# 装修公司年终个人总结8篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-23

*个人总结的写作是激发个人能力发挥的重要手段，我们应该高度重视，通过个人总结，我们可以更清晰地认识到自己在不同领域的成长和进步，下面是职场范文网小编为您分享的装修公司年终个人总结8篇，感谢您的参阅。装修公司年终个人总结篇1今年公司全体同仁围绕*

个人总结的写作是激发个人能力发挥的重要手段，我们应该高度重视，通过个人总结，我们可以更清晰地认识到自己在不同领域的成长和进步，下面是职场范文网小编为您分享的装修公司年终个人总结8篇，感谢您的参阅。

装修公司年终个人总结篇1

今年公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。现对今年的工作进行总结。

一、整合资源，推行区域营销模式

根据公司经营年的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

二、加大市场开发力度

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，先后在多地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

三、全面推行绩效考核制度

今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。通过总结项目管理经验，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

装修公司年终个人总结篇2

这一年过得还真快，还没有赚的我今年的目标就结束了，我今年在工作中的表现还是非常不错的，没有出现任何的工作上的失误，但是我也明显的可以感觉到，我跟公司那些装修老师傅之间巨大的差距，这也是我目前的短板，工作经验这块我将在来年工作中继续加强，争取早日能做到公司那些前辈们的质量和速度，这样才能让我工作中效率更加的高，我也一直砸为这个方向所努力。以下就是我今年的工作总结：

一、端正自身工作态度，更好的完成工作任务

我们做装修的，首先就是得保证装修成果的质量问题，满不满意最后得业主说了算，我入这行不久，加上今年刚好一年半，然而在前三个月的时候，我根本就是吊儿郎当的敷衍行事，也得亏我当时那个师傅人很憨厚，带我的那段时间不到万不得已的情况下绝对不会骂我。这也就导致我学艺不精，延严师才能出高徒。

今年开始，我就是独自去工地上工作了，我主要是是做瓷砖美缝的，当然这一方面没单子接的时候，安装水电管这块我也会接。生计所迫，我开始一本正经的工作，端正了自己的工作态度，我既然学艺不精，不能很好的进行美缝，那我就花时间呗，别人老师傅一遍就能完成的事情，那我就分两次做，只要目的能达到就能，最主要的还是要业主满意才行，这就十分的需要时间跟耐心了，但是只要能更好的完成工作任务，我也是可以接受的。

二、随时跟业务保持沟通，跟着业主的思路走

其实我会的这两项技能还挺不沾边的，一个是贴完瓷砖进行美缝的，一个是还没贴就需要把业主家里打孔，安装水电线路。瓷砖美缝的这项工作，没有必要跟业务多沟通，只需要知道自己需要在什么时间前完成就好，合理安排时间。而水电线路就十分的需要跟业主沟通了，这也是极为容易跟业主吵起来的地方，本来我们水电工就是按照装修线路图来完成工作的，但是有很多业主会有临时的想法的变动，比如说在那那那需要有个插座什么的，我之所以能够在今年的工作中一次也没跟业主吵过架，也没有一次跟业主闹不愉快，就是因为我做到了随时跟业主保持联系，一切行动都要请示业主。

三、随时找机会增加自身的工作能力

今年一年以下，我总结一下，自己赚的钱虽然比一般人要多，不开玩笑，至少比我妈一年开个小卖部要赚钱。但是终究还是没有达到自己目标所期望的值，比同行也是低了不少，原因就是工作能力低下，不能很快的完成一个地方的各种，经常跟我一起去的同事，别人的工作都完成了，赶往下一个工地了，我还剩一半的瓷砖没有美缝，这就是差距。如果在来年，我将有幸遇到一个做美缝的前辈我一定虚心请教，公司如果有类似的培训，我也会积极的参加。

装修公司年终个人总结篇3

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1）、8月30日的soho办公楼的交付；2）、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《\*规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年79月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年79月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在不能高速有效协调解决。

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以永不满足、思变图强、永不止步、争创一流的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

装修公司年终个人总结篇4

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

(1)在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回

访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有

不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

3、客服中心

(1)前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1)不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之!

(2)脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之!

二、20xx年的工作计划

在20xx年岁末王总提出了蓝海战略598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在20xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力的用人机制。09年公司共吸引各类人才数余名，初步实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的.公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总20xx蓝海战略的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾20xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

装修公司年终个人总结篇5

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

我是今年x月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx，在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这x个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这x个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，xx公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备！

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战！我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！

装修公司年终个人总结篇6

通过一年我在工作上的不懈奋斗，总算是已经完成了一年的工作业务，从工作上来看，我也是感受到了很大的不同，尤其是在我的工作技能上，已经是收获到了很多的成长，所以我也很是期待自己更加美好的生活与发展。

一、工作能力的提升

在这一年中对装修方面的知识有了更加深刻的理解，并且也是可以通过自己的不懈奋斗，在自己的工作岗位上收获到一定的成绩与改变。在现在的工作中我也是有不断地学习，不断地让自己通过不懈的奋斗收获到更好的东西，更是通过自己的努力来将这份工作做到更好。在完成自己的工作上，我也是有非常努力地做好一切，凭借着个人的能力来收获到大家的肯定。

二、工作方面的成长

一年时间的锻炼，我已经是能够独自的面对每一位客户，将公司的要求与客户的要求都结合起来，做出最好的工作，赢得领导与客户的满意就是我的幸福。在工作的思想上，我已经更加的从容，再也没有了从前的莽撞与不好，所以我更是努力的为自己的人生做更多的付出与改变，也是在慢慢的协调自己，争取能够让自己在这份工作上有更好的成绩，有更棒的收获。在工作的进程中，也是慢慢的有自己的节奏，更是可以在自己的掌控下将个人的.工作都完成好，所以我更是非常努力的让属于我的生活可以有更好的转变，也是为自己的人生做更多的奋斗，加倍的让自己有更好的收获。

三、工作中的缺陷

在自己的反思之后也是明白工作上我都是有相当多的事项是需要去成长与努力的，尤其是我在工作上容易出现一些小的差错，很多时候都仅仅是我的一念之差，所以便是需要在工作中做更好的控制。然后就是自己的想法与表达是比较的欠缺，有很多的东西在脑子里有概念，但是在描述的时候却有偏差，而这也是我的一个交流上的不足，是需要在平时多多的锻炼，去更好的认识自己的问题。这份工作，我也是有非常多的期待，更是让我的未来都变得非常地美好与幸福，对于我个人来说，我也是相当地庆幸自己的人生能够有如此之景，所以往后的生活，我便是会加紧让我的未来有更大的改变。

我也希望在新的一年的工作中我能够有拥有更好的成长，也是可以通过自己的不懈奋斗让自己拥有更好的成绩，这样我的生活也是可以变得更加的美好。对于未来生活中的自己，我也是有付出加倍的努力的去做出改变，争取能尽快有更好的成绩出现。

装修公司年终个人总结篇7

时间飞逝，二个月的实习期就这样过去了，是时候总结我在实习期间中所获得的知识，分享我在实习中得到的实战经验了，还有我在实习期间所面临的各种困难和解决困难的方法，这都将是我人生中的一次辉煌的旅程。

一、实习目的

1、了解室内装潢设计在\_\_的市场现状及前景。

2、进一步掌握ps，3dma\_，cad等设计软件的运用，了解家装材料及施工工艺。

3、尝试把学校里学习的室内设计相关理论运用到实习过程中。

4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

二、实习单位综合概述 \_\_有限责任公司创立于1997 年，是一家集家居设计装饰、工装设计装璜、绿化园艺工程、家居产品设计生产、装饰科研于一体的大型装饰企业。以其富于现代气息的设计理念，高水准的施工质量闻名千里，成为中国装饰行业品牌500强企业，品牌价值13.68亿。元洲以“全案设计-全优施工-全面产品—全程服务”为经营服务宗旨，以“家品质，居舒适”为消费体验理念，专注于为消费者提供贯穿“设计-施工-产品-服务”的高品质家居环境整体解决方案。

三、实习内容及进度

首先需要了解室内设计的程序步骤：

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，或者根据标书要求参加投标；明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调；

明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等；

熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。

在签订合同或制定投标文件时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。

确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：

(1)平面图，常用比例1：50，1：100；

(2)室内立面展开图，常用比例1：20，1：50；

(3)平顶图或仰视图，常用比例1：50，1：100；

(4)室内透视图；

(5)室内装饰材料实样版面；

(6)设计意图说明和造价概算；

初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底；工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充；施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。

其次了解室内设计方法，赵师傅给我讲解了以下三种：

1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲

2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统??

3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重

经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。 再次是掌握了一些设计软件小技巧，提高了软件运用的熟练程度。例如：巧变二维背景为三维场景、时光隧道的制作等。

四、实习体验与心得

通过这次为时2个月的实习，我对室内设计之这个行业有了更进一步了解，也为曾经成为他们中的一员而感到自豪，结合实习经历我总结出作为室内设计师应具备以下几方面素质。

(1)有全面的综合素质：室内设计师除了专业知识和技能外，要不断提升审美能力，要具备广博的知识和阅历，才可能创造出感动人的空间。

(2)有敏锐的洞察力：对时尚敏锐的观察能力和预见性是设计师自我培养的一种基本能力，站在一个高度上讲，设计师担负着引导时尚的责任。

(3)细致入微的追求：室内设计师所面临的是环境中各个不同的细节，对细节的处理，关系到整个室内空间设计的成败，越是简约的设计，细节越重要，要注意室内外空间角色的互换。

(4)有很强的表现能力及丰富的表现手段：设计师要清晰准确地表达自己的设计意图和思想，让业主能够很容易的理解和沟通。

(5)要有准确把握材料信息和应用材料能力：市场的发展、科技的进步使新产品、新材料不断涌现。及时把握材料的特性、探索其实际用图可以拓宽设计的思路，紧跟时代，在市场中占居先机。

(6)重视概念设计，风格定位：概念设计是对项目的设计思路，它是一个综合结果。它是一个总的思路，包含对人文和功能、科技与材料的综合考虑，有设计者对设计项目独特的认识因素和个性特征，是有别于其他设计方案的根本。着重体现设计中在满足功能前提下，独特个性的植入。所以不要形成固定的风格，但可以形成固定的思路。

(7)对陈设品的认识修养与运用能力：对陈设品的认识和运用能力，是创造现代文化特征和品位的居住和生活环境的根本，陈设是空间环境中的一个重要部分，在优秀陈设设计中，装饰的形式美具有深厚的文化品质和美学价值，是人对某种文化境界的体味和追求。

(8)好的人际交往与社交能力：设计是服务性行业，是服务于大众的，不是做艺术品，

很多事由业主说了算！与业主的沟通、磨合是达成一个方案的关键。只有理解了，设计才有方向——正如能够成功的艺术家都是其风格迎合了一定人群的需求。

(9)重视对市场的调查：在市场调查的基础上对人在即将设计的空间中可能发生的动作、行为进行一些假设，同时考虑现代技术的应用对动作、行为的影响。因为这种假设和分析会引出我们将要面对的设计的一些问题。比如：流线设计的问题、空间设置的问题、陈设的问题、设备配置的问题、色彩和造型的问题以及照明的问题、污染的问题等等。

(10)形成自己的风格：作为一个设计师，创新是非常重要的，在设计中要提高警惕，

不要丢掉个性，要凭独创打开局面。设计毕竟是一个造型艺术，设计的发展有一个画图的过程，对个性化的要求是设计师毕生的追求，要不断的在工作中磨练。形成自己独特的符合室内设计规律的风格。

五、结论

这是在校期间第一次实习 ，因此我很珍惜这次机会，在这个过程中，也学到很多本领，相信这笔财富会在我未来的职业生涯中，起着举足轻重的作用，它将成为我人生的指南针激励着我前进。

精选阅读

时光如水，又是一年过去，工作暂时告一段落。新的工作即将到来，就可以回顾上一年装修的工作，可以看清自己的工作情况，更好开启新一年的工作。怎么才能写好装修年度工作总结呢？下面是工作总结之家小编为大家整理的“年终装修公司员工工作总结”，仅供参考，希望能为您提供参考！

一、想办法制订每日工作流程表

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排（仅供参考）

1、早会培训学习（8：00—8：40）我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进（8：40—9：00）

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报，同时也要督促设计师的工作，以免设计师因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与设计师沟通做到更好地协调与客户之间的关系

3、打电话（电话拜访、电话跟进）（9：00—9：20）

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动（9：30—17：00）

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去

5、回公司打电话（17：00—18：00）

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。第二天早上，要将客户分析的内容与设计师或主管进行沟通

7、晚上要列出当天名单（客户、人际关系）

希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

一、概述

新的一年开始即将开始，工程部通过短暂的市场运营，基本能够适应激烈市场竞争，公司装饰工程部为下一年度公司的发展奠定了良好的基础。综合本公司现状，特制定如下年度工作计划，敬请领导审阅。

二、公司swot分析

优势strengths.

