# 装修公司新工作总结(优选70篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2023-12-28

*装修公司新工作总结1本人20xx年在xx公司综合管理部担任行政后勤岗的工作，一年来，根据总公司行政管理的相关政策精神，结合分公司的实际，我用心、认真地完成了本职岗位的各项工作，现对20xx年的整体工作总结如下：一、行政后勤(一)职场管理方面...*

**装修公司新工作总结1**

本人20xx年在xx公司综合管理部担任行政后勤岗的工作，一年来，根据总公司行政管理的相关政策精神，结合分公司的实际，我用心、认真地完成了本职岗位的各项工作，现对20xx年的整体工作总结如下：

一、行政后勤

(一)职场管理方面

1、指导、协助xx等5家下属三、四级机构更换新职场各项材料的准备工作;根据实际工作需要，向总公司申请增加分公司本部财务单证xx的办公职场面积。

2、及时与机构对装修问题进行沟通，并审核xx等7家机构职场装修预算。

3、xx等五家机构制作广告牌、指路牌费用的审核工作。

4、配合总公司建立全系统职场信息系统，每月按时上报《分公司职场管理信息统计表》，将全区(租赁职场)房屋租赁合同，(自有产权物业)房屋产权证、购房合同、土地证等资料扫描件上传至FTP。

5、分公司本部职场状况：根据各部门职能的调整，人员的调配，对部分办公室进行调整并重新布局，合理利用空间;组织学习消防知识，提高员工的安全防火意识;更换职场窗帘、租赁绿色植物，美化办公环境;职场的安全保卫、清洁卫生等方面的管理。

(二)会务接待方面

1、完成了第四五届职工运动会、20xx年中期工作会议、《新保险法》培训会、两核财务专题培训会、经营分析会等大中小型会议费用预算、食宿安排等会务后勤及接待工作20余次。

2、与各标准的酒店建立了良好的合作关系，并签订了消费优惠协议，为公司员工差旅住宿带给了便利和保障。

(三)行政费用预算和开支管理

1、在20xx年行政费用支出过程中，本着费用从紧、实际工作需要等原则，严格把控20xx年分公司本部和各机构的行政费用支出，尤其严格把控固定成本投入，透过以需申购、调配利用闲臵设备等措施节约费用开支。

2、根据总公司20xx年预算编制的各项要求，结合分公司20xx年的实际及20xx年的发展规划，及时完成了职场费用、固定资产支出等预算的编制工作。

(四)通讯方面

1、及时完成了全年各部门提出的新装电话、移机、电话故障处理、电话维修等工作。

2、与移动公司交涉，追回移动公司在xx年双重收取集团彩铃费用1万6千多元，将这笔费用及时返还员工个人手机;与电信公司交涉，追回电信公司在20xx年至20xx年三年未按合约履行违规收取的通讯费用3万2千元。

(五)证照方面

在相关主管部门规定的年检时间内，按时完成了分公司本部20xx年度《营业执照》、《组织机构代码证》、《房屋租赁许可证》等证照的年检工作，保证了公司经营的合法性。

(六)其它后勤工作

1、根据各部门及同城门店的需求，及时供应办公耗材、五金耗材、清洁用品，并适量进行管控，每月或季度定期结算，保障各部门及同城门店办公设备的正常运作。

2、审核分公司本部物业管理、水电、停车等费用，按时办理费用结算，及时与物业管理公司沟通，处理各项物业管理问题。

3、每月按时上报电话、耗材、招待等各类行政费用公示表

二、物资管控

1、完成了本部固定资产和低值易耗品包括申购、购臵、入库登记、调拨、维修、报废、盘点等日常管理工作。

2、根据各机构提出的申请及时审核配臵及实际需要，并在分公司审批完毕后跟踪、落实和反馈总公司批复结果;按程序办理分公司与分公司、分公司与各机构、各机构之间的资产调拨手续。

3、根据总公司对门店闲臵资产的处理意见，以内部调配为主要原则，根据各部门及机构实际需求，合理调配处臵闲臵资产。

4、每月按时上报《固定资产月报表》。

三、存在的问题

1、对机构行政管理工作的管控力度不够，部分机构对总分公司要求上报材料、物资管控等工作执行力有待加强。

2、审核职场装修方面预算经验不足。

3、由于岗位的性质，工作面广、杂、琐碎，导致部分工作邂逅，未能及时办理。

四、20xx年工作计划

1、加强与总公司各相关岗位的联系，力争得到总公司更多的指导和支持，更有利于本部和机构的工作。加强与机构的交流和管控，更有力地执行总分公司的相关制度，更好地为机构服务。

