# 冬季足疗工作总结范文(推荐25篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-22

*冬季足疗工作总结范文1身为一名店长，经过工作的经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，要有一个专业的管理者；要有好的专业知识做后盾；要有必须的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，...*

**冬季足疗工作总结范文1**

身为一名店长，经过工作的经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，要有一个专业的管理者；要有好的专业知识做后盾；要有必须的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工。

我给员工做好思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，每一位员工的优点所在都要了解，并发挥其特长，做到量才适用。增强店里的凝聚力，使之成为一个团结的团体。真心实意地关心自我的员工，能够让员工安心地跟着我一齐工作。

经过很多渠道，我了解到同业信息，做到知己知彼，使我们的工作更具有针对性，从而避免带来的不必要的损失。其实“以身作则”这个词不是说出来，也不是喊出来的，而是做出来的。只要自我让自我的员工看到自我比他们更积极、更努力，那他们就明白自我应当怎样样做了。我不断的向员工灌输有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。用周到而细微的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和积极性，为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在每个方面做好本职工作。

首先，每一天的清洁工作都做好，为顾客供给一个舒适的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。如今，门店的管理正在逐步走向科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去，我将以更精湛熟练的业务治理好们本店。

应对明年的工作，我将随时坚持清醒的头脑，理清明年的工作思路，加强日常管理，异常是抓好基础工作的管理；对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，踏踏实实干好每一件事情，做好每一个工作，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**冬季足疗工作总结范文2**

我于今年4月从秭归北山一店调到北山三店上班，至今已有4个多月。担任三店店长以来，在公司领导的大力支持和员工的共同努力下，取得了一定的成绩。感谢公司给了我这么好的平台，让我锻炼，让我成长，感谢各位同仁对我工作的支持与帮助，谢谢大家！回顾这半年来的工作，我的体会是只有不断学习，才能不断进步！

我利用下班休息时间，看一些对做人做工作有益的书，让自己提高理论水平和解决实际问题的能力，在工作中，执行总部下达的命令，在管理上与总部保持高度一致，努力提高销售，服务业绩，带领员工完成总部下达的各项任务，坚持原则，团结同事，当然，也遇到一些问题，由于不善于沟通，出现了一些误会，请各位谅解。在今后的工作中，将进一步学会赞美，学会赏识，和员工做好沟通。

今年7月，公司安排我们学习了如何打造团队，使我受益匪浅，要想团队强，我们必须个个是强将，团队要有执行力，要求每个员工全力以赴的工作，相信我们的公司，相信我们的领导，相信我们所销售的产品。衡量一个企业的管理是否成功，在于这个企业是否有一支相对稳定的敬业、忠诚的员工队伍。当员工需要帮助时，我们将尽力而为，我将带领每一位员工都带着激情去工作，为团队创造美好未来！

总之，只有不断学习，才能不断进步，在今后的工作中，以身作责，带领团，再接再励，为公司的发展作出最大贡献！

**冬季足疗工作总结范文3**

在日常服务过程中，由于心理受到各种社会因素的影响，都会遇到不顺心的事，甚至会在表情、动作、语言中表现出来。但客人是花钱来享受的，是我们的“皇帝”，而非“受气筒”，所以我们要善于做好自我调节，不要把情绪发泄到客人身上，发泄到工作中，这些都极容易让宾客发现你的不满。再者，如果面部表情生硬麻木无表情，以至对客人的询问不理睬，会引起客人的误会，客人会认为你不情愿为他服务，在服务工作中，我经常反问自己在服务中是否做到面带微笑，控制自己不把不愉快带给客人，控制好自己的情绪，礼貌地为客人服务。

在客人对我们的工作不满或有情绪时，往往会对我们提出批评，这种批评可能会在不同场合，以不同方式提出来。客人在私下场合以委婉的方式向我们提出时，我们感到容易接受，但客人在公开场合对我们疾言厉声，我们往往会感到到难堪。遇到这种情况，我首先应表示歉意，并马上改正，如属客人一时误会，则要在适当的时机，向客人做耐心细致的解释，争取客人的理解；如属客人故意刁难，我们要以礼相待、谦虚待客，如仍未解决，则向上级反映，由上级解决。

