# 美导年度总结报告范文大全(29篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-10-10

*美导年度总结报告范文大全1在即将过去的这一年里，从总体上看，自己做的还是很不错的。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，...*

**美导年度总结报告范文大全1**

在即将过去的这一年里，从总体上看，自己做的还是很不错的。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。下面谈谈我对工作的一点经验和体会。

1、 良好的服务意识是最有力的销售方法

A、 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。

B、 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。

C、 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。

**美导年度总结报告范文大全2**

作为服务行业，服务质量是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，在公司\*\*的正确\*\*下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

告别成绩斐然的20xx，迎来了充满希望的20xx。来到这个大家庭已有半年时间了，过去的半年，有付出也有收获;有欢笑也有泪水。20xx年,在经理的正确\*\*下，在同事们的积极\*\*和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的.完成工作任务，总结起来收获很多!

>一、回首前半年

1、我们正生活在服务经济时代，

资料共享\*台

服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们顾客服务为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求,给我一个机会还公司一份满意!我会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。

2、美容对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级\*\*还有老师：每次活动期间我都能和老师或者老师一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉老师在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

不足之处：对顾客的了解不够透彻。

3、能积极动的参加公司举办的各种活动以及培训：在培训时能主动回答老师的\*\*，顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。

不足之处：还是不能大胆的分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

4、会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，专业知识：每次工作时遇到困难或者有凝问时会及时请教\*\*和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

不足之处：做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务水\*还是欠缺，手法也要加强。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。在我的经理(冰冰经理)，店长和店助还有我们家的柳叶及家人们的帮助关心和\*\*下，并且秉着公司的文化理念—没有完美的个人，只有完美的团队。我顺利的并且超额的完成了我的20xx年的年度目标。

>二、展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的20xx年工作计划和工作目标：

1、首先给自己定下年度目标

(1)认真的把握好自己的目标顾客，做好孙太林教授为我们制作的三张表格，严格的做好十三步流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

(2)认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

2、学习

(1)参加公司的各种培训，要学会公司的每一个手法，学好专业知识，提高业务水\*，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。

(2)学会感恩，学习别人的优点，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到：开心工作!快乐成长!轻松赚钱!

(3)学会认清自己，好好的`去体会孙教授授予我们二十七式。学会接受和采纳。

来到公司时常想想真的很幸运，很感谢公司能给予我们这么好福利，相信我们的未来是美好的!总之，我的进步和成绩是离不开各位\*\*的悉心关怀和指导及各位同事的大力\*\*和配合的。更要感谢美容院同事的帮助。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

美容师工作总结的内容分为以下4个部分：

1、基本情况

这是对美容师的自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括美容师所美容院的名称、美容师的工作性质、美容师的主要工作任务等;形势背景则包括美容行业的\*\*外形势、有关美容的\*\*、指导思想等。

2、成绩和做法

美容师的工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些都是工作的主要内容，需要较多事实和数据。

3、经验和教训

美容师在工作中通过对实践过程进行认真的分析，总结经验，吸取教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。

4、今后打算

美容师在下一步的工作中应该将怎样纠正错误，发扬成绩，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些计划。

**美导年度总结报告范文大全3**

一、端正思想，师生互赏

认真学习实践学校的教育教学理念，本着以学生为中心，一切为了学生，为了学生的一切，为了一切的学生，加强个人的职业道德修养，把关爱学生作为立业之本，本着对一切学生负责的态度，调动学生学习积极性，教给学生学习方法，让学生学会学习，学会做人。

二、深入钻研，认真备课

三、讲究方法，提高效率。

采用灵活有效的教学方法。初三阶段学生往往会出现浮躁心理，调动学生的学习积极性尤为重要，在课堂上采用朗读、讲练结合、小组比赛等多种形式开展教学，调动学生的学习积极性。设法令学生投入，不让其分心，力争使上课内容丰富，现实。语言力求幽默，例子援引力求生动，难易适中照顾全部，每天都要有充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。当面对学生在课堂上无心向学，懒懒散散，或旁若无人的说笑，或毫无顾忌的睡觉等\*\*行为时，要以\*和的心态调控课堂教学，尽量不使课堂受到冲击，最大限度地提高授课质量。

四、研究学情，有的放矢。

教学就是教与学，两者是相互联系，不可分割的，有教者就必然有学者。学生是被教的主体。因此，了解和分析学生情况，有针对地教对教学成功与否至关重要。针对学生普遍存在的学\*\*惯不良、学习意志力薄弱、学习基础较低、家长因忽视对孩子的教育或过分溺爱等给孩子造成的各种不健康的心理障碍、学生的不断劣化等诸多棘手问题，学期初就准备制定了具体的计划和目标。对这部分学生坚持加大检查频度，适当降低要求，加强关爱力度，课余时间个别辅导。坚信只要坚持辅导，这些同学基础重新建立起来，以后授课的效果就会更好。同时对部分优生进行能力强化训练，争取提高优生数量。

五、针对考点重点，各个击破。

1、夯实基础，字音、字形、标点符号、扩写、缩写、仿写修辞等基础知识，一定要稳扎稳打，强化记忆，强化训练，在理解的基础上，学会运用，理论与实践相结合，在实践中提高。课后字词做到每课三练——练字音、练字形、练词语的运用；加强句式的训练和仿些；加强古诗词的背诵和默写。

2、强化文言文阅读理解，“能阅读浅易文言文”是中考命题对考生的基本要求。试题由课内已经延伸到课外，在复习文言文时让学生认真掌握文言虚词意义和用法，学习文言实词，要注意区别词的古今意义，要积累实词的一词多义，要会识别通假字，要会概括文章的中心意思，而且应该深入理解文言文的内容、思想，学会对比分析，且动手翻译。为加强文言文的学习，实行每课一考、人人过关、不断复习、不定期检测的方法，培养学生的文言文阅读能力。

3、加强阅读指导，新教材淡化了文体的编排，但并未降低对文体的要求，特别是议论文的阅读，学生一时感到摸不着头脑，所以我计划在向学生讲清议论文基础知识的同时，选择典型的篇章，并配以典型的议论文练习，通过反复演练，争取使学生掌握议论文的一般特点。

