# 吉林理发店工作总结(推荐42篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-07-26

*吉林理发店工作总结120xx年的上半年转眼就已经结束了，作为一名专业人士，我准备对上半年的工作进行一个总结。就必须有最基本的要求，不论仪表，举止或是谈吐以及专业知识技术，沟通技巧，真才实学的专业技能，不断自我完 善的敬业态度，都是一个专业美...*

**吉林理发店工作总结1**

20xx年的上半年转眼就已经结束了，作为一名专业人士，我准备对上半年的工作进行一个总结。就必须有最基本的要求，不论仪表，举止或是谈吐以及专业知识技术，沟通技巧，真才实学的专业技能，不断自我完 善的敬业态度，都是一个专业美发师所必须掌握的。

素质两个字，现在被屡屡提及。其真正涵义，即指在生理、心理、品德、知识及 智能各方面给人的整体感觉或是评价，这种从里到外为出发点的观察方式，可以从四个方面来探讨：外在素质、内在素质、知识素质、技术素质。

外在素质的修饰外在素质可单凭外美发设计表直觉，其包括一个美发师的容貌、形体、风度、所质、言谈和举止等方面。

外在素质不是指每一个从事美发工作的都必须 是俊男靓女，它包括了三个主要的美：

>1、自然素质

就是美发师本人与生俱来的 容貌和形体的特征，属于遗传性的素质。对于美发师而言，基本自然素质的严格 掌握是必要的，如：五官端正、体形适中等。

>2、仪表美

仪表是一个人最先呈现在他人面前的外在形象。指人的衣着、造型、举 止、风度、气质及表情。美发师的职业是对美的创造和维护，其仪表应和高尚的 职业形象相呼应，要求：服装整洁；举止礼貌；表情亲切；自我尊重。

>3、分区语言美

语言的魅力是无限的。美发师的语言美，包括：准确；简洁；感情丰富； 幽默；文雅。

内在素质的培养内在美最主要表现在一个高度负责的行为及认真 踏实的工作态度上，敬业、和群以及精益求精的精神，不骄傲、亲切的待人处事，谦恭有礼这些都是内在素质散发出来的无形吸引力，是一种高尚的情操和品德。

事实上，美发是一种技术和理论高度结合的事业，内在素质是慢慢让客人体察出来的，一旦被肯定之后，顾客会主动投以信心、信任、信赖。

技术素质要求正 确熟练 技术素质即表示打理客人发型的能力，学习理论知识的修剪 目的是为了提升实际应用的水准，不是为了装饰门面，美发师要重视基础理论的 吸收，同时不能忽视基础技能的培养和提升。新的手法，新的应用技术与现在诸 多仪器结合， 可以使美发的工作发挥得更加淋漓尽致。不能自我满足或是固步自封，那会阻碍技术素质的更加精进。

知识素质要博而深面对美发发展模式的快速变化以及新观念的建立。

美发师应认真审视自己知识结构及信息收集能否赶上 时代步伐，及时充实及完善自身的知识体系。美发师所要的信息及知识，不仅在专业领域中要深入，对一般知识要有博学的观念。你面对的客人，肯定你、信任你之后美发店，便会成为你的朋友，甚至是无话不说的好朋友，如果美发师知识越广博，越能和客户交换看法，解答顾客的种种问题。

特殊素质审美的素质：要有美的整体观，综合判断顾客的脸型，以美学的角度来修饰缺点及展现优点。除了先天禀赋之外，平日多加观察研究及吸收旁人的经验、专家解说，是可以强化之方面素质的。

素描的素质： 美发师的审美观和客人的审美观可能有差异良好的素描能力可以预 先简单地描绘，让客人一目了然，很容易就能产生一致的共鸣或取向决定，也可 少减少事后客人感觉不满意的情况发生。简单的脸部素描、身体素描是用心分区 练习或通过素描专家的指导，而培养的素质。

当然，并不是说具备了以上这些素质就一定能成为优秀的发型，但不具备这些素质的美发师，一定不能出人头地，更不要说成为领导者或者拥有自己的沙龙了。

所以，不断学习，不断充实，不断提高自身综合素质应该成为每一位美发师的目标。

美发在过去只是为了满足人们长发剪短、白发染黑、直发烫卷的基本生活需要，可随着人们对美的不断追求，随着社会的不断发展与进步。

回顾完上半年，我也下定决心，之后我要好好的做好下半年的工作。

**吉林理发店工作总结2**

今年有段时间我思考了一下自己和目前社会的情况，我发现自己对美发行业感到由衷的热情，对发型设计，造型很有兴趣，所以在思索了一段时间后，我选择了这个行业。

我选择了一家在我们这相对大型的美发店，开始了我人生中的第一个行业，在这做学徒，我们都有自己的师傅，师傅很好，也很愿意教我们。在这里主要工作的几个等级，也是发型里的主要职位有学徒，助理，技师，发型师一层一层往上做，当然发型师也有档次只分。

我刚来这里的时候，首先了解了一下发型界的基本行情，熟悉一下环境。这几天都在跟着师傅学习怎样做助理，了解助理的工作，然后教我们洗头，按摩等，以前以为这很简单，师傅教了以后才知道洗头按摩还要那么多的技术，我决定好好学习，早点成为助理。

在这里学习了半个月，在3月1号正式上牌成为店里的一名助理员。关于助理的工作已经基本了解，但给顾客洗头时还是会出现一先问题，在发现问题的时候我会认真思考，向师傅请教，一边工作一边学习，争取每天进步一点点，早日成为一名优秀的助理员，然后再向技师发展。

工作时忙的时候很累，有些学徒想要放弃，想换工作，但我对自己说，这是我自己选择的职业，我喜欢的职业，不管遇到什么困难，我一定要坚持下去。

在那里的时候感觉时间过得真快，一眨眼半个月或一个月就过去了，可我遗憾的发现在这段的时间里，我没有进步，师傅说那是正常情况。但我感觉的问题好多，有点难以适应现在的生活，一个忙碌的生活，每天都很累。现在的办法就是坚持了，坚持下去就是胜利。加油！

我记得那时候又过了一段时间，我感到了迷茫，因为我发现了很多真相，我在这个月里没有了以前对发型设计的好奇，兴趣也淡了很多，我好几次问自己是否真的爱这个行业，我有点动摇了。我感觉自己在这个社会里，懂的好少，总是能在同事里知道一些我不知道的，因为我真的懂的太少，对这个社会好陌生。

