# 美业顾问述职报告范文(优选41篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-01-27

*美业顾问述职报告范文 第一篇尊敬的领导：您好！我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要述职汇报：>一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质在工作中，认真学习商函营销知识，不...*

**美业顾问述职报告范文 第一篇**

尊敬的领导：

您好！

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要述职汇报：

>一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

>二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

>三、配合领导工作，提高执行力

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

述职人：xxx

20xx年x月x日

**美业顾问述职报告范文 第二篇**

20\_美容师实习报告

由于美容师对各项资质以及能力要求比较高的缘故，因此在实习的时候感到辛苦也是正常的事情，但是我们应该认真学习并坚持下来。以下是由XX，仅供参考，20\_年x月x日至20\_年x月x日。

二、实习地点

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，精选办公 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。

四、实习体会

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20\_年x月x日至20\_年x月x日。

三、实习过程

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

精选办公 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

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

xx美容院。

三、实习内容

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

精选办公 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。

精选办公

**美业顾问述职报告范文 第三篇**

美容师辞职报告

美容师辞职报告1

尊敬的公司领导：

首先感谢公司近段时间来对我的信任和关照，给予了我一个发展的平台，使我有了长足的进步。如今由于个人原因，无法继续为公司服务，现我正式向公司提出辞职申请，将于20xx年XX月XX日离职，请公司做好相应安排，在此期间我一定站好最后一班岗，做好交接工作。对此为公司带来的不便，我深感歉意。

望公司批准!谢谢!

祝公司业绩蒸蒸日上，大展宏图!

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日美容师辞职报告2

尊敬的领导：

您好!

首先，感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。俗话说：天下无不散之筵席。由于个人职业规划和一些现实因素(简单阐述离职美容师岗位的原因，比如父母年迈、夫妻分居)，经过深思熟虑，我决定辞去所担任的美容师岗位的工作。我很遗憾自己在这个时候向您正式提出辞职，给×××管理所带来不便，深表歉意!此时我选择离开美容师岗位，离开朝夕相处同事和无微不至的领导，并不是一时的心血来潮，而是我经过长时间考虑之后才做出的艰难决定。相信在我目前的美容师岗位上，×××有很多同事可以做得更好，也相信您在看完我的辞职报告之后一定会批准我的申请。

转眼之间，在×××工作已经×年，回首美容师岗位工作和生活的点点滴滴，感慨颇多，有过期待，也有过迷茫，有过欢笑，也有过悲伤。

×××美容师岗位工作是我职业生涯中珍贵而十分有意义的开端。美容师辞职报告3

尊敬的店长：

你好!我是发型设计师，今天是向您提出辞职申请的，辞职实属无奈之举，但也别无选择，下面是我的辞职报告。

在红日已经工作五年，我已从当初的学徒工成为一名合格的发型设计师，这个首先要感谢店长一直细心的培养，再者感谢同事们的帮助，除了感谢外就是愧疚了，因为这几年都没有帮店里多赚点钱，这让我感到很遗憾。其实辞职的原因还是因为家里的要求，我别无选择，家里一直让回家结婚，我都拖了两三年了，现在实在是没有办法再拖下去，因此请原谅我的辞职。最后祝愿店里生意越来越红火。

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日美容师辞职报告4 尊敬的美容院领导：

您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入美容院之后，由于您对我的关心、指导和信任，使我在美容行业获得了很多机遇和挑战。对此我深表感激。

我已准备好在下周一从美容院离职，并且在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给美容院带来的不便。

非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在美容院的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是美容院的一员而感到荣幸。我确信在美容院的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝美容院领导和所有同事身体健康、工作顺利!

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日美容师辞职报告5

尊敬的美容院领导：

您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。我是怀着十分复杂的心情写这封辞职报告的。自我进入美容院之后，由于您对我的关心、指导和信任，使我在护士行业获得了很多机遇和挑战。对此我深表感激。

我已准备好在下周一从美容院离职，并且在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给美容院带来的不便。

非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在美容院的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是美容院的一员而感到荣幸。我确信在美容院的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝美容院领导和所有同事身体健康、工作顺利!

敬礼!

