# 装修公司半年总结8篇

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-01-20

*一份全面具体的半年总结，可以帮助我们更好地总结过去工作的经验，为未来工作提供指导，通过半年总结，我们可以清晰地看到自己在工作中的成绩和不足，小编今天就为您带来了装修公司半年总结8篇，相信一定会对你有所帮助。本人于20xx年x月x日加盟到湖南...*

一份全面具体的半年总结，可以帮助我们更好地总结过去工作的经验，为未来工作提供指导，通过半年总结，我们可以清晰地看到自己在工作中的成绩和不足，小编今天就为您带来了装修公司半年总结8篇，相信一定会对你有所帮助。

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。

加入xx这个优秀团队已经有xx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。

220xx年7月25日下午，xx艺成园装修设计有限公司总部全体员工在公司大会议室召开20xx年上半年度工作总结会，会议由公司董事长主持。

公司总经理对上半年公司经营情况、施工安全管理情况及设计相关情况进行了总结分析。20xx年上半年，公司总体形势呈现稳步增长发展的良好态势。业务数量及施工质量与去年同期相比有较大突破。施工技艺及工程管控能力得到了进一步提升，团队凝聚力增强。同时，由于今年加大了网络宣传力度，公司形象展示也跨上了更高的一个台阶，在建工程施工进度的全程追踪也得到了广大客户的一致好评，这对于提高施工质量、及时反馈施工动态具有极其重要的作用。设计方面的创新意识有所加强，敢于大胆尝试新的设计风格，运用前沿的设计理念创作出独具个性的作品。并同时指出设计与施工必须相辅相成，强调了团队协作的重要性。并提出了下半年具体的工作目标和重心。

工程总监在会议上指出，上半年开工工程数量较多，个别工程存在施工周期较长的现象，要求项目经理在下半年的工作中严格按照施工进度计划表来安排工作，严把质量关，加强各个工艺节点的管控，做好成本控制，努力提高项目部整体人员的综合素质，规范现场文明施工，杜绝一切安全隐患。

公司领导一致认为，公司下半年的工作重心仍是严抓工艺和设计，同时要完善公司规章制度，加强执行力建设，推进企业文化建设进程。要求公司各部门通力合作，积极有效地沟通，加强团队协作性建设，提高员工的归属感和集体荣誉感。

最后，公司董事长发表了题为“建设企业文化，打造优秀团队”的重要讲话。他指出，企业要做大做强，向更高的层次发展，要充分利用和发挥公司的资源效应。企业文化、企业理念是一个企业最重要的资源。企业文化就像人的神经一样，是一个企业的魂，是企业发展壮大的力量源泉和精神支柱。企业文化建设是个复杂、漫长、周密的系统工程，我们不仅要靠过硬的产品质量和周到的服务来实现，更需要我们企业在长期的经营活动中不断总结自我，提炼成艺成园装饰特有的企业文化。

董事长还强调，艺成园公司有着强大的独特的资源优势，有一大批优秀的项目经理和设计师，有一支精良的市场开拓和资审投标队伍，有一套完整的工程管理制度体系和风险评估体系，更有一支与公司共同成长、与企业同命运共呼吸的管理团队，相信艺成园的\'未来会越来越美好。

会议也深入分析了管理上存在的一些问题，查找影响公司发展及安全管理等方面的问题。这次总结会，坚定了员工对公司发展的信心，达到了回顾总结找差距、分析问题找原因、找出措施促提高、明确方向赶目标的目的，为公司下一步的工作打下了坚实的基础。

通过这次大会，公司全体员工明确了下半年度的工作任务，部门间的横向沟通协作将得到进一步加强，会议进一步鼓舞了员工的士气，员工代表相继发言，表示将再接再厉、精益求精，为公司广大客户提供更加优质的服务，共同开创艺成园公司更加辉煌的明天。

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！

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。20xx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。

在大家的共同努力下，咱们的xx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xx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！

一：

在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去上半年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在下半年有所改进。