结合考点引导学生总结每类习题的答题模式，积极向中考靠拢。

本学期重点训练学生的记叙文写作，以“一材一题”和“多材一题”为训练模式，达成选材、结构、立意的训练目标。

**美导年度总结报告范文大全4**

姓名：刘XX

性别：女

目前所在：广州

年龄：26

籍贯：湖南

国籍：\*

婚否：未婚

民族：汉族

身高：157 cm

体重：40 kg

>求职意向

求职职位：医院/医疗/护理：培训/销售，客服及技术\*\*/其它类：

工作经验/年：3

专业职称：无职称

工作类型：均可

就职时间：随时

期望薪资：20xx--3500

求职地区：广州,花都区,珠海

>工作履历

广州秀韩精细化工有限公司

起止年月：20xx-05-01～至今

公司性质：私营企业

所属行业：其他行业

担任职位：美容导师

工作描述：负责对\*\*商、零售商相关人员的产品、陈列、销售技巧等方面的培训，解决流通过程中所出现的问题。

离职原因：

韩国雅泰莱公司

**美导年度总结报告范文大全5**

不知不觉之间，20xx年即将过去。在过去的一年里，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\*\*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20xx年——

1、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、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20xx年——

我希望在新的一年里，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。

美容师年终工作总结的重点是什么？

从上面的范文中，其实不难发现，对于美容师年终工作总结来说，重点有两点，回顾以往的工作，做出总结。展望以后，制定新的目标。在写作的过程中，注意语言条理要清楚，客观的，清晰的、全面的进行总结，适当的可以用数据进行汇报。另外，对工作要提出自己的见解，不要说大空的话，夸大其词的总结没有任何的意义哦。

**美导年度总结报告范文大全6**

20xx年已经过去了，在这一年里，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。这一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，\*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！

**美导年度总结报告范文大全7**

一个月的美容师工作时间，自己的美容师专业服务是不是已经渗透到生活中细节呢每个人都是被享受的客户，又是为客户提供最好服务的个人。回顾八月份的工作，我尽全力去满足每一位客户的需求，做到服务细节\*\*，争取为顾客提供舒适、优质的服务。喜欢总结每一个阶段的工作，总能让我的工作更加出色。

>一、x月工作任务完成率

本月的工作任务完成率达百分之九十，总结的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的\'工作完成指标中，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到很好的提升。

>二、x月工作中存在的问题

8月份，对于我来说是展现全新自己的一个月。在美容师工作中，我发觉自己对顾客的了解还不够透彻，对于客户的需求方面，比较难猜透。不过，我知道问题的源头是因为接待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断能力及处理能力就较弱。

>三、x月工作的收获及不足

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握问题，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自身的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业美容知识及业务水\*还是欠缺，实操手法也要加强。

>四、x月工作需要改进的地方

这个月在工作过程中，有遇到一些专业的美容知识需寻求帮助的，还有就是不擅长向顾客销售产品。下个月需要改进这几天方面：丰富专业的美容知识，以最好的状态向顾客销售产品，提升自己的美容手法实操技巧。

**美导年度总结报告范文大全8**

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\*\*保险和招商银行合作，吸引新客人。\*\*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\*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\*\*，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\*\*”，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\*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\*\*，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\*\*！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。

**美导年度总结报告范文大全9**

>一、精心备教全面把握新课程标准

通过学习我体会到新课程标准不同与以往的教学大纲，课前我熟读新课程标准及新课程理念的相关资料，透彻理解并掌握新课程标准，力争在每节课前仔细研读然后制定具体的教学方案，在教学每个一节课前，精心准备、认真备课，充分了解学生的学习状况，做到教学中有的放矢，不打无准备之仗。从一学期的教学情况来看效果较好，学生的各项素质有较大的提高。

>二、培养兴趣激发学习积极性

兴趣是最好的老师，学习兴趣的是学生学习物理的动力的源泉。我在教学中非常注意学生学习兴趣的培养，我主要是这样做的：教学中不生搬硬套，不搞灌输式教学、不提倡死记硬背，多让学生参与课堂实验和课外探究，让学生在探究中亲身体验和感悟。其次开展课外实践活动，如：搞课外小实验小制作，也联系家长开展家庭活动。另外在课堂上开展适当的情景教学和课堂游戏，教学中尽可能的扩大自己的知识面使课堂更生动也能激发学习兴趣。

>三，重探究教学培养学生的学习能力

我知道科学探究是增加学生体验的一种有效方式探究能激发学生的思维能力，探究能培养学生的动手能力，观察能力创新能力等在教学中多设计探究活动为学生创设探究情景，若器材不足或没有器材，我就自制或教学生自制，起初探究课很难把握课堂，感觉有些杂乱，经一段时间懂得坚持发现收获较大：学生的自学能力明显增强，而且学习的积极性主动性明显增强以后的教学中老师比较轻松而学生的学习效果较好。

>四、多给学生鼓励和帮助培养学习自信心

物理是八年级学生开始接触的一门新课，起初，学生感觉难度较大，学习信心不足有的学生成绩不理想。这种情况我没有急于求成，更没有拔苗助长，而是从发展培养学生的星期出发。适时给学生鼓励，给他们信心，不搞偏难题。从多方面对学生的学习情况进行评价。用赞赏的目光看学生，相信这点不行那点行，今天不行明天行。对有困难的学生耐心的辅导和帮助，鼓励他们大胆的参与课堂。很多学生由怕物理到喜欢，由差到好。

>五、转变教学观念，不仅教书而且育人

放弃老观念和老思想，放手让学生学习，让他们在\*\*、\*等、轻松中学习。不是授之以鱼而是授之以渔。在教学中还多对学生情感态度和价值观的教育，教给他们做人的到了道理，用真心和爱心对待学生。

以上是对本学期的教育教学工作简要的小节，工作中也有疏漏和不足，如：怎样建立较好的评价体系，如何培养学生的自学能力等。在以后的教学中要不断的努力和进取，力求精益求精。

**美导年度总结报告范文大全10**

在过去的20xx年，不管成绩怎么样，都将成为过去。作为一个力求上进的人，我们应该向前看，向着我们美好的未来进军。20xx年不管是对于美容院，还是对于美容师自己，都是具有非常大的意义的，一切都是崭新的开始，我们要抓住20xx的尾巴，为崭新的20xx年的奋斗做好准备。下面就是作为美容师的我，在20xx年的个人工作计划。

