谐发展。围绕提高“执行力、创新力、凝聚力”，认真贯彻“八个坚持八个反对”，督促全区各级党组织和党员干部认真执行党的纪律特别是政治纪律，自觉做到“四个服从”，坚决维护党的团结统一，维护中央和省委、市委、区委的权威。

(四)强化制约监督，不断规范领导干部权力运行

坚持关口前移，增强监督合力，认真落实党内监督各项制度，坚决维护制度的权威性和约束力。认真开展了制止党政干部公款出国(境)旅游专项工作、清理纠正党政机关和事业单位小灵通捆绑使用办公电话问题工作和贯彻执行《领导干部职务任期暂行规定》检查等工作，加强了对领导干部特别是主要领导干部的监督，加强对人财物管理使用、关键岗位的监督，加大对重大决策、重要干部任免、重大项目安排、大额度资金使用等的监督检查。今年，执行领导干部重大事项报告36人;领导干部述职述廉429人;纪委负责人同下级党政主要负责人谈话31人;领导干部任前廉政谈话31人;诫勉谈话17人。

(五)深入纠风治乱，切实维护群众根本利益

加强了对新农村建设、农村低保、新型农村合作医疗、“百千万帮扶工程”等农村综合改革措施和各项支农惠农政策落实情况的监督检查，严肃查处了各类违纪违规行为。及时纠正了教育收费、医药购销和医疗服务中的不正之风。深入开展了公安、民政系统基层站所民主评议行风工作，对去年评议的学校、医院行评整改措施落实情况进行了跟踪检查。重点加强了对市场价格调控、节能减排、固定资产投资、土地管理、安全生产、工程建设招投标等方面执行情况的监督检查，着力解决了食品药品安全、环境污染防治、矿产资源开发、土地征用、房屋拆迁、企业改制、安全生产、社保基金和住房公积金管理等方面损害群众利益的问题。严格实行建设工程“双合同”制，共签订廉政合同32份;严格督促落实各项支农惠农政策，使农民共得到实惠xxx万元;严格清理乱收费，共查处教育违规收费xxx万元，已清退违归收费xxx万元。

(六)深化改革创新，大力推进源头治腐

深化了财政管理制度改革，继续完善了部门预算、国库集中收付和“收支两条线”管理制度，严肃清查整治了“小金库”，规范了非税收入管理，清理纠正了不规范资金xx万元。按照“统一管理、分片派驻、集中办公”的要求，积极稳妥地完成了纪检监察机关派出(驻)机构改革，成立了区委巡视组3个、纪工委监察分局5个;认真开展了地方党委委员、纪委委员党内询问和质询工作。积极推进了“三务公开”、政府信息公开和实施行政问责办法等四项制度工作，全面推行行政问责制、首问责任制、服务制、办结制，不作为、乱作为和效率低下等问题得到有效处理。干部人事制度、行政管理、金融、投资、国资经营管理、司法体制等改革进一步深化，力度进一步加大。工程建设招标投标、国有土地使用权招标拍卖挂牌出让、产权交易和政府采购等制度进一步规范和完善。社会信用体系和“阳光市场”建设等有序推进。

(七)认真查办案件，坚决维护党纪国法尊严

牢固树立“有案不查是失职、不查处大案要案是不尽职、查办案件不促进经济社会发展是不称职”理念，坚持把查办案件作为反腐败工作的重要突破口，主动出击，切实加大查办案件力度，坚决维护党纪国法尊严。信访举报工作做到了“件件有结果、事事有回音”;案件查办工作做到了“事实清楚、证据确凿、定性准确、处理恰当、手续完备、程序合法”。今年，共受理信访举报101件(含上级转来和领导交办的31件)，其中：来信67件、来访1件、电话举报2个、重复信访3件;属纪检监察系统办理的83件、转非纪检xxx门办理的18件;作信访问题办理的79件已办结，办结率达;作信访初查核实的22件28人，已查清结案22件28人，当年结案率100%。共立案13件，其中主动立案1件(现已移送检察院处理)。

共审审结党政纪案件12件15人，其中：党纪案件12件15人，政纪案件0件0人;开除党籍处分10件13人、留党察看1件1人、党内警告处分1件1人。共审审结申诉案件1件1人。共办理政纪解除处分案件2件2人。