我现在想在不同的行业多去了解一些知识，我想2至3个月换一个工作，让我去不同的行业做一些不同的工作，这样可以多去了解一些知识和这个社会。

就因为那时候出现的很多问题，使我动摇了。终于走到了尽头，我放弃了要成为发型师的梦想。在这2个多月里，虽然没学来什么技能，但我觉得还是有收获的，对社会的认识和了解，现实的无情和残忍让我感到前所未有的压力，我开始思考未来，我会成为什么的人？永远为别人打工么？不，我要自己当老板！所以我现在要努力，要比别人更努力！

对于那段时间的实习，我感觉我是失败的，因为我根本没坚持到最后，退缩了。但我又觉得这也是一种收获，多了一些对自身的认识和对社会的一种认识，也让我明白很多道理，在这个社会我懂的太少，需要学习的太多，但我一定会努力的！

**吉林理发店工作总结3**

转眼之间，一年即将结束，回顾这一年来的美发助理工作，感触很深，收获颇丰。这一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面为我美发助理工作这段时间做总结：

>一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力

在美发助理工作的过程中，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。

在这一年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。通过这一年的工作，并结合美发助理岗位工作的实际情况，认真学习的美发助理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。

>二、尽力履行自己的工作职责

1、具有良好职业道德，遵守各项规定，服从工作安排，清楚自己的工作范围，以诚实的态度热情周到地做好每一项工作。

2、尊重同事，师傅，做好接待客人的每个步骤，听从班长，主管，咨询顾问的工作指令，安排，热情接待客人，积极为客人做力所能及的事情。

3、做好个人的周，月工作总结，工作计划，不断检讨和改进自己的专业技术，积极参加定期或不定期的技术培训考核工作，让自己时刻保持状态。

4、为客人服务要认真细致，按规定程序工作，不偷工减料，遇到特殊客人保持冷静，不发脾气，必要时请班长或主管协助解决。 总之，良好的沟通会为下一步工作铺垫基础，希望所有的美发助理都能在自己的工作岗位上大展拳脚，最终取得优秀的工作效益。

>三、转变角色，以极大的热情投入到工作中

从大学校门跨入到美发助理岗位工作岗位，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。

>四、牢记自己的岗位职责

1、遇到不妥的地方或缺少材料等，要请教，但不要当着客人的面发问。

2、服从分工安排，任何工作都应努力，自觉，积极，主动完成，配合师傅争取的经济效益。 3、接待进入店内的客人，热情待客。礼貌服务，主动向客人介绍美发项目，积极向客人推销产品。

4、保持公司环境的整齐，清洁，自觉遵守和执行卫生标准，有责任维护美发店正常工作秩序。

>五、存在的问题

一年来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对美发助理岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**吉林理发店工作总结4**

自信是永不枯竭的源泉，自信是奔腾不息的波涛，自信是急流奋进的渠道，自信是真正的成功之母。在这个美容时代里美导扮演着什么样角色呢？如果有勇气挑战这个职业，除了要有坚定的信心外还要充分具备以下条件：

>一、耐得住孤独。

这可是个很大难度的挑战，因为做为美发助理，你要冲锋陷阵派遣到全国各地帮助代理商们去扶持加盟店。想想看，一个南方出生的人可能要去北方，甚至要派到新疆或者是西藏，请不要以为去旅游，由于公司的需要你要扶持所管地区时间长达三个月、半年到一年不等。可说是身在曹营心在汉，正因为如此，许多的美导由于孤独，寂寞心情最终被潜移默化成为代理商的人。这也是美发公司值得深思的地方。

>二、要具备有全面的美发知识

除了具有基础的美容、店务管理知识。还要完全了解掌握公司所有的产品知识和操作技能以及市场终端回馈的信息。记住多问多学，学会换位思考提出疑问，比如：如果我是顾客我对产品会有什么疑问。这些也是终端常会被提问到的问题。如果你对店务管理不是很有信心，可以从维护代理商的加盟店的过程中，吸取各店的精髓，在聚集经验的同时还可以做为与美发店老板交流的资本，那样不仅得到老板的垂青，同时为自己的工作带来更好的沟通和便利。

>三、搞好人际关系

1、帮助发型师创造业绩

帮助发型师创造业绩是助理的天职，也是助理这名词的含义。

在国外的连锁发廊里，总会把秀的助理集中安排在该连锁的总店，因为总店的业绩高低代表着该连锁的强弱。每个总管理处都了解‘一家店要稳定，一定要有好的发型师当后盾；而一家店要强大火爆，则一定要有优秀的助理群当先锋！’由此可见助理在组织中所占的角色有多重要，因此每个助理在公司的行为举止、工作技能都要常常自问——我这样能帮助我店里的发型师创造业绩吗？

当一个助理每天睁开眼睛就想着如何帮助发型师创造业绩时，当然就会想到如何把发型师的顾客服务好、如何精准达成发型师交付的烫染工作、如何吹捧拉抬发型师的技术与经验…只要助理具备这些观念与技能，发型师的业绩自然就水涨船高扶摇直上。

2、努力学习技术迈向发型师之路

担任助理是在成为发型师之前的阶段性职务，就像念小学的目的是为了将来念大学或更高的学历。助理不是从事美发行业的终极目标，因为助理的工作‘付出与收入’是不成正比的，而一个好的发廊通常也提供了助理学习的机会与平台。

每个助理也应该把握这个机会努力学习，当哪天正式晋升成为一名发型师时，才会更有机会来为自己挣钱与回馈美发店培育之恩。

>四、牢记自己的岗位职责

1、遇到不妥的地方或缺少材料等，要请教，但不要当着客人的面发问。

2、服从分工安排，任何工作都应努力，自觉，积极，主动完成，配合师傅争取的经济效益。

3、接待进入店内的客人，热情待客。礼貌服务，主动向客人介绍美发项目，积极向客人推销产品。

4、保持公司环境的整齐，清洁，自觉遵守和执行卫生标准，有责任维护美发店正常工作秩序。

5、具有良好职业道德，遵守各项规定，服从工作安排，清楚自己的工作范围，以诚实的态度热情周到地做好每一项工作。

6、尊重同事，师傅，做好接待客人的每个步骤，听从班长，主管，咨询顾问的工作指令，安排，热情接待客人，积极为客人做力所能及的事情。

7、做好个人的周，月工作总结，工作计划，不断检讨和改进自己的专业技术，积极参加定期或不定期的技术培训考核工作，让自己时刻保持状态。

8、为客人服务要认真细致，按规定程序工作，不偷工减料，遇到特殊客人保持冷静，不发脾气，必要时请班长或主管协助解决。

总之，良好的沟通会为下一步工作铺垫基础，希望所有的美发助理都能在自己的工作岗位上大展拳脚，最终取得优秀的工作效益。

**吉林理发店工作总结5**

自全省开展“十小”行业质量安全整治与规范工作以来，我局高度重视，第一时间成立美容美发整治与规范工作领导小组，及时召开专题会议，布置专门人员，对工作进行了全面部署，迅速地开展了美容美发（足浴）行业整治与规范工作。经过前段时间的努力，取得了一定成果，现把小美容美发行业试点工作以及面上调查摸底情况报告如下：

