# 装修公司日工作总结数据(共8篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-06-03

*装修公司日工作总结数据1xx年的协会工作，在市建设局、民政局的正确领导和省协会的关心指导下，紧紧围绕发展经济这一中心工作，充分发挥协会的参谋助手、桥梁纽带、组织协调和热情服务等作用，使协会工作在xx年的基础上，又上了一个新台阶。现将主要工作...*

**装修公司日工作总结数据1**

xx年的协会工作，在市建设局、民政局的正确领导和省协会的关心指导下，紧紧围绕发展经济这一中心工作，充分发挥协会的参谋助手、桥梁纽带、组织协调和热情服务等作用，使协会工作在xx年的基础上，又上了一个新台阶。

现将主要工作总结报告如下：

>一、加强行业管理方面

1、积极发展新会员，不断补充协会的新生力量。

今年全年发展新会员18名。除装饰施工企业外，还积极发展了装饰材料、设备供应商和专业装饰设计单位，使协会真正成为装饰装修行业的一个大家庭。(02~xx年5年间共吸收会员112家)

2、开展了会员单位重新登记工作。

协会将于xx年初进行换届选举，为了使新xx届的理事会更有代表性，协会工作更具活力，协会于四季度对现有会员单位进行重新登记，对于一些破产停业、改变经营内容以及长期不参加协会活动、不缴纳会费的单位作自动退会处理。协会只有不断的吐故纳新，才能保持旺盛的生命力。(登记前在册会员单位共160家，重新登记后，现有会员单位98家)

3、组建和开通了“xx装饰网”。

根据今年协会信息化工作目标要求，协会与xx联企网络科技有限公司合作，组建了“xx装饰网”，并于9月份正式开通。xx装饰网站的开通，更好的宣传了协会，也为会员单位提供了更为宽阔的展示平台，受到了协会会员单位的欢迎，也为协会管理工作提升到了一个新的高度。

4、进一步规范家装工程的合同管理。

今年年初，对推广使用了3年的家装工程合同示范文本召开了装饰企业座谈会，在听取使用情况意见后，经与市工商部门联系，对合同示范文本作了适当修改，形成xx年新版家装合同文本，使之更适合于目前的市场形势。(自xx年8月推行使用国家示范合同文本以来，共印制合同文本1万本)。

xx年新版家装合同文本中，对合同纠纷的解决方式明确了由xx仲裁委仲裁处理，同时对家装环保要求作了相应的约定，为推行绿色环保装修作了有力的保证。

5、定期召开会员单位老总座谈会。

对企业管理中或行业活动中的敏感问题、共同关注的问题进行座谈、探索，提高认识。如上半年针对家装施工企业业务量忙闲而不均衡的情况，进行了一次如何在市场上寻找、捕捉业务的讨论，对业务员的设置进行深入探索，一致认为家装业务不能仅靠回头客，更不能用等客户上门、守株待兔的方法得到业务，而应当培养一批精明能干的业务员到市场上去撒网捕鱼。又如下半年对企业管理中如何加强领导的领导力，员工的执行力进行了座谈讨论，对加强企业管理作了有力推动。

6、企业自律不断加强，许多企业在激烈竞争的市场经济形式下，不断自身加压，努力塑造诚信形象，前两年美苑装饰公司率先推出“家装公证”的自律手段，让业主放心家装。今年4月，千豪装饰公司又将“先行赔付”引入家装服务领域，并出资6万元建立“先行赔付”基金。还有些家装公司通过媒体向家装业主，家装质量和环保质量不过关，决不交付使用。

>二、加强装饰质量管理方面

质量是企业的生命，是工程建设中永恒的主题，特别是家装质量，涉及千家万户、影响面很广。不断提高企业素质，努力提高装饰工程质量，是协会始终不渝的工作目标。今年主要做了以下几方面工作：

