# 装修公司每日工作总结(通用44篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-05-15

*装修公司每日工作总结120xxx年是xx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...*

**装修公司每日工作总结1**

20xxx年是xx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20xxx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销

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，xx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。

20xxx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，20xxx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宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、\_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，xx年公司先后荣获xx年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、20xxxxx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、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20xxx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获20xxx年度xx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09年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。09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。

**装修公司每日工作总结2**

生活上，从小的细节上可以看的出同事们的关心。记得第一天来上班，我对公司附近还不是很熟悉，张熹就带着我熟悉这里面的环境，告诉我路程。刚出来实习的我还是住在学校，离公司有很长的路程，再加上武汉车多人多，每天上下班都要在路上花好长的时间。我无意间提到了要在外面租房子，然后公司的同事就很热心的帮我咨询。每次休息后上班都会很关心的问到：刘超你的房子找到没有。我觉得这里就像一个大家庭，我几经慢慢的融入了这个家庭之中。我要用自己的双手和头脑为这个大家庭做出自己的贡献。

工作上，刚走出校园的我，没有工作经验，这需要慢慢的学习。所以我有什么不懂得就要问他们。他们都毫无保留的为我解答。公司的严经理对我还是十分的重视的，在工作中不断的帮助我支持我。在学校学到的都是理论上的知识，根本没有实践，记得我第一次量房是跟周沉威和张熹。这在学校实践的机会是很少的，他们叫我仔细的看他们是如何的操作。因为当时有顾客在那就不好慢慢的教我了，只是叫我看。回来后威姐跟我讲解了量房要如何量，要注意哪些细节。接下来一有量房的机会我都会跟他们一起去的，现在我对量房已经很熟练了。学习不能光靠别人教，只有自己多去学才有用，每次设计师量完房的图我都会跟他们一起做设计，而且做出来的图纸我都会给严经理和威姐看，叫她们指出我其中的不足，然后我再加以修改。经过两个月的工作中我学到了很多。现在的我已经了解大概整个的流程，从如何谈单、量房到方案和预算。接下来的时间我还要更加深入的学习继续的完善自己。

在过几天就是展会了，这是我来到公司的第一次展会。对展会还是十分的憧憬的。虽然这次展会我是负责拉单的，但这是个学习的过程，都要从第一部开始做起。我一定会很珍惜这次实践的机会，学到的东西。我有信心在下次的展会上，我也能像老设计师一样坐到谈单的位子上。

做什么事情都需要坚持。我一定会坚持下去的，不管路上有多少艰难我都会克服的。就像严经理说的一句话：如果你足够坚强，足够坚毅，足够坚韧更能够做到坚持，那么恭喜你真正成为我们团队中的一员。

**装修公司每日工作总结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。

>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装饰收尾、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。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;准甲装饰收尾;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。

>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;小户型的后期装饰、幕墙、安装争抢工期和验收;准甲办公楼的装饰、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、幕墙施工到装饰完成仅用了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#楼的裙房装饰没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装饰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饰的施工，在装饰进场之前大部分已经施工完成，当装饰开始施工时发现多处与装饰要求不一致，为到达的装饰效果就造成返工。

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。特别在装饰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：

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。

岁月如梭，时光飞逝，转眼间xx年工作又接近尾声，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢。为了更好地做好自己今后的工作、总结经验、吸取教训，现将xx年的工作情况总结如下：

今年承接新工程有：

1、公共部位装修工程

2、国际公共部位样板

3、国际样板房

4、样板房装修工程

5、围墙改造工程

6、x办公楼、食堂及宿舍装修工程

7、中介办公室装修

8、xx办公室装修工程

9、配电房装修工程

10、别墅外立面改造工程

11、x酒店室内装修工程

12、二期公共部位装修工程

13、二期物业办公室及公共部位卫生间

14、x办公室装修

其它工程有：

1、山庄装修工程

2、花园装修工程

3、山庄装修工程等xx项工程，共计总价约x元。虽然有的工程项目价格低且有的项目我公司因为种种原因没有承接下来，但是“麻雀虽小，五脏俱全”每个工程项目都需要做好前期的预算和成本核算。工作量巨大。即使这样，我也要求自己认真对待每个工程，细心作好每个预算，杜绝少算漏算。

今年度需结转的工程有xx项，结算约总额为万，我不仅要做好与甲方的决算，还要核对劳务分包队的决算与材料核算。

本年度有三个工程xx公司采用招投标的方式进行选择施工单位，这也是xx公司第一次面临对外投标，在这方面经验不足，但是又势在必得，因为一旦没有中标将意味着将失去好多x公司的装修项目，所以我们要通过自己的努力公平地竞争这项工程，也想通过投标让我们有了一定的经验去更好地走出去，去承接外面的工程。因此在投标之前我也做了很多工作，包括对图纸的了解，对工程量的核对，对材料的询价，对招标文件的分析，甚至是对对方几家投标单位的了解。最综我们都以赢得了这几项工程，在高兴的同时我们也在思考，我们为什么会比对方报价低很多，这些差额也是我们的利润，如何在今后的报价中能够避免这些，既能中标又使我方的报价与对方差额较小。因此在每投结束一个工程，我都会把我方的报价与对方几家单位的报价进行对比分析，找出自己与别人的差距，是自己没考虑周全还在对方报价太高，后怎样避免等等。经过吸取个工程的经验教训，在对样板房装修项目的投标上，最终我以低于价x元，承接了该项目。

