# 装修公司每周工作总结问题(实用9篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2023-12-19

*装修公司每周工作总结问题1面对现场施工的承包单位较多、 场地作业交叉、 工序穿插等问题，本着严格按图纸及规范的要求原则开展工作，对现场无法推动及进展困难的工作， 也在领导的协助和指导下,逐步得到解决；如样板房装修施工进行至中期，建筑铝窗塞缝...*

**装修公司每周工作总结问题1**

面对现场施工的承包单位较多、 场地作业交叉、 工序穿插等问题，本着严格按图纸及规范的要求原则开展工作，对现场无法推动及进展困难的工作， 也在领导的协助和指导下,逐步得到解决；如样板房装修施工进行至中期，建筑铝窗塞缝及固定玻璃、活动窗扇安装仍未安装到位，直接影响了窗框装修饰面及后续墙身油漆、木地板铺装的施工进度，虽然责任主要在于铝窗幕墙施工单位，考虑到工期紧迫，无法等待铝窗玻璃安装的情况下，唯有采用夹板临时封闭窗框的办法克服困难，使其工程进度不至于严重滞后；但同时也存在一定的安全及质量隐患；由此可见，各相关专业的配合工作尤为重要，今后需加强各专业各类配合问题的分析处理，提前考虑并协同做好相关专业施工计划，提升配合协调能力；

**装修公司每周工作总结问题2**

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！

**装修公司每周工作总结问题3**

初到工地，人地陌生，而自己面对着监理使命量年夜，监理地区广，监理任务职员少，等客不雅晦气身分，是以正在现实监理任务中，的确碰到了一些坚苦，面临坚苦自己并已畏缩，知难而退，正在现实任务中，主动自动靠近业主战启包商取他们相同，调和各类闭系，有利于尽快地展开监理任务，并抓松时候熟习施工图纸及有闭设想申明材料，正在最短的时候内领会工地情况及施工步队的环境，很快的进进了工地监理工程师的脚色。

正在监理现实任务中，自己请求施工单元奉行周全量量办理，成立健全量量包管系统，做到完工有陈述，施工有办法，手艺有交底，定位有复查，资料、装备有实验，隐藏工程有记实，量量有量检、专检，交工有材料。

正在工程量量节制圆面，采纳自动节制取主动节制相连系，监理任务自动停止，以防备为主，对启包商天资停止检查，重面检查企业注册证实战手艺品级，交验有闭证件(复印件)，领会手艺气力简况，首要施工装置履历等，查抄砂、石、火泥、钢筋等资料的供给环境及砼、沙浆的共同比。

按照工程特色及影响工程量量的关头部位，考核启包人提交的施工构造设想，并针对其不敷的地方提出改良定见，核对进厂资料的本初凭据、检测陈述等量量证实文件。

停止事前节制，确保工程量量变乱没有产生或少产生。比方：夏季施工，气温较低，砼灌溉、砌体砌筑、墙壁抹灰等皆没有易包管量量，是以请求施工单元供给夏季施工计划，提早防备，幸免冻害产生。

对主要工程部位及易呈现量量成绩的分部工程拟定量量预检办法，请求施工单元体例防备办法及施工计划，从而包管了工程的施工量量。

增强事中节制，正在监理施工进程中，收现有量量成绩，固然启包商有尝试室的量检陈述，但本着为业主背责的立场，实时对该批有量量成绩采纳仄止查验手腕停止抽检，确疑其各项目标知足设想请求前方许可施工单元利用。为包管施工量量，自己实时下收监理告诉并请求施工单元对证量出缺陷的部位做建补处置，并到达设想、标准请求的量量尺度。

正在各工序施工中，请求施工单元严酷履行国度战处所有闭施工报验轨制，对施工单元交验的有闭施工量量报表实时查抄认定，按照设想文件及启包条约中有闭工程量计较的划定，对启包单元申报的已落成程的工程量停止考核、签认。工程监理小我任务总结监理记实是工程监理不成贫乏的环节，自己有完好而充实的监理日志，具体的记实了天天施工现场的有闭环境，为公允的办理业主取启包商的争端供给靠得住的根据。

自己正在各工地的监理进程中，主动调和各单元间的闭系，使它们彼此共同，彼此撑持，弄好跟尾，包管了施工量量战进度。

**装修公司每周工作总结问题4**

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“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，先后在不同地方设立了分公司，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，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。

