# 美吉姆顾问工作总结(通用4篇)

来源：网友投稿 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-08-04

*美吉姆顾问工作总结1身为一名美容顾问，不仅要熟识公司的产品知识，时尚资讯，还要有着良好的人际关系，更要把握顾客的购买心理以及具备熟练的销售技巧和实战经验。无论何时，美容顾问必须以顾客的需求为出发点，提供真诚热情的服务。要知道：你们不仅仅是售...*

**美吉姆顾问工作总结1**

身为一名美容顾问，不仅要熟识公司的产品知识，时尚资讯，还要有着良好的人际关系，更要把握顾客的购买心理以及具备熟练的销售技巧和实战经验。无论何时，美容顾问必须以顾客的需求为出发点，提供真诚热情的服务。要知道：你们不仅仅是售货员，更是传播美的使者。

因此美容顾问必须是个全才，她不但双手要敏捷，双脚要勤快，而且头脑要清楚，心灵要开放。我们说：使用双手的是劳工；使用双手与脑袋的是舵手；使用双手、脑袋、心灵是艺术家，只有使用双手、脑袋、心灵和双脚才是个优秀的美容顾问。

>1、从商场及企业内部的角度：

虽然美容顾问从事该工作的目的不尽相同，但不管怎样，唯有企业发展的总目标实现后，个人的目标才能圆满实现。可以说商场是美容顾问进行社会联系、与各种各样的“人”交往的媒介。可以提升自我，积累经验，为未来的发展奠定坚实的基矗要知道，三分之一的企业经理人和私营企业的老板们都曾经是推销员、促销员。既然可以得到这么多的收益，美容顾问就应该充分珍惜这份工作，力争做一名优秀的美容顾问。、最基本要具备以下几点：

积极的工作态度；饱满的工作热情，了解商品知识；不断提高自身素质

良好的人际关系；善于与同事合作，达成业绩目标；服从领导

热诚可靠；有独立的工作能力，虚心学习，虚心接受批评

具有创造性；热爱工作

>2、从顾客的角度

由于美容顾问直接与顾客接触，其一举一动、一言一行直接关系到顾客对商场的感受；而且，顾客也是美容顾问业绩的提供者，所以美容顾问必须取得顾客的信赖。同时，从顾客的反馈中，还可以直接获知商尝商品和自身的利弊所在。所以顾客对于商场和美容顾问来讲，其重要性不言而喻。那么顾客喜欢什么样的美容顾问呢？最基本要具有以下几点：

外表整洁；有礼貌和耐心，关心顾客的利益；急顾客所急

亲切、热情、友好的态度，耐心地倾听顾客的意见和建议

乐于助人；能提供快捷的服务，帮助顾客正确地选择商品

尽力为自己服务；能回答所有的问题，介绍商品的特点；提出有建设性的意见

传达正确和准确的信息，记住老顾客的偏好

对美容顾问来说：顾客是全世界最重要的人

顾客是商业环节中最重要的人物；

顾客是美容顾问的衣食父母；

顾客是商品各种经营活动的血液；

顾客是销售的一个组成部分，不是局外人；

顾客是美容顾问应给予最高礼遇的人；

因此，顾客至上，顾客是上帝，顾客永远是对的，管理制度《美容顾问工作职责》。

**美吉姆顾问工作总结2**

  展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

  美容院店长年度总结注意事项

  1、条理清晰。

  美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

  2、忌讳浮夸，用数据说话。

  美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，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。

  3、发现问题，提出建设性意见。

  美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要

  美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

  4、做好明年的工作计划。

  年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

  篇三：美容院店长工作总结

  一、美容院店长年终总结的内容

  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138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。

  篇四：美容院店长工作总结

  (1)每天要专门拿出一点时间检查工作

  每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

  (2)在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

  在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早巳不是这方面的专家了。最好你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

  (3)要有选择地检查

  你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

  检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

  (4)永远要越过权力的锁链

  这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的唯一途径。

  (5)要多问问题

  要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

  (6)重新检查你发现的错误

  如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

  切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!

  店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常;否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。请你成为一个管理权威!

  伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了半年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。

  20xx上半年我们收获颇丰，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。

  半年来，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—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。

  总结过去半年的工作，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。

  半年风雨，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。

  宠物美容上半年工作总结主要是对上半年宠物美容工作做一个系统的分析，总结上半年工作存在的不足和取得的成就。员工对上半年工作的收获和不足，激励下半年工作的有序进行。

  进入单位工作已经两年了，我累过，我笑过，也哭过。但更重要的是参加团队以后，我们的视野和远见的增长了许多。以下是我总结的一些工作心得：

  第一，自我管理，管理美容店雇员，让他们懂得严格遵守美容店的规则和规例。

  1、美容店内外的卫生必须要非常注意，有时候我还必须带头先上搞卫生，然后调动其他工作人员一起做，就能够快速搞好清洁工作。

  2、坚持在早晨锻炼工作。通过晨练，充分调动员工的工作热情，及时发现问题，并且解决问题。

  3、专注于工作人员的言行举止，因为他们代表的恰恰是品牌形象。

  4，每个员工均必须制定每个月的工作目标，然后一个个完成这些目标。

  其次，作为美容店经理，我要学会跟大家交朋友。

  1、美容店的每个人都必须遵守商店的规章制度，奖罚分明，而不是因为某人是我的老乡或是朋友，犯了错误就不惩罚。若员工出现工作错误，在惩罚以后，我就必须及时找来沟通，帮助调整员工心态。

