# 装修公司夏季工作总结(实用42篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-05-26

*装修公司夏季工作总结120xx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...*

**装修公司夏季工作总结1**

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

>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。

**装修公司夏季工作总结2**

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。

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Ji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。

**装修公司夏季工作总结3**

回顾XX年，我们不禁感慨万千，XX年是我们工作计划中最重要的年份，它的意义将记载入公司的成长历程。虽然，在过去的一年里，我们走过了很多的弯路，但最终，我们走出了思想的误区，对我们的发展重新进行了一次洗牌。它是我们奋斗的另一个开端，我们希望通过不断的深化，将我们的成果不断壮大。

让我们摘要《XX年度报告》：“九月份时实现托管业务是现在一倍。”“未来一年我们不能放弃传统的项目及优势的项目，是依托于传统的项目的基础上开拓的新业务，新产业，将事业快速，稳健推进。”“目标很简洁：总业务价值是过来一年的翻倍。”；“不离不弃，将这个美好的目标实现就是我们的追求。“未来的一年中，我将期望有的支柱一起撑起更大的更重的天空，团队协作将是我未来一年的主体思考的内容，让每位员工作人员有自己独挡一面的能力及作用。”“我希望组建一支团队，一支有能力的团队，让我这支团队真正意义的发挥出他（她）们的最大潜能，自觉的为公司的掘起而不懈奋斗。”“我们在未来一年如果能够创造出比过去的三年的价值总和的话，那就是努力，那就是奇迹。”

XX年，我们承诺的事情，基本上都实现了，还创造了奇迹。XX年，我们首先改变了培训部的教学模式，是清远地区首创的媒体与辅导为主载的教学模式。它让我们首次对教学进行了重大改变，并收到了相对好的效果。对托管业务分析正确，并在正确时间内实现添置新的车辆投入使用，最终实现我们定的理想目标，实现我们初定的所有目标。学生假期培训班也顺利完成基本目标，它让我相信，一分努力一分收获，这都会成为我们前进的思想依托。值得庆贺是的是我们在10月20日成立了“xx广告装饰工程部”，它的诞生，给我们展现了一片广阔的天空。为此我们成立了一个奋斗的团队，我承认，由于工作的繁细紧密，将一些美好的事情给忽略了，我的世界很纠结，很对不起。浛洸镇创教育强镇，我们广告部贡献出了一份薄力。

XX年，我们当然要继续发扬过去的一年所表现出来的优秀工作作风，不断发掘新的潜能，不能满足于现况，何况我们还没有达到满意的状态。我们团队要不断的向深入学习，深入拓展，将利用团队的力量来争取更大的市场。要对锁定目标进行不懈的努力，才会将工作做好；要有对财富的追求达到近乎疯狂，才会成功。

XX年，我们希望用这一年的时间来完成所有的债务，如果实现这一效果，它又是一年载入我们发展历程的一个历程碑。XX年重点工作安排包括:

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

四、改善员工的内务及福利条件。

五、完善办公条件及新设备的添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。

XX年我们团队进入关键的一年，作为一支年轻的团队，我希望我们用最快的时间来完成学习阶段，进入高效的市场状态。我希望XX不会是世界末日，更不应是我们前进的留滞点。相反，我们坚信，成功是源于努力的工作，超前的思考，良好的\'心态，畅通的合作。

XX年不是黑暗的一年，而是光明的一年；XX年不是退却的一年，而是勇敢的一年；让我们沉着，让我们破茧，让我们不再沉迷，不再失去，XX年，不是毁灭，而是开始。

一年的时间真的很快，在毫无知觉中，它便悄悄的流逝了。自从大学毕业之后，我便来到了咱们公司，在市场部做业务员的工作。其实我是学设计出身的，但是由于很多的原因，我放弃了设计这一条路，最后走上了营销这条道路。起初我对营销是一无所知的，但是当我进入了市场部之后，认识了很多优秀的人，也结交了很多有趣的朋友。

我们与其说是同事，更不如说是一起前进探索的伙伴。我作为一个新人，首先就是要多学多问，所以这一年，我一直在工作中学习前进，从同事们的身上吸取有价值的东西，渐渐的我也有了一些成长了。一年很快就晃了过去，这次做年终总结的时候也让我看到了自己更多的一面，也看到了一些自我成长，希望在将来的日子里，我仍然能保持一个好的学习心态，在工作上努力前进，吸取力量，逐渐成长。

