# 足疗技师工作总结范文(合集21篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-09-12

*足疗技师工作总结范文1天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几今天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财...*

**足疗技师工作总结范文1**

天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几

今天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几天新入职的手续全部完善了;

下午在公司洗了一个脚，感觉技师手法有进步，感谢瑛子老师!刘店不辞辛苦总于把窗帘配件买到了，把老问题解决了，高兴!晚上和技师开会强调了新项目收费调整和上钟纪律问题;会后召集管理层对项目服务和收费进行了考核，对推销卖点进行了讲解。接下来找88项目技师进行了上钟技巧和加钟技巧的分享;晚上确定了5名上自由班的技师，希望都能完成301个任务。对各个岗位实施了突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态不错。今晚大家都很努力，希望能冲破预定目标。

今天招了一个女部长，两个咨客，感觉还不错。本月总结：一切按计划进行，也许越努力就真的会越幸运，希望四月可以红红火火完成业绩目标，大家雄起!今日总结：与其花80%的精力去找人还不如花80%的精力去培养身边的人。

**足疗技师工作总结范文2**

回顾过去的20\_\_年，心里有很多感触和辛酸。有哭有笑，有

酸甜苦辣，这就是生活。20\_\_也是我泡脚的第三年。虽然有些坎坷，但工作还是要继续，火热的心还在燃烧。x x x x足浴显然成了我生活中最重要的一部分。它就像一艘巨大的船，载着我在人生的旅途中与风雨搏斗，磨练自己。我相信，总有一天，我会在伟大的船天祖号上到达成功的彼岸，遇到人生中最美的太阳。20\_\_年，主要在x x路x x x x足浴工作。由于工作调动，7月份来到齐一路担任店长。在过去的六个月里，我们完全按照总部的指导方针开展工作，努力提高我们的业绩，证明我们的价值。通过认真反思总结，结合数据，发现管理上的不足。详情如下:

总营业收入:7，914，084元，21，682元/天，总存款:4，408，030元，12，076元/天，总净增长:57，072元，156元/天，总客流:30，742台，84台/天，总品种:38，125台，104台/天，总小时:5，959台，16台/天

一、20\_\_5年管理工作的不足:

1.管理团队的纪律性和目标感都不太强。

作为自己人，对自己的要求不太严格和宽松，导致管理者缺乏紧迫感、危机意识、最大限度的敬业精神和最大的努力。

2.管理者执行力太弱，日常管理制度落实不牢:反思管理效率没有提高？原因是执行力不强，安排没有在第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的执行。3.迎新团队在纪律意识和专业能力上存在很大缺陷。

4.前台的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技术员部门管理不够细致，定期培训不够。技术导向，服务导向。技术技能是赢得客户满意的最重要条件。从技师学员开始，必须满足严格要求，定期进行技术技能强化练习。让每一个技师从内心关注技术。

6.缺乏物流管理和成本控制的经验，有些地方没有在第一时间做出有效的调整，造成成本损失。

二.20\_\_ x x路数据目标:总营业收入:840万70万/月，总存款:720万60万/月，总净增长:万/月，总客流:万3000/月，总时数:万3600/月，医保比例:60%，总利润:万

店长:1名店长助理:1名技术员部门主管兼培训老师:1名前厅部主管:1人

前台主管:2名行政人员:1名采购人员:1名仓库保管员:1名出纳:1名财务人员:1名厨师:3名洗浴人员:1名迎宾人员:6名收银员:4名服务员:10名清洁工:7名技术人员:45人(目前38人，还需要招聘6人)。年主要管理工作:

(1)加强整个团队的氛围，为所有管理者树立榜样。及时对安排进行检查和点评，让每一位管理者都能养成朝气蓬勃、卓有成效的作风。不断给他们压力，给他们定目标，让他们感受到紧迫感和危机感。开展定期活动，增强团队凝聚力。(2)规范前厅部培训工作:前厅部每位员工必须接受为期三天的岗前培训(行政负责)。四天岗位技能培训要经过考核才能录用，质量一定要从源头抓起。定期对每个岗位的服务人员进行工作技能和服务理念的培训。前台主管应制定详细的培训计划。店长助理严格监督执行。

(3)提高基层管理者的管理能力:管理工作能否取得成效，上级的指示是否得到有效执行，员工的工作态度是否有激情，与基层管理者的关系很大。让主管不仅带一个班，点名，查卫生。让他们真正管理起来，处理更多的问题，协调更多的工作，丰富一些管理经验。更好的发挥管理的作用。(4)技师培训和管理必须全面升级:

新技术人员的培训必须经常严格要求和监督。保证服务质量。1.如果培训老师考试不及格，他必须受到惩罚。

2.需要制定每周一次的技术加强点，让技术人员始终高度重视技术。3.每天检查回访，解决技术员问题。

4.不断引进新的优秀保健技术人员，为公司创造更多利润。

5.作为一个技师部门主管，一定要全身心的投入到技师管理中，做到有条不紊，有耐心，有胆识，不示弱。

(5)坚持实施营销工作:

1、凭证必须每天发放。保质保量，增加客流。

2.不间断的培训，用于推广受欢迎的客人，激发传授技能的欲望，让他们发自内心地关注营销理念。

(6)控制成本，争取更大利润；

浪费必须及时惩罚和通知，严格控制人工成本，让每一个员工都能得到充实。每天多观察，多发现问题，才能做好预防工作。

以上是我20\_\_年的工作总结和20\_\_年的工作计划。如有不足，请指正。

我相信在20\_\_，在总部的正确领导下，\_\_路的所有家人都能够创造业绩，用业绩证明我们的价值。

**足疗技师工作总结范文3**

1.着装整齐，礼貌待客，不断提高本岗位的业务技能。

2.认真和员工搞好关系，积极配合员工送单，防止跑单。

3.认真搞好卫生，分担区及休息室的卫生清理工作。

4.不向客人索要物品，引起客人的不满情绪。

5.不准与客人发生口角，无法解决应找领班或经理协调。

6.工作时首先向客人问候，使用文明的礼貌用语，不许以任何理由私自外出，缩短工作时间。

7.不许迟到、早退，无故请假。在休息室里不能大声喧哗。

8.除经理批准，不得在营业区内随意走动或大声喧哗。服从领导安排，不得顶撞。如有特

**足疗技师工作总结范文4**

主要写一下主要的工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的努力方向。

总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，制定计划总是在个人总结经验的基础上进行的。 总结的基本要求 1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。 2.成绩和缺点。

这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。

成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。 3.经验和教训。

做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等 总结的注意事项 1.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。

