

2023年学徒工作计划(模板5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。那么下面就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

学徒工作计划篇一

xx年度工作总结

律回春晖渐，万象始更新。告别成绩斐然的xx[]迎来了充满希望的xx[]来到名角这个大家庭已有半年时间了，过去的半年，有付出也有收获；有欢笑也有泪水[]xx年，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的完成工作任务，总结起来收获很多！

作为服务行业，服务质量是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结：

- 1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们顾客服务为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求，给我一个机会还公司一份满意！我会一如既往，无微不至地做的更多更好。不足之处：对工作缺少

激情和热情，不够主动，自信。

2、美容对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级领导还有老师：每次活动期间我都能和老师或者老师一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉老师在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

不足之处：对顾客的了解不够透彻。

3、能积极的参加公司举办的各种活动以及培训：在培训时能主动回答老师的提问，顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。不足之处：还是不能大胆的进行分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

4、会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，专业知识：每次工作时遇到困难或者有疑问时会及时请教领导和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

不足之处：做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务水平还是欠缺，手法也要加强。

身的业务能力。在我的经理，店长和店助还有我们家的柳叶及家人们的帮助关心和支持下，并且秉着公司的文化理念——没有完美的个人，只有完美的团队。我顺利的并且超额完成了我的xx年的年度目标。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的xx年工作计划和工作目标：

1、首先给自己定下年度目标。

认真的把握好自己的目标顾客，做好孙太林教授为我们制作的三张表格，严格的做好十三步流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

2、学习。

参加公司的各种培训，要学会公司的每一个手法，学好专业知识，提高业

务水平，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。

学会感恩，学习别人的优点，学会冰冰经理的能让己很快的快乐起来，哦，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到郑总所说的：开心工作！快乐成长！轻松赚钱！

学会认清自己，好好的去体会孙教授授予我们二十七式。学会接受和采纳。

不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力□xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐！

名角解放店：张维芳

xx年个人工作总结

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。

下面谈谈我对工作的一点经验和体会。

1、良好的服务意识是最有力的销售方法

- a□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
- b□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
- c□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。

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

- c□在工作时，要向顾客充分展现你良好的精神面貌。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。

3、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。

主动权。

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。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。

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。

6、美容师的待客礼仪。待客，其实是一门专业的技术。它是专业美容师必备的技能。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：

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；清晰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。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，而是需要有更多的及

时的反馈。

以上就是我的一点工作体验和体会。人无完人，我在工作中任然存在许多问题。就工作经验而言，相对于优秀的美容师，我要学的很多。

人生是一个不断学习的过程。我们要正确地定位自我，审视自身的各方面能力。明年，我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：基本常识：皮肤的结构、女性的生理周期、人体器官等。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。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。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。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。

xx年即将结束，我们将迎来

xx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。

XXX

xx年12月29日

xx年美容师月工作总结报告

美容师月工作总结怎么写呢?每个月的完结，不少美容师都会迎来整理月工作总结报告，到底月工作总结有哪些写作技巧呢?以下将提供xx年6月份美容师工作总结范文，供参考!

美容师月工作总结写作技巧

美容师月工作总结就是那三大条“过去的成绩，现在的问题，以后的工作计划和目标”，具体写作中应该要注意以下几点：

一、工作任务的完成，这一年上级交代的工作的完成情况，可以根据类别写，比如去斑除皱的任务，纤体健身的任务，香熏的任务，新娘化妆的任务等等之类。

二、工作质量、技术的钻研情况，和美容设备的保养情况。比如带学生，新近流行趋势的应用，时尚搭配的应用等等，及一些不正确美容方法的纠正研究等。

三、行政工作的遵守，如你是领导，要写出管理情况，你是普通员工，要写出遵守行政规定的情况。可能的话写出对领

导工作的建议和意见。

四、下个月工作需要改进的部分，如何在今后改进。6月份美容师月工作总结范文

待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断能力及处理能力就较弱。

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握问题，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自身的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业美容知识及业务水平还是欠缺，实操手法也要加强。本月的工作任务完成率达百分之九十，总结的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的工作完成指标中，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到很好的提升。这个月在工作过程中，有遇到一些专业的美容知识需寻求帮助的，还有就是不擅长向顾客销售产品。下个月需要改进这几天方面：丰富专业的美容知识，以最好的状态向顾客销售产品，提升自己的美容手法实操技巧。