2、加强自身职场装修方面知识的学习，吸取更多他人的经验，提高工作效率。

3、重点处理门店闲臵资产，根据内部需求，合理安排及时办理相关调拨手续。

**装修公司新工作总结2**

装饰公司09年工作总结及09年工作展望

20\_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。

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，20\_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、^v^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”、“20\_\*\*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20\_年度“全国杰出青年室内建筑师”、 吴建辉和罗宁荣获20\_年度“\*\*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09年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，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。 09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。

五、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

**装修公司新工作总结3**

20xx年即将过去，在新的`一年即将来临之际，回想过去的一段历程，没有什么太多的感慨，多的只是一份镇定和从容的心。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和本事有了提高。首先得感激公司给我供给了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我”我对自我说。

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，XX年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据XX年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：缺乏把握市场信息的本事，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，可是却没有抓住等

2、在年初工作中，因为自身业务水\*较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里应对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自我的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身本事，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

**装修公司新工作总结4**

进入xx公司已有x年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在xx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x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，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\_\_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\*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年岁末某提出了xx套餐和xx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xx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\*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xx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。

**装修公司新工作总结5**

>一、业务部门的工作方式以及内容：

第一阶段：，让客户知道我们的存在，扩大知名度阶段

向临街店面发传单，给楼盘小区每个单元，每户发送传单。搜集楼盘信息整理为文档。

第二阶段：主动出击，寻找客户阶段

公司内部员工，在各自的人际交往圈子扩大公司的知名度，争取熟人客户。

偶遇。业务员先到一个小区,走完所有的单元,能碰到业主的,留他的联系方式,要不到的,就发给传单以及名片。不能进单元门的，就将传单放到小区传达室。这样每天奔波于各小区之间。能够碰到业主的机会少之又少。而且，之前放在入户门上的宣传单等不到业主看到，就被清洁工清理掉了。

改变策略，业务员每天守在一个潜力较大的小区,等候业主。但是因为每个小区单元很多，业务人员只有两个，见到的比率很小。偶尔遇到，也很难进行有成效的沟通。

于是，业务员尝试在子仪华府门口摆桌子定点，发送传单。经过的，大部分是住在小区及附近的人，人流量少。进出中，有一部分是正在施工中的，来回监督运输上料。也有尚未装修的意向业主，发给传单，留联系方式。

吸引意向客户。样板房，会对其他业主有示范作用，产生规模效应。与物业合作，可事半功倍。城市人家与四季花城售楼部有业务上的合作，一旦有业主来领钥匙或买房，他们将得到一手客户资料。我们在这方面是短板。花城交钥匙期间物业安排入场促销，后因（需正规资格、手续，又有渭南西安等多家装饰公司同场竞争，且客户少而不集中等）多种原因，撤场了，又与物业发生不快，影响了小区业务的开展。

第三阶段：争取意向客户的实战阶段

客户通过各种渠道，知道公司的存在，前来上门咨询。设计师会与客户沟通需求，看效果图，量房，约定报价。若设计师工长不在，前台会留下客户的联系方式，等设计师或经理回来后联系。采集了客户需求信息，由谁来量房？报价由谁来做？报价根据什么来做？首先公司没有正规的客户需求详细列表，采集信息的时候由业务员记录在工作本上，项目没有顺序不规范，经常会有遗漏项目。而且拿给设计师做设计，客户的年龄，家庭成员构成，经济承受能力，喜好，要求等，只是由业务人员口头表述大概，没有书面说明，在做设计时，设计师会忘记某些部分，以致影响效率。其次，报价由谁来做，怎么做？公司没有明确的项目单价表，随意性大，能浮动的价格范围设计师和业务人员无法把握。而且，业务员没有工作电脑，没有工作空间，一切都是用手工操作，一是增加了设计师的工作量，二是，客户资料无法及时整理，影响整个业务流程的效率。

公司的报价。根据前期所接触到的客户，可以分为两类：中高档次的客户，低档次的客户。前者对设计能力要求高，看淡价格因素；后者注重价格，而忽略设计。由于我公司的设计能力以及工程实力，无法满足这类中高档次客户的需求，导致客户流失。所以凡是与我公司接触过的客户，对我们的评价是：装修公司的价格,游击队的服务。影响很不好。

