# 橱柜门店财务工作总结（精选7篇）

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-04-03

*小编为大家整理了橱柜门店财务工作总结（精选7篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了橱柜门店财务工作总结（精选7篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

橱柜门店财务工作总结(精选7篇)由整理。

**第1篇：橱柜门店财务工作总结**

--- 区)，预

约设计师，便于安排客户也不会漏掉客户。

2、客户档案：签订合同后没位客户一个档案袋(设计图纸，合同)。产品安装完

毕后，客户档案转到售后部，由售后部统一存放，方便回访，更好地服务客户。老客户又会因为这些带新客户。

3、周会:之前是每周一导购会议，每周二设计师安装会议。从8月1日起，所有人

都在周二开周会因为周一是上周工作的延续比较忙，工作比较多。周会总结上周工作，把所有人遇到的问题说出来讨论解决;查漏补缺，有不足立马改进;奖励一周开3单以上导购进行现金奖励当场兑现;激励员工。

4、回访：由老板亲自做的回访，上门访问已经安装好的客户，听取客户的意见，

建立良好的关系，考核员工做工作

2 ---

C：主要负责所有店面人员的考勤、店面的卫生、样品的摆放 A、B、C为老板的得力助手。

五、导购知识

没有固定的导购培训知识手册，没有导购行为、着装要求。一般都是给些店面的产品手册、单页自己学习，不会自己问。唯一见到的一本比较正规的手册就一本复印的，里面的内容包括：板材的介绍、功能的介绍、产品优点介绍、东方邦太常规五金配件的介绍话术、10大卖点(主要介绍每个部位都叫什么名字)、与客户4个互动摸看闻试、小样快对比介绍话术。

六、日常汇报

没有规定的汇报表单，每天直接由店长把订单量金额用微信的方式发送到老板手机上。

汇报人：XXX

X年X月X日星期X

篇2：橱柜销售年终总结

202\_橱柜销售业务员工作总结

4 --- 情况等简要的个人

工作总结如下：

首先，我要说的是：我对我们公司发展是很有信心的，前景应该是美好的。公司给我们

提供在工作环境和工作条件都比较不错，尤其是公司领导对我们都非常的关心和照顾。我不

能说我能给公司能创造多大多大效益，我只能说我会尽我最大努力来回报公司的。我来公司

也没多久，也没有什麽太多的感慨。希望在新的一年里，我能跟公司共同发展，共同进步。 其

次，本人还有一些不成熟的建议看法，希望公司领导能看一下。

一.希望公司在新的一年里能多多支持我们销售，多多研究新的东西我们会用心去多多推

广，让我们的公司实力更加庞大。二，希望公司能有一份好的工作流程，我认为公司的发展是与整个公司的员工

6 ---

柜销售实践报告寒假橱柜销售实践报告利用假期时间，我决定打份工锻炼一下自己。经朋友介绍，我来到了位于灯具市场的xx

橱柜，成为一名临时导购员。将近十天天的社会实践里，和许多的人有过接触，从和他们的

接触和交往中，我看到了好多的东西。 记得第一天上班,出于对初次工作的羞涩,总觉得无所适从,当看到其他的同事忙得不亦

乐乎，向来店里咨询的人们热情介绍各种橱柜材料的利弊,自己却帮不上什么忙,真的恨不得

找个地洞钻进去。虽然，心中无数次给自己打气说,有什么好怕的呢,但自己始终放不开,只好

在一旁默默的看着他们在职场上的表现。当自己站在销售这个岗位上,才亲身体会到工作的艰

辛，自己的确需要好好历练一番。庆幸的是，有不少人或多或少给予我帮

8 ---

要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高

服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。 第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次

的消费者提供不同的商品。例如，在橱柜店中，推出了一款diy的概念橱柜，即消费者diy

设计自己的橱柜，这一概念商品受到挺多年轻人的追捧。第三，诚信是成功的根本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒

闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲

就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。 第四，付出才有收获。这对于经商当然是

10 --- 了这样的锻炼空间,谢谢这段时间给予我照顾和帮助的人们,

真的很感谢!篇3：橱柜设计师工作总结橱柜设计师工作总结

范文一

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，20xx年11月19日，我到基

鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总

结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之

前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”

开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各

个品牌大同小异，设计百变不离其

12 --- 年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比

较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目

标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。

我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。 20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏

损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年保证不犯同样的

错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。 首先，我的定位是橱柜设计师，因为原先就一直在这个职位上工作，刚来到基鸿，还是