对于营销这份工作来说，真的是一份很磨砺人的工作。我开始对自己的评价并不是很好，我不太会交流，也更不会表达自己，在语言能力方面我存在着一定的障碍。但当我进入了公司市场部之后，我认识了一个全新的世界，做营销并不是想象中那么枯燥，我们可以大胆放开自己的想象，去想一些属于自己的办法。比如在和客户聊天的时候，我们可以从什么方面入手让他可以更快的接受我们即将进入的话题，这虽然看起来是一件很简单的事情，但是却涉及了好几个领域，一是心理学，二是语言的艺术。所以我所要学习的东西还有太多太多，我们每个人所处的环境不同，思维方式也会有所不同，接触的领域更是不同的，我没有办法去和每个客户对上味，但是我能做的就是要用最灵活的方式让对方可以在这次沟通中放下戒备，保持轻松愉悦的氛围。

所以不管怎么说，这一年的时间让我领悟到了太多，起初我是一个对假期非常有期望的人，但是进入了这份工作之后，我对自己的收入更是期望。作为一名业务员，首先就需要有一些欲望，做业务无疑就是和业绩挂钩，所以先要有目的，然后我们才能更好的投入和工作。也许现在的我仅仅踏入社会一年而已，但是我相信凭着自己的这份努力和想要成功的欲望，未来也是可以期待的，我会在今后更加的努力，去拼博，去奋斗。为自己争取更好的生活，为将来勾画一幅更好的蓝图。

**装修公司夏季工作总结4**

1、着力培养一批工作经验丰富、业务能力强、管理水\*高的干部队伍，提升公司整理竞争力。

2、严抓贯彻落实，保证公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成公司各项任务。

3、加强企业文化建设，使公司全员的文明意识明显增强，思想观念明显改变，业务素质明显提高。

20xx年，我们虽然在企业安全生产、经营管理等方面做了一些工作，但工作中还存在着许多不足，任务还很艰巨。在今后的工作中我们将继续加大工作力度，迎难而上，用更加扎实的工作争取全年工作任务的完成，实现公司持续、稳定、快速发展！

20xx这一年即紧张有序又轻松愉快。一年来在公司领导的正确领导下，使得财务部各项工作能够有条不紊、严谨规范，发挥了财务

部的职能作用，取得可喜成绩，同时也存在一些问题.

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！、

20xx年很快半年就过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨入另一个阶段，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。

今年，是本人在参加财务工作的第二年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。在一年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将XX年的工作做如下简要回顾和总结。

**装修公司夏季工作总结5**

通过不懈努力，郑州天腾装修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，为郑州天腾装修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，形成了天腾装修公司新的业务增长点。

>一、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。

>二、企划工作取得重大突破，全面提升天腾郑州装修公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好郑州装修公司企划工作。通过努力，20xx年公司先后荣获20xx年度河南装修公司百强企业、AAA信用企业、20xx年第一季度最佳工程装修室内设计企业称号，刘宝杰首席设计师荣获20xx年第一季度河南杰出青年工程建筑师、完成了郑州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。提高了我公司市场竞争力，从而为20xx年装修公司品牌建设奠下了坚实的基础。

20xx年第一季度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，我们郑州天腾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。

我们天腾装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，郑州天腾装饰公司是郑州最具品质保证、最具影响力的商业空间设计的.一家装修公司，专业致力于工（公）装的专业化装饰设计公司。主要提供郑州店面、酒店、酒楼、别墅、写字楼、办公室、娱乐空间、展示空间等各类装饰装修工程服务。公司拥有丰富的店面装修，酒店装修，学校医院装修，办公室装修，郑州店铺装修，ktv装修，商铺装修，别墅装修、酒吧装修，火锅店装修、专卖店装修，饭店装修、郑州售楼部装修、洗浴的中心装修等工装经验。

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，郑州天腾装修公司的发展将会一直不断的持续下去！

**装修公司夏季工作总结6**

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。

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。

自从三月份我加入公司，我已经跟公司合作二个多月的时间，曲靖森技术用房工程项目已接近完成，我现在将我这两个月负责的装饰项目进行总结：

自我接到公司这个项目以来，我丝毫不敢怠慢，做好一切准备，并每天写施工日记，定期拍摄现场照片，隐蔽验收时先做好自检工作后，及时通知监理、甲方到现场进行隐蔽验收，验收合格后，才允许施工帮组进行下一步施工工作。

曲靖森林公安局技术用房工程，刚开始施工阶段很顺利，可到后一段时间，由于我个人管理上的疏忽大意和缺少一定的工作经验，施工帮组施工中暴露了一大堆施工问题，例如：施工帮组不服从我的指挥，我多次在现场与施工人员吵架闹情绪，现场施工工作安排混乱，通过多次与你沟通，以及你及时到现场与各班组长召开工地会议，亲自指挥，我及时做出调整，加强与各帮组沟通协调，合理化安排施工进度，才促使施工队的工作状态有所转变，但由于曾经的管理混乱，间接影响施工质量、进度，给工程带来一定的经济损失。下面是我现场管理工作介绍：

