# 美业工作总结系统(汇总67篇)

来源：网友投稿 作者：梦里花落 更新时间：2024-10-12

*美业工作总结系统120xx年这一年的时间里，在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又...*

**美业工作总结系统1**

20xx年这一年的时间里，在美容院老板和大家的支持下，齐心协力的做好每一项工作，在这一年的时间里，美容院的业绩也有了重大的突破，身为店长的我，为此感到非常的自豪和高兴。在这里，向大家表示深深的感谢。就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，这一年来看到更多的顾客认可我们的品牌，感到特别开心也很欣慰，也看到了美容院会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

1、业绩1—12月份总体任务xx，实际完成xx，完成任务的这一年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xx元左右，x月份美容师离职xx人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，淡季对销售有一部分的影响，回头客留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

2、促销活动，x月份举行大型促销活动，总体任务xx元但我们只完成了xx元，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。

1）派单不积极，有些顾客都不知道美容院在做活动；

2）推广不频繁；

3）赠品供应不及时；

4）员工销售有些力不从心，流失一部分顾客。

以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。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、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对美容院高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为美容院着想，为美容院全面提升经济效益增砖添瓦；

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

**美业工作总结系统2**

1。20xx年的工作已经接近尾声，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为了调度工作做出的贡献。

2。总之，以上就是20xx年我的个人工作总结。

在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有距离。在以后的工作中，我会进一步改善和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作用心性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

3。20xx年，我的业绩目标是分社存款上新台阶。

我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

4。在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，公司的明天更美好！

5。20xx年接近尾声，感谢在这一年里给我关心给我帮助的老师同学们，还有在最后一个多月里给予我工作机会的x\_的领导们，谢谢您们，是您实现了我从学生成功转变为职业人士，教会的认知自己发现自己。

尽管在\_\_工作才一年，但我收获很多。在以后的工作中，不断学习新知识新经验，善于总结。

**美业工作总结系统3**

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。虽然我们平时都在忙，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。

**美业工作总结系统4**

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考试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

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。

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。

(3)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。

**美业工作总结系统5**

光阴如梭，自今年7月加入公司差不多半年之久。现任聚永会计工作，我很快的融入公司的文化及快速的加入会计日常工作中。因为聚永是一个新的开始，需要重新的认识和调整自己的工作心态和做法，去适应新的环境和制度。虽然在工作中遇到很多新鲜的问题，在领导的支持下及同事的协助下，做好充分的沟通协调，及时去处理解决这些问题。在过去的半年里，我努力做到公司领导对我的要求和期望，和同事们一起做好财务工作，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。回顾过去的，总结得失，为20XX年的自己明确目标和发展方向，改进工作方法和提高认识，尽力做到最好。

>一、主要工作任务

1、规范聚永的借支、报销制度。推动项目资金的规范化。

2、规范财务核算，严格按照公司的规章制度进行会计监督和审核。

3、与出差人员调研报销中所存在的不便之处，及流程的改善。

4、按照公司的财务制度，严格对公司的`应收及付款的管理相关工作。

5、严格审查项目预算经费，协助项目人员对成本的控制。

6、加强应收款催收管理力度，提高资金的运行质量？合理控制资金的使用。

7、加大应付费用的审核，防止出现重复付款的情况出现。充分发挥财务的核算与监督职能。

8、协助公司培训相关人员用友财务系统的使用。

9、协助总公司的工作安排，协同将财务工作开展的更加完善。

>二、存在的问题和不足

1、财务工作跟财务管理的要求还有很大的差距。对公司的业务范围不是很熟悉，所以在某些响应上也还是存在一些问题，需要跟有经验的同事学习请教。

2、在财务工作的执行中，有时会出现疏漏和出错，导致流程重复，增加了领导的工作压力。

3、缺乏沟通，对相关信息掌握不到位，在参与项目组的财务预算中，和同事间的沟通不是很畅顺，还需要进一步的加强沟通能力，保持良好的沟通。

4、在财务执行中，因人员对财务认识残差不齐，导致财务工作的开展带来一些问题，需要增加各部门人员对财务知识的推广和加强学习。

>三、20XX年的工作计划

鉴于以上工作中存在的问题和不足，计划将在20XX年的工作中，重点解决以下问题几个方面进行改进、提高。结合公司的财务管理制度，精益管理高标准严要求，调整工作方式和态度，从全新的角度审视和重整自身工作，让各项工作真正落实到实处。

1、在做好日常财务工作的基础上，不断学习财务知识，增强个人的技能，并向公司的上级领导学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力，按照公司要求，认真做好财务计划工作，监督对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。

2、完善公司的财务工作的规范化、制度化，并有效的严格贯切执行公司的任务。

3、做深、做细日常财务管理工作。细化分工，做到审核与发放分开，尽量做到细致。控制漏缺和错误的发生，做到财务工作的严谨、严密。有计划性，预见性。充分利用公司财务软件的作用，让财务管理工作更上一个台阶，充分发挥财务的核算与监督职能。

4、加强内、外部的沟通，保持财务部与各部门的沟通畅顺。对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，为公司带来便利。

>另外给公司提两点建议：

1、公司可举办关于财务工作的培训，提高人员的认识和技能。让理论指导实践，在工作中灵活运用，提高财务管理水平。领导可多到基层指导一下，可能会让一些事情处理的更加顺利。

2、对于公司财务制度，是否能够也给公司的其它部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。

最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地做好财务工作！

**美业工作总结系统6**

20\_年工作总结 20\_年对于我们来说，是一个充满机遇与挑战并存的一年。在深受市场经济的影响，美业市场持续较低迷，公司全体同仁团结拼搏，务实创新。\*\*\*片区基本实现了20\_年\*\*\*\*\*万的年终销售预期目标。现将20\_年度的各项工作情况总结如下：