想在本职工作做到成熟，再去涉及到别的领域。20xx年我应该注意到以下几点：

14 --- 根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何

一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台

面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了

解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既

然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力，20xx年我会各方面攻破，扩大

自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法

付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，

16 --- 事的工作，争取新的一年创造新的突破。

范文二

20xx年是变革的一年，集团明确了事业部发展战略，根据组织安排由工程部转入\*事业

部担任空间设计师。在13年这段时光里，有得有失，“失去”是当前阶段能力不够导致，或

者是自身内在升华的要求，“得到”是成长的必然。所幸的是有那么多朋友不离不弃，领导的

关怀备至，正是我蓄势待发的源泉。13年已成过往，对这年的工作的总结是拉开14年新篇

章的序曲。以下是对全年的工作总结：

1.掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、

品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境

18 --- 理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清

晰的认识。

二、“优四跟五”，协助处理好\*新旧形象各阶段工作任务

1.“新环境，新要求。”树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工

作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业

通讯通道。其次根据市场反馈对\*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列

空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制

图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化\*

四代形象推广工作的通知”发送相

20 --- 设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能

力。

三、组织相关工程会议，协调系统内部资源

为更好开展\*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

1.\*男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实\*男鞋推广流程。会议达成

完善si形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

2.\*与虎门道具部工作交流会议：第一，对\*事业部与虎门道具部现阶段工作合作进行了

分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证;第二，对20xx年以往投诉分析表

明道具部在管理和监督上有了新的提升;第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四，

对\*五代新形象推广工作合作意见

22 --- 阶

段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4.发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。 引导人只是某些方面超前，充分认识到这点才能不断进步，发扬“学、帮、带”的同时

也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

工作上的不足

回想20xx年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。第一性格上不温不火，遇

事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。正所谓态度决定结果，今后的工作

中树立正确的责任感与时间观是要努力的方向;第二工作方法上缺乏全局观念，计划性不强，

做事之前欠缺思考，错误容易出现反复，导致效率无法提升。应加强计划与统筹能力的锻炼，

24 ---

赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，

善于学习与总结。2.合作赢得辉煌。严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，

大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责

任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物

流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

3.审时度势，善于解决问题。不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内

部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求

保持冷静的头脑和清晰的思路，找

26 --- 要的“买点”)。很

容易就让顾客感觉到你在给他做“营销”，所表现的“意图”太明显。 ⑸、不了解、不知道、不接受现在市场的格局变化，不明白现在的柏林世家产品是卖给

谁的?柏林世家应该怎么样去销售?柏林世家于市场竞争对手之间的比较，优势到底在那

里? 如何作好柏林世家营销

●问题：先了解什么是营销?营销可以理解为是一种“包装”，决非大家认为的“吹牛”，同时也是一种人与人交流谈

篇3：202\_年橱柜设计师工作总结和计划

202\_工作总结及202\_工作计划

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，202\_年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

28 --- 动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

202\_接近尾声就意味着202\_年的开始，无论202\_年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年保证不犯同样

的错误。基鸿的202\_年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

首先，我的定位是橱柜设计师，因为原先就一直在这个职位上工作，刚来

30 --- 巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台

面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既

然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力，202\_年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什

32 ----

33

**第2篇：橱柜门店总经理工作职责**

店长职责

蒙太奇橱柜所属各连锁门店的店总, 是蒙太奇零售终端经营与管理活动的核心人物.作为门店经营的第一责任人, 要对门店的经营业绩、运营质量负全部责任。 店总必须全面执行公司的规章制度、贯彻落实公司的营运规则, 执行和完成上级下达的各项指标和任务, 创造优异的销售业绩, 同时为顾客提供良好的服务, 树立和维护公司的整体形象，提高门店的竞争力，做到公司品牌价值当地最大化.在经营和管理方面, 店总必须从严要求、身体力行，领导和布置门店各部门的日常工作, 最大限度地激发员工的积极性和创造力，让每一位员工关注销售，关注顾客,并在欧诺橱柜门店迅速成长、尽心工作, 快乐工作.