1.继续向全国建设工程质量奖项目标冲击。

江苏华泰装饰工程有限公司是我市装饰资质等级、装饰施工经验最丰富、施工力量的一家公司，他们继xx年夺得内蒙古通辽市新世纪大酒店和xx年夺得中鸿置业集团山东淄博基地办公楼室内装饰两个全国性建筑装饰优质工程奖之后，决心夺取三连冠成绩，今年又在无锡市中国人民解放军101医院申报鲁班奖项目中装饰工程(参建单位)再次将装饰工程质量推向顶峰，据12月28日中国建设报载，xx年度中国建设工程鲁班奖(国家优质工程)名单公布，江苏华泰榜上有名。(前两年，江苏合发集团也荣获一个全国建筑工程装饰奖和一个鲁班工程参建奖，02~xx年5年间：我市共获全国建筑工程装饰奖3个、鲁班工程参建奖2个)。2.积极组织会员单位争创优质工程活动，

(1)今年6月份组织了xx年度优秀家庭装饰工程奖评选活动，评选结果，26家单位、36个项目榜上有名。参加单位和评选项目都创历史。(02~xx年5年间，共创优秀家装155个)

在市里评选的基础上，今年有18个单位，19个项目申报了省家庭装饰优质工程奖，最终有15个项目获得复查通过，仅次于苏州和无锡，列全省第3位。(02~xx年5年间共创省优秀家装63个)

(2)今年8月份组织了xx年度优质建筑装饰工程奖(北固杯)的评选活动，评选结果，17家单位、31个项目榜上有名。参加单位和评选项目也创造了历史。(02~xx年5年间共创市优工程103个)

(3)在市里评选的基础上，今年有5个单位6个项目(其中2个幕墙工程)申报了省建筑装饰优质工程奖(紫金杯)，并一举获得复查通过，也达到我市历史的成绩。(02~xx年5年间共创省优工程35个)

3.“开展了装饰质量信得过企业”的评选活动。

协会本届理事会组成以后，每年都组织优秀家庭装饰奖和优质建筑装饰奖的评选活动，涌现出了一大批重视工程质量，积极创优的单位。为了表彰他们对提高装饰质量作出的卓越贡献，也为了保持他们的创优积极性，协会决定对xx—xx年四年间连续获得优质工程奖(含家装)的单位授予“装饰质量信得过企业”的荣誉称号，这是我市装饰质量的奖。经自愿申报，协会认真评选后，27家单位榜上有名。这次评选对提高我市的装饰质量必将产生巨大的推动力。

4.继续开展优秀装饰设计师和优秀项目经理的评选活动。

协会已经进行了多年的优质工程(含家装)评选活动，但对一贯重视装饰质量的企业、设计师和项目经理却未作评选，xx年我们弥补了这一缺憾。xx年我们评选出优秀装饰企业21家、优秀装饰设计师18名和优秀项目经理35名。使广大会员单位深受鼓舞。今年将继续评选优秀设计师和优秀项目经理(由于评选了“装饰质量信得过企业”其评选条件高于优秀企业，为避免重复评选，决定“优秀企业”今年暂停一年评选)，今年共评出优秀装饰设计师22名;优秀项目经理32名。

5.重视装饰工程的消防质量。

消防设施的施工质量是装饰工程质量的重要组成部分，但也是比较薄弱的部分。今年7月份，协会与xx市消防支队联合举办了一期建筑内部装饰消防设计及装饰施工消防安全培训班，由消防支队的防火专家进行讲课，讲解了《建筑内部装修防火施工及验收规范》等法律、法规知识，并放映了有关录相资料片，全市40多家公装和家装施工企业的领导和相关人员参加了听课，通过培训，有效的提高了装饰施工人员的消防意识和消防知识。

6.召开了一次装饰设计师学术研讨会

设计是龙头，设计是灵魂。一个好的装饰工程，首先应该是优良的装饰设计。为了提高全市装饰设计师的业务水平，今年9月份，由协会设计专业委员会和材料专业委员联合组织了一次xx年金秋装饰设计师研讨会，全市有220多名装饰设计师进行讲课外，我们还特请了江苏省装饰设计研究院的李宁院长到会讲课，既给大家介绍了当前国内外装饰的最新动向，也讲解了装饰设计的理论知识，是一次高水平的学术研讨会。