1、施工准备工作

熟悉工程施工条件，仔细阅读施工图纸、预算书。了解甲方各部门情况，了解工地施工用水、用电、道路、场地是否具备施工所需条件。了解工地进场材料卸车点、建筑垃圾堆放点具体位置。

2、进场阶段

当工地具备正常施工条件后，进场后及时与甲方做好现场对接工作，落实并解决水、电问题，并落实好材料堆放点，安排好各施工帮组住宿等问题，然后联系各班组人员进场施工。并及时与公司材料员沟通好材料进场的具体时间，并与财务对接好资金准备工作。根据甲方合同做好工程总进度计划表，并与各施工帮组沟通交流，合理安排各班组交叉施工工作。

3、施工阶段

各个施工帮组开始阶段先跟个施工帮组长做好各项施工技术交底

工作，并要求各帮组在保证安全和质量前提下，严格按照施工规范进行施工。并不定时到现场抽查各帮组施工情况，并做好施工记录，定期组织各帮组长现场开始，落实并解决现场发生的施工问题。认真核对施工图纸及预算书，对现场各项施工项目进行仔细核对，针对未在我方施工项目预算内的，及时与甲方沟通，并办理相应增加项目签证。

自我总结：

我带领的施工队经过两个多月的运作，从总体看，表现还不够理想，存在问题多，给公司带来不必要的麻烦和不良影响，造成这样的局面，完全是由于我个人的工作的工作失误和缺乏一定工作经验所制，对此，我对公司表示歉意，鉴于我糟糕的表现，公司不但没有嫌弃我，而且，还一如既往的支持我，这让我很感动，借此机会向公司表示由衷的感谢。作为一个装修的初学者，得到公司的信任，给我提供机会加入公司这个团队，我心存感激和感到责任很大，自接到公司交给我这个项目以来，我一直都是负责任的工作态度工作，丝毫不敢松懈，认真每一天做好施工管理工作，工作中出现一些失误，但是我能够总结经验，认真学习专业知识，提高自己的管理能力。特别是每一次与你沟通交流，都会让我再其中学到一些有用的知识，同时，也加强我对装修工作得到进一步的认识，弥补了我的不足，我将把我所学所总结的知识和经验，运用到下一个项目管理中。

在工地学习的时间中，明白了装修是将什么样的材料（饰面），放在什么样的位置（尺寸），要做什么样的准备（基层）。在学习的过程中我有所长进，同样要不断提高，更需要不懈的努力。我有提高，是因为有公司的信任，有公司的关心和、支持和帮助。感谢公司，我将会以更加积极更加向上的心态去面对工作，不辜负公司的栽培，不让公司和我们团队失望。

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。

**装修公司夏季工作总结7**

20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，x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x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x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

>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。

**装修公司夏季工作总结8**

回首一年来，我们销售部全体人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作起得了良好的销售业绩，成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的.路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体人员一致表示，一定要在xx年发挥公证的积极性.主动性.创造性，履行好自己的岗位职责，全力与赴做好xx年的销售工作，深入了解行业动态，进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

虎去犹存猛劲，兔来更传捷报。祝我们XXX有限公司xx年销售业绩更上一层楼，走在同行业的尖端，把XXX的著名品牌发扬光大，更创辉煌!

祝大家在xx年：突飞猛进，勇往直前!合家欢乐，万事如意!

20xx年悄然而去，20xx年已然开启，从13年8月份至今在xx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xx装饰公司给我提供了一个成长的\*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。

20xx年基本全年在xx项目上，通过xx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20xx年度工作总结和20xx年度工作打算。

通过xx项目得到的经验和收获：通过在xx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xx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。

针对20xx年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，20xx年突出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。

来到公司已有一星期，有感触有感谢，更多的是收获。

来到一个新的环境有些陌生与拘谨，但它是创艺，一个热情而直白的公司，一群快乐而善意的同事，虽然有辛苦有压力但因为这些我是快乐的工作着，努力着。

刚开始毫无头绪，第一天在公司了解，生硬的记下同事概述的理论，大概了解公司几个品牌，之后去小区设点，自认为人与人的沟通不会太难，可我错了，并非这样简单，要一个陌生人对你减小防备并对你说的主题感兴趣是要技巧的，笑着递上资料大概介绍自己后询问对方如何称呼确定是否符合开发对象，简单易懂的介绍公司是的\*台规模和集团化的好处，主要几点；

1.公司是贵阳前五强有八年以上历史，大品牌，设计施工双甲，贵阳仅两家。

2.材料直接厂家进货保证同质量同品牌市场最低价创造性价比高家装，展厅三千\*米供客户了解选择。

3.集团化材料，施工，设计一线为顾客省钱省力省心。

4.项目最后由客户请笔签收，保证客户利益。

5.设计师做整体搭配并为做不同风格我公司有不同品牌样式材料供应。

6.材料直接进厂生产，机械化取代手工减少污染更加环保。

7.集团化装修其项目最后可直接联系公司做维护，顾客更省心。当然，针对不同客户运用不同方式，把顾客当亲朋，更能在对方角度为他考虑，从而得到信任，并不可直接点出顾客错误，而是委婉说出自己观点由客户自己衡量，做到比客户更加专业，掌握主动权，威而不猛，了解客户掌握客户心理不断观察与辨别，颇析每个客户的控制点，最后给客户一把“尺子”由客户自己做决定。