  2、让员工能够感到充分地融入集体生活，享受集体生活的快乐。

  第三，加强品牌宣传。

  在与顾客沟通过程当中，我应该加强与顾客沟通，了解他们的所需所感。

  过去一年的美容顾问工作总结，就是这些了。

  美容师是美容院里的重要角色，每天不仅要给顾客做好服务，还要不断的跟踪顾客，和顾客维系好情感沟通。而且还负责美容院常规销售，美容资讯服务等等。可以说任何一个美容师都必须是多面手，情感专家、美容专家、健康顾问、时尚达人等等。美容师的工作这么杂，这么多，究竟应该如何写美容师工作总结呢?以下是普丽缇莎一名美容师的工作总结范文：

  一转眼，20xx年就过去了，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。

**美吉姆顾问工作总结3**

  (1)检查员工的工作总结(需要员工每天要写出做顾客遇到的问题);

  (2)检查当天顾客的资料，是否按要求填写;

  (3)晚上要和美容师核对当天她出了多少流水，给以鼓励;

  (4)确定员工当天的业绩与计划差距;

  (5)讨论当天顾客消费和预计销售为完成的内容，总结原因，达成下次的跟进;

  (6)下班前要巡房检查、房间的整理、清洁卫生、物品的摆放、仪器、灯光等;

  (7)当天未处理的工作，及时在笔记本中记录下来，第二天必须处理，处理不了了，及时上报上级领导;

  (8)对当天的数字进行分析总结，发现自己解决不了的问题及时汇报。

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

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

  憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

  一年来，我们围绕在公司领导的企业理念下，在老板的督促下，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。年终总结，主要有两点：

  1.回顾20xx年的主要工作，之初工作中取得一些成绩，以及取得成绩的原因，同时对于失败的案例，吸取到了哪些教训。

  2.下一年要努力的方向，以及需要完成的目标。

  在整个总结的过程中，需要注意以下几个问题：

  1.说话的语气忌讳浮夸，空虚，要用事实说话，用数据来说话，是最有利的说服，在平常的工作总结中，要用心的记录，每一天，每个月的数据。

  2.总结时，要调理清晰。要先在自己的脑海里过一遍，明确自己总结的内容。

  3.发现问题，提出建设性的意见。美容院店长的工作是管理整个美容院的，美容院店长在平时的工作中，要留心观察，想想怎样才能够让美容院的发展越来越好，提出解决的方案。

  4.做好明年工作的规划，这一点是非常重要的，美容院店长一定要重视，从员工的实际能力出发，制定出切实可行的计划。

  然后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。

  我们的成功不是偶然的，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ˉ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。

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

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

  憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

  一年来，我们围绕在公司领导的企业理念下，在王总的督促下，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，屹立在沈阳美容界的顶端，这是我们雪雅的骄傲，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

  雪雅的成功不是偶然的，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ˉ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，才能体会到莎伊娜的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着… …

  篇二：美容院店长工作总结

  \*\*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。

**美吉姆顾问工作总结4**

进入单位工作已经两年了，我累过，我笑过，也哭过。但更重要的是参加团队以后，我们的视野和远见的增长了许多。以下是我总结的一些工作心得：

第一，自我管理，管理美容店雇员，让他们懂得严格遵守美容店的规则和规例。

1、美容店内外的卫生必须要非常注意，有时候我还必须带头先上搞卫生，然后调动其他工作人员一起做，就能够快速搞好清洁工作。

2、坚持在早晨锻炼工作。通过晨练，充分调动员工的工作热情，及时发现问题，并且解决问题。

3、专注于工作人员的言行举止，因为他们代表的恰恰是品牌形象。

4，每个员工均必须制定每个月的工作目标，然后一个个完成这些目标。

其次，作为美容店经理，我要学会跟大家交朋友。

1、美容店的每个人都必须遵守商店的规章制度，奖罚分明，而不是因为某人是我的老乡或是朋友，犯了错误就不惩罚。若员工出现工作错误，在惩罚以后，我就必须及时找来沟通，帮助调整员工心态。

2、让员工能够感到充分地融入集体生活，享受集体生活的快乐。

第三，加强品牌宣传。

在与顾客沟通过程当中，我应该加强与顾客沟通，了解他们的所需所感。

过去一年的美容顾问工作总结，就是这些了。

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