这是分析、得出教训的基础。 2.条理要清楚。

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。 3.要剪裁得体，详略适宜。

材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

总结的基本格式 1、标题 2、正文 开头：概述情况，总体评价；提纲挈领，总括全文。 主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。

结尾：分析问题，明确方向。 3、落款 署名，日期。

**足疗技师工作总结范文5**

1. 头顶御足天下，脚踏锦绣山河。

2. 健康生活，始于善也。

3. 超越心灵的感受。

4. 看得见的淡然，听得到的舒心。

5. 善也，舒享生活。

6. 善也，贵手福足。

7. 沉醉于此。

8. 善也，改变生活。

9. 善也，释放疲惫。

10. 善也，带你认识你自己。

11. 结束就是新的开始——善也。

12. 独享悠然。

13. 善也，温暖由外而内。

14. 洪福之品——善也。

15. 善也常相伴，健康心体验。

**足疗技师工作总结范文6**

1. 善也，牵手你的生活。

2. 健康始于足下，关爱从心开始。

3. 宫廷御足，行走天下。

4. 御足天下浴足下，活络经脉百病化。

5. 人在旅途，永不止步，驻足只为那心灵驿站。

6. 足浴到御足，享受至尊福。

7. 足下生辉，满意而归。

8. 御足天下，足疗之家。

9. 身心放松，享受健康。

10. 行者天下，御足为先。

11. 御足天下，足浴人生。

12. 爱御足，行天下。

13. 养生之道，始于足道。

14. 皇家品位，天下同享。

15. 一足一天下，健康伴今生。

**足疗技师工作总结范文7**

我有个习惯是年底的时候要写一份个人总结，不只是工作上的，还有生活上总结。

如果是已经参加工作的人，估计不少人年底都会被公司或单位要求总结一下的吧。 年终总结写给谁？ 我个人认为，你的总结首先是给自己看，梳理一下这一年的事情，做一个备忘。

然后呢，你的总结要给你的直接上级管理者看，有的时候可能要给平级的同事看，这些实际上是给你的公司看。 年终总结写什么？ 这一年做了什么事情？ 年初计划的事情进展如何？ 定下的目标完成了多少，产生了哪些偏差？ 完成的事情里，有哪些做的好，哪些做的不够好。

明年的计划和展望是什么，如果有必要的话，列一下自己的一些改进计划。 年终总结怎么写？ 我现在要团队写总结，会明确说不限定固定的格式和展现方式，直接用文字写也行，用幻灯片也行，画信息图也行，用写代码的方式来展现也没问题，只要别人能看懂就好。

不过，有个前提，一定要有足够的内容，不能三两句话就对付了。不只是对我不负责，对自己也不够负责。

个人年终总结范文 光阴似箭，岁月如梭，转眼间20\_年已经过去了。回顾我在江油公司这一年来的工作，可以说是受益非浅。

为了更好地做好今后的各项工作，现我就一年来的工作总结如下几方面： 一、抓队伍建设 拥有一支过硬的队伍是做好工作的重要保证。今年以来公司领导要求对保安人员的综合业务水平要有进一步的提高，所以我非常重视队员综合素质的提高，同时还督促他们积极参加部门领导讲授消防、安全方面的知识培训和消防、安全实际操技能的培训使队员都能尽快掌握各项基本的本领，业务水平不断得到提高。

二、抓思想建设 由于我们每个的队员的综合素质、性格、爱好均不相同，因此，我在队伍建设工作中，把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我根椐不同队员，不同情况，灵活机动地在班前班后会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。

对工作中出现的问题和差错，我们做到了：不隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为戒，强化精神，改进工作，由此收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我班的队伍出现了“三多三无”的喜人局面。

即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。 三、日常工作和管理 在日常工作中我坚持做到了以下几点： 1、随时掌握队员的思想动态和工作情况，尊重队员，相互关心。

2、走动管理，随时督促，检查队员在岗期间的仪容、仪表、礼仪、礼貌及值班工作质量。 3、每天坚持明确当天的工作重点和任务要求及注意事项；下班时讲评当天的工作情况，及时纠正工作中存在的问题，做好工作记录。

4、按既定的工作规范和路线，日夜进行重点区域安全巡逻，及时发现可疑迹象和安全隐患及漏洞，并及时向上级领导汇报。 5、妥善处理当班时发生的事情，并做好交接班记录。

6、积极并按时完成上级领导交办的其它任务。 总之，一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。

我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。 其实绝大多数人一年到头也不会正经八百的写几篇文字，一要写点东西是挺令人头疼的，可能抓耳挠腮写不出来，写不出来也要写，就当是适当的强化锻炼一回，要不的以后可能就更写不出来什么东西了。

对了，别忘了致谢过去一年给你帮助的人。

强调服务与技能的重要性。

没有范文。以下供参考，主要写一下主要的工作内容，如何努力工作，取得的成绩，最后提出一些合理化的建议或者新的努力方向。

工作总结就是让上级知道你有什么贡献，体现你的工作价值所在。所以应该写好几点：1、你对岗位和工作上的认识2、具体你做了什么事3、你如何用心工作，哪些事情是你动脑子去解决的。

就算没什么，也要写一些有难度的问题，你如何通过努力解决了4、以后工作中你还需提高哪些能力或充实哪些知识5、上级喜欢主动工作的人。你分内的事情都要有所准备，即事前准备工作以下供你参考：总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总评价、总分析，分析成绩、不足、经验等。

总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结的基本要求1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

2.成绩和缺点。这是总结的主要内容。

总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是怎样产生的，都应写清楚。

3.经验和教训。为了便于今后工作，必须对以前的工作经验和教训进行分析、研究、概括，并形成理论知识。

总结的注意事项： 1.一定要实事求是，成绩基本不夸大，缺点基本不缩小。这是分析、得出教训的基础。

2.条理要清楚。语句通顺，容易理解。

3.要详略适宜。有重要的，有次要的，写作时要突出重点。

总结中的问题要有主次、详略之分。总结的基本格式： 1、标题 2、正文 开头：概述情况，总体评价；提纲挈领，总括全文。

主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。 结尾：分析问题，明确方向。

3、落款 署名与日期。

**足疗技师工作总结范文8**

自20\_\_年6月份以来很荣幸来到公司并从事文员一职，转眼三个月过去了，这段时间感触很多，学到很多，我也从一个刚毕业的学生慢慢适应了职场生活。先将这三个月来的工作学习情况总结如下：