最终签单的客户。由于公司业务不专业，导致拖延，或中途追加工程款，改签合同；施工能力有限，工程监理无保证等实力上的不足；加之沟通欠缺，使我们付出的努力和劳动，得不到客户认可。业主的负面评价，使业务发展的路越走越窄。

>二、出现这种局面的原因以及解决方法？

**装修公司新工作总结6**

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20\_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。 20\_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20\_“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。

**装修公司新工作总结7**

新年伊始，回顾过去一年的工作，本班工作在市场部领导的指导下，同事们的共同努力下，圆满完成了各项保障，监查及服务工作，并积极主动完成领导交给的.各项临时工作任务，及时协助领导做好市场部全面工作，发挥骨干的带头作用，我对在20xx年所做的工作作简要总结:

>一、对当班工作，分工明确:

让当班保安各行其职，开展当班工作，首先以“防火，防盗”为重点，要求当班保安对小区重点防火区域进行严格检查，发现安全隐患的立即整改，对消防整改有损坏的及时补充，并做好消防清单。同时加大小区巡查力度，及重点区域进行监控管理。认真检查资料室，仓库、设备房、电机房的门、窗、水、电、设备是否按要求关好，发现问题及时关好，让不法份子无机可乘。

>二、加强日常性工作管理

当班保安对小区施工纪律检查工作，发现违规违纪现像及时指正，并做好违规纪录，收集，整理好当班各类质量记录，严格控制人员，车辆，物品进出小区。人员进入小区必须出示有效证件和说明来访目的，车辆携带物品离开服务区必须出示有效证件和服务中心签发的物资放行条，才给予放行。当班期间从未发生，人、车及物品失控现象从而有效保障公司财产安全，同时公司各类《规章制度》行到有效实施。

>三、做好“传、帮、带”工作

新队员刚来，工作环境陌生，经验不足，我及时向新队员讲解公司环境及安全员所做工作事项，尽快让新队员提高业务技能，从而开展安全的各项工作。四、积极参加市场部各项活动

作为班长，任何时候，都要起到带头作用，积极参加各项活动，培训，例会，训练，并做好领导参谋，来提高保安良好形像。

当然，工作中还存在许多不足之处，例如，值班纪录不够完整等，在以后的工作中吸取经验，改进工作思路，多与同事沟通，加强学习，提高管理水平和业务技能。

>为20xx年工作更好有序开展，特制订工作计划。

(1)以“两防”工作为重点，切实做好安全工作和预防工作，确保公司人员和财产的安全。

(2)改进工作作风，做好文明执勤工作，加大管理国度，让公司的各项制度得到有效实施。

(3)积极参加保安部各项活动，做好“传、帮、带”工作，来提高保安员业务技能，增强保安队伍整体管理水平。

(4)及时、主动向领导提出好的建议和好的工作思路，从而提高工作效率。

以上是我xx年工作计划，最后祝愿我们市场部在10年中各项工作都取得更好的成绩，愿各位同事齐心协力，和谐相处，形成深馨、和谐、团结的集体。谢谢大家!!!

**装修公司新工作总结8**

工作展望：

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

**装修公司新工作总结9**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

>一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至±0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型xx月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1）、8月30日的soho办公楼的交付；

2）、xx月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件——特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；

其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

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。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

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\*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。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

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：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

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：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

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\*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。

**装修公司新工作总结10**

各位尊敬的领导和工作的伙伴：

你们好！

20××年接近尾声，在过去的一年里，我队组始终坚持在狠抓安全的前提下，完成公司下达的各项生产任务。现就队组20××年各项工作详细总结如下：

安全工作人员方面20xx年继续着以往零事故的记录，并将在今后的工作中继续下去。

人员安全工作要班前会强调安全开始加强，到井下后加强互保联保工作，保证决不能发生任何人员伤亡事故。

人员安全不仅要注重身体上，更要注重人员思想意识的提高。

提高思想意识，增强队组人员凝聚力。首先保证人员在思想意识上是安全的，才可能放心的让他们在\*时的工作中把安全放在首位。对于我们这样一个性质的公司，设备安全是我们队组发展的关键。