回顾上半年，在各级领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。我的岗位是美术编辑，工作岗位在开发中心，可是我的工作范围并不局限于课件开发中的模版设计等工作，而是涉及到了目前我们学院的所有部门。涉及到展示，展览，印刷，屏幕展示等不同种类。有学院办公室组织举行的各种重大庆典、总结大会、涉外的参展活动的具体形象设计；有教务部门各季招生所需的招生简章、招贴、宣传单页，各类证书卡片、规章制度的编排，打印等；也有技术部负责的学院网站的整体形象规划，设计风格定型，具体设计以及不定期的改版更新工作；也有开发中心目前着手开发的各科课件的模板、栏目、各种题标，以及课件中的演示动画；还有大量的图片扫描处理等。所有的工作看似庞杂，大小轻重不一，但是都有一个共同的特点，那就是处处展现网络学院的对外形象，所以不得有丝毫的马虎大意，稍不细查，就有可能出现失误，直接影响到我们学院的对外整体形象，更会造成直接的经济损失。可以说凡是需要突出我们网络学院整体形象的地方，就需要美编参与工作。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料（包括文字的、图片的），接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐！充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求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。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。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，出色的履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。

二：

下半年到来终结之余，回顾上半年走过的所有，总结如下：

筛选客户：适合自己设计定位的业主才是建筑装饰设计师的准业主、才能发挥最大的设计潜能。做到这点很难，也许会饿肚子。在装饰公司工作的设计师也许会炒鱿鱼。十个成功案例也许就会因为一个牵强的单子一落千丈。对优质客户劣质客户二装、三装多装客户均要采用不同方式锁定。

量房细腻不可以马虎，房前后左右外环境，楼层，过道，户内墙面平整程度，地面，顶面平整程度，敲击是否有响声，阳台下水管径，卫生间下水管径，给水管走向下落尺寸，进户门的颜色，铝合金门窗的颜色，窗子尺寸和窗台高度，梁下落尺寸，梁大小、厨房散水是否有地漏、进户门朝向、光线视线情况，主电源箱所在位置，箱内电源分路情况，以及电线使用的大小、弱电源箱所在位置和分布，都要一一记录下来。在确定数据无误之后，还需要再滞留推敲一下，一般地：建筑上的尺寸是有规律的，常见的窗分为等这些规律数据，墙间距3300，4000，6000，20xx，2500。等等，丈量完毕后，再分析这些数据，一旦发现和常规不一致就要马上确定原因。同时，现场拍下照片。在绘制cad原始平面图的时候，对有cad不闭合的情况，一定要找到原因。使用红外线测量仪和卷尺同时交互测量，避免使用工具产生错误带来负面因素。

首次和业主沟通前，准备好一个记录夹对需要了解的内容列项，和业主沟通的时候眼观自己鼻尖，余光收留业主每一个细微的声色，最好使用录音笔。业主也许是多个，聆听是关键。在几分钟时间尽量判定对方的文化修养工作性质兴趣爱好，观察对方的习性和强弱点。确定有决定权的人物，对客户三次强调的言词立即笔录下来。交流的时间越多越好，忌讳谈论自己怎么怎么牛、怎么怎么上电视、怎么怎么上书、做了什么什么的大案等等。忌讳轻易告诉对方你的设计思想和方案。谈论生活，用百科知识探测对方的百科知识、谈论业主走过的生活历程、锁定对方生活层次预见发展空间。

思考不仅仅是思考设计方案，全方位的思考也是主案设计师的必须。接与不接是关键，确定接设计再思考设计方案。做出平面图后，分析房型瑕疵找出解决方案，类似把自己的大脑转化成一个电脑将整个房型放进脑海里建模、转换视角、思考每一个角落，脱离常人的二维思考走入设计师特有的三维思考方式，也许这种思考会导致你乘错车，走错路，睡不着觉。定位风格定位色系定位材质当你的思考落定后，你的疲惫旁人的责怪，都会化为烟云，带来的是一种无以言状的感受。写设计主题、设计思想、设计源、采用的手法、效果小样图、手绘样图、施工估算分配计划，也不能公式化。提交设计方案前、换位思考也必须预见业主要提出的问题，列出计划记录，运筹帷幄之中。当予业主交流时发现自己漏思考的问题马上记录下来。同时留意其他公司设计师的设计方案，表达时间不要超过50分钟。讲解时，鼠标晃动停留5秒，给业主一个思考的余地，同时观察客户的表情。在确定客户能接受你的设计和价格时，敲定设计方案签订设计合同收取设计定金。临门一脚。