在经过这几次的投标工作，我认识到提高自身的专业知识的重要性，虽然每年的工作量很大，但是在来年的工作中，我将要求自己除了做好自己的本职工作的同时，在业余时间多学习专业方面的知识，提高自己的专业技能。为明天添砖加瓦。

**装修公司每日工作总结4**

20xx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。

20xx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。 20xx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20xx“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销

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，20xx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。

201xx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，20xx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，20xx年公司先后荣获XX年度“全国装饰百强企业”、“aaa信用企业”、 “全国信息化先进单位”、“20xx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20xx年度“全国杰出青年室内建筑师”、 吴建辉和罗宁荣获20xx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20xx年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

20xx年我们公司的发展速度是最快的一年，所以20xx年也算是我们公司的一个转折点，从20xx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!

**装修公司每日工作总结5**

公司领导、各位同事：

你们好!

光阴如梭，时光荏苒，回首过去的一年，内心不禁感慨万千!转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，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。非常感谢闰方公司领导给我这个了解邢台装饰行业市场规律的一个良好平台

即将过去的这一年，在加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市尝务实高效的闰方形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

>20xx年度工作计划

转眼间，一年的时间又悄悄离去，回首过去，展望未来，我们市场部的明年的目标计划以出台;

>一、工作目标

1、目标产值，明年一定要完成的净产值680万元，签单产值1000万元。

2、计划产值，明年是1200万元。

>二、目标计算(不含工装产值)

1、按家装签单产值800万元计算，每单按半包性质万计算，项目内容重复报价和业主加项的还不计，设计部全年签单146个，每月签单12个。

2、按目前设计部的签单率计算，市场部全年要完成有效咨询的准客户1006位，每月完成咨询的准客户为84位;如果设计部在明年能够加强人员素质教育，加大培训力度，提高设计师的签单水平，把签单率提升到29%，市场部全年要完成咨询的准客户达到503位，每月完成咨询的准客户为42位;按有效咨询准客户率为计算，签单率按29%计算，市场部全年要达到客户流量为604位，每月要达到客户流量为51位。

3、按开工率为、家装产值800元万计算，公司全年签单产值为万元，市场部相应的压力就比较大，如果设计部与市场部一起配合，把开工率提高到85%，公司全年家装签单产值为万元，比目标签单产值还要超出万元，比目标净产值还要超出万元。

>三、市场部人力资源安排

按公司计划每个业务员每人每月完成6位有效的准客户流量，明年市场部人员安排7人就可以完成目标。据行业分析表明常德的装饰行业销售人员流动性比较大，行业比较专业的销售人员少，为了顺利完成来年公司的工作目标，明年公司市场部要建立人力资源储备机制，每月确保7位稳定的业务员外，市场部还要储备3位定向业务员作备用，随时可以补充市常

>四、工作规划

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售团队，建立一支具有凝聚力，合作精神强的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个\*\*\*，具有狼性的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

业务人员出工地，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养业务人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养业务人员发现问题，总结问题目的在于提高业务人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议。使业务员的业务能力提高到一个新的台阶

4.努力培养业务人员与设计师的协调沟通能力，协助业务员在十五天内掌握量房技巧，三个月内熟练掌握CAD平面设计方案，能够独立做到在楼盘与现场业主沟通方案的能力。(业务员的学习计划在业余时间完成)

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

>五、目标分配(按家装签单产值分配)

1、电话营销明年的目标200万元，市场部电话营销员、业务员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标150万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标250万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标50万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标150万元，客服部接待的上门客户。

>六、目标实现管理办法

1、根据常德市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘动态，交房的具体情况;把常德市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，上公司咨询有效客户的房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4.市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

以上是我在闰方工作一年来耳闻目睹、亲身经历的的一些事或近段时间的观察，市场调研写的一些不成熟的思维和建议，如有不妥之处敬请谅解。

明年，希望的闰方装饰集团公司会更好!市场部将迎来一个生机盎然的春天!

**装修公司每日工作总结6**

一、对于老客户，和新客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、对自己有以下要求

1、每日要增加3个以上的新客户。

2、每日看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、要不断加强业务方面的学习，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

6、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

7、自信是十分重要的，拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

五、今年销售任务额为1000万为了今年的销售任务平均每月我要努力完成到达84万元的任务额，为公司创造利润。

**装修公司每日工作总结7**

自从过年往后x个月，我就立马从父母亲温馨的家的怀抱中挣脱，不对，这应该是被挣脱，因为这是有所选择的。

之所以选择在x月x日，来顺利当一名实习设计师，全当是我为实现自己对x哥的承诺，另外就是证明我是真的从来不轻易认输的。

第二次去应聘，就是谈薪资的问题，我的专业上的第一个师傅跟我商量道“我跟老板商量好了”，给你出xx底薪，拿xx%提成，我爽快答应了，另外他跟我说“如若是介绍的同学，也就只给xx元而已”，当实习生涯开始的时候，很高兴自己那是全班中的高工资。