7.认真受理、协调家装投诉家装投诉是家装施工质量和服务质量的重要反映，因此协会对家装投诉比较重视，由专人负责接待、登记和处理。全年受理家装投诉15起，协会接受投诉后，及时与被投诉单位的领导联系，进行耐心调解、公证处理、尽可能双方都满意。对调节难以达成一致意见的，建议由xx仲裁委进行仲裁处理。xx年新版合同文本中，明确写明了产生合同纠纷时，由xx仲裁委进行仲裁处理的内容。(02~xx年5年间，共接受家装投诉80多起，基本上都作了调解处理，有2起提交仲裁处理)

为更好地调节质量矛盾，协会今年还成立了家装质量专家组，当甲乙双方产生质量矛盾投诉协会时，协会将抽调懂行的业务骨干作为专家组去现场实地察看，实事求是的评价质量状况，指出产生质量问题的原因，以便协会协调处理。

>三、强力推进绿色环保装修

提倡绿色环保装修，消除装修环境污染，是协会工作的又一重点所在。xx年在推行绿色、环保装修方面，主要做了以下几方面工作：

1.将装饰质量的环抱要求写进家装合同示范文本中，在xx年新版家装示范合同文本中，明确了对环保要求的约定，使这项工作从源头就引起重视。

2.协会与市消费者协会、鑫宇环境质量检测公司在3。15前联合在报纸上刊登公益广告，征集免费给新装修的20家用户提供甲醛和苯两个项目的检测，(新装修完工，尚未搬入家俱的`)最终检测到10户，不合格率达70，最多超标倍。检测结果在有关新闻媒体上公布后，引起了广大市民的广泛关注，使绿色环保装修进一步引起了重视。

10月份，还配合省建管局、省装饰装修中心进行的江苏省装饰质量环保行活动。免费给8个新装修单位进行了环境质量检测。

3.对今年评选的优秀家装工程奖和优质建筑装饰工程奖(北固杯)，提出了使用环保材料、环境质量检测合格的要求，实行一票否决制度。

4.今年组织的两次全市性的家装博览会，其主题都是推进绿色环保装修，消除装饰环境污染。参加博览会活动的装饰施工单位和材料、设备供应单位，都提出了较有力的环保要求和相应措施，博览会既是洽谈会，又是绿色环保装修的宣传会。收到了很好的效果。

5.今年首次进行了“优秀装饰材料供应商”评选活动，其评选条件中，销售绿色、环保材料，杜绝假、冒、伪、劣产品是重要的一条。只有使用的材料是绿色、环保的，装修的结果才有可能是绿色、环保的。

通过以上努力，今年的绿色环保装修水平有了较大提高，特别是正规装饰公司的绿色环保意识有了明显提高。根据鑫宇检测公司提供的资料，对32户家装公司施工的装饰工程(以装修竣工，尚未搬进家俱的)实测结果甲醛含量17户达标，占53，15户不合格，不合格率47，与时期检测情况相比，合格率明显上升。

>四、重视企业文化建设，增强协会凝聚力以及其他相关工作

1、今年“三八”妇女节时，协会组织了30多个会员单位的女工干部到福建武夷山进行旅游，陶冶心情，观赏祖国大好河山。也增强了协会的凝聚力。

2、今年下半年，协会与雨桐广告公司联合组织了职工业余技能爱好表现赛。丰富了职工业余生活，也产生了一批麻将、扑克、象棋、围棋、歌咏等高手，对获奖人员还免费去安徽天柱山进行旅游。3、今年上半年，配合省建设工程造价管理部门，收集装饰工程补充定额20余个子目，以进一步加强了装饰工程造价管理。

xx年协会工作虽然取得了长足的进步，但也存在很多不足，主要是县(市)区的协会力量还很薄弱，协会自身规章制度的建立还需加大力度，各专业委员会的活动偏少，协会现代管理手段还需加强等。