签订合同不是万事大吉，细化工作深入力度一定要到位，cad施工图除了标准之外还要做到四度深化，效果表现图要有震撼力，也许你不是vr的表现高手，但是能做到业主惊讶地说：“这是我的家？”你就成功一半了。3d，ps，ls，vr不是用来忽悠视角骗单的工具。拿人钱财替人消灾，这是古话。有钱人没钱人都是人、都是百姓，买一套房子很不容易。千万别容许自己一时疏忽导致客户骂你一辈子。和你签订合约就是信任，这种信任就是你的责任。学会几个设计软件不是很难、难的是做人，为了签单、为了公司、为了老板的命令，都不是别人的错，错的是你的人品。

设计定稿的同时还要考虑其它配属施工，地暖，空调，监控，通风系统，采光，软配饰接口都要有预见。预见性是设计师能力拔高界限。包括了施工预见材料预见人为预见等，其实就是在没有完全展示设计成果前预先防范的措施准备方案。它们来自不同的角度不同的时间和不同的施工人群。空闲时间调出量房时的现场照片和交流录音，反复思考，思考什么呢？思考设计方案实施的漏洞在哪里？设计无限，没有最好的设计力求完美并不是错误的。

施工合同签订前、材质和施工工艺的思考以及细化工作常常被设计师遗忘，也许这不是遗忘而是其他种种因素造成，但是，这恰恰断送了很多可以成长为主案设计师前途的优秀设计师胚子们的祸根。从木艺工程，粘贴工程，油漆工程，焊接工艺多种交互施工工艺，纸上谈兵闭门造车都是设计延伸的中断，了解各种材料的性能、操作流程、只要看一遍使用说明足矣，动手制作才是迈进主案设计师大门的必修课程。国家法定施工规范是保护自己的唯一武器，所以，在寻找施工工艺流程中还要确定施工规范，切忌天马行空，调整多维设计思想唯一施工规范形成万佛归宗的习性，才能铸就成熟的主案设计高手。

施工过程中多走施工现场复查前期设计，记录施工过程，调整总结是一个主案设计师确定自身水准的唯一。但是、看，并不是去看作业人员怎么施工，而是看作业人员的工具和作业后下一道工序即将遗留的隐患，并及时校正解决。整理该案例设计和生产全过程的文字资料澄淀设计业绩的积累。放眼设计界不是出示效果图就是出示实景照片，主案设计师出示的是自己一一设计过的案例展示，每一个案例前期的设计资料生产期的实景照完工后的竣工照。一个设计一个故事，一个设计一本书。那一本本的书才是主案设计师的真正的纯金职业牌。

每逢节假日，去看看过去的设计实景，听听使用者的建议，记录曾经的错误校正未来的不足，那张张客户的笑脸、那句句真诚的话语，才是真正主案设计师无价的主案。三：

20xx年过去了一半儿，在这半年的工作和生活中，到底应如何做一个自我评价和自我总结呢？这个问题有一定的难度。自己评价自己，自己总结自己，必须力求客观，避免成一家之言，要全面、立体地解剖自己。看清优势，寻找问题，借总结之机，欲上层楼。故此，回首半年来的履迹，罗列如下：