**医疗美容行业市场工作总结16**

依据信用评级结果，给予“信用户”一定的贷款授信额度和利率优惠政策。

(一)给予评级授信的“信用户”授信额不得超过5万元，评级结果在70分以下的不允许贷款。

(二)给予评级授信的“信用户”，有效期为3年。3年内到XX农商银行常兴支行申请贷款的，利率在XX农商银行现行利率基础上下调10%。

(三)给予评级授信的“信用户”，签订最高额借款合同，在授信期限内按照“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的原则以“信用贷款”的方式自由用信。

(四)对于农户的资金需求，XX农商银行按照评定分数高低为办理顺序依据。申请贷款的农户诚实守信，能按时偿还贷款本息的，每年可在原授信额度上给予追加授信额度;

不能按时归还本息的，则降低或取消授信额度。

**医疗美容行业市场工作总结17**

明年，我们将进一步理清工作思路，改进工作方法，完善工作措施，“围绕一个目标、二个结合、三项重点”，推动我局的纪检监察工作再上新的台阶。

(一)坚定一个目标。继续抓好纪检监察各项工作任务的分解和落实，以党风廉政责任制为基础，以建章立制为措施，以形成长效机制为根本，统筹兼顾、标本兼治，使局干部职工进一步增强诚信服务、廉洁自律的责任感和自觉性，使局整体作风和整体形象得到新的提升。

(二)注重二个结合。把纪检监察工作与服务全区经济发展相结合，与全面完成各项职能目标任务相结合，动员全局上下以创业的激情抢抓机遇，以创新的举措克难攻坚，以创优的精神攀高争先，积极投身我区生态经济强区建设。

(三)突出三项重点。即突出机关效能建设、商业贿赂治理和优化经济发展环境等重点工作，一是对工作中存在的问题和薄弱环节，凡是能够马上整改的迅速整改，需要过程的，落实整改责任，保证整改到位。二是抓好长效机制的建立，重点制定和完善各项内部管理制度，规范执法程序和服务标准，巩固党风廉政建设成果。三是抓好信息宣传和总结汇报。进一步加大信息和新闻报道工作力度，对工作中的新方法、新措施、新成效及时进行总结、上报，推动各项工作的顺利开展 。

输液室护士工作虽然被认为是简单的工作，但任何细节都决定病患的健康，在过去的一年中我不断学习不断总结，熟悉了输液室忽视的工作流程，如下：

1、准备：按照相关制度管理和及时整理输液室。

2、接待确认：主动把病人安置在输液椅或床上，遵守三查七对规则，核对药品，做标记，并向患者确认，消除病人对用药的疑虑，输液室护士工作流程。

3、配药：“(称呼)你好，请您先稍等一下，我去配一下药，呆会过来给您输液、打针，好吗?”

4、操作：辅助病人选择合适体位。严格无菌操作，尤其在病人面前，一定要显得非常熟练和专业，同时可以和他(她)聊天，主要分散病人的注意力，减轻疼痛，同时可以获得病人一些信息。

5、关注：在输液过程中，定期巡视，不时询问病人的感觉，辅助病人调整到舒适体位，并做好交待。“感觉怎样?累了吗?来，换一个体位看看，应该舒服些。这瓶药大概还要时间，不用急，我会经常过来的，到时我会帮您换的。”让病人心中有数，感觉我们无时无刻在关注她。

6、结束：输完液、肌注完毕，可让病人稍休息一会，进行观察，防止输液反应，可以表明我们认真负责的态度。应告知下一步做什么和要注意什么，并且要对病人次日的治疗心中有数。并把患者引至主诊医生处。

在日后的工作中我一定会更加认真的工作，熟悉工作!让自己更能胜任白衣天使的称谓!

20xx年7月我怀着一颗赤诚的心，报名了我区的“三支一扶”计划，到农村去，到基层去，到人民最需要我们的地方去，去为人民大众的健康服务! 经过卫生局的分配，我在青羊镇安政村下乡支医至今已满一个季度，回想起来，感慨万千，最终还是让自己静下心来，按照既定的模式总结一下自己这季度的工作。 去之前，在我院医教科指导下，认真学习关于卫生支医的意义，清楚自己所肩负的`责任，积极参与基层卫生建设，在工作中做受援单位职工的表率，同时，在工作闲暇之余，继续学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平。 在工作上，我严以律己，较好的完成了自己的任务。有一次，一位30多岁的男性病人前来就诊，当天气温38度左右，他下地干农活回来后头晕眼花。来时见病人大汗淋漓面色苍白，经询问得知，该病人早上没吃早饭就出门，临近中午的时候突然觉得头晕，回家喝了杯糖水后有所缓解，后步行来卫生室，考虑中暑的可能，让其服下两支藿香正气液，几分钟后症状消失。又有一天，一位老年人进门就说胃痛，村医生就准备给她开些胃药吃。可是我看见她大汗淋漓，脸色暗红。仔细询问她病情，给她听诊。以我多年的治病经验，我怀疑她得的是心肌梗塞，连忙送往镇医院，医院遂给她吸氧，做了心电图，报告出来真的证明我的诊断!立即给老人家硝酸甘油及复方丹参滴注液，后老人家病情五、六分钟就缓解。