一，工作的亮点

1，学习、借鉴先进的经营管理模式，促进片区各分院绩效管理的提升。20\_年2月下旬开始分别组织片区各分院干部、员工参加\*\*\*公司的军事化拓展训练。充分调动起全员的工作积极性和团队合作能力。并努力学习、借鉴良好的先进经营管理模式，紧紧围绕寻找契机的路子，勇敢面对市场的挑战。在全体骨干和员工齐心协力下，使片区各分院在绩效管理各方面都取得了一定的成绩。2，全体骨干、员工从思想觉悟上的蜕变，促进了一个优秀团队的建设。20\_年片区全员通过了组织团队拓展训练、拓客训练、并导入经营管理新模式等，让全员在思想上有了蜕变与进步。员工从“要我干”转变为“我要干”，大家都清楚了每天努力工作是为了自己，明白了只有团队好个人才能更好。想要获取丰厚的回报必须自己全力以赴做好每一件事。

3，坚持创新做感动服务，赢得顾客的关注与赞赏。

从20\_年开始我们全力以赴做好每一次的顾客感动服务，甚至有些

分院做得很突出，从“先销售后服务”到“先感动后销售”的转变。并且领会到只要把每一次感动服务，当作是给自己和团队的一次机遇去做好。其实，销售一点都不难。最后，获得了丰厚的回报又赢得了顾客的赞赏。4，各兄弟分院相互学习与交流，好的经营、管理方法毫不保留给予分享。20\_年片区各分院经常进行相互学习与交流，包括院内、院外的经验借鉴。好的经营模式，好的管理方法都能共同分享。甚至，有些分院还派出骨干到另一家分院直接指导帮助经营管理的策划。真正做到让我们与顾客共赢，让兄弟分院共享为合作理念。

二，工作的不足

我们在看到成绩的同时，也看到了我们工作的不足，常言说“知耻而后勇”，要扬长还要避短，我们在以下几方面还存在不足，需要我们在新的一年里重点改善。1，强基础，精细管理化不断增强

去年公司加强了精细化管理与检查力度，取得了实质推进与成效。但我们的结果还是低于公司营业收入的增长比率。20\_年片区在质量管理上要进一步加强。从顾客的到店率、客流量、客单价；从员工的工作心态、专业技能、个人收入；从项目的营销、定位、利润等美容院三大管理重点进行精细化管理。

2，重实效，人才培养多措并举

各分院员工的技术水平、管理顾客、营销经验等方面能力参差不齐。针对分院从业人员流动性较频繁，综合能力不足，20\_年力争做好人才

综合培养，提高服务效率。

今年要继续落实职业培训常抓不懈，技能竞赛主题明确。片区拟定开展“服务比素质，创意展风采”竞赛,通过广泛开展服务、技能竞赛活动，在各分院营造了“比、学、赶、超”的良好氛围。要对一线员工实行更为普遍的考核，体现多劳多得，以充分调动员工的积极性。3,聚人心，文化建设异彩纷呈

我们还需要努力强化公司企业文化的感召，让员工爱岗敬业、用心服务的意识增强。通过开展“三欣会”、“团队拓展”、“团队拓pk文化”“感动员工”、“团队风采展示”和“周年店庆系列活动”，进一步丰富了员工的业余生活，拓宽了公司管理人员与员工之间交流沟通的渠道，增强了企业凝聚力。

4，节开支，做自己真正的主人翁

通过学习与引导让员工清楚分院每一份支出与自己的收获息息相关。要勤俭节约，量入为出，开源节流，合理安排、控制经营成本。明白要从一件件小事做起，从自身做起，用心坚持去做好。篇二：音美室工作总结

镇武完小音美器材室工作总结

音乐美术专用器材工作方面，尽管办学条件比较艰苦，但由于领导重视、管理员的努力，管理工作一步到位，音美室在迎接督导评估中，新添置了许多设施设备，顺利的通过了上级领导的检查。纵观此项工作主要抓了以下几个方面：

一、学校领导重视、工作职责分明。

学校的一切工作都是以教学为中心，美术室管理对学校推进素质教育、培养学生创新精神和创造能力方面有着重要作用，为此学校在每学期制订工作要求明确列入工作计划。音美室管理工作由总务处牵头，管理员具体负责管理，各类物品器材的添置等都总务处负责采购，由于分工恰当、落实到位、职责分明。

二、做好常规基础工作。

“向常规要质量”这是任何一项管理工作最基本的准则，为了做好这项管理，我们重点抓了：

（1）每学期由总务处布置落实好新学期器材及物品准备以及卫生工作。由于音美室管理精心，我校音美室环境卫生良好，各类教材器材存放整齐、清洁有序，得到了领导肯定。

②做好帐册登记。音乐美术器材设备总帐有总务处登记，做到心中有数，因此缺什么，买什么。使音美室发挥最大的功用，每年7月份及年底都要和实验管理员帐册核对一次，确保帐帐相符，帐物相符。

③做好记录。这是一项常规工作，教师每一次使用设备都填好器材使用登记表，音美室使用及时填写好登记表，填好每一堂课记录。

④设施设备摆放有序。

三、充分发挥专用教室功能作用。

为了推进素质教育，培养学生的创新精神和实践能力，我们充分发挥专用音美室功能作用。每天轮流安排学生做好音美室的卫生，每班有专门的管理员负责管理，培养了学生的管理工作。由于管理到位，音美室的利用率相当高。在课后的业余时间，有兴趣的爱好者可以到音美教室自己练习，教师在旁辅导，充分发挥了音美室的功能。

四、定期总结不断完善改进。

每学期进行检查，进行总结，肯定成绩，提出不足之处及时改进。每学期不但要上交各类记录，还对自己的管理工作进行小结并上交。

以上是我音美室工作的一些做法，工作本身也提出了更新、更高的要求。我要在不断完善基础管理工作基础上，更要在特色项目管理上下功夫。把我们的音美室管理工作再提高一个层次。

王计梅 篇三：就业工作总结

人文学院20\_年度毕业生就业工作汇报 20\_年，在学校党委和上级部门的正确领导下，人文学院高举中国特色社会主义伟大旗帜，以xxx理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，以饱满的工作热情，奋发有为的精神面貌，圆满完成学生就业工作。现将20\_届毕业生就业工作总结汇报如下：

一、我院20\_届毕业生总体情况 20\_年，我院共有毕业生158人。其中，公共事业管理专业32人，社会工作专业28人,公共事业管理（文秘）专业98人。截止20\_年1月，我院共联系20家用人单位来我校参加双选会、为12家用人单位举办小型专场招聘会，共计为毕业生提供就业招聘岗位二百余个。我院20\_届毕业生总协议就业率为，全校排名第一。其中录用村官5人、考取研究生2人、苏北计划西部计划1人。二． 我院就业工作的主要做法