申请人：xxx

20xx年xx月xx日美容师辞职报告6

尊敬的店长：

你好!我是发型设计师，今天是向您提出辞职申请的，辞职实属无奈之举，但也别无选择，下面是我的辞职报告。

在红日已经工作五年，我已从当初的学徒工成为一名合格的发型设计师，这个首先要感谢店长一直细心的培养，再者感谢同事们的帮助，除了感谢外就是愧疚了，因为这几年都没有帮店里多赚点钱，这让我感到很遗憾。其实辞职的原因还是因为家里的要求，我别无选择，家里一直让回家结婚，我都拖了两三年了，现在实在是没有办法再拖下去，因此请原谅我的辞职。最后祝愿店里生意越来越红火。

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日美容师辞职报告7

尊敬的店长：

你好!我是发型设计师，今天是向你提出辞职申请的，辞职实属无奈之举，但也别无选择，下面是我的辞职报告。

在红日已经工作五年，我已从当初的学徒工成为一名合格的发型设计师，这个首先要感谢店长一直细心的培养，再者感谢同事们的帮助，除了感谢外就是愧疚了，因为这几年都没有帮店里多赚点钱，这让我感到很遗憾。其实辞职的原因还是因为家里的要求，我别无选择，家里一直让回家结婚，我都拖了两三年了，现在实在是没有办法再拖下去，因此请原谅我的辞职。最后祝愿店里生意越来越红火。

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日美容师辞职报告8

尊敬的领导：

您好！

首先，感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。俗话说：天下无不散之筵席。由于个人职业规划和一些现实因素（简单阐述离职美容师岗位的原因，比如父母年迈、夫妻分居），经过深思熟虑，我决定辞去所担任的美容师岗位的工作。

我很遗憾自己在这个时候向您正式提出辞职，给×××（改成自己美容师岗位所在的单位名称）管理所带来不便，深表歉意！此时我选择离开美容师岗位，离开朝夕相处同事和无微不至的领导，并不是一时的心血来潮，而是我经过长时间考虑之后才做出的艰难决定。相信在我目前的美容师岗位上，×××（改成自己美容师岗位所在的单位名称）有很多同事可以做得更好，也相信您在看完我的辞职报告之后一定会批准我的申请。

转眼之间，在×××（改成自己美容师岗位所在的.单位名称）工作已经×年，回首美容师岗位工作和生活的点点滴滴，感慨颇多，有过期待，也有过迷茫，有过欢笑，也有过悲伤。

**美业顾问述职报告范文 第四篇**

尊敬的领导、同事们：

在汇报个人工作之前，我首先要感谢院领导，对我个人的信任和支持，为我指明工作目标和方向;感谢医院各科室的同仁们，对我工作的配合和帮助，让我在这样一个富有生机与朝气的大家庭里，倍感振奋。现总结201x年工作，如下：

一、坚持党风建设，提高个人医德素质及服务质量

1.端正思想态度。在思想上，始终按照党风要求保持一致，作为一名从军营里出来的医生，时时刻刻都保持严谨工作态度，紧紧围绕医院的百年春光梦，“诚信惠民”的经营理念，服从领导，团结同事，爱岗敬业，始终将患者安全及医疗安全放在首位，视其为我所追求的最终目标。

3.“惠民”行动落地执行。杜科新村的一名70多岁的患者，身患糖尿病多年，曾镶带一副义齿，因使用年限过长义齿断裂，跑了很多口腔医院门诊，都没有得到很好的修复，患者来到我门诊处，仔细听取患者的诉说要求及细节，认为义齿还有可修复的1使用性，便为其修复，一项为患者节省费用近千元，为减轻了患者的经济负担，患者因此十分感激，成为口腔科的忠实消费者。

二、努力提高医务人员的业务水平

1.积极学习口腔专业知识。本年度工作平稳有序，在业余时间，组织科室人员积极学习专业相关知识，提高自身业务水平，20xx年度，带教2名实习医生，每天抽一定时间阅读相关课本专业基础知识，共同讨论病症病理实践操作，在实际手术操作中，为其仔细讲解技术操作过程的注意事项，还注重实习医生的基本技术操作的实践。实习结束后，实习医生在操作中，均能独立熟练操作，丰富了临床经验。