当宾客不礼貌时，我采取高度的克制，沉着大度，以妙语、豁达应对愚昧，以文雅应对无礼，使他对自己的行为感到过意不去，做到不以牙还牙，不与客人争吵或谩骂，做到有礼、有利、有节，较好的维护了我们的形象。

**冬季足疗工作总结范文4**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况总结如下：

作为一名店长除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐，所以作为一名优秀的店长不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

>一、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说＂不＂时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

>二、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

>三、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

>四、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

**冬季足疗工作总结范文5**

面对这忙碌的一年，我作为一名店长总是在比较关心每天的营业额，年初因为行情不是很好，过去的这一年第一季度我们全体员工处在一个低迷工作状态下，也是因为生意不是很好，在第一季度进行了裁员，我知道这是非常不好的，工作上面我想大家都应该是团结一致。无论是什么事情都在养成一个好的习惯，过去这一年当中因为第一季度的亏损，也是让我压力非常的大，结合了很多经验，对于内部进行了一系列的整顿，在下半年的营业当中，不断的学习，还有做出了一定的推广，情况才回转了过来，想一想也是非常的难了，总是还是度过了一段非常不容易的时期。

**冬季足疗工作总结范文6**

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：

一、上下班时要整理好前台的物品，察看一切电器是否完好，是否关闭好电源。当天看看备忘录还有什么事情要做。前台大厅是随时都要保持整洁大方。每天报纸要整理好。保洁饮用水不够时要及时叫送水。前台所需物品不够时，都要及时申请购买如：纸巾、笔、玻璃胶等。登记好网球预约，避免重复时间预约。打印机没有墨时，要电话通知送机送墨。如果前台的物品坏了如：对讲机坏了要叫维修工维修。有什么问题都要想办法解决。

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。

四、转接电话，要注意礼貌用语，使用公司的标准用语：您好!香梅健身俱乐部!之后问有什么可以帮到您的，问清楚对方找哪位，贵姓有什么事情，了解情况后转给相关人员。熟悉俱乐部内部人员的办公电话短号。如果来电方是作广告、推销、网络这些都是与公司无关的来电就要拒绝。看到领导来电也可亲切问候。

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。

**冬季足疗工作总结范文7**

第一、每天按照足浴经理所制定的本部门工作流程去工作，执行经理所下达的指令

第二、每天在共走中尽职尽责，严格执行本足浴店管理制度中相关要求及严格遵守员工守则内容和服务理念

第三、在这一年的工作中认真积极参加相关员工培训工作，对于工作中遇到的问题及时想办法解决，解决不了的及时汇报

第四、在xx年作为一名普通的服务员，我能够在这里展示自己的能力我感到很荣幸，非常感谢各位领导的关心和照顾，在我们这个普通的岗位上，我也有了很深的感悟

第五、在xx年的工作中能够运用自己所掌握的服务技巧知识为客人服务，并且在工作中学到很多，也从中找到满足

第六、在这一年里自己的工作能力在各位领导和同事的帮助下提高了不少并且得到客人的认可

第七、xx年让我收获甚多，不但掌握了工作中应当了解的服务技巧知识而且还学到了很多宝贵为人处事经验

第八、xx年收获了不少，在xx年我将会更加努力更好的完成上级领导安排的任务，更好的为客人提供周到的服务

**冬季足疗工作总结范文8**

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。

**冬季足疗工作总结范文9**

能作为xx服装店的店长，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。一年来，本着xx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为xx在xx的销售奠定了良好的基础。以下是我的工作总结。

>一、工作期间的感悟

作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。管理品牌店必须有一套科学的管理制度。店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，xx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