>一、领导重视，组织健全。

自今年7月份局领导接到省、市、区关于“十小”行业的整治与规范工作的文件后，立刻按文件要求成立了以局长为组长，副局长为副组长，科室人员为组员的美容美发行业整治与规范领导小组，先后多次召开碰头会，解决相关问题。为了支持工作，局领导多次商量此项工作，已从局办公经费中拿出18000元作为此项工作经费，还专门从其他科室调配人员加强力量。

>二、因地制宜，明确标准。

接受新增美容美发行业管理后，经贸局及时调整思路，根据省市区开展“十小”行业质量安全整治与规范工作方案制定了《温州市龙湾区小美容美发行业质量安全整治与规范工作实施方案》。为了营造氛围，及时制作宣传图画，印制有关宣传资料在全区进行宣传。针对全区美容美发行业点多面广，标准不一，管理底子薄、基础差等情况，参照其他县市区的行业标准制定了适合龙湾实际的美容美发（足浴）行业标准，并印制1500份，分发给全区每一个美容美发（足浴）行业的店面。

>三、组织培训，扩大宣传。

为了加大培训力度，我局会同有关部门组织蒲州街道部分美容美发（足浴）业主进行业务知识培训。一是传达了省市区有关文件精神；二是把《卫生管理制度》、《卫生操作规程》及《用品用具清洗消毒方法》组织大家进行了学习；三是区卫生局专业人员就美容美发、足浴店卫生知识进行了辅导培训。通过此次培训，不仅起到普及知识，查漏补缺，积极整改的作用，而且扩大了宣传面，加快了试点工作步伐。

>四、调查摸底，积极试点。

根据全区统一安排，年底前要完成全区美容美发（足浴）行业的调查摸底和蒲州街道“十小”行业质量安全整治与规范试点工作。截止12月底已全部完成全区十个镇（街道）美容美发（足浴）行业调查摸底工作。我们在蒲州街道积极开展试点工作，结合街道创建文明“一条街”活动，确定美容1家、美发1家进行试点，其他门店进行规范，《美发卫生管理制度》、《美发卫生操作规程》、《美发服务价目表及监督电话》、《美容院卫生管理制度》、《美容院卫生操作规程》等镜框，统一制作100份，已发放了一部分，其余于近期内统一上墙，对消毒设备、消防器材等必须设施、设备强制要求业主购买，对内部装修破旧，环境卫生不达标的个别店面要求及时整改。

>五、积极协调，联合执法。

为了有效整治无证照美容美发经营点，积极协调根据《龙湾区“十小”行业整治与规范活动工作方案》的整体安排，结合蒲州街道实际情况，XX年12月15日至17日，由我局牵头，组织工商、卫生、质监等部门及蒲州街道配合，共10人，对该街道的美容美发足浴行业开展了一次联合整治专项行动，共发放整改通知书10份，取缔无证经营户4家，当场扣留美发工具9套，有力震慑了美容美发无证经营者。

>六、对照检查，逐项落实。

自收到上级部门《关于对XX年小美容美发足店质量安全整治与规范工作进行总结评价的通知》后，我局认真组织了学习，并对检查的内容逐项进行对照落实，查漏补缺，认真对待。

1、小美容美发足浴店已100%建档；

2、制定适合本区的标准规范，并开展了培训；

3、在试点单位整改规范率已达91%以上，在主要街道除一家卫生许可证正在办理，外，其他门店证照齐全；

4、卫生消毒设备全部都有配备，但使用不经常，制度落实还不够到位；

5、索票索证制度，美容店有落实，美发店难以落实；

6、场所卫生近期有改观，保持有希望；

7、大部分从业人员有健康证，但有少数人正在办理中，已再三交代，近期会办理好。

**吉林理发店工作总结6**

下面带来两篇理发店月总结报告。

一篇主实战，一篇主销售，都有很大的参考价值：本人为xx美发店中的一位师傅，现将工作心得做如下总结：

开业前期发宣传单，必须培训员工的销售话术，要信的过的人亲自带队发，必须发到位。开业第一天：

1做生意，必须要维护好自己的亲朋好友，最先靠亲朋好友的支持，方能走得更长远。2金字塔销售模式，亲朋好友，发展亲朋好友，无限循环。

3做美发技术活，靠的就是技术与服务，方能走的更长远，如果不能将亲朋好友都服务不好，就不要谈以后如何生存发展了。4收银系统要完善。

5一个新店开业，最初的人员一般不稳定，如何维系他们，就是让他们挣更多钱，发挥自己的价值。一个老板真正意义上的关心员工。而不是小帮小派。

6二楼经营美发店的优势，环境好，房租便宜。但劣势是：生客就相对少了。所以必须要走精品，走质量，价格优惠，洗头洗到位，发型师做头发做到位。

7技术层面，生客要沟通好，沟通占百分之八十，技术占百分之十，其他占百分之十。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高美发销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名美发销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的

销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们妮薇雅美发店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以美发店的经营理念为坐标，将自己的工作能力和美发店的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**吉林理发店工作总结7**

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、销售是美发师的职责，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、美发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。

**吉林理发店工作总结8**

眼之间，20XX年即将结束，回顾这一年来的美发助理工作，感触很深，收获颇丰。这一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面为我美发助理工作这段时间做总结：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力

在美发助理工作的过程中，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。

在这一年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。

通过这一年的工作，并结合美发助理岗位工作的实际情况，认真学习的美发助理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。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责

在美发助理岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在美发助理岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的.，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。

为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对美发助理岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据美发助理工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成美发助理岗位工作的任务。工作以来，我经常得到了同事和客户的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中

从大学校门跨入到美发助理岗位工作岗位，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。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事

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，才能实现的价值。工作期间，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。

五、存在的问题

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对美发助理岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**吉林理发店工作总结9**