协会xx年的工作打算

xx年，我们要全面贯彻落实科学发展观和构建社会主义和谐社会的重大战略思想，为全市装饰装修行业的可持续发展做出更新、更大的贡献。

1、加快发展新会员，特别是装饰材料、配件供应商;

2、加强行业自律建设和制度建设，使协会的行业管理工作和服务工作逐步规范化、制度化;

3、进一步加大绿色环保装修的工作力度。xx年的装修主题将定为“绿色环保装修年”;

4、进一步加大装修质量的创优力度。这是企业市场竞争力的重要体现，要不断增强意识和品牌意识;

5、在巩固企业老总座谈会(沙龙)的基础上，逐步发展装饰设计师沙龙，项目经理沙龙，通过沙龙的形式，逐步加强企业管理和项目管理;

6、加强协会与新闻媒体、工商部门、消费者协会、技术监督部门等单位的合作力度、使协会工作获得多方面的支持;

7、认真做好调查研究工作，及时了解企业情况，倾听他们的意见和呼声，以进一步做好协会工作。

**装修公司日工作总结数据2**

我司于\_\_年2月4日参加\_\_有限公司办公室装饰装修工程项目清洁卫生打扫工作。清洁工作于上午\_\_正式开始，下午\_\_结束。最后，我们所有参与过的工作人员对上午的清洁工作做了归纳和总结，具体总结内容如下：

1、工具决定工作效率和进度

由于事先对工作内容及具体工作环境了解不够，导致所买的部分工具并不实用，且在现场并不能充分发挥作用，导致事倍功半，这是以后要注意的问题(比如除尘的拖把，要考虑方便、实用，易洗易甩干;手套要考虑套着合手，使用灵活;玻璃刮子要考虑配套使用的伸缩杆和抹布等)。

2、工序的安排

清洁的工作本应从上至下，循序渐进，但我们在一片忙乱与急于求成中，选择了看见什么做什么，导致不停的重复工作。在本来人手就不够的情况下，使得工作进度更加缓慢。

3、平时要注意清理，不要积累

在工程进行的过程中，班组之间要互相合作，在过程中保洁，不能积累到最后。做每一个工序不要给下一个工序增加麻烦，过程控制决定结果!不能图一时之方便，给以后留下隐患。

4、要带着温度做项目

只有带着温度带着充分的感情，才能在工作中对它万分爱护，发现各种细微的问题，比如康稳的钢网天花反面的卫生处理问题。我们要把这种温度带给方正的每一个员工，从这些细枝末节的问题上能完美的反应大家工作的用心程度。只有善于发现问题，从而完善，就能做出一个让大家都满意的工程。

5、做清洁的目的

做清洁的目的不完全是为了做清洁，而是在做清洁的过程中看到自己!看到在这个项目中自己的状态，在清洁过程中自己的样子，有哪一些地方需要修正，让自己成为好环境，哪些清洁不好做?是什么原因造成的?施工过程中可不可以克服?设计部门可以通过近距离接触，发现哪些细节业主不好用，可以怎么改善?下一个项目可以吸取什么经验?

6、要有要求，要有标准

做工程、做项目一定要有自己的严格标准，不能因为甲方要求严格，我们就严格，甲方宽松我们就宽松。这就又回到了要带着温度做项目，只有带着感情，我们才会希望它更好，每个项目都能做到更好，我们方正也会越来越好!

7、质量巡检，互相学习

只有让大家互相参观、学习，形成文字、形成习惯，这样才能发现自己的不足，学习别人的长处，从而让方正的员工随着方正的脚步，一起共同前进!

所有的方式、方法，只是为了更好的结果!希望大家共同参与进来，发扬方正团队的精神，展现方正员工的风貌，万众一心，追求卓越的自己，推动卓越的方正，我们一起前进!