>二、工作期间的成就

经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗xx大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx的各项会议，将xx的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受xx员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为xx在他人心目树立形象起到较好的作用。

>三、工作期间的不足

用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

做好其他店销售管理工作，做好分店的奖励机制，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。

加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。继续维护好会员体系，以xx店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xx的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到xx的销售理念，爱上xx服饰。

**冬季足疗工作总结范文10**

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。

**冬季足疗工作总结范文11**

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xx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。

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。”xx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，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。”xx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。”xx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，xx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。

**冬季足疗工作总结范文12**

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。

**冬季足疗工作总结范文13**

1.提供高质量的足疗按摩或推拿服务;

2.为自己的工作台准备充足的护理用具、用品，时刻保持整洁;

3.努力完成足疗店的利润指标;

4.每天开始工作前与前台经理沟通，清楚当天的预约情况和每人需完成的定额;

5.对所有足疗专业知识和产品有透彻的了解;

6.恰当处理客人投诉，确保客人满意度;

7.迎接和配送客人来到和离开足疗包间;

8.在需要时可协助前厅工作。

**冬季足疗工作总结范文14**

xx足浴养生会所位于xx市xx，去年xx月份开业。技师手法独到，全程80分钟的足疗让你的身心得到最好的放松。

足疗法，属中医外治法。足疗法，源远流长，早在远古时期，人们已用此法来治疗疾病，在历经数千年的漫长发展过程后，已深入人心。陆游在他82岁时，还坚持睡前用热水洗脚：“老人不复事农桑，点数鸡啄亦未忘，洗脚上床真一快，稚孙渐长解晓汤。我国有首民谣云：“春天洗脚，升阳固脱;夏天洗脚，暑湿可祛;秋天洗脚，肺润肠濡;冬天洗脚，丹田温灼。此民谣也简练地道出了四季洗脚的益处。?

足浴五大好处

中医认为，双脚上有60余个穴位，占全身穴位总数的10%，均与全身器官有相应的关系。从足底的搔痒敏感程度可说明其穴位及神经系统敏感度均高于其他部位。每日晚上睡前用热水洗脚，可促使气血畅通、滋补元气、延缓衰老。

足疗也有禁忌

不适合足浴的人群：严重心脏病患者;脑溢血未治愈者;足部有炎症、皮肤病，外伤或皮肤烫伤者;出血性疾病、败血病等患者;对温度感应失去知觉者;严重血栓患者;心脏病患者;孕妇;小孩(应在成人帮助下使用);对温度感应迟钝者(应控制好温度，避免烫伤)，就不适合足浴。

对症下药辅助治疗

足部按摩作用与治疗，主要是与中药液浸泡结合在一起施行，随着现代中医理论研究的深入及临床的应用实践，以足部药浴之方法对内科的疾病比如：感冒、咳嗽、腹泻、慢性结肠炎、急慢性肾炎、尿毒症、癃闭、失眠、心悸、高血压、中风、痹证、痛风、老年期闭塞性动脉硬化症、糖尿病、血汗、汗症;外科的疾病比如：脑疽、脱肛、血栓闭塞性脉管炎、红斑性肢痛症、慢性骨髓炎、跌打损伤、流注等疾病进行治疗或辅助治疗已得到应用。腿脚预警身体疾患。

人的下肢距心脏最远，局部血流相对缓慢，加上为了行走方便，穿着也较少。因此，在冬春季节，尤其是停止活动的时候，下肢特别是脚部便会感到十分寒冷，不过这是正常的生理现象。但有的人即使气候并不太冷，鞋的保暖作用也很好，仍感下肢寒冷、麻木，这种异常的下肢冷，很可能是由某种疾病引起的。

**冬季足疗工作总结范文15**

对于20xx年我们店也是做出了一系列的规划，不管是在卫生上面，还是在服务上面都是非常关键的，都需要做出一些调整，继续保持一个好的装填去盈利，但是服务至上这一点一直不变，来年的工作一定会更加的充实，xx餐厅上下一心，非常坚定地做好工作，更好的去xx服务，为顾客服务。