一、工作方面

二、学习方面

足疗技师

概念：足疗技师在中医理论的指导下，利用特定的手法或变动的手法，在足部 反射区进行有效的刺激从而达到治疗预防保健的作用。作用：

1、由于双脚离心脏较远，促进脚步的血液循环将改善全身的血液循环。

2、通过足底反射可以缓解肌肉的紧张收缩状态使肌肉放松。

3、可以排除堵塞物，使血液循环畅通。

4、脚是人体的第二心脏，脚离心脏太远易产生供血不足，足 底聚集着人体的六十多个足底反射，所以全息疗法是一种不打针、不吃药、无任何副作用的传统有效的内病外治的最佳疗法。

足疗技师手法：拇指跪指法 食指扣拳法 双指扣拳法 拇指指腹推压法 拇指食指扣拳法

足疗技师注意事项：

1、按摩前先按心脏反射区，若像针扎似的感觉特别明显，说明患有严重的心脏 病，不能做。

2、妇女月经期、怀孕期、严重内外伤者不能做。

3、足底反射二十分钟后，要让被施者摄入三百到五百毫升的水，促进气血运行和排泄毒素。

4、在做足底全息疗法最忌讳的就是抽烟。 足疗技师流程注意事项：

1、洗脚10-15分钟，温开水

2、足底反射

3、先左脚后右脚 先脚底、脚内侧、脚外侧、脚背 左心脾右肝胆 左：横结肠、降结肠、乙状结肠及直肠 右：升结肠、横结肠、回盲瓣 流程： 心：心绞痛、心律不齐

脾：贫血、消化不良、身体虚弱、脾肿大、痛经

肾上腺：肾结石、肾功能不全、尿毒症、急慢性肾炎

输卵管：输尿管结石、肾积水、尿毒症

膀胱：膀胱炎、膀胱结石、尿道炎、尿频、尿急

额窦：鼻窦、头痛、头胀、前额不舒服、失眠

大脑：高血压、中风

脑垂体：增高

鼻子：鼻出血、鼻窦炎、鼻塞、急慢性鼻炎

颈椎：颈部酸痛、颈部僵硬、落枕、颈椎病

三叉神经：偏头痛、面神经麻痹、失眠、三叉神经痛

眼睛：各种眼疾《结膜炎、角膜炎、近视、老花》

耳朵：各种耳鸣《中耳炎、耳鸣、重听》

降压点：高血压、低血压、头晕、痛

甲状旁腺：过敏、筋骨酸痛、抽筋、失眠

甲状腺:甲状腺功能亢进、心悸、失眠肥胖

斜方肌：颈肩酸痛、肩周炎、颈椎病

肺及支气管：哮喘、肺炎、咳嗽、支气管炎、肺气肿

胃：胃病、胃酸、消化不良、胃溃疡、急慢性胃炎 胰腺：糖尿病代谢性疾病、胰腺炎

十二指肠：腹部饱胀、消化不良、十二指肠溃疡

横结肠：便秘、腹泻、腹痛

降结肠：便秘腹泻、腹痛、结肠炎

乙状结肠：急慢性肠炎、直肠癌、肠息肉、便秘 肛门：痔疮、肛裂

失眠点：失眠、头痛、头晕

上下颌：牙痛、牙周炎、打鼾

牙齿：牙痛、牙周炎、牙龈炎

扁桃体：感冒、口周炎、喉炎、咳嗽、气管炎

内耳迷路：平衡功能障碍、头晕、眼花、高血压、低血压、晕车、耳鸣

横膈膜：打嗝、腹痛、恶心呕吐胸闷

肋骨：胸闷、肋间神经痛、肋软骨炎

心、脾、肾上腺、肾、输卵管、膀胱、额窦、大脑、脑垂体、颈椎、三叉神经、耳朵、《捏脚缝》、眼睛、降压点、甲状旁腺、斜方肌、肺及支气管、胃、胰腺、十二指肠、横结肠、降结肠、乙状结肠、肛门、失眠点、生殖腺

足疗技师内侧流程：胸椎、腰椎、骶骨、子宫《前列腺》环绕踝关节向上推内侧至坐骨神经

足疗技师外侧流程：肩、肘、膝、卵巢《睾丸》环绕踝关节向上推外侧坐骨神经至足三里 脚背：上下颌、牙齿、扁桃体、内耳迷路、横膈膜、肋骨

如今的时代，是一个快速发展的时代，同时，也是一个高压时代，人们的生活压力也日益增加，使得保健和养生越来越受到人们的重视。无疑，足疗便成为人们释放压力，放松心情的重要途径，行业前景非常辽阔。

健康产业新的生力军足疗行业迎来了高速发展。原来的健康产业以餐饮为主休闲辅，现在的今天，随着人们生活水平的提升人们更加注重理性消费。大吃大喝的场面已经成为过去式。人们的消费潜移默化的转向以身体健康为主，大吃大喝只能给身体带来更大的伤害。

足疗店的迅速扩张，与之对应的足疗培训教育、足疗产品生产与销售以及连锁经营等各个环节，将催生各种市场需求，具有相当多的商机。足疗技师输出紧缺，便成了足疗行业发展的瓶颈。去哪里可以找到具有专业水准的足疗技师呢？详情咨询：\*\*\*最佳选择便是去专业的足疗技师输出机构。

足疗保健行业正是在这样的环境下快速发展，不是因为偶然的原因，是因为足疗保健运用了传统按摩的手法，加以现代的科技手段真正达到了改善身体疲劳，改善亚健康的目的。

足疗行业也对足疗的好处进行了总结，总结出足疗的十大好处：

1、强身健体延年益寿。

2、防治神经衰弱和失眠。

3、防治高血压。

4、防治风湿性关节炎。

5、防治腿脚麻木。

6、防治糖尿病。

7、防治感冒，祛寒暖身。

8、美容减肥。

9、防治脑溢血和脑血栓。

10、消除疲劳，放松身心。正是因为以上的优点，足疗按摩消费成为了大众消费的“健康消费”。

郑州凡高主要从事足疗培训，中医按摩培训，中医美容培训，为广大合作加盟商提供养生保健的人力资源保障，养生保健师，中医美容师，具有较强的店内指导管理经验。

足疗行业是一个被足疗技师绑架的行业，足疗技师输出是制约足疗行业发展的重要因素，足疗店的不断增多，足疗技师输出一定会成为足疗行业发展的瓶颈。

时间真的很快，毕业至今有五个多月了。工作中的磨练也慢慢洗去了青涩我，不再浮躁，学会沉稳；没有了傲慢，更懂得谦逊。在此， 我要感谢主任对我的信任，感谢老师，同事对我的帮助。