**装修公司日工作总结数据3**

20\_年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，XX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XX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。 20\_年是XX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。 xx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20\_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。 20\_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，xx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，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、xxXX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xx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获xx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xx年公司品牌建设奠下了坚实的基础。 xx年我们公司的发展速度是最快的一年，所以xx年也算是我们公司的一个转折点，从xx年开始，我们XX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XX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!

**装修公司日工作总结数据4**

时间如逝，加入xx公司快半个月了，在这段时间里感觉还是比较充实的。虽说我之前曾经做过装修行业，但是，因为春节放假在家里呆的时间过长，对行业信息掌握不是很充分，来到xx装饰也是带着一颗归零的心态，在这段时间里，确实学到、懂得了很多知识。因此感谢公司各位领导给我这次就业机会，在今后的工作历程中，进一步提升自己的工作技能，使自己全方位得到一个提升。

>第一：汇报我这段时间所做的努力。

首先，业绩方面来说。进入xx装饰以来，基本上与公司处于一个磨合期，对行业信息也在进行摸索状态，目前市场部无签单。在今后的时间里，我注意加强自身工作能力的提高，并注意搜集行业信息，以供公司参考。

其次，员工培训方面。

对业务人员的基本培训达成。在岗培训有待继续实施

再者，本部门的制度拟定完成，确定并实施。

最后，是市场部的日常工作基本上运作起来。但需要进一步提高工作效率。

第二：工作中遇到的问题

由于经验方面的原因，在工作方面出现一些差错或是不足。主要体现在以下几方面：

1、本部门的管理控制力度不够，导致员工工作态度积极性不高。有待加强。

2、工作没有做到细节，需要以后改进。

3、要以身作则，努力提高自身的知识技能，补足欠缺的方面。比如有关工程工艺知识、材料知识及设计知识等。

4、客户要求看工地，看样板房的问题有待解决。

5、市场的开发深度和广度不够。

6、客户要求看展厅。

>第三：请求其它协助的事项：

1、设计部：定期组织有关设计方面的培训课题。

2、工程部：把在建工地详细地址定及时通告，并说明工程进展情况。可以，通过QQ群共享实现。

3、关于样板房，需要设计部和工程部共同完成，提供相关信息，便于更好地满足于客户的需求。

4、材料部：彭总展厅布置何时完成。

最后，感谢领导的器重和信任，在今后的工作中，尽自己所能做好工作。加强管理，努力提高业务水平抓管理，执行规定。提高业务质量的重要保证，离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：

1、加强业务员心态和思想的\'管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。

2、提高市场资源管理。根据市场情况特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对道鼎装饰的信任度。

3、加强日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

**装修公司日工作总结数据5**

20xx年是\*\*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。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，09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，09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

**装修公司日工作总结数据6**

咱们装修工人的任务可真是艰巨啊，不仅要被业主们催进度，还得被家里人嫌弃工作时间太长了，都没有什么时间陪伴亲人了，不过这也是常态，毕竟平日里也不是每天都有太多工作的，所以一旦接到任何工程后我们就得尽心尽力地把装修工作给做好，这样才有利于公司的发展，咱们公司之所以能发展到现在的地步，不就是靠着回头客和熟客之间的推荐嘛。回首这一年的工作，我们虽然累了一点，但是我们至少也获得了不菲的回报，趁着年前，我特将自己这一年来的工作进行如下总结：

首先，我先来说一说我对于自己这份工作的态度。这一年里面，我在工作上一直都是处于尽责尽责的状态，这是领导们对我的要求，也是我的工作准则，要是我连最基本的态度都没有做好的话，那么我也就没办法顺利地和同事们开展装修工作了。所以，无论每天是刮风还是下大雨，我都会提前赶到公司里，并且在大家需要我的时候为大家值班，有时候的工作虽然比较忙碌。