工作方面

既然是作为美容院的一名员工，自然就应该在工作方面有大的突破。在总结了20xx年度工作情况以后，我计划在工作方面做以下调整：

首先是自己在工作方向上的调整。虽然我们\*时都在忙，但是如果我们仔细思考的话，就会发现，很多时间其实是被我们浪费掉了的。为什么会浪费掉很多不必要的时间，就是因为我们在工作的时候，没有把握好方向，工作也没有重心，在很多事情上过多的投入精力，而在关键问题上则显得有心无力。为了避免这样情况的发生，我计划在20xx年的工作中，明确自己的工作方向，朝着既定的目标，充分利用时间创造效益。

充电学习

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\*\*\*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。

——美容导师年终总结

美容导师年终总结

**美导年度总结报告范文大全11**

今年是充满激情的一年，在这里一年里，我在\*\*的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对美容院深深的感激之情。以下为我的工作总结。

>一、主要工作情况

在上级\*\*的指导关心下，通过姐妹们的配合\*\*，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。

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\*\*和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了xx美容院的一名店长，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\*\*\*\*的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

>二、明年工作计划

我将继续从这些方面去着手学习和强化：基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期等。产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。美容技能：基本的按摩、护理、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。销售技能：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。美容院工作\*\*：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

今年即将结束，我们将迎来新的一年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

**美导年度总结报告范文大全12**

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，要向顾客充分展现处你良好的精神面貌。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。

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热门思想汇报、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\*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。

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。

20xx年即将结束，我们将迎来20xx年，希望下一年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

**美导年度总结报告范文大全13**

律回春晖渐，万象始更新。告别成绩斐然的20xx，迎来了充满希望的20xx。来到名角这个大家庭已有半年时间了，过去的半年，有付出也有收获；有欢笑也有泪水。20xx年,在经理的正确\*\*下，在同事们的积极\*\*和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的完成工作任务，总结起来收获很多！

作为服务行业，服务质量是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，在公司\*\*的正确\*\*下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

一、回首前半年

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们顾客服务为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求,给我一个机会还公司一份满意！我会一如既往，无微不至地做的更多更好。不足之处：对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。

2、美容对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级\*\*还有老师：每次活动期间我都能和老师或者老师一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉老师在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

不足之处：对顾客的了解不够透彻。

3、能积极动的参加公司举办的各种活动以及培训：在培训时能主动回答老师的\*\*，顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。不足之处：还是不能大胆的分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

4、会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，专业知识：每次工作时遇到困难或者有凝问时会及时请教\*\*和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

不足之处：做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务水\*还是欠缺，手法也要加强。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。在我的经理（冰冰经理），店长和店助还有我们家的柳叶及家人们的帮助关心和\*\*下，并且秉着公司的文化理念—没有完美的个人，只有完美的团队。我顺利的并且超额的完成了我的20xx年的年度目标。

二、展望20xx年

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的20xx年工作计划和工作目标：

1、首先给自己定下年度目标。

（1）认真的把握好自己的目标顾客，做好孙太林教授为我们制作的三张表格，严格的做好十三步流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

（2）认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

2、学习。

（1）参加公司的各种培训，要学会公司的每一个手法，学好专业知识，提高业务水\*，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。

（2）学会感恩，学习别人的优点，学会冰冰经理的能让己很快的快东起来，哦，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到郑总所说的：开心工作！快乐成长！轻松赚钱！

（3）学会认清自己，好好的去体会孙教授授予我们二十七式。学会接受和采纳。

来到公司时常想想真的很幸运，特别是公司举办的20xx狮王争霸赛让我对工作充满力量，同时也很感谢公司能给予我们这么好福利，相信我们的未来是美好的！总之，我的进步和成绩是离不开各位\*\*的悉心关怀和指导及各位同事的大力\*\*和配合的。更要感谢我的好朋友娜娜让我来到了金火。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

**美导年度总结报告范文大全14**

漫长与充满激情的20xx年已尽尾声，伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了一年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。

20xx我们收获颇丰，心酸，欢笑与哭泣的滋味，我们都曾品尝过。成熟就是这样一点点积累来的，成功与失败在不断地刺激着我们，多少经历已成了真正的教科书。

憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

一年来，我们围绕在公司高层\*\*的企业理念下，在院\*\*的督促下，用我们的信念与坚持，我们一次次的冲击着极限，使我们的团队走向顶峰，经历中我体会到了很多。

公司本着“企业品质赢天下”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在大庆美容界的顶端，这是我们莎伊娜的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，说心里话自己没有什么闪光点，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是公司对各店\*\*\*\*的配置，我觉得院长、助理、顾问这样的铁三角组合无可挑剔，之所以我们能够完成公司下达的各项服务与业绩指标，是与\*\*\*\*分不开的，作为一名基层员工我向付出的\*\*们致敬

莎伊娜的成功不是偶然的，每个环节、每个步骤、每个细节都决定着我们的成败，每位其中的一员都发挥着自己的作用，从导购引领顾客入店至员工积极热情的服务ˉ到\*\*\*\*的跟踪直至销售成功，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名参与者的体会与心得。

我们很多良性的工作，这只是冰心的一角，我说的还不够具体和全面，还有很多，像我们后勤的保障，对顾客的回访，不同季节推出不同卡的类别，满足了不同层次顾客群体，这都是我们的优点和致胜的法宝，只要我们好好的去利用它，发挥它，那成功是必然的。

我们拥有激情，拥有活力，拥有狼性，创造辉煌不是什么梦想，只是想要与不想要的问题。

一年风雨，我每天工作着，体会着说到总结也只有这些琐事，但细节决定成败，总结过后，头脑中除了反复不懈的工作，也只有去奋斗，才能体会到莎伊娜的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着……

告别成绩斐然的20xx，迎来了充满希望的20xx。来到这个大家庭已有半年时间了，过去的半年，有付出也有收获；有欢笑也有泪水。20xx年，在经理的正确\*\*下，在同事们的积极\*\*和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的完成工作任务，总结起来收获很多！