学徒工作计划篇二

培智**班是我校培智班中平均年龄最大的班级，学生存在不同的差异，一部分学生接受能力快，而一部分学生由于生理缺陷，连最基本的图形都画不好。上课时经常要分组进行教学，不同的学生安排不同的内容。即使是这样，也不是尽善尽美的，总是觉得自己忙不过来，个别同学照顾不到。

在《化妆舞会》一刻的教学时，我也采用了分组教学。首先用一个故事导入，要去参加舞会的小朋友们弄丢了各自的衣服，我们需要帮助他们重新做一件美丽的衣服，让他们顺利的参加舞会。这一环节的设计吸引了学生的注意，给课堂增添了色彩。

教学过程中，给学生分成三组，第一组是基础最好的，可以独立画出图形，第二组是中等水平，第三组是稍差一点儿的。根据这三组学生情况的不同，我又安排了不同的教学内容，分别在黑板板演，最后学生按不同的深浅内容去画。

画的过程中我发现有一名小儿麻痹的学生侯明，虽然手不受大脑的控制，但是却努力地画着，而且画的非常的好，出乎了我的意料，我鼓励了他，并且把画拿给大家看，在大家的表扬下，他更加认真地画了，原来赞扬的力量是这么的伟大！

由于他们注意力集中的时间较短，在课堂中我安排了律动这一环节，可以让学生们放松心情，休息大脑。律动过后，我让学生们在教室的各个角落里找丢失的衣服（事先剪好的，没有图案的衣服），用自己最喜欢的颜色和图案，帮助他们画到衣服上。学生们都觉得特别新鲜，找到后，分小组画完，快速的贴在黑板上，在大家的帮助下，小朋友们可以顺利的参加舞会去了，学生们也非常的高兴！多么轻松的课堂呀！

不过这节课的教学中也存在着不足，例如：在分组教学时，内容的安排上，第一组稍微有些浅显，低估了学生能力。

革命尚未成功，教师还需努力！

这一课，我准备了许多的各种各样的面具，由游戏入课比较有趣，所以我在进教室时，首先自己带了一个面具给学生们看，让他们“猜一猜，我是谁？”来引发孩子的学习兴趣。

授课过程中，我给孩子展示了大量的动画片和范作，情节设计的也很吸引人，所以学生们自始至终怀着极大的兴趣并选择出自己喜欢的形象。看完后，我马上将做的步骤带学生制作了一个简单的作品，给孩子理顺制作顺序。孩子很快掌握了制作方，并很快的装饰出非常棒的头饰，并且利用带来的围裙、纱巾等等吧自己按照想象中的样子打扮起来。表演时我请学生自由组合，根据自己扮演的形象编一个小情节剧

来表演。孩子们兴趣盎然，表演的相当出色。下课了，他们还不舍得将自己的“行头”撤下来。

本课要加强对学生卫生习惯的养成。

记得以前曾听一位数学老师抱怨，现在课改后的教学过程就是两个字华丽，但是它能呈现给孩子什么呢？它能让孩子学到什么知识技能呢？我想，华丽不是课堂的过错，空虚才是最大的罪魁祸首，以前有个别的老师在对新课程的误解下而一味地整一些华丽但不实际的课程教学，结果热闹有余，内容不足，造成了课堂资源的浪费，也为平时的教学铺了条不平坦的路。当然我们现在的教学路途是越走越明智，也越走越宽广了，在经验丰富的前辈老师那里我吸收合并我喜欢的风格，也创造着适合自己的教学风格。热闹而不空虚，华丽而又实际，让孩子在快乐的学习氛围中学到一定的知识技能是我要追求的目标。所以在设计这节课时我首先想到的是“这节课，我要给予孩子什么样的知识技能。”其次就要想“我怎样让孩子们掌握这些技能”。最后我会思考“怎样让学生在轻松愉悦的氛围中学习”。