今年我们在设备方面除了很多问题，三月、四月、五月三个月DGS连续出现问题超过21天，前后更换了七次，直接影响我队组连续三个月无法正常生产，不能完成任务。七月份后加持器油缸损坏，由于检修技术不到位导致前后更换了三次，这也给我们提了个醒，我们在钻机检修方面需要继续提高。八月份是更换了两次缓冲有缸，一直找不出原因，最后还是厂家的可工到井下后，发现我们的前链条长三节，剔除这三节后再没生类似的事故。九月钻机搬至后对钻机的给进油缸进行了检修，也是因为对钻机检修技术的原因拧断了一个接头，影响了一个班。

从以上看出，我们20××年要加强在钻机检修方面的技术能力，以后我队会更加的努力完成公司下达的各项生产任务。

×××钻探队

20××年×月×日

**装修公司新工作总结11**

酒店工程部是集酒店，物业 房产 综合管理的一个部门，工作难度及工作量大是普通酒店没法相 比的，在2年运行下来各项管理.运行日趋成熟。20\_年度除了按照要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体如下。

一 . 设备运行

1市电;高压柜运行正常，五台变压器运行良好，无出现异常情况，各出线柜开关完好损坏，双电源箱完好无损无故障现象。

2. 给排水：三组冷水泵运行正常，变频器运行正常，热水循环泵.回水泵正常，总体上能适应运行需求。地下室6只集水井的排水泵排水正常，水泵无生锈不转的情况，平时巡查也在点动运行中，雨水管排水通畅无破损渗漏情况。

3. 锅炉房：三台锅炉运行基本正常，控制器上次厂家维修后也无出现大的故障，空调一号锅炉有时会出现超温现象，介质过热停机。

4. 冷冻机组：今年开机前对螺杆机进行保养清洗，趋近值控制在以内。为本年度冷空调节能降耗打好基础。

二、维修项目：

工程部本年度共完成各项维修任务15480多项。(该数字是根据电脑保修系统统计的，紧急维修不包括在内)。全年共抢修管道漏水故障20多处。维修更换各种阀门300多只，更换各种灯泡灯管1200余支。维修各种木制品和家私500多件，更换各种管件200多个。PPR热熔管100多米，PVC管250多米。更换下水软管50根。卫生间漏水40余间，修补外围花岗岩路面100多平方。

在通常情况下工程部的维修工作任务主要都是围绕着一线营业部门的需求而定的。但是由于种.种原因，一些突发事件还是时有发生。20\_年共发生曝管8次，6 月份把中区水管部分换铜管情况有所好转。针对系统存在的问题我们从10月份开始，对冷热水系统管道进行了全面检查，该维修的维修，该更换的更换。对中区水压适当减压 .因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，对保证工程部正常运行是非常重要的。

3节能降耗;

20\_年大楼总费用万元，减轻去不返租及外包区域万元，实际酒店费用万元。其中总用电量为万度，空调用电量为万度，外包区域用电万度，停车库用电量为 万度，用水量总的为 万吨，其中不反租，外包区用水量 万元，用气量万立方。最高平均每个房间能耗费为元，最低平均每个房间能耗费为元。

四人力资源;

**装修公司新工作总结12**

集团公司、总公司加大了对人力资源的投入，规范化了人力资源管理，从专业人力资源管理的角度出发，力求使我公司的人力资源工作更加专业，系统，规范，高效。这一年里，分公司人力资源工作在上级各级部门的具体指导下，深入贯彻落实科学发展观，按照^v^走专业化道路，做规范化人力资源管理^v^的总体化要求，克服现阶段人力资源管理无序化等问题，以建立规范化的人力资源管理为切入点，从变革，创新、发展的大局出发，\*思想，与时俱进，开拓进取，立足本职，认真落实每一项工作，努力学习专业化知识，为公司经济和发展建设提供了人力资源保障。

从分公司层面看，人力资源管理方面整体工作有了长足的发展，但是，在公司当前高速发展的态势下，人力资源工作还有很多的东西要学习，还有很多的问题需要去解决。鉴于此，现将本年度的工作总结报告如下：

>一、工作总结

（一）现阶段员工结构

1.截止今年11月25日，西安分公司共有在岗员工153人。其中男性121人，女性32人。工作年限0—4年占比最大，人数为85人，5—10年为19人，11—20人为12人，20年以上为37人。

2.西安分公司现有员工的文化程度中，占比最大的是大专文化程度的员工有71人，本科及以上程度学历为46人，为公司员工按文化程度分类的第二大人群，高中、中专及同等程度以下的员工有36人。

3.西安分公司工程技术管理人员108人，工程技术管理人员中一级建造师4人，高级工程师4人，工程师15人，助理经济师4人，助理会计师6人。20xx—年参加工作的学生为95人，在工程技术管理岗位，学生占到了88%.