一个合格店总的日常职责主要包括:

一、进行目标管理

1.根据销售计划，将计划分时段、按人员进行分解并下达

2.随时跟踪计划完成情况，根据市场情况及时调整销售策略争取超额完成

3.考核并分析每一阶段的指标完成情况

从大目标来考核：

 销售最大化

 利润(率)最大化

 费用最小化

 品牌价值当地最大化

从小目标来考核：

 客户投诉为零

 员工满意度

 无负面事件

 安全无重大事故

 无职业操守错误

为实现以上目标，必须

 严格预算、严格执行

 天天核算、全员核算

 天天环比、全员参与

 全部动员、全员销售

二、加强门店团队建设

1.对员工进行企业制度、文化理念培训的同时，在门店内营造符合公司宗旨的

工作氛围，以提高员工对公司的认可度

2.加强内训，通过各种途径的培训不断提高门店员工的服务意识、销售技能，

在日常工作中体现公司的理念，全面提高员工的综合素质

3.加强对员工的考核，力求做到合适的人在合适的岗位上，合适的岗位上有合

适的人。挖掘每位员工的潜能，达到最佳人均效率。

4.控制人员相对合理流动，包括内部流动及外部流动，切实做好员工队伍的稳

定工作

5.充分把握员工心态，做好员工的思想工作，进一步激发潜能。

为了履行好这一职责，必须：

 充分利用各级人员，关心一线、服务一线、满足一线

 要求全员销售意识做到如狼似虎

 要求全员销售业绩争当冠军

三、制定各时段的市场推广计划

1.加强市场调查及各类信息的收集，深入了解当地同行业的竞争氛围，分析顾

客需求，掌握市场动态及最近的销售增长点，及时上报公司营销中心，以制定竞争对策和营销策略，适时开展促销活动。

2.加强各种形式的形象宣传，不断提高门店在当地的知名度、美誉度

3.了解并利用当地最佳媒体，提出合理化建议并迅速传播推广公司品牌

4.针对当地重点小区，有侧重点的进行社区推广业务的开展，根据具体情况全

力开展其他对外业务如：装饰公司、异业联盟、同业联盟、以及工程等。

5.结合当地市场行情，因地制宜的制造事件营销。

四、确保门店日常营运工作的正常进行

1.保持门店内外的店容店貌，商品陈列整齐美观，创造热情、礼貌、整洁、舒

适的购物环境;

2.营业前，应检查营业场地安全、卫生等情况，巡视门店、检查劳动纪律，保

证正常开门营业;

3.营业中，应按销售活动情况，尤其是节假日和销售黄金季节，抓好销售动态

管理，把握时机，积极组织开展促销活动，努力扩大销售;销售高峰期，提高销售成交率和成交效率;

做好市场调研分析，及时调整销售策略，保障销售顺利实现;

销售淡季或低谷时，应抓好门店的基础管理、员工的培训和用户的回访工作;

4.营业结束后，应及时结算销售货款，当天销售款必须当天内交银行，银行下

班或节假日要指定专人妥善保管，如发现收银溢缺应及时核实、登记、及时处理。检查安全防范、清洁门店;

5.检查物流配送、售后安装服务工作是否正常运转，是否按规范及时服务;

6.检查顾客投诉是否得到及时满意的解决，进行客户电话或上门回访;

7.对促销活动进行评估，上报公司营销中心进行总结与改善。

**第3篇：门店工作总结门店工作总结**

门店工作总结4篇门店工作总结

本文目录门店工作总结门店会计上半年工作总结门店年工作总结暨年工作思路1月门店销售人员销售工作总结范文

xx年上半年,本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下,配合营业室各位主任，认真执行营业室以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作的这一工作主线，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止xx年上半年营业室储蓄存款达13417万元，比年初新增4702万元，新增代发工资户4653户。尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在xx年上半年的工作情况总结汇报

1、加快思想观念的转变

经过200\*年的岗位调整，我本人被聘任为8级执行会计师,在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入xx年上半年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次经营分析会议的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情,同时也拓宽了我本人的工作思路。求生存压力变成了动力.在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题,不断加大工作力度,在充分挖掘各方面潜力的基础上,针对实际情况，站在快速发展的高度上,我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距,在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案,切实遵循行党总支确立的大发展、大市场、大营销的工作思路,在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来兖投资商找突破点,巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的小锅饭小平均，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了新客户以服务吸引，老客户用感情稳固这一经验，3月份一个200\*年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

xx年上半年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率.在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了三个服务。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着客户就是上帝的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

4、做好新业务学习和营销工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品,同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、callcenter系统、贷记卡业务、vip客户等新业务进行了多次授课。