转眼就三个月过去了，就在前天提上了口头辞职申请，我师傅也只是立马给我回了一条信息，说“你好好努力!”，就这样，我在xx装饰这样一个近乎于竭尽的小型家装服务公司的实习生涯就正式宣告结束了。

当时，此刻，当中有一种微微地颤动。因为我知道我最终还是完成了某段旅程，告别了曾经在校园的懵懂无知的专业实习。

到了社会这个大熔炉熔炼了x个月还要多，虽然在最后\_个月只等到了扣除\_周休假后的\_元工资之后，拿出一部分给同事们请客了，但是在精神上的收获是无可估量的。在实习生涯中，我获得了社会关系，经验，人脉，最主要的是锻炼了自己的应变能力。这些都是在学院这个象牙塔里面掌控不了的。

酸甜苦辣咸，这个实习期五味俱全。我的目标达到x%了。回顾实习之初给自己定下的目标是x个月入行，并熟悉预算、谈单、手绘、施工图、进度掌控等等，这些我都差不多都做到了。

在这实习生活当中，我理解这个行业，也熟悉了自己的优势，让我更加明确了我想做什么了。

在这次实习当中\_个月的时间，转眼看来也就\_多天而已，但是我的成长过程却是漫长的。x个月中我要干些的人很多，当然也要感谢那些冷漠的人。当然也有我所谓的师傅，不过他让我意识到一个最严重的教训，跟他这样的队友合作永远都不会有胜利的果实。人分三等，若按照他的脾气同本事来说，他顶多算得上是三等人，也顶多算上一个懂工程学的会预算的工具，没别的，还有他常提起的所谓绘图速度，无谓的速度能出质量吗?!

总的来说，这次实习告诉我，一个好的种子一定需要找到一钵好的土壤才能生根发芽，才能茁壮成长成参天大树。

所谓，成功路上需要遇到贵人，当然自己也得十分努力，ab面，a面只有同b面合拍了，这ab面才能够发挥无穷无尽的效应。

实习中，我给自己或者说是给学弟学妹们在这下几个结论吧!

>1、做事先做人

>2、少说话，多做事

>3、善于伪装自己

>4、人走茶凉(不要跟同事所谓的热情，掏心肝，挖心肺，结果这些都是回头他们伤害你的的利剑)

>5、专业技能要巩固(不要说在学校学不到东西，或者说学的东西没有用，说这些话之前，请确定你有能力做一个简单不过的文书)

以上是我这次实习当中获得的工作总结浓缩版。

希望大家都能继续保持高昂的斗志，奋斗人生!

**装修公司每日工作总结8**

总经理年终发言

同仁们,下午好!

旧岁已经过去,新年已经到来。在这辞旧迎新之际，我们在这里召开大维装饰20xx年度总结会议及20xx年设计部优秀员工表彰大会。难忘的20xx已经过去，新的一年已经到来，回顾过去的20xx年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了一定的成绩。现将本年度的工作情况作如下总结。

（总结20xx）

回顾一年来的工作，我们主要从以下几个方面加强管理

总结过去一年的工作，我们在取得一定成绩的同时还存在着很多的问题，还有很多的问题有待我们去调整和解决。营销成本增加，税收的增加，以及其他管理费用的增加使得今年增产不增收益；员工个人行为与公司经营管理理念之间还存在很大差距，经营思想方面：有些员工的观念还没有改变过来，员工的责任感和主管性不够强，各部门人员素质的参差不齐、人才的缺乏、以及少数员工的服务不到位、跟单不及时，使浪费和流失了很多的客户资源。特别是极少数员工的炒单行为，更是严重地损害了公司的利益，执行力不够或执行不到位使得公司的很多制度变成了壹张废纸，甚至严重影响了公司的管理形象。

所以说，明年我们要加强管理、苦练内功，加强对员工的培训，提高员工的综合能力，加强制度的执行力，从严打击倒卖私单、倒卖客户信息、炒单、卖单以及私自收取设计费、严厉制止、拉帮接派不团结的行为。并且责任落实到部门，从部门经理、主管抓起，员工有上述行为的部门经理、主管负有领导连带责任，部门经理，除给予相应的处罚以外还要给予行政处分。

公司的管理模式、经营模式、营销模式与市场规律不太相符。受金融风暴和楼市危机的影响，明年的装修市场更是不容乐观，调整经营方式创新营销模式势在必行。并且给我们装修行业带来很大的危机，这些都是解决中低收入家庭的住房，而这些家庭目前并不是我们所定位的客户。还有政府将强制开发精装修房，精装修的楼盘也在逐渐占据我们的市场。如果我们还是原有这种模式经营下去，我们下一步势必很困难。

竞争是残酷的，给别人机会，就是不给自己机会。 没有机会就要自己想办法创造机会。竞争勇者胜!一切成功都是准备出来的。无论你的知识怎么样，无论你的基础怎么样，当你经过充分准备以后，就会产生无比的自信，当你准备而别人不准备时，成功的天平就会向你倾斜.给客户体现出尊敬感。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。严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对拉单过程中的经验和教训也能够很好的考虑和分析，并能虚心接受领导在工作上的指导建议，不断努力学习提高自己。工作中有时也存在问题,相信在以后的工作中学会弥补这些不足,努力提高业务技能,完善自我。为公司的发展尽自己的绵薄之力!