作为一位医生要时刻留意病人的病情，要多方面考虑。不然病人有可能误诊。所以诊断要细心，防止造成病人的更大的痛苦，甚至是不可挽回的损失。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。作为我个人也得到了锻炼，在离开医院缺少高级设备支持的情况下，提高了看病能力和解决问题的能力。从中我也了解了基层卫生状况和当地人民群众缺医少药的现状，更牢固树立救死扶伤，全心全意为人民服务的思想。

我将继续正确面对工作，深入群众、勤勤恳恳、任劳任怨，切实在基层增长才干、磨练意志、丰富阅历。我清晰的记得中国外科之父裘法祖的一段话：“做人要知足，做事要知不足，做学问要不知足。”今后我将毫不动摇地继续履行“三支一扶”的誓言，为支持乡村医疗服务尽一份力!我能成为“三支一扶”的一员是光荣的，也有幸能被分在安政村卫生室工作。

7月份工作总结 转眼间，来卓斯顿化妆品有限公司差不多四个月了，在这第五个月即将来临之际，回顾这4个月来的工作，我在经理及主管的支持与帮助下，严格要求自己，努力工作，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过四个月来的学习，工作模式上有了新的突破，创新思维也提升了不少，现在主要负责天猫店铺以及无线端的装修，海报设计和产品的上下架，以下是我这四个月来的工作情况总结：

总体来说我自己对这四个月的工作还是肯定的，因为我知道只有经历才能成长。世界上没有完美的事情，每个人都有缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪、粗心。我在平时遇到设计上的问题及时与同事沟通，向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。我知道目前我的审美水平还不是很好，但我会加强这方面的学习，及时了解客户的需求，不断根据客户审美需求修改自己的设计作品；不断努力学习提高自己；经过时间的洗礼，我的专业技能和发展会得到提升，相信在以后的工作中我会弥补这些不足,努力提高我的技能,。

我希望很好的完成我的视觉营销，只有这样我才会找到我在公司的价值，我才会肯定自己的能力，其实对于一个店铺来说，不是一次装修好，就可以永远不变了，这样的想法是错误的，因为人都会有审美疲劳的时候，所以店铺的装修和风格需要不时地更换，这样才能更好的吸引顾客的眼球，提高购买率。 以上皆是我来公司后的感受，如有不对之处，欢迎领导批评指导！

回顾过去变化巨大，竞争激烈的医美行业，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，是根据医美外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适应医美各个方面(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考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排医美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经验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的医美，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)医美基本知识：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)医美基本技能：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)医美销售技巧：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)医美产品知识：医美产品种类，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)医美工作制度：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。

时光匆匆，过了圣诞离新年也没几天了，20xx年很快就要离我们远去。回首这走来的一年，似乎去年的圣诞歌还在耳边萦绕，实是感叹时间的飞逝，让自己的脚步显得如此匆忙。可细细品味，却也发觉自己在不轻易间成熟了许多。不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将的临近。20xx年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年的主要工作总结如下：

**医疗美容行业市场工作总结18**

1、作为前台，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解xxxx美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡是都要先想到后果；

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是xxxx美容院整体组织结构中的一部分，都是为了美容院的总体目标而努力。

**医疗美容行业市场工作总结19**

(一)“信用户”评定流程

1、现场调查：“信用户”评定小组根据村民拟用信实际情况，填写《XX农商银行常兴支行关于\*\*村委信用户信息访谈登记表》，按照表格内容对照《XX农商银行信用户评定考核表》进行逐项打分初评分值，并在“评定得分”栏内汇总分值及在“调查人签字”栏内签字。

2、等级初评：以行政村为单位，组织召开由“信用户”评定小组成员参加的信用等级评定会议。由XX农商银行按评定内容、分值标准逐项进行介绍，村两委会成员或村民代表根据介绍内容进行审核和打分，确定该户的总分值和信用等级。