纵观这节课我觉得基本上达到了对自己的教学要求——在快乐学习的基础上让孩子学会一门技能。而这节课还有几个地方有可取之处：

一、奇特的导入

我用在课堂上当众咬梨这一学生意想不到的举动将学生的胃口吊起，从而在心中产生疑问：老师在干什么呀？我们今天到底是学什么呢？我们的水果也可以这么吃吗？这一连串的疑问也带出了浓厚的学习兴趣。然后我通过快速地把梨子装扮成一个龅牙海盗让学生在了解牙齿（硬纸）插的技术和眼睛贴的技术的同时又感觉很有趣，很新奇。

二、精致的课件

我用抓图工具将整个电脑屏幕和qq等界面截图，然后在pps上制作成难辨真伪的桌面效果，然后加上qq对话框，让学生误以为我真的在和南瓜先生聊天，对我的课进一步产生兴趣。

三、拟人情境的创设

从开始创设情境导入课题的梨子海盗，南瓜先生，到欣赏范作图片激趣里的蔬果嘉宾，我用一个个拟人化的蔬果将孩子一步步引入我们蔬果化妆舞会的准备工作中，用一颗童心与学生对话，能更大化地激发学生的学习兴趣。

四、丰富的肢体语言

我觉得要吸引学生的注意力，除了抑扬顿挫的语调外还要有着丰富的肢体语言和表情，这些都是学生喜欢的范围。刚走上讲台那会儿，有碍于师道尊严，觉得在学生面前这样做很丢脸，但在后来的教学实践中才慢慢发现，表情丰富语言幽默的老师才是学生的最爱，古板的老师只能让课堂更加的索然无味。所以在这次的课堂中我就将所谓的教师尊严扔出室外，模仿人物说话，与学生翩翩起舞，都让学生觉得老师和蔼可亲，也更愿融入我的教学中。

不可否认，我的课准备的有些仓促，在试教过程中也出现了很多不该出现的失误，最严重的就是课的深度上。一堂课在教学环节设计时就应注意由浅入深，由简到繁，但我在教学时为了缩短时间却将它们大杂烩了。这样不仅使课堂教学没深度，也让基础薄弱学生制作上有一定难度。万幸的是试教的这个班学生能力极强，在我笼统的讲述下也获得了不可思议的成功。还有就是安全方面强调不够，因为本次教学需要用到锋利的美工刀，所以在教学过程中也要不断地重复，不断地强调正确的用刀方法，这样才能更好的保障学生的安全。

学徒工作计划篇三

一般来说，学习化妆对年龄方面是没什么要求的，因为化妆始终是个技术行业，一般是分为初级、中级、高级，整体的四大阶段，刚开始学，都是从初级开始，从零基础开始学习，再一个阶段一个阶段的提升，和年龄基本上是没有联系的，也就是说，只要你的接受能力没问题，能跟上老师的上课进度，肯定是可以学的出来的。

二、学化妆要多久才能工作？

通常来说，学习的时间是和学习的内容有关，看你是想从事一个什么样的工作性质来有针对性的学习，例如是影楼系列的，那么学习的时间在三个月的就可以了，如果是要学时尚系列的，那么就是要半年左右的时间了；如果以后打算往影视方面发展的话，那么学习1-2年是肯定的了；也可以依靠上边的建议来选择你的课程。

三、学化妆到底是在学校学好还是去影楼学好？

就一般情况而言，学化妆还是在学校学习好些，为什么呢？因为学校学习的课程更加的全面，课上或者业余时间可以随时向老师咨询你不懂的地方，理论知识更加全面。而且部分优质学校，实践方面跟影楼比起来也是丝毫不逊色的。在影楼学习，首先就不能学习到系统的知识，如果影楼的老人不是很好的话那么你去半年其实还是学不到任何东西，反而还会因为半年的无所事事而丧失对化妆的兴趣感。

四、学化妆的学费要准备多少？

学费是和你的学习时间，学习内容有关，因为学习的时间长些，肯定学习的内容相对就多些，学习的费用肯定就高些，再就是学习的费用还和当地的物价水平，师资力量，学校规模等有关，所以综合地区和地域来说的话，学化妆短期的学