装饰工程部有明确的市场针对性和灵活性

为顾客提供一体化、专业化、一站式的服务体系

个性化的装饰风格、差异化的装饰理念、三室两厅的概念化的套系产品

劣势weaknesses

装饰工程部组立时间短、规模较小市场影响力较小、知名度较低市场同行业竞争激烈工程部的业务拓展能力不够强工程部组织领导结构有待完善

机会opportunities

随着发展、城市化的不断推进、城市规模的不断扩大，人们对新房装饰的需求被持续的拉动，为家居装饰行业提供了一个良好的发展机遇。同时有越来越多的80后、90后、00后成为家居装饰业的消费主体，他们对家居装饰的个性化、差异化的要求为本公司提供了一个很好的发展机会。(成品定制)威胁threats

家装行业已经趋于饱和状态，市场竞争激烈。

市场缺乏规范，兼之部分家装企业缺乏良好的信用意识、信用观念和最基本的管理，致使本行业信誉较低。

国内经济通货膨胀，物价持续走高，导致成本上升。

三、年度目标

装饰工程部计划在20\_\_年度做到以下目标：

(一)、进一步完善装饰工程部的管理制度。

(二)、进一步拓展市场，并开发外阜市场。

(三)、改进经营模式。

(四)、以白山市为试点，打造一套家居装修配置方案，适应小规模

城市迅速开展业务的营销体系，辐射周边多个城市，从而进一步提高公司的影响力和知名度，建立良好的信誉和品牌形象。

(五)、公司装饰工程部的年度业绩达到2000万。

(六)、逐渐将产值工资体系融入到装饰工程部薪酬体系中。

(七)、利用公司现有卖场，建立一整套产品配套销售方案，例如：家装套餐，推出定制家居等产品。

酒店工程部是集酒店，物业 房产 综合管理的一个部门，工作难度及工作量大是普通酒店没法相 比的，在2年运行下来各项管理.运行日趋成熟。20xx年度除了按照年度工作计划要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体如下。

一 . 设备运行

1市电；高压柜运行正常，五台变压器运行良好，无出现异常情况，各出线柜开关完好损坏，双电源箱完好无损无故障现象。

2. 给排水：三组冷水泵运行正常，变频器运行正常，热水循环泵.回水泵正常，总体上能适应运行需求。地下室6只集水井的排水泵排水正常，水泵无生锈不转的情况，平时巡查也在点动运行中，雨水管排水通畅无破损渗漏情况。

3. 锅炉房：三台锅炉运行基本正常，控制器上次厂家维修后也无出现大的故障，空调一号锅炉有时会出现超温现象，介质过热停机。

4. 冷冻机组：今年开机前对螺杆机进行保养清洗，趋近值控制在2.0以内。为本年度冷空调节能降耗打好基础。

二、维修项目：

工程部本年度共完成各项维修任务15480多项。(该数字是根据电脑保修系统统计的，紧急维修不包括在内)。全年共抢修管道漏水故障20多处。维修更换各种阀门300多只，更换各种灯泡灯管1200余支。维修各种木制品和家私500多件，更换各种管件200多个。ppr热熔管100多米，pvc管250多米。更换下水软管50根。卫生间漏水40余间，修补外围花岗岩路面100多平方。

在通常情况下工程部的维修工作任务主要都是围绕着一线营业部门的需求而定的。但是由于种.种原因，一些突发事件还是时有发生。2019年共发生曝管8次，6 月份把中区水管部分换铜管情况有所好转。针对系统存在的问题我们从10月份开始，对冷热水系统管道进行了全面检查，该维修的维修，该更换的更换。对中区水压适当减压 .因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，对保证工程部正常运行是非常重要的。

3节能降耗；

20xx年大楼总费用461.6万元，减轻去不返租及外包区域144.57万元，实际酒店费用317.03万元。其中总用电量为334.2万度，空调用电量为116.25万度，外包区域用电49.79万度，停车库用电量为 5.32万度，用水量总的为 7.35万吨，其中不反租，外包区用水量 28.6万元，用气量26.13万立方。最高平均每个房间能耗费为40.02元，最低平均每个房间能耗费为18.73元。

四人力资源；

本部门在编职工为xx，外聘人员1名(油漆工)，其中电工4名，管道工4名，万能工5名，网管4名.外派安徽项目1名，

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、节能意识需要加强。

光阴如梭，20xx年转眼即逝；银装素裹，喜迎20xx年的降临。20xx年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。

非常感谢xx有限公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶；真的是你们承托了我。可以说20xx年是浙江宝业幕墙上海分公司拓展上海市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况汇总如下

一、主要工作

（一）20xx年x月—x月在xx有限公司。

xx项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学xx系统门窗的，xx在车间呆的xx天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

（二）20xx年x月—x月，在xx项目部。前两个月的工作主要是学习阶段，通过这两个月的学习，让我对门窗幕墙有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

（1）进材料时数量清点，安排堆放的场地

（2）进场材料的质量检查（特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出xxx多片问题玻璃）

（3）1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

（4）1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

（5）1~4#楼的成品保护检查

（6）组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修

（7）aluk配件，覆膜厂提货

（8）画5，6#楼门窗加工图

（三）20xx年x月—20xx年x月，在xx分公司担任项目经理一职，管理xx样板房和xx地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

（1）根据总包要求，排施工工期

（2）组织安装班组进场，签订合同

（3）协调落实车间加工，xx材料采购和xx本地采购等供货问题

（4）与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调

（5）收集相关材料的资料，报监理批复

（6）现场施工的管理（安装质量，工人安全）

二、经验和收获

通过在xx幕墙工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）项目管理，（内部、外部）沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与工人多多进行思想交流。——管得好工人，才能真正管得好工程。

三、自身存在的不足与缺点

通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

（五）把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

（五）合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标！在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。

及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧！

时光如水，又是一年过去，工作暂时告一段落。一年的装修工作结束后，就可以总结一下，从而提高自己的工作技巧，提高自己的工作效率。那么装修年度工作总结要怎么写呢？请您阅读工作总结之家小编辑为您编辑整理的《装修公司年终业务员工作总结》，但愿对您的学习工作带来帮助。

本人于20xx年x月x日加盟到湖南xxx有限公司xx项目部以来，已经有x个多月的时间，作为xx的一名现场代表，主要负责项目上水电、消防、燃气、供水、供电、亮化、装修方面的管理工作。在公司领导强有力的领导下和相关同事的协助下将工作完成的非常顺利，相关的管理工作也比较到位，现就本年度的工作情况做如下总：

一、虚心学习、努力工作，圆满完成任务！

(一)在xxxx年初，首先从售楼部装修入手开始融入工程部大集体这个角色，由于曾经主要长期从事于水电方面的监管工作；在装修管理这方面还非常欠缺，但是在工程部经理与装修单位负责人的协助下最终找到了切入点，把握住了工作重点(装修材料的选型与施工工艺到位)和难点(装修安全与工程进度)。在x月初顺利的完成了售楼部的整体装修，基本上装修风格达到设计要求，但是也有些不尽人意的地方。

(二)在20xx年工作内容主要有：顺利完成售楼部与办公室的装修；按照工程进度完成1#—5#栋水电主材的定厂定价与部分材料的采购工作；完成1#2#栋电梯前室与入户大堂装饰；完成1#2#栋户外亮化工程施工；完成1#2#栋电力一户一表安装到位，解决1#2#栋公共用电问题；完成1#2#栋区域供水，安装地下室无负压(中压)供水设备；完成1#2#栋室内通水通电工程；完成1#2#栋户内燃气配套设施到位；完成1#2#栋消防工程验收工作，完成3#4#5#栋地下室喷淋与消火栓的安装；协助完成公司领导安排的其他工作(如招牌制安、门牌号码的制安、防撞条的制安等等)。

(三)自从踏入到xx项目以来，本着我一贯做事的风格，时刻牢记工程成本的节约问题，主动积极地配合公司安排的各项业务开展。在工作岗位上扎实工作、不怕困难；团同事，乐于助人，有一颗包容的心态，积极融入公司团体的工作；从小事做起，一丝不苟，尽全力做到满意为止，能够做好表率作用，各项工作重在坚持，贵在落实，积极主动地完成领导交待的各项任务。在本职岗位上发挥了应有的作用，对得起这份工作，对得起关心我的同事与领导。

二、主要经验和收获

在从事本岗位工作近一年来，完成了一些工作，取得了一定的成绩，总起来有以下几方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，才能够更好的工作；始终牢记自己作为房地产开发公司驻工地的一名现场代表，直接受命于工程部长的指挥，对工程部何部长交待的任务不折不扣的完成，对遇到的困难勇于向领导进行反映，共同协商出合理的方案来解决。

(二)只有主动融入集体，才能够更好的工作，要团同事，勇于助人。还多次协助公司同事完成一些非本职工作，让大家都觉得有亲和力是我的一贯宗旨。做事先做人，人的素质高了，这样才会在一个集体内树立良好的口碑，才能够创出一个和谐的小团体。

(三)只有坚持原则，落实公司制度，才会在工作过程中发挥的游刃有余。在即将过去的一年里，基本上没有发生迟到早退的事情，更没有旷工的先例。既然来到了这个工作岗位，就要按照公司的相关制度来确定自己的行为准则，这与我多年的工作经历是分不开的，因为已经习惯这样的状态了，以至于遭到很多同事的不理解，其实对同事与公司也是同一个道理，同事就是自己的兄弟姊妹，公司就是一个温暖的家。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能够把工作完成的更出色。每次公司领导安排的工作任务，都会尽心尽力的去完成，能够给领导分忧解难是我们做员工应有的起码准则。作为公司与施工单位之间的纽带，我们的服务意识起到至关重要的作用。在国家规范与公司利益为先导的前提下，为施工单位排忧解难，出谋划策，解决施工现场的一些实际事例，达到共赢的局面。

三、心系本职工作，认真履行职责

(一)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作有了新的台阶，一步一步地融入这个团体，感谢公司同事的支持与公司领导的抬爱，使我对后面的工作越来越有信心了，冰冻三尺非一日之寒，我相信经过一年的磨合，基本上已经扫清与各施工单位之间的沟通障碍，与同事们配合的也很默契，能够顺利的完成公司领导交待的任务。

(二)现将本年度主要的工作成绩汇报如下：

1、本着优化方案，节约工程造价，将工作经验落实到具体细节上来是我来到这个项目上的主要目的，首先优化卫生间同层排水系统，按照设计要求每个卫生间要多花费两百多元；采用消音螺旋管取消双立管排污系统，一个系统就材料与人工就节约壹万多元；室内照明线路灯线由三芯改为两芯线，每户户节约材料与人工就达两百多元；室外亮化工作全部建议采用节能的led光源，采用时间定时器控制，既节约了电费又节约了人工管理成本。

2、提供合理的解决方案，完成施工中遇到的相关问题。在得知4#栋地下室不能提前竣工，就无法进行高配室专变的施工作业，在施工单位的.协助下，采用合理的供电方案，确保了1#2#栋动力电与公共用电的顺利运行。临时在4#栋屋顶加装消防水箱，临时引管到楼顶，确保了1#2#栋消防工程顺利验收。

3、协助同事一并解决工程上的相关问题。对于园林绿化单位施工的路灯负荷过大，引起多次跳闸与烧毁保险事宜，到现场分析原因，出具合理的解决方案，就是分多回路控制，确保三相平衡的道理就满足了要求，得到了工程部张工与园林施工员的一致好评。协助工程部杨工一起完成地下室设备房的建筑找平工作，与杨工一起陪同3#4#5#栋土建施工员到现场进行指导。

(三)总下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，遇到了不少的问题，在工作的过程中都一一进行了落实与解决，就具体事情落实如下：

1、刚来的一段时间，对公司流程不够熟悉，本着为公司节约成本的决心没有改变，x月份就开始提出优化方案：同层排水系统采用通用型号规格、减少一根通气管、改照明线路灯线三芯改为两芯；提出来的时候没有人支持，并且有些人还认为我逞能耐，施工方、监理方与公司有关人员都不同意我的方案，甚至我以前的老同事都打电话过来询问我处理事情要谨慎些；但是我没有退缩，摆事实，讲道理，带领公司一行人到湘潭考察，给大家分析相关的原理与先进的工艺，这样才获得大家的同意与理解；最后到湘潭设计院去进行备案说明，同时将我以前做过的工程图纸提供给他们查验，在获得理解的同时也认同了我的做法；最后设计院下发设计变更过来才解决大家担心的所有事情，但是批下来的时间已经到了六月份。

2、在得知4#栋高配室年底无法正常运行的情况下，施工单位有些泄气了，如果单独从63kva变压器拉两路线到1#2#栋确保动力与公共照明，需要话费几万元的电缆与人工，同时施工方要求找我们签证处理，而且还没有多余的预埋好的线管。公司领导要求我们在不增加成本的基础上将困难解决。我到现场检查后查验施工图纸，同时与施工方协商处理方案，同时拿出不增加施工方成本的方案来解决了1#2#栋公共照明与动力的供电问题。就是合理的利用我们已经安装好的商场与售楼部的商业表，与电力设计院以及供电部门协商解决好临时就用方案。现在已经正常运行一个多月了，基本上能够正常满足相关要求。

3、室外屋顶招牌的安装可是费了我一番功夫，1#2#栋的施工环境比较差，同时土建施工单位又在扫尾阶段，材料的运输、钢架的树立与整改，都要多方位协调好关系，特别是安全问题，要求施工单位安全带不离身。现在晚上的效果基本上达到了设计要求，将夜晚实景亮化效果发送到qq空间内获得了不少人的称赞呢。

(四)管理的事情多，难免有些不足之处，但是能够得到公司领导的认同许可，我还是充满信心的；有一件事情我一直放心不下，就是燃气施工作业，垄断行业，施工进度无法控制，同时对燃气公司设计的图纸审图考虑的不周到，没有想到3#4#5#栋的后续会跟不上，已经造成燃气主干管不能在交房期间联通。后续工作一定要在年后施工中弥补过来。

四、20xx年的工作计划与安排

(一)新的一年，新的开端，我会在公司各位领导的指导下努力工作，深挖潜力，做好工地上临时水电管理的工作，过去的一年确实有些欠缺，还有些不尽人意的地方，本年度作为重点来加强施工场地的临时水电管理，做到不跑漏任何细小环节，做到出入账单清晰，让公司领导都能够直接了解到施工现场的第一手资料，让临时水电管理透明化、规范化管理。