【门店会计上半年工作总结】门店工作总结(2) | 返回目录xx年上半年,本人在党总支、分管行长、会计主管的关心指导下,配合营业室各位主任，认真执行营业室以会计基础工作规范化管理为中心，以提高会计核算质量，防范金融风险为重点，扎扎实实地开展工作的这一工作主线，经过营业室全体人员的精诚合作和自身的不懈的努力，营业室各方面的工作都有了不同程度的提高，我自身也得到了更好的锻炼。截止xx年上半年营业室储蓄存款达13417万元，比年初新增4702万元，新增代发工资户4653户。尤其是今年1月份储蓄专柜存款突破了亿元大关，新创储蓄专柜历史最高。现将我本人在xx年上半年的工作情况总结汇报

1、加快思想观念的转变

经过200\*年的岗位调整，我本人被聘任为8级执行会计师,在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入xx年上半年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次经营分析会议的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情,同时也拓宽了我本人的工作思路。求生存压力变成了动力.在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题,不断加大工作力度,在充分挖掘各方面潜力的基础上,针对实际情况，站在快速发展的高度上,我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距,在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案,切实遵循行党总支确立的大发展、大市场、大营销的工作思路,在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来兖投资商找突破点,巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的小锅饭小平均，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了新客户以服务吸引，老客户用感情稳固这一经验，3月份一个200\*年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率。

xx年上半年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率.在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。 3、努力提高自身服务和业务素质。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了三个服务。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着客户就是上帝的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。 4、做好新业务学习和营销工作

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短的时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品,同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行、callcenter系统、贷记卡业务、vip客户等新业务进行了多次授课。

【门店年工作总结暨年工作思路】门店工作总结(3) | 返回目录门店xx年工作总结暨xx年工作思路

xx年是我店极不平凡的一年。面对店面租赁到期的重大挑战，我们审时度势，全体员工克服困难，顶住压力，自寻出路，迁出了有着xx年根基的广陵路，为门店的未来打开了新局面，翻开了新篇章。 xx年，门店实现销售总额\*\*\*万元，毛利总额\*\*万元，提成总额\*\*万元。普通员工年平均月工资\*\*\*\*元(不含工龄工资和保险补贴)，处于去年公司员工平均工资水平线偏上。虽然销售总额同比总体下降，但我们也欣喜的看到，从6月份乔迁开业至年底，门店也还是出现了每月逐步平稳的增长，且增长后劲十足，增长苗头喜人。

xx年，加强员工对企业文化的认识与学习。我们认识到企业文化对员工的影响更深刻、更久远。发挥企业文化引导员工、教育员工、团结员工的功能，增强员工的凝聚力和创造力。加强员工职业道德规范建设，在门店树立员工认同企业文化的共同理想和信念，引导员工更多的参与公益性慈善事业。明确团队理念：帮助团队中每一个成员的进步，是我们团队中每一个成员的责任和义务。

xx年，弘扬求真务实的传统，继承厚往薄来的传承。在扎根门店基层工作中，我深刻的领会到务实才能发现现实中存在的问题，也只有务实，才能解决现实中存在的问题。对于门店电脑销售程序中存在的缺陷，发现矛盾，提出问题，并针对性的提出解决方案，使销售程序得到了进一步的完善和功能的扩展，提高了门店的科技化和信息化管理水平。

xx年，针对乔迁开业后客流偏低的问题。门店积极响应企划部的每次促销活动，在门店管理部的领导下，门店开展了月月有活动的促销宣传，积极分发活动宣传单，耐心向顾客解释活动内容、促销商品、特惠商品以及赠品的宣传。通过有效的宣传扩大了门店在附近居民区的影响力，拉近了与附近老百姓的距离。由于每次活动的宣传到位，门店搬迁后的客流问题得到有效解决，并逐月上升，其他问题如价格、服务、环境、特色等问题也都有序的在经营中逐步解决。

xx年，发展会员队伍建设。以巩固老会员，发展新会员，带动非会员为思路。在搬迁开业后的半年时间内新发放会员卡306张，继续扩大会员覆盖面和分布面。以老会员的忠诚度为基础，引导发展众多的新会员，并带动更多的非会员加入到门店的顾客群中来，壮大门店的会员队伍。通过建立会员档案，凝聚了会员队伍，提升了会员卡人气，进一步赢得会员的认可和支持。 xx年工作思路

xx年，我们面临的任务还十分艰巨。实现门店的销售增长、毛利增长和提成增长以及盈利能力的提升我们还要付出很大的努力。对此，我们要进一步增强员工忧患意识、责任意识和创新意识，认真加以引导、解决、落实。