（二）招聘与配置

1.人员招聘情况分析

招聘是补充公司新鲜血液最有效的途径，而高效率的招聘是加速血液流动的动力。在今年，西安分公司共接收新分大中专毕业生20人，社会招聘5人。

2.人员分布配置情况

西安分公司153名在职员工，分布在分公司机关及所属的9个自营项目部，6个联营项目部。分公司机关24人，自营项目部：渭柳佳苑项目部25人，东仪实业项目部22人，兵器项目部15人，王家棚项目部14人，运城项目部13人，香王项目部13人，河南沁阳项目部8人，705项目部6人，永和坊项目部2人；联营项目部：中文西印3人，金河尚局2人，兵器医院2人，北方特能2人，榆林项目部1人，中驰项目部1人。

（三）培训与开发

分公司在持续地发展，内外部环境在不断的变化，多种因素的影响，分公司面临一系列新困难和新问题时，必须进行培训才能有效地解决，培训是提升员工工作能力、技能的有效途径。为此西安分公司今年组织了形式多样的培训内容与开发工作。

1.内部培训

为切实提升西安分公司的各项管理水\*，组织了新员工入职培训、商务管理培训、技术管理培训、安全管理培训、内部学历提升培训5次培训，参加培训人员累计达到124人次。

2.外部培训

为与外部竞争的大环境相适应，聘请外部讲师对广联达软件业务进行培训，还开展了工程量清单计价规范20xx培训，培训人员累计达到57人次。

3.人才的开发与交流

为适应新形势下人才竞争的需要，西安分公司开展了两次业务能力考试，以期提高员工业务能力、选拔人才；并与事业部进行了两次人才交流活动，前后两批商务人员共4人回宜昌总部进行交流学习，以期在工程预算方面提高相应水\*。

（四）薪酬管理

薪酬管理是人力资源部薪酬工作的重点。在年中，根据公司文件《（二二）司建发〔20\_〕123号关于做好公司薪酬制度套改工作的通知》的精神，在分公司范围内进行了工资薪酬的套改工作，截止11月25日，部分项目部已按照新的工资标准进行工资套改。从薪酬管控角度出发，执行新的薪资标准后，预计每月工资发放将增加237400元。

（五）员工关系

以真诚、公正的态度服务于员工，以法律、规章、合同约束员工，是员工劳动着么管理的本质特点，20xx年，共办理入职登记24人，退休1人，解除关系12人，调离关系11人，调入1人。

在集团公司、总公司关于推进企业管理信息化精神的指导下，基本完成了E—HR系统人员信息第一阶段的录入工作。

>二、本年度工作存在的不足

一年来，人力资源工作规范化建设初步确立了工作方向和目标，也为分公司提供了我们应该提供的服务工作。但距离分公司的要求和我们自己的目标仍有不少距离，还没有达到员工心目中理想的期望，还有很多不足需要进行调整和完善。具体如下：

（一）人力资源管理缺乏中长期发展规划，未能为公司的发展和决策提供专业的参考意见，未能为其他部门的长远发展提供专业的支持和咨询以及指导。

（二）人员招聘和调动以及辞职工作的管理还没有完全有序，人力资源统计工作还比较初级，信息更新速度和准确性还需要提高。

（三）部门职责和岗位的梳理还没有完成，需要得到大家的积极认可，并且人力资源需要为各个部门提供更专业的指导，来完善各个岗位的职责和业务流程。

（四）公司的绩效考核工作还比较粗放，指标比较简单和单一，没有真正的发挥用绩效管理来引导管理人员和员工，把他们的关注点和行为统一到公司的发展方向和目标上来的作用。

（五）缺乏系统的、长期的培训体系规划：培训工作虽然在长期进行，但培训的深度、广度需要进一步加强。培训的效果需要评估并通过评估改进培训工作。

（六）专业水\*还不足，工作也不够主动和自信，对公司基础业务和工作缺乏了解的机会，缺乏学习的主动。需要加强专业知识学习和工作经验学习，需要加强对公司及业务的了解和学习。只有不断的学习才能真正做好人力资源部门的工作，特别是服务工作。