(二)6#7#栋年后就已经开始了土建基础建设，我会在随后的日子里主要跟进这些事情，与监理廖工一同到现场进行质量与安全的检查，特别是为施工单位提供现场办公的优质服务。每天不少于两次到工地现场检查工作，尽量将问题扑灭在萌芽状态。及时解决施工单位提出来的各种有关问题，做到管理一件事情，就负责到位，全心投入到土建预埋的工作当中去。对水电预埋工作提出合理化建议，尽量减少损失，减少工程造价方面去考虑问题。

(三)3#4#5#栋入户大堂、电梯前室的装修；1#栋样板房的装修；时尚商务酒店的装修也是我的工作重点，主要配合设计师抓好材料的选型工作，对材料的价格到市场上摸清行情，要做到货比三家不吃亏的采购宗旨；严格按照《建筑装饰装修工程质量验收规范》(gb521—21)来加强监管工作；加强安全管理，特别是防火防盗方面要求做的更细一些；配合设计师完成商务酒店的设计工作以及酒店前期的筹备工作，做到花最少的钱，办成更多的事情。

(四)小区弱电施工也是一个影响到业主施工功能的工程，关系到小区的品味档次问题，我会与弱电单位一起系统规划好整体的布局，对前期未完善的地方进行修改，特别是针对需要重复整改的项目尽量将成本减少到最少，按照合同要求的内容落实到位。弱电系统比较复杂，由于没有完整的设计图纸，监管起来比较困难，但是我会采取合理的手段，参考湘潭市档次比较高的楼盘同一要求来进行布置，做到不落伍，弥补设计不足。

(五)我会尽我的能力协助公司同事一起完成其他需要配合的工作，与在供电、供水、电梯方面的技术问题，也可以大家一起来进行切磋；对园林绿化方面的水电优化也可以出谋划策，来弥补前期出现的一些瑕疵问题；同样也会在土建预埋过程中处理好与水电、设备预埋相关的事宜。做到同事间的团协助，大家一同打造一个精品商居小区。

接近一年时间的工作，虽然提高了一些工作中的沟通能力，丰富了一些专业知识，积累了一些工作经验；但是我还是要在以后的工作中提高认识力度，培养自己的沟通能力，利用自己的专业知识与工作经验为公司的发展竭尽全力。希望公司领导给我等多的理解与更大的支持，为xx项目竣工贡献自己的力量。

新的一年已然开启，从8月份至今在锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢b装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

今年基本全年在c项目上，通过c项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按公司要求及本职责任来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。

下面是我对本年度工作总结和下一年度工作打算。

通过c项目得到的经验和收获：

通过在c项目工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

(二)做每项工作都要有目的、计划和步骤。

(三)不管大事小事，都要切切实实地去落实。

(四)摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

(五)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(六)要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

通过c项目发现自身存在的不足与缺点：

通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面

(一)缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

(二)缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

(三)事多了，有时候会分不清事情的轻重。

(四)对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

下一年的工作打算：

针对今年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，做好以下几个方面的工作打算：

(一)加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

(二)业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

(三)做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

(四)通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

(五)加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

(六)施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至±0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型xx月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1）、8月30日的soho办公楼的交付；

2）、xx月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件——特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；

其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7—9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7—9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。

为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

三、不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的.主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在不能高速有效协调解决。

四、计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

装修要注意完成自己的工作任务，还需要不断丰富知识掌握技巧，一年的装修工作结束后，就可以总结一下，帮助自己在职场中不断提升，让下一年的工作做得更好。那么装修年度工作总结要怎么写呢？以下是工作总结之家小编收集整理的“装修员工个人年度工作总结”，仅供参考，大家一起来看看吧。

今年是d装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司经营的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营??

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，今年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

今年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。

在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、广场等商城装饰装修工程；青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程；集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

二、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系。

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程；清晰岗位职责；量化、细化考核指标；明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，公司先后荣获年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、最佳室内设计企业称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获全国优秀项目经理、蒋剑荣获全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获年度优秀项目经理荣誉称号；完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为公司品牌建设奠下了坚实的基础。

四、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力的用人机制。公司共吸引各类人才近30名，初步实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。

一、想办法制订每日工作流程表

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排（仅供参考）

1、早会培训学习（8：00—8：40）我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进（8：40—9：00）

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报，同时也要督促设计师的工作，以免设计师因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与设计师沟通做到更好地协调与客户之间的关系

3、打电话（电话拜访、电话跟进）（9：00—9：20）

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动（9：30—17：00）

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去

5、回公司打电话（17：00—18：00）

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。第二天早上，要将客户分析的内容与设计师或主管进行沟通

7、晚上要列出当天名单（客户、人际关系）

希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

进入\_\_公司已有\_年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在\_\_公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

一、个人工作方面

1、在20\_\_年\_我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

2、另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

二、业务部内部管理上的疏漏

1、业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

2、业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足。

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

3、工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户等等。

三、客服中心

1、前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

2、老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

四、我自身的缺陷

1、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

2、脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

通过今年装修公司的营业额让我明白没有规划性的工作方式存在着不少漏洞，至少我得提前预知装修工作中会出现哪些困难才能够提前做好准备，否则的话匆匆应对意外事故的发生只会延缓公司的装修进程罢了，关键是不能因为自身在工作中的疏忽导致装修公司的声誉受到严重的损失，本着提升装修工作中的绩效的目的让我选择制定了这份明年的工作计划。

尽管往年的装修工作表现得还算不错却在时间的流逝中沦为平庸的员工，当其他同事都在努力进取的时候无动于衷自然会令自身的发展受到阻碍，所幸的是意识到这点的时候还不算晚从而能够针对装修工作中的不足进行规划，在我看来较差的工作效率是阻碍装修进程的主要因素，尤其是对业主的房屋状况不够了解的情况下贸然装修自然会产生不少麻烦，纵然过去这般的装修方式没出现过问题不代表业主的要求不会得到相应的提升，正如装修的质量是自身获得绩效的前提自然要用心对待才能得到业主的认可。

对于装修类型的认识程度不够才是现如今的自己在思想上过于落伍的原因所在，尤其是近年新型的装修款式没有去进行学习导致工作的结果得不到业主的认同，所以明年应该学习更多装修的知识才能够逐渐追赶上同事的步伐，只不过我得承认装修能力不弱的自己在思想认知方面的确存在着落伍的嫌疑，为了不影响到原本的装修进程还是得利用闲暇时间进行学习才能够产生稳中求进的效果，而且对于装修工作中产生的困惑也要及时请教同事才能从不同的角度认清自身的不足。

为了加深对装修工作的认知程度还需对相应的工具有着更多的了解才行，无论是灯具的安装还是墙面的粉饰都要达到业主理想的程度才行，所以对于市面上的装修产品也要有着足够的了解才不会在工作中落后于人，只不过为了公司的利益考虑仍需在选择方面留有余地才能够有着较多的发展空间，而且还要兼顾业主的感受便意味着自己在装修的过程中需要花费更多的精力才行，对于当前阶段的自己来说根据业主的需求从而装修出令人满意的效果才是自己在工作中需要做到的。

妥善利用时间来增强自己的装修能力才是今后发展的重点，所以我会逐渐适应业主的需求从而在装修工作中逐渐跟上时代的节奏，这样的话就能够在不影响原本效率的情况下提升装修工作技巧的熟练程度并为公司带来更多的利益。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有xx今天。

二、 成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

如果说以上算是个人的学习，则xx月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年79月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了xx办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献.

三、 不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、 计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以永不满足、思变图强、永不止步、争创一流的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

时间弹指一挥间，这一年的工作已经接近尾声。我们在迎接新的装修工作之余不要忘记上一年的酸甜苦辣，可以总结一下。这段时间给自己留下了多少美好的回忆。怎么写装修年度工作总结，把重点总结出来呢？下面是工作总结之家小编精心整理的“装修公司新入职员工年终工作总结”，供您参考，希望能够帮助到大家。

\_\_是我们公司业务往全国发展至关重大的一年，对于一个刚刚踏入行业的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重开始的一年。因此，为了要调整工作心态、增强责任意识、充分认识并做好自己的工作。为此，在销售部的、两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名优秀员工，我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

保证公司网络的正常运行，应付各种突发状况。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于新人来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值各店开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我在做好本职工作的前提下会充分利用这段时间补充相关业务知识和装修知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；协助销售部工作；通过上网，电话，了解更多行业信息。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力协助销售部的工作和\_\_的装修工作。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的市场大战做好充分的准备。此时我会协同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的努力工作，我相信是我们销售部最热火朝天的时段。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把销售业绩做到化！

二、制订学习计划。

做\_\_行业是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于员工来说至关重要，因为它直接关系到一个员工与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。营销知识、部门管理等相关装修的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我在做好网络维护的前提下对的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一份工作，也力争胜任自己的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

酒店工程部是集酒店，物业 房产 综合管理的一个部门，工作难度及工作量大是普通酒店没法相 比的，在2年运行下来各项管理.运行日趋成熟。20xx年度除了按照年度工作计划要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体如下。

一 . 设备运行

1市电；高压柜运行正常，五台变压器运行良好，无出现异常情况，各出线柜开关完好损坏，双电源箱完好无损无故障现象。

2. 给排水：三组冷水泵运行正常，变频器运行正常，热水循环泵.回水泵正常，总体上能适应运行需求。地下室6只集水井的排水泵排水正常，水泵无生锈不转的情况，平时巡查也在点动运行中，雨水管排水通畅无破损渗漏情况。

3. 锅炉房：三台锅炉运行基本正常，控制器上次厂家维修后也无出现大的故障，空调一号锅炉有时会出现超温现象，介质过热停机。

4. 冷冻机组：今年开机前对螺杆机进行保养清洗，趋近值控制在2.0以内。为本年度冷空调节能降耗打好基础。

二、维修项目：

工程部本年度共完成各项维修任务15480多项。(该数字是根据电脑保修系统统计的，紧急维修不包括在内)。全年共抢修管道漏水故障20多处。维修更换各种阀门300多只，更换各种灯泡灯管1200余支。维修各种木制品和家私500多件，更换各种管件200多个。ppr热熔管100多米，pvc管250多米。更换下水软管50根。卫生间漏水40余间，修补外围花岗岩路面100多平方。

在通常情况下工程部的维修工作任务主要都是围绕着一线营业部门的需求而定的。但是由于种.种原因，一些突发事件还是时有发生。2019年共发生曝管8次，6 月份把中区水管部分换铜管情况有所好转。针对系统存在的问题我们从10月份开始，对冷热水系统管道进行了全面检查，该维修的维修，该更换的更换。对中区水压适当减压 .因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，对保证工程部正常运行是非常重要的。

3节能降耗；

20xx年大楼总费用461.6万元，减轻去不返租及外包区域144.57万元，实际酒店费用317.03万元。其中总用电量为334.2万度，空调用电量为116.25万度，外包区域用电49.79万度，停车库用电量为 5.32万度，用水量总的为 7.35万吨，其中不反租，外包区用水量 28.6万元，用气量26.13万立方。最高平均每个房间能耗费为40.02元，最低平均每个房间能耗费为18.73元。

四人力资源；

本部门在编职工为xx，外聘人员1名(油漆工)，其中电工4名，管道工4名，万能工5名，网管4名.外派安徽项目1名，

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、节能意识需要加强。

一、概述

新的一年开始即将开始，工程部通过短暂的市场运营，基本能够适应激烈市场竞争，公司装饰工程部为下一年度公司的发展奠定了良好的基础。综合本公司现状，特制定如下年度工作计划，敬请领导审阅。

二、公司swot分析

优势strengths.

装饰工程部有明确的市场针对性和灵活性

为顾客提供一体化、专业化、一站式的服务体系

个性化的装饰风格、差异化的装饰理念、三室两厅的概念化的套系产品

劣势weaknesses

装饰工程部组立时间短、规模较小市场影响力较小、知名度较低市场同行业竞争激烈工程部的业务拓展能力不够强工程部组织领导结构有待完善

机会opportunities

随着发展、城市化的不断推进、城市规模的不断扩大，人们对新房装饰的需求被持续的拉动，为家居装饰行业提供了一个良好的发展机遇。同时有越来越多的80后、90后、00后成为家居装饰业的消费主体，他们对家居装饰的个性化、差异化的要求为本公司提供了一个很好的发展机会。(成品定制)威胁threats

家装行业已经趋于饱和状态，市场竞争激烈。

市场缺乏规范，兼之部分家装企业缺乏良好的信用意识、信用观念和最基本的管理，致使本行业信誉较低。

国内经济通货膨胀，物价持续走高，导致成本上升。

三、年度目标

装饰工程部计划在20\_\_年度做到以下目标：

(一)、进一步完善装饰工程部的管理制度。

(二)、进一步拓展市场，并开发外阜市场。

(三)、改进经营模式。

(四)、以白山市为试点，打造一套家居装修配置方案，适应小规模

城市迅速开展业务的营销体系，辐射周边多个城市，从而进一步提高公司的影响力和知名度，建立良好的信誉和品牌形象。

(五)、公司装饰工程部的年度业绩达到2000万。

(六)、逐渐将产值工资体系融入到装饰工程部薪酬体系中。

(七)、利用公司现有卖场，建立一整套产品配套销售方案，例如：家装套餐，推出定制家居等产品。

时间飞逝，二个月的实习期就这样过去了，是时候总结我在实习期间中所获得的知识，分享我在实习中得到的实战经验了，还有我在实习期间所面临的各种困难和解决困难的方法，这都将是我人生中的一次辉煌的旅程。

一、实习目的

1、了解室内装潢设计在\_\_的市场现状及前景。

2、进一步掌握ps，3dma\_，cad等设计软件的运用，了解家装材料及施工工艺。

3、尝试把学校里学习的室内设计相关理论运用到实习过程中。

4、初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

5、培养人际交往与社交能力，为成为室内设计师作准备。

二、实习单位综合概述 \_\_有限责任公司创立于1997 年，是一家集家居设计装饰、工装设计装璜、绿化园艺工程、家居产品设计生产、装饰科研于一体的大型装饰企业。以其富于现代气息的设计理念，高水准的施工质量闻名千里，成为中国装饰行业品牌500强企业，品牌价值13.68亿。元洲以“全案设计-全优施工-全面产品—全程服务”为经营服务宗旨，以“家品质，居舒适”为消费体验理念，专注于为消费者提供贯穿“设计-施工-产品-服务”的高品质家居环境整体解决方案。

三、实习内容及进度

首先需要了解室内设计的程序步骤：

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，或者根据标书要求参加投标；明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调；

明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等；

熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。

在签订合同或制定投标文件时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。

确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：

(1)平面图，常用比例1：50，1：100；

(2)室内立面展开图，常用比例1：20，1：50；

(3)平顶图或仰视图，常用比例1：50，1：100；

(4)室内透视图；

(5)室内装饰材料实样版面；

(6)设计意图说明和造价概算；

初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底；工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充；施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。

其次了解室内设计方法，赵师傅给我讲解了以下三种：

1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲

2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统??