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与xx共同度过了我20xx。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20xx年的上半年进行工作总结如下：

**冬季足疗工作总结范文16**

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

回首xxxx年，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到职责的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。胡雪岩名言

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的用心性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的群众。

3、透过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，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、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

我于今年4月从秭归北山一店调到北山三店上班，至今已有4个多月。担任三店店长以来，在公司领导的大力支持和员工的共同努力下，取得了一定的成绩。感谢公司给了我这么好的平台，让我锻炼，让我成长，感谢各位同仁对我工作的支持与帮助，谢谢大家！回顾这半年来的工作，我的体会是只有不断学习，才能不断进步！

我利用下班休息时间，看一些对做人做工作有益的书，让自己提高理论水平和解决实际问题的能力，在工作中，执行总部下达的命令，在管理上与总部保持高度一致，努力提高销售，服务业绩，带领员工完成总部下达的各项任务，坚持原则，团结同事，当然，也遇到一些问题，由于不善于沟通，出现了一些误会，请各位谅解。在今后的工作中，将进一步学会赞美，学会赏识，和员工做好沟通。

今年7月，公司安排我们学习了如何打造团队，使我受益匪浅，要想团队强，我们必须个个是强将，团队要有执行力，要求每个员工全力以赴的工作，相信我们的公司，相信我们的领导，相信我们所销售的产品。衡量一个企业的管理是否成功，在于这个企业是否有一支相对稳定的敬业、忠诚的员工队伍。当员工需要帮助时，我们将尽力而为，我将带领每一位员工都带着激情去工作，为团队创造美好未来！

总之，只有不断学习，才能不断进步，在今后的工作中，以身作责，带领团，再接再励，为公司的发展作出最大贡献！

身为一名店长，经过工作的经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，要有一个专业的管理者；要有好的专业知识做后盾；要有必须的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工。

我给员工做好思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，每一位员工的优点所在都要了解，并发挥其特长，做到量才适用。增强店里的凝聚力，使之成为一个团结的团体。真心实意地关心自我的员工，能够让员工安心地跟着我一齐工作。

经过很多渠道，我了解到同业信息，做到知己知彼，使我们的工作更具有针对性，从而避免带来的不必要的损失。其实“以身作则”这个词不是说出来，也不是喊出来的，而是做出来的。只要自我让自我的员工看到自我比他们更积极、更努力，那他们就明白自我应当怎样样做了。我不断的向员工灌输有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。用周到而细微的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和积极性，为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在每个方面做好本职工作。

首先，每一天的清洁工作都做好，为顾客供给一个舒适的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。如今，门店的管理正在逐步走向科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去，我将以更精湛熟练的业务治理好们本店。

应对明年的工作，我将随时坚持清醒的头脑，理清明年的工作思路，加强日常管理，异常是抓好基础工作的管理；对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，踏踏实实干好每一件事情，做好每一个工作，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

自从到公司来的那天起，感觉每天都学习到很多以前不知道的东西，这段工作期间虽然还存在很多问题，但还是总结了很多经验，希望对自己工作上的不足能够得以早日改正：

**冬季足疗工作总结范文17**

回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，、看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

>一、就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在9月份的xx市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，心得体会使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务（长销款）简约办公（畅销款）时尚商务（新潮品）等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

>二、现将20xx年做个大概安排

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20xx春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，xxx男装的明天一定会更美好！

**冬季足疗工作总结范文18**

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2、Dm促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。20xx年，整个Dm促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销。Dm由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了Dm促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多；新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在20xx年1月底前完成。

4、生鲜服务水平普遍较差。20xx年9月份转换了联营户后以来，店内的特价蔬菜品种少和价格无优势。在服务方面加大对服务的监督和服务水平的提升。目前生鲜服务水平虽有所提高，但分割肉柜促销员仍缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。不注重公司形象