但是我也没有忘记对工作的尊重，除了办好自己应做的事情之外，我也要及时地和客户们进行联系，毕竟咱们这个装修行业要是不看重客户们的想法，那么就会出现够多的麻烦，在此前的工作中，我们就遇到过类似的问题，因为我们和客户沟通不到位，对于客户的需求也没有掌握好，最后导致客户在验收的时候和我们起了冲突，虽然最后得到了化解，但这也给我们提了醒，那就是得多多重视一下客户的需求。

装修工作虽然比较累人，但这对于我这种已经工作了多年的老人来言已经算不上什么了，我的身体素质早已经历了磨练，现在想在工作上更进一步的方法就是加强自己对于业务的熟悉度，这才能获得实质上的提升，不然即便忙忙碌碌的工作了一年，自己依然还是一名普通的工人。在新的一年里，我要做到向公司里面的老师傅们和领导看齐，学习更多有用的装修知识和技巧。

让自己的能力得到更大的提升，以此来应对越来越复杂的装修工作，现在的装修工作不比以前了，光靠一些基本的经验是远远不够的，还得懂一些高科技产品才行，所以我要趁着空闲的时候多多掌握一些器械操作技巧，争取在新年里让自己的工作效率得到显著的提升！

**装修公司日工作总结数据7**

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。

**装修公司日工作总结数据8**

>一、回顾过去的一年，根据公司的经营目标和发展规划，在公司领导正确指导和带领下主要完成了以下的工作：

1、20xx年04月-20xx年07月期间我参与了盈佳大厦精装房工程的后序装修工作：

2、20xx年07月—20xx年12月20多日期间完成了

(1)招商诺丁山7栋楼室内公共部位及单元门室外干挂理石工程;

(2)招商诺丁山样板房公园的室内外装修工程完成一部分。

3、从xx回来后又参与了xx家天下、大xx邦二个家装室内装修工程和南湖大米专卖店室内装修工程。

>二、全年工作存在的不足：

作为工程部的一名员工，我的工作内容是负责施工现场的沟通、管理和协调，执行和传达公司的决策与指导思想，反馈施工队伍的思想动态和意见，因此在公司与施工队伍之间也起到了纽带的作用。

在公司领导的带领和单位同事的密切配合下，在工作中使我的自身素质、工作技能和管理能力都充分的得到了锻炼也有了一定的提高，但在工作中学到了很多东西的同时也发现了自身存在的很多缺点和问题：

1.管理能力和管理水平有待提高，不能很好的对施工现场和施工队伍进行管理掌控;

2.语言表达能力不足，不能有尺度的进行沟通和语言表达，导致工作中不能很好的进行沟通协调;

3.考虑事情不周全缺乏大局观，有些事情不能很好的解决;

4.在领导分配的每一项装修工程没有很好的熟悉图纸和及时发现设计中的问题及时解决;

5.在施工中质量监督还存在许多不足，质量控制不够严格，质量控制重点不突出;质量控制的手段单一;

6.在施工过程中进度控制管理不是很好，主要体现在进度控制计划的制定存在很多不合理的地方，进度计划的执行过程中控制不是很严格，工程前期规划存在考虑不周;

7.在施工中存在安全意识知识淡薄，安全文明施工控制存在不足，应加强自身的安全施工知识;

>三、20xx年工作计划：

新的一年中，我将主要从以下几点做出努力、做好工作。

1、在领导分配的.每一项装修工程应做好内部图纸审查及图纸会审工作，及时发现设计中的问题及时解决;

2、做好项目施工方案编制，针对项目工程情况在项目开工前编制好项目施工方案、管理目标及控制重点;

3、加强装修业务知识学习，继续提高管理水平，积极学习他人的先进之处，做到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野，要不断地创新求进，以提高工作效率。

4、在领导分配的每一项工作应积极认真完成，要求自己把每一项工作做好做精。在今后工作中，我将努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学的专业知识和工作经验同公司的具体工作环境相互融合，业余时间不断充实和提高自己，为公司的发展尽绵薄之力。以上为本人近一年来粗略的工作小酷，请领导审阅，如有不到之处，请领导指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

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