施工是一个关键，特别是水电。

1.水电开槽与排线；信号线与电源线，强弱电线分别相隔15cm，线卡间相隔8cm，走线方向横\*竖直，穿线管必须是硬管，我公司所用管为联塑，线与线相搭处有过桥弯，用于消除相互间干扰。室内开关约离地面1。2m，电视插座约30cm，施工期间开关处电线有盖板罩上，防止水泥沙浆腐蚀与电线的磨损。

2.我公司规定，施工三天内必须把室内所有成品粘贴上保护膜以免被污染或损害。

3.泥工大概包括地板（先做地面凿\*）或铺瓷砖（如大地砖，水泥与沙的比例为1：2常用无眼沙一般仿古砖需要勾缝我公司有专业勾缝机械）墙面客厅与卧室等磁粉粉刷后打磨，刷乳胶漆，瓷砖碰角需修成90度并留有一定缝隙。

4.防水也是顾客比较关注的，入户花园，阳台，厨房，卫生间都需要做防水，地漏的安装，并且要做下水管包管（起遮丑与隔音作用），客卫回填。洗澡处做1。8m防水，地面全部做防水并卷边30cm。

5.厨房与卫生间铝扣板吊顶，吊顶接缝处按铝扣收口线条。门槛石的安装主要起区域划分与挡水作用，还有窗台板安装等。

6.木工主要为现场制作的门套，鞋柜，电视柜，背景墙，吊顶，衣柜，装饰柜，酒柜，橱柜等，并且所有现场制作都需刷漆，吊顶刷防锈漆。这些专业知识在针对一些需要看样板房的顾客要特别准备，基础工程大致一样。

从来的第一天起我就做好了准备，辛苦是必然的，经验和专业知识是艰难的积累过程，不断的学习与磨练才能使自己更加成熟，干练。

从未想过打“退堂鼓”多是想下一步该迈向哪，制定目标是努力的看点，望向那个方向前进，一次一次达到目标带给自己更多的信心。不关初衷是想进任何部门，都从业务这个与客户第一接触部门开始，我很认同，只有真正体验过才更懂每个带回的辛苦与付出。

这是我进公司一星期来所学大概内容与感触，要更加努力学习并学会运用所体会与所学知识，不断向前迈进。

装修公司年度工作总结10篇扩展阅读

装修公司年度工作总结10篇（扩展1）

——公司年度工作总结10篇

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。

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

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。

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：

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。

尊敬的毛董事长、徐总、各位领导：

今天，非常感谢公司领导能给我这样一个机会，我感到非常荣幸，非常光荣！现在我把自己在20xx年的施工管理中一些情况汇报一下，请各位领导批评指正。

3月份我被公司分配到郑州经济技术开发区郑尉路工地，当时我的思想压力很大，郑州是个新的市场，市场大，竞争对手多，我们公司刚进入开发区，徐总多次教导我们，要谨慎做人，不要张扬，要认真做好每一项工作，决不能因为自己的疏忽，将工程搞砸，毁了公司的信誉，那将是公司的罪人，我暗下决心，决定用心工作，踏踏实实做好自己的本质工作，为自己争光，为徐总争光，为公司争光。

当时，由于业主征地问题没解决，无法按计划开工，我们只好先预制雨水渠盖板。从4月14日开工，利用当地的装载机先\*整路面，在无人阻拦的情况下全面施工，到8月10日完工，历时118天，

在郑州工地我最大的体会，就是 一个“严”字。具体表现在以下几点

一、徐总对工作要求严，特别是对我要求更严。刚开始使我无法接受，有些思想情绪，工作无法放开，积极性也不高，经过一段时间的工作，我的思想逐步调整过来，明白了徐总要求这么严，是为了让我的管理水\*和工作能力再上一个新的台阶，也为了使公司能够在郑州的市场站稳脚跟。从此，我由被动接受任务，转变为主动开展工作。

二、工程质量要求严。因为去年一大街污水、雨水工程做的比较好，污水闭水一滴不漏，甲方组织其他施工单位、质检站及监理在我们工地召开现场会，作为样板工程，让其他单位参观学习。今年的工程比去年大，污水管道从一大街至二大街，是400的管子，由于管子小，钻不进去人，难以施工，业主及监理对我们的印象都很好，要求也就更高，因此，工程质量决不能低于一大街的标准，在加上我们公司要开辟郑州市场，不能因为工程质量影响公司的对外形象。在徐总的严格要求和亲自指挥下，项目部全体同志对工程质量一丝不苟，严把工程的内在质量和外观质量，终于使污水闭水做到一滴不漏，一次成功，得到了质检站的好评。