经营模式是否要改变？营销模式是否要创新？值得我们要认真的考虑。

我们的营销模式也要创新。我们可以打破传统的经营模式。我们可以通过市场营销与工地营销、现场营销相结合。工地营销是指工程施工人员、包括一线工人在内的现场营销，工地营销是指我们市场部的业务员，设计师和工程部的施工人员紧密配合，在楼盘、小区的施工现场利用我们的现场施工优势联合起来做营销，来促进签单，这也是我们在新的一年提倡

的全员营销策略的一部分。所有设计师、所有员工、所有部门经理都要懂得营销，由部门经理、主管带队走出公司到小区，酒店，茶社搞营销，甚至到客户的单位、家里去服务上门。

关系营销：我们还要进一步深化关系营销和网络营销。我前面提过口碑营销是所有营销当中最有效的营销，口碑营销要求我们在注重质量和形象的同时，更要注重服务意识，关系营销要求我们必须建立客户关系，注重客户感受，注重新老客户的沟通。老客户的回访沟通，新客户的宣传沟通，通过我们的服务，通过我们与客户的沟通理解，来建立我们与客户之间良好的关系，让客户给我们推荐更多的客户。如今的市场谁关注客户，谁注重客户的感受，谁就能赢得市场。所以说我们一定要真正地把服务做到客户的心中去，并不是你说得多而做得少，哪怕是客户一点点的要求和投诉，我们都要认真地做好，这就是关系营销和口碑营销的要领。

网络营销：今后的时 代一定是互联网的时代，一定会走进网络营销时代，并且要求我们注重网络营销。我们今年也同各大网络进行了全年的合作，可是我认为我们这种合作还不能完全称之为网络营销，只能算是在网络上做活动的宣传与品牌的宣传推广，而没有真正的做到网上谈客户及网上签单。明年我们还将继续与网络合作，安排专业人员进行网上营销和谈客户，我们明年将安排网络公司的专业人员上门对员工进行网络营销专业的培训。让我们所有的业务员要懂得网络营销，通过我们员工与客户的沟通，让我们的客户群更加了解我们大维工程管理及企业文化，从而对我们大家更有信心。（我们营销目的就是为了要让客户对我们产生信心）来争取明年的网络签单客户上一个新的台阶。

在工程管理方面。我们离规范化、科学化、高准标准还有较大的距离。一方面：工程质量提升不够大，还没有全面达到优良标准。工艺及材料创新不够，工地的施工成本普遍偏高。另一方面：现场文明施工形象不够好，还没有处于领先地位，新老项目经理及一线工人整体水平参差不齐，管理人员的综合素质偏低，责任心不强，制度执行力度不到位等等。

10年工作展望

20xx年我们还将注重企业文化建设，加强民主管理，积极拓展市场，始终把思想作风建设放在第一位。

我们将继续提倡“诚信、情感、 责任和程序”的人字管理理念，

主张“以人文本、诚信经营，”引导广大员工“以企业为家，共同发展。”人是生产力中最活跃的因素，也是企业发展的源泉和根本所在，只有公司所有员工都把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司的管理与生产经营中去，公司才能快速地发展，只有公司为员工提供更好的工作环境，更宽广的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化来引导员工，把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整个工作中，发挥才智，敬业爱岗，求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设强化管理，推行“服务、设计、质量、环保、安全”五位一体的标准化操作流程，促进工程施工在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉和口碑，为共同事业的发展打下坚实的基础”，加强民主管理。以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。

一是从员工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与发展创新等重大问题，做好管理人员廉洁自律，

二是注重维护管理人员的团结。大厦之成非一木之材，大海之润非一流之归。团结领导班子成员形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、责任互补、荣誉共享，重大事情、重大活动、重大问题都能事前沟通、会前通气、充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作、促进发展。在以后工作中，我们每月召开中层管理人员协调会议，通过会议对工作中发生的一些问题进行沟通、协调处理，使下

面发生的问题能够及时上报，上面的精神及时下达，通过会议对一些不健全、不合理的制度进行补充和做适当的调整，从而使我们的制度更健全、更合理、更规范。我们坚持理论与实际相结合。扎实开展管理调研工作。把握各方面的信息，保持对市场发展动态的敏锐感觉，市场规律与企业管理实际相结合，这样我公司才能不被日益激烈的市场竞争所淘汰。把长期发展与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、成本控制；深入分析财务数据、人事管理、合同管理、报价管理、落实标准程序，从公司长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。是因为我们的业务在快速增长，但在市场竞争日趋激烈的环境下，企业利润率却越来越低，深化管理、降低成本、改革创新、挖潜增效势在必行。积极拓展市场，打造多元化服务平台。为了能够使我们的业绩保持稳定增涨，我们高度重视市场营销开发工作，努力实现业务增长是我们开展其他一切工作的前提，如何扩大市场份额是我们不断探索的永恒课题。多种方式、多种渠道并行，重点楼盘重点攻关，重点客户重点跟踪，部门经理、部门主管带头带队的全员营销策略。

