# 装修公司工程部总结

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2023-12-05

*装修公司工程部总结5篇伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，经过过去一年的辛勤付出，我们一定积累了不少经验和教训，该总结这一年的得与失，为下一年的工作奠定基础了。相信很多人都是毫无头绪、内心崩溃的状态吧!以下是小编为大家整理的装修公...*

装修公司工程部总结5篇

伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，经过过去一年的辛勤付出，我们一定积累了不少经验和教训，该总结这一年的得与失，为下一年的工作奠定基础了。相信很多人都是毫无头绪、内心崩溃的状态吧!以下是小编为大家整理的装修公司工程部总结，希望大家喜欢。

**装修公司工程部总结1**

在公司党委的领导下，全体职工努力践行科学发展观、团结协作、顽强拼搏，圆满完成了20年监理任务，实现了精神文明和物质文明的双丰收，在项目部的正确领导下，在总监以及总监代表的合理安排下，以公司质量目标为工作目标，本着团结拼搏、开拓务实、科学公正、敬业奉献的企业精神，通过一年的努力，本人基本实现了本年度的工作目标，主要包括日常监理和竣工验收工作、以及正在监理的前期信息管理的工作。作为监理公司的一员，现将本年度工作、学习情况向领导作以下汇报：

工地在合同以及现场管理方面较为混乱。个别项目在未招标的情况下，建设单位就组织施工单位开始施工、施工单位的施工力量较薄弱、施工队伍繁杂，例如：7#楼后期装饰装修工程在开工前未报送任何资料(分部工程施工技术方案、人员报验申请和设备报验申请以及分部工程开工申请等)，施工队伍甲方单独分包多达十几家，交作业复杂，缺乏统一的管理，导致了现场管理较混乱的局面，因人员和设备均不能满足施工要求导致进度缓慢。由于施工单位技术力量及经济实力较弱，本人积极给施工单位的施工工艺、施工工序出谋划策;发现过程中存在的问题，及时要求施工单位进行整改，避免了成品的不合格率的降低，加快了工程进度。

作为信息管理，首先明确了其特点：

①信息量大，关系复杂;

②信息管理要求系统、严格，避免疏漏。

信息不仅是监理工程师实施控制的依据又是监理决策的依据，还是协调项目建设有关单位的重要媒介。来自业主单位、承包商、设计单位、地质单位的文件或资料名目众多，为方便查询就需要对其进行一定的分类和汇编，这项工作做起来比较复杂。我是从以下几个方面做此项工作的：

不同单位的来往文函分别统一编号、登记，然后填写收文记录，按照专业、负责人交于文件阅处人，并及时催促按期处理完毕。现场资料是由现场监理统一负责管理的，我已督促应及时移交，但这项工作仍是空白。因此现场类资料方面的管理制度仍需完善和加强。为方便编写会议纪要，基本上每次会议都按时出席，并做好记录。因为纪要是会议内容的精辟阐述和高度概括，高于会议纪录。这中间涉及至口头用语向专业术语的转化问题，凡是不懂的我都会积极向同事们请教，争取将工作做得趋于完善，使会议纪要的错误率降至最低。监理月报的大部分数据是来源于监理日志。在做月报之前，需要认真的研究监理日志，其中的细节必须得吃透，只有这样才能将月报做到完善。

回顾一年的工作，出过力，流过汗，在肯定成绩的同时，自己仍存在较多的\'不足之处：有时认为自己行使监管权，不太注重听取施工人员的意见，不讲究工作方式，工作方式不够灵活;由于知识面不广和对规范及监理程序理解的不够透彻，导致工作中的决策能力有所欠缺，不能很好地、全面地协调工作;统筹安排能力较差，考虑问题不够全面。

打算在以后的工作中多向领导及同事们学习管理协调以及现场技术能力。做到言行要严谨，说话要有依据，给施工单位提建议时要注意把握尺度;严守公司纪律;在文件处理及行文方面多下功夫，以保证行文的准确性和高度概括性。进一步做好工程大事记的采编工作，提高监理月报的实用性;建立完善的各类台帐管理表格，确保各类资料有据可查。在今后的工作中本人将努力践行科学发展观，改正缺点，发扬优点，为公司的建设和发展作出自己的贡献。

本年来，在公司的关心和支持下，借助于公司提供的公交车车身、候车亭等优势媒体资源平台，通过自己的不懈努力和与公司同事的精诚团结协作，在进一步巩固老客户的基础上，不断发展新客户，在为公司贡献了微薄业绩的同时，更使自己得到了锻炼和提高。现对本年来的工作总结如下：

一、取得的业绩

(一)继续协调公司与“x”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。“x”作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。为了更好地巩固合作关系，一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见;二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“x”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

(二)积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动;腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机。

嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进;脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

二、存在的不足

(一)与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

(二)相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

三、今后工作的打算

(一)加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。

(二)以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

(三)进一步巩固与合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

(四)以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

随着时间的推移，20年即将过去，在这年终岁末之时，回首过去一年工作，平下心来，总结自己工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后工作。总结过去一年工作，诚恳希望大家对总结不当之处给予提示，对我来说是莫大的帮助。