1、工作责任明确、派遣耐心细致——让学校满意

我院党政领导十分重视就业工作，一直将其作为学院的重点工作来抓，并作为重要内容列入年度工作计划。在定期研究我省有关学生就业工作文件、分析就业形势、确定工作方针、部署就业工作的基础上，结合我院具体情况，制定详细的就业工作计划。明确要求从深入学习实践科学发展观和构建和谐校园的角度来充分认识做好毕业生就业工作的重要性。毕业生就业工作是全员参与工程，是“一把手”工程，要把就业工作作为一项系统工程、一项全局性工作来抓。党政联席会4次召开专题会议研究布置就业工作，院分管领导7次召开专题会议部署就业工作，及时掌握学生的就业动态，根据实际对就业工作做出调整。早在20\_年我们修订了《关于加强毕业生就业工作的意见》，强调了就业工作在我院发展中的地位和作用，明确了就业工作和专业学科建设的关系。20\_年根据形势的变化，调整为由张元华、华学成共同担任组长的就业工作领导小组，建立了由辅导员、专业教师共同指导毕业生就业的制度，加强了就业工作的评估和考核。几年来，该《意见》已成为人文学院毕业生就业工作的纲领性文件，确保了我院就业工作指导思想的高度统一和工作的有效延续。

在毕业生离校的最后阶段，我们做到耐心、深入、细致的完成毕业生的派遣工作，发挥毕业生党员的作用，严谨办理毕业生的档案装寄，就业单位及毕业生信息核对，派遣证及派遣费的发放等离校工作，努力做到按时保质保量，使毕业生能够满意离校。我院毕业生离校期间，秩序井然，无一例不文明行为的发生。

2、全程就业指导、调整就业心态——让学生满意 继续深入开展大学生涯导航工程活动，通过组织专题辅导报告、举办“大学生学（职）业生涯设计规划大奖赛”，填写“大学生生涯导航手册”等活动，引导学生树立正确的人生目标，具备正确的职业生涯规划意识和理念，全面提升综合素质。

后金融危机时期我院毕业生的就业也出现了新的变化。在特殊的形势下，不少学生产生了心理失衡，有悲观的，也有盲目乐观的。针对这种情况，我们进行就业情况摸底，及时平衡学生就业心态。对那些立志考研或考公务员的同学，学院积极创造各种有利的学习、生活条件，多方联系学校的有关领导、职能部门、兄弟学院，克服困难专门商借，安排了考研教室，为学生考研、考公工作提供良好的保障。同时，根据学生的家庭经济状况和学生的个人能力，采取个别谈话等形式，帮助他们找准自己的位置，平衡就业心态。

另一方面，学院根据各个专业的不同特色，具体问题具体分析，通过就业指导讲座、就业指导专栏、就业指导咨询等多种形式，对毕业生进行就业形势、就业政策和就业技巧全面细致的指导。邀请校友回校作创业励志报告，邀请专家教授作成长成才报告，邀请知名企业老总做教育指导报告。学院还通过召开学生大会、主题班会以及对个别学生谈心等方式，介绍毕业生所面临的就业形势、政策和方针，让每一位毕业生知晓与当年的就业情况有关的信息，改善部分毕业生对就业形势缺乏正确认识的现状，使每个毕业生做到居安思危。20\_年，我院为毕业生开设专场就业指导讲座4次。由于我们实施了全程就业指导，充分重视对学生就业思想、就业形势和就业能力的教育，帮助学生认识自我，对学生求职面试的方式和技巧进行适时而正确的指导，我院的就业工作进步显著，取得较高就业率。

3、通畅信息渠道、搭建校企桥梁——让用人单位满意

**美业工作总结系统7**

做为一名美容院店长不只是需要理解下达任务的是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与院店周边地区并且与店内经营相关的地方\*及相关部门沟通“如：城管、派出所及院店所在的物业部门”，为今后院店在店外进行各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外，下面这两点也非常重要。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5、以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水\*，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好地全心全意为顾客着想，减少投拆。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7、创造良好的外围环境，协调好与\*部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

**美业工作总结系统8**

>一、日常工作内容

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。

>二、存在的问题

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前xxxx美容院人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

>三、对自己的建议

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。

**美业工作总结系统9**

一、在工作中积极进取

作为公司的普通一员，我会努力向其他优秀的成员看齐，向他们学习，努力不打算的去充实自己，去填补自己的不足与缺陷，对待问题，认真重视，不会因为问题小而忽视问题，在工作中能够我深知，一个木桶如果有一个小洞漏水，那想要让木桶盛满水，费非常困难的，想要进步，就必须要打好基础，把这些小问题，及时解决，不让这些问题成为我工作的负担，不断的改进这些问题的进程，每次上班都给自己打气，让自己能够在一天中保持足够的精力，用努力去拼搏出一片新的天地，没有付出努力就得不到成长，工作我信奉的是踏实肯干，把任何工作都做到最好，把所有的事情都及时处理妥当，绝不会在工作中犯下错误，努力做好自己的事情，每一天都会把自己的工作放在第一位，没一点都会积极的投入工作。

在工作中遇到的困难被我视为超越的目标，努力的方向，不断向困难发起挑战，不断的朝着成功前进，每一次的工作我都会不断继续，从不会在工作中抱怨，工作做不好，只会是自己的问题，只是自己没有做好罢了，不是其他的对于这些我应该好加倍努力应该不断继续，坚持才能够做好自己的事情。

二、规划工作，制定工作方案

盲目工作是不能够做好工作的，我喜欢让工作有节奏的进行，对于工作每次都会不断设定工作步骤，制定计划，保证自己的工作能够不断的做好，我会根据工作的难易程度制定工作计划，设定方案，每一次工作都要有不同的计划方式，每一次工作都会做好统筹，保证能够在规定的时间内完成工作，用最短的时间做出最好的效果，努力做好自己的每一份工作，对于在计划中出现问题的计划方案，会做调整，修补漏洞，完善方案，一次又一次的做好自己的工作。