**美导年度总结报告范文大全15**

一、回顾本年的工作

顾客就是上帝，而我的任务，就是为顾客提供的服务。回顾这一年的工作，我尽可能的满足了她们的需求，为顾客提供周到、舒适、体贴的服务。

二、存在的问题

x月对于我来说，是特别的，因为在这三十一天里，我展现了全新的自己。但是不足之处就是，我发现自己不能牢牢地抓住顾客的需求点，对于顾客的了解不够的透彻，所以让一些潜在的顾客流失了。我知道，问题的源头是因为我的经验少，对于顾客的处理能力较弱。

三、收获及改善

这一年中，x月对我而言是不\*凡的一个月。x月是收获的一个月，我在这个月的工作之中，学习到了很多，也收获了很多喜悦。在这个月里，我成交了多比单子，业绩相比上个月有所上涨。除此之外，我还学会了如何与顾客打交道的专业话术。

当然，也有一些不足之处，我在美容师工作中，不够的主动，缺乏工作的热情，在向顾客推销的时候，举止不够大方，业务水\*仍然欠缺。针对这些问题，在下一个阶段，我要重点学习接待之道，锻炼的自己销售口才。

四、20xx年的期待

在x—x月中，我的工作任务完成率有xx%，相比x月份来说，有所上升，完成效果还不错。在接下来的20xx年里，我的目标是完成xx%以上，让自己的能力更上一层楼。

**美导年度总结报告范文大全16**

高一许多学生在学习物理时都会有一定的困难，因而是学生易产生分化的一个阶段。因此，教学中我注意研究高中物理的知识特点和学习方法，加强学生学\*\*惯与思维方法的培养，其中提高学生学习物理的兴趣，是提高高一物理教学质量的关键。

首先，要把握好进度，勿图快，尤其在以上几个难点的教学中要把握好进度。第二，重在理解，切勿死记硬背。在高中物理学习中，需要记忆的东西不是很多。必要的物理概念和常数需记忆，而大多数物理知识应在理解的基础上记忆，切勿死记硬背。第三，在教学中，加强观察与实验，教师一定要把物理现象总结、归纳的过程讲清楚，不要草率地给出结论，要使学生体会到物理学是注重讲道理的科学。最后，在教学中不要随意增加难度。如例题和习题的选择要慎重，应符合学生的实际。对成绩非常好的学生，可选择一些超前性的习题，而对大多数学生来讲，在高一阶段的习题仍然是对概念的理解和简单的应用。切忌总是将综合性题目拿给学生，更不要把高考的试题拿给学生，那样结果只会适得其反。

物理教学，原本就有教师的教和学生的学两个方面，所以我们不仅应重视对教师教法的研究，更应重视对改善学生学法的探讨。那种把教学方法只理解为教师的教法和只重视教法研究，而忽视对指导学生学法的探索的现象，对于开发学生智力，培养学生能力，提高物理教学质量，是极为不利的。物理教学过程，不仅是传授知识技能的过程，而且也是教会学生如何学习物理的过程。学生学习物理效率的高低，成绩的好坏，在很大程度上又取决于学习方法的是否科学。物理教师教学的最终落脚点，也只能是学生的“学会”和“会学”上面。所以我我们在研究教师教法的同时，要认真探索学生的学法。

>一、在设计教法的同时设计学法

备课的实质，就是一种教法设计。所以从教材的实际和学生的实际出发，抓住其特点，在备知识、备教法的同时，也备学生的学法，在设计教法的同时也设计学法，是非常重要的。不同的章节、不同的教材内容，都有其自身的特点，教师在教法上往往采取不同的形式，同时也要考虑在这种教法下，学生应当怎样学习，才能掌握学习的主动权，这就得设计具体的学法。

>二、在实施教法之中教授学法

学生学习方法的形成，一个重要的渠道是教师的影响，教师的教法往往是会成为学生学习的模式，而教师熏陶学生的重要途径就是课堂。这就要求我们在课堂上一方面要向学生传授知识，另方面就要考虑如何教给学习的方法。

（1）教学生学会听课。

对于一个学生来说，听课是他学习的中心环节。学生获取各门知识，主要通过教师的课堂讲授这一形式。所以会不会听课，对于学生学习成绩的优劣，有着极其重要的作用。至于高中物理课堂教学有哪些特点、某个物理教师的讲课又有什么特点、学生应如何抓住其特点适应他的教学，听好他的讲课，就更少有人研究了。通常我们强调学生在课堂上要专心听讲，遵守纪律。但我们却常12常发现，有这样一些学生，脑子正常、智力不错，遵守纪律、专心听讲，但就是学习成绩上不去，每每\*\*，则一问三不知。仔细推敲，究其原因，就是不会听课，抓不住老师讲课的要领。所以作为一名高中物理教师，必须在自己的课堂教学中，在适当的“火候”，结合知识教学有机地讲述：①高中物理学科的课堂授课有什么特点，与其他学科有些什么不同。②高中物理中力、光、热、电四大部分各有哪些不同。③高中物理各种类型教材，在讲授方法上各有哪些特点。④自己讲物理课有哪些习惯，学生应如何做才能适应自己的教学、听好课。

（2）教学生跟着教师的思路，牢牢抓住基本概念。

在物理课堂上，教师提出问题、进行实验、分析问题、解决问题等各个环节，都有各自的\'一套方法。教师的思路是按照教材的系统，依据人们认识的客观规律而展开的，所以要教会学生使自己的思维活动跟上教师的思路的展开而展开，这样就会弄清知识的来龙去脉，在学习物理知识的同时，学习思维方法和处理问题能力。

学习高中物理，掌握基本概念是关键。要教会学生从教师的讲解中，抓住：①弄清概念的内涵和外延及它是怎样提出来的。②了解概念的表达方式。③弄清怎样使用这一概念进行计算或解决实际问题。④搞懂概念的应用范围和条件。这样学习基本物理概念，就算抓住了要领。学习物理基本概念，还应从反面多问几个为什么，从不同的角度去加深对它的理解。