>三、下一年度的工作计划

（一）编制中长期人力资源发展规划，并报批；

（二）主要集中对新的薪酬制度与以及绩效的试行方案进行跟踪监察，对运行过程进行持续调整与管理；

（三）根据岗位职责等因素，建立有效的绩效考核指标体系，并根据考核指标体系指导各单位调整并完善本单位绩效考核方案，推动绩效考核工作的扎实落实；

（四）宣传并推动人力资源管理制度、流程的落实；

（五）加强人力资源信息化建设，做好人力资源统计分析工作，进一步完善E—HR系统人员信息的第一阶段的完善工作，为稳步推进第二阶段工作夯实基础；

（六）认真做好各项人力资源服务工作；

总之，人力资源作为企业的核心资源将直接决定企业的核心竞争力。因此，从公司层面，要求不仅从战略上建立具有竞争优势的人力资源管理制度，更要求把人力资源各环节的日常具体工作做细、做好、做到家，从而协助公司形成企业独有的文化和氛围，提高公司凝聚力，维护公司的创新和活力。从员工角度则是建立激励员工按照企业与员工共赢的发展之路，在企业中设计自己的职业生涯，不断提高职业技能和水\*，在实现自我发展目标时快乐地享受生活，享受工作，与公司共同成长。

**装修公司新工作总结13**

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Ji励机制。

**装修公司新工作总结14**

20x年在机关工会的正确领导下，在局党委的大力支持下，以党的十一届五、六中全会精神为指引，以科学发展观为统领，结合实际积极开展各项有利于构建和谐机关促进健康发展的工会工作。现将今年工作总结如下：

>一、健全民主，积极维护职工的合法利益

(一)加强民主管理，发挥工会组织的作用。工会从民主政治建设入手，在坚持实施各项民主管理制度的同时，认真履行工会基本职责，并就职工关心的热点难点问题，积极搜集职工反映的问题及合理化建议，反映职工的意愿，建议提高职工福利，维护职工的合法利益，充分调动了职工的工作积极性。

(二)落实和健全政务公开制度。我们按照管理规范化的要求和政务公开制度的有关规定，建立和健全政务公开制度，确定公开的内容和形式，实行定期、定向公开。把职工反映强烈的热点、焦点、容易引发矛盾和滋生腐败的关键点、行政管理和改革发展的难点予以公开，接受职工的监督。

>二、健全干部例会制度，促进民主管理

健全干部例会制度是加强民主管理的有效手段。今年以来，我们工会以加强制度化、规范化建设入手，充分发挥干部例会民主管理、民主监督职能，建立上情下达、下情上递的信息管理机制。以干部例会为载体，拓宽民主参与渠道，及时反映职工心声，调动职工的积极性和创造性，为领导了解民情、职工参与管理、集中职工集体智慧搭建坚实\*台，通过健全干部例会制度，进一步促进了单位的民主管理。

>三、积极开展思想和业务教育，提高职工队伍的整体素质。

我们工会立足于建设一支“有理想、有道德、有文化、有纪律”的职工队伍，工会按照“政治过硬、业务优良”的总体要求，采取多种形式加强职工的思想政治教育、职业道德教育和业务培训，进一步提高了职工队伍的综合素质。

(一)加强理论学习，采取多种形式开展政治教育。

一是\_;

二是开展\*的理想教育，使职工树立正确的世界观、人生观、价值观，爱岗敬业;

三是开展职业道德教育、法制教育，培养职工的法纪观念。

(二)加强业务培训教育，提高职工的业务水\*。为使职工适应改革形势的要求，完成各项工作任务，通过业务培训，进一步提高了职工的业务水\*和业务操作能力，促进了队伍整体业务素质的提高。