三、按时完成上级安排的任务

对于上级安排的任务我从来就不敢有丝毫的怠慢，从来不敢偷工减料，全身心投入，干好工作，以最快的速度做好工作，达到领导的预期是我要做的，对于这样的工作一般都是认真加小心，努力完成每一个细节做好每一处工作，在相应的时间里面做最好的调整，一定要让领导满意，通过工作让领导发现自己的有点和闯出，让自己的能力能够充分的展现出来，从而完成自己的工作，把工作做到最好。

经过工作，在工作中存在的问题也会暴露出来，让我的能力得到提升，努力去完善自己的不足，不断的去做好自己的工作，一定会把自己的工作做好，给公司交上满意的答卷。

经过初期的常识让我理解生产技艺的基础是电子厂工作中不可或缺的，虽然在师傅的教导下主要以学习操作生产设备以及检验产品为主，但是正是这类基础知识的稳固让我在正式参加生产之前便对各方面有了详细的了解，生产设备的操作能够让我提前观摩其他电子厂工人的手法从而对自身职业加深理解，至于制作成品的检验则是之处电子厂生产过程中常见的错误以免自己进行实践的时候出现疏忽，由于这两项工作处理得还算不错导致自己正式上手的时候便利用较短时间完成了当天的生产任务，只不过由于操作依旧存在着比较生疏的问题仍需要在电子厂花费大量时间进行积累才行。

简单的人际交往让我逐渐理解电子厂的规则并对自身的成长产生了更多的规划，虽然在师傅的带领下自己结识了不少的同事却很少在实际工作中寻求帮助，也许是性格较为内向的缘故导致自己在完成工作的同时也会选择帮助他人，尽管自己对于积累的人脉并没有予以太多重视却在后续的电子厂工作中获得了帮助，有次自己生产的零件没能及时察觉瑕疵所在导致差点因此被工厂领导责罚，所幸的是附近的工友发现其中的问题并告知自己才能避过一难，这样我感到惭愧的同事也暗下决心需要巩固好生产工作的基础。

安全知识的讲座让我对电子厂的工作产生了更多探索的兴趣，无论是设备的维修还是可能存在的隐患都是自己在工作中需要关注的问题，正如随处可见的安全标语让我在生产中逐渐得到了落实并确保全年没有发生任何事故，而且为了突破自己思想的局限性还让我花费了不少精力投入到课余的学习之中，各类文字的描绘却有效地充实了自己的精神生活以便在心情低落的时候能够尽快调整好状态。

电子厂的工作虽然的确比较辛苦，却让我在总结过后学到了不少实用的技巧，毕竟作为新人的我只有奋力拼搏。才能够让电子厂领导看到自身的价值所在，所以我会继续秉承以往的工作作风并投入到电子厂的生产与建设之中。

**美业工作总结系统10**

在这近x年的教学时间里，我严于律己，为人师表，自觉遵守个人职业道德规范，认真履行个人职责，廉洁从教，乐于奉献。是一名称职的小学一级教师，在一线承担基础教育任务。

一、指导思想

21世纪是以科技和人力资源为社会发展核心要素的世纪。科技的提高和高素质人才的培养靠教育，教育的质量和水\*又有赖于教师素质和水\*的提高。所以，教师的专业发展问题成为与社会关注的焦点。新一轮课程改革展开后，又掀起了一轮又一轮教师学习理论知识的高潮。为促进基础教育课程改革的深入开展，创造性的实施新课程，全面落实课程改革的目标，切实提高教学质量，促进教师专业的发展，特制定并实施本规划。

二、工作目标

透过本规划的实施，使自我能用现代教育思想或理念，审视自我的教学实践，反思自我的教学行为，提升自我的专业水\*，力争成为有强烈的敬业精神、良好的职业道德、精湛的业务水\*、健康的心理素质、广泛的求知潜力、用心的创新意识、和谐的人际关系、持久的合作理念、能适应需求、面向未来的“专业型”、“学者型”的骨干教师。

三、具体实施方案

1、“教书者先强己，育人者先律己”，首先要提高自我的政治思想素质。教师的政治取向、道德素质、教育观、世界观和人生观对学生起直接影响作用。“学为人师，身为世范”，引导学生树立各种正确观念，教育学生学会求知、学会做人、学会创造，培养学生成为与时俱进的新型人才。

2、促进个人专业发展，确立教育教学新理念。

（1）发展和学习就应是自主的，而不是依靠外部的。总之，个人就应成为自我发展和学习的主体、主人。

（2）发展和学习就应是可持续的和长期的。要认识到，个人的专业发展是分阶段的、连续的，教育的知识也在不断的增长和更新，所以，发展和学习不可能是一次性的，就应做好长期的规划和心理准备。

（4）善于思考，在实践中探求、感悟。

要坚持用脑子工作，力争做到在反思中扬长；在审视中甄别；在前瞻中创新。时刻把工作与思考相结合，在思考中工作，在工作中思考，创造性地开展工作。

（5）乐于动笔，提高教育科研水\*。认真阅读教育教学杂志和理论专著，及时积累专题研究的第一手资料；尝试进行教学案例的分析，学期结束时完成教学案例2篇；透过撰写论文，把自我的专题研究从实践层面提升至理论层面。用心撰写教育教学论文，不断提高论文质量，力争每学期至少有一篇论文获奖或在县级以上报刊杂志上发表1篇论文。

**美业工作总结系统11**

美容师曾经有生活魔法师的美誉之说。寻找一个理想的护肤机构是众多女性消费者尤为关注的，细心的从业者会发现这一消费群体它更看重的这个会所是不是专业与贴心，当然良好口碑与细心周到的服务也是顾客最为关注与选择的直接因素，所以说美容业更是一个前沿与人性化的行业。只有你热爱它才有可能得到顾客的认可，因为爱美自己才从事了美容师这个职业，也是因为这个职业我接触到会所更多的女性会员朋友。长久已来带着一份对职业的热爱，一份深厚的情结让我想成为一名优秀的美容师。

时常在想，如何让自己成为一名专业的/让顾客认可与光顾的美容师，这是我经常思考的问题。在这里我要感谢玛丽安娜。馨/SPA会所给我个人提供了一个良好的学习环静，让我成为一名美容从业者。在公司这个大集体里我个人通过不间断的培训与学习，尤其是公司推出的众多新项目，让我更加认识到美容业更是一个引领潮流的产业，同时也坚定我从业的方向与今后的个人职业定位。