始终把思想作风建设摆在第一位。我们要不断学习，不断地提升、不断总结。

思想素质教育，开阔视野，充电扩能，坚决贯彻执行公司的各项制度，一切从公司以及广大员工的利益出发，不以个人利益而侵害公司和员工的利益，敬业勤政、关心员工，并以此来影响教育我们的员工。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人的素质难以提升，企业不改革、不创新、不统一思想，企业就难以展开腾飞的翅膀。今后我将同所有员工一起，继续加强学习，提高工作能力和管理水平，提高思想觉悟，提高员工的综合素质和团队的战斗力。深化企业改革和营销创新，努力解决经营和工作中的各种问题，促进我们企业的健康发展。

在此，我有充分的信心和我们的管理成员一起广泛采纳大家好的建议，并融入到我们企业的改革创新的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、求真务实、开拓创新、奋发进取，带领全体员工为明天更美好，而努力奋斗！

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升大维装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实大维装饰的品牌内涵。

我们将20xx年定为大维装饰的“品牌提升年”，我们的口号是“品牌、使命、激情；沟通、执行、追梦”。我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：致力为客户、合作伙伴、员工及社会创造价值。

我们坚决贯彻和推广“标准工程”的管理理念、强化工地形象的管理，我们对客户承诺：“我们绝不把任何一个不合格的工程交给业主，我们将客户质量放首位，将会把所有不合格的工程都砸掉免费重做”，并且请业主给予监督，对内我们强调“装修注重细节、细节就是品质、品质就是尊严、品质就是口碑、口碑就是市场”，做装修就是做工程,做工程就是做口碑,在所有的营销当中口碑营销是最厉害的,而且成本是最低的。我们工程施工管理最主要的目的就是口碑，一定要有良好的口碑，而不是利润，利润只不过是在口碑前提下所产生的必然结果，我们一定是把品质放在第一位，通过强化工程管理，使得新的一年内工程质量、工地形象也有所提升。为此我们要继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬大维装饰的品牌。

同事们，通过今天这个会议，我希望我们在座的人员能进一步解放思想，发现问题并解决问题。加强学习先进的管理方式，先进的管理理念，在工作中能以更加扎实有效的措施，

更加合理高效的方法，把企业管理工作推上一个新台阶。如何完成目标主要靠我们大家层层落实，从头抓起，在座的每一位都是公司的一员，要有使命感、责任感、荣誉感，严格考核自己，各分公司负责人及部门负责人必须把各项目标真正的落实到实处，在落实上下功夫。

我很欣赏这样一句格言：态度决定一切，自信战胜一切！态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。

自信是一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们要对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。相信我们呈现给客户的产品是完美的，相信自己的一切活动都是有价值的。在我们的心里，“敬业，诚信，进取，创造”是我们人生的信念，“无私奉献，稳健务实，追求完美”是我们事业奋斗目标，“努力学习，追求上进”是我们工作的勤恳态度。

展望未来，我们将同心同德，共同努力。我们有理由相信，公司因为有我们而卓越，我们因为公司而成长。

20xx年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐、鼠年大发。

谢谢大家！

**装修公司每日工作总结9**

>一、工作回顾

1、不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20xx年x月x日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了装修知识。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

2、对本职工作的\'认识

（1）对装修的认识：熟悉装修材料基本情况;

（2）对沟通的认识：为了客户享受更优质的服务;

（3）对管理的认识：较好地熟悉了成本节约;人员安排等;

（4）对职责的认识：明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

>二、几点粗浅体会

1、高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

2、专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么?是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

3、因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易;天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

4、认真负责是做好工作的有力保障，你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

5、心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

>三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认认识，对物流专业知识也有很大的不足。为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

1、虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破;

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

2、加强管理、装修知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

3、确立目标，不折扣行动;

4、大胆思考，小心求证，力求做得更好;

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

**装修公司每日工作总结10**

20xx年是xx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20xx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销

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，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，xx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。

20xx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，20xx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宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、\_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，xx年公司先后荣获xx年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、20xx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、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20xx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获20xx年度xx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09年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。

**装修公司每日工作总结11**

加入\*\*\*\*\*这个优秀团队已经有\*\*个月的时间了，总的来说，在同事和领导的帮助下，工作有了明显的进步。虽然距离自己和领导的要求还有一段距离，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的！当然存在问题也是突出的：

>1、“人”在电销这份工作中是十分重要的，它决定了团队的活力与工作激情。电销在很多人眼里是十分枯燥的一份工作，工作激情需要调节。而心里调节是很有效，但这就和用“药”一样，时间长了会有抗药。在6月份中期这种“抗药性”尤为严重。

>2、之前工作技能一直存在问题，我们的业务专员在与客户交流的时候不够灵活，心急的时候还存在口吃。这是我的问题，没有找到一个有效的培训的方法。但在通过领导的培训和指导下，我们的业务技能提升的速度有了明显的增加