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。合同总产值50万元，其中设计合同40万元，实际完成产值60万元，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，公司精心打造了地铁商场、购物广场、广场等商城装饰装修工程；酒店等高标准星级宾馆装修工程；大厦综合楼等办公楼精装修工程；运动员公寓等建筑幕墙工程及总部大楼、公交站等公共建筑工程。

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。

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，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。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“百强企业”、“企业”、“先进单位”称号，共获得5项鲁班奖、4项全国装饰奖、7项省优、9项市优装饰工程奖，15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。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，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。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。

>五、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。

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实装饰的品牌。我们将年定为装饰的“品牌年”，我们的口号是“品牌、使命、追梦；竞争、沟通、执行”。

我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：以功能性和实用性为前提，以创造空间美学和升华人类生活为已任，专业提供室内、外装饰工程整体解决方案，致力为客户、投资者、合作伙伴、员工及社会创造价值。为此我们要做好以下几项工作：

1、继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬装饰的品牌，充分发挥分公司和项目经理在当地的资源优势，实现以点带面，有序发展的目标。

2、继续完善绩效考评制度，加大考核力度，形成良好的激励和制约机制，在公司塑造一个勇于创新、敢于承担、善于管理、勤于执行的氛围。完善企业管理体系，建设企业管理平台。

3、科学制定成本费用预算，加强对成本费用的控制，强化项目成本中心责任制，探索股权和期权激励的方式，吸收战略投资者和合作伙伴，调整公司的股权结构，扩大公司的注册资本，以满足市场竞争的需要。

4、继续完善装饰的专业资质，打造获取设计、施工市优、省优、国优的精品项目。加强企业文化建设，赋予装饰更深的文化及价值观，采取切实有效的方式宣传推介企业品牌，争创知名品牌。

5、做好材料供应商平台及抓好大美劳务公司，投标预算中心，工程管理服务中心建设，为工程项目提供优质的服务。

6、在做好工程设计装饰主业的同时，探索铝合金门窗、幕墙产品、家具等装饰产品标准化、工厂化生产的路子，延伸公司的产业链。利用我们专业经验和企业优势，寻求合适的项目，参与项目投资，增加公司的利润增长点。

公司全体同仁，所有关心、支持、信任的朋友们，让我们在充满希望的，携手共进，共创美好生活！

**装修公司每周工作总结问题5**

1、为了使县区分会工作顺利进行，根据市民政局兰民管发（20xx）10号文件精神，协会按规定为协会分会组织——皋兰、永登、红古、榆中分会及时办理了《社会团体分支（代表）机构登记证书》，各分会于6月中旬以前相继召开了分会成立大会，县委、县政府、县政协给予极大支持，使分会工作能够在协会的组织下正常开展。

2、一年来，协会坚持每季度按时召开常务理事会的会议制度，认真听取会员单位的意见建议，及时调整工作思路，总结、安排协会下一步的工作。同时，协会及时调整了因工作变动的常务理事，并完善了内部规章制度——会员管理制度、财务管理制度、自律制度、重大事项报告制度、会议制度、会费收取管理制度、档案管理制度和印章制度。

3、在非公有制汽车维修企业建立党支部。按照市交通局党组的安排,积极配合处党委，在条件成熟的一、二类非公有制汽车维修企业中建立党支部，使党的组织建设和工会组织在非公有制企业中得以健全，使企业的各项工作得到有力的支撑，有利于企业的各项工作走向制度化和规范化。目前，已有4个非公有制维修企业建立了党组织，3个建立了工会组织。

**装修公司每周工作总结问题6**

兹有泰州市姜堰区邮政生产楼监理部，于20xx年11月19日进驻工地，在上级领导的大力支持下泰州市姜堰区邮政生产楼装饰装修工程监理工作顺利完成。回顾往事，我们监理部在上级领导下，按公司的要求，与同仁一起努力，取得了一定成绩。现将泰州市姜堰区邮政生产楼工作汇报如下：

一、安全管控工作

从20xx年11月19日进驻工地开始，本监理部始终坚持安全生产，质量第一的指导方针，严格把关：对现场脚手架、小型机械、施工电器认真检查其是否符合安全规定，做到检查、复查，再使用的原则；对特殊工种是否持证上岗进行认真核对，做到真实有效。