回想自己在这个行业已有长达两年多之久了，通个自我总结与同事间相互交流发现：一名好的美容师应该是让顾客满意/信任/放心/认可与接受的服务者，只有具备这些基本因素才有可能成为一名专业合格的从业者，纵观时下美容行业的快速发展与激烈商业竟争中，要想获取更多的女性消费者光顾，对从业者的要求也会不断提高，通过个人长期来的思考与发现总接出一名合格的美容师应具备：好学/勤劳/敬业/贴心/热情等基本要素，良好的个人修养与专业的态度也是关键。

美容师更是一门手艺活，好手艺是靠长期不间段练出来的，手法更是一门技巧艺术。要练到行云流水的程度，并能在接触顾客的皮肤时让她感受到来自你个人职业的手感技艺，让顾客感受到你有深厚的职业魔力。只有达到这些基本条件才有可能成为一名真正意义上的美容师，也只有这样才能更好的为顾客服务，你的专业程度从而决定你在这个行业的存活期，只有不断的学习与努力，加倍提高自己的专业知识才是生存最有效的法则。

**美业工作总结系统12**

在一个很偶然的机会我接触到“XX美容”这个品牌，那是去年一个朋友带我去做皮肤护理时说起这个学校的，从那次以后我对XX有了更多的了解和认识。于是在20xx年8月份我来到XX美容化妆学校，报名初级+中级化妆专业，现在已经学习3个月了，在这段时间里，通过学习使自己对化妆造型行业有了更多更深的认识。

在学习中我感受到：首先，态度决定一切。我是一个没有绘画和化妆基础的学员，对化妆行业可以说是一窍不通，但是我认真学习的态度，通过老师的帮助和自己不断的努力，化妆技能逐渐提升。

其次，要有吃苦耐劳的精神。以前我的生活过得很悠闲，没有真正体会上班族的不容易，早上地铁，中途公交，晚上地铁的交通是我从未有体会的，用一个字来形容：苦。再者就是在学习过程中会有的迷茫期，老师教的东西积累多了会消化不了，会出现一些浮躁的情绪，在学习中我意识到了这个问题的严重性，于是重新整理了自己的态度，认真踏实的学习，在学校跟同学练妆，回到家里再把老师当天演示的妆容用图纸的形式表现出来，明白了只有不断的练习才能提高自己的专业水平。

在今后的学习中，我会加倍努力的学习专业知识，掌握更多的专业技能为将来的工作打好基础。

**美业工作总结系统13**

一年的工作结束了，在美容院工作，作为一名美容师，现就我的工作做如下总结：

一、回首20--年

1、不断的自我充电。美容行业在一年之前，对于我来说，还是一个陌生的领域。但是在来到--美容院之后，得到了很多同事和领导的帮助，尤其是店长在工作中，经常的指导我，让我学到了很多东西。在工作之余，我会利用下班时间不断的充电，学习美容知识和技巧，这些都让我的专业技能得以提升。

不足之处：个人销售技巧有待提高

2、工作积极，态度热情。我处在一个服务至上的行业。在美容业中，服务渗透到工作的每一个环节之中，我们的主要任务是让顾客享受到优质的服务，正因如此，所以我们应该以顾客为中心，为她们提供快捷的、高效的、周到的服务。在工作中我态度热情，会尽力的满足每一个服务的细节。

不足之处：个人缺乏自信，缺少自信力

3、积极的参加活动。在刚刚进美容院的时候，院里组织了很多培训的活动，在此期间，我非常积极的参与其中，主动的向老师提问，并且最终顺利的通过了考核。

不足之处：不能主动分享培训后的心得感受

二、展望20--年

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20--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。

**美业工作总结系统14**

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，做到服务细节统一，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平还是欠缺，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。

**美业工作总结系统15**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20\_\_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：

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、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。

**美业工作总结系统16**

不知不觉之间，20\_\_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

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20\_\_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。

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。

(2)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。

(3)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。

(4)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。

(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。

**美业工作总结系统17**

中国美容美发行业发展分析

我国的美容美发产业实际上已经形成包括美容、美发、化妆品、美容机械、专业展会、市场营销等八大领域（我司是否可以从不同角度变换课程内容，例如：市场营销策略，或展会安排等）美容行业作为一个低门槛行业，已经是一个不争的事实，所以行业外的培训同行告诉我们：“你们市场好啊，大家都需要管理培训”，因为低门槛，所以行业内每天是5000家开店，5000家关门，一个美容师半年内成为一个美容院老板，一个美容院老板半年内成为一个代理商，一个代理商半年内成为一个大型连锁企业的总裁，这样大的飞跃，作为管理者，您一切素质都具备了吗？

第一：我们没有时间

第二：理论无用

第三：没有用处，还不如购买仪器或者做促销

第四：“培训会上感觉不错，可是一培训完就觉得什么也没有学到”

综上所述：

专业的管理培训是我们成功事业的投资，绝不是消费，专业的管理培训是我们科学经营的导航，决不是浪费。专业的管理培训不仅扩大我们的人脉资源，更是我们创新思维的平台。经理人在一起学习和交流，营造了一个创新思维的空间。国外十分重视各种企业论坛，因为他给企业成功人士、专家、政府官员、金融投资家提供了一个思维碰撞得平台。尽管这样的论坛价格不菲，但是有见识的企业家还是蜂拥而至。

高层经理人都有这样的经历，当我们冥思苦想一个棘手的企业管理难题，或者战略难题的时候，我们的思维好像进入了^v^瓶颈^v^，始终是零和的结局。但是，有人从外面提出的完全不同的建议，却使我们摆脱了零和游戏，创造出双赢，甚至出现了一个完全想象不到的局面。高层经理人把经营实践中遇到的实际问题带到培训课堂，培训讲师可以结合实例进行分析，经理人不仅学习到理论本身，还可以学习到分析的方法。这样更能容易理解理论的含义，也掌握的更牢固。

最后给大家几条建议：

你绝对应当以^v^急功近利^v^的心态对待培训，不要为了赶时髦，学习期间一定要认真踏实。因为你的时间宝贵，要学习对企业有用的知识，避免为了而去参加一些^v^又空又大^v^，永远正确又永远无用的所谓^v^高层次^v^培训；