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

A：提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B：努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

C：坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

D：大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

E：强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

F：认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日活动，提升商场业绩。

G：加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

一年的时间很快过去了，在一年里，我在xx领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，但还有很多的不足，本年度的工作总结主要有以下几项：

**冬季足疗工作总结范文19**

我是xx百货的店长，随着时间的流逝。xx年即将接近尾声。过去的一年，在领导和同事的细心关怀和指导下，通过自身不懈努力。在工作中取得了一些成果，但也存在诸多不足，回顾过去一年现将工作总结：

>一、工作中的收获

1、商场xx年销售逐步上升，服务态度至关重要。

2、配合卖场管理开展日常工作，注入新活力并实行每日跟进，进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进每一次活动，令活动达到一定的效果。

4、下达的任务分解每人每天督促每天完成。卖场相关知识。讲解。相关制度培训与督导，上级是下级模范，我一直坚持以身作则。所以我带领的员工非常团结和睦，我对任何人一视同仁，公平、公正、公开做事，以人为本，人与人性格方面的管理方式，xx年业绩和员工比较稳定。

>二、工作中做的不到位

1、员工有时礼貌、礼节、仪容仪表不到位。

2、有时在工作中没按相关标准操作。

3、某一时段员工思想过于反常，无法沟通，导致监督力度不够到位。

4、对会员的维护不够服务化。精细化。处理问题经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，不断学习提高自己的各项能力。

总之，xx年，又是以今天作为一个起点，新目标。新挑战。在工作和学习中进一步严格要求自己做好上级领导给属下的每一个工作安排，虚心向其他领导和同事学习。在新的一年中努力工作勤学习，勤总结，最后祝愿公司的生意越做越红火更上一层楼。祝愿各位领导。同事在新的一年续写人生新的辉煌。

**冬季足疗工作总结范文20**

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）

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20xx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。

新年的钟声又将敲响,时光的车轮又留下了一道深深的印痕。伴随着冬日里温暖的阳光，满怀着喜悦的心情，值此新春即将到来之际，我谨代表足浴城博林店向各位来宾、为博林店付出辛勤劳动的全体“博林人”表示衷心的祝福，祝愿大家新春快乐、万事如意!

20xx年11月开业至今，在公司的领导下，全体员工围绕“博爱、奉献、严谨、自律”的服务口号，以“诚实做人、爱岗敬业、开拓创新、高度社会责任感”的富桥精神来严格要求自己，做到对消费者负责，对员工负责，对社会负责。回顾20xx年，我们在各位的大力支持与关心下，凭借优质的服务、良好的信誉，取得了一个又一个的辉煌成绩。在各位贵宾的理解和信任中，我们不断提升服务态度;在您的关心和支持下，我们不断加强服务水平;您的每一次光临、每一个建议，都让我们激动不已，让我们不断奋进。

20xx年11月，我们博林店事业起步之初，在员工仅40人的情况下，创下了4019人的客流量佳绩，平均每天客流量超过130人。20xx年12月份，在公司和大家大力宣传之下，客流量直线上升，达到了5833人，日均客流量环比提高了45%。20xx年1月至3月，正值新年之际，员工大批回家过春节，但是我们依然20余名有很多员工奋斗在“第一线”，是他们的付出确保了我店在此期间正常营业，他们用自己的激情为我们创造了更好的成绩，也正是他们这种“牺牲小我，成就大我”的精神，感染了我们每一位“博林人”。20xx年4月1日，追求卓越的我们开始尝试24小时营业，但由于种种原因，试营业期间的收益并不令人满意，但是我们始终没有抱怨和气馁，通过调研，从我店的经营实际出发，我们在制度上进行了创新性的改善，终于在“博林人”齐心合力的宣传下，在20xx年5月，我们的客流量创造了新的高峰。我们“博林人”这种敢想敢干、