费应该是在5000到12000左右，长期的应该是20000到30000左右。

五、这个行业的目前发展怎么样，毕业后的待遇是怎么样？

化妆行业的发展问题肯定是所有要学化妆的，想对深入了解但是又无法去实际了解的东西，因为你们没有实际去接触这个行业，就没办法了解到这个行业的实际情况到底是怎么样的，而根据我的教学经验来说，这个行业的目前的工资待遇，就刚毕业的来定的话，应该不是很高，一线城市应该是在3000左右，二线城市应该是2000左右，三线城市1500左右。如果是做了一段时间的，那么一线城市应该是在5000起，二线城市应该是在3000起，三线城市应该是在2000起；因此个人的发展和工资除了技术之外，也和区域有关。当然如果是做了首席化妆师或者是主管之类的，这个待遇就是另当别论了。那么根据你店里的规模，客流量来定，工资也是不一样的。

说实话，化妆师刚开始的工资真心不高，只有坚持到一段时间才会越来越好，不过也正常，因为新的行业，你一开始肯定是有个适应和熟悉的过程，做任何行业，都是贵在坚持。

六、选什么样的化妆学校好些？

关于选学校，我个人是觉得，最好是选老师有点名气的学校，有些比较小的企业都是让一些刚学会化妆不久的人来做老师，这一点对交了钱学习的你们来说肯定是不能接受的，而且学到的知识面也就会有一定的局限性。

当然选学校的关键肯定是必须先对这个学校的实力做一个评估，只有技术好的老师，才能带出好的学生，有的人说师傅引入门修行在个人，所以师傅好不好不是特别重要！这里我觉得也是认可的，因为自己如果不努力，那么老师再怎么用心的教你，你也是很难学的好的，就如一个班里，有第一名

就肯定有倒数第一名。但是老师还要强调的是，如果有更好的老师引导，比自己的揣摩肯定是要少走很多弯路，所谓读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如名师指路。

七、学化妆哪里好？关于选学校的建议：

个人觉得选学校可以从学校口碑，师资力量，教学质量、教学模式，学习氛围，学习内容，学习时间，学习费用，实习安排，就业安排等综合去对比，然后再就是去学校实地考察，实地了解，自己感受。个人感觉北京风尚教育就是一个很好的学校，化妆十佳教师授课，教学质量和口碑方便在化妆教育界都是龙头的存在，建议优先考虑咨询。

学徒工作计划篇四

总：为确保社团活动正常进行和上级监督，特制定本学期计划作为参考

(一)进行相关教学以及化妆品流行服饰介绍让学员对自己的风格有一定的认知

3. 化妆和搭配与色彩季节的联系 4. 专业词汇

(二)基本功教学 1. 彩妆 2. 裸妆 3. 烟熏妆 4. 舞台妆 5. 服装色彩搭配

6. 流行色及流行服饰的教学 7. 饰品的搭配 8 各种发型的(三)上课流程

1. 集合队伍，锻炼团队意识（2分钟） 2. 课前动员（2分钟） 3. 点名签到（3分钟）

4. 准备化妆品（3分钟） 5. 笔法练习（10分钟）

6. 教练组同学基本动作演示（3-5分钟）

12. 另：如队员有不满意之处或建议，课下一起协商解决，保障社员基本权益

（四）训练目标

每学期完成3套化妆技巧

（五）活动：

1. 在本学期利用课余时间组织两次队友聚会，以便让大家在愉快轻松的环境下跟队友相处，了解熟悉队友的日常生活习惯，认识生活上的队友，以便在训练中更好的合作对练。

（备注：聚会时间视平时具体情况决定）

2. 本学期期末进行本学期年终总结，总结各方工作，失误之处大家一起寻求行之有效的解决方案。 3. 期末进行学习成果测试，根据学员表现，优秀者给与奖励【担任助理教练】或【发小奖品】（活动费用由社团经费出）

（六）总目标

使学生们有更高层次美的感悟

（七）表演汇报学习成果

挑选优秀学员为学校各种活动提供礼仪人员 考试晋级：

学徒工作计划篇五

有些机构为了搞促销，降低成本，“染眉材料”大打折扣。

这种染料纹出来的效果肯定不会好看，甚至算不上“正常水

平”。

很多踩过坑的小姐妹和我说，纹的时候是棕黑色，掉痂后变灰变蓝，甚至还有有的变成红色，跟红孩儿要喷火一样！

但据各地粉丝反应，效果“中规中矩”吧，愣是没有一眼万年的惊艳感

不知道大家所处的城市，以及每个人心仪的眉型风格不一样，所以没法在这里精准做推荐