人生是在不断的总结中成长的，短短的工作经历我的总结如下：

在思想上，向科室的前辈同事学习，增加思想觉悟，提高自身素质，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，做到凡事为患者着想。

20xx年的工作历程，是对我多年学习的肯定，学有所用是我最大的收获。在将来的工作中将更加努力学习，更加勤奋的工作，努力体现自我的人生价值，以优异的工作业绩为卫生事业的发展增添一份微薄之力。

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到XXXX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。

作为一名足疗师，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、要成为一名合格的足疗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;关注当今足疗师行业的发展新动向，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。 足疗一门技术，通过好手法和技术给客户带来健康。

五、个人仪表。 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。

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。(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、待客礼仪 。 要想成为一名真正专业的，出色的足浴技师，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，而足浴技师的待客之道主要体现在以下几个方面：

(1)语言：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：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。

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(这里可以根据自己在工作上存在的问题一 一列出。)

XXXX年的工作计划：

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：了解足浴按摩理论知识等。

(2)手法统一：严格按照公司统一手法要求，掌握过硬的技术。

(3)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)美作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

XXXX年即将结束，我们将迎来XXXX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。

新美龙技师规章制度

第一章 总则

1、本制度适用于新美龙所有技师

2、本制度最终解释、修改权属本会所管理当局

3、本制度依据《xxx劳动法》结合足浴行业规律制定

4、本制度所阐述的关于技师上钟方面的操作均本着公平、公正、公

开的原则进行

第二章 考勤

1、技师上班分早、晚班，留牌值班人员不得未经主管允许私自离开，

否则按早退处理。

2、技师7点必须点到，凡点到不在者，作迟到、早退处理。

3、技师上班迟到、早退1-10分钟罚款50元，，一小时以上作旷工半

天处理。

4、技师不可无故旷工，旷工半天罚款100元，旷工1天买全天钟（无

提成），连续旷工3天或一个月累计旷工3天作自动离职处理；并且凡有旷工行为者，一律推迟发放工资（以旷工1天推迟3天计算）。

5、技师正式上班后，每月有3天公休，出勤不满月的按每满10天可

公休1天的方法计算，原则上不准连休，如有特殊情况必须向主管人员提前申请。

6、请病假或因病辞职必须提供市级、正规医院的病例和收费证明并

经公司核实，特殊情况（意外事件）才能请事假，必须经主管批

准后方可生效，半天以内由主管批准，1天以上由经理批准，请假2天以上当月工资延迟相应的天数发放。

个人技术工作总结

我叫XXX，男，汉族，XXX年XXX月出生，XXX人，XXX年XXX月参加工作，XXX年XXX月加入中国共 产 党，大专学历，现为XXX单位干部。自从参加工作以来，我不论在思想上还是在工作方面都有了很大的进步，在对待和处理问题上也逐步向全面化发展，服从组织的分工安排，从事驾驶工作。在做驾驶员工作中，驾驶技术过硬，精益求精，不断进取。工作以来，先后获得镇政府领导、干部的高度肯定和一致好评。现将我的思想、工作总结如下：

（一）加强学习、提高水平。一是认真学习马克思列宁主义，xxx思想和xxx理论、特别是社会主义荣辱观重要思想，用正确的理论来指导好自己的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和辨别是非的能力，用社会主义荣辱观重要思想来武装自己的头脑，树立牢固的共产主义理想信念和全心全意为人民服务的宗旨意识。二是努力学习业务知识，我深深知道汽车飞速发展的今天，不学习就落伍，因此每年我都积极参加单位组织的安全技能学习，也取得了优秀的成绩。同时针对自己的工作实际，认真学习车辆管理交通安全方面的法律法规和有关政策，曾多次参加市交警大队的驾驶安全培训，通过学习增强了对工作的适应能力和驾驶技能。

**足疗技师工作总结范文9**

今天是三月的最后一天。上午集中统计了3月份新技师入职补贴，统计了3月份发放的工作服，交给财务和行政核实；放这几个

今天是三月的最后一天。上午集中统计了3月份新技师入职补贴，统计了3月份发放的工作服，交给财务和行政核实；这几天所有新的入境手续都改进了；

今天下午在公司洗脚，感觉技术员技术进步了。感谢露丝老师！刘店一直不厌其烦地购买窗帘配件，解决了老问题。开心！晚上和技术人员的会议强调了新项目费用的调整和时钟的纪律；会后召集管理层对项目服务和费用进行评估，并说明卖点。接下来请88项目技术员分享打卡和加钟的技巧；晚上选了五个技师免费上课，希望完成301任务。对各岗位进行突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态良好。今晚大家都在努力，希望突破目标。

今天招了一个女部长和两个客户，感觉还不错。本月总结:一切按计划进行。也许你越努力，你就越幸运。希望你能在四月份实现自己的业绩目标。让我们骄傲吧！今天总结:与其花80%的精力去找人，不如花80%的精力去培养身边的人。

**足疗技师工作总结范文10**

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：

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。

作为一名足疗师，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、要成为一名合格的足疗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;关注当今足疗师行业的发展新动向，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。 足疗一门技术，通过好手法和技术给客户带来健康。

五、个人仪表。 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。

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。(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、待客礼仪 。 要想成为一名真正专业的，出色的足浴技师，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，而足浴技师的待客之道主要体现在以下几个方面：

(1)语言：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：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。

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(这里可以根据自己在工作上存在的问题一 一列出。)

的工作计划：

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

(1)基本常识：了解足浴按摩理论知识等。

(2)手法统一：严格按照公司统一手法要求，掌握过硬的技术。

(3)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)美作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20即将结束，我们将迎来20，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。

**足疗技师工作总结范文11**

回首过去的20xx年，心里有不少的感慨，也有不少的酸楚。有哭有笑，有

酸有甜，这才是人生。20xxx年也是我在\*\*\*\*足浴的第三个年头，虽然有些坎坷，但工作还是要继续，那颗火热的心还在燃烧。\*\*\*\*足浴显然成为我生命中最重要的那一部分，它像一艘巨轮载着我在人生的航程里搏击风雨，锤炼自己。我相信终有一天我会乘着天足这艘巨轮到达成功的彼岸，迎接我生命最美的太阳。 我在\*\*\*\*足浴的工作主要在\*\*路，由于工作的调动，七月份来到七一路任职店长。在这半年的时间里完全按照总部的各项指示方针开展工作，努力提高业绩，证明存在价值。通过认真的反思和总结，结合数据发现管理工作中存在的不足。以下是详细内容：