>三、在课外辅导中指点学法

物理教师对学生的学法指导，除了课堂上的讲授、示范外，在课后的辅导中，再在学法上给以指导和点拨也是非常必要的。在课外辅导中指点学法，我认为主要应抓住如下四点。

（1）指导学生正确处理理解和记忆的关系，加强记忆，战胜遗忘。

（2）在指导学生做习题中，引导科学的思维活动，不断探索解题方法和技巧。

（3）要给学生留思考题，埋伏笔。把教材重要和关键部分提炼成问题，引导学生思索和争论，促进学生认识的深化。

（4）要指点学生怎样去预习教材和阅读课外读物。教学生列内容提要，是培养学生自学能力的较好形式，关键要持之以恒，有计划，有针对性地进行，做到看书和思考相结合，看书与质疑问难相结合。

——美容导师面试时应该注意什么

**美导年度总结报告范文大全17**

为培养各类技术人才，项目部对刚分配到项目部大学生的培养十分重视，为尽快让他们从学生的身份适应于工作岗位，从思想上，生活上，工作上项目部都给以了很大的关心，项目部\*\*\*\*职工技术工作，制订了详细的师带徒活动方案，要求结合自身实际，选定合格胜任师傅，从思想进步、工作作风好的青年中挑选徒弟人选。双方签订师带徒协议，明确各自的\*\*义务。师傅在传授职工技术素质的同时，还得传授良好职业道德，培养年青人爱岗敬业无私奉献的职业禀性。师傅一方对徒弟的学习、工作和安全等负责给以全面指导，重点抓好徒弟的技术培训。在培训中要勤讲解、勤示范、勤检查。

20xx年7月密涿项目部\*\*了导师带徒活动。师徒双方签订了带徒协议。经过一年的工作，在工作中取得了一定的成绩，在工作上也不断的创新和上进。

现将工作中取得的成绩和工作上的创新总结如下：

（1）图纸审核方面：20xx年至20xx年7月经过一年多的工作，密涿支线项目工程建设时间紧、任务重，能迅速培养出刚毕业的大学生是一项很具有意义的任务。20xx年密涿项目开工后，技术\*\*带领刚毕业大学生对施工图纸进行了全面的复核，复核过程中找出了图纸中的大量问题。工程数量，结构尺寸。在图纸复核过程中，他们对不懂的问题善于思考，经常请教师傅。对工程图纸有了比较全面的了解。

（2）工程施工方面：在施工过程中，他们对工作认真负责，有吃苦耐劳的精神，他们所负责的桩基施工无任何的质量事故，在施工过程中，他们善于思考，比如，钢筋笼的的定位，水下砼的灌注方面，都有自己独特的见解，不断的创新，寻找比较科学实用的办法保证桩基施工的质量。桥梁涵洞，路基的施工都有了初步的了解，台背回填是路基施工中最容易出质量问题的地方，如何保证其台背回填的质量，就是要严格按照施工图纸及施工规范进行施工，加强现场施工的过程\*\*。在施工过程中，能看出施工中存在的问题，及时向师傅请教。在施工中不断的\'积累经验，特别是对结构物的结构尺寸，钢筋数量，各部位的预埋钢筋的预埋，都形成了比较系统的了解和掌握。

（3）技术交底方面：为了提高现场工程施工的准确性，保证其工程质量，技术人员最为重要的一点就是要把施工图纸转化为技术交底，技术交底要做到简单明了。对现场施工具有针对性和指导意义，通过一年的工作学习，他们已经具备了这方面的能力。能自己交底，相互之间复核。技术交底无误，注解详细。

（4）技术素养方面：对工作做到尽职尽责，有认真负责的态度，工作上绝对来不得半点马虎。认真看清图纸，做好技术交底，明白施工中的各项施工注意事项。另外，加强过程\*\*也是一个技术人员必须具备的一项技术素养，用图纸指导施工，现场施工对图纸进行再次复核。

其次，在施工过程中难免会遇到一些工程质量事故，如何及时处理，如何采取措施，也是技术人员必须具备的能力。5）思想认识方面：从学校生活到工地生活上的转变，大部分大学生在思想上都会有很大的落差，但是在师傅及项目部\*\*的帮组和指导下，相互交流，相互沟通，能很快的适应工地上的生活。工作上认真负责，思想上要求积极上进，积极踊跃要求入\*。继承了爱岗敬业，无私奉献的精神。以上是工作中取得的成绩，但同时工作也存在一些问题与不足：

施工理念还有待更新、业务水\*还有待提高，实际经验有待丰富、业务知识有待拓宽……总之需要在实践中不断学习，不断的完善自我。

通过开展导师带徒活动，对培养各类青年技术人才有很大的帮助，能使徒弟尽快的适应自己的工作岗位，迅速掌握各项技术和现场施工经验，能尽快为公司培养出大量的人才。

在今后的师带徒活动中，希望人员尽量无变动。实行责任明确，

奖惩分明，加强活动宣传，注重实效，合理结对。

密涿项目：朱树怀日期：20xx年7月4日

一以顾客为中心

\*\*依存于顾客。因此，企业应理解顾客当前和未来的需求，满足顾客要求兵争取超越顾客期望。顾客是每一个\*\*存在的基础，顾客的要求是第一位的，\*\*应\*\*和研究顾客的需求和期望，并把它转化为质量要求，采取有效措施使其实现。这个知道思想不仅\*\*要明确，还要在全体职工中贯彻。二\*\*作用

\*\*必须将本企业的宗旨，方向和内部环境\*\*起来，并创造使员工能够充分参与实现\*\*目标的环境。\*\*的作用，即最高管理者具有决策和\*\*一个租住的关键作用。为了营造一个良好的环境，最高管理者应建立质量方针和质量目标，确保关注顾客要求，确保建立和实施一个有效的质量管理体系，并随时将企业运行的结果和目标比较，根据情况决定实现质量方针，目标才措施，决定持续改进措施。三全员参与

各级人员之间是企业之本，只有他们的充分参与，残能使他们的充分参与，残能使他们的才干为企业带来最大的效益。全体职工是每个\*\*的基础。\*\*的质量管理不仅需要最高管理者的正确\*\*，还有赖于全员的参与。所以要对职工进行质量意识，职业道德，以顾客为中心的意识和敬业精神的教育，还要激发他们的积极性和责任感。

四过程方法

任何有输入和输出的活动或操作就被视为过程。制造产品或提供服务的各个活动和操作基本上都是过程。

企业为发挥其职能，就必须确定各种内部相关的过程并对其进行管理。通常，一个过程的输出就是下一个过程的输出。对企业内部的各种过程的标示和管理，特别是对过程接口的标准和管理就构成“过程方法“的管理。