过去的一年，在公司和项目部的领导大力支持和关心下，我认真坚持“预控、规范、科学、优质”的工作指导思想，牢固树立“确保每一个业主满意”的服务宗旨，尽心尽职，努力工作。下面谈谈我在x年的工作与表现：

一、信息管理

①不同单位的来往文函分别统一编号、登记，然后填写收文处理签，呈总监阅批，按照指示意见交于文件阅处人。并及时催促按期处理完毕。

②为方便编写会议纪要，每次会议都按时出席，并做好记录。因为纪要是会议内容的精辟阐述和高度概括，高于会议纪录。这中间涉及至口头用语向专业术语的转化问题，凡是不懂的我都会积极向同事们请教，争取将工作做得趋于完善。

③监理月报的大部分数据是来源于施工月报。在做月报之前，需要认真的研究施工月报，其中的细节必须得吃透，只有这样才能判断出某些情况是否属实。

二、对工程施工建设的质量控制

①在事前控制中所做的工作

在收到工程施工图纸后，我就先进行熟悉图纸，了解设计意图，明了施工过程的主要工艺流程、工程特点，对施工图纸上所存在的异议之处采用书面形式进行记录，提交给总监理工程师在图纸会审会议上提出，由设计进行明确。

②在事中控制中所做的工作

针对所有进场材料、半成品等，我除做好对照标准和设计要求核查由施工方提交的相关报验资料进行核查外，还做好对材料进场时进行必需的其外观质量目测检查，对有在外观质量上不符合要求杜绝用入工程中。

针对在工程关键部位的施工时，做到提前到达旁站位置，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，及时、完全真实地作好书面的旁站记录;对一般施工的各道工序作业，做好日常的巡视、巡检、检查工作。

对各施工过程中的巡视、巡检、检查所发现的问题，及时采用口头形式或书面形式通知施工单位工程项目管理部，做到发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位落实整改及进行再次的复核检查。尽自己最大努力做好工程施工建设监理控制质量的事前与事中的控制，尽职尽责地做好我应该做的工作。

三、对安全文明施工控制方面的工作

通过对学习《安全生产法》及在工作过程中我得到一些体会树立以安全预防为主的观点，就是工作做在前，因为事故是可以预防的，但是是不可预测的，建立相应的检查制度，发现隐患及时整改，监理在施工现场对于安全有不可推卸的职责，我除了做好日常的安全检查工作及监督和管理(相关资料记录存档整理)工作外，坚持做好对施工单位的日常安全教育、技术工种的安全技术教育和岗位安全技术交底工作的检查(包括安全台帐及书面资料)，每月进行定期或不定期的形式进行现场施工安全状况全方位检查，并做好安全检查记录台帐存档。

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：

我是今年九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力虹公司，在没有来力虹工作以前，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，这三个月来，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，也对力虹的文化、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。

这三个月虽有进步，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，本公司的工艺、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!

转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来，20年即将到来，以下是我明年的工作计划：

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的`基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

具体表现在以下几个方面：

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于8小时之内在干什么，而在于8小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2%的引导+98%的个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

20年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”

对于一个公司、一个部门，制度的建立与执行是维系发展的命脉，员工的工作、施工队的实施都必须要有一个完善的制度来加以管理。

部门成立伊始，面对现场施工管理也是有一定的管理制度和标准的，由于一开始对家装施工的经验不够，培训没有到位，这些管理标准并未加以细化、实施。为了更加严格的控制施工的质量和进度，从现在开始，要深化施工现场质量、安全等管理制度，在今后的项目实施中加以应用，以避免出现一些质量问题。

对于我们部门的工作人员，也需要通过一些制度来进行管理，特别是材料采购费用等涉及项目成本的地方，都需要有一个规定，减少盲目的，无目的的花费。

三、责任明确化

由于部门处于刚成长阶段，不是所有专业人员都已经配备齐全。这样就需要某些员工做一些更细的工作，比如材料员：我们还是要逐步的建立材料库，联系材料供应商，以获取最新的材料信息和价格。又比如工程监理，我们也要履行自己的职责的同时，还要抱着不断开展新业务的想法，去接触一些新的客户。

最主要的是目前缺少预算员，因此，对于成本的控制与计算还只能处于估价的方式去处理问题，这样就导致了项目实施前，不知道准确的施工成本预算，当项目结束时，又无法准确的计算出施工的实际成本。如果有一位装修预算员，那么凭着他的经验和专业知识，将能更加准确的计算出工程量和承包价格，以控制施工的成本和监督施工的完成情况。

有的工作，我们还是需要共同承担，以弥补人员上的不足。但是有些关键岗位上的工作，最好要有专人来进行管理，以免出现分工与责任的不明确，最后由于管理意识的不同或是不专业，导致一些不必要的工作失误。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找