>3、楼盘信息分享与开发这块做的不很理想，导致了楼盘立项的工作一直没能按时完成。

>4、考核在之前的工作中没能做到。主要是我的心态出了些问题：怕人员流失，但却忽略了一点，没用的人留着也是没用的。之后我也做出了一些调整，现在团队里保证了的人员“质”。

>5、过分在乎成败，急躁。这是我们团队之前的容易出现的情况。对于这点，我有了自己的解决办法：加强团队凝聚力，从我开始调整心态，加强业务和心态的培训，使团队每一个人都具备一定抗压能力和良好的心态。

这些就是导致我部门没能按时按量完成领导要求的主要几个问题。

针对这些问题该如何去解决呢？我觉得还是必须贯彻公司的几大机制入手，同时加大与其他部门的配合把人的“数”与“质”抓起来，改变现在业务人员与技术人员严重不成比例的现状，从而完成公司的既定目标。

如何去做？为了完成公司下达的既定目标任务，我必须从工作安排、帮助与支持、考核3个方面严格要求自己和业务团队。

>工作安排：

1、每天早上本着树标、保中、促后的原则让大家轮流主持早会总结昨天计划今天，让团队里的每一个人都朝同一个目标前进。拟定新员工融入计划与员工培训计划，让团队每一名员工都熟练掌握工作技能。

2、中午休息时间，组织大家开一些分享会或团队游戏，降低工作的枯燥感的同时增加团队凝聚力。保证每天的有效电话时间大于等于6个小时。对每个业务分部工作情况进行抽查，了解员工的每日的工作情况与工作态度情况。出现问题及时做好沟通。

3、下班前收集每名员工当天的工作情况，填好日报表。

4、每天、每周、每月向店长汇报意向客户情况，做出计划，分析结果。加大业务口，客户口，设计口的衔接力度，按时召开对单会，强化对单机制。做到珍惜每一个签单的机会。

5、掌握每一个到店客户的情况，每天看系统分析数据，找出问题。及时向店长汇报，及时解决问题，保证问题不过夜。

>提供服务与保障：

1、根据将邀约客户的`情况，结合店面活动的内容，确定邀约客户的由头，要有针对性更要有吸引力。

2、采集及时准确的楼盘信息，申请保障用于提供优质的初级客户信息渠道与活动开展的物质保障。确保业务开展过程中，能保质保量的完成。

3、做好所辖人员的培训，让每一名员工都清楚下周店面活动的主题和卖点。

4、做到良好的沟通，为团队维持一个良好的工作氛围。

5、协助店长提高店面营销氛围，完善促销政策。给客户一个良好的环境，提高邀约率与签单率。

>考核

1、业绩考核的宗旨是净化人员解决干多干少一个样。具体体现在意向客户数、到店客户数、定金数。

2、加强技能的考核的力度使每位员工都能数量的掌握工作的技能。

3、做好每天、每周、每月考核。分析原因，提供我应尽到的帮助与支持。

4、严格按照公司的考核标准，保证每一个何时的业务人员完成每月12个到店客户的基本任务。

问题和困难不可怕，不去解决和克服才真正可怕。

**装修公司每日工作总结12**

在去年的工作分析中，工程施工质量及工程进度存在严重问题影响公司信誉，我作为工程部经理是有责任的，谨此，项目经理管理能力、质检部人员检查及执查力度不够等等，辞旧迎新，在新的一年开始我部要狠抓施工质量，杜绝拖延工期，安全生产，公司信誉第一为目标宗旨，

>一、实施项目工程的各节点计划目标和竣工目标；

首先对项目经理旗下施工人员作出考核，安全，文明礼貌，用语培训；对项目部的施工情况进行监督检查，发现问题及时纠正处理。监督检查施工现场的技术、质量、安全、环境卫生、文明施工的管理工作为管理方针。

>二、对于设计师工作流程有二点要求；

1、设计图纸详细化，整套图纸完善，设计部移交到工程部以书面形式；

2、施工现场发现设计问题，项目经理在请求的设计问题时，请设计师及时处理完善，同时在发现问题更改要通知业主，以便发生不必要的损失，

>三、在工程管理当中我将虚心听从领导安排，学习工程管理知识，让我学到的，尽齐力用于工程项目管理中。

1、熟悉施工图纸与预算；按预算单配材料，不要发生材料配单不吻合，以便客户产生信誉不佳；

2、组织人员进场施工；对工人严格培训（行业规则），统一公司制服，礼貌用语，见到客户或其他参观客人主动说”你好”“你看看我们做得怎么样？””有什么地方需要我解释的吗？”不允许推卸责任，不允许说”不关我的事……。”，”这是某某的错”，任何场所不允许说”你们公司”，只能说”我们公司”；见到公司管理人员及设计师应主动问好，如”你好”。”有时间能多过来指点工作”；施工现场必须保持整洁、卫生，施工人员每天清扫二次，按标识位置合理摆放材料，查处必罚，罚款不是目的；目的是维护施工现场的整体形象；

3、施工全程控制和各项工序自检，在管理当中下级一定要服从上级领导安排及教导，执行工程预验收制度，材料进场及时通知客户验收，在工程施工过大半及时做好工程增减单于客户沟通确认，施工现场各工序的成品保护及客户提供产品的保护工作要做好，以便工程竣工结算带来不便；