总营业收入：7914084元 21682元/天 总会存： 4408030元 12076元/天 总净增长： 57072元 156元/天 总客流： 30742个 84个/天 总种数： 38125个 104个/天 总点钟数： 5959个 16个/天 总加钟数： 1402个 4个/天 保健比例：56%

一.20xxx年管理工作中存在的不足：

1.管理团队的纪律意识，目标意识不是太强：

作为自身来说，对自己的要求不是太严格太过放松，导致管理人员没有紧迫感，没有危机意识，没有最大限度的投入到工作中去，凡事尽力而为，并没有做到全力以赴。

2.管理人员的执行力太弱，日常管理制度执行不坚决： 反思管理工作效率一直没有提高?原因就是执行力不强，安排的没有做到第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的去执行。 3.迎宾团队的纪律意识业务能力有很大的缺陷。

4.前厅的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技师部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从技师学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个技师从心里重视技术。

6.对后勤的管理，成本控制方面经验不足，有些地方没有第一时间有效的做出调整，导致成本流失。

二.\*\*路数据目标： 总营业收入：840万 70万/月 总会存： 720万 60万/月 总净增长： 36万 3万/月 总客流： 36000个3000个/月 总钟数： 43200个3600个/月 保健比例：60% 总利润：120万 四.20\*\*路店管理目标： 1.各岗位人员配臵情况：

店长：1人 店助：1人 技师部主管兼培训老师：1人 前厅主管:1人

前厅督导：2人 行政：1人采购：1人 库管：1人 出纳：1人财务：1人 厨师：3人 搓澡工：1人 迎宾：6人 收银：4人 服务员：10人 保洁工：7人 技师:45人(目前38人，还需招聘6人) 2.年主要管理工作:

(1)强化整个团队的风气，以身作则，为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评，让每个管理人员养成雷厉风行，执行有力的作风。不断的给其压力，定其目标，让其有紧迫感，危机感。定期的开展一些活动，增强团队凝聚力。 (2)规范前厅的培训工作：前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训(行政负责)。四天的岗位技能培训，经考核后方能上岗，品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能，服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

(3)提高基层管理人员的管理能力： 管理工作能否取得成效，上级的指示执行的是否有力，员工的工作态度是否激情，跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名，检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来，多处理一些问题，多协调一些工作，多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。 (4)技师部培训，管理必须全面升级：

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求，时时监督。保证服务质量。 1、经考核不过关，培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点，让技师对技术一直保持高度重视。 3、每天检查回访，对技师问题技师的解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

(5)把营销工作坚持贯彻执行好:

1、代金卷每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

(6)控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我的20xx年工作总结及20\_年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

我相信20xx年\*\*路全体家人在总部的正确领导下，一定能创造业绩，用业绩证明我们的价值。

**足疗技师工作总结范文12**

即将过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这岁末年初之际，回首过去，展望未来！过去的一年里，在公司的指引下，在部门领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我的工作学习得到了不少的进步。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，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，严格接照公司的指引给予电话转接同时做好x。客户参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，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。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

二，注意前台的卫生和形象，按时提醒卫生人员打扫，清洁。对自己责任范围内的茶水间将会保持室内的洁清和饮水机的消毒工作，每月最少消毒一次。按时更换打印机的硒鼓和维护前台的办公用品。

三，做好文具采购工作，学习一些采购技巧。了解所采购文具的市场价格，对现有的供应商将和他们进一步的沟通，希望将原采购的价格再降低点。并且多找些优质的文具供应商。从中挑选物美价廉，服务周到的供应商。为公司节约每一分钱。保持有两家以上的固定的供应商。

四，做好仓库管理。按时盘点仓库，做好物品归类。严格接照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门。

五，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，如果公司有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为京信的一员，我将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司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。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，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。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

**足疗技师工作总结范文13**

在政治上，我对自己严格要求，积极参加各项政治活动，自觉学习>政治理论。具有较强的大局意识和组织观念，工作上以事业为重，不计个人得失，在新的岗位上摆正位置，把热工的事业放在首位，努力提高个人业务水平。在工作中具有较强的敬业精神和奉献精神，工作中吃苦耐劳，积极主动，作风踏实，不推诿扯皮，讲求效率。工作中注意调查研究，勤于思考，工作思路清晰，能把一般理论同工作实际相结合，在大是大非和原则面前做到毫不含糊。

20xx年公司将有一个翻天覆地的变化，李经理为公司20xx年发展预设了从根本上改变公司现有不良状态的可持续发展战略--从最基础改变。所以20xx年公司将面对从人员结构到工作性质将会发生质的变化。所以20xx年我们将面临重大的挑战，让我知道20xx年我的工作将会从工作性质及工作量上发生变化。这决定20xx年我要从以下方面提高自己：

1、认真学习，努力提高自身素质及工作能力，尽职、尽责、尽快地完成本职工作。

2、发扬吃苦耐劳精神。不怕吃苦，主动找事干，做到\'眼勤、嘴勤、手勤、腿勤\'，积极适应各种环境，在复杂的工作中磨练意志，增长才干。

3、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，在学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种\'营养\'，努力培养自己具有扎实的理论功底和踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立良好的形象。

4、当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，配合部门领导完成公司下达的任务。

**足疗技师工作总结范文14**

本人于20xx年08月15日正式到\*\*自治区\*\*市霍煤铝电公司电力分公司报到。工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同实际工作有很大的不同和差距，为了尽快转变角色，适应工作的要求，我努力学习热工专业知识，努力提高自己的岗位技能，在短短的一年多，工作认真负责，敬业爱岗，以公司理念要求自己，诚信待人，踏实做事，服从领导安排，始终以积极认真的心态对待工作。特别是20xx年5号机组同时进行B级检修，劳动强度增加，热工的检修工作涉及的面非常广，各种仪表开关校验，汽机TSI系统维护安装等等。但作为检修人员，尤其是热工，要求工作细心，特别像汽机TSI系统，各种检测探头的安装精度要求很高，在繁琐的工作面前我积极调整心态，在保证工作效率的同时确保工作质量。我通过自己的努力及同事的帮助，能比较熟练地进行较复杂的热工专业等日常事务工作。

**足疗技师工作总结范文15**

俗话说，居家七件事，柴米油盐酱醋茶。身为店长们亦是如此，开门迎宾客，不敢说十八般技艺样样精通，起码也得是熟悉全活儿，习得常识。好友l姐是足浴业资深高管，曾担任店长十余年，她告诉我，管理就是对门店现场的分寸拿捏，身临其境，抓主流，订规则，勤监督。特别是开早会，一日之计在于晨，马虎不得。说得兴起之时，l姐抖出了自己的管理秘笈：开好早会的“一二三四五”。