2.鼓励和支持报考参加成人教育考试。20xx年，参加成人教育继续学习，通过学科考试门，为取得学历有了更进一步的提升。

3.外出学习，提高自身业务能力。为跟上社会发展的步伐和节奏，扩大口腔科的经营范围，现消费群体对牙齿美观的需求日益见长，为更好的满足周边群众的需求，有计划的外出学习次，主要学习内容为牙齿美学修复，经过学习和实践，能熟练为来我春光口腔患者实施牙齿美观修复技术的操作。

三、增加医疗设备，提高医疗竞争力

为了提高医疗质量，不断满足人民区中日益增长的医疗需求，根据口腔科的需要，经过多方考察对比，添置了一台牙科综合治疗椅。大大促进了诊疗水平的提高，发挥了更好的社会效益和经济效益。

四、改善就医环境，提高服务质量

201x年，我门诊对室内装修更进一步的美化，制作了统一的宣传服务标识，确保正确引导患者认识了解并及时就诊;对房屋内部结构也有了进一步的改进，屋内的房顶装修，使就医环境有了进一步的美观;在资金紧张的情况下，在院领导及同事的热心帮助下，科室安装了取暖设施，大大改善了就医环境质量，方便了冬天来就诊的患者，延长了就诊等待时，医疗服务质量得到了提升。

五、加强医患沟通，构建和谐医患关系

1.增加或重新修订《知情同意书》。为尊重患者的知情权和选择权，根据国家有关的法律规定，结合医院的实际，201x年增加或重新修订了《知情同意书》等各种知情同意书，充分尊重患者的知情权、同意权和选择权，详细告知患者疾病诊断、治疗、用药、风险、费用等事项，切实维护患者的健康权益。

2.进一步完善医患沟通制度。牢固树立“以患者为中心”的服务理念，用通俗易懂的语言主动加强与患者的沟通，耐心向患者交代或解释病情，倾听患者的意见，积极主动改进工作，做到让来我院就诊的患者满意。

六、加大宣传力度，参加义务诊疗团队

为扩大医院在周边群众的影响力，积极主动参加医院组织的“清凉一夏，电影下乡”义诊活动，在活动中，为前来咨询的患者，热心的讲解关于牙齿的注意事项及细节，并协助内科医生测量血压。

201x年是发展的一年，在市场经济的体制下，我还要加强学习，提高自身素质，做到先知先觉，以忧患意识、自我生存意识、拓荒精神追求科室永远的活力，抓住机遇才能创造市场，我要把冲天的奋斗豪情和严谨的可续态度相结合，创业自强不息，把生存发展的压力变成改善和提高服务的动力，强化服务理念、意识和行动，以优质的服务质量回报群众。在以后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以饱满的工作热情，团结同事，开拓进取，克难奋进，为医院的发展尽自己的努力!

**美业顾问述职报告范文 第五篇**

时间总是转瞬即逝，在xxxx前台工作的两个多月，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和xxxx前台这个崭新的工作岗位，认真地履行自己的工作职责，完成各项工作任务。

>一、日常工作内容

1、转接电话，准确的转接来访者电话，委婉对待骚扰电话，提高工作效率；

2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；

3、通讯录更新，鉴于xxxx美容院人员调动较大，以及新增人员较多，通讯录不能及时更改，影响各部门之间以及客户与xxxx美容院之间沟通。所以要做好跟进工作，及时更新通讯录，而且在以后工作中经常和各部门沟通联系，便于及时得到正确信息；

4、考勤记录，为新来员工登记录入指纹，做好考勤补充记录；

5、记录每天的值日情况，并做好前台以及贵宾室的清洁；

6、每天9：30——10：00开启led大屏，并检查其使用，若出现故障，立刻联系相关人员维修；

7、做好院长办公室的清洁；

8、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员；

9、美容院文件的分发，及时将文件分发给各部门，将公司的各项政策措施快速传达下去；

10、会务工作，会议前通知人员准时到会，并准备茶水；会议时要及时添加茶水；会议结束后做好会议室的清洁；

11、每天登记温度，按规定开启空调并做好记录；

12、下班时检查前台灯光、贵宾室以及库房门锁，确定空调、电脑的电源关闭。

>二、存在的问题

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前xxxx美容院人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