四、积极为职工办好事办实事，增强工会的凝聚力。

我们工会本着“群众利益无小事”的理念，把关心职工的生活、认真解决职工关切和迫切需要解决的问题，增强职工队伍的凝聚力和向心力作为一项重要的工作来抓。

一是坚持定期组织职工进行体验，使职工能及时了解自己的健康状况，及时发现问题及时医治，保障职工的身体健康。

二是组织职工参加各种有益的文体活动，如登凤凰山、象棋比赛、跳棋比赛和各种文艺活动，丰富职工的业余生活，陶冶性情，促进职工的身心健康。

三是搞好职工的福利。冬季为职工发放取暖补助、为贫困的职工子女发放助学金、定期走访贫困职工、鼓励职工休干部假。

四是关心职工的疾苦，做到“三必访”，即遇婚丧嫁娶必访、职工生病住院必访、家庭出现矛盾纠纷必访，使职工切实感到集体的关怀和温暖，增强了工会的凝聚力。

我们工作虽然取得一定成绩，但也存在一些问题，这些问题，需要我们在今后的工作中不断加以改进和解决。

**装修公司新工作总结15**

转眼间，20\_\_年已经过去，无论是进度还是质量方面都能够较好地达到领导的相关要求，但仅满足这些可是远远不够的，因此我们对今年完成的工程部工作进行了如下总结。

一、进度控制

事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。这个工期只有在理想化的状况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的状况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。两家施工单位都属于承包职责制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。

我们工程部全体人员在总经办的大力支持和帮忙下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在施工过程中，不仅仅遏制住了工期进一步拖延的势头，而且延误的工期也在一步步减少。

二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然以前出现过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，持续了高质量工程的总体势头。目前经过多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前状况来看，我们的工程通过优质主体结构验收问题不是很大。

三、造价控制

在造价控制方面，尽可能减少图纸中不必要的成本投入，我们还通过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选取最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更务必经过总经办审批方可执行。工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，层层把关，对于不就应支付的签证坚决退回，对于确实发生并就应支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

四、对监理公司的管理

我们对监理公司的管理是存在必须问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我们工程部不得不花很多精力去帮忙监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。

五、反思与建议

在今后的项目运作时要尽可能制定合理的工期计划，以免在实际的项目运作过程中给公司增加过多的可变因素，并影响公司的整体计划。同时由于工期提前会给我们带来较大的收益，而施工单位加快工期也是需要成本投入的，为鼓励施工单位采取抢工措施，尽可能加快工期，可对加快工期的施工单位给与重奖，以提高他们缩短工期的主观愿望。

工程部尤其是部门经理对本工程工期严重滞后负有不可推卸的职责，在工程质量及现场管理方面的管理也需要进一步提高，但总的来说，我们对于现场的管理不管是在工程质量上还是其他各方面均能到达同行业的较高水平，工程部全体人员在工作上均能兢兢业业，认真负责，为了工程的顺利开展毫无怨言的加班加点，牺牲自己的休息时间，真正的把公司的事情当成自己家的事情来做，表现出了良好的敬业精神、严谨的工作作风和较高的业务水平。

**装修公司新工作总结16**

20xx年悄然而去，20xx年已然开启，从13年8月份至今在xx锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢xx装饰公司给我提供了一个成长的\*台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

20xx年基本全年在xx项目上，通过xx项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专

业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按公司要求及本职责任来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。下面是我对20xx年度工作总结和20xx年度工作打算。

通过xx项目得到的经验和收获：通过在xx项目工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获

（一）公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

通过xx项目发现自身存在的不足与缺点，通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

针对20xx年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，20xx年突出做好以下几个方面的工作打算：

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

（五）加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

（六）施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

来到公司已有一星期，有感触有感谢，更多的是收获。

来到一个新的环境有些陌生与拘谨，但它是创艺，一个热情而直白的公司，一群快乐而善意的同事，虽然有辛苦有压力但因为这些我是快乐的工作着，努力着。

刚开始毫无头绪，第一天在公司了解，生硬的记下同事概述的理论，大概了解公司几个品牌，之后去小区设点，自认为人与人的沟通不会太难，可我错了，并非这样简单，要一个陌生人对你减小防备并对你说的主题感兴趣是要技巧的，笑着递上资料大概介绍自己后询问对方如何称呼确定是否符合开发对象，简单易懂的介绍公司是的\*台规模和集团化的好处，主要几点；

1.公司是贵阳前五强有八年以上历史，大品牌，设计施工双甲，贵阳仅两家。

2.材料直接厂家进货保证同质量同品牌市场最低价创造性价比高家装，展厅三千\*米供客户了解选择。

3.集团化材料，施工，设计一线为顾客省钱省力省心。

4.项目最后由客户请笔签收，保证客户利益。

5.设计师做整体搭配并为做不同风格我公司有不同品牌样式材料供应。

6.材料直接进厂生产，机械化取代手工减少污染更加环保。

7.集团化装修其项目最后可直接联系公司做维护，顾客更省心。当然，针对不同客户运用不同方式，把顾客当亲朋，更能在对方角度为他考虑，从而得到信任，并不可直接点出顾客错误，而是委婉说出自己观点由客户自己衡量，做到比客户更加专业，掌握主动权，威而不猛，了解客户掌握客户心理不断观察与辨别，颇析每个客户的控制点，最后给客户一把“尺子”由客户自己做决定。