3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重

经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。 再次是掌握了一些设计软件小技巧，提高了软件运用的熟练程度。例如：巧变二维背景为三维场景、时光隧道的制作等。

四、实习体验与心得

通过这次为时2个月的实习，我对室内设计之这个行业有了更进一步了解，也为曾经成为他们中的一员而感到自豪，结合实习经历我总结出作为室内设计师应具备以下几方面素质。

(1)有全面的综合素质：室内设计师除了专业知识和技能外，要不断提升审美能力，要具备广博的知识和阅历，才可能创造出感动人的空间。

(2)有敏锐的洞察力：对时尚敏锐的观察能力和预见性是设计师自我培养的一种基本能力，站在一个高度上讲，设计师担负着引导时尚的责任。

(3)细致入微的追求：室内设计师所面临的是环境中各个不同的细节，对细节的处理，关系到整个室内空间设计的成败，越是简约的设计，细节越重要，要注意室内外空间角色的互换。

(4)有很强的表现能力及丰富的表现手段：设计师要清晰准确地表达自己的设计意图和思想，让业主能够很容易的理解和沟通。

(5)要有准确把握材料信息和应用材料能力：市场的发展、科技的进步使新产品、新材料不断涌现。及时把握材料的特性、探索其实际用图可以拓宽设计的思路，紧跟时代，在市场中占居先机。

(6)重视概念设计，风格定位：概念设计是对项目的设计思路，它是一个综合结果。它是一个总的思路，包含对人文和功能、科技与材料的综合考虑，有设计者对设计项目独特的认识因素和个性特征，是有别于其他设计方案的根本。着重体现设计中在满足功能前提下，独特个性的植入。所以不要形成固定的风格，但可以形成固定的思路。

(7)对陈设品的认识修养与运用能力：对陈设品的认识和运用能力，是创造现代文化特征和品位的居住和生活环境的根本，陈设是空间环境中的一个重要部分，在优秀陈设设计中，装饰的形式美具有深厚的文化品质和美学价值，是人对某种文化境界的体味和追求。

(8)好的人际交往与社交能力：设计是服务性行业，是服务于大众的，不是做艺术品，

很多事由业主说了算！与业主的沟通、磨合是达成一个方案的关键。只有理解了，设计才有方向——正如能够成功的艺术家都是其风格迎合了一定人群的需求。

(9)重视对市场的调查：在市场调查的基础上对人在即将设计的空间中可能发生的动作、行为进行一些假设，同时考虑现代技术的应用对动作、行为的影响。因为这种假设和分析会引出我们将要面对的设计的一些问题。比如：流线设计的问题、空间设置的问题、陈设的问题、设备配置的问题、色彩和造型的问题以及照明的问题、污染的问题等等。

(10)形成自己的风格：作为一个设计师，创新是非常重要的，在设计中要提高警惕，

不要丢掉个性，要凭独创打开局面。设计毕竟是一个造型艺术，设计的发展有一个画图的过程，对个性化的要求是设计师毕生的追求，要不断的在工作中磨练。形成自己独特的符合室内设计规律的风格。

五、结论

这是在校期间第一次实习 ，因此我很珍惜这次机会，在这个过程中，也学到很多本领，相信这笔财富会在我未来的职业生涯中，起着举足轻重的作用，它将成为我人生的指南针激励着我前进。

转眼间20xx年在紧张忙碌中飞快的过去，新的一年即将到来，回顾工程部这一年来的工作历程，总结这过去这一年来的工作经验、教训。工程部全体职工在公司领导的正确引导下，以为公司创造最大利润为宗旨，时刻做到努力工作，将公司所分配给工程部的工作如期顺利完成工作。回首过去，需总结归纳，持续待进；展望未来，工作依然艰巨漫长，任道重远。以下为今年工程部的工作总结。

一、工程部工作亮点

x工程受到领导重视，社会关注。但目前来说，大家都希望早日用上天然气这一新能源且摆脱加气排队这一现状，天然气进入x就如下了一场及时雨，x工程的建设正解决了车主这一燃眉之急。在公司领导正确带领和员工的努力下，x工程顺利完工，很快就能投产使用！

二、工作中的建议

每接到一个工程，根据项目工程的特点和规模，组织人员从组织结构上入手，把工程范围内的工作做好。为明确责任，实行目标管理，工程部分别与各责任单位负责人签订目标责任书。目标责任书对工程质量、工期、文明施工、安全生产和工程造价等都有明确要求，有力保障改造工程的实施。

进一步摸清工程的基本情况，为工程的施工奠定良好的基础。重视人员技术和专业学识，利用业余时间加强专业知识的培训和现场实地工作，做到理论与实际相结合。使部门整体自我知识得到更新，技术工作又上一个新台阶。工作过程中，不是靠人管人，而是靠规章制度约束、规范人的行为，靠制度督促每一位人员去主动工作，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。

三、今后工作努力的方向

协调好与本公司生产部、安全部等其他部门的关系，还要协调好与外界的关系。工程部是公司中与外界交流比较多的一个部门，无论是施工方，还是监理方，都要调动气他们的积极性，发挥他们自身最大的潜能配合我们的工作。努力保证工程的前瞻性和先进性，本着节约的原则做好每一样工程，避免不必要的浪费和重复建设。

在公司领导的正确指引下，我们在不断发展中取得了更大的进步，过程充满艰辛，克服施工环境复杂、天气寒冷等因素，丰收了硕果，这是我们所期待的。在下一步的工作中，我们会务真求实，为工程工作尽心尽力，再上一步台阶！

装修除了要掌握基本的工作知识，明白自己的岗位职责，此时就可以总结一下自己装修的工作情况，这样可以把自己工作中的不足改善，大大提高自己的工作质量。怎么写好装修年度工作总结呢？请您阅读工作总结之家小编辑为您编辑整理的《2024年装修员工个人年终总结怎么写》，但愿对您的学习工作带来帮助。

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至±0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型xx月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1）、8月30日的soho办公楼的交付；

2）、xx月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件——特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；

其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7—9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7—9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。

为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

三、不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的.主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在不能高速有效协调解决。

四、计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

进入xx公司已有x年的光阴，回想往事，若干好多重要、若干好多无奈，若干好多的欢畅。在xx公司我阅历了从业务代表到办公室到业务部司理的改变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中呈现的环境及来岁的工作计算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结曩昔这一年来工作中的不够，现分析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

(1)在20xx年x月我被任命为业务部司理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间和谐性工作量的加大，日常下小区的次数有所降低，对小区的实际真实环境没有认真了解，对小区的环境反馈没有控制真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现便是在一些具体的个人业务养成方面，对新款待客户的回

访深度分析和老客户的维护上面做得不敷精细。对竞争对手的产品阐发不敷深入，对市场环境的了解不敷主动不敷认真。

2、业务部内部治理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

固然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加鼎力度搭建专业人才培训、稽核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展才能不够

我们的业务量没有大的成长，体现我们业务拓展的不够：信息范围局限，渠道单一狭窄，短缺规范治理；信息甄别随意，跟踪手段简单，短缺系统谋划；市场拓展思路不宽广、手段不富厚，单兵作战才能不强，综合技能有待晋升。

(3)工作细节节制不够，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业管理日益完善，企业文化继续积累。然则本日的xx人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，固然随处都是他们繁忙的身影，也拉来了客户，然则由于我们的工作精细度不敷高，细节节制尚有不够，导致综合效益不抱负。比如：拉来业务票据，然则前期品牌导入意识和脱节的现场共同；交了定金等出图，然则图纸的理念和又打动不了客户；等等。

3、客服中心

(1)前台款待对客户不敷认真，导致客户第一印象不深入，前台礼仪款待不敷专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不敷了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立光阴、公司所得到的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率降低，培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久成长的法宝，开拓一个新客户的难度和本钱大于维护老客户的重复购买力和推介率。而往往我们忽略了这一点，而导致客户的推介率大大的低落。施工历程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一光阴获得老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1)不细心

斟酌问题太少不敷精细，该斟酌的问题没斟酌到，不该斟酌到的问题多斟酌了。遇事没有系统的阐发，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我建立相当晦气，亟待改之！

(2)脾气太暴躁不敷沉稳

个人心理蒙受才能不是很好，对某些事情个人感看较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不敷平和。做事的分寸控制的不敷完美。这中性格会造本钱部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

二、20xx年的工作计划

在20xx年岁末x总提出了xx战略xx套餐和xx套餐，并通过和专业先生的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上依照王总的总体思路是可行的，在20xx年应该全力以赴来做好这个套餐规划。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才扶植，加强企业竞争力

业务部拟树立健全绩效稽核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部鼓励机制，尽力形成公道公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充溢活力的用人机制。xx年公司共吸引各种人才数余名，初步实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采纳大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用订定完善的公司品牌文化说辞，增强前台款待和业务部全体人员的学习，使公司品牌代价充分体现在日常的款待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的酷爱来培养客户的忠诚度。

2、合理应用经营资源，增强经营配套办事意识

为了更好地办事客户，进步客户签单率，客服中心拟订定《客户治理制度》，针对新老客户的实际环境和工程的特点，和设计补塾不互助风设计师支配、设计规划、项目司理支配等方面给予专业的建讲和相应的办事，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

依据公司及王总20xxxx战略的定位，我们应采取加倍机动有效、加倍务实的步伐、更科学的运营治理、更优质的办事，转换经营机制，优化工作流程，强化办事意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上可以或许打响。

4、落实教导培训工作

在弥补建章立制后，应用早班会、培训课等各类方法狠抓教导培训工作通过教导培训，使员工按制度做事、遵纪守法的看念要有质的进步。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔激情亲切、任劳任怨的尽力完成。

回首20xx年的一年，我们做的欠好，然则也使我们认识到了市场不公道的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不够。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，共同好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度订定和完善，并认真督匆匆和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

通过今年装修公司的营业额让我明白没有规划性的工作方式存在着不少漏洞，至少我得提前预知装修工作中会出现哪些困难才能够提前做好准备，否则的话匆匆应对意外事故的发生只会延缓公司的装修进程罢了，关键是不能因为自身在工作中的疏忽导致装修公司的声誉受到严重的损失，本着提升装修工作中的绩效的目的让我选择制定了这份明年的工作计划。

尽管往年的装修工作表现得还算不错却在时间的流逝中沦为平庸的员工，当其他同事都在努力进取的时候无动于衷自然会令自身的发展受到阻碍，所幸的是意识到这点的时候还不算晚从而能够针对装修工作中的不足进行规划，在我看来较差的工作效率是阻碍装修进程的主要因素，尤其是对业主的房屋状况不够了解的情况下贸然装修自然会产生不少麻烦，纵然过去这般的装修方式没出现过问题不代表业主的要求不会得到相应的提升，正如装修的质量是自身获得绩效的前提自然要用心对待才能得到业主的认可。

对于装修类型的认识程度不够才是现如今的自己在思想上过于落伍的原因所在，尤其是近年新型的装修款式没有去进行学习导致工作的结果得不到业主的认同，所以明年应该学习更多装修的知识才能够逐渐追赶上同事的步伐，只不过我得承认装修能力不弱的自己在思想认知方面的确存在着落伍的嫌疑，为了不影响到原本的装修进程还是得利用闲暇时间进行学习才能够产生稳中求进的效果，而且对于装修工作中产生的困惑也要及时请教同事才能从不同的角度认清自身的不足。

为了加深对装修工作的认知程度还需对相应的工具有着更多的了解才行，无论是灯具的安装还是墙面的粉饰都要达到业主理想的程度才行，所以对于市面上的装修产品也要有着足够的了解才不会在工作中落后于人，只不过为了公司的利益考虑仍需在选择方面留有余地才能够有着较多的发展空间，而且还要兼顾业主的感受便意味着自己在装修的过程中需要花费更多的精力才行，对于当前阶段的自己来说根据业主的需求从而装修出令人满意的效果才是自己在工作中需要做到的。

妥善利用时间来增强自己的装修能力才是今后发展的重点，所以我会逐渐适应业主的需求从而在装修工作中逐渐跟上时代的节奏，这样的话就能够在不影响原本效率的情况下提升装修工作技巧的熟练程度并为公司带来更多的利益。

装修要注意完成自己的工作任务，还需要不断丰富知识掌握技巧，在一年的装修工作过去后就可以总结找出自己的不足，这段时间给自己留下了多少美好的回忆。怎么才能写好装修年度工作总结呢？以下是工作总结之家小编为大家精心整理的“公司新入职装修员工年终个人工作总结”，欢迎您参考，希望对您有所助益！

\_\_年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，\_\_装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们\_\_装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

\_\_年是\_\_装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照\"思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新\"的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成\"公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力\"的用人机制。 \_\_年公司共吸引各类人才近30名，初步实现\"吸引人才、留住人才\"的人才战略，逐步增加企业竞争力。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《空间》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司\_\_\"经营年\"的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营??