>三、对自己的建议

1、作为前台，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解xxxx美容院的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

3、做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡是都要先想到后果；

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是xxxx美容院整体组织结构中的一部分，都是为了美容院的总体目标而努力。

**美业顾问述职报告范文 第六篇**

因美容院的规模、等级的大小不同，前台的形式也可有所不同，规模大的美容院、美容中心可以设置前台。小型的美容科室，可以设为咨询室或接诊室。但前台的职责范围都是一样的，美容院的前台肩负着咨询、分析病情、介绍疗程、价位、也负责整个美容中心日常工作的正常运转。如各种物品的请领，水、电后勤的保障，工作量的统计，检查美容医师、美容师在岗位情况下，处理顾客的投诉、接待各方的参观学习、处理各种突发事件等等。前台是整个美容的窗口和神经中枢。它是最先接触顾客，欢迎他们的到来，也是最后为顾客结账，送别她们。它给顾客的是第一印象，也是最后的印象。其通以下具体问题反映出来。

1、当顾客走入美容院大门时：前台咨询医师应主动打招呼，如“您好”，“请问您咨询什么?”或“您好!请问您是来做美容吗?”“是第一次来吗?”。如果经常来做美容的顾客则可问“有卡吗?(包月卡或各种优惠卡)，约好美容师了吗?”“我帮您安排一位美容师，您喜欢手轻点的，还是手法重点的”等等。这样做可以使顾客有一种归属感，得到被人新生的感觉，避免了有问题，不知找谁问的难堪，同时，也可避免一些闲杂的人员到美容院四处走动，消除一些不安全的隐患。如果顾客走进美容院后，无人问候，无人理睬，甚至可以在美容院四处走动，那么，只能说明前台咨询人员目中无人，管理不到位。诚然对一个陌生人主动微笑，主动招呼，在我们这个以感情含蓄，内向而著称的文明古国里，不是件容易的事情，况且有时的笑脸相迎，也会换来难堪的不理不睬，但做为一名前台的咨询师，必须具备一定心理素质，能够承爱各种各样的误会甚至委屈，微笑是最好的化妆品，你记住了这一点，就不会再感到委屈了。

2、顾客不知该做哪一项美容来咨询时：尤其是第一次来做美容的顾客，由于对美容不太了解，但是有美容的愿望，咨询美容师应做好引导工作。第一步：首先要凭借自己娴熟的观察能力，准确地指顾客自身目前的状况，如“您的眉毛有点短”或“你的皮肤有点干燥，眼睛周围已出现细小皱纹”等;第二步:指出具体治疗的方法,如”您可淡淡的纹一下眉毛”或”您应该定期做一做皮肤养护,尤其应该加个眼护”等;第三步:详细介绍治疗的疗程、价位、疗效、如“文眉半个小时就可完成收费是350元，您可以看看我们这儿文眉前、文眉后的对照，很自然，您放心”等。

3、当咨询后，仍然不做的顾客：此时，顾客会说出各种理由，如“今天有事，改天再来”或“要去接孩子，有时间再来”等等，此时咨询医师决不可有“白费口舌”的感觉，无论顾客说什么，都应该微笑着说：“没关系，您再考虑一下”或“没关系，你安排好时间再来，我们这儿开到晚上八点钟，中午也不休息。欢迎您随时来“，千万不可因顾客不做，便立刻将满面的春见化做一脸的秋霜，这样做只会使顾客真的不来了。买卖不在仁义在，和气生财起码的胸怀还是应该有的。

4、咨询后，顾客决定试试：此时给顾客办理手续、\*，请顾客去交费，负责登记顾客的\*或优惠卡，安排并将顾客亲自交待给美容师，将顾客的情况向美容师做简要介绍，如“这位是某某小姐，这是某某美容师，某某小姐的眉毛要纹得自然些，别太浓了”或“某某小姐皮肤有点过敏，某某美容师傅你做的时候多加注意”等，切记在顾客交完费后，让顾客自己去找美容师，或交顾客放在一边不理，使顾客心理上产生不平衡。