首先是要树立一个中心：

让员工感动、激动，心动才会冲动。形式为内容服务，万变不离其宗，有效激励，深入人心，业绩达成才是根本。“以前总是不讲方式，机械布置工作，结果是上下两层皮，员工口服心不服，结果自然不尽人意。”l姐心有悻悻地说。

其次确定两个基本点：

快乐的心情和灿烂的微笑。做事之前先解决心情，这就决定了早会现场不是一言堂和批斗会，相反早晨的心情应该是愉悦的，微笑就是生产力，正能量无处不在。“特别是个性鲜明的90后新新人类，以人为本的企业文化氛围建立刻不容缓。”l姐对此深有体会：“从威严型领导到亲和型领导的转变，不换思想就换人。”

然后是采取三明治法：

四两拨千斤，找到杠杆解。将欲取之，必先予之，管理工作同样如此。要学会赞美褒扬，针对性的行为描述，直指店员昨天的工作业绩;同时及时指正改进之处，更上一层楼，再就是要百尺竿头更进一步，鼓励式的提出今天努力的方向。“这就是一种软着陆。”l姐说，其实这正是当前管理的趋势，巧实力的精确体现。

第四是要强调安排四件事：

清洁、清扫、整理、整顿，日事日毕、日清日高。常规责任养成习惯，边际责任强调在先，临时安排讲求奉献，价值需求植入心间。“对于店员来讲，我们要不断地让大家意识到工作的意义。从优秀到卓越的起初，都是枯燥和机械重复，但这对于个人的成长不无裨益。”事实上，l姐就是这样的一个样人，高中毕业后进入足浴业，浮浮沉沉二十年，千淘万漉虽辛苦，淘尽黄沙始见金。

最后是早会过程中必须提及的“五个一”：

确立一个典型，一名优秀员工和经典实例，从描述行为到说明影响;进行一个宣贯，趁热打铁，揭示品质，以身垂范;发现一个问题，从重要和紧急两个维度衡量，提出问题并解决问题;发布一个通知，通报相关行业当下最新动态，并知晓全体，具体细节;总结一个点评，拿捏有度，恰如其分，针对改进。“实际上，管理是必须做到标准化可复制，卓有成效是可以学会的。”l姐说，“尽管以上总结都是一些日常经验之谈，没有经过精细打磨，但却是极具实用性，自己熟悉，员工也容易接受。

管理 » 正文 足疗店长的六个角色 核心提示： 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会有的放矢，不走弯路。具体分为： 1、管理者。店长是店铺中首要的领导者，要负责处理店内一切大小事务，并对一些重大业务和事件(突发事件)做出决定，同时要组织店内各种营业活动，完成经营管理的目标。 2、承担者。与权力对应的一定是责任，作为店长要勇于承担责任，为员工作出积极的表率，让员工养成做事按流程的习惯。 3、辅导者。店长应在各岗位上的能力突出，经常对所属员工进行岗位训练，注重梯队建设，激励员工提升店铺业绩做贡献。在培训上投入1小时，就会避免100小时的重复错误。 4、经营者。店长要清楚店铺的运营方向，对店铺经营的各项数据以及市场走势进行准确的分析，从而明确目标是什么以及如何达成目标等。 5、协调者。店长要能很好的协调和解决店内顾客、员工间出现的各种问题，严以律己宽以待人，从而打造良好的工作环境和工作秩序。 6、传达者。店长是连接老板和员工之间的桥梁，需要将老板的经营理念等传递给员工，也要将员工的工作困难、情绪状态等向老板汇报，使老板与一线员工能有效沟通，分享及时。让员工知道自己努力的方向，知道自己未来会成为什么。 做好足疗店铺的店长，还要注意四个问题：1、能力。2、态度。3、责任心态。4、结果思维。一切的根源在于自己，没有借口，没有理由，今天你选择了店长这个职位，你就选择了不一样的路去接受挑战。

**足疗技师工作总结范文16**

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

一.培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

我代表公司感谢你们!

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来!

三：敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难!在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡!

众人捧柴火焰高!

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。在这个基础上，

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障!

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来!

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2.无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

六、6条建议仅供参考

1.重塑销售部的角色职能定位。

**足疗技师工作总结范文17**

足疗技师管理规章制度

第一、总则

1、本制度适用于本公司全体员工。

2、本制度最终解释权、修改权归本公司。

3、本制度依据《\_劳动法》并结合足浴行业的特殊性而制定。

4、本制度是为了严肃劳动纪律，完善服务质量，提高宾客的满意度及员工的配合度，本着公平、公正、公开的原则进行。

5、全体员工必须有良好的职业道德和敬业精神，服务好每一位客人，提供的足浴服务让每一位客人满意。

第二、考勤

1、员工工作时间为\_\_\_\_\_\_\_\_小时/日，如需加班另计加班费。

2、上下班准时（按照上下班时间规范化有序，考勤卡严禁涂改、乱写乱画，不准带离公司，方便考勤。每月的为\_\_\_\_\_\_\_\_日19：00——20：00统一收回当月考勤卡，发放下月考勤）打卡、签到、签退；忘记打卡超过三次者从第四次开始罚款\_\_\_\_\_\_\_\_元，第五次开始每多一次加罚\_\_\_\_\_\_\_\_元，以此类推。不可以代打卡，否则双方各罚款为\_\_\_\_\_\_\_\_元/次。

3、当月请事（病）假的扣除当月全勤奖、相应月奖金，并根据当月天数影响工休。

4、员工一律不准电话（便条）请假，越级请假，不满一天的请假需部长同意；1天（含1天）须主任同意；一天以上须经理同意。（注：无论谁批准的都必须相互交接，以方便协调更好的开展工作）。

5、员工上班须遵循《班次安排表》，不准随时调班、调休、顶班，员工休假前一天须找所属管理人员签卡后方可。

6、员工特殊情况当月未休完（因公司原因）可在下月补休，否则当月休完，不可累假。

7、员工有请假，当班管理人员批复后须将请假单交予人事处。

8、凡是有请事假、病假、休假、加班（罚加班除外）、补班的找批准人员在考勤卡签名并注明情况、迟到（旷工）的`找当班点到人员，签名人员监督好员工补班情况并在卡上注明。

9、每月\_\_\_\_\_\_\_\_号发上月工资，每月\_\_\_\_\_\_\_\_签上月工资单。

10、调职加薪：员工在原岗位上服务一段时间后，根据个别意愿，经公司批准调换工作岗位，试用期满享受新的工资待遇，入职满一年不享受年限奖，需在新岗位上服务满一年方可享受年先限奖。