4、等级审核：根据“信用户”评定小组评定的结果，经XX农商银行常兴支行评定小组逐项审核打分并最终确定信用等级。

5、结果公示：信用评定结束后，在行政村显著位置公开公示评级结果，接受社会各界监督。

6、签约用信：经公开公示无疑义的“信用户”与XX农商银行常兴支行签订借款合同，并按照“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的原则，“信用户”可根据自身需要在授信额度内到XX农商银行常兴支行进行贷款。

(二)“信用村”评定流程

1、申报：符合评定条件的行政村村委会向“信用村”初评小组提出书面申请。

2、初审：“信用村”初评小组收到申报后，对照信用村评定条件对申报情况进行初审、测评。经审核无误后，对符合条件的，在征求镇政府意见后，将有关申报材料上报XX农商银行。

3、终审：XX农商银行受理信用村申报材料后，及时组织人员对申报情况进行调查，并根据调查情况进行复审和综合评定。对经评定满足条件的，确定为“信用村”，公示授牌。

**医疗美容行业市场工作总结20**

接下来就是自己能力方面的提升了。作为一名美容师，拥有专业的手法和理论知识是不够的，就算是各方面的能力都具备了，也是可以通过学习变得更加专业的，谁会嫌自己的能力强大到不用提高呢。所谓“人无我有，人有我优”，为什么明明已经有能力了还要学习？因为现在的竞争实在是太激烈了，如果你不通过学习提升自己，很快就会有人将你比下去，而一旦你失去了竞争的优势，那么如何在自己所在的领域有所长呢？

三人行必有我师，在别人的身上总有我们不具备的能力和优点，而这些都是值得我们学习的。不管是美容师的手法还是其它方面，美容师是不是可以通过学习变得更加优秀呢？另外一方面，作为美容师，会不会一直都是美容师而没有改变？美容师是不是可以从领导层那里学到一些管理能力呢？再举个简单的例子，我们现在写的个人年度工作计划和之前写的年度工作总结等，不是也在锻炼我们的写作能力和语言表达能力吗？说到语言表达能力，美容师这个岗位能够很好地锻炼我们的口才，和与人沟通的能力。当我们和别人愉快沟通的时候，不只是我们的感觉好，也能给顾客留下很好的印象。我希望自己在20xx年能够创造非常不错的效益，先根据美容院的总体目标制定自己的工作目标，并且努力完成每个月的工作目标。

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20\_\_\_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：

一、良好的服务意识是最有力的销售方法

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务，让其真正有物超所值的感觉。

二、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步

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。

三、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养。

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。

四、技艺修养。

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。

五、美容师的个人仪表。

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。

六、美容师的待客礼仪。

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。

前台是一个美容院给人的第一印象，是美容院服务的标准。对于每一位来访客人来说，前台是他们接触我们美容院的第一步，所以前台工作是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了美容院的`形象。同时，美容院对来访客人的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我一定要认真做好本职工作。

**医疗美容行业市场工作总结21**

从大学校门跨入到医疗美容技术岗位工作岗位，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。

**医疗美容行业市场工作总结22**

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，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。

在这两个月的实习工作中给我的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，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。

通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术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。

**医疗美容行业市场工作总结23**

在医疗美容技术岗位工作的实习过程中，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。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，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。通过这两个月的实习，并结合医疗美容技术岗位工作的实际情况，认真学习的医疗美容技术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。

**医疗美容行业市场工作总结24**

作为下属，我们绝对服从领导的安排，因为我们相信公司的领导们都是为了公司能够得到最大的利益而时刻努力，所以我们要向领导们学习，前仆后继，尽心尽力为公司的进步作出最大的努力。每当领导们有临时的指派工作，我们必定更好更快地完成，因为这不仅是我们的工作，也是我们向上学习的机会。在此希望下一年我们能够在各方面都得到更多的进步，更好地协助领导们的工作，为公司的未来建设作出最大力度的坚持和努力。