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，\_\_年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

\_\_ 年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，\_\_年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程；青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程；集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程；清晰岗位职责；量化、细化考核指标；明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

五、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，\_\_年公司先后荣获\_\_年度\"全国装饰百强企业\"、\"aaa信用企业\"、 \"全国信息化先进单位\"、\"\_\_\_\_最佳室内设计企业\"称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获 \"全国优秀项目经理\"、蒋剑荣获\_\_年度\"全国杰出青年室内建筑师\"、 吴建辉和罗宁荣获\_\_年度\"\_\_市优秀项目经理\"荣誉称号；完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为\_\_年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

\_\_年我们公司的发展速度是最快的一年，所以\_\_年也算是我们公司的一个转折点，从\_\_年开始，我们\_\_装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。我们\_\_装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去！

酒店工程部是集酒店，物业 房产 综合管理的一个部门，工作难度及工作量大是普通酒店没法相 比的，在2年运行下来各项管理.运行日趋成熟。20xx年度除了按照年度工作计划要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体如下。

一 . 设备运行

1市电；高压柜运行正常，五台变压器运行良好，无出现异常情况，各出线柜开关完好损坏，双电源箱完好无损无故障现象。

2. 给排水：三组冷水泵运行正常，变频器运行正常，热水循环泵.回水泵正常，总体上能适应运行需求。地下室6只集水井的排水泵排水正常，水泵无生锈不转的情况，平时巡查也在点动运行中，雨水管排水通畅无破损渗漏情况。

3. 锅炉房：三台锅炉运行基本正常，控制器上次厂家维修后也无出现大的故障，空调一号锅炉有时会出现超温现象，介质过热停机。

4. 冷冻机组：今年开机前对螺杆机进行保养清洗，趋近值控制在2.0以内。为本年度冷空调节能降耗打好基础。

二、维修项目：

工程部本年度共完成各项维修任务15480多项。(该数字是根据电脑保修系统统计的，紧急维修不包括在内)。全年共抢修管道漏水故障20多处。维修更换各种阀门300多只，更换各种灯泡灯管1200余支。维修各种木制品和家私500多件，更换各种管件200多个。ppr热熔管100多米，pvc管250多米。更换下水软管50根。卫生间漏水40余间，修补外围花岗岩路面100多平方。

在通常情况下工程部的维修工作任务主要都是围绕着一线营业部门的需求而定的。但是由于种.种原因，一些突发事件还是时有发生。2019年共发生曝管8次，6 月份把中区水管部分换铜管情况有所好转。针对系统存在的问题我们从10月份开始，对冷热水系统管道进行了全面检查，该维修的维修，该更换的更换。对中区水压适当减压 .因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，对保证工程部正常运行是非常重要的。

3节能降耗；

20xx年大楼总费用461.6万元，减轻去不返租及外包区域144.57万元，实际酒店费用317.03万元。其中总用电量为334.2万度，空调用电量为116.25万度，外包区域用电49.79万度，停车库用电量为 5.32万度，用水量总的为 7.35万吨，其中不反租，外包区用水量 28.6万元，用气量26.13万立方。最高平均每个房间能耗费为40.02元，最低平均每个房间能耗费为18.73元。

四人力资源；

本部门在编职工为xx，外聘人员1名(油漆工)，其中电工4名，管道工4名，万能工5名，网管4名.外派安徽项目1名，

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、节能意识需要加强。

一、实习单位的基本情况

光阴荏苒，转眼间已离开校园五个多月了，本人于20\_年10月7日-20\_\_年12月12日到商洛市风格丽雅装饰有限公司实习，期间对该公司的历史、内部机构、人员组织、生产经营范围、业务运作模式、发展规划、经营和管理特色等有了基本了解。

风格丽雅装饰有限公司创立于2010年，是一家专业从事时尚家居、别墅、办公楼、专卖店、商业空间等项目设计、施工、选材、配饰一条龙服务的装饰企业，先后创立了管理中心、客服中心、vip总监设计团、以及商南公司、宝鸡公司，汇集了几十名专业设计精英和数十支培训上岗的专业施工队伍。

多年来，该公司运用科学的现代化管理体系，秉承诚信、创新的服务精神及完美细致、精益求精的施工理念。遵循高品位、个性化、物超所值的设计原理，坚持规范化、专业化、系统化的发展道路，以差异化经营优化企业核心竞争力。 2014年风格丽雅本着“树行业典范，立装修标准、为业主创造更多增值！”的伟大理想，首创“量贩式装修模式”。并结合4s展厅成功打造家装行业4s服务，引领家装新时尚！为行业树立新榜样！

量贩装饰：指将家庭装修中必须做的基础工程项目制成“超值套餐”，必须用的主材项目制成“主材套餐”一起批发销售，业主再根据个性化设计自助选择多元化装饰项目菜单，实行薄利多销，以量取胜的合理盈利模式。

4s服务：省时、省力、省心、省钱。 拓宇量贩装饰=超值套餐+主材套餐+自选菜单

风格丽雅装饰以量取胜，同样，在主材采购上，风格丽雅凭借“量”的优势，整合各大知名品牌材料商，将主材返点全部让利给业主，可为业主采购到比“团购价”还低的优质商品，真正获得物美价廉。

二、实习内容的详细总结

在风格丽雅装饰公司期间，我担任了室内装饰设计助理，与客户洽谈业务，工程施工现场监理等等。

期间我到公司参与的第一个家庭装饰工程，所以不论在制图或者是在现场监理的过程中，我都非常的用心。这对我来说是一个展示自我的大好机会，是对我几年来学习成绩的一个考验，也是一个挑战。首先是陪同设计师和业务员一起量房，把最初的平面图徒手画下来，在量房的过程中我学习到：测量时尽量注意墙体的厚度，哪些是承重墙哪些是非承重墙，各个梁的尺寸位置，管道的位置，以及窗户、阳台的位置和尺寸都是方案设计必不可少的资料。然后就是主设计师和客户的交流了，交谈中我知道客户是一个私人企业的经理，这是他初次购房，在我们量房之前已经与几家装饰公司联系过，应该对装饰有一定了解，因此对设计这一块有很高的要求，再了解客户的的交谈中。我发现这个客户对住房的要求很高，不怕花钱，就怕做不出理想的环境，后来我和主设计师根据业主的一些兴趣爱好，简单的帮房子的功能和用途做了一个划分，这样方案已经基本形成，可是最后业主还是要我们先出了图在说，我知道这是对我们水平的一次考验。之后根据业主的想法一连做了两套方案，以增加方案的成功性，打掉了一些非承重墙使空间更加合理通透，接下来就等客户看方案了，在公司同事的帮助下，方案几经修改，最后客户一眼就看重了其中的一套方案，业主很满意，并且要我把报价做出来，这个确实是一个难题，因为我以前在学校从没接触到这样的东西，最后在

公司同事的帮助下，一份清晰的报价单就清晰可见了，我也从中学到很多东西 在施工现场的实习生活中，能够学习到不少新的知识和知道许多我所不知道的事，但并不是每天都有特别的事发生或是有机会学到新鲜的事物与知识的。大部分在施工现场的实习生活，是将我在课堂上学习的知识的深化巩固并使其实用化的学习实践过程。是将我所已经掌握的建筑装饰技术的相关知识用于实践，在施工现场体验作为一名施工管理与组织者的现场实际经验。

所谓项目管理就是指为了达到项目目标，对项目的策划(规划、计划)、组织、控制、协调、监督的)总称。装饰行业已经成为建筑业中的三大支柱行业之一，其在整个建筑业中所占的比重已越来越大。面对装饰业市场竞争的加剧和行业的规范化进程，面对市场准入和行业的规范化进程，装饰工程施工中施工管理工作显得更加重要。 而我作为一名施工管理人员在施工现场的近十几天的实习体验也让我更加明确的认识到管理的重要性。是否有优秀的管理体制、系统和人才。便关系到建筑装饰企业团队的施工质量、进度、安全、成本、效益还有能否按期交付使用等问题。

由于人们所处的地区、地理气候条件的差异，各民族生活习惯与文化传统的不一样，在建筑风格上确实存在着很大的差别。我国是多民族的国家，各个民族的地区特点、民族性格、风俗习惯以及文化素养等因素的差异，使室内装饰设计也有所不同。设计中要有各自不同的风格和特点。要体现民族和地区特点以唤起人们的民族自尊心和自信心。

重点介绍木地板施工工艺流程：

(一)木地板装饰的做法 粘贴式木地板：

在混凝土结构层上用15毫米厚1：3水泥砂浆找平，现在大多采用不着高分子粘结剂，将木地板直接粘贴在地面上。 实铺式木地板：

实铺式木地板基层采用梯形截面木搁栅(俗称木楞)，木搁栅的间距一般为400毫米，中间可填一些轻质材料，以减低人行走时的空鼓声、并改善保温隔热效果。为增强整体性，木搁栅之上铺钉毛地板，最后在毛地板能上能下打接或粘接木地板。

在木地板一墙的交接处，要用踢脚板压盖。为散发潮气，可在踢脚板上开孔通风。 架空式木地板：

架空式木地板是在地面先砌地垄墙，然后安装木搁栅、毛地板、面层地板。因家庭居室高度较低，这种架空式木地板很少在家庭装饰中使用。

(二)木地板装饰的基本工艺流程 粘贴法施工工艺为：

基层清理→涂刷底胶→弹线、找平→钻孔、安装预埋件→安装毛地板、找平、刨平→钉术地板、找平、刨平→钉踢脚板→刨光、打磨→油漆→上蜡。 强化复合地板施工工艺：

清理基层→铺设塑料薄膜地垫→粘贴复合地板→安装踢脚板。 实铺法施工工艺为：

基层清理→弹线→钻孔安装预埋件→地面防潮、防水处理→安装木龙骨→垫保温层→弹线、钉装毛地板→找平、刨平→钉木地板、找平、刨平→装踢脚板→刨光、打磨→油漆→上蜡。

(三)、木地板施工要领

实铺地板要先安装地龙骨，然后再进行木地板的铺装。

龙骨的安装方法:应先在地面做预埋件，以固定木龙骨，预埋件为螺栓及铅丝，预埋件间距为800毫米，从地面钻孔下入。

木地板的安装方法：

实铺实木地板应有基面板，基面板使用大芯板。地板铺装完成后，先用刨子将表面刨平刨光，将地板表面清扫干净后涂刷地板漆，进行抛光上蜡处理。所有木地板运到施工安装现场后，应拆包在室内存放一个星期以上，使木地板与居室温度、湿度相适应后才能使用。木地板安装前应进行挑选，剔除有明显质量缺陷的不合格品。将颜色花纹一致的铺在同一房间，有轻微质量缺欠但不影响使用的，可摆放在床、柜等家具底部使用，同一房间的板厚必须一致。购买时应按实际铺装面积增加10%的损耗一次购买齐备。铺装木地板的龙骨应使用松木、杉木等不易变形的树种，木龙骨、踢脚板背面均应进行防腐处理。铺装实木地板应避免在大雨、阴雨等气候条件下施工。施工中最好能够保持室内温度、湿度的稳定。同一房间的木地板应一次铺装完，因此要备有充足的辅料，并要及时做好成品保护，严防油溃、果汁等污染表面。安装时挤出的胶液要及时擦掉 。

(四)注意事项

木地板粘贴式铺贴要确保水泥砂浆地面不起砂、不空裂，基层必须清理干净。 基层不平整应用水泥砂浆找平后再铺贴木地板。基层含水率不大于15%。 粘贴木地板涂胶时，要薄且均匀。相临两块木地板高差不超过1毫米。

三、实习的收获和体会

通过这次实习总结出以下几点：

(一)有全面综合素质：室内设计师除了专业知识和技能外要不断提升审美能力要 具备广博知识和阅历才可能创造出感动人空间。

(二)有敏锐洞察力：对时尚敏锐观察能力和预见性是设计师自我培养基本能站 在高度上讲设计师担负着引导时尚责任。

(三)细致入微追求：室内设计师所面临是环境中各个不同细节对细节处理关系到整个室内空间设计成败越是简约设计细节越重要要注意室内外空间角色互换。

(四)有很强表现能力及丰富表现手段：设计师要清晰准确地表达设计意图和思想让业主能够很容易理解和沟通。

(五)要有准确把握材料信息和应用材料能力：市场发展、科技进步使新产品、新材料不断涌现及时把握材料特性、探索其实际用图可以拓宽设计思路紧跟时代在市场中占居先机。

(六)重视概念设计风格定位：概念设计是对项目设计思路它是综合结果它是总思路包含对人文和功能、科技与材料综合考虑有设计者对设计项目独特认识因素和个性特征是有别于其他设计方案根本着重体现设计中在满足功能前提下独特个性植入所以不要形成固定风格但可以形成固定思路。

(七)对陈设品认识修养与运用能力：对陈设品认识和运用能力是创造现代文化特征和品位居住和生活环境根本陈设是空间环境中重要部分在优秀陈设设计中装

饰形式美具有深厚文化品质和美学价值是人对某种文化境界体味和追求。

(八)好人际交往与社交能力：设计是服务性行业是服务于大众不是做艺术品，很多事由业主说了算！与业主沟通、磨合是达成方案关键只有理解了设计才有方向——正如能够成功艺术家都是其风格迎合了一定人群需求。