11、公司举行的培训、会议和集体活动，任何员工不得无故缺席、迟到、早退，否则按迟到或旷工处理。

以上考勤制度未尽事宜，可做适当相应处理。

第三、日常行为要求

1、全体员工必须遵守“先服从后上诉”的原则，不得带情绪上班，蓄意顶撞、不服从上司指令者罚款\_\_\_\_\_\_\_\_元，情节严重者给予辞退或解雇处理。

2、全体员工需有功德心，不准随地吐痰、乱扔垃圾、乱倒饭菜、破坏他人劳动成果，应主动清理营业区内的烟头、纸屑。

3、员工不得占用客用设施及物品，如客用楼梯、客用洗手间、客用拖鞋、客用纸巾、客用毛巾，不准在客用休息厅休息，严禁下班后在营业区内留宿、打牌、喝酒、看电视、抽烟等。

4、不准偷食、饮用水吧台食品，凡私自品尝饮品、生果，私拿杯具和其他用品，水吧员及员工视其具体情况给予罚款\_\_\_\_\_\_\_\_元/次。

5、全体员工在工作区域内，不准并行奔跑、勾肩搭背、牵手、打闹、唱歌、吃东西靠墙等，见到客人按照礼节礼貌的要求问好、打招呼。

6、员工损坏或遗失公司物品须照价赔偿，不承认者将加倍处罚，损坏客人物品由当事人赔偿。

7、上班不化淡妆罚加班一个小时或罚款10元/次。

8、上班时间带手机罚款10元/次。

9、收房时看电视罚加班半小时；私自到房间看电视、打招呼罚\_\_\_\_\_\_\_\_元；私自到房间睡觉罚\_\_\_\_\_\_\_\_元。

10、私自饮用、食用、占用客用食品、物品罚款\_\_\_\_\_\_\_\_元。

11、擅自离岗罚款\_\_\_\_\_\_\_\_元，情节严重者计旷工。

12、所属区域物品补充不全、卫生检查不合格，当事人罚加班一个小时；买单后余额放自己口袋（私藏）处以\_\_\_\_\_\_\_\_倍罚款。

13、站岗当值人员不负责任导致房间客人投诉者罚\_\_\_\_\_\_\_\_元/次。

14、填错房号、忘签点钟、忘记报钟转房没转卡头（卡身）罚\_\_\_\_\_\_\_\_元/次。

15、营业区站姿不雅，互相拉扯罚加班1小时或\_\_\_\_\_\_\_\_元/次罚款。

16、上班时间唱歌、骂人、打闹、讲粗话罚\_\_\_\_\_\_\_\_元/次。

17、座位上面有头发，毛巾脏的未遭客人投诉加班一个小时，客人投诉者当事人罚\_\_\_\_\_\_\_\_元。

18、用公司电话聊天罚10元/次。

19、没参加点到（点到迟到）、点退罚加班半小时。

以上日常行为要求未详细列出，各管理人员经上司同意后可给予相应处罚。

第四、员工纪律要求

1、员工必须正确着装，佩戴工牌，不得私自更改制服。

2、员工之间必须团结互助，严禁在对讲机内争吵，一般在三分钟内安排好房间，并准确报钟，钟房在两分钟内安排好技师，饮品在五分钟内到位，以上几点落实不到位者，视其情节轻重给予\_\_\_\_\_\_\_\_元的罚款。

3、员工必须熟悉房间位置与房间号码，熟记本公司服务项目收费标准，如造成客人不满投诉者，后果由当事人负责，并给予相应的处罚。

4、员工必须按照“三轻”、“四语”、“五声”要求操作，不准影响客人休息和接听私人电话。

5、员工不准做与工作无关的事情，不准在营业区闲聊，不准窜岗、擅自离岗，不准做与工作无关的事情，上班时间不准与技师闲聊，营业区内不准抽烟，否则给予\_\_\_\_\_\_\_\_元的罚款。

6、凡因交接—班交接不详，无人站岗而造成客人跑单者，由当事人（部长和站岗服务员）赔单。

7、全体员工必须控制成本、节约水电，客人离房先关电视，根据营业时间确定空调开与关，并按要求更换布草，所铺布草必须干净、整洁、平整无皱折、无发碎，客用物品必须补充完好（拖鞋、纸巾、棉签、牙签、烟缸、按摩油、沐浴露、刮脚刀），检查设备是否完好，杜绝烟头隐患，以上不符合要求者，罚款10—20元。

8、全体员工不准粗言秽语，恶言相向，不得嘲笑、排挤他人，否则给予10—50元的罚款。

9、前台人员不得煲电话粥或转接员工电话，否则罚款10元/次。

10、员工必须保持各卫生区域干净、整洁，并做好日常清洗、消毒工作，否则视其情节轻重，给予相应处罚。

11、公司为保障员工利益，下班由专车送回宿舍，凡是因为个人原因没坐车回宿舍在路上发生意外均与公司无关，下班后没及时回宿舍休息，在外发生任何问题公司不予负责。

第五、辞退和解雇

1、员工不得有以下行为：

（1）违反国家法律、法规和地方行政法规。

（2）员工不得组织、煽动或参与闹—事、怠工、罢工。

（3）打人、骂人、打架、聚众斗殴。

（4）偷盗、拾物瞒而不交、隐藏、侵占他人财务。

（5）制造、传播谣言给公司、他人造成名誉、经济损失。

（6）拉帮结派、搞小团伙。

2、故意扰乱他人工作，挑拨同事、上下级、员工之间的关系，污蔑他人者给予辞退和解雇。

**足疗技师工作总结范文18**

1、引进新项目或自主研发的按摩项目，并得到公司审核并投入实际营业中的推荐和研发技师，公司将予以本人优先上钟权3次的奖励。

2、当受到客人不公正待遇时，能顾全大局忍辱负重并不与客人争吵者，公司将启动“委屈奖”的运作机制，予以本人3次优先上钟权的鼓励。

3、拾金不昧的行为将受到2次优先上钟权的奖励。

4、发现或遇到意外事故或火灾隐患时，能及时报警或奋不顾身补救，为企业挽回损失者，奖励1至3次优先上钟权。

5、努力工作、成绩突出、每月工资排名前三名者将予以优先上钟权的奖励。第一名奖励3个钟；第二名奖励2个钟；第三名奖励1个钟；

6、对违反规章制度以及损害公司利益的检举行为，公司将予以内部奖励。

**足疗技师工作总结范文19**

?交流互动】足疗店长在做月终总结时，都需要注意哪些问题?足疗店除了每天早上要开晨会之外，每个月都会开一次月总结会，主要是对这个月的工作进行总结和评价，因此足疗店长就需要对本月工作整体情况有一个全面的了解和分析，才能确保月总结大会的顺利进行，那么足疗店店长要如何写好月总结报告呢?