这一年，我们视觉策划遇到了不少困难，最大的影响就是一直引导我们前进的美工组老大哥――xx晖因身体不适而暂时不能再与我们并肩作战。晖哥从广州店开业时就在王府井百货工作，十多年来历经多少风风雨雨，多少人事变迁，他对于我们不仅仅是一位领导，更是生活上的良师益友，无话不谈的伙伴。但现在他从岗位上退下来了，从前一直扛在他肩上的重担一时之间分到了我们手上，我们当时心里面真是没有了底。毕竟我们一直都是在晖哥的领导下工作，他不在的时候我们能把工作做好吗?能像他以前一样让公司、员工、顾客对我们的工作都满意吗?当时心里面的恐惧、紧张到现在还是历历在目。但是经过了数月来的磨练，在营销策划部各位领导、同事们的帮助下，我们很快踏出了第一步，我们慢慢地开始成长起来。20xx年的夏季、建军节、婚庆节、圣诞节等一系列大型视觉气氛都是由我们这支小团体很努力的设计出来，尽管我们还是很稚嫩，对视觉策划、设计这一环还是处于发展中的水平，但为了公司，为了领导，为了顾客，为了晖哥，我们一定会竭尽我们的全力，更加用心提升自己，希望有一天我们不仅仅能像晖哥一样做出让公司十分满意的设计，而且是要做得更好!希望公司给我们时间、给我们信任，请相信我们一定能够进步。

20xx年，亚运会终于要在广州举行了，届时必定有世界各地的友人来参加这次盛会，作为一家全国知名的百货公司，我们一定要紧贴时代潮流，走在时代尖端，为顾客们提供更多、更好、更人性化的服务。寄望20xx年，我们能温故知新，在前人的经验下努力工作，不断创新，争取更大的进步空间。以公司利益作为大前提，贡献出自己的一份力量，坚守我们的工作本分，以公司为荣!

转眼间20xx年已经接近尾声，这一年以来，在普丽缇莎各级领导的关心和帮助下，和各位普丽缇莎的兄弟姐妹们的通力配合下，普丽缇莎全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们普丽缇莎医美获得了业绩上的重大突破。我作为普丽缇莎的一名普通的店长，我为我在这种富有凝聚力的团队中工作感到自豪。从事美容行业这么多年，我深知一个店长责任重大，我是从普通的美容师一步一步走到今天，这其中有过欢乐，也有过辛酸的泪水，有过顾客对我们的各种刁难，也有着顾客对我们鼓励的微笑。但是作为服务行业，我们必须要不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能随着普丽缇莎一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20xx年我们医美取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，获得普丽缇莎最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了30多人次优秀美容师到加盟店给顾客提供帮助和服务，获得了广大加盟商的一致好评和认可。尤其是我们的最佳美容导师李花无论何时何地出差，都永远是最积极的，除了给我们直营店创造了高额的业绩外，也帮助我们很多加盟商获得成功，在这里让我们把最热烈的掌声献给他。

无论过去多么辉煌都已经是过去了，未来还有很长的路需要我们共同扶持，一起前进。在XX年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20xx年的优良作风，继续发扬普丽缇莎“精益求精、止于至善”的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在XX年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破500万，大家有没有信心?

在紧张忙碌的工作中20xx年已经度过，对于存贷款以及我们开展的“整村授信”工作，做一个简单总结，寻找自身的不足之处，以及对新一年的工作做一个计划安排。

筹备组已成立4个多月，筹备期间总行领导多次了解筹备中的具体情况，及时为我们筹备组排忧解难和指导工作。这些都极大的鼓舞了我们整个筹备组员工的工作积极性和士气，有力推动了我们筹备组的业务发展。

存款方面：截止12月末实现存款1065万元，较9月末减少175万元，未能完成计划增长目标。其中储蓄存款1033万元，较9月末减少96万元。贷款方面：12月末实现贷款余额4011万元，较9月末增加44万元。

我们筹备组工作中的主要措施是明确任务，早抓落实。根据总行要求的任务目标制定了详细的个人目标计划。要求员工积极营销，任务分配到人。将任务细化分解落实，业绩完成情况以微信和工作会议的形式每天通报，有效的激励了员工的工作热情。

在“整村授信”工作方面，我们筹备组刚刚成立，对新的行政区域不是非常熟悉，办公地点距所属行政区较远。针对上述不利因素，我们筹备组制定了详细的整村授信规划，以国家“乡村振兴”、“普惠金融”为契机对所包片区镇主要领导及各村主要领导逐个进行拜访，并对各户的进行了接触了解以及信息采集工作。截止12月末共走访村庄20余个，坚持每个镇驻地大集市场宣传。共授办理授信业务8笔授信金额125万元用信7笔110万元。精准营销预授信两笔40万元。我们在下步的工作中还需要不断提高自身的综合素质，要具备丰富、精深的专业知识，包括我行产品、市场营销、客户关系的管理、客户服务知识等，同时还要不断充实员工的金融知识，对当地居民风俗习惯的学习，对社交礼仪的学习，不断搜集多方面的知识和信息，通过丰富的知识积累使员工成为广博知识的杂家，有效提高个人综合素质。作为银行业从业人员，

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找