xx年，必须坚持解放思想、勇于创新。在解放思想中统一员工思想，在开阔眼界中拓宽员工销售思路，在创新进取中突破销售瓶颈，以思想大解放，观念大转变，推动销售大进步。

xx年，必须坚持科学发展、跨越发展。立足门店实际，大力推动公司自有品牌的宣传与销售，转变员工的销售思维，改变顾客的消费习惯，开创门店盈利能力的新局面。

xx年，必须坚持店长带动、员工跟进，抢抓全县药店医保定点的新机遇，千方百计争取医保，优化服务，发展会员，增强门店可持续发展的后劲与活力。

xx年，必须坚持把稳定和提高门店的销售作为一切工作的出发点和落脚点，把保障和提高员工的收入作为一切工作的重中之重，做到门店的发展是为了提高员工的收入，员工收入的提高是依靠门店的发展，门店发展的成果能让员工获得利益。

xx年，必须坚持加强和创新门店管理，建立健全员工诉求表达机制，决不去掩盖员工的任何情绪和矛盾，高度重视员工诉求落实解决工作，深入开展员工矛盾纠纷排查、化解工作，维护员工合法权益，不回避矛盾，不掩盖问题，以创造和谐稳定的工作环境为己任。把保证销售增长和促进销售增长作为自己的首要职责，把提高员工收入和门店盈利能力作为自己的中心任务。对顾客：提供优质的产品和专业的服务;对员工：打造实现自我价值体现的平台;对公司：创造合理的最大的利益回报。

【1月门店销售人员销售工作总结范文】门店工作总结(4) | 返回目录

各位领导、各位同事：

大家好!

我于去年12月入职公司，到2月24日试用期已满，现就试用期间的情况述职如下，请予评议，并提出意见和建议!

一、过去工作的回顾

我于xx年12月23日被公司录用，并于12月24日正式上岗。能被公司录用我感到很荣幸!对我来说，即是个机遇，也是个挑战!我是销售“科班”出身，在大学里所学的专业是“市场营销”，进入公司从事一线销售，正好给我提供了一个展示所学的平台。但另一方面作为应届大学毕业生来说，以前在学校接受的都是理论知识，怎样将理论更好的和实践结合，对自己也是一个挑战，这在另一个侧面也是全面提高自身的过程。

因此，从进入公司一开始，在“苹果”产品没上货这段时间，在门店一线我积极的向主任及其他同事等学习销售各个环节的流程及相关业务知识。期间参加了“总部”的“苹果销售顾问”面试与考试，“分部”的“业务培训”和“新员工培训”，进一步提高了自身的产品知识和业务能力，也对公司有了更深更全面的了解，尤其是公司的“企业文化”。公司那种“追求卓越、要做第一”的“闯”精神给了我在工作和生活中以很大鼓劲和鞭策，很给力!

入职以来，在门店同事的配合和帮助下，苹果销售从零起步逐步成长起来，在分部考核中取得了靠前的销售成绩：

xx年1-2月苹果销售统计

1.3—9日

1.10—16日 1.17—23日 1.24—30日 1.31—2.6日 2.7—13日 ipad 3988 5588 34304 44680 12764 3988 ipod 3596 8390 配件 776 98 98 98 98

合计(元) 4754 5588 37998 53168 12862 4086 周环比 17.6% 558.8% 399.2% —75.8% —68.2%

以上成绩的取得离不开“分部”“门店”领导的重视与鼓励。 二、试用期的感受与优劣势分析 1.感受

试用期这两个月，经历了“圣诞”“元旦”和“春节”两大销售旺季，自己的业务知识及销售技巧由不懂到逐渐熟练。节后的销售淡季虽说平淡，也有许多细小的工作要做，如产品安全等。同时，怎样在淡季实现一个较好的销售，也是要提升的一个方面。

2.优势分析

自己所学的专业是“市场营销”，属“科班”出身，并且在大学期间担任“学生干部”，与人沟通这方面较擅长些，并且也喜欢社交活动。

3.劣势分析

对电脑的技术知识掌握的不是很熟练，销售技巧方面也还有许多要改进和提高的地方。

三、转正后的工作计划

“国美”，在我刚走出校园的起步阶段给我提供了一个展现所学的平台。门店一线销售是一个冲锋陷阵的前沿，我愿尽自己所能为公司的发展尽自己的绵薄之力，同时提高自己。

为此，我将从以下方面提高自身：

1.进一步提升自己的专业知识，多向他人学习

2.改进工作方法，加强自身的职业修养

3.加强与“门店”及“分部”其他同事的交流与配合，达成“分部”“门店”的任务

4.不断学习为自己充电，以最好的服务赢得和留住顾客，提高顾客的满意度和忠诚度

刚起步，自己明显感觉到许多方面需要提高，会多向其他同事们学习，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”!