在管沟回填上，我们也比较重视质量，这是路基的关键部位。一是控制回填厚度，二是打夯遍数，特别是检查井周围，下部用灰土夯实，上部井圈周围用混凝土浇注，避免井周围塌陷的通病，保证不影响路面质量。

在混凝土施工中，我们历来都遵守公司领导的教导，不偷工减料，在不浪费的情况下，确保工程质量，注意养生，提高混凝土的质量，与其他单位相比，我们的工程质量，业主和监理还是认可的。

孟工在质检站里是相当严的，很多施工单位都说孟工太死板，但对我们工程的质量是比较满意的，他说“像你们的单位，应该多给你们一点工程，质量绝对有保证，质检站信任你们。”

三、原材料控制严。徐总对原材料的控制要求非常严格，我们在材料采购前，做好材料需用量计划；采购时按照“同等质量比价格，同等价格比质量”的原则，争取采购到质量好，价格优的材料；施工过程中，在确保工程质量的情况下，最大限度地节约材料，不断地核算盈亏情况，做到边施工、边控制，各种材料都不浪费。

在项目部全体人员的共同努力下，我们严把质量关，做到了每道工序都达到优良标准，由于工程质量高，郑尉公路工程被郑州市市政工程质量监督专业站评为市优良工程。这是公司在市政道路工程中获得的第一个市优良工程，也是开发区建区以来第一个被评为优良的市政道路工程。

11份，我被公司派到栾川县橡胶坝项目部负责生产工作，由于是第一次承担橡胶坝工程，我心中没底，怕自己不能胜任这个工作，但在贾经理、靳工、刘工的多次鼓励和帮助下，我感到踏实了许多，也坚定了必胜的信心，没有干过并不可怕，董事长多次教导我们，这个世界不是有钱人的世界，也不是有权人的世界，而是有心人的世界，只要用心学、用心干，没有什么解决不了的困难。

在栾川橡胶坝工程施工中，我运用徐总交给我的管理方法，在贾经理的指导下，组织项目部人员讨论优化施工方案，计划工期，安排材料、设备、人员及时到位，互不影响，合理安排工序，\*行交叉作业，冒着刺骨的寒风，日夜连续施工，在伊河水面工程的三个标段中，我们虽然是第一次干这样的工程，但我们的施工进度和施工质量总是遥遥领先，受到了栾川县领导、水利局及监理单位的一致肯定。

总之，在郑尉路工程和栾川橡胶坝工程施工中，没有出现一例质量及安全事故，我很荣幸，这是公司的领导有方，也是我们高度重视安全的结果，是我个人及员工们的福气。

一年来，在各方面我都有了一定的进步，具体有以下几点

1、思想观念有了明显改变。以前只知道想到哪干到哪，心中没有数，经过郑尉路和栾川橡胶坝工程的锻炼，我懂得了到一个地方，应先规划、计划，做到心中有数，然后，按工期需要和质量要求，认真地安排好各项工作，对生产进度、材料供应合理安排，进行全方位管理。

2、进行民主管理。一个人的智慧是有限的，集体的力量才是巨大的，为了调动大家的积极性，我就采取徐总的管理方法，每次开会，讨论问题，解决问题，制定方案，都让每个人提出自己的建议和意见，然后集中，让每项制度、方案具体化，让每个人都明白自己的职责，用制度管理，民主管理。

3、协调能力有了明显提高。过去只是管管生产，不管协调工作，在郑州工地，徐总逼着我去与甲方接触、农民接触，我从不愿去、不敢去，到主动去想办法积极与甲方搞好关系。

这些成绩的取得，虽然有我自己的一点点努力，但的是大家团结协作、共同努力的结果。对董事长的关心帮助表示感谢！对徐总的教导表示感谢!对大家的支持协助表示感谢！

在实际工作中，我还有一些不足之处，需要在以后的工作中，不断学习，不断进步，不断提高，还需要公司领导的指导和帮助，也需要同事们的理解和支持。

新的一年，新的开始，成绩属于过去，今后的工作还有很多，肯定还会有这样那样的困难，我还要培养自己思考问题、解决问题的能力，逐步提高自己的管理水\*，为公司的发展贡献自己的力量。

20xx年的春节快要到了，在这里，我向各位领导、各位同事拜个早年，祝大家在新的一年里：工作顺利、万事如意！

谢谢大家！

各位领导、来宾、同事们：

请就坐。

XXX公司20xx—20xx年度工作会议正式开始。（放花炮）

首先请允许我向大家介绍今天亲临我们这次会议的领导和来宾：集团公司董事长XXX先生、XXX公司总经理XXX先生、XXX公司总经理XXX女士、集团公司财务总监XXX先生。