要注意对培训的总结。

注意活用理论和案例，千万不要生搬硬套。

你看了这篇短文是否认为自己有学习的必要呢，那么我们就从培训开始吧。

美容院培训的真正意义

培训：人力资源开发的主要途径

有人认为培训只是一种消费，这种观点是错误的。事实上，对企业而言，培训是对人力资源这一核心资源进行开发的投入。较之其他投入，这种投入更能给企业带来丰厚的回报，其效益是巨大的，且具有综合性、长远性。培训的内涵是对员工潜在能力的开发，而不仅是知识的补足和技能的训练。其目的是促进员工全面的、充分的发展，从而给企业带来无穷无尽的活力。

培训：一种有效的管理手段

管理者运用培训的方式向下属传达他的意图，较之通过会议、报告、文件等方式，起码有以下两个好处：一是在培训时，管理者与下属是师生关系，心理关系更加融洽，更容易交流和沟通，传达和接受的效果自然更好，下属贯彻领导意图的自觉性更高；二是在备课和授课的过程中，管理者可以更系统地整理自己的思想，而且在与学员的交流中，还可以使这些思想更加完善，从而使决策更加科学化。

培训是保持工作激情的妙诀

有人将企业培训看成是对员工的一种福利，这种观点是片面的，因为他们仅把培训当成保健因素而非激励因素。而实际上，培训的激励作用远大于保健功能。以主动心态参与培训的人，在接受新知识、新信息的过程中，往往产生丰富的感悟。这些感悟与工作中的体验相结合，极易产生创新思维的火花，给人以精神上的激励。这使得培训不仅具有拓展知识、提高技能的作用，而且具有鼓舞自信心、激发工作热情的功效。经常“充电”，能使人保持旺盛的工作激情。另一方面，注重个人发展的员工往往把培训看成是企业对他的最高奖赏。尤其是当培训与员工职业生涯设计结合起来的时候，更能激发员工的进取热情。许多著名的公司正是迎合了这一心理规律，尽可能地为其员工提供适当的培训，从而有效地提高员工的积极性、归属感和忠诚度。不难预见，一个较少为员工提供培训的企业，将是缺乏吸引力的；而注重通过培训使员工得到发展的企业必然士气高涨。培训：管理者的意义重大

传统的培训过分注重一般员工的培训而忽视管理者的培训。这种观念已不再适应市场经济和知识经济的要求。在企业外部环境日益纷繁复杂的今天，企业的发展能力更多地取决于管理者的素质。因而管理者的学习与培训具有更重要的意义。很显然，管理者所处的层次愈高，其学习与培训愈重要、愈迫切。因为只有高层管理者具备丰富的知识，开阔的视野、超前的眼光和创新的思维，才能形成正确的决策和思路，推动各部门工作顺利展开。谁都知道，下属培训得再好，产生的优秀想法再多，如果得不到上级的采纳，也难以发挥作用，毕竟下级推动上级比上级推动下级要难得多。战略性的错误比战术性的错误后果更严重，战术性的错误比技术性的错误后果更严重。因此，决策层的培训优先于一般管理层的培训，一般管理层的培训优先于一般员工的培训。国家首脑百忙之中听取专家讲座，各大企业不惜以高昂代价培训高层管理者，都体现了对管理者培训问题的深刻认识。

培训：把转变观念放在第一位

培训的目的，在于转变观念、拓展知识、提高技能。但在观念、知识、技能三者之中，观念处于主导地位。因而转变观念就成为培训的首要任务。目前全球政治经济处于转型时期。社会进步呼唤新的观念，各种新观念的光大也进一步推动了全球的现代化进程；同时，各种不合时宜的旧观念还在束缚着人们的思维和行动，成为发展变革的主要障碍。随着新经济时代的来临，企业发展亟待培养人的开放意识、全球意识、竞争意识、效率意识、学习意识、环保意识和法律意识。这给培训提出了重要的课题。发展中国家要在落后的基础上赶超世界先进水平，必须具有全球眼光和国际战略，瞄准世界上最先进的东西，充分发挥后发优势。为了创建国际一流企业，企业必须要求全体员工“多唱国际歌”、“多读世界地图”、“多看全球气候”。这些都要求加强员工思想观念的培养，把转变观念放在培训工作的第一位。

第一：我们没有时间

殊不知时间用来干什么？不是经营吗？如果没有很好的管理理论和经验指导，那不也是白忙吗？古人说的好“读万卷书不如行万里路,行万里路不如阅人无数.阅人无数不如名师点悟”，有时候培训中一句话可以让你少走很多弯路，节约多少成本，产生多少收入。这样的例子举不胜举。

一家美国企业几年前购买的一台昂贵的设备出现了故障，严重影响生产。老板非常焦急，请来了据说是这方面最好的权威工程师来维修这台设备。一位年轻的工程师来了，打开设备挡板仔细测试了约五分钟，就请工人把设备上的一个线圈拆下来，并且要来剪刀，剪掉了一圈半，然后又请工人安装上。一试机，设备正常运转了。老板十分高兴，千感万谢之余，谈到了报酬问题。年轻的工程师开价：1000美元。老板惊呼，您只看了五分钟，剪掉了这么一段铜线，这是我见到的最贵的铜线了。工程师回答：您说得不对，这段铜丝最多也就值10美元，但是我发现了这段铜线，而且知道在那里下剪刀和剪掉多少，这些应当值990美元，所以刚好1000美元。老板听后，佩服至极，无限感慨地说：“这就是^v^核心能力^v^，如果我的员工和我本人都有类似这样的^v^核心能力^v^，企业就有了核心能力，我们在市场上又怕谁呢？”

第二：理论无用

有人说理论无用，这实在是误解。因为理论就是前人总结实践的结果，如果说它无用，一定是你的应用条件出了问题，而不在理论本身；无知才是“无用的代名词”。

日本松下公司老总松下幸之助曾经说：^v^只有傻瓜或自愿把自己的企业推向悬崖峭壁的人，才会对教育置若罔闻。^v^

七十年代在施乐公司的帕洛阿尔托研究中心，研究人员发现了图形接口计算机的关键要素。可是施乐的经理层对这项可能形成的独立技术研究接触不多，显现出傲慢的无知，进而采取了一种轻视的态度。而苹果公司经理人乔布斯来该中心参观后，敏锐地发现了这个新东西，并且迅速理解了它的重要性和潜在价值，他收集了被施乐自己轻视多年，而且是施乐多年投资研究的成果，用到苹果公司，制造出了Macintosh个人计算机。这个使施乐公司经理人无地自容的故事，至今还警示着世界的企业家们。