将相关的资源和活动作为过程进行管理，可以更高效的得到期望的结果。“PCDA“的方法适用于所有过程：

P—策划：根据顾客的要求和\*\*的方针，建立提供结果所必要的目标和过程。D—实施

C—检查：根据方针，目标和产品要求，对过程和产品进行\*\*和测量，并报告结果。A—改进：采取措施，以持续改进过程业绩。五管理的系统方法针对设定的目标，识别，理解并管理一个由相互关联的过程所组成的体系，有助于提高\*\*的有效性和效率。这种建立和实施质量管理体系的方法，既可以新建体系，也可用于现有体系的改进。此方法的实施可在三方面受益：一是提供对过程能力及产品可靠性的信任；二是为持续改进打好基础；三是使顾客满意，最终使企业获得成功。六持续改进持续改进是\*\*的一个永恒目标，持续强调了以一系列彼此衔接的步骤进行改进的思想。在质量管理体系中，改进指对产品质量，过程及体系有效性和效率的提高，持续改进包括：了解现状；建立目标；需找，评价和实施解决方法；测量，验证和分析结果，把更改纳入文件等活动。七基于事实的决策方法对数据和信息的逻辑分析或直觉判断是有效决策的基础。以事实为依据做决策，可防止决策失误在对信息和资料做科学分析时，统计技术是最重要的工具之一。统计技术是可用来测量，分析和说明产品和过程的变异性，统计技术可以为持续改进的决策提供依据。八与供方互利的关系通过互利关系，增强\*\*及其供方创造价值的能力。供方提供的产品将对企业向顾客提供满意的产品长生重要影响，因此处理好于供方关系，影响到租住能否持续稳定地提供顾客满意的产品。对供方不能只讲\*\*不讲合作互利，特别是对关键供方，更要建立互利关系，这对企业和供方都不利。

**美导年度总结报告范文大全18**

新的一年将至，又要有一个新的开始，

回首20xx年，在上级\*\*的指导关心下，通过各部门的配合\*\*，还有我们———全体店员的共同努力下，我们在20xx年取得了骄傲的成绩。

我从一名员工，在公司的大力培养下，加之自己的努力，在今年9月份升至为店长。当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，多年来的工作经验，从员工到店长，一路走来，我对我们的工作总结了一些看法和体会：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理\*\*。用心去观察，用心去与顾客交流，就可以做好。

我具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

a、首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

b、其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

c、现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理\*\*的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能\*\*过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们———。

面对明年的工作，通过对今年的总结，明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、\*\*加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不\*\*的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**美导年度总结报告范文大全19**

一、保持形象

前台作为美容院的窗口，是美容院给客人的第一印象。首先我们要保持自己最好的形象，面带微笑、精神饱满，用我们最美丽的一面去迎接客人，让每位客人走进美容院都会体验到我们的真诚和热情。

二、关注客人喜好

当客人走进美容院时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要准确无误地说出客人的姓名和职务，这一点非常重要，客人会为此感受到自己的受到了尊重和重视。我们还要收集客人的生活习惯、个人喜好等信息，并尽最大努力满足客人，让客人的每次美容，都能感受到意外的惊喜。

三、提供个性化的服务

在客人办理手续时，我们可多关心客人，多询问客人，如果是新客人，可以向他们多讲解美容院的特色项目，主动为他们介绍项目、套餐的价格，询问客人是否疲劳，快速地办好手续，客人离开时，美容师收拾东西需要等待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动询问客人美容得怎样或是对美容院有什么意见，不要让客人觉得冷落了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能消除客人在美容院里所遇到的种种不快。

四、微笑服务

在与客人沟通过程中，要讲究礼节礼貌，与客人交谈时，低头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有时间间隔地交流目光。要多倾听客人的意见，不打断客人讲话，倾听中要不断点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，特别当客人对我们提出批评时，我们一定要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，很多问题也就会迎刃而解。多用礼貌用语，对待客人要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话说明问题时，不要与客人争辩，就算是客人错了，也要有一定的耐心向他解释。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的效果。我认为，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天看见形形\*\*的客人进进出出，为他们提供不同的服务，解决各种各样的问题。有时工作真的很累，但是我却感觉很充实，很快乐。我十分庆幸自己能走上前台这一岗位，也为自己的工作感到无比骄傲，我真挚的热爱自己的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会努力在这里创造出属于自己的辉煌!

**美导年度总结报告范文大全20**

姓 名：

国籍： \*

目前所在地： 广州

民族： 汉族

户口所在地： 广州

身材： 159 cm 50 kg

婚姻状况： 未婚

年龄： 29 岁

>求职意向及工作经历

人才类型： 普通求职

应聘职位： 医院/医疗/护理/美容保健类：美容顾问、美容老师、

工作年限： 8

职称： 无职称

求职类型： 全职

可到职日期： 随时

月薪要求： 20xx--3500

希望工作地区： 广州

>个人工作经历：

公司名称： 动静界美容健身会所

起止年月：20xx-10 ～ 20xx-01

公司性质：

所属行业：

担任职务： 美容顾问

工作描述：

离职原因：

公司名称： 女人世界美容美体有限公司

起止年月：20xx-09 ～ 20xx-08

公司性质：

所属行业：

担任职务： 美容顾问、美容导师

工作描述：

离职原因：

教育背景

毕业院校： 广州市卫生学校

最高\*\*： 中专

**美导年度总结报告范文大全21**

本学期我继续参于我校的德育导师工作，时间飞快，一个学期即将接近尾声，在这个学期中我帮辅的对象是我们六(6)班的小震。经过一个学期的努力和深入工作，无论在学习还是纪律方面，他都有了较大的进步，为了下学期能更好的做好德育导师工作，我对这学期的工作做如下总结。

>—、了解学生，关心学生

在一次与英语老师的聊天中，我发现小震的英语学习成绩相对较差，因为他是一个很懒的学生，懒得做作业，懒得学习。因为是副班\*\*，我接触学生也比较多，无论是\*常下课，还是在我的科学课堂上，我发现他是一个聪明，开朗的学生，有自己的观点，会举手发言，科学成绩在中等水\*。相对而言，语文，英语方面成绩差了一点，因为太懒惰了，不肯花功夫。那么，整体而言，他在学\*\*他还有很大的进步空间，选择他，本着教育为主，更好发展的想法，希望他有所进步。