施工是一个关键，特别是水电。

1.水电开槽与排线；信号线与电源线，强弱电线分别相隔15cm，线卡间相隔8cm，走线方向横\*竖直，穿线管必须是硬管，我公司所用管为联塑，线与线相搭处有过桥弯，用于消除相互间干扰。室内开关约离地面1。2m，电视插座约30cm，施工期间开关处电线有盖板罩上，防止水泥沙浆腐蚀与电线的磨损。

2.我公司规定，施工三天内必须把室内所有成品粘贴上保护膜以免被污染或损害。

3.泥工大概包括地板（先做地面凿\*）或铺瓷砖（如大地砖，水泥与沙的比例为1：2常用无眼沙一般仿古砖需要勾缝我公司有专业勾缝机械）墙面客厅与卧室等磁粉粉刷后打磨，刷乳胶漆，瓷砖碰角需修成90度并留有一定缝隙。

4.防水也是顾客比较关注的，入户花园，阳台，厨房，卫生间都需要做防水，地漏的安装，并且要做下水管包管（起遮丑与隔音作用），客卫回填。洗澡处做1。8m防水，地面全部做防水并卷边30cm。

5.厨房与卫生间铝扣板吊顶，吊顶接缝处按铝扣收口线条。门槛石的安装主要起区域划分与挡水作用，还有窗台板安装等。

6.木工主要为现场制作的门套，鞋柜，电视柜，背景墙，吊顶，衣柜，装饰柜，酒柜，橱柜等，并且所有现场制作都需刷漆，吊顶刷防锈漆。这些专业知识在针对一些需要看样板房的顾客要特别准备，基础工程大致一样。

从来的第一天起我就做好了准备，辛苦是必然的，经验和专业知识是艰难的积累过程，不断的学习与磨练才能使自己更加成熟，干练。

从未想过打“退堂鼓”多是想下一步该迈向哪，制定目标是努力的看点，望向那个方向前进，一次一次达到目标带给自己更多的信心。不关初衷是想进任何部门，都从业务这个与客户第一接触部门开始，我很认同，只有真正体验过才更懂每个带回的辛苦与付出。

这是我进公司一星期来所学大概内容与感触，要更加努力学习并学会运用所体会与所学知识，不断向前迈进。

装修公司年度工作总结10篇扩展阅读

装修公司年度工作总结10篇（扩展1）

——公司年度工作总结10篇

**装修公司新工作总结17**

>（一）、主要工作情况

一、记录仪项目：

开发了新一代单记录仪型，本型号产品外形为标准，适合不同车厂安装及后加装市场。在功能方面，该记录仪在具备国标基本功能上增加了全球定位、地理信息定位以及总线功能。该型号产品月份已送\*部第三研究所检测，在产品推出市场前将的到国家相关部门的认可。型记录仪月日将首先推出台样机用于销售市场的前期开发，到××年月份将开始准备批量生产，全力推向市场。型记录仪将是××年份公司的主推产品。

改进了公司第一代汽车行驶记录仪。完善及改进稳定性能方面外还作出了以下几个大的改进：第一、改进了原主结构产品方案，成本上与原来主结构对比降低了余元，在稳定性能上也得到了提高，另一方面也间接的减少了本产品的售后服务成本；第二、改进了原从结构产品，同样的在原基础上降低了成本余元。

行车记录仪解析软件升级，应保定五公司的要求，在原解析软件版的基础上增加了开关量的处理，成为版。并依据行车记录仪国际行业标准重新开发了中英文记录仪解析软件版，满足了出口车辆对行车记录仪的要求，为公司产品更好的进入国外市场奠定基础。

字符叠加处理系统的开发，增加了记录仪产品又一功能特色，本项目已可以完全配套行车记录仪使用，同时即可配合其它显示产品实用。例如可在播放或的画面上显示一些警示用语和宣传内容；在监控系统中，将行车记录