一、本月店内的业绩

总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的\'，怎样产生的，都应讲清楚。

二、本月足疗店的业绩情况

先将这个月的销售情况进行细致总结，找出问题，努力改正。比如顾客们都反映哪个足疗项目的效果确实不错，顾客们点的频率最高的是哪个足疗项目，哪个足疗项目顾客点的少等等。

三、足疗师这个月的工作总结

通过整合足疗师们总结，分别对足疗师们的工作进行汇报和问题分析，主要抓住重点去做好解决方法。

四、本月顾客问题总结

对于本月顾客消费时出现的问题进行分析处理，想出相对应的解决方法，比如哪位顾客曾经提出了什么批评意见或者顾客提出了什么样的要求，需要用什么样的方法去解决。

五、针对本月出现的问题的具体总结

总结时，不仅要对每一轮的目标进行总结，而且对于上一轮没有完成的任务，自动的还要滚动到下一轮。要根据足疗店的实际情况进行分析，每个月都会碰到不一样的问题，千万不要千篇一律，照本宣科，这样才能够使总结报告做到准确，也有利于足疗店的发展。

**足疗技师工作总结范文20**

时光如梭，不知不觉中来\_\_服务中心工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝;漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像发生在一样;不过如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的\_\_员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了;其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况;当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下面是我这一年来的主要工作内容

1、业主收房、入住、装修等手续和证件的办理以及业主资料、档案、钥匙的归档;其中交付园区共\_\_户，办理交房手续\_\_户，办理装修手续7户，入住业主\_户;

2、接受各方面信息，包括业主、装修单位、房产公司、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访;

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前年度工作联系单发函\_份，整改通知单\_份;温馨提示\_份;部门会议纪要\_份，大件物品放行条\_\_余份。在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。

1、工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在各位领导和同事们的帮助下，尤其是在任主管的悉心教导下，让我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。记得揽秀苑与临风苑房屋交付的时候，因时间紧迫，人员较少，相关工作又较复杂;管家部全体人员连续加班一个多星期，力争在交房前把所以准备工作做充分做细致;尤其是在交付的前3日，大家每晚都加班至凌晨两三点。

交房的第一天我是负责客服中心的协助工作，当我拖着疲惫的身体参与交房工作时，已有一种睁着眼睛睡觉的感觉。但当我看到从重庆远道而来的张羽在面对客户时从容甜美的笑容，娴熟的接待技巧时，内心竟荡起一波波涟漪;她也是加班加点的在工作，也会很累，为什么在客户面前却可以保持这么好的精神面貌和工作状态呢?通过公司领导对我们当天工作的总结，我才深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。

所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应已工作为，重客户为重，始终保持微笑，因为你代表的不单是你个人的形象，更是公司的形象。在接下来第二天、第三天交付工作中，我由协助工作转换为正式接待工作，在加强了自身情绪的掌控的同时，尽量保持着微笑服务，顺利为好几位业主办理完成了交房手续。听到上级领导的鼓励，看着业主满意的笑容，我也无比欣慰。经历了这次交房流程也对我日后的工作起到了莫大的作用，在面对领导与同事的批评与指正时能摆正心态，积极改正;在与少数难缠的工程人员沟通时也逐步变得无所畏惧;接待礼仪、电话礼仪等礼仪工作也逐步完善;

2、工作生活中体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人所轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在\_\_的工作生活中，我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得;不论是拟就公文时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报;细节产生效益，细节带来成功;

3、工作学习中拓展了我的才能;当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦园区内布置方案是我自己做的第一个方案，当方案通过主管的认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情;至于接下来食堂宣传栏的布置还有园区标识系统和春节园区内的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把他们一项一项的做的更好。

在20\_\_年这全新的一年里，我要努力改正过去一年里工作中的缺点，不断提升，加强以下几个方面的工作

1、加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善客服接待流程及礼仪;

2、加强文案、会务等制作能力;拓展各项工作技能，如学习基本软件的操作等;

3、进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性;

4、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入\_\_这个可爱而优秀的团队，\_\_的文化理念，管家部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我;让我可以在工作中学习，在学习中成长;也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步!

**足疗技师工作总结范文21**

1、不要等到老板赞赏你时才相信自己。

2、人生最精彩的不是实现梦想的瞬间，而是坚持梦想的过程，享受为别人服务的过程就是坚持梦想的过程。

3、有的顾客很牛是因为他见过最大的动物是牛，所以他必须装的“牛”一点。不要不理解，他并没有见过大象和恐龙。

4、你不喜欢技师的工作是因为你没做好，真正做好了，你会非常喜欢，因为你提升了顾客的健康，也提升了自己。

5、技师应当知道自己想要什么，而不是什么都想要。

6、当帮助不再仅仅是出于同情，而是出于本能，这个世界才会健康起来、温暖起来。

7、你能为别人做的最好的事情是，帮他发现他的健康隐患，然后巧妙地告诉他，即使他并不愿意接受。

8、寻找同事谈恋爱时请记住三句话：①外边的世界很精彩②不要相信哥，哥只是个传说③兔子不吃窝边草。

9、幸福的人知道回忆过去的什么事情，享受现在的什么事情，以及计划将来的什么事情。

10、跟别人计较，其实是在跟自己计较。计较得最多的人，一定也失去最多。所以一定不要和你的身边人斤斤计较。

11、有的顾客很“色”有两个原因：①他没有洗澡②上帝把他的嘴和手安排错了地方。所以第一条要求我们必须洁身自好，第二条自己安排对自己的嘴和手。

12、常常赞美他人的人总是被人赞美：诋毁别人的人，正是在诋毁自己。赞美周边的人，让大家有勇气去面对困难与挫折。

13、施予是一种美德，而快乐的接受也是一件高尚的事情。如果有人真心地想要帮你，那么，你就快乐地接受吧，这会让他感到无比的喜悦。

14、我们总以为羞辱是来自他人的言行，却不知除了自己，无人可以羞辱你。我们是高尚的健康职业，不要自己羞辱自己。

15、店长和主管、部长是你工作中最有利用价值的资源。

16、低调做员工，高调做工作，这样你会飞得更高。

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