阳光依旧明媚的有些泛滥，但阵阵冬风送来的丝丝凉意，宣告今年即将结束，也仿佛在提醒我：是时候进行一次总结了。

我是一个很潮的男生，很注重自己的发型和穿着。所以，理发店是我经常光顾的场所，我几乎每一两个月都去染一次头发，顺便换个新发型。今年，恰好我一个朋友自立门户，刚开了家小型理发店，正缺人手呢，我也想获得免费而且全套的美发资格，于情于理，与公与私，我去他的理发店当美发助理，都是一个不错的选择，所以，我便这样做了。

他的理发店坐落在我市一条比较繁华的路段，所以顾客还是蛮多的。由于暂时没有其他员工，我们两个每天都忙的不亦乐乎。我放弃了每天的懒觉，8点就准时赶到他的店，跟他简单的收拾一下，便准备迎接顾客的到来。说是美发助理，其实我的工作就是帮他打杂，我主要负责给客人洗头、清洗毛巾，再就是帮他打个下手之类的，至于技术层次的，我除了染发，其他的几乎都帮不上他。

因为理发是个技术含量很高的工作，就拿染发来说吧，每一种颜色，都需要理发师精心的用几种染发剂调配，然后细心的涂抹在顾客的头发上，等到指定时间过后，再洗一遍，便大功告成了。但是，整个环节，如果出了一点差错，比如剂量上的误差，或早或晚的洗掉染发剂等等，都会让颜色出现偏差，让顾客感到不满意。

还好，我曾经为了节省费用，自己给自己染过头发，所以多少会点。在他的指导下，我染发的技术更纯熟了，我也越来越喜欢染发这项工作了。每次给顾客染完头发，我都受到了相当的好评。

每当这种时候，我就感觉被幸福和温馨包裹着，就好像一位艺术家完成了一件自己梦寐以求的艺术珍品后的心情一样。我会用相机，把我每次的作品都记录下来，留作纪念。

时光荏苒，xx年结束，最后的这些天，劳累了一个多月的我，打算好好享受一下假期，便从他的店离开了。回想起这些天的经历，我感觉极其充实而有意义。

我又一次体验了劳动人民的艰辛，更体会到了“创业路上艰难多”这一亘古不变的真理，所以，我必须提醒自己，时刻准备着，去吃苦吧！除了这些，我还掌握了一些商业经营的艺术，我想，这对于我之后的职业生涯或是自主创业，都能起到积极的促进作用。

**吉林理发店工作总结10**

转眼间20xx年已经接近尾声，这一年以来，在各级领导的关心和帮助下，和兄弟姐妹们的通力配合下，全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们美容院获得了业绩上的重大突破。我作为一名普通的店长，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，我们才能随着美容院一起成长和进步，最终成为美容行业秀的服务团队。

20xx年我们美容店取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，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xxx精益求精、止于至善xxx的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破500万。

**吉林理发店工作总结11**

自信是永不枯竭的源泉，自信是奔腾不息的波涛，自信是急流奋进的渠道，自信是真正的成功之母。在这个美容时代里美发助理扮演着什么样角色呢？如果有勇气挑战这个职业，除了要有坚定的信心外还要具备一些条件，现就以一年的工作情况做以总结：

一、耐得住孤独

这可是个很大难度的挑战，因为做为美发助理，你要冲锋陷阵派遣到全国各地帮助代理商们去扶持加盟店。想想看，一个南方出生的人可能要去北方，甚至要派到新疆或者是西藏，请不要以为去旅游，由于公司的需要你要扶持所管地区时间长达三个月、半年到一年不等。可说是身在曹营心在汉，正因为如此，许多的美导由于孤独，寂寞心情最终被潜移默化成为代理商的人。这也是美发公司值得深思的地方。

二、要具备有全面的美发知识

除了具有基础的美容、店务管理知识。还要完全了解掌握公司所有的产品知识和操作技能以及市场终端回馈的信息。记住多问多学，学会换位思考提出疑问，比如：如果我是顾客我对产品会有什么疑问。这些也是终端常会被提问到的问题.如果你对店务管理不是很有信心，可以从维护代理商的加盟店的过程中，吸取各店的精髓，在聚集经验的同时还可以做为与美发店老板交流的资本，那样不仅得到老板的垂青，同时为自己的工作带来更好的沟通和便利。

**吉林理发店工作总结12**

1. 改变从头，愉悦在心

2. 头上风景线，启动新生活

3. 春天来了，你的头发该烫了?

4. 烫别人不敢烫的头发，烫别人烫不出的发型!

5. 本店三种发型不会烫(让你老气，俗气，生气的发型);

6. 你的风彩，来自我的光彩;

7. 你的魅力来自我的创意;

8. 到了这里，才发现自己;

9. 留下你的头发，请把面子带走!

10. 虽然你的头发被剪掉了，你却得到了面子;

11. 烫出闻不到的味道----女人味

12. 头发乱了，卷起你的头发

13. 购买健康，赠送浪漫

14. 购买健康，赠送尊贵

15. \*\*\*\*---给你想要的感觉

16. 剪发不贵，烫染免费

17. 洗护不贵，烫染免费

18. 欣赏---发自内心

19. 想烫就烫，烫得漂亮;想染就染，染得精彩

20. 不同的创意，相同的满意

21. 剪掉千丝烦恼，烫出万种风情

22. 吹散一生疲惫，染出五彩人生

23. 洗掉万般愁容，剪出辉煌人生

24. 今季最时尚，烫染大排挡

25. 扮靓你的.发型，愉悦你的心情

26. 烫染之间自是风光无限

27. 想要时尚，就快烫!

28. 头上风景线，好心情随愿

29. 你的美丽---让我们做得更好!