本学期学校安排了家长会活动，正好借这个机会对这个孩子的家庭有更进一步地了解。要开家长会的前一天，我跟小震说，要跟他的家长好好聊一聊。他有些惊讶：老师会不会向我爸妈告状啊!于是立马上课就端正起来了。看来家长的作用还是很大的。通过聊天我了解到：孩子父母\*时工作很忙，但是对于孩子的学习，家长还是很重视的。为了培养孩子及时做作业的好习惯，需要家长与老师的共同努力。只要有空，他做作业时，他爸爸就在旁边督促，只有完成后才能看会电视。

>二、发现闪光点，及时表扬

心理学家威廉。詹姆斯有句名言：“人性最深刻的原则就是希望别人对自己加以赏识”。作为科学任课老师，在\*时生活中我细心地观察，捕捉其身上的闪光点，及时地肯定表扬，即使是小小的进步，也要及时鼓励，以此激发孩子的内驱力。

小震比较懒，懒得学习。之前与他一起坐的是小辉，也是一个懒洋洋的孩子。两人上课的状态有点类似，没有兴趣时，精神不佳，经常走神。或者是有了好玩的玩具，就自己一个人在那摆弄，完全没有进入课堂。有时候让他回答问题，提醒他一下，但是总体还是如此。这次换了座位，跟小强一起坐。小强是一个蛮有威信的孩子，很会管人，有了他的提醒，小震上课倒变得精神起来了。有一次，我上课\*\*：一根塑料绳有哪几种重新使用的方法?对于这样生活化的问题，他就特别有灵感，爱举手发言。叫了三次后，我就当着全班学生的面表扬他是一个爱动脑筋，爱发言的好学生。那一刻我发现他第一次坐得这么端正。接下来的一段时间，他在学\*\*变得主动了，以前常常因为玩而忘了写作业，现在他常会来主动告诉老师他已经写完作业了，一下课就把作业本上交了，我也常会用“做得真好”来继续鼓励他。可见，一味地批评，只会让孩子越来越反感，不乐意接受，不如利用孩子身上的闪光点，好好表扬一番，让其感受到表扬带来的喜悦，让孩子更有信心改掉身上的其他坏习惯和不良行为，如果能得到全班孩子和家长的肯定与鼓励，我想会取得更好的效果。

>三、耐心，坚持，反复抓

良好的学\*\*惯的养成，不是一朝一夕的，这是一个循序渐进的过程，要一步步来，不能操之过急。而且如果对他提出过高的要求，反而会让他的自尊心再一次受到打击，到时候老师再想进行帮助就真的是难上加难了。所以作为老师，要有足够的耐心，根据他自身的特点，在不同的阶段，提出不同的要求，使他们“跳一跳，摸得着”，经过努力能逐步达到，一步一个脚印地前进，慢慢恢复他们的自信心。

我经常跟他说，我觉得你是个很聪明的学生，很会动脑筋，上次的用纸做一座桥做得特别棒，特别有想法。对于你特别喜欢的事情你很热爱做，而且能够做得很好。那么其它的时候呢，能不能也参与进去，跟着老师的思路，动脑筋，一起讨论。谈心，然后提出一些要求。第一个要求：上课不要玩玩具，第二个要求：举手发言二次，第三个要求：做作本上得两颗星……当然这中间学生错的思想和旧的习惯会反复出现，这是一个正常的现象，我们老师千万不能对他们失去信心，这就要求我们老师做到两点：(1)为了减少学生反复的次数，\*时对后进生要经常教育;(2)当出现反复时，要仔细分析反复的原因，有针对性地作好反复教育工作，使他不断向好的方面转化。期中考试结束后他的科学成绩从\*时的七十几分提高到八十多，上课表现也有了很大进步。

这个学期在帮辅小震的过程中，有成功的地方，让我收获很多，但也有很多失败的地方，我将总结经验，吸取教训，希望在下学期的帮辅工作中，使其在各方面做得更好。

——美容导师个人简历3篇

**美导年度总结报告范文大全22**

每个美容院都非常重视新员工入职后培训，重点都是采用一种灌输的方法。实际上培训是进行美容院文化建设的一个主要组成部分。我在担任美容导师的这一年里，快速有效的完成了对新学员的培训工作。现将这一年的工作做如下总结：

一、为员工进行文化培训

美容院文化本身包括了理念文化、\*\*文化、行为文化和物质文化等四个方面的内容，可以让员工对美容院的各个方面都有一个比较全面的了解。另外美容院文化是美容院员工长期积累并得到美容院认可的价值观和行为体系，将美容院的文化传授给他们，可以使他们快速融入美容院。

二、存在的不足

1、在时间投入方面：没有安排专门的时间，只是在不自觉中进行了一些相关方面的培训，未上升到一定的高度。在后期工作中，没有及时跟进，一讲完事，将美容院文化工作简单化。

2、在形式方面：没有制作规范性的文本或讲义，只是天马行空式的进行一些说教。同时未设立专门的美容院文化工作部门，仅由某些人事或行政管理人员兼职，未对美容院文化工作进行系统的研究.