【相关推荐：】

202\_年快餐厅门店月工作总结

202\_年门店销售人员个人总结范文 门店销售人员的个人工作总结 新华书店门店工作的自我总结 门店销售工作总结 门店销售实习总结

**第4篇：橱柜设计师工作总结**

橱柜设计师工作总结

篇1：XX年橱柜设计师工作总结和计划

XX工作总结及XX工作计划

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，XX年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动开始后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

XX接近尾声就意味着XX年的开始，无论XX年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年保证不犯同样

的错误。基鸿的XX年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

首先，我的定位是橱柜设计师，因为原先就一直在这个职位上工作，刚来到基鸿，还是想在本职工作做到成熟，再去涉及到别的领域。XX年我应该注意到以下几点：

1、熟练掌握202\_，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基

鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升CAD制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设

计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台

面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既

然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力，XX年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不

是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以XX年，不只是小区业务要走出店面，设计师

也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的

别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

XX年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。 刘梦雪

XX年12月30日

篇2：优秀橱柜设计师工作总结范文

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动开始后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。20xx接近

尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。首先，我的定位是橱柜设计师，因为原先就一直在这个职位上工作，刚来到基鸿，还是想在本职工作做到成熟，再去涉及到别的领域。20xx年我应该注意到以下几点：1、熟练掌握202\_，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升CAD制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力，20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

篇3：橱柜设计师工作总结

橱柜设计师工作总结

【范文一】

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动开始后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

首先，我的定位是橱柜设计师，因为原先就一直在这个职位上工作，刚来到基鸿，还是想在本职工作做到成熟，再去涉及到别的领域。20xx年我应该注意到以下几点：

1、熟练掌握202\_，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升CAD制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，

尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档

次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力，20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

【范文二】

20xx年是变革的一年，集团明确了事业部发展战略，根据组织安排由工程部转入\*事业部担任空间设计师。在13年这段时光里，有得有失，“失去”是当前阶段能力不够导致，或者是自身内在升华的要求，“得到”是成长的必然。所幸的是有那么多朋友不离不弃，领导的关怀备至，正是我蓄势待发的源泉。13年已成过往，对这年的工作的总结是拉开14年新篇章的序曲。以下是对全年的工作总结：

一、对集团多个品牌的掌握，提升综合设计能力

1.掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，

这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了xxx的品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审核，20家\*橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

2.掌握综合店设计技巧，提升综合设计能力与创新能力。

参与集团总部与全国各地区关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20xx年综合店发展战略和工作流程。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

二、“优四跟五”，协助处理好\*新旧形象各阶段工作任务

1.“新环境，新要求。”树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业通讯通道。其次根据市场反馈对\*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化\*四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资讯。通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2.参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

\*五代形象由设计公司负责设计，部门根据设计流程提供相关协助及跟进，主要工作情况：

第一、根据设计进度统筹安排，协助上级完成“\*五代新形象开发项目责任表”;第二、协助上级完成“\*五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研;

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开;

第四、协助设计方完成设计提案，提供相关资料;

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统SI设计明细表”，明确设计项目内容。通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

三、组织相关工程会议，协调系统内部资源

为更好开展\*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

1.\*男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实\*男鞋推广流程。会议达成完善SI形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

2.\*与虎门道具部工作交流会议：第一，对\*事业部与虎门道具部现阶段工作合作进行了分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证;第二，对20xx年以往投诉分析表明道具部在管理和监督上有了新的提升;第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四，对\*五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

四、换位思考，当好引路人

如何带好新员工是组织交给的责任与信任，也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

1.制定新员工入司指引工作计划表，有计划、有目标完成工作安排;

根据实际情况分月制定计划表，按照岗位具体需求引导新人，提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2.树立新员工企业认同感，尊重企业文化，融入团队生活;

新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提，通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3.针对新员工本岗技能的不足，有方向的提供指导，完善专(转载于: m校 园生活 :橱柜设计师工作总结)业技能;

根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的深入了解，结合实际工作需求，制定分阶段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4.发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。

引导人只是某些方面超前，充分认识到这点才能不断进步，发扬“学、帮、带”的同时也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

工作上的不足

回想20xx年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。第一性格上不温不火，遇事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。正所谓态度决定结果，今后的工作中树立正确的责任感与时间观是要努力的方向;第二工作方法上缺乏全局观念，计划性不强，做事之前欠缺思考，错误容易出现反复，导致效率无法提升。应加强计划与统筹能力的锻炼，培养遇事冷静思考和解决突发问题的能力，培养系统思考问题和逻辑分析能力。掌握审时度势，培养判断