30. 人生乐趣，创意无限

**吉林理发店工作总结13**

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，在公司领导的正确领导下，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20\_\_\_\_，迎来了充满希望的20\_\_\_。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。20\_\_\_\_年，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，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。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、美发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领导还有老师：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提问，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领导和同事，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，专业及业务水平还是欠缺，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支持下，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20\_\_\_\_年的年度目标。

>二、展望20\_\_\_

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20\_\_\_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20\_\_\_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xx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，提高业务水平，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领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合的。更要感谢同事的帮助。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。20\_\_\_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。

**吉林理发店工作总结14**

20\_\_年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导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，对公司深深的感激之情。

一、主要工作情况

回首20\_\_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，我从一名员工在理发店的搭理培养下，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，我成为了理发店的一名店长，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。

二、工作计划

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：基础造型、剪发技巧、熟练程度等。

(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)理发技能：基本的按摩、修剪、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)理发店工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20\_\_年已经结束，我们将迎来20\_\_年，希望20\_\_年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

**吉林理发店工作总结15**

广告语，又称广告词，有广义和狭义之分。广告，顾名思义就是广而告之。广义的广告语指通过各种传播媒体和招贴形式向公众介绍商品、文化、娱乐等服务内容的一种宣传用语，包括广告的标题和广告的正文两部分。狭义的广告语指通过宣传的方式来增大企业的知名度，广告语也是市场营销里必不可少使商家获得利润的手段及其方式。

1、精剪细琢

2、一剪钟情

3、青春短暂，秀发长存

4、聪明不必绝顶

5、早点下“班”美发

6、美给你带来信心

7、美丽人生，从头开始！

8、头上风景线，好心情随愿

9、艺术的“发”源地

10、你的风彩，来自我的光彩

11、你的魅力来自我的创意

12、到了这里，才发现自己

13、想要时尚，就快烫！

14、你的风彩，来自我的光彩

15、你的魅力来自我的创意

16、虽为毫发技艺，确是顶上功夫

17、想烫就烫，烫得漂亮；想染就染，染得精彩

18、年轻美丽从\*\*\*\*\*美发店开始

19、\*\*\*\*\*美发店中秋节热力大放送

20、\*\*\*\*\*美发店，成就美丽梦想

21、\*\*\*\*\*美发店让您重温年轻的梦

22、一份美的投资、一份爱的礼物

23、修护明眸娇颜重拾流金岁月

24、今天免费\*\*\*\*\*美发店(.)

25、浪漫史从\*\*\*\*\*美发店开始

26、仲夏生息调养\*\*\*\*\*美丽有约

**吉林理发店工作总结16**

美发店创卫工作按照某市创卫办的要求，结合美发店实际情况，以创建国家级卫生城市为目标，以深化大众健康教育为基础，积极开展创卫活动，强化卫生管理，不断完善卫生基础设施，建设爱卫制度，经过全体员工的共同努力，美发店卫生、绿化美化、亮化净化工作有了很大改观，全民健康教育工作不断巩固，卫生管理工作实行经常化、制度化、规范化。现将我美发店20\_年创卫工作总结如下:

一、管理层重视，全美发店合力搞创卫 我美发店坚持把创建国家卫生城市作为一件头等大事来抓，列入重要的议事日程，召开了专门的领导班子会议，明确分工，成立了以店长黄爱霞负总责的创卫工作领导小组，负责具体事项的落实，并配备了与工作相适应的兼职工作人员，集中人力、物力、财力等方面全力支持创卫工作。定期召开创卫领导小组工作会议，分析形势、查找不足、修订措施、解决问题。定期组织员工按卫生责任区打扫卫生，做到工作有布置、有检查、有落实，每次检查都进行登记，并纳入年终的优秀部门评比考核内容。做到创卫工作处处有人管、事事有人问，促进了创卫工作的顺利开展。

二、大力宣传，提高员工创卫意识 为创建国家卫生卫生城市，我美发店根据创卫内容，首先是让每个员工明确创卫的要求和意义，组织召开了员工大会，传达了上级部门创卫工作会议精神。其次采取张贴宣传图册等办法，大力宣传爱国卫生、绿化美化、健康知识，努力创建一个舒适的工作环境，做个讲卫生又卫生的市民。4月份美发店把全体员工的身体健康工作做为大事来抓，将全体员工送某市疾病预防控制中心进行全方位的健康体格检查，结合实际进行健康教育。通过开展教育活动，提高了员工创卫意识，增强了员工公德意识，为创卫工作起到了很好的宣传效果。

三、完善制度，认真做好牵头组织工作 根据某市委市政府对创卫工作的安排，我美发店完善了美发店环境卫生制度，制定了创卫工作实施方案和创卫工作计划，划分了卫生责任区，明确各自工作职责，把卫生工作落实到每个人每个部门。定岗、定人，坚持每日小扫除，每周大扫除，组织员工每半月一次环卫工作大扫除、大整改，清扫美发店卫生死角，杜绝了乱堆、乱倒、乱丢现象发生。同时美发店增添公共卫生硬件设施，在公共场所摆设禁烟标识，购置了卫生工具，做到卫生间无臭无味，保持经常清洁，培养了员工的良好习惯。做到以制度管人，严格落实卫生责任制。预防疾病传染

四、根治“四害” 一是加大了对公共区域环境卫生的综合整治力度，彻底清理了积存垃圾和卫生死角，清除了蚊蝇、老鼠孳生地，保持了美发店卫生整洁有序、清洁卫生。二是对除“四害”工作采取“随时发现、随时消灭”的原则，及时灭鼠灭蚊灭蝇灭蟑。按照“五统一”的标准和要求，采取条块结合，以块为主的方法，使鼠密集度控制在国家规定标准以内，确保了除“四害”工作落实，有效预防了传染发生。

五、加强卫生监督，个人卫生常抓不懈。 美发店利用每天的晨会检查个人卫生，尤其重视对个人卫生的检查和良好行为习惯的培养，教育每位员工每天做到两个要“要勤剪指甲，美发店全体员工要求统一穿戴整洁，我们严格按照总公司的仪容仪表着装规范要求每个员工，按照“绿色，健康，环保”的企业文化管理员工的言行举止和服务流程，强化健康意识，树立知名美发店形象。创卫工作有条不紊，成效显著。

三年来，我店按照某市委市政府的布置安排，做了一些工作，取得了一定的成绩，改善了美发店内外环境，员工卫生卫生习惯得到改变，但仍存在一些不足和薄弱环节。今后我们将始终不渝地按照市委、市政府的统一部署和安排，进一步搞好卫生卫生工作，为创建国家级卫生城市做出新的成绩。

**吉林理发店工作总结17**

努力培训各类人才，为社会服务。

我们本着为社会服务的原则，努力为国家减轻负担。

发展再就业的办学思路，招收社会各类人员进行培训，全年共招收学员97名，其中91名参加考试，通过培训各门成绩合格为89名，90名学员走上了再就业道路，使她们又一次为社会服务，同时也解决了她们的工作生活问题。

共有7名学员自己开起了美容院成了经营者，为更多的女性朋友带来美、传播美。

**吉林理发店工作总结18**

一转眼，20XX年已经过去了，在过去的一年里，我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。当然，在这个月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，在美发沙龙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。