管理人员及施工人员严格遵守，“安全生产，人人有责”的思想，贯彻执行安全生产的法律、法规和公司安全生产各项管理制度，禁止一切违章作业，确保生产安全无事故；并自觉执行。

我们是一个团体（设计部、工程部、项目部），在问题发现要及时处理，团结友谊。以上是我的看法，我将在新的一年尽职做好本职工作，不断学习进取；请领导评阅，指导！

**装修公司每日工作总结13**

>一、xx年工作总结

很高兴在今年8月份加入了这个年轻有活力的团队，与公司一同成长。作为一名初次接触金融行业的电销人员，我从最初千篇一律、生硬的向客户推销产品，渐渐地到能够与客户分析时事，讨论利弊或是对在售产品作出专业解答，我可以很骄傲的说，我真的是与公司在一起进步。

在公司提供的良好工作环境下，我在不断学习行业资讯的同时，也在一步步积累自己的工作技巧和经验教训。通过各部门同事及领导的悉心教诲和指导，我渐渐能够熟练完成电销的日常工作，并对自己的工作通过各项记录和表格进行有效的反思和归纳总结，这些成长对于我来说都意义非凡。同时很感谢公司为我们提供各种专业培训，更时常在周例会上传授经验，分析热点和形势，这些都是弥足珍贵并值得我们反复思量的。

但是自己在之前的工作中，并没有很好地消化及运用，还是有很多不足，缺少客户的积累，以至于没有做出成绩，特此作出深刻反思及改善计划：一；对于老客户和潜在客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，便于稳定与客户的关系。

二；在拥有有限的客户资源的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合，真正做到活学活用。

四；对所有客户的工作态度都要一样认真负责，但不能太低声下气，要给客户留下好的印象，为公司树立更好的形象。

五；客户遇到问题，一定要尽全力帮助他们解决，自己力所不及的要积极寻求同事们的帮助。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

>二、xx年工作规划

回望过去，展望未来，在新的一年里我对自己做出了如下规划，并将在自身的努力和同事们的监督下，严格要求自己：

1：每周要增加5个以上的新客户，还要有10到20个潜在客户。

2：一周一回望小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正，避免下次再犯。

3：抓住每次与客户交流的机会，要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作，才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，明确在某些问题上和客户要保持一致。

5：要不断加强业务方面的`学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：自信是非常重要的。要经常适时调整心态，拥有健康、乐观、积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

7：和公司同事要有良好的沟通，加强团队意识、集体荣誉感，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

以上就是我在xx年的工作计划，对于工作中难免会遇到的各种各样的困难，我会积极向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。与此同时，我也会牢记着紧盯工作重点，明确工作目标，做出业绩，证明自己，为公司的蓬勃发展添砖加瓦！

**装修公司每日工作总结14**

我从事建筑行业多年以来，分别从业于建筑安装，装修装饰，水电安装等，对建筑行业的项目管理积累了较为丰富的经验，同时参加过专业课的理论学习，目的是要为这个行业做更多更好的事情，那么，发现自己最短的那块板，寻找适合自己的突破口就成为当务之急了。

泛泛的完成岗位职责规定的内容，维护一团和气的人气氛围，吃过往的老本，那是比较肤浅的，也是比较渺小的，无论对事还是对人，都需要认真“格物”方才奏效。

>一、坚持专业课学的习让我的思想理论素养不断得到提高。

一年以来，我遵循党的方略方针，以人为本，“创造美好家园，构筑和谐社会”为方向，更加重视学习建筑装饰装修法律法规以及实物管理，通过购书、上网、参加学习班学习各种专业技术知识来跟有效的充实自己。通过不断学习和交流，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。“人之相敬，敬以德；人之相交，交以情；人之相处，处以心；人之相信，信以诚。”其中“敬以德”最重要，体现在形象上，体现在做人做事上，体现在争创一流业绩上。爱岗敬业，用心敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践上述宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项法律、法规以及公司的各项规章制度。

很荣幸的是我承包了宁夏华利建筑装饰有限公司在固原中医院迁建工程中的各段天棚吊顶工程及局部木制作，通过一年的辛勤劳动，取得的成绩如下：

1、进行专业课的培训。了解并熟悉了建筑装饰的施工规范，对宁夏装修行业的发展现状有了一个清晰地认识。

2、负责各段楼的天棚吊顶，不锈钢施工，一个人干了三个人的活，一天当做两天用，施工期间没有休息日，发挥了个人潜能。

3、自己负责的项目在实施过程中没有发生安全和质量事故。

4、给公司和自己带来有形和无形效益。

>二、自省和自励

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在中医院迁建工程整整施工一年的过程中我发现我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是传统意识较重，和领导沟通尚不够及时。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑装饰装修的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种专业知识和技能。施工阶段完成后，认真做好公司安排的善后工作。我将通过多走一步、多看一眼、多问一句来不断的提高自己的各项业务技能，加强经验总结，多做一些合格工程、优良工程，实现“安得广厦千万间”的宏伟理想。