(九)重视对市场调查：在市场调查基础上对人在即将设计空间中可能发生动作、行为进行一些假设同时考虑现代技术应用对动作、行为影响这种假设和分析会引出将要面对设计一些问题比如：流线设计问题、空间设置问题、陈设问题、设备配置问题、色彩和造型问题以及照明问题、污染问题等等。

(十)形成风格：作为设计师创新是非常重要在设计中要提高警惕，不要丢掉个性要凭独创打开局面设计毕竟是造型艺术设计发展有画图过程对个性化要求是设计师毕生追求要不断在工作中磨练形成独特符合室内设计规律风格。

在短短几个月的工作中，让我深刻的体会到团结协作对干好一项工程是多么的重要，可以说，它是顺利干好一项工程的关键所在，同时也是一个人在成长过程中成熟的“基点”。到公司实习的这段时间，不管是我的专业方面还是经验方面，我都有很大的提升。我认为来到公司我学到的最重要的东西是好的心态+注意细节+尊敬他人+团队精神。在公司实习的这段时间，不但让我对建筑装饰技术有了更深刻的了解，同时还有了不少新的认识。因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种专业知识的了解，熟练对各种专业技能的掌握，找出自身的不足。这次实习让我受益匪浅，让我在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获，使我的综合素质得到了培养，锻炼和提高。同时我学到了许多宝贵的经验，这为我以后步入社会打下了坚实的基础。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的默默关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书一个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。通过实习主要是为我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。这次实习丰富了我在预算这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值

四、对实习单位经营管理方面的建议

(一)根据市场的需要，让装饰公司内部更加专业化。这就要求装饰公司内部逐步走上设计、装修等专业化的道路，逐步形成一个专业的预算机构+专业的设计研究部+精确到位的装饰的未来装饰模式，更好地迎合消费者的需求。对装饰公司的服务进行分类设计如高档型装饰、中档型装饰和普通装饰，或者从风格分类，如欧式风格、日式风格、传统中式风格等，以满足各类消费者的需求。

(二)抓住市场需要，构建装饰公司营销网络。在激烈的装饰公司市场竞争当中，若想赢得市场，一个良好的营销模式起着举足轻重的作用。装饰公司应该从传统的营销模式走向差异化营销，服务营销、情感营销以及体验营销等现代营销模式。抓住消费者的需求，对给消费者分门别类，从而构建一个有效的、有针对性的营销网络。

(三)加强对装饰公司职员的培训，提高公司的整体素质以及技术水平。人力资源是一个公司想要取得成功最重要的因素之一，针对当前装饰公司职员专业水平参差不齐的现状，公司职员的严格专业培训急需得到解决。

(四)跟紧低碳经济时代的潮流，走绿色装饰公司发展之路。在当前低碳经济时代，消费者越来越注重装饰的环保问题，因此装饰公司应从消费者的需求出发，考虑到用户的身体健康和保护环境的现代企业应具备的素质，首先要树立室内设计环保化，装饰材料无污染等具有国际性的品牌绿色生态装饰公司。

(五)规范装饰行业市场，加强装饰前、中、后的工程监管力度。首先要规范装饰行业的市场竞争，使装饰公司的主体按照国家实施的强制标准进行施工，避免因盲目竞争导致偷工减料的行为。其次是建立严格的装饰前、中、后的工程监管体系，动态考察企业的资质条件以及从业人员的职业水平，重视质量安全监管、诚信体系的构建以及环境污染的长期检查评价等。

五、通过实习对学院教学工作的建议

(一)建议学院在教学过程中能够充分的让学生锻炼不用的应变能力，让今后在实习或者社会中能够有所用处，可以有足够的能力去处理问题，承受不用问题带来的心理影响。

(二)建议学院在课程中能够增加不同的专业必须课程，让学生能够更全面的发展，不仅能增加自身的技能，还能培养不用的兴趣，为今后社会发展提供良好的基础。

(三)建议学院在实践方面应该多组织学生参加不同的实践活动，不能局限与书本上，社会的实践能力同样是很重要的。让学生在体验实践期间遇到的人际问题，专业知识问题。帮助学生解忧，给予他们一点经验和建议。毕竟刚从学校踏入社会需要一个实践过度的时间来衔接起来的。

在岗位上工作有段日子了，根据公司上级的安排，是时候静下心来准备工厂员工工作总结了，总结是事后对某一阶段的工作或者某项工作进行回顾和分析，可以帮助我们客观的认识自身的不足，对提升自我有重要作用，那么工厂员工工作总结应该怎样写呢？工作总结之家小编特地为大家精心收集和整理了“工厂优秀员工年度总结”，供大家参考，希望能帮助到有需要的朋友。

转眼间，我进××公司近一年了，在这期间，我由一个对社会一无所知的学生变成一个合格的员工，当初进入公司，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，没有实事求是、追根问题的精神，在操作上也没有做安全确认，这导致我进入公司不久后造成跑料事件，给公司造成很大的经济损失，同时也给领导、同事带来很\*\*\*烦。

转眼间，我进××公司近一年了，在这期间，我由一个对社会一无所知的学生变成一个合格的员工。

当初进入公司，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，没有实事求是、追根问题的精神，在操作上也没有做安全确认，这导致我进入公司不久后造成跑料事件，给公司造成很大的经济损失，同时也给领导、同事带来很\*\*\*烦。领导及时对我说服教育，让我明白并养成了安全操作的意识和习惯。

从那以后，我认真吸取跑料事件的经验教训，坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，培养自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守厂部各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，回顾这一年来的工作，我在车间领导、师傅及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作思想、方式有了较大的改变，在这里将自己的思想、工作学习情况简要的总结如下:

一、我一直在加强学习，不断提高自身素质，努力为公司、车间做出更大贡献.我们车间岗位比较多，在什么岗位我始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的本职工作，反应简单，操作同样需要严谨细致，这要求我要对设备及反应过程情况必须熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的理论知识。我想自己的工作经验一方面是自己工作的积累，更重领导和同事们信任和支持的结果！正因如此，我将更加珍视自己的岗位，以无比的热情与努力争取更大的进步！

二、工作中，严以律己，宽以待人，向身边的先进学习。一年来，我在平时工作中，始终严格要求自己，遵守车间的各项规章制度，力求时刻严格要求自己，有条不紊地做好各项工作。我认真坚持厂里的制度，积极学习各种操作规程和方法，在思想觉悟和对岗位职责的认识上均得到了进一步提高。通过系列的学习与批评和自我批评活动，我的思想得到了净化，工作的责任心得到了加强。

三、对安全的理解与认识更加深刻。进入公司以来，从入厂安全教育、车间、班组安全教育上，学到很多知识，真正懂得人生安全和生产安全。公司还定期以发放简报、问卷的形式，宣传安全知识，提高员工安全意识。我深深感到，要保持生产的安全稳定运行，各级领导的重视和支持是基本条件，全体职工的积极参基本保证，安全资金的大力投入是物质基础，落实各级安全责任制是根本关键。而这些，我们公司做的很好，特别每次总结安全工作和案例时，我们清醒地看到安全上存在的不足，使我们在今后的工作中逐步加以改进。

四、缺点与不足我也很清楚自己还存在很多的不足与缺点，自我的总结和领导同事们的批评和指导，对我今后的提高是十分必要的，我的缺点与不足自己总结可有以下几点：

1、在工作过程中，细节上面处理的不够好，不会造成影响损失，细节处理不好就是隐患，还需继续努力。

2、与同事交流少，这直接影响大家经验交流和学习。

明年的工作计划：

1、加强学习岗位操作知识，操作过程中要做到细心，认真，负责。

2、多和同事之间进行沟通交流，好的工作经验可以和同事之间相互学习。

3、加强个人执行力、目标规划及时间管理能力，从而是自己各方面都得到提高。

回顾这一段时间的工作，我在自己的岗位上能完成各项任务，这与领导的支持和师傅、同事们的帮助是分不开的，在此表示诚挚的谢意。我的工作存在不足，我会努力改正，不断完善自己，坚持不懈地努力工作，争取为公司发展做出自己的贡献。

光阴似箭，日月如梭，转眼之间我进生产服务部xx厂线办工作已经将近一个月，在这短短的一个月中，我有原先的一个目光只局限于车间的一名基层管理人员，慢慢地向一个后勤服务人员进行角色过度。

进线办以后，我首先学习了办公室的日常工作——用电脑制生产报表，输入出门证等。学会这些之后，我用了一些时间，翻看了办公室近一年来所保存的公司下发的文件和会议纪要，了解近一年来公司的基本经营和管理信息特别是公司领导层为规避风险，在安全、环保，产品质量等方面所采取的重大战略措施。通过学习这些文件和会议纪要，我对我们公司的发展方向和对自己的工作目标有了一个清醒的认识，转变了理念，坚定了信心。

除此之外，我还仔细地学习了xx厂haccp手册，详细了解了xx厂xx生产工艺流程，以及xx生产操作规程、生产技术和生产工艺。xx厂二车间正在进行施工改造，目前已进入尾声，没有生产。我利用工作之便经常去二车间现场了解xx生产的主要设备——压块机，包快机的工作原理以及整个xx生产工艺、厂房布局等等。

通过近一个月的学习，工作，感到收获颇丰，的确，综合办是我们学习、锻炼的好地方，我们在这里不但能够学习生产技术，也能够学习到一些新的管理思想，比如通过参加xx厂的生产例会，我了解了张党生经理有上下到快慢、有公平到差异、有归属到契约的新的管理理念，这些理念已经逐渐融入到xx厂全体职工的思想中，使xx厂逐渐成为我公司一道亮丽的风景线。这些理念也能够让我受益终生。人生处处是考场，的确，在综合办这一新的工作岗位上，我还没有交出自己的满意答卷，在以后的工作中，我还要继续进行学习，了解企业生产运行的各个环节，少说多干。继续做好自己的本职工作。加强自己工作地主观能动性，更好地服务于生产线，处处维护生产服务部的形象。也为个人职业的发展，打下良好的基础。

在忙忙碌碌中一年的时间已经流逝，又到了新的一年了。对于自己的这一年我是有很多的感触的，我犯了一些错误，也有着很多的收获。不管这一年自己是有着怎样的成绩的，新的一年已经开始了，过去的也应该成为过去了，我要为新一年的工作成果而努力了。所以在此之前，我需要为自己过去一年的工作做好总结，让自己能够清楚的知道自己有哪些不足，在新的一年努力的去改正。

这一年自己是很好的完成了车间分配给我的任务的，完成工作的速度是增加了一些的，同时也能够保证自己的工作质量不会下降。作为我们车间的一员，我也算是为了今年车间的稳定发展做出了自己的贡献的。想要做好自己的这份工作需要的就是细心了，要把自己的精力都放在工作上，才能够做得好。这一年自己的工作表现其实是很不错的，跟前一年相比进步也是有的。在做好自己工作的同时我也会严格的去遵守车间的规定，我是没有犯过纪律上的错误的，这也要归功于我对自己的严格管理，让我做到了一名员工应该要做的。

但在这一年的工作中自己也是出现了一些错误的，主要是自己在工作中不够细心导致的，这也是一直以来我都跟别人有一些差距的原因。我想我是应该要找准自己现阶段的工作目标的，不能为了提高自己工作的速度就忽视了工作的质量，这样是很得不偿失的。在这一年刚开始的时候我确实是有一些迷茫的，也因此影响到了自己对待工作的心情，对自己也没有那么的有信心的。但好在自己很快的就找到了自己正确的工作方向，所以这一年整体还是有了一些进步的，这一年算是没有白努力的。

我想犯错对自己来说并不是全无好处的，关键还是要看自己对待错误的心态，和自己之后的做法，若是能够从自己犯的错误当中去找到自己的不足，同时也花时间去改变自己的不足，就一定会有进步的。新的一年自己也应该要有新的目标和计划，我之后的计划是要保证自己工作质量过关的前提下提高自己的工作速度，跟别人比起来我完成工作的速度还是有一些慢的。我相信只要我是在努力的，就一定是会让自己有进步的。我会努力的让自己的工作做得越来越好，让自己能够成为车间中的优秀的员工。

尊敬领导、同事们：

大家好！

一年来在各位领导和同事们帮助下，我各项工作都取得一定进步，下面我将工作向大家汇报一下：

一、编制文件

1、编制扩建车间设备台账。

2、编制设备大中修计划，并监督按时落实实施。

3、修订车间操作规程和设备管理制度，使其更加完善。

二、人员培训

1、在8月份对新入厂职工进行设备管理培训。

2、组织车间工人进行特殊工种培训。使职工理论与实际相结合，更好地运用到工作中去。

三、体系审查

1、8月份通过质量管理体系认证。根据审核过程中提出建议，对设备维护保养记录进行更改，使其更加简单、易做，并节约大量纸张和印刷费用。不定期抽查维修人员记录，保证记录及时、真实、可靠。

2、参与安全标准化自查工作，对车间重大风险设备及关键装置进行风险分析，检修前核实设备交出及检修安全措施和危害分析做是否到位来决定是否进行检修，做到防患于未然，最低限度降低安全隐患。

四、日常管理

1、积极推行5s管理活动，每天对车间每台设备，每条管道，每个角落进行点检，查找不足，排除隐患，并督促其及时整改，并为车间设计各种标识牌，使操作更加明朗化，防止误操作。使5s各个阶段都得到具体体现，职工素养也得到进一步地提高，