但是，我的优势就是我还年轻，我还是一个热爱学习的美发助理。虽然每天的工作很忙，很多，但是我一定会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的我也愿意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，由于长时间在美发沙龙，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，尤其是我对美发产品的理解和美发手法的掌握都不够熟练等。

很庆幸在x—x月我基本完成工作目标，业绩也略有超标，对此我还是感觉很开心，也谢谢各位同时对我的帮助和支持。在接下来的工作中，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发助理。接下来，我会向各位经理多学习产品知识、学习新的手法、对我们新的仪器也争取尽快掌握，以的姿态、更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。

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，在公司领导的正确领导下，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。

**吉林理发店工作总结19**

当一学期紧张的学习生活即将走向尾声，毕业生实习热潮便悄然席卷了整个社会。当然，我们学校也不例外。许多学生都开始谋划着自己的社会生活，有的选择回家，有的选择旅游，有的选择访亲，而更多的学生选择了毕业实习。每一个意气风发、热血沸腾的学生都渴望走出宁静安逸的校园，摆脱乏味无聊的生活，踏入社会，找一份工作，靠自己的双手和智慧，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到社会对自己价值的肯定。

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的青年学生，我也欣然地加入了这股势不可挡的毕业实习洪流中。我实习的目的并不是纯粹为了赚钱，更是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，为自己毕业以后正式工作奠定基础，提供知识和经验。我想，这些比任何所谓的物质追求更重要。因为每个人都有能力赚钱，但并不是每个人都有丰富的工作经验和社会经验，而经验的富与贫都在很大程度上决定了个人工作能力的高低。经验，往往是我们学生所最缺乏的东西!

实习过程：

20\_\_\_\_年12月6日到20\_\_\_\_年1月16日我工作在\_\_\_\_造型，对于涉世较浅、缺乏经验的我来说，工作初期显得十分吃力和窘迫。因为缺乏一定的经验和知识，由此初次工作时显得非常紧张，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三落四等等。这对于我来说，是一个极大的挑战，也是一个锻炼自己、获取经验的机遇。我没有因为自己种.种不好的表现而倍感失落和沮丧，而是更用心地向老师傅和管理员学习，向他(她)们请教经验，并且跟从他(她)们认真学习理发技术，听其言、观其行，不放过任何一个细微的动作，一遍遍识记一整套的理发技术，努力要求自己对客人服务做到无微不至、周到体贴。经过俩个月的勤奋努力和同事、管理员的指导，我基本上熟悉和掌握了有关理发服务的各方面知识，并能很好地作用到理发服务当中去，一步步提高了自己的服务水平和理发技术，由此也得到了客人的肯定和领导们的夸奖。我也很高兴，为自己出色的表现和领导的褒扬而感到满意。然而，与这些相比，我认为自己所获得的经验和认识要更有意义和价值。这不仅仅是一次简单的实习实践，更是一次知识和能力的超越。它让我看到了能力和经验的重要性，让我看到了自己的不足，更让我获得了前进和奋斗的动力!工作中虽然有很多不愉快的事情，最后还是都克服了，在\_\_\_\_造型每天工作12个小时晚上还要上课，确实有些让人接受不了，

记得那是的指导老实叫\_\_\_\_\_\_，总监叫\_\_\_\_，每个月还要开会写月底总结，在\_\_\_\_造型工作累，而且给的钱少，为此还给老师添了不少麻烦。因为某些原因我于20\_\_\_\_年12月16日离开了\_\_\_\_造型。之后我来到了武汉神剪，做烫染师，在这里我学到了很多东西，还有一些新的手法，虽然在这里的时间不长，但是我会好好努力，做最好的自己。

心得看法：

工作锻炼了胆识和勇气，服务学会了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。

在理发店工作，需要做很多的工作，除了日常的服务工作，还要做好推销服务。这是一项非常具有挑战性的任务，也是最能锻炼胆识、勇气、信心的工作。在短短两个月的酒店实习工作中，我一直坚持努力学习、勤奋工作，从一个茫然无知的实习生，到成为一名熟悉业务知识、全面掌握服务技巧、具有较高服务水平的理发师，我也不断提高了自信和勇气，获得了快乐。

**吉林理发店工作总结20**

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，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。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。作为一名美发师，以下是我今年的\'工作总结。

一、服务意识良好

微笑服务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。美发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、理论修养的学习

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；关注当今美发行业的发展新动向，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、技艺修养的提升

美发是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的头发实际上是美发师进行构思，精心绘制的图画。因此，美发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发、发型护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美发服务中取得主动权。

五、个人仪表方面

美发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。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。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发师带给她的服务。同时，也体现出了美发师独有的女性美。处事态度诚恳、乐观、充满自信。

六、美发师的待客礼仪

学习专业的待客礼仪对美发师是尤为重要的。作为一名优秀的美发师，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发师的专业度，让顾客放心于你的服务。

作为一名合格的美发师，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。所以当顾客到美发店来放松心情的时候，美发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。

20xx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，也同时希望美发店能够越做越好。

**吉林理发店工作总结21**

1、对下岗职工的优惠政策，还需进一步提高；

2、对招收的对象文化程度要求不够高；

3、对一些职业女性特别是双休日、上夜班的人员参加培训的时间不够灵活。

这一年中，我们在办学的经验和师资队伍的管理上取得了一定的经验，但离上级的要求和社会的需求还存在着一定的差距。

在新的一年里，我们还要不断地向优秀培训机构学习，不断努力创新。

在教学过程中我们感触很深，发现美容行业普遍的文化素质低下。

如何提高这些人的文化素质，如何培养出一批优秀美容师是我们新年度思考的问题。

在新的年度里，我们将在上级部门的领导下，严格遵守国家的规定，努力开拓办学工作，

为社会各界服务，培训好人才，回报社会。

的热情，对发型设计，造型很有兴趣，所以在思索了一段时间后，我选择了这个行业。我选择了一家在我们这相对大型的美发店，开始了我人生中的第一个行业，在这做学徒，我们都有自己的师傅，师傅很好，也很愿意教我们。

在这里主要工作的几个等级，也是发型里的主要职位有学徒，助理，技师，发型师一层一层往上做，当然发型师也有档次只分。我们刚来这里，首先了解了一下发型界的基本行情，熟悉一下环境。这几天都在跟着师傅学习怎样做助理，了解助理的工作，然后教我们洗头，按摩等，以前以为这很简单，师傅教了以后才知道洗头按摩还要那么多的技术，我决定好好学习，早点成为助理。

在这里学习了一年，在x月x号正式上牌成为店里的一名助理员。关于助理的工作已经基本了解，但给顾客洗头时还是会出现一先问题，在发现问题的时候我会认真思考，向师傅请教，一边工作一边学习，争取每天进步一点点，早日成为一名优秀的助理员，然后再向技师发展。工作时忙的时候很累，有些学徒想要放弃，想换工作，但我对自己说，这是我自己选择的职业，我喜欢的职业，不管遇到什么困难，我一定要坚持下去。

在那里工作的时候感觉时间过得真快，一眨眼一年就过去了，可我遗憾的发现在这段的时间里，我没有进步，师傅说那是正常情况。但我感觉的问题好多，有点难以适应现在的生活，一个忙碌的生活，每天都很累。现在的办法就是坚持了，坚持下去就是胜利。加油!