出席本次会议的还有集团公司职能部门的领导以及各兄弟分公司的部门负责人

让我们以热烈的掌声向一贯关心、支持深意公司工作，并亲临本次会议的各位领导和来宾，表示衷心的感谢和热烈的欢迎。（掌声）

今天工作总结会的议程主要有五项：第一项是由XXX公司总经理蔺万焕作20xx—20xx年工作总结及05年营运报告。二由销售、服务经理及客户主管分别讲话。三是销售、服务的员工代表讲话。第四项集团公司董事长作重要讲话及工作指示。五、表彰优秀管理者、优秀员工。

下面进行会议第一项：请XXX公司总经理XXX作20xx—20xx年工作总结及05年营运报告（掌声）……谢谢XXX总的报告

下面进行会议第二项：请深意公司销售经理XXX讲话（掌声）……谢谢XXX经理的讲话

请深意公司服务站站长XXX讲话（掌声）……谢谢XXX站长的讲话

请深意公司财务经理XXX讲话（掌声）……谢谢XXX经理的讲话

请深意公请深意公司客户主管XXX讲话（掌声）……谢谢XXX主管的讲话

下面进行会议第三项：由销售顾问代表XXX发言（掌声）……感谢XXX的发言

由服务站技术代表XXX发言（掌声）……感谢XXX的发言

今天会议已经进行1小时了，下面呢带大家轻松一下，请欣赏吉他弹唱，。

（表演吉他弹唱）

下面会议进行第四项内容：有请集团公司董事长XXX先生作重要讲话并指示工作，大家欢迎（掌声）……谢谢XXX董的讲话，相信在XXX董思想的指引下，本着“精致营销用心服务”的原则，通过各级领导和员工的共同努力，XXX公司将在20xx年踏踏实实的走好每一步，燃烧我们的热情，执着我们的信念，精致我们的营销，幸福我们的客户。

下面进行会议第五项：表彰优秀管理者及优秀员工

在过去的20xx年里，XXX公司涌现出一大批优秀管理者及员工，他们在自己的工作岗位上施展着才能，均有着杰出的表现。这其中的一部分人选已经报集团公司参与评优表彰，而今天我们将在这里对同样优秀的另一部分员工进行现场表彰。

下面我宣布今天要表彰的人员，并请他们到台前来，我建议，每个到台前来的人，都用简短的几句话表彰一下自己，说说为什么比别人优秀。请大家不要不好意思，“吹吧，这是你展示精彩的舞台。”

好，她们是优秀管理者：配件经理XXX、客户关系主管XXX，请她们到台前来。（掌声）……

（XXX、XXX发表获奖感言）

有请集团公司李董事长和深意公司总经理蔺万焕先生为两位优秀管理者颁发奖状及奖金。（喜庆的背景音乐）

下面表彰的是优秀员工：XXX、销售顾问兼出纳XXX、客户关系部回访员XXX、服务站资料员XXX。请到台前来。（掌声）……

（XXX发表获奖感言）

再次请XXX总为四位优秀员工颁发奖状及奖金，并请XXX董事长到台上来合影留念。（喜庆的背景音乐）

那么好，公司的各位管理者及员工们，不论有没有评上先进，只能说明过去，代表暂时。要问谁英雄谁好汉，明年年终比比看。

好，今天的工作总结会议到此结束了，接下来有请XXX公司的帅哥、美女组合为大家带来精彩的健美操表演——浪漫电波。掌声欢迎！

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。

**装修公司夏季工作总结9**

在大家的共同努力下，咱们的x公司在20xx年里取得了不少的佳绩，我身为公司里面的一份子自然也是无比的欣慰的，如今20xx年已经来临了，我也该好好地总结一下这一年的工作了，对于我来言，20xx年绝对是一个值得纪念的年份，因为它见证了我的成长，也见证了咱们祖国成立70周年的伟大时刻。

先来说说我在这一年里的工作情况。我这个人在平日里的工作一直都算得上尽责尽责，这从我每天早早就赶到公司就能看出来，这一年里面，我极少出现迟到的现象，更加没有出现旷工的情况，此外我还积极地参与公司里面组织的娱乐、培训活动，我一直都让自己在工作这方面表现的积极一点，这是在向公司们的优秀员工看齐，也是在给公司里面新来的\'员工做表率。

在工作的时候，我其实也感觉到了自己在业务这一方面还有着不少的欠缺，所以我时常会去学习一些和业务有关联的知识，通过自学和向前辈们请教的方式，让我在工作的时候是越来越顺手了，很少会再出现之前那种生涩陌生的感觉了。