5、如果是经常来做美容的顾客：应先咨询做完美容后的感觉如何?如果能记得顾客第一次来时的情况，应将变化告诉顾客，如“看起来好多了!”“您自己感觉怎样?”并安排好美容师，如顾客约好的美容师尚未做完前一项工作，可请美容者耐心等一会。

6、顾客做完美容离开时：应跟顾客说“再见，您慢走，欢迎再来!”等告别语，并送顾客出门，使顾客从头至尾感受到热情周到的服务。

7、当顾客有抱怨要投诉时：应避免顾客在前台吵闹，应将顾客请进休息室或办公室先给顾客倒杯水，然后耐心地听顾客诉说，但不可偏听顾客的一面之词，要向顾客保\*一定要“调查清楚，马上处理”。如果顾客对美容后的效果不满意，应耐心的解释，安抚顾客。如果确属责任、技术事故致使顾客不满意，那么，就应该满足顾客的一切要求。

8、当顾客需要等待时：前台咨询医师应负责顾客安排好先后顺序，安抚顾客，告之等候的大约时间。

9、负责接听前台—拿起话筒“您好!某某美容院，很高兴为您服务!”i.前台是咨询美容事宜时：应作简单扼要的介绍，并请顾客亲自来一趟。ii.电话是预约美容医师时：应将顾客的姓名、预约时间记录下来，并告知美容师。iii.电话是找美容护师时：原则上工作时间，美容护师不得接私人电话，咨询医师是吗?“您好!您找某某美容护师是吗?不好意思，某某美容护师现在暂不能接听您的电话，可不可以方便留下您的大名?稍后我请某某美容护师给您回电话!”记录下对方的姓名和电话，转告美容护师，方便时回电话。

10、当突然停水、停电时前台应负责与水、电，以确保工作的正常运行。

11、同行参观或领导检查时——前台咨询医师应负责接待。

以上具体情况，我们可以清楚看到，前台是整个美容中心的门面及中枢。前台的工作，虽不涉及具体的\*作，但前台的咨询至关重要，它要求能够在短时间内，对顾客做出准确而迅速的诊断，并迅速将堆积在前台的顾客分流到各个诊室，以维持美容中心安静、温馨的氛围。

**美业顾问述职报告范文 第七篇**

尊敬的领导：

您好！

自20xx年xx月入职以来，不觉已一年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的\'问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

>一、工作汇总

（一）秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

2目标：不断学习提高、创新自我；打造一支过硬的营销团队；坚持以‘打造\*最好的xx供应商’为目标来严律其行

（二）具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年xx产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在xx行业内发展。于是为了公司在xx产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

>二、创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这一年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的内容应该不为过。

（一）充分的信任

“高山因为有大地的信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

（二）敢想、敢做

**美业顾问述职报告范文 第八篇**

尊敬的领导：

您好！

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近一年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上一年主要工作地点是xx经营部，现将工作状况作出如下述职汇报：

首先，就我个人而言。我很感谢公司能够给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！一年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上一年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，但是心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

>一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，个性是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱。了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限简单中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

>二、市场销售工作现状

1、制定销售目标。上一年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的状况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>三、销售任务完成过程中的应对措施

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

**美业顾问述职报告范文 第九篇**

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。

5，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。

**美业顾问述职报告范文 第十篇**

美容顾问的角色大多数美容顾问总认为自己的工作很容易干，只要四肢健全，谁都能做，这是错误的概念。实际上，美容顾问是一门很深奥的学问，要成为一名优秀的美容顾问，必须经过长期的专业训练。

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础。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，还可以直接获知商场、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。

**美业顾问述职报告范文 第十一篇**

尊敬的各位领导，各位同事：

自今年以来，我负责xx啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

>一、开展了零风险服务。

自xx啤酒零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，xx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xx元。

>二、拓宽了市场。

在年初以前，xx市场上xx啤酒占市场达90%以上。而xx啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xx地老百姓对xx啤酒家喻户x，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年xxxx啤酒的销售中，我们会做得更好。