力与决策力;第三创新思维不足，知识陈旧单一，应增加相关专业知识学习积累。

20xx年工作计划

14年是一个沉甸甸的年份，太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作，顺应集团、部门、个人发展，不断加强学习，拓宽眼界，提高职业道德修养和专业技术技能，做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足，提升自身高度。

一、理清思路，加强自身能力锻炼

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现，在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

1.工作态度决定高度。

端正工作态度，遵守公司、部门各项规章制度与纪律，贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，善于学习与总结。2.合作赢得辉煌。

严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

3.审时度势，善于解决问题。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小，先解

**第5篇：橱柜设计师工作总结**

橱柜设计师工作总结

【范文一】

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动开始后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

首先，我的定位是橱柜设计师，因为原先就一直在这个职位上工作，刚来到基鸿，还是想在本职工作做到成熟，再去涉及到别的领域。20xx年我应该注意到以下几点：

1、熟练掌握202\_，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升CAD制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力，20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

【范文二】

20xx年是变革的一年，集团明确了事业部发展战略，根据组织安排由工程部转入\*事业部担任空间设计师。在13年这段时光里，有得有失，“失去”是当前阶段能力不够导致，或者是自身内在升华的要求，“得到”是成长的必然。所幸的是有那么多朋友不离不弃，领导的关怀备至，正是我蓄势待发的源泉。13年已成过往，对这年的工作的总结是拉开14年新篇章的序曲。以下是对全年的工作总结：

一、对集团多个品牌的掌握，提升综合设计能力

1.掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了xxx的品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审核，20家\*橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

2.掌握综合店设计技巧，提升综合设计能力与创新能力。

参与集团总部与全国各地区关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20xx年综合店发展战略和工作流程。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

二、“优四跟五”，协助处理好\*新旧形象各阶段工作任务

1.“新环境，新要求。”树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业通讯通道。其次根据市场反馈对\*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化\*四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资讯。通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2.参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

\*五代形象由设计公司负责设计，部门根据设计流程提供相关协助及跟进，主要工作情况：

第一、根据设计进度统筹安排，协助上级完成“\*五代新形象开发项目责任表”;

第二、协助上级完成“\*五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研;

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开;

第四、协助设计方完成设计提案，提供相关资料;

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统SI设计明细表”，明确设计项目内容。通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

三、组织相关工程会议，协调系统内部资源

为更好开展\*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

1.\*男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实\*男鞋推广流程。会议达成完善SI形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

2.\*与虎门道具部工作交流会议：第一，对\*事业部与虎门道具部现阶段工作合作进行了分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证;第二，对20xx年以往投诉分析表明道具部在管理和监督上有了新的提升;第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四，对\*五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

四、换位思考，当好引路人

如何带好新员工是组织交给的责任与信任，也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

1.制定新员工入司指引工作计划表，有计划、有目标完成工作安排;

根据实际情况分月制定计划表，按照岗位具体需求引导新人，提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2.树立新员工企业认同感，尊重企业文化，融入团队生活;

新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提，通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3.针对新员工本岗技能的不足，有方向的提供指导，完善专业技能;

根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的深入了解，结合实际工作需求，制定分阶段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4.发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。

引导人只是某些方面超前，充分认识到这点才能不断进步，发扬“学、帮、带”的同时也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

工作上的不足

回想20xx年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。第一性格上不温不火，遇事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。正所谓态度决定结果，今后的工作中树立正确的责任感与时间观是要努力的方向;第二工作方法上缺乏全局观念，计划性不强，做事之前欠缺思考，错误容易出现反复，导致效率无法提升。应加强计划与统筹能力的锻炼，培养遇事冷静思考和解决突发问题的能力，培养系统思考问题和逻辑分析能力。掌握审时度势，培养判断力与决策力;第三创新思维不足，知识陈旧单一，应增加相关专业知识学习积累。

20xx年工作计划

14年是一个沉甸甸的年份，太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作，顺应集团、部门、个人发展，不断加强学习，拓宽眼界，提高职业道德修养和专业技术技能，做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足，提升自身高度。

一、理清思路，加强自身能力锻炼

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现，在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

1.工作态度决定高度。

端正工作态度，遵守公司、部门各项规章制度与纪律，贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，善于学习与总结。2.合作赢得辉煌。