2、由于试车正好赶在冬季进行，所以对扩建车间及时进行保温，针对不同管道，不同介质，不同设备，选择不同保温材料，在确保质量前提下力求使设备及管道得到最好隔热效果，从而来保障试车工作顺利进行。

3、在日常巡检过程中如果发现有散热设备及管道，及时组织施工人员进行保温，防止热量散失。

4、组织外协对车间普通管道进行防腐，每日检查工程进度及质量，并通过考查对厂区部分管道（氯气、液氨）进行特殊防腐，既节约成本又延长使用寿命。

5、每月底对车间设备完好率，动、静密封点泄漏率进行统计，及时解设备运行状况。对需返厂维修设备，多处联系厂家及物流，并进行比价砍价，最终选择性价比更高维修厂家及物流公司进行合作。

6、每月底对车间进行盘存，掌握车间消耗情况。

五、工程

1、6月份完成静电除尘器安装；7月份完成上煤除渣系统安装；9月份完成锅炉本体安装。在安装期间，接收新设备并对其进行管理，建立验收档案。

2、11月份对锅炉进行调试，在此期间，统计各种运行数据，协助车间发现问题并及时查找原因，联系安装公司，并给出相应对策。

在工作过程中，我感觉自己在不断积淀，不断成长。这些都于领导关心和同事帮助是分不开。在这里我由衷感谢各位领导和同事们。

平静，认真，积极和努力是我现在面对工作态度。在以后工作中，我会更加严格要求自己，努力学习，提高自身素质，使自己工作做更好！

在这一年的时间里，自己在车间领导的带领下，和同事团结合作下，学到了很多的知识，工作上取得圆满成功。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结如下：

一，工作方面

在这一年里，我还从事压片工序的工作。我们三个品种，四个规格交替生产。顺利完成了公司和车间交给的生产任务，一次性合格率100%，保证了市场的需求。现场管理，工艺，卫生，安全，质量，纪律等在车间和公司检查中保持零纪录。这一年里我换了不少的搭档，每来一位新人，我都认真教给他机器的安全操作，和现场工艺操作，以便他们很快适应压片工作。在暑假中我和车间机修人员检查压片机的性能，排除故障，进行全面地维护保养，保证了以后的顺利生产。

在实际工作中，也存在一些不足的地方。主要是近期压片中发现片面有裂片和裂纹的现象，影响了片子的美观，也存在一定的质量隐患。我和同事们认真排查找原因，原料是主要的原因。在不能更改原料的情况下，我们调整机器参数，换机器换模具，片面稍微有点改善，但还不能根本解决。其次班组建设，现场管理搞得不是很好，没有抓到细处。

二，思想方面

从主观意识到该为谁工作，怎样工作。摆正态度，“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三，工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。搞好班组建设，把每一项工作抓得细处，做到细化管理。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

时间在不知不觉间流逝了，一年的工作已经结束了。让我们总结一下这一年的设计师工作，怎么才能写出一篇优秀的设计师年度个人总结呢？请您阅读工作总结之家小编辑为您编辑整理的《装修设计师个人年终工作总结》，但愿对你的学习工作带来帮助。

时间过的真快，还记得x年的11月份有幸被公司录用了，回顾起来这近一年多的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识；虽说已经十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。通过工作中处理各种各样的事情，让自己也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。

设计方面：

1、从最开始制作款式图粗糙，到后来在同事以及领导的关心于帮助和自己的努力之下我调整并明确了自己的设计思路；

2、在印花方面的我积极并努力的去印花厂去了解学习；

3、通过各种媒体收集流行资讯：包括时装发布会、服装流行题、服装流行色等；

4、与版型师沟通设计意图学习制版方面的内容，了解服装工艺，控制样衣版型式样和进度，协调版师和样衣工的工作，控制样衣的工艺方法和质量，样衣完成后我查看样衣并找出自己不满意的地方并加以改正。 日常有：

1、打印出图，贴面料、审核作品；

2、必要的时候与领导沟通。

3、下去看版师.裁剪老师进度，并了解有无碰到问题；

4、到样衣房监督样衣质量、进展。

5、去印花厂印花并学习。

工作上的不足和要改进的方面：

xx年的时间里，我对我们设计部所从事的工作流程、方法等有了较深的认识，但是还需要不断的学习和实践。不管成绩的好坏，我可以说我学习到了很多东西，这些东西可以让我受用一生。以下是我的看点与想法：

1、“业精于勤而荒于嬉”，的典故告诉我们学业由于勤奋而精通，但它却荒废在嬉笑声中，事情由于反复思考而成功，但它却能毁灭于随随便便，所以在以后的工作中我要不断熟悉职业知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，作到学以致用。勤奋学习不让自己的努力毁灭于随随便便之间。

2、延续秋冬所作的印花款式并加以改进，在领子于袖子的细节上征取有大的进步和突破； 建议和意见：

1、我希望公司是不是能不断提供一些新的设计、工艺、技术等相关的一些资料，比如可以关注一些有很有代表性的成功案例，并不光是图片、画册，还应该更多接触新的技术工艺；；

2、由于样衣工的速度和工艺问题，如果在几个部门一起大力开发的前提下可能跟不上进度，导致新样制作缓慢，所以需要专门配置几个专门作新样的样衣工；

3、针织厂的配合问题，希望公司多找几家针织厂使本公司制作样衣时的速度加快，一寸光阴一寸金吗；

4、 由于本部门没有画图人员所以我们要把图放到其他部门，这样不仅影响其他部门的运作，还影响本部门的新样速度所以本人认为有必要配置一个画图人员；

5、我希望公司多让设计人员出去进行针对性地区域进行市场调查，商场调查，目标品牌调查为目标或将来开发针对性的目标产品；

秋去冬又来，花开花亦谢。一闭一睁间，匆匆又一年。设计部的运作模式是从7月底开始进行调整的，以独立承包制的运营方式，与之前相比，变化相对较大。设计部有了更大的自主权，有了更大的发挥空间。对于公司来讲，也省了不少杂事小事。在近几个月的运作来看，情况还是比较稳定，总体是稳中有发展。

从一年的设计产值来看，比去年有了相对程度的提高，设计工程总产值达1亿元左右，设计费总产值近300万元。从项目的类型上分析，今年的声学公建项目比去年增加很多，如青少年宫、艺术中心、会议中心等等。这也在另一个角度可见，几年以来，丰总一直要求销售人员在销售过程中同样需要重视声学装饰领域这一决策初见成效。还有今年本地区的事业单位的设计装饰项目，如雨后春笋，慢慢地越来越多，而且都是侧重于在原有建筑中的装修改造，这也预示着本地区的机关事业单位的二次装修改造时期的到来，因此，我们应该提前做好准备，在20xx年，争取再把握更多的机会，打个漂亮战。虽然今年的产值是喜人的，但是作为一个甲级设计资质的设计单位来说，这是远远不够的。我们仍需要进一步努力，不断地在业务技能上下功夫，争取在新的一年里，产值更上一层楼。

在不断提高自己的管理能力的基础上，继续加强专业知识的学习，领导部门所有人员，往更高设计层次迈近。

时光匆匆流逝，20xx年即将疾驰而去，内心不禁感慨万千，新的一年又开始了，在期待与向往未来的同时，有必要对过去一年的.工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

感谢公司的各位领导和同事给于我信任和支持，在公司领导的指引部门领导带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。设计的过程中有快乐也有痛苦，但是我享受这种过程，它能让自己在这种过程中不断提高自己的设计能力与外界的抗压能力，每当自己的劳动成果得到大家的肯定时，也是工作中最大的快乐！

同时应该不断学习，不断创新，要保持激情，又要成熟，设计工作是快乐的，工作即是学习，学习即是工作，设计部应是一个富有活力的部门，当然这也有个”度”，这个度就是不影响工作，不违反公司的有关规定。我们不应该有固定的模式去衡量一个设计师的能力，创新很重要，更要有创造欲，要会创意，要会绘图，要会谈判与演讲，要会管理，我们是一个团队，团队精神就是应该要发挥每一个人优势，团结合是很重要的。因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。这就要求我们要有有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

下面是我过去一年来工作回顾：新津新材料vi设计、新津物流vi设计、新津新材料宣传册设计、成华区与青白江绿道标识牌设计与封面设计、康绿鲜生态农业庄园封面设计与内页设计、公司宣传册设计、公司ppt模版设计……还有一些项目的封面设计以及排版工作。

任务大小不一，处理时间长短不同但是，我都是认认真真保质保量，按时完成，尽我最大的努力做好每一份工作。过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备。

而去，盼望已久的20xx世界末日，带着神秘的微笑正向招手！光阴似箭，岁月匆匆，伴的脚步急驰而去，穆然回首，才的一年并画上圆满的句号，内心感慨万千，新的一年又开始了，在昂首期待未来的时候，有必要对工作做回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年改进。感谢公司的各位和同事给于我信任和支持，在公司的指引下，在各位同事的协助下，工作上满意得。算不上骄人的业绩，但尽力地去把工作，开始搜集资料(艺术、色彩搭配、风格的设计图片等)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，痛苦煎熬，终于满意的创意时倍感轻松。每当艰苦的磨砺，的劳动大家的肯定时，便是工作中的快乐！充满了快意。工作中的痛苦与快乐要求有爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

热爱的工作，精通本岗位的专业知识和技能，熟悉行业规范，关注行业的发展趋势。时刻强烈的创新意识。钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情全身心地投入到的工作当中去，加班加点，也在所难免。的理解工作和责任，了岗位职责，能够高质、高效的本职工作。为本的工作了应。

工作回顾：每次任务大小不一，长短不同，我认真保质保量，按时(当然也有的)，尽我的努力每一份工作。的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，充满责任心。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，也需要再锻炼自身的设计和能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多的工作性质，专业知识技能，吸收新的观念与设计理念，要在的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

着的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，的本职工作。在以往的工作当中也着，改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的，为明年的工作战前的！

总结与反省，地鞭策并充实能量，自身设计与，以时代和企业的发展，与各位进步，与公司成长。在20xx再创佳绩，迈上新台阶。

时间如白驹过隙，转眼年底快到了，优秀的员工们的工作总结是怎么样的呢?下面是小编搜集整理的优秀员工20xx年度工作总结，欢迎阅读。

优秀员工20xx年度工作总结??

20xx年过去了，在一年里，我在公司领导公积金领导、部门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，现将个人工作总结如下：

一.虚心的学习

在公司的1年多时间里，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。领导的关爱以及工作条件不断的改善给了我工作的动力，同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感，公司目前蒸蒸日上的业绩和在同行业中的领先地位以及领导关爱给了我工作的信心。在此，我要感谢公司各部门领导对我的帮助和支持。

二.努力的工作

在这一年里我一直在担保部工作，主要做逾期催收和贷后管理及中心档案管理。这个岗位可以说是防控公司风险的很重要的一道关卡，必须保持坚持不懈的原则，多渠道，多方面的收集信息，努力做好本职工作，尽全力控制贷款逾期率，防止和控制不良贷款的发生。 在不断学习充实各方面知识提高个人素养的同时时刻牢固自己的职业操守，不带个人感情进入工作领域。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，遵守公司各方面的规章制度，认真及时做好领导布置的每一项任务，尽自己所能主动为同事分忧;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己。由于此业务是第一次在县区开展，有很多地方需要我们跟住房公积金管理中心工作和交易中心进行协调，不断地去改进并完善。在此，我要特别感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中支持和指导。

在进入县区的三个月里，催回逾期贷款445人，金额346万元(3458357.72)，变更无效联系电话78人。去交易中心取件292件，整理中心档案356份。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，有问题虚心向同事学习请教，县区虽然人少，件少，却包含了贷款担保的所有业务，俗话说：麻雀虽小，五脏俱全，其业务范围包括抵押资料的收取、担保费用的收取、抵押登记的办理、逾期报表的制作及催收等等。

三.存在的问题担

通过1年多的实践，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、不够了解贷款担保业务，还需加强学习与认识。

2、对一些事情的处理方法欠妥。

3、交流以及工作中的协调能力，还需要加强。

4、业务知识学习有待加强，工作效率有待提高。

四.努力的方向

20xx年，我的工作计划与目标主要是：

1、配合管理部完成上半年抵押登记收件、办理工作;

2、完成20xx年抵押注销业务;

3、做好20xx年逾期贷款催收业务;

4、完成领导交办的其他工作;

虽然来公司的时候还不长，但看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

优秀员工20xx年度工作总结二

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到\*\*甲醇厂已经一年多了，在这一年多的时间里，在厂相关部门领导的指导、关心和帮助下，在相关同事的大力支持和配合下，经过自己认真的学习和努力工作，在转化岗位上，尽到了自己应尽的职责，我由一个对工作空白的学生变成一名合格的员工。

一.加强学习，提高自己的工作能力

当初从学校毕业后进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身实践操作过，对于煤制甲醇技术，尤其是转化岗位雾里看花，水中望月。为了尽快适应这一角色，自从公司送我们去陕焦化工公司培训的一段时间里，我边工作，边学习，边提高，在这将近近十个月的时间里，我主要学习了各项规章制度，岗位职责，学习如何做好一名操作工的工作，我通读了有关化工、煤制甲醇方面的知识，还有电、仪等方面的设备维护和保养知识，在努力学习的同时，还不忘向师傅们虚心的请教，学习他们的工作态度、工作效率、工作积极性。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，知道和熟悉了开停车步骤，如何才能保证安全操作不出事故，怎么才能节省水、电、气，给单位节省成本，怎么才能加强操作技能，提高工作效率和质量，创造出更好的效益来……

二.工作积极主动，尽职尽责

工作中，我积极主动，尽职尽责。尽管自己只是一名普通的工人，但我明白，再大的机器设备，一颗螺丝钉松动了也不行，在坚定的信念下，我每每上班期间，深入岗位了解和查看设备运行、工艺状况。及时有效地排除各种隐患和问题，保证了生产的安生顺利进行。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情况。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养积极思想，不断提高个人综合素质

问渠哪得清如许，为有源头活水来，为了更好的服务于工作，不断的学习进步是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，培养积极、乐观、向上的阳光心态和阳光思维。正确处理好人际关系，做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度考虑问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的的先进员工来严格要求自己。

回想这一年多在工作中既有辛酸也有快乐，过去的一年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导和同事们对我的信任、支持和栽培了我，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人之间的沟通让明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，积极主动，不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，为我公司的发展贡献自己的力量和智慧。

谢谢大家!