美容销售顾问述职报告（扩展2）

——汽车销售顾问述职报告3篇

**美业顾问述职报告范文 第十二篇**

前台是一个美容院给人的第一印象，是美容院服务的标准。对于每一位来访客人来说，前台是他们接触我们美容院的第一步，所以前台工作是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了美容院的形象。同时，美容院对来访客人的服务，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，严格接照美容院的要求为每一位来访客人打电话核对楼上的联系人，并认真的为每一位来访客人办理临时访客证。来访的客人参观时我将时刻注重保持良好的服务态度，将热情的接待。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。最近美容院组织英语培训，我坚持每一节课都去参加，在那里认真学习，不断的为自己充电，以适应美容院的快速发展。

>二、努力打造良好的前台环境

要保持好美容院的门面形象，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让来访客人有种赏心悦目的感觉。

>三、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，如果美容院有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为美容院的一员，我将奉献自己的一份力量为美容院效命。平时积极参加美容院组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解美容院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。

做前台工作也快一年了，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；有时候解决问题还有所欠缺，我希望以后能够更认真上班工作，勤力做事。为美容院做的多些。

在20xx年的后半年里我要不断提高自身形象，做好20xx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。也可以上像xxx的课，讲的知识都是很实用的，上了课后会让人更自信，令一个人有气质。

(3)加强与美容院各部门的沟通。了解美容院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。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为美容院作宣传。

虽然前台的工作比较轻松，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。在以后的日子里我将加强学习，努力工作!

**美业顾问述职报告范文 第十三篇**

尊敬的领导：

您好！

不知不觉，在××工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的\'是目前的××拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中（即便我们只有4人）化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在××成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入××，对××地产的企业文化及××这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事××深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入××时所有的住房已基本售罄，唯有两套170\*大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好××商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合××地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入××的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

述职人:xxx

20xx年xx月xx日

**美业顾问述职报告范文 第十四篇**

尊敬的领导：

您好！

xx年的一年已经过去，新的挑战又在眼前。在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的\'所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在一年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

述职人:xxx

20xx年xx月xx日

**美业顾问述职报告范文 第十五篇**

20\_美容师个人述职报告范文

【篇1】

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20\_年年底，在即将过去的这个年里，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。

作为一名美容师，我说一下这个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：它能够给对方良好的第一印象。通过微笑，你能够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）、要具有准确的审美观，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，要向顾客充分体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。

三、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养

要了解与本职工作相关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识；注重当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的展开咨询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，持续提升自己的鉴赏水平，以便高水平地为顾客服务。

四、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实行构思，精心绘制的图画。所以，美容师不但要有较深的艺术修养、准确的审美观，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。

五、美容师的个人仪表。

美容师的个人仪表必须与职业需要相符合。个人仪表能够让顾客对你有良好的第一印象，从而能够协助你和顾客更好的沟通。

美容师的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。这样能够给顾客以精神，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。同时，也体现出了美容师独有的女性美。（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、美容师的待客礼仪。

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，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

（1）语言：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，能够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水准，让顾客放心于你的服务。

（2）姿态：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，而是需要有更多的即时的反馈。【篇2】

不知不觉之间，20XX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XX店长的准确领导下，在各位亲爱同事和家人们的协助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了今年的工作，总来说之，收获多多！

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，我做到了这个点，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、美容师对我来说不但是一份职业，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很多。不足之处是，对于美容手法这方面仍然欠缺。

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。【篇3】

回顾过去变化巨大，竞争激烈的美容行业，我们可能有过辛酸，有过泪水，当然也有过鲜花和微笑，为了求得长期的生存和发展，我们必须思考，必须谋划，制定出准确的战略计划。战略计划不同于一般意义上的短期或长期计划，是根据美容院外部市场营销环境和内部资源条件而制定的适合美容院各个方面(包括财物管理、人力资源管理、营销管理等)的带有全局性的重大计划。所以，制定战略计划的过程必须要考试包括规定美容院任务，确定美容院目标，合理安排美容院的业务组合以及制定新业务计划在内的一系列计划。(共3页)美容院营销计划