3、在内容方面：主要是将自己的一些\*\*式的观念给员工念一念，大家根本不曾了解这些内容对自己今后开展各项工作的重要性，也无从理解这些观念在工作中的具体体现。即使有真正的文化培训，也是局限在行为、\*\*的`约束上，重点突出的是不准干什么，美容院文化的真正的核心部分未进行重点展示。

三、宣讲美容文化需要注意的几个细节

1、突出文化的作用与文化建设的重点，让大家在第一时间就对美容院的文化有一个比较系统的认识，并树立一种必须在行动、思想上与美容院保持一致的意识。此项工作必须由一个比较了解美容院发展历程、战略思想及美容院文化的精髓的资深员工来完成，包括美容院的发展历程、美容院文化的核心及形成的一些行为、\*\*文化和有效的文化建设方法与载体。

2、很多大中型美容院的员工上班了两三年还不知道美容院的高层管理人员的模样，更无美容院高层对员工的态度与思想。如果让员工在进美容院的第一天就与美容院高层\*\*见面，会让新进者对美容院及美容院\*\*有一种油然而生的亲切感，在第一时间树立一种为美容院服务的意识。

3、准备一份优秀的学习性文本，有一份全面介绍美容院各方面情况的员工手册等，让员工可以进行随时随地学习，对自己的思想与行为进行调整和约束。

4、动态信息掌控。每隔一段时间对新入职员工进行一次互动交流，如部分员工的座谈会，问卷\*\*等，了解员工在融入美容院过程中所遇到的问题，进行有针对性的帮助与教育。

四、美容院文化知识培训的主要内容

1、美容院如何对待员工的主要思想与配套措施，如美容院如何对待员工，有哪些福利措施，为员工实现个人价值创造了哪些环境，个人在美容院的发展前景等。

2、突出美容院的文化愿景、战略及核心价值观。

3、发生在美容院的有名的故事与案例，让大家在一种身临其境的过程中学习美容院的文化。

4、文化对美容院发展的重要性及与美容院文化保持一致的方法与重要性。

5、美容院员工的行为准则。

**美导年度总结报告范文大全23**

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级\*\*的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XXX全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名美容院店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理\*\*。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的\'传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让\*\*”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理\*\*的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能\*\*过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.\*\*加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不\*\*的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**美导年度总结报告范文大全24**

一、树立新观念，提高了工作人员的职业责任感

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\_\*\*\_，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\*\*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。

二、通过各种培训，提高了工作人员的整体素质

提升服务质量的关键，在于服务人员素质的提高，但绝非一朝一夕之功，掌握一定的理论知识和专业技能，通过制定相关职责、\*\*、行为规范和专业培训、礼仪培训等，提高导诊人员的素质，使我们工作人员具备高度的敬业精神。我们的工作是与其他护理工作一样不可轻视的，是体现美容院优质服务的窗口，只有从这一高度去认识，才能主动热情帮助前来就诊的患者。

三、对门诊区域进行科学的管理，创造了有序的就医环境

门诊病人就医心切，常造成不必要的拥挤和争吵，若处理不当，可导致秩序混乱。我们护士要富有同情心，把病人当成自己的朋友、亲人，理解和体谅疾病给病人带来的痛苦和烦恼，及时掌握病人的心态和各种需求，耐心地解答他们的问题，同时还要保持头脑冷静，安定病人的急躁情绪，正确做好疏导工作，按序就医，维护门诊秩序。另外，导诊护士兼职着保持门诊环境清洁的职责，比如在看到有病人及家属吸烟或随地乱扔垃圾时，能大胆而有礼貌地给予指正，让每位病人都能自觉遵守美容院的有关规章\*\*，共同创造出一个安静、有序、整洁的就医环境。

总之\_导诊\_看似是一件比较轻松的工作，但要成为一名优秀的导诊员并不容易，不但要注重要仪表端正还要时时保持积极的情绪，懂得一定的沟通技巧及简单的医学知识，更重要的是拥有一颗高度的同情心，想病人之所想，急病人之所急，理解病人，全心全意投入到工作中。通过每日晨会时间对所有导诊人员进行培训，好的表扬，错的批评，针对工作的不足持续改进，力求把导诊工作作到精益求精，这样才能真正为病人解决实际困难，同时也能对美容院的社会效益和经济效益起到积极的推动作用。

**美导年度总结报告范文大全25**

美容导师作为一个需要较强沟通交流能力的岗位，首先需要你自己充满自信，看到自己的优势。如果你已经有了一定的工作经验，最理想的就是能够“展示”过去的成就。当然，这些例子都必须与你现在从事的美容事业有关。资历越久自我认识就愈重要，应将个人在工作中不断积累的各种经验记录下来。这样，就可以在不段累积中提升自己的知识及修养。

>一、自我介绍

自我介绍的内容要与个人简历相一致，表述方式上尽量采用口语化，注意内容简洁，切中要害，包括自己与工作相关的.优点、技能手法、突出成就、专业知识等。条理要清晰，层次要分明。自我介绍不能超过2分钟，最好把握在1分钟左右。

在自我介绍的过程中，要尽量保持自然的风格，不要刻意做作。本着不卑不亢的态度，不要追求语言辞藻的华丽。对于工作经验的介绍要详细和精炼，对于自己的求职意向、职业规划要有贴合实际的设想。

>二、要注意着装礼节

美容导师作为行业的美丽使者，对于外在的形象自然有所要求。对于服装的选择，要注重完善细节，尽量选择比较专业的正装，不要穿休闲服、牛仔服、旅游鞋等，同时也要注意鞋子、\*\*等颜色的搭配。面试的时候，最好化点淡妆，展示出你良好的精神面貌。

>三、善用表情语言，展现你的亲和力

美容导师是\*\*商和企业之间的沟通联系者，需要能在下店的过程中迅速的和下级美容院老板打好关系，因此，美导的亲和力也很重要。

要想使自己显得朝气蓬勃，有亲和力，微笑是最好的选择，它是一个人能力和品行的最好体现，能使别人感到信任和依靠。因此，美导要善于微笑。微笑必须真诚、自然。只有真诚、自然的微笑，才能使对方感到友善、亲切和融洽。

>四、保持自信以及良好的心态

美容导师在面试的过程中，只有保持自信，才能够在面试中始终保持敏锐的判断力以及充沛的精力。企业邀请你去面试，自然是因为你的条件基本上符合这个职位，因此接下来你要做的，就是用你的专业能力和自信去打动企业。

在面试中，还需要保持良好的心态。很多时候用人单位和求职者之间的选择讲究一个缘分，这次面试失败，只能\*\*你和这家企业并不适合，也可以借此机会重新审视自己，然后争取下次面试的胜利。

——美容院店长年度总结范文（精选8篇）

**美导年度总结报告范文大全26**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到年底，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。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，以下是我今年的工作总结。

>一、良好的服务意识是最有力的销售方法

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。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。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、充分展示个人良好的自身品性

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，要向顾客充分展现处你良好的精神面貌。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\*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。

美容师的个人仪表具体体现在端庄的仪表：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。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。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

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