严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

3.审时度势，善于解决问题。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小，先解决急需要解决的问题保证结果良好性，再解决难度较小的问题达到结果最佳性，最终对相似问题能找到规律加以解决。审时度势，培养善于解决问题的方法与能力。

二、敢于提升“领导意识”，承上启下只有明白领导战略意图办事才能得心应手，换位思考决定要做好上级交代的工作就必须“思领导之所思”。

1.分析领导以往工作处事方式方法;2.查阅相关书籍，积累自己的管理办法;

3.端正心态，统筹安排相关工作项目及监督工作完成情况。修身养性，厚德载物。提升职业修养同时，也注重品德修养。

三、\*五代形象道具打样跟进与推广工作

五代形象的打造是\*事业部20xx年工作的重中之重，工程打样项目尤为重要，为确保及时优质完成战略部署，需做好以下几点：

1.落实\*五代新形象系统设计明细;

2.跟进实体店铺新形象道具生产安装进度，把控好开店时间;

3.与各供应商沟通工作流程开展情况及相关管理机制;4.与各地区就新形象推广知识交流学习，同步资讯。

这年来，有成功也有失败，有经验也有教训，不管遇到的工作多么困难，仍然努力做到最好。这年是成长的一年，过去是今后的基石，在以后工作中以最有价值的表现做最有价值的事。真诚希望领导和同事们能多给予我帮助，多方督促，使我取得更大进步。冬去春来，20xx的过去就让它过去，翘首以盼20xx的辉煌。

【范文三】

本人入行整体厨房设计已有8年多，目前供职于凯诚橱柜，已设计橱柜过千套。在日常工作中会经常出现有些问题，想与各位新房业主探讨一下，业内同仁如有不同看法欢迎批评指正。有关门板、台面、五金配件等材料或报价问题请查阅其它文章或向商家咨询。

一、关于订做橱柜的流程

1，订单：您通过店面考察或亲朋好友介绍，或从媒体资料、网上查询，经过对品牌、材质和配件的性能价格对比，选中了厂家，在展厅与销售人员签一份意向订购单。上面注明你选择的款式，门板、台面材质、品牌，五金配件及报价。在您最后到建材城签定正式合同时你如果变更款式(主要是门板的变化)，可以根据不同的搭配从新确定每延米的价格。订金一般200元，签合同时归入货款，如果设计师上门测量出图了就不退啦，因为他已经付出了脑力和体力劳动。

这里单独说说报价，当前好多橱柜厂家是按平均每延米来报价(有的台面单独报价)，但是到最后设计师给您报价时是按您家的具体情况来计算，地柜、吊柜、台面和包管柜是拆开了分别单算的，应为上下一边齐的厨柜很少。比如您用的是欧式油烟机或台面上有窗户，那上边的吊柜就不计价，如果您主下水管要包上就单独计价，展厅里的样柜都是少有包管柜的。如果厚度与吊柜相同就按吊柜计算，如果厚度与地柜相同就按地柜计算。如果不要活门用死板包上就按平米计算，包括顶封板和外露装饰面板。

2，初测：上门最好在装修工长和业主都在场，因为您有什么想法，设计有什么建议，装修队根据场地条件好不好施工，三方在一起便于沟通，最晚在贴墙砖之前初测。初测主要是根据厨房布局和您的要求，确定好水路、气路、电器插座、煤气表和烟口的预留位置。装修队自主留的位置不一定合适，贴完瓷砖后就不好改拉，本人就遇到过这种情况，到时我们不便多说，只能顺其自然啦，当然会影响到使用。初测时您要说明要安装什么电器，油烟机是中式还是欧式的，这牵扯到插座和烟口的预留位置。初测后次日设计师应当把图纸传给你(邮箱或传真)，您有什么意见应尽快与设计师联系并将图纸打印交给工长。此间如变更方案要与设计师沟通，以免造成遗憾。

3，复尺：在铺完地面、贴完墙砖后按说就可以二次上门复合尺寸啦。这里有个问题，如果在地柜和吊柜之间没有活门包管柜的话，就不影响复尺。设计可以根据现场情况估计房子的吊顶高度，再留出适量的顶封板高度，中间包管板就下料长点现场适当锯短。但是如果中间是活门包管柜的话就最好吊完顶子再去复尺，因为现场不太好改装。复尺时您应当提供油烟机、消毒柜等电器的尺寸及水盆和燃气灶的开孔尺寸。

4，签单：复完尺后设计会根据您最后确定的方案调整图纸，并给出报价。签合同一般要到展厅来签，因

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！