一转眼，20\_年的年末就过去了，在过去的一个月里，是美容院的旺季，顾客比较多，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。当然，在这个月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。

但是，我的优势就是我还年轻，我还是一个热爱学习的美容师。虽然每天的工作很忙，很多，但是我一定会及时发现问题，并且找出问题所在，及时解决问题。解决不了的我也愿意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。

这个月我基本完成工作目标，业绩也略有超标，对此我还是感觉很开心，也谢谢各位同时对我的帮助和支持。在接下来的工作中，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。接下来，我会向各位经理多学习普丽缇莎产品知识、学习新的手法、对我们新的仪器也争取尽快掌握，一最好的姿态更自信的姿态去给我的每一个顾客做好服务。谢谢大家。

**吉林理发店工作总结22**

不知不觉之间，20\_\_\_\_年过去。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、销售是美发师的职责，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、美发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。

**吉林理发店工作总结23**

眨眼之间，半年一斤过去了，回顾这半年来的美发助理工作，感触很深，收获颇丰，这半年，在领导和同事们的关心和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面为我美发助理工作，这段时间做总结。

一、努力学习理论，结合实践，不断提高自身工作能力，在美发助理工作的过程中，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，在实践中也能检验知识的有用性

二、尽心尽力履行职责在美发助理岗位工作中，我都本着认真负责的态度去对待每项工作，虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在美发助理岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发，寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。

经过这半年的学习，我了解了美发的一些基本知识，相信我在今后的工作中能快速的成长。

**吉林理发店工作总结24**

1、基本情况

自工作以来，爱岗敬业，坚持不懈学习重型汽车修理方面专业知识，钻研新的技术，总结摸索实践技巧与技能，勇于进取、开拓，增强了观察、分析的能力。形成了较好的独立思考方式和解决问题的方法。在领导和同事们的帮助下，在政治思想、职业道德、业务技术和常识水平等方面有了很大提高，工作中也取得了一定的成绩，受到了领导和同事们的好评。善于思考，勤于动手，擅长车辆的故障排除，处理服务事件上的疑难杂症等。

2、职业道德

汽车维修人员肩负着汽车维修品质保证的重任，所以我自觉遵守职业道德规范，恪尽职守，履行岗位职责，展示了汽车维修服务品质和企业形象。

树立“服务为本，用户至上”的思想，工作期间把用户的利益放在首位，事事为用户着想，处处为用户提供方便，遵守作息制度，服从生产指挥和调配，遵守工作时间制度，在维修车辆过程中，着装整洁，遵守工艺规范和操作规程，使用文明用语，并保持工具、设备、配件、车辆和工作场所的整洁卫生。

参加工作以来，在工作中各级肯干、好学、爱钻研，工作扎实努力，做事一贯认真负责，有高度的责任感，对待工作一丝不苟，从无推卸责任的心理，在实际工作中，注重理论和实践相结合，并虚拟请教，自己动手，从而积累了丰富的整车维修的经验。始终保持良好的精神风貌和敬业的工作态度，不断学习提高，并把自身的收获和大家共享。

3、业务能力

本人自参加工作，从事汽车维修工作以来，全面系统学习汽车原理与汽车维修理论，虚心请教老师傅及工程师、技术员，掌握了技师应知的基础理论，在工作中学习，学以致用，积累了丰富的实际操作经验和处理能力。能处理各种维修工作中的难题。在平时的工作中，首先做好日常工作，我与车辆其他技术员既有分工也有合作，坚持经常性和其他技术员进行工作交流，充分发挥民主，杜绝独断专行，统一思想、统一步骤，从而圆满完成各项维修任务。

4、工作业绩

较好地完成了本职工作，做到了在自己工作管辖区基本无大的失误，喜欢钻研，不断挑战自己，挑战技术难题，每次遇到别人不能解决的问题都不放弃，努力思考，向别人请教，给企业带来很大的利益。

5、总结

自己工作已经二十五年了，我深深地体会到专业理论的探索永无止境，技术上边力图精益求精，自己还有相当漫长的路要走，各方面都还有欠缺，所以更需要在以后的工作中不懈努力。在实际的工作中，我在工作上取得了很大的收获，操作水平也有一定提高。在新的技术领域里，我一定加倍努力，为厂、为自己争取更大的成绩而奋斗。

**吉林理发店工作总结25**

自信是永不枯竭的源泉，自信是奔腾不息的波涛，自信是急流奋进的渠道，自信是真正的成功之母。在这个美容时代里美导扮演着什么样角色呢?如果有勇气挑战这个职业，除了要有坚定的信心外还要充分具备以下条件：

>一、耐得住孤独

这可是个很大难度的挑战，因为做为美发助理，你要冲锋陷阵派遣到全国各地帮助代理商们去扶持加盟店。想想看，一个南方出生的人可能要去北方，甚至要派到新疆或者是西藏，请不要以为去旅游，由于公司的需要你要扶持所管地区时间长达三个月、半年到一年不等。可说是身在曹营心在汉，正因为如此，许多的美导由于孤独，寂寞心情最终被潜移默化成为代理商的人。这也是美发公司值得深思的地方。

>二、要具备有全面的美发知识

除了具有基础的美容、店务管理知识。还要完全了解掌握公司所有的产品知识和操作技能以及市场终端回馈的信息。记住多问多学，学会换位思考提出疑问，比如：如果我是顾客我对产品会有什么疑问。这些也是终端常会被提问到的问题。如果你对店务管理不是很有信心，可以从维护代理商的加盟店的过程中，吸取各店的精髓，在聚集经验的同时还可以做为与美发店老板交流的资本，那样不仅得到老板的垂青，同时为自己的工作带来更好的沟通和便利。

>三、搞好人际关系

1、帮助发型师创造业绩。

帮助发型师创造业绩是助理的天职，也是助理这名词的含义。

在国外的连锁发廊里，总会把秀的助理集中安排在该连锁的总店，因为总店的业绩高低代表着该连锁的强弱。每个总管理处都了解‘一家店要稳定，一定要有好的`发型师当后盾;而一家店要强大火爆，则一定要有优秀的助理群当先锋!’由此可见助理在组织中所占的角色有多重要，因此每个助理在公司的行为举止、工作技能都要常常自问——我这样能帮助我店里的发型师创造业绩吗?