不畏挫折的优良形象也让我们赢得了跟多顾客的认可。

经过一年多的成长和积累，越来越多的客户都了解和熟悉了我们公司，我们的日客流量从起初的130人翻了一番，但是我们的发展脚步却始终没有停止。由开始的夜班上不到钟到现在的因为白班客流量太多而取消夜班只有加班;我们的技师也从开始每天3个钟到现在每天加班加点的8个钟，甚至有技师曾经1天之内加班高达10个钟。这样的好成绩不仅离不开广大顾客的信任，也离不开我们广大“博林人”的共同努力。为了缓解大家的工作压力、放松心情，公司不仅时常发放新鲜的水果和集体聚餐，还经常带领员工参加一些户外活动，如石燕湖游玩、钓鱼大赛等等。工作之余，组织员工进行一些小游戏，不仅仅增加的同事之间的友谊，同时也是劳逸结合，让员工心情时刻保持愉悦，这样更加提高了工作效益。公司六楼即将开业，我们相信，业绩将会更上一层楼。

火热的岁月，缤纷的舞台，流动的旋律，快乐仍在。我们在未来的发展过程中将会面临更多的机遇和挑战，在各位领导的带领之下，在全体员工的团结努力下，我们一定能够抓住机遇，战胜困难，迎接挑战。我坚信我们的明天会更好!而各位贵宾的光临将是我们足浴城最大的前进动力，我们衷心地希望您一如既往地理解和支持我们，共同经历前进道路上的风雨坎坷。有了您，我们前进的征途才有源源不绝的信心和力量;有了您，我们的事业才能长盛不衰地兴旺和发展。在今后的岁月里，希望能够继续得到您的关心和大力支持!您的满意是我们永恒的追求，我们将继续为您提供最真诚的服务。20xx年，让我们再度相聚在这里，享受缘分带给我们的欢乐，享受这段美好时光。

**冬季足疗工作总结范文21**

人有私欲是正常的，但必须在合情、合理、合法的范围内追求。在服务岗位上，我们足疗按摩师接触的人多，社会上各个层次的无所不有，也经常会见到某些所谓的“大款”一掷千金，与自己的工作报酬形成了强烈的反差，对此，我经常提醒自己，保持清醒的头脑，不过分地追求私欲。

在与同事、上级交往中，我基本能保持以礼相待，以诚相待。在遇有矛盾或争议时，我都能冷静地对待。因工作与上级发生争议，如上级正确，坚决服从，如上级不正确，即使有意见和情绪也不能在同事或宾客面前顶撞上级。如与同事因工作、性格、言语等发生争执，也能做到以理服人，得理让人，不蛮不讲理、争吵、谩骂，甚至打架斗殴，造成严重后果。

在日常工作和生活中，特别是在服务中，讲究礼貌是一种纪律要求，对此，我严格遵守严格执行，以礼貌规范和纪律条例来规范自己的行为，不做违反纪律的事，不利用工作之便让亲友消费。

总之，一年来我以愉快的心情，善意的微笑，不断学习业务知识，提高技术水平，热心为客户服务，遵章守纪，较好的完成了本职工作任务。

今后要继续发扬成绩，克服缺点，不断提高自己的业务知识和技术水平，更高的为客户服务，树立良好形象。

今年的工作总算是结束了，忙碌了一年马上就可以休息一会了。今年自己也是很好的完成了老板给我的销售任务，也总算是可以松一口气了。自己这一年在工作上的表现还是很不错的，马上新的一年的工作就要开始了，想要在新一年的工作中能力有进一步的提升的话就应该要做好一个工作总结，这样才能够知道自己还有哪些地方做的是不够好的，在之后才能够有针对性的去改正。

**冬季足疗工作总结范文22**

自己下一步的工作计划就是在进行促销活动之前做好计划，每种产品最适合的促销方式是不一样的，所以这是我之后需要去了解和学习的地方。只有清楚了每种产品最适合的促销手段，才能够的去增加超市的营业额。自己也要多去看看其它超市的一些优秀的销售案例，多多的学习，让自己能够有更大的进步。我身上还是有着很多的不足的，之后是必须要更加的努力的。虽然今年的工作已经完成得还算不错的，但我觉得这还是不够的，因为自己是能够把工作完成得更好的。