在日常工作中坚持每天不间断巡查：对突发事故进行跟踪检查，不留下安全死角；对工地使用“三不放过”，进行认真指导；健全安全施工在册档案。

在监理过程中发现安全隐患，做到“三不放过”，对严重影响施工安全事例，组织施工项目部召开专题会议，落实专人负责，思想汇报专题并进行回复，确保安全隐患不过夜。

二、质量管控工作

对进场的原材料进行认真核查其原始资料，并对现场材料进行旁站见证取样，确保其真实性；对工序报验做到先检查报验资料再验现场，确保工序验收的程序的完整性；在工序验收过程中发现不符合图纸及规范要求的坚决通知整改，整改后复验，决不让不合格工序遗留到下道工序；每天进行不间断巡查施工现场，对易发生质量隐患部位派遣专人旁站，确保万无一失。

对分部验收，监理部先行预验，验收合格后再由施工单位通知质检站、业主验收，确保合格率达到99%以上。

三、文明施工管控工作

每天巡查主干道、安全通道，要求做好防躁降尘工作，每周例行检查消防确保员工有一个良好的休息环境。

四、资料管理工作

自从进入泰州市姜堰区邮政生产楼以来，本监理部做好从头抓起，确保资料完整闭合，及时归档，督促施工单位先报资料后验收，做到良性循环。对资料不符合规范要求的即使退回，要求其重做，确保资料的完整、真实、有效。在此期间上级领导及邮政领导多次来工地现场指导，使我们的资料工作有了很大的进步。

五、监理部内部管理工作

本监理部始终坚持以公司为核心，以业主利益、施工单位利益、本公司利益为主，按图纸及规范要求进行严谨工作，以人为本实行人性化管理，严格执行考勤、月报制度。

本监理部始终保持团队精神，互相协作，分工不分家，要求每个员工都能意识到自己的一言一行都代表着公司的精神面貌。回顾走过的泰州市姜堰区邮政生产楼工程过程中，我们认识到，只有在公司的领导下，在业主和施工单位的帮助下，我们才有今天的成果，本监理部全部员工都确信一条，就是认真做好自己的本职工作，以团队精神体现我们公司的整体精神面貌，我们将以饱满的精神，发扬优点，克服不足，以服从指挥为天职，以完成任务为使命，为我们的工作再上一个新台阶而努力。

**装修公司每周工作总结问题7**

尊敬的各位公司领导、各位同事，大家好：

又是一年春来到，在这辞旧迎新之际，我向大家汇报一下我在本年的工作情况及20xx年的工作计划。

一、 本年工作概况

我自xx月xx日其加入公司，至今已经有6个月的时间了。这半年的工作经历从工作地点上来说基本上可以分为两个时间段：

(1)x月x日到x月x日，这段时间我在蚌埠项目部参加阿尔卡迪亚蓝天城二期的交房及售后维修工作。在此期间的主要工作内容为:管理工地库房，指挥工人做现场维修等。这是我第一次接触门窗方面的知识，一开始什么都不懂。在现场工长郝工和安工的安排下，我暂时管理工地库房。在对库房的整理及进出材料的管理过程中，我开始对门窗的一些相关配件有了初步的认识，为日后的维修管理工作打下了一定的基础。随着对门窗知识的进一步了解，我的工作重点开始逐步有由库房管理向维修管理转移。在维修过程中我学到了很多东西：①对门窗维修的专业知识有了初步了解，包括出现问题的原因和处理的一般办法等;②遇事要分清责任。由于我方施工与土建施工有很大关联，所以对业主或者甲方提出的问题要分清责任，是我方责任就要给予业主或者甲方满意答复，比如说扇开启不灵活问题。非我方问题则坚决不予处理，比如说一些吃口问题;③要讲信誉。慎重对待业主提出的要求，不能随便给予答复，一旦给与承诺就要努力兑现;④注意控制维修成本。这分为人工控制和材料控制两个方面。人工控制方面，对每人维修结果进行检查，不合格则不予买单，同时实行责任制，避免同一问题重复买单;材料控制方面，对业主提出的问题以修理为主、换料为辅，以避免不必要的`材料浪费。同时制订领料单，对工人的维修工具、材料实行以旧换新、退一换一的原则，严格控制工地材料和工具的出入情况，以避免材料、工具的不明丢失。

(2)x月x日到年底，这段时间我在沧州阿尔卡迪亚文承苑和新儒苑配合高工进行现场管理工作，此间参与的工作如下：

①.......②......③......④......