资料包含着人类在社会实践，科学实验和研究过程中所汇集的经验。在我们的现实生活工作中，时常会需要资料作为参考。有了资料的协助我们的工作会变得更加顺利！可是，我们的资料具体又有哪些内容呢？小编特地为您收集整理“范文合集：优秀员工年度工作总结个人750字(6篇)”，仅供参考，大家一起来看看吧。

在过去忙忙碌碌的20xx年我们迎来崭新的20xx年，20xx年对我来说是一个学习的一年，是人生又一个起点，从今年开始我也正式的步入社会，迎来自己人生的另一个开端，在这一年中我对自己的工作计划有如下安排：

1、坚持学习，提高能力

对于一个刚毕业的学生来说，没有比学习更重要的事情了，在未来的一年里我要坚持学习，坚持学习房地产基本知识，深入了解房地产专业工作，要做到多看，多想，多做，多问来提高自己的学习以及工作能力。全面提高自己的实践能力，使自己能充分胜任这份工作。

2、履行职责，尽心尽力

坚持履行工作上的职责，坚持做好领导下达每一项工作，在日常工作中一定要保质保量的完成自己分内的事情，领导下达的工作任务要无条件的答应，不能有拖延或者怕困难而不做的思想存在，每项工作都要尽心尽力的完成，要把公司的利益放在第一位，为公司某更大的福利。

3、遵章守纪，自我约束

坚决遵守公司规定，遵守公司员工守则，做到不迟到不早退，尊重公司领导一切安排，和同事搞好关系。自我约束要做到不该问的事不要问，不该管的事不要管，要多做事少说话，一切以公司的利益为主。

4、放松心情，愉快工作

在工作中不要给自己太大的压力，只要认真准时的完成工作任务，认真处理好自己份内的事，认真听从公司领导安排，把自己手头上的工作做到“今日事，今日毕”，在空闲时间多学习专业知识，近一步加深和巩固。多学习别人怎么做，多请教同事，放松心情才能使自己在这一年中工作能力有更大更快的提高。我相信在新的一年，新的工作状态，新的事物放在我面前，我一定会做得更好，更细心，更完美。

时间飞逝，岁月如梭，转眼间我到公司已经xx年了，在这xx年多的时间里，在公司领导的指导、关心和帮助下，在各位同事的大力支持和配合下，经过自己认真努力工的作，在人力资源部保险统筹岗位上，尽到了自己应尽的职责，现将工作情况向大家汇报如下:

一．加强学习，提高自己的工作能力

虽然在保险统筹岗位上我工作了近xx年,有些社险政策与流程早已熟悉于心,手到擒来,可是对于每一次学习机会我都会认真把握,生怕错过每一个细节,每一次都会反复琢磨学习内容如何运用到工作中去。每当有新的社险政策颁布后,我都第一时间进行学习和研究,并尽快将政策解读给广大员工,为员工争取利益最大化。

二．工作积极主动，尽职尽责

工作中，我积极主动，尽职尽责。尽管自己只是一名普通的科员，但我明白，不能因为自己的工作比较繁琐就放松一丝一毫，在坚定的信念下，我每每上班期间，认真解答各基层员工提出的关于社险、出生证、公积金、药费报销等问题，虽然有时很累了，但是面对员工期盼的眼神，我都不厌其烦耐心的为其解释，每月保险增减时，我都认真核对每一个新增和减少人员。医疗费用垫付、工伤保险报销、生育津贴报销和探亲路费报销需要张贴大量的票据和核对大量的费用，由于平时工作繁忙，我都利用休息日加班进行票据张贴的工作。同时，还主动地跟同事们交流和探讨工作中碰到的新问题，查询有关的资料和信息，不定期地向领导汇报个人的工作情况。保证工作的质量和效率稳中有进，向着更高的方向发展。

三、培养积极思想，不断提高个人综合素质

为了更好的服务于工作，不断的学习进步是我汲取知识和提高个人素质的主要方法。正确地对待工作，多和年青人沟通向年青人学习新鲜事物，也会毫不保

留的将自己的工作经验传授给其他同事。我努力做到尊重领导，尊重同事，协助、配合好团队工作，尽可能站在全局角度考虑问题，主动出谋划策，分忧解愁。时刻以有文化、有思想的的先进员工来严格要求自己。

回想这这些年的工作中既有辛酸也有快乐，我非常感谢领导和同事们对我的信任、支持，让我在工作中找到了自我价值。

在今后的工作中，我还会继续认真的做好每天的工作，积极主动，不断充实自己，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，为我公司的发展贡献自己的力量和智慧。

谢谢大家！

自从20xx年进入到\*\*\*这个公司，这个大家庭，开始了我为这个崭新的家建设发展壮大的努力。在广州粤之宝\*\*\*\*\*的工作历程，有乐有苦，但更多的是对今后工作的期望。

一、坚持全局观念，做好本职工作

售后部，是公司幕后工作的灵魂，更是公司企业的保障。作为售后部经理助手，坚持大局观念和做好本职工作是我对自己工作的首个要求。在公司上，我全心全力做好一个助理的本职，积极协助售后经理管理售后部门的运转成长，及时、准确并全面收集公司各项的销售业务的数据和对各项售后服务数据的反馈。在自己的努力下，每月准时完成对公司各项数据的收集和整理，对公司的计划安排有很大的帮助。积极联系各部门展开销售工作，对公司各项业务全面清晰，并促进售后工作的开展和总结。同时为大力推动促进公企业形象的发展，强化客户对公司的忠实度，为公司争取最大化的利益和声誉尽自己的每一份力量。

二、擅长沟通交流，强于协助协调

助理，是链接销售和售后工作人员与经理的联系纽带。我充分发挥自身的沟通交流能力，协助经理对售后工作的下达和安排。让每一项售后工作顺利开展并取得最佳的成效。同时积极并不定时在各部门的工作人员中收集各种关于售后服务共改良的政策，并及时反馈给售后经理。同时积极配合各部门工作人员的工作的展开，为他们更好完成对客户的交流，使公司的售后工作更加的顺利，从而为公司赢得更多的客户。

三、坚持学习进步，不断提升自我

不断的学习才能进步。为了让自己更好服务于这个岗位，我不断在学习提升自我。在工作上，一方面，常常向各部门的经理吸收工作的经验，学习他们身上优良的工作品质和工作能力。同时虚心向各部门的同事学习，并去发现自身存在的工作不足之处。另一方面积极争取公司的一些培训机会，提升自己的岗位能力。工作之外，通过多阅读书刊，积累各种的工作经验和技巧。

在工作过程中，自己为公司的发展尽自己的每一份能力，过程有乐有苦，同时自己也收获了许多，也发现自己的不足之处。在未来，一切将会变得更好的。

时间的飞速，在愉快而充满激情的工作环境中不知不觉已经在\*\*\*工作2年。自20xx进入到\*\*\*\*成为其中的一员，在这两年，岗位从最初的车间调度员发展到预约专员，再到20xx年成为售后经理助理，一路上2年的时间，在不同的岗位，让我从一个对汽车服务行业一知半解的毕业新生慢慢的成为一位合格的服务助理。这些历程让我不断的锻炼和成长，培养了我对工作大局的思想，让我拥有了耐心，坚持，敢于担当的工作态度，发展协助，共同进步的团队精神。这些都让自己20xx年在经理助理岗位上把工作做得更好。20xx年是成长的一年，在公司的工作气氛和团结务实的文化底蕴，尤其是在领导的关心和同事的热心帮助下都让我对工作充满热情。20xx年里我的工作总结如下：

(一)大力推进售后部日常的管理制度与执行工作。

(二)全面负责售后部所有的申请、报销、采购及工资结算等工作。

(三)及时、全面并准确完成售后部产值数据统计、分析等工作。

(四)大力协助部门经理及各部门主管的工作需要。

(五)协助售后前台接车工作。

(六)安排和组织售后部日常的会议及活动。

(七)负责了商家各类竞赛活动并进行了活动总结报告工作

在20xx年中，我对公司的各项制度越来越了解，对公司的各种业务越来越熟悉，我的工作能力也得到了很大的锻炼，工作水平也有了相应的提高。在自己的努力下，自己尽自己的最大努力做好本职工作，为公司收获服务的果实。其中主持撰写的关于客户忠诚度的案例获得了南区第二季客户忠诚度最佳案例称号

这次能成为优秀员工，是公司和各位同事对自己工作的认可，是对我工作的最大鼓舞。同时我也清楚离公司和领导的要求还有一定的差距，但我会不断的总结和改进。希望明年能够更出色的完成工作，为\*\*\*\*集团的发展贡献微薄之力。

自从20xx年进入到xxx这个公司，这个大家庭，开始了我为这个崭新的家建设发展壮大的努力。在广州粤之宝xxxxx的工作历程，有乐有苦，但更多的是对今后工作的期望。

一、坚持全局观念，做好本职工作

售后部，是公司幕后工作的灵魂，更是公司企业的保障。作为售后部经理助手，坚持大局观念和做好本职工作是我对自我工作的首个要求。在公司上，我全心全力做好一个助理的本职，进取协助售后经理管理售后部门的运转成长，及时、准确并全面收集公司各项的销售业务的数据和对各项售后服务数据的反馈。在自我的努力下，

岁月如梭，时光飞逝，又到了年终岁末，每到此时，我们总要对过去的一年进行回顾和总结，对未来的一年进行规划和设想，总结一年的成败得失、经验教训，展望未来的前景。

首先，今天我能够站在这里代表全体员工发言，感到非常的荣幸；并且对领导给予我这次学习与锻炼的机会表示由衷的感谢。回想过去，与各位同事一起工作的每一个日日夜夜，我心里感慨万千；我们为了同一个希望，为了同一个目的，我们走到了一起，从相知，相识，直到成为工作伙伴，成为生活中的朋友。我们一起分担工作的压力，一起分享工作的乐趣，共同为了我们明天而付出辛勤的劳动。

在集团公司对我们的任务不断加压下，我们始终保持着对工作的热忱，一步一个脚印，脚踏实地的往前走。在各领导的英明领导下，在全体员工的共同努力下，我们不负重望，完成了集团所布属的任务，也经住了公司对我们的考验。我们只是一名普普通通的员工，同时我们也是的主人，因为我们的心早已和的兴衰紧紧的连在了一起。俗话说“店兴我昌，店衰我辱”，所以我们怎么可能不担心我们的宾馆，我们的家呢？xx年，我们宾馆响应集团领导的号召，在工作中取得了一定的成绩，这不但得益于领导的正确决策，同时和我们每一位员工的共同努力是分不开的。

在工作中我们相互支持和配合，在生活中我们相互体贴和关心，游子思乡情，到哪都不停！一句朴实的话深深的敲碎了我们的心灵门槛，说实话，哪一个在外的游子不想家呢？但是在这里，却让我感到了如家一样的温暖，从吃、住、洗、漱，领导无时无刻不都在挂念着我们；一句叮咛，一声问侯，一丝关切，都让我们感到了无微不至的关怀。所以今天我借此机会向所有的领导道一声感谢！xx年已经成为历史，xx年已悄然而至，xx，多么吉祥的数子，希望在这个吉祥年，上下同心让我们同创未来，共建我们美好和协的大家园。

时间过的真快啊，眨眼间一年的时间过去了，在这辞旧迎新之际结合一年的工作，对这一年的总结和对新一年的工作做下奠定基础。

一.一年的工作顺利完成了，没有出现大的差错，以高度的责任感做好本职工作，在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己自觉学习业务知识，不断提高自身素质，作为押运中心的一名业务员，时刻牢记肩负的重任，在押运途中时刻保持高度的警惕性，并严格遵守中心制度的各项规章制度，在平时工作中认真学习各项制度，提高业务水平，提高工作效率，减少差错，弥补不足之处。

二.中心是准军事化管理，我自觉遵守作息时间，严格坚持一日生活制度，在工作中听从指挥服从命令，以服从命令为天职，作到一切行动听指挥，在押运途中严格执行本职工作操作程序，对客户文明讲话，听从领导的安排，完成领导交给的各项工作任务。

三.统一思想查找不足，认真学习金融方面的知识，在工作中款箱轻装轻卸，保密中心的行车路线，做好本职工作，关心集体，维护集体荣誉，心往一起想，劲往一处使，切实树立中心员工的形象。

在过去的一年里，认真自我，找出差距，在新的一年工作中更要有大的进步，这一年里还是有很多不足之处，在新的一年里要吸取着一年的教训，对业务知识活学活用，在新

的一年里弥补去年的不足之处，全面提高自身素质业务水平，服务质量，为中心做出应有的贡献我要接受这份工作，在以后的工作中有不足之处请领导批评指出，为中心作出一点点贡献.

装修公司年终个人总结篇8

转眼间，20××年就要挥手向我们告别，在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。

首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基矗在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极至。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不段的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。不仅是要对目标市场的`了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20××做为我去实践的基石，我相信在xx这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com