3、“学精于勤而荒于嬉，行成于思而毁于随”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件工作。

总之，短短的一年时间，是我全面施展的一年，全面提高的一年，全面总结的一年，是由感性向理性转变的一年，是走向成熟的一年，是由照图施工到创新改造转变的一年。也是我对建筑装饰装修事业事由喜欢到热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

在这一年中我个人认为公司存在的管理问题：

1、分工不够明确，管理班子个人情绪化比较严重，（比如：项目部和公司产生的不为人知的矛盾所导致的工程沚带，停顿等。出现的离岗，脱岗，待岗，串岗）施工经验欠缺，专业技术知识不够硬。

2、没有一个完整的管理体系及施工组织方案。

3、不能及时的协调各施工队交叉作业存在的问题，以至于材料和人工的重复浪费，不能及时的采纳施工队给出的正确方案。

4、历时一年多没有开过一次安全生产会议，质量进度会议，技术交底以及各工种间的协调。而这些在别的小公司都是坚决不会出现的。

5、不能合理的公开公正的付人工费。（这种做法很难服众，反而让人对此质疑）

为了公司的发展以上这些5点希望更高一级的领导能及时的发现及纠正，以便于在以后的工作中有效地控制成本，更好的服务于公司，给公司减少一些不必要的开支，创造更大的有形和无形利益。

**装修公司每日工作总结15**

一 、面对工作，面对现场

作为一个刚进入工作的年轻人，不管是经验还是对工作的认识都处于茫然状态，这就是刚进入工作的第一感受，不知道去做什么虽然很想去做些力作能及的简单的工作，随着慢慢的熟悉现场也慢慢知道了自己的工作与自己的责任是什么。无论自己技术怎么样作为一个现场人员首先要有责任感如果没有责任感就谈不上去做好工作，更别说去管好现场。实习的半年逐渐的融入环境，融入到工作当中。这半年几乎每天都是充满疑问的半年，对于很多结构、石材的排版，还是材料的用途、规格都是充满了疑问。每天都会接触很多问题，每天都会收获很多。但是半年下来应该学到最多的是无论做什么都要有责任心。

二、工作，就是做好本职工作

1、20xx年新的开始，对于自己的定位不能只局限于了解，应该更加深入去现场，去看施工人员施工的工艺流程，施工所遇到的问题怎么解决，20xx年各工种逐渐完工，对于质量的检查，对于地砖的平整度以及墙面的平整度问题，怎么检查，怎么去调整，是修补还是重新返工也有了新的认识。

2、面对施工图纸，刚来对一些大样、剖面图很模糊，也许是对于施工流程以及该用什么材料不了解，对于这些概念很模糊。随着时间慢慢的了解了石膏板有什么规格、什么牌子。对于石膏粉一平方的用量是多少?应该怎么去保证材料下订单不浪费，这都需要亲临现场，去问有经验的施工队长。要想成为一个合格的施工人员我还差很多面对工作我会努力学习，真正了解这个行业的规则和专业技能。

3、面对同事、工人以及整个工程的相关单位，作为现场人员什么事要提前想到，无论是施工中出现的问题还是与其他单位的配合、和工人的交代以及现场的安全问题。作为现场管理人员语言组织能力很沟通能力要强有些事对于有些人一句话就能搞定。对于同事，真的很照顾我这个小兄弟，刚来没什么经验，无论是现场经验还是为人处事都教给我很多。无论是工作和生活上都照顾有。

4、对于公司能够让我一个刚毕业的学生来公司实习、去学习经验和丰富自己的人生阅历，我很感谢公司很够给予这么重要的机会。同样最为公司的一分子我会更加努力的贡献自己的力量，努力增加自己的专业知识把工作做好。最后感谢公司领导对于自己生活和工作上的照顾。

三、对于明年的职业规划

1、加强自己的专业知识和学习，提高自己的业务能力和水平。

2、踏踏实实、认认真真工作在明年让自己更上一层楼。

3、俗话说的好;“看菜吃饭，量体裁衣”我想这用在管理用人方面，也是非常恰当的。我虽施工能力上还不够成熟，但也非常渴望能取得好成绩，所以我非常渴望，能在一个项目上呆久点，我的某些优点，能得到大家的肯定，同心协力，将项目做好，为公司，自己博得彩头。

**装修公司每日工作总结16**

本人加入公司已有半年时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助。为了更快更好地融入公司这个团队，尽快投入到这份工作中去，我深入学习和了解公司的各项要求及规章制度，尽快融入到公司的企业文化中。通过了解和熟悉，我为能够进入公司这个团队感到无比的自豪，同时也感到自身的压力。本人20xx年度虽然在公司的工作时间较短，但也取得了可喜的进步。较好地完成了20\_xx年度工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况

1、认真学习上级下发文件，积极参加公司安排的各项培训工作。熟悉公司的企业文化，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，工作中在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、在工作期间，本人主要协助负责跟进星河湾七期室内装修工程的现场管理工作。七期项目共计九栋，分别进行室内精装修，其中1栋、2栋、3栋、6栋、7栋、8栋室内场地已经移交70%让装修公司施工，以上各栋样板间已经开始施工。天花和墙面的底层结构已经基本完成施工，工程进度节点基本满足计划要求，质量与安全的控制满足施工组织及计划要求。

3、在该工程施

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn