# 美容实习总结1000字

来源：网友投稿 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-07-10

*美容实习总结1000字【精选5篇】通过这次的实习，不仅培养了我们的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了理论与实际工作的距离，对实际的工作也有了一个新的开始。下面给大家带来一些关于美容实习总结1000字，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助...*

美容实习总结1000字【精选5篇】

通过这次的实习，不仅培养了我们的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了理论与实际工作的距离，对实际的工作也有了一个新的开始。下面给大家带来一些关于美容实习总结1000字，欢迎阅读与借鉴，希望对你们有帮助!

**1美容实习总结1000字精选**

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的青年学生，我欣然地加入了势不可挡的毕业实习洪流中。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！以下是我的实习报告。

一、实习目的

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。

二、实习时间

20\_\_年x月x日至20\_\_年x月x日。

三、实习过程

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，不放过任何一个细微的动作，一遍遍识记一整套的美容技术，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美容服务的各方面知识，并能很好地作用到美容服务当中去，一步步提高了自己的服务水平和美容技术，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！

四、实习心得

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。在美容店工作，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。在短短两个月的美容店实习工作中，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美容师，我也不断提高了自信和勇气，获得了快乐。

五、实习总结

每一岗位都有快乐和甜蜜，也充满了痛苦与苦涩。作为一名社会底层工作者，服务员的工作也说不完道不尽的酸痛：有时，客人会因为，因为心情说头发剪的不好，而自己却要容忍客人的无理，还要强颜欢笑。有时，遇到素质差的客人，他（她）们会故意刁难自己，指着自己服务不好，向自己乱发脾气，即使是客人的错，而作为服务员也要容忍。自己忙碌不停，即使十分劳累也要咬牙坚持。

每一天我都要面临着挑战和压力，每一天我都要勇敢坚强地承受着工作所带来的痛苦和酸涩。我从没有放弃过，即使再痛苦的时候我也会激励自己勇敢面对，坚持不懈地努力，直到最后。在这里，我学会了宽容，学会了坦然，学会了勇敢自信地面对一切……

这种良好的工作态度，这种优秀的工作精神，这种积极的工作面貌是我从工作中学到的，从其他员工的工作表现中学到的。工作给了我痛苦，也赐予了我宝贵的经验和认识，这些是比任何收获都要珍贵的。现实教会了我成长，而工作让我学会了勇敢、自信和宽容……

**2美容实习总结1000字精选**

企业简介：

小田育荣美容会馆是一家国际美容连锁机构，遍布大连及东京各重要商圈，是专业美容保健领域的引导者，以积极努力的心态，带领着更多的人追逐美丽事业。小田育荣美容连锁机构以“品牌引导市场，信誉塑造品牌”在国内美容行业发展中以超前的理念、卓越的技术、专业的人才，引导着中国美容行业的飞速发展。团队秉承“以人为本，诚信经营”的管理理念励精图治，成功运用特有的专业技术，成功为数万爱美女性找回了自信，用智慧和汗水共同创造了一个又一个美丽神话。

企业宗旨：

品牌打造实力，专业成就伟业经营理念：诚信博得关爱，技术伴美人间

核心观点：

永远以客户和员工为中心，倡导阳光服务理念，打造小田育荣美容国际品牌

价值观：

信誉的积累就是财富的积累

发展观：

实践是科技的基础，科技是发展的源泉品牌观：品牌源于口碑，口碑源于共鸣团队观：每个队员的成功就是我们的价值所在

实习经历：

暑假伊始，我来到大连小田育荣美容会馆进行实习锻炼，担任店长助理一职。小田育荣美容会馆主要有三个营销渠道：活动营销、美容师营销和网络营销，而我的主要任务是辅助店长完成公司的网络营销工作。在前辈的带领下，我对公司有了简单的了解，还学到了很多课本上学不到的知识，通过和同事合作完成工作也让我对美容行业的网络营销有了比较初步的认识，下面展示一下我的具体实习内容和认识。

1.对美容院网络营销的认识

1.1什么是美容院的网络营销？

美容院的网络营销是指美容院以网络为介质进行产品的推广和销售，并将美容院的

顾客资源有机整合，顾客资源以网络的形式有效地凝聚在美容院周围，顾客消费与美容院的销售形成互动，同时促进客我双方的双蠃局面。

1.2美容院网络营销有什么特征？

1.2.1真正以消费者为中心

以传统的大众媒体自上而下将信息传递给观众，基于这种媒体的、传统的大众市场营销，虽然其经营思想是使产品尽可能满足市场的需求，但其市场信息的反馈却是间接的，迟缓的，这种延时性有时是致命的。网络营销是一种自下而上的营销方式，它更强调互动式的信息交流，任何人都可通过网络媒体发表见解。消费者可以直接将信息和要求传递给市场营销人员，大大提高了营销过程中消费者的地位，使他们由被动的承受对象和消极的信息接受者转变为主动参与者和重要的信息源。在整个过程中，美容院与消费者保持持续的信息密集的双向沟通和交流，让消费者参与营销过程的方方面面，从产品设计、制作、定价到售后服务，真正体现了以消费者为中心的营销思想。

1.2.2独具的时空优势

传统的营销方式是以固定不变的销售地点和固定不变的营业时间为特征的店铺式销售。网络营销能充分适应人们作息时间的变化，打破零售业空间限制，为消费者优质消费创立了条件。Internet的全球性和即时互动性为美容院、供应商和客户提供了一条相互沟通的新渠道，美容院可充分利用互联网所形成的全球信息网络空间，面对全球的客户开展全球范围内的营销活动。网络营销独具的时空优势为跨国营销、直销的美容院提供了良好的发展机遇，但同时，美容院所面临的也将是无国界、无差异的更加激烈的竞争。

1.2.3全方位的展示功能

传统的零售业在店铺中虽然也可以把商品展示给顾客，但对一般顾客而言，对所购商品的认识往往是肤浅的，且易于为漂亮的外表所迷惑。网络营销可以全方位地展示产品或服务。对一些耐用消费品及其他复杂工业品来说，网络上的零售业可以利用WWW引人入胜的图形界面和多媒体特性，全方位地展示产品或服务的外观、性能、品质以及决定产品或服务的内部结构，使消费者完全认识了商品或服务再去购买。

1.3美容院网络营销有什么优势？

对于美容院来说，最重要的就是客源了。通常一个顾客在美容院接受服务并产生了良好的效果之后，大多数人会把这种效果直接告诉她的亲人、朋友或同事们，并在一定的时机带动这些人来美容院尝试消费。这种情况，一般是在非意识状态下完成的，也就是说，无意识地帮助美容院完成了一次销售与推广的工作。但是，相当一部分顾客是不会干这种与自己利益无关的事！

美容院没有相应的经营机制和政策，顾客也就没有必要具备相应的积极性来做这一项工作！这也就是许多美容院缺乏新客源的重要因素！老顾客不帮助带新顾客，美容院在社会上没有一定的口碑所造成的美誉度和知名度，因此，其经营状况就可想而知了。

解决这个问题的关键就是：如何充分调动顾客的积极性来为美容院进行口碑宣传，并带动自己的人脉关系来照顾美容院的生意呢？而网络营销刚好可以解决这一问题！理由如下：

⑴美容院采用网络营销模式之后，顾客忠诚度将大大提高；

⑵老顾客带新顾客，顾客网络按梯队模式不断复制滚动发展，顾客队伍庞大，解决了美容院新客源问题；

⑶顾客的利益与美容院和生产厂家的利益紧密联系在一起，并有效提高了美容院的盈利能力，实现持续稳定的盈利；

⑷美容院引入网络营销模式之后，由于必须取得生产厂家的产品支持、政策支持和市场支持，因此，美容院的经营风险大大降低，免除了美容院的后顾之忧。

2.工作内容展示

在美容院为客源问题想尽千方百计、耗费大量人力物力财力时，网络团购的超级火爆以及其拥有大量的潜在客源，使其成为美容院网络营销的主要战场。所以，策划美容产品团购也是我工作的一部分。

2.1选择对口的网络团购网站

网络团购网站最大优势就是他们拥有海量的在线注册会员，所以在选择网络团购网站的时候，在线注册会员的数量是首要选择标准。就像我们选择平面报纸媒体做广告一样的道理，发行量是首要选择标准。如果在线注册会员数量较小，肯定很难达到纳客的目的。

会员的类型是对选择网络团购网站更精确的标准，主要是为后期店内成交率考虑，因为我们不能为纳客而纳客，不能光图人气，最终的目的还是为了提升销售业绩。所以，这就要求网络团购网站的会员类型要尽量符合美容院的目标顾客标准。比如，有的网站注册会员中在校大学生的比例过大，实践证明后期很难带来销售。因为大学生虽然有很强的消费意识，但是他们的购买力毕竟有限，而且对美容的需求也不是特别迫切，这也是前一段时间小田育荣团购营销效果不佳的原因之一。发现这个原因之后，我重新筛选了团购网站。鉴于以上两个标准，我先后所选择了高朋网、美团网两个比较对口的网络团购网站，为后期的效果打下了坚实牢固的基础。

2.2提供超强营销力的方案

可以说，在网上购物的人，一般具有这样的特点：青年群体向来就是网上购物的主力军，他们平时疲于上班，为生活奔波劳碌，很少花心思去逛街购物，于是网购送货上门服务成为了他们的最爱。第二种群体就是受年轻子女感染和带动起来的中老年群体。第三就是受教育文化程度以及文化素养比较高。因为网购本身就是一种时尚!

基于网购群体的特点所以优惠方案一定要设定的很优惠，这也是吸引消费者的主要原因。对于美容院来讲顾客在网上购买就是一种体验，所以门槛一定要降低，在一线城市体验价最高不能超过200元，一般可定在100元左右，再高就会影响效果。二线城市体验价最高可定在50元左右。三线城市一般最高定在30元左右。我们设计优惠方案有：

⑴仅98元!体验原价1080元夏季最强档美容养生服务!来自“小田育荣养生会馆”特色疗法：“特效面部中药护理+中医开背刮痧+玫瑰精油按摩+局部瘦身”;

⑵仅198元!大连目前超级火爆美容项目抢先体验!原价1340元小田育荣美容会馆“特效中医面部经络回春疗法”：中药熏蒸+背部经络按摩+暖背膜+特效中医面部经络回春疗法(含眼部、颈部护理)+肩颈减压按摩调理。

这些让顾客感到都很超值，对顾客吸引力很大。

2.3对体验项目的介绍

对体验项目的介绍，既要说出原理，又要说出功效，还要具有一定煽动性。美容院的网络团购是线上购买先下体验，所以必须让人看过之后就有想下单的冲动。例如肩颈减压按摩的介绍：运用五行十二经络循推手法，有效解决肩颈酸痛及僵硬问题，排走毒素及坏死的细胞，疏通经络，消除颈肩僵硬、酸涨、疼痛，增加脑部供养量，改善头晕目眩、沉困、耳鸣、失眠健忘，卸下压在您颈椎肩膀上的大山，一次见效，立刻轻松。

对店面的介绍，顾客的信任感来自对店面的介绍，尤其是很多人本身对美容院就有偏见，很害怕美容院骗人，所以必须在文案上给顾客找回可信任的感觉。对小田育荣的介绍除了介绍规模和团队之外，还介绍了老板自己的从业背景，加重顾客信任感和对特色的强调。

顾客留言板，要选择有代表性身份的顾客。物以类聚人以群分。人的本性都有关注与自己相同或相关的事情。所以在选择顾客留言板的时候，顾客的身份一定要选择有代表性的，年龄、职业、区域都要尽量接近美容院的目标客户群，做到“三有群体”：有需求(有美容方面的需求)、有潜力(有消费实力经济实力)、有意识(有美容消费的意识)。另外，还要有一定权威性，比如律师身份的顾客或者媒体工作的顾客，他们的话都有权威性。在为美薇选择的顾客留言中，选择了金融工作者，媒体工作者，公务人员，私企女老板等有代表性起点反作用的顾客留言。

2.4让人向往的美容图片

网络团购网站上也需要图片，一些美容养生图片和店内环境图片，好的图片会说话，会让人非常向往。为了拥有更好的图片，我们专门请专业摄影来拍照片，保证图片的高质量，达到了吸引顾客眼球的目的。

3.经验的获得

小田育荣没有给我很高的工资待遇，没有给我安逸的工作环境，没有给我节假日，但是它给我的是不能随便拿什么来衡量的，我在这里收获到了很多，虽然只有短短的半个月。在这里没有上级和下级之分，只有合作伙伴和朋友，相处很愉快，合作很默契。小田育荣是一个重视团队的力量、重视协作的大集体，每个员工都是集体中的一员，都会做好自己的本职工作，相互帮助，相互配合。这也是我在这里学到的最重要的东西之一没有完美的个人，只有完美的团队！1+1>2！此外就是关于专业经验的收获：网络营销的特点、网络营销的优势、网络营销的过程等等。在这样一个创造美的服务企业里工作当然还收获了美好的快乐。以别人的美丽、快乐为自己的快乐，我觉得应该是所有人都有的观念，那样每个人都会是快乐的！

**3美容实习总结1000字精选**

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间实习的时间结束了，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。以下是我的实习报告。

一、实习时间

20\_\_年x月x日至20\_\_年x月x日。

二、实习地点

\_\_美容院。

三、实习内容

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。

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。

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。

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。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。

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容师带给她的服务。同时，也体现出了美容师独有的女性美。

四、实习体会

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，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。

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。

**4美容实习总结1000字精选**

20\_\_年的上半年很快就过去了，在这上半年的时间里，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，业绩也跟去年下半年比有了大幅度的提升。工作中我也有一些不足之处，例如对顾客的心理变化还是不够敏锐，没能及时满足顾客的需求。这个问题的根源还是我的经验不够丰富，在美容院接受的锻炼还比较少，对顾客的判断能力和处理突发性事件的能力还比较弱。

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

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

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

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

回顾20\_\_年上半年

1、热爱我的行业，我的工作

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

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

2、销售是美容师的职责

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

不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、不仅是一份职业，更多的是一份憧憬

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

展望20\_\_年下半年

我希望在新的开始里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。

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

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

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

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

**5美容实习总结1000字精选**

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\_\_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、人体的器官等。

(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。

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