咱们公司主要从事的就是装修这一块的工作，我所在的岗位是业务员，平日需要负责好一些资料的整理，并与客户保持好联系，有时候我偶尔也得去外面和客户面对面的谈一谈，这时候就是在考验我的业务水准了，要是我答不上来客户的问题或者答非所问的话，那不仅会给自己的工作产生一些影响，同时也会给公司丢了脸，好在这一年里我的个人能力增长了不少，所以掉链子的情况是越来越少了。

现在的我，虽不能说对装修这方面有多深的了解，但至少在处理一些业务时还是没毛病的，其实想做好自己工作的前提就是自己必须要热爱这个行业，如果每天只是想着混混日子，拿拿底薪，那肯定坚持不了多久就得走人了。咱们公司的工作说起来也的确比较枯燥，大部分的员工也都是男性，毕竟装修行业比较辛苦，能坚持工作的都是心中有着梦想的人。

20xx年，是我工作的第x个年头，相信在这一年里，我能把自己的工作做得更到位，当然了，我也得好好改一改自己的坏毛病，争取在工作的时候不骄不躁，积极配合其他同事的工作，并努力为咱们公司创造更多的业绩！

**装修公司夏季工作总结10**

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将20xx年的工作虽存在的不足做以总结，并对xx年的公司工作进行计划安排。

>一、总结过去找出不足

过去的一年里我们取得了一定的成绩，但工作中也存在着突出的问题，主要表现在以下几点：

（一）执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。

（二）缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。

（三）人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。

（四）没有按工作流程执行，部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓，员工的信心丧失和士气低落，对公司的发展长景不乐观。

（五）由于种种原因导致工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低，客户投诉时有发生。

>二、满怀信心迎接xx

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备满怀信心迎接xx年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造800万的业绩而冲刺。

经营目标：800万 力争突破1000万大关！

服务宗旨：优质服务打造轻舟品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。

八字方针：团结共赢求真务实

口号：12年北京轻舟工程质量服务年！ 同样也是壮大的一年、收获的一年、腾飞的一年！

（一）压力变动力，在危机中找商机，牢固龙头地位

xx年在房产将处于疲软的影响下，我们装饰公司同样也要受到冲击，这无疑是对我们一个考验，如何保证客户进店量对市场部来说压力越来越大。市场部将在五一进行如下活动：1征集都市原创精品房，设计部配合在五一前做好准备，不打价格战（4万以上）2征集零利润样板间（4万以下）。还要在十一、周年店庆等黄金时间举办客户座谈会茶话会等多形式的优惠活动邀约客户，稳固我们轻舟在安阳装饰行业的地位。明年将重点主攻的小区：银鹭金博湾，上城公馆，榕树湾，华城国际，都市领地，绿城花园盛世龙郡，洹上名门，家天下，海兴御花园，建业森林半岛，水木清华，华富世家。需要回访的老小区：书香园，天域国际，华强城，龙悦湾，香洲明郡，香格里拉。

年指标量分解： 自然进店及返单占20% 160万 电话营销20% 160万 市场部60% 480万月分解量：（进店量） 1月份 0 2月份 30万（40） 3月份 40万（50） 4月份 60万（75） 5月份 150万(200) 6月份 100万(130) 7月份 80万(100) 8月份 80万(100) 9月份 80万(100) 10月份 140万(180) 11月份 30万(40) 12月份 10万(20)

（二）打造精干的设计团队 发挥中流砥柱作用

设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率；需要重视各部门工作中存在的实际问题；需要重视协调工作；需要重视信息的重要性；需要重视督办工作；需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

工作重点：1设计团队建设。2建议开展分公司2—4个对xx年的预估： 设计部人员结构：a+b+c+??

a部分： 分两个部（设计一部、设计二部）每一部有两个设计工作室4人—6人。 主力设计2人、优秀助理2--4人。 （注：每月每个工作室任务25万一季度一考核 全完成者“奖” 完成80%小“奖” 完成50%以下出工作室） b部分：普通设计师5人能独立完成整套流程 任务一月3万 c分公司部分： 人员8--10人设计师 月产值任务30万 计算：a+b+c=145万月产值

季度考核计算：145万月产值\*3=435万一季度

(三)质量是公司的生命，质量是企业的效益

公司将xx年工作重点向工程质量要口碑,向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人员实行末位淘汰制。

**装修公司夏季工作总结11**

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。

**装修公司夏季工作总结12**

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。非常感谢浙江宝业幕墙装饰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5月—7月在浙江宝业幕墙装饰有限公司。

蓝天兴都项目部。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。跟踪学习春申景城ALUK系统门窗的，工。在车间呆的20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7月—9月，在上海春申景城项目部。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200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9月—20xx年1月，在浙江宝业幕墙上海分公司担任项目经理一职，管理五街坊样板房和陆家嘴x2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，绍兴材料采购和上海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

通过在宝业幕墙工作这一年来，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!