这一阶段的工作学习，我对门窗方面的认识较以前有了进一步的提高：①前期的分户验收工作让我对窗户的安装规范有了一定的认识，为以后的安装管理工作提供了一定的理论依据;②之前在xxx项目部从事的主要是维修管理工作，而现阶段则更侧重于安装方面。门窗安装对于我来说是一个新的领域。所以工作的过程也是我向高工和工人师傅学习的过程。作为一个施工管理人员，要熟悉安装方案，但也应根据工程实际和甲方的要求有所调整，比如说吊线时，为防止主体倾斜而造成的外窗边延线与主体不平行，垂直吊线改为顺直吊线;再比如说，实际中在确定窗框安装水平位置时不能严格按照方案那样从50线统一找水平位置，因为主体的施工往往与图纸有差，同时卫生间、厨房与各室的情况还不一样;③xxx试验为我的日后工作提供了宝贵的工作经验。就目前我对淋水试验的认识来讲防水应注意两点：一是，打胶一定要严格控制，主要包括内外墙胶、拼接缝处打胶、固定玻璃打胶、平开扇下框内打胶等。如果胶打得不够仔细势必为以后渗水满下隐患，且渗水点难以查明;二是，窗扇与框搭接量和防雨条的设计及窗框的加工精度，若搭接量小、防雨条过厚、加工后拼缝过大，也会造成渗水现象，且难以处理。

二、 工作中存在的问题

经过这一段时间的工作学习，我的专业知识有了很大提高，同时我对自己和公司也有了进一步的认识：

(1) 工作初期，由于是初次接触门窗方面的工作，对专业知识比较陌生，所以在工作时难免犯一些低级的错误，工作效率也比较低;

(2) 做现场工作对交流沟通能力有较高的要求，而我这方面我还有所欠缺，需在日后的工作中进一步加强;

(3) 在实际施工中，要图纸与实际尺寸相结合，不可偏信一方。比如说在新儒苑12#楼窗框安装过程中，我发现有一趟转角窗因到场缺少转角拼管而无法安装。在向车间索要时没有实际测量而是直接按照图纸报的尺寸，结果出现了5公分的偏差，造成了一定量的损失，这些都是以后严禁发生的;

(4) 在施工质量的要求上还不够严格，到目前为止两苑的窗框安装的垂直度部分还存在问题，在玻璃安装之前还需做进一步的调整;

(5) 鉴于文承苑的淋水试验经验，建议加大平开扇搭接量，更换防雨条，同时尽量减少拼接;另外，鉴于文承苑的维修经验，对于50平开扇也不宜采用原来的防雨条，不仅防水效果不好，还造成扇关不严，为以后维修造成一定的麻烦。同时在推拉窗的窗型选择及尺寸选定上也要慎重考虑，若扇长宽比过大，很容易造成扇推拉不稳，后期维修较难处理。

以上是我在半年的工作中所总结的一些问题和认识，毕竟见识有限，于公于私，若有不当之处还望大家批评指正。

三、20xx年工作计划

20xx年，一个新的起点，在新的一年中我将工作重点放在新儒苑，工作计划如下：

(1) 进一步完善自己。①全面学习门窗专业知识。包括铝合金门窗和无框玻璃门窗两大块，同时，如果条件允许，学习一下门窗设计方面的知识，为以后的设计工作做好准备;②在工作中加强自己的沟通协调能力。(2) ..................(3) ..................(4) .................(5) ................直至竣工;(6)................交房维修。

以上就是我20xx年的工作总结以及20xx年的工作计划，难免有疏漏及不当之处，还请领导和同事给予批评指正!

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海!让我们团结一处，散发更多的光和热，为公司，为自己创造一个更加美好的未来!

最后，祝大家在新的一年里工作顺利，百尺竿头更进一步!

谢谢!

**装修公司每周工作总结问题8**

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。

**装修公司每周工作总结问题9**

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。

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。

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\_，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。\_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\_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。”

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！