今年一年的工作到现在就已经结束了，今年有收获的同时也有着遗憾，遗憾自己很多的工作还没有完成好今年就这样结束了，但这也告诉我之后应该要把握好时间，让超市的的销售额有增长的同时，也能够保证超市的营收也是持续的在走高的，明年继续的加油吧。

我是xx百货的店长，随着时间的流逝。xx年即将接近尾声。过去的一年，在领导和同事的细心关怀和指导下，通过自身不懈努力。在工作中取得了一些成果，但也存在诸多不足，回顾过去一年现将工作总结：

**冬季足疗工作总结范文23**

(1)在部门的日常工作中，提倡爱岗敬业、尽职尽责、锐意进取、发扬团队精神;工作积极主动，设法解决问题;不推诿、不等待、不计较个人得失。凡是部门能做的事绝不推辞，凡是部门能完成的任务绝不向外发包，主动圆满地完成各项任务。举办技术讲座，对客房和前台服务员进行宽带上网操作培训，对部门员工采取传、帮、带的培训方法。定期召开部门例会，学习酒店的规章制度和岗位责任制，对前期工作进行讲评。发扬民主，对部门工作提出意见和建议，对工作中存在的技术难题，进行探讨和解析。部门工作井然有序并充满活力。

(2)虽然在20xx年的工作中，比较圆满地完成了酒店的维修保养工作和领导布置的各项任务，取得了一定的成绩，但是也暴露出不少问题和不尽如人意的地方。具体表现为：

①员工的酒店意识不强、缺乏团队精神、工作热情不高、和其他部门沟通较少;

②技术水平参差不齐、个别员工技术较差、缺乏独立工作能力、工作依赖性较强;

③工作主动性不够、工作效率较低、缺乏主人翁精神、节约意识较淡薄。

小结：酒店工程管理是一门艺术，除了具备对各种设备设施、各工种技术上的了解和精通外，还需要具备和上下级沟通协调的能力，发扬团队精神，加强爱岗敬业和职业道德的教育，努力提高管理水平。

现代酒店的竞争，已经从前台比硬件、比销售、比服务，发展到了后台加强工程、采保、能耗等方面的管理上。工程部在酒店属于后勤部门，在人们的眼中是一个花钱的部门。我们将努力学习先进酒店的工程管理经验，完善预防

性维修保养制度，使设备始终处于高效的工作状态，彻底降低能源消耗，使维修费用的增长速度减缓，延长设备的使用寿命，从而节省开支。工程部节约的每一分钱，都将成为酒店的纯利润。把工程部建设成为酒店一个新的创利润部门，为酒店创造更高的经济效益，是我们为之努力奋斗的目标!

**冬季足疗工作总结范文24**

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。

**冬季足疗工作总结范文25**

伴着元旦的喜庆和春节的到来，20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。回顾20xx年，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为x店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

>一、经营状况

从20xx年1月18号开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

>二、经营方面

我们x一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。在五，六，七，八月时，由于宗教协会和电视公布假肉卷时，对x影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家x学习观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。

1：肉卷从以前24元/斤——到现在8元/斤，肉卷成本下降%60。

2：人员以前，前后37位员工——现在25位，人员工资下降了%30，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。

3：菜品调整的不太明显，（小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等）但效果不太理想。

为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，胡经理走进校园也拉来了很多学生，现在的x%65的消费群体是学生。

>三、质量，卫生，服务方面

作为x店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去北京学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展！

展望20xx年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我x提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传公司文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本核算，帮助员工树立节约意识。

我在家道餐饮部工作了一年多了，有辛酸，有喜悦，我感觉很充实，对我以后的生涯有很大的帮助，在此我想对家道的所有领导说声谢谢。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！