**装修公司夏季工作总结13**

1、加强队伍建设，提升公司竞争力。

今年以来，公司多次组织进行总图、建造师、造价师、高级电气工程师等教育培训，工程部、作业队组织成立学习小组，学习业务知识和管理经验。通过培训一系列教育和自主学习，员工的综合能力和业务水\*有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

2、完善规章制度，严抓贯彻落实。

规章制度是企业健康发展的保证，近年来公司结合工作实际和市场形势相继出台了一系列的规章制度和政策，确保了公司的健康发展和业务的顺利展开。今年以来，公司针对一些内部差错反复出现的问题，修订了《社保基数管理暂定办法》、《合同评审程序管理办法》并通过周工作例会明确作业队与相关部门的职责分工及外发文件、合同、工程材料签收要求，制定工程领料、退库工作流程及作业队工人、

临时工考勤制度，对工作中出现的纰漏进行严格的控制，严格进行正负激励考核。通过这一系列的措施加强了员工的责任感和紧迫感，确保了各项工作有序、快速推进。同时公司严抓工作纪律，不定期组织进行卫生、纪律、安全生产检查，并将检查结果记入正负激励考核。通过一年来的努力，公司规章制度的执行力度明显加强。

3、开源节流，创造效益。

根据年初“拓展业务范围、加强成本控制”的工作会议精神和要求，公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。

一是全力拓展市场，拓宽营收渠道。

今年公司成功申报设计丙级资质，成立了设计部。通过接触xx等20多个工程图纸的设计编制，设计部人员充分将理论与实践相结合，业务熟练程度有了较大提高。相信随着工程设计业务的日益扩展，公司在此领域会有大建树、大作为；与此同时.

二是加强内部成本控制，细化、量化各项经济指标。

第一，加强施工队伍成本控制。今年年初，公司打破工程外包的格局，进行大胆改革，成立了两个作业队，并与之签订《生产管理目标责任书》，代表公司全权负责工程项目的生产管理工作。此项改革措施，充分调动了施工队伍节能创效的积极性与自主性，节约了施工成本，提高了工程效益。

第二，通过出台《费用报销管理办法》、《公车私用管理办法》及《竣工工程成本分析》、《工程节点分析》、《月进度报表》等各项规章制度细化、量化各项经营指标，严格进行成本控制，避免一切不必要的开支。

第三，加强投标、工程预算及工程报价管理，提高预审不整体素质。一年来，预审人员坚持理论学习，本着认真、细致、负责的工作态度，累计完成了高达xx万元的造价核定工作，参与完成了5项工程投标、报价工作，取得了骄人成绩。第四，秉承“为公司节约每一分钱”的宗旨，材料部按公司要求询价、核价、采购的管理制度，严格控制成本，不断拓宽采购渠道，有效进行内部人力整合，累计完成xx等30多个工程的询价及采购任务，为工程顺利竣工提供了有力保障。

4、强化工程管理，确保工程按时保质完成。

今年公司承揽的工程数量多且工期紧，在公司领导的带领下，工程部严格控制工期、合理调配人力、物力，充分发扬不怕苦、不怕累的精神，确保了各项工程按时、保质完成。其中，xx工程是一个相对有难度的工程，有一段接近500米长的高压管路在绿化带中进行，该项目专工及作业队连续工作2天1夜，在阴雨天气如期完成进度，受到了甲方长时间的重点表扬，与甲方建立良好的合作关系；桦林工程甲方对质量要求近乎苛刻。在小区配套中因各专业工井数量很多，现场排列有难度，该项目专工及作业队积极与甲方沟通，强化责任意识，发挥专业特长，克服了一系列困难，向公司和客户递交了一份满意的答卷；xx工地现场标高落差高达4米，管路辐射长达300米，配电室防水问题也尤为突出。该项目专工本着高度负责的职业素养，不厌其烦地与甲方反复研究施工方案，将施工难度降到最低；作业队则加班加点坚守一线，积极协调甲方解决现场困难，有效地满足了甲方对于分期供电的要求，得到了甲方及公司的认可和好评；xx工程时间紧任务重，所有的材料、挖运土方、回填砂砾等又都集中在晚上进行。该项目专工及作业队放弃了节假日休息时间，积极的配合、协调各有关部门，避免损坏其他管线，在确保工程质量的前提下安期完工；xx过程中，为了能在规定送电时间前敷设完电缆，该项目作业队在连续的风雪严寒中加班加点，最终顺利完工送电。在公司的发展道路上所涌现的先进员工和典型事迹不胜枚举。正是有了员工这种顽强拼搏、团结一致的高贵品质，才有了公司的傲人业绩和辉煌历史！

**装修公司夏季工作总结14**

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。

**装修公司夏季工作总结15**

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，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。

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

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