任何人都知道克服^v^无知^v^的唯一方法就是学习。在各种学习方法中对成人最有效的方法就是有针对性的培训。

第三：没有用处，还不如购买仪器或者做促销

我们购买仪器或者做促销是为了更好的服务和增加我们业务的渠道，然而，我们如何选择好产品或者仪器，如何把产品销售出去？如何策划好活动，这才是关键之关键，曾有一个客户很坚定执着跟笔者说，“我不会参加培训的，浪费钱，我再选一个品牌过来，最少它卖不出去还是有东西在”，我没有反驳，半年以后，我碰见他，他告诉我，他已经添加了4款品牌，但是生意还是不好，我说“你卖不出去，虽然东西在，可是过期后他就不是钱了，但是你学到如何卖东西，结果就不一样了” 同样的加盟店，同样产品的专卖店为什么有的倒闭有的红火呢？关键在于你的经营之道。

在一个培训会上，老师问一个问题，一位中国商人，想组织一批T恤卖到中

东地区，他最大的成本是什么？经理人的回答是多方面的：价格成本、运输成本、交易成本、战争等不可抗拒力带来的成本等等。但是老师问经理人，大家谁看到过中东的男人和女人穿T恤呢？原来，当地的气候炎热，紫外线强烈以致灼伤皮肤，再加之民族习惯，几乎无人穿T恤。所以，要说最大的成本，是我们^v^不知道的成本^v^，也就是说，最大的成本是我们的无知！

第四：“培训会上感觉不错，可是一培训完就觉得什么也没有学到”

经营的根本在于经营之道，专业的培训就是经营之道的解惑者。管理培训是态度的培训，思路的培训，“态度决定思路，思路决定出路”，你回想一下，为什么我们课上感觉好，那是因为培训课上老师的提出的问题和分析的情况会常常跟您的心灵产生共鸣 “我就是这样做的”“哦，原来如此啊”，其实管理培训是感性和理性的结合，只要你听进去并深思了，它就完全溶入在你的大脑里，不自觉的指导着以后的经营思路。所以上课不是仅仅在课堂上学好，更是清理头脑、整理思路的过程，而且这是一个延续的过程。

**美业工作总结系统18**

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。

**美业工作总结系统19**

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。

二、年终总结的关键点

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，遇到一些什么问题，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的一个机会。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。

**美业工作总结系统20**

前不久我来到了“XX”学校，在这里不仅有一流的师资队伍先进的教学没备，而且非常注重诚信，因为它的诚信我选择了XX。我是班上唯一的男生!在这里有位年轻漂亮、文静大方而且是非常优秀的教师，当然是我的主讲老师XX老师。

XX老师在XX学校有四年多了，用她真诚、热情的心教育了太多的人才，当然以后我们定然也是。

来上课也有半个月了，虽然之前学过眼形的矫正、鼻部的修饰、眉毛的矫正和脸形的矫正，还有日常生活当中的妆面比如：职业妆、冷妆、晚妆、暖妆、新娘妆、新郎妆。这些学过的知识以后也会经常看和记最重要还是理解。

现在恢复到了第一节课，在这节课中学到的内容很多，还有同学之间也相互的认识了都非常开心，然后学到的有人与人之间要学会微笑、赞美。以后对顾客或者朋友、亲人也要学会赞“只有同流才能交流、只有交流才能交心、只有交心才能感情、赞美是人际沟通的润滑剂”所以说赞美别人不仅别人快乐自己也开心，还有不管在工作中或生活中都要有良好的素质对待顾客要热情、主动、认真负责，举止文明、谦虚谨慎这是我们要牢记的。下面当然也是非常重要的比如：化妆的概念、造型的概念、化妆的作用、化妆造型的意义都会记牢的。XX老师讲的重点是化妆的特点：在不同的场合、不同的时间、不同的人物都要随着“它”们的变化而变化。

做为一个合格的化妆师不仅要有良好的审美能力也要时刻观察生活中的美，既要有丰富的想象能力和第一时间感觉好与不好、也要熟练的表现能力，这是我们必须要做到的。以后做为化妆师我们也要时刻保持高调，要用我们的专业术语、时尚的个人形象、充满自信的笑容，让顾客充分感受到你是非常棒的化妆师。接下来我会认真学习，承诺不是在纸上是在心中。

XX老师您放心您的每堂课每次作业我都会用心听用心做，最后向美丽而大方的XX老师说一声“感谢”……过去和未来在XX学校的点点滴滴，都将成为我人生中一段最美好的回忆。

**美业工作总结系统21**

20xx年在院领导的正确指引下，在科主任，护士长及科室同志的辛苦栽培和指导帮助下，我在思想和工作上取得了很大进步。现手术室护士年终总结内容：

>一、在思想政治方面

我积极拥护医院的各项方针和规章制度，以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，视病人如亲人，坚持以质量为核心，病人的满意度为标准，牢固树立团队精神。

>二、积极学习各项新技术、新业务

作为一名手术室护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，时刻注意保持无菌观念，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的集体责任感和荣誉感，团结同志，凡事以工作为重。为患者提供全方位优质服务，与手术医生积极密切配合，团结协作，打造和谐的工作氛围，保证手术顺利完成。

>三、积极参加科室组织的危重病人抢救工作，配合各科室做好抢救工作

我工作中团结同事，积极进取，严格查对，严谨细致，杜绝差错事故的发生，在保质保量完成手术过程的同时，还要不断提高自己的操作水\*，积极参加各项新业务的开展。参加工作一年来，我在科室同志们指导下刻苦学习积极进取，掌握了各科手术配合步骤如：普外、骨科、胸科、妇产科及脑外科等等，加深了自己的无菌观念和操作要求。

进入手术室的第一天，老师便对手术室的环境与器械向我们做了详细的介绍，让我认识到了解环境和认识器械的重要意义——这并不是简单的参观了解，更重要的是让我们能够在最短的时间内熟悉并掌握它，在环境中能够迅速的找到所需的物品！同时也使我们认识到时间就是生命，我们必须争分夺秒！

第一次上台做洗手护士，紧张的心理挥之不去，可在带教老师的耐心指导与鼓励下，我很快调整好了自己的心态，从开台开始，到无菌衣与无菌手套的穿戴，到器械的传递，再到上刀片与穿针线等等，工作过程中我更加懂得了“百看不如一练”的含义！巡回护士的工作体验，让我认识到这项工作的重要性，看似简单，其实不然，必须有扎实的理论基础与丰富的临床经验才能更好的完成工作。同时与洗手护士一样，承担着重大的责任与压力。

在手术室的实习中，强化了我的无菌观念，增加了无菌原则意识。让我对洗手护士和巡回护士的工作任务有了更深刻的认识与了解，使我更加懂得工作之间互相配合的重要性。手术室的工作让我体会到生命的可贵与脆弱，让我更加意识到护理工作的`重要性。

新的一年即将来到，回顾过去的一年我感慨万千，展望20xx年我信心百倍，在新一年的工作中我将克服20xx年度自身的一切不足，取长补短，戒骄戒躁，不断完善自己，提高自己业务水\*，争取在新的一年在各方面都更上一层楼，取得辉煌业绩。

**美业工作总结系统22**

一月份计划

1 本月目标业绩：

达成方案：

(1) 通过“新春美白新女性”的常规促销活动。

(2) 通过社会关系，展开团购工作。

2 老板工作：

(1)制定全年发展规划

(2)明确去年整体经营状况

(3)协调社会公共关系，各方面相关单位打点应酬

(4)展开团购工作

(5)调整员工关系，员工年终承诺兑现，可考虑讨论并推广新的薪资方案

(6)与每个员式单独双向沟通，赞美感谢与派红包

(7)大店开董事会，通报一年工作状况和营销状况

3 活动企划

(1)检讨“三八”明星终端会的方案

(2)进行电话贺岁活动二月春节，向老顾客电话拜年，其中大客户送挂轴春联，吉祥鞭炮，开运饰品，其子女准备压岁钱，员工新年利士

(3)寄礼品给员工父母

4 培训

(1)员工写去年总结，并对新年展望，

(2)学习拜年吉祥语，员工相互集体给父母道祝福

**美业工作总结系统23**

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。20\_\_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，我们围绕在公司领导的企业理念下，在x总的督促下，用我信念与坚持，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“美妆业一流的顾问管理公司”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在\_\_美容界的顶端，这是我们\_\_的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，我作为一个店长尽职尽责，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是美容院的全体员工给了我很大帮助，我觉得经理、顾问、美容师和我的配合无可挑剔，之所以我能够完成领导下达的各项服务与业绩指标，是与领导我们的团队子分不开的，作为一名店长，我向付出的领导全体美容院员工们致敬。

\_\_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，从前台引领顾客入店至美容师和顾问积极热情的服务，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名店长的体会与心得。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\_\_x的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着。

**美业工作总结系统24**

20xx年是xx收获的一年，是充满激情的一年，在过去的一年里，在普丽缇莎各级领导的关怀和帮助下，在各位员工积极配合下，普丽缇莎获得了空前的成功。在这里，我谨代表xx直营店向大家表示深深的感谢。

20xx年主要工作情况汇报

转眼间20xx年已经接近尾声，这一年以来，在xx各级领导的关心和帮助下，和各位xx的兄弟姐妹们的通力配合下，xx全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们xx美容院获得了业绩上的重大突破。我作为xx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xx一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20xx年我们美容院取得的主要成绩有，我们创造业绩xx多万，平均每个月业绩将近xx万，获得xx最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了xx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xx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20xx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20xx年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破xx万，大家有没有信心？

**美业工作总结系统25**

人美、业美、村更美

——三美打造美丽XX村

“榆柳荫后檐，桃李罗堂前”东晋诗人陶渊明用白描的手法描绘了美丽乡村的应有之景,本人勤勤恳恳兢兢业业为的就是将XX村打造成诗中之意。如今，村容整洁、环境优美、人民幸福，我深感之欣慰。取得这样的成绩离不开党和国家政策的支持；离不开街道党委、办事处的帮扶；更离不开全体XX村民的信任。

一、以身示范，不断进取，使“人美”

高尔基说过“书是人类进步的阶梯”，若要提升个人素质和道德修养，读书是必不可少的。因此，本人自任职以来，紧紧围绕“人更美”这个中心观念，努力带头学习。一是强化理论学习。努力学习马列主义、^v^思想、^v^理论和“三个代表”重要思想，以科学发展观为指导，重点学习^v^系列重要讲话精神。二是研读重要读本。带头研读《关于新形势下党内政治生活的若干准则》、《中国^v^党内监督条例》等。三是参加组织培训。坚持参加上级组织的各种培训，不断加强自身的党性修养，提高自己的政策理论和工作水平，不辜负群众的期望，努力提高自身的政治素质和工作能力，提升自身综合素质。

二、以人为本，脚踏实地，让“业美”

“衙斋卧听萧萧竹，疑似民间疾苦声” 村中百姓的一举一动都牵动着我的心。我主要是负责行政村里的日常事务，同时积极配合村党支部开展各项工作，服从、服务于班子集体工作的目标，团结带领村委会成员在党支部的领导下管理村务。一是切实关注弱势群体。为把扶贫帮困工作真正落到实处，由我牵头仔细做好排摸调查，把符合低保的困难户和符合条件的残疾人上报到民政办，争取政府的政策支持，保障他们的合法权益。同时，我村班子成员每人结对一户帮困户，节假日期间上门看望，嘘寒问暖，送去慰问品，使他们真正感受党和政府的温暖，营造一人有难，众人相助的良好社会风气。20\_年总计慰问群众？？人，帮助困难家庭？？户，进一步提升了村中百姓的幸福指数。二是狠抓平安创建工作。重点化解各类纠纷矛盾。本着公平、公开、透明的原则，按照《^v^人民调解法》相关规定，耐心化解村民矛盾，为村民解决实事，20\_年共收到各类纠纷矛盾？？起，成功化解？

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