当一个助理每天睁开眼睛就想着如何帮助发型师创造业绩时，当然就会想到如何把发型师的顾客服务好、如何精准达成发型师交付的烫染工作、如何吹捧拉抬发型师的技术与经验…只要助理具备这些观念与技能，发型师的业绩自然就水涨船高扶摇直上。

2、努力学习技术迈向发型师之路。

担任助理是在成为发型师之前的阶段性职务，就像念小学的目的是为了将来念大学或更高的学历。助理不是从事美发行业的终极目标，因为助理的工作‘付出与收入’是不成正比的，而一个好的发廊通常也提供了助理学习的机会与平台。

每个助理也应该把握这个机会努力学习，当哪天正式晋升成为一名发型师时，才会更有机会来为自己挣钱与回馈美发店培育之恩。

>四、牢记自己的岗位职责

1、遇到不妥的地方或缺少材料等，要请教，但不要当着客人的面发问。

2、服从分工安排，任何工作都应努力，自觉，积极，主动完成，配合师傅争取的经济效益。

3、接待进入店内的客人，热情待客。礼貌服务，主动向客人介绍美发项目，积极向客人推销产品。

4、保持公司环境的整齐，清洁，自觉遵守和执行卫生标准，有责任维护美发店正常工作秩序。

5、具有良好职业道德，遵守各项规定，服从工作安排，清楚自己的工作范围，以诚实的态度热情周到地做好每一项工作。

6、尊重同事，师傅，做好接待客人的每个步骤，听从班长，主管，咨询顾问的工作指令，安排，热情接待客人，积极为客人做力所能及的事情。

7、做好个人的周，月工作总结，工作计划，不断检讨和改进自己的专业技术，积极参加定期或不定期的技术培训考核工作，让自己时刻保持状态。

8、为客人服务要认真细致，按规定程序工作，不偷工减料，遇到特殊客人保持冷静，不发脾气，必要时请班长或主管协助解决。

**吉林理发店工作总结26**

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。

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。

2、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。

a、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。

b、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。

c、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。

3、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。

4、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。

转眼间工作又一年了，根据经理的工作安排，我主要负责酒店前台的日常运作和酒店的培训工作，现将度工作情况作总结汇报。

我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好经理日常工作是我的职责，这就要求我工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是:

1、落实经理下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督服务员为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属服务员的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责服务所需的物品领用，填写领用单交保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，在今后的工作中要再接再厉。

转眼间已至20\_年岁末，作为公司的前台人员，在公司各部门领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有许多不足，需要今后不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身存在的缺陷。现将这一年的学习、工作情况总结如下：

一、认真的完成本职工作及领导交办的任务

会务接待准备工作，做好会前的筹备工作，为客人准备好企业宣传资料，水果糖茶等等。确保会议顺利进行。宿舍设备设施的建立及维修，公司不断的为员工增加综合性的服务，宿舍建立晾晒衣服架、洗衣房、全自动热水机等等。20\_年宿舍设备设施共报修\_\_\_\_件，每报修一项设备工程部都及时的配合我部门进行维修，方便员工正常使用。

宿舍新员工入住及客房接待情况20\_年宿舍内共办理新员工入住\_\_\_\_人，为他们营造了良好的生活休息环境。我在档案资料的收集、整理、立卷归档中不断的学习、摸索、认真总结经验，继续改进方式方法加大力度，并采取具体措施完成公司材料归档工作。

二、尽心履职，全心全意当好配角

作为领导的副手，在平时的工作中，对领导交办的工作，不讨价还价，保质保量完成;对自己分内的工作积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。在同办公室其他同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。

三、自我评价

在认真完成本职工作的同时，我存在许多不足之处，如工作还不够有计划性，交流不善于表达，我会尽量克服缺点。

四、下一年度的工作思想

继续做好工作，为员工营造一个良好的工作休息环境，使管理更上一个台阶。做好各种接待前的准备工作。有机会想多多参加学习培训班，更进一步的提高工作的理论知识，加强工作，使管理更有条理性。

要做好前台这个岗位的话，就要对前台工作有重要性的认识。这个岗位不单单体现出公司的形象;还是外来客户对公司的第一形象。 所以，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。我觉得，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。以下是我20\_年下半年工作总结：

二、接收文件，要注意对方传给谁，以免接收送错文件，接受到文件要及时转交给相关人员，要查收传真有无缺漏。复印时要注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也要及时交给相关人员。

三、前台接待客人，做好这项工作，最重要的是服务态度和服务效率。看到有来访客人，要立即起身主动问好。对第一次来访客人要问清楚对方贵姓，找谁有什么事，了解来访者的目的后通知相关负责人，其中也要了解是否把客人留在前台大厅还是引客到负责人办公室。接待客人要笑脸相迎，耐心细致，亲切大方。引客入座后倒上茶水，告知客人已通知相关负责人，请稍等。

做前台工作也有四个月多了，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;我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为公司做的多些。 在14年上半年里要不断提高自身形象，做好14年上半年工作计划，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。

(3)加强与公司各部门的沟通。了解公司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。如果知识某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为俱乐部作宣传。

(4)努力打造良好的前台环境。要保持好公司的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让客户有种赏心悦目的感觉。

儿时的梦想变成了现实，给一群‘小不点’当老师，开始觉得既新鲜又好玩，心想;对付那些乳臭未干的小不点，还能难那去。可一旦当我满怀热心地来到他们中间、才发觉事情并没有想象中的简单、上班第一天他们就给了我一个下马威。不愿意上幼儿园的孩子毫不客气地把眼泪鼻涕当见面礼擦在了我精心挑选的衣服上，走了家长的孩子哭的吐了一地，又有上厕所拉大便的，于是我手毛脚乱地给他洗清干净、、、原本以为轻松快乐的一天就这样过去了，而存在胸中的那份豪情壮志，已被打磨得所剩无己了，难道这就是我所向往的生活。难道这就是我要追求的事业。我困惑了。</p

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