首先，在日常设计工作中的思想有问题。由于在平时工作中，受不纯正目的驱使，干工作的性质也就发生了变化。一旦没有得到荣誉或赞誉，就有情绪，消极怠工，使自己受缚于功利之中，难以解脱，万分苦恼。某夜，月明星稀，豁然开朗。人的一生固然希望自己多姿多彩，光芒四射。然而，淡泊名利，只求永恒光辉，遥挂天边的群星却更是绚丽。天边的北极星虽然没有月亮般地娇美，但却鲜明地向人们指点方向，不求任何回报。顿时，我为自己如此丑陋的人性感到羞愧，对那些生性淡泊的朋友和同事，油然而生一股敬佩之意。干工作如果以虚荣为动力，即使取得了辉煌的成就，也犹如粪土，不堪入目。幸好，我已开始纠正自己了。

其次，我在设计工作中形式主义的作风严重，花大量的时间，而做无用的\'事。不求实际结果怎么样，只向别人证明我干了。这种不求实际的工作做法是很不可取的。邓小平同志说：“‘实事求是’是马克思主义的精髓。”也就是说，一切要以遵循客观实际为原则，不能陷入形式主义，教条主义的怪圈。就连恩格斯也说过：“马克思主义不是教条，而是方法。”制订的工作原则，都必须结合实际情况加以应用，这样才能取得良好的效果。

第三，在设计工作中存在创新方法的问题。世界上任何事物都有其规律性，必须要认清事物发展的规律，才能掌握工作方法。在设计创新工作中，我也想干好，可因为性格原因，总是不得要领。如果别人告诉我1+2=3，下次要再问我这个问题，我也许可以答出来。可要是问我2+1等于几的话，我也许就百思不得其解了。有个楚国人，他家的桌子腿坏了，妻子让他去树林里砍根合适的树杈，来做桌子腿。那个人背着斧子在树林里转了大半天，最后灰溜溜地回来了。妻子问他：“你砍的树杈呢？”他丧气地说；“我在树林里转了大半天，没有象桌子腿那样向下长的树杈。”

也许我们会笑那个楚国人，可我们在日常设计创新生活中，不也常犯和那个楚国人同样愚蠢的错误吗？一方面，在实际设计创新工作中，要培养敏锐的洞察力，对世界万物给予持久的注视，培养强烈的好奇心。威廉·莎士比亚说：“天地间未知事物之多，远超出我们的哲思冥想。”亚历山大·贝尔将其新发明物——电话，热情洋溢地向马克·吐温说明，并邀请他参与投资。马克·吐温说：“用一跟电线和几里外的朋友说话，这未免太不可思议了吧。我或许是个傻瓜，但绝不是大傻瓜。”马克·吐温用他的笔为他赚了数百万美元。然而，他却失去了他一生中最大的一次机会。这是作为一个创意工作者，必须具体的工作态度。另一方面，在理论上也要不断地学习。世界万物是不断变化发展的，世界是运动的，静止只是相对的。所以，我们必须用变化发展的眼光看问题。任何事物，理论都具有时空性。比如，封建思想在两千五百年前是进步的，促进了社会的进步和时代的发展，对人类社会起到了积极的作用。可两千五百年后，封建思想就落伍了，阻碍了社会的进步和时代的发展，对人类社会起了消极的作用。因此，不断的学习，才能避免被扔进历史的垃圾堆。这是作为一个创意工作者工作灵魂。

另外，在平时的设计创新生活中，应注意谦虚，防止骄傲自满。元末，谋士朱升向朱元璋提出了“高筑墙，广积粮，缓称王”的战略，从而使朱元璋一匡天下，建立了近三百年的明王朝。那么，我们在平时的创新学习中也应当如此，应多注意丰富自己的创新知识，而不是向别人显示自己的才华。唐代政治家，文学家魏征曾说过：“求木之长者，必固其根本；欲流之远者，必浚其泉源；思国之安者，必积其德义。”古希腊著名哲学家苏格拉底也说过：“我只知道一件事，那就是我什么都不知道。”伟大的哲人尚且如此，我想我们就更应多读些书来丰富自己。读书是一种文化底蕴的培养，他能使人类的尊严感，同情心，怜悯心，互助精神，牺牲精神等人类一切美好的品格复活起来。当我们翻开第一页书时，我想我们的人生才真正从这里开始。

一、收获

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。

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。

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