搞好专业培训。

培训是确保整个营销动作的重要手段之一，它具体表现在：营销人员素质的提升靠培训来实现;营销人员专业、技能在培训中得到提升;营销人员的晋升是培训的结果;营销政策的传达以培训为主要手段;营销计划的实现，培训是不可忽视的很需要环节;团队精神、企业文化在培训中得到强化。体验营销团队的培训主要健康知识培训、心理知识培训、企业文化培训和服务礼仪等方面的培训。

一、健康知识培训

“身体是革命的本钱”。因为体验营销工作的性质所决定，生活环境在持续地变化，所以要能适合这种艰辛的工作，一个重要的基本保障就是“体验营销人员必须具备强健的身体”。否则，一个营销人员经常体弱多病，力不从心，势必会影响工作的展开。另外，良好的心理修养又是建立在健康的生理体能的基础上的，健康的体质使人经常保持旺盛的热情和精神状态，使人具有敏锐的观察力和]缜密的分析力。为此，作为一名营销人员应该经常注意自己身体素质的锻炼，在工作之余能够根据自己的实际情况，作一些体能训练，在工作之余能够根据自己的实际情况，作一些体能训练并实行一些简易放松运动，使自己的健康的体魄迎接每天的工作。

二、心理学知识培训

当两个人面对面实行交谈时，他们往往不是用语言，而是用心在对话。所以，作为体验营销员就是这样一种用心与顾客对话的职业，他不但要善于体察客人的苦心、烦心、需求心，而且还要奉献自己的耐心、细心、诚心，他们既是感情的奉献者又是感情的驾驭者，他们每完成一次心理的奉献就必然会得到客户的悉心回报，这就是一位体验营销人员心理战术的魅力。所以作为一位体验营销人员要想顺利实现和完成这个系列活动，必须具备良好心理素质，并能把握客户的消费心理。体验营销人员应具备的心理素质包括：富有吸引力的仪表和风度，丰富的专业素质，敏锐的观察力和灵活的反映水平，良好的语言表达水平，较强大心理自控水平。

消费心理的形成和变化受多种因素的影响和制约，主要影响因素有生理因素、消费者实际收入，消费者自身的思想道德观点和科学文化素养。作为一名体验营销人员必须把握以下几种常见的消费心理;求廉心理、求实心理、安全心理、求新心理、求美心理、自尊与表现自我心理、追求“”和仿效心理、猎奇心理、获取的心理、“交际欲”的心理。

三、企业文化培训

企业文化是指企业的经营理念、价值体系、历史传统和工作作风。如果说得具体一点，就是企业成员的整体精神，共同的价值标准，统一的行为准则，沉稳的职业习惯，一定的道德规范和文化素质。作为企业的上层建筑和意识形态，企业文化是企业经营管理的灵魂，是一种无形的管理机制。它有利于形成一种凝聚力，把企业内部对员团结起来，为一个共同的目标而不懈奋斗。

四、服务礼仪培训

男士以“洁”、女士以“雅”为原则，不能过度夸张。注意会面礼仪和电话礼仪，并尊重人们的风俗习惯和信仰。

**美业顾问述职报告范文 第十六篇**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20xx年1月3日xx汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！

一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4S销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢！

能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

>一、销售主管职责与管理能力

（一）销售主管的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。

2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。

3、管理所有展厅环境及其活动。

4、要致力于销售部的盈利。

5、主要监督销售部全体职员。

（二）销售主管的自我定位

1、销售主管应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

（三）销售主管管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着BYD规定的x，佩戴工牌及BYD标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。

在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过PDI检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，BYD轮胎标志处于水\*位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上BYD专用地毯。

展车前后必须悬挂BYD车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

（四）销售主管的5S现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

（五）作为销售主管，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

>二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

>三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。

作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

>四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水\*，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家！

**美业顾问述职报告范文 第十七篇**

美容师实习报告范文20\_ 实习是大学学习中必不可少的一部分，在我们以后的工作中起着很关键的作用。下面为大家了几篇“美容师实习报告范文20\_”，仅供参考，希望对大家有帮助。

时间飞逝，如白驹过隙。转眼间到20\_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。

作为一名美容师，我说一下这一年来掌握到工作经验：（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。

（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。

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。

美容师的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。同时，也体现出了美容师独有的女性美。（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。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，而美容师的待客之道主要体现在以下几个方面：

（1）语言：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。

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。实习时间：20\_年xx月至xx月 实习地点：xxx 实习目的：

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！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xx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，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。

**美业顾问述职报告范文 第十八篇**

从事外科工作，意味着要学习、要投入、要付出。参加工作以来，自己从未放弃过学习，坚持基础知识学习的同时，虚心向上级医生、科主任学习临床操作技能，并善于将书本上的理论知识与外科操作技能相结合，学会在医疗过程中发现问题，并通过书本和向上级医师请教找到解决问题的方法。

现如今对外科、尤其普外科相关疾病的诊断及系统治疗已能较好掌握，能独立完成骨折复位固定、肌腱吻合、阑尾切除、大隐静脉曲张剥脱、腹股沟疝修补术等，并在急诊独立成功对一例心脏刀刺伤患者实施心肺复苏。

今年8月份科室收治一名胸腹联合刀刺伤患者，入院时患者处于休克状态，在积极抗休克同时，急诊在全麻下行剖腹探查，术中发现左侧血气胸、膈肌、胃破裂，给予左侧胸腔冲洗、止血、胃、膈肌破裂修补、胸腔闭式引流术，休克抢救成功。由于患者胸腔污染严重，术后出现患侧胸腔积液，局部肺不张，剧烈咳嗽引起腹部切口裂开，行二次手术切口减张缝合、重置胸腔闭式引流管，但是二次手术后患者仍发热，经检查证实为脓胸。

在此情况下，我带领患者先后2次在超声引导下穿刺抽脓，同时行支气管镜检查吸痰冲洗，脓胸仍不好转，第三次在超声引导下行脓胸置管引流，每日引出脓性液体300余毫升，第三天出现引流管赌塞，在此情况下，在局麻下用粗尿管进行盲穿引流成功，每日2次用庆大霉素生理盐水为其冲洗、引流，持续近2个月后，复查肺部CT脓胸消失痊愈出院，出院后患者自行到医大二院会诊，医大二院胸科专家对我院的治疗给予了很高的评价。患者非常感动，激动地说：“是xx医院给了我二次生命，给了我一个完整的家。”

工作中，认真接待每一位患者，不推诿患者，作到首诊负责、文明行医、礼貌待人，不拿患者一针一线，不接受患者请吃喝，不拿红包，拒绝一切商业贿赂。

日常工作中，积极与患者沟通和交流，及时处理出现的问题和潜在的风险。严格执行医疗规章制度和病情告知义务，及时规范完成各种医疗文书，有效地将各种可能出现的问题消灭在萌芽状态，工作以来，无一例差错事故和投诉。

积极参加院内外的志愿者服务，今年响应xx市卫生系统扶持地方医疗号召，到xx医院进行为期半年的医疗扶持工作，坚持每周出2天门诊，帮助病房进行疑难病例分析、参加指导临床手术。积极参加院内突发事件抢救工作，今年7月份，烧伤科一次接收7名煤矿瓦斯爆炸烧伤患者，当日我休息，接到科主任电话后马上投入到抢救工作，经积极治疗，7名烧伤患者均痊愈出院。

虽然自己取得了一定的成绩，但我深知仍有不足的地方需改善，自己将在今后的工作中，虚心学习、改进不足，不断提高业务水平，为医院的发展尽自己最大的贡献。

**美业顾问述职报告范文 第十九篇**

尊敬的各位领导，各位同事：

自今年以来，我负责\*\*啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了零风险服务。

自\*\*啤酒承诺零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\*\*啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\*\*啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\*\*加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\*\*啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\*\*元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，\*\*市场上\*\*啤酒占市场达90%以上。而\*\*啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使\*\*地老百姓对\*\*啤酒家喻户\*，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、XXXX

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\*\*\*\*啤酒的销售中，我们会做得更好。

**美业顾问述职报告范文 第二十篇**

尊敬的各位领导，各位同事：

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

>一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

>二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

>三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

>四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的\*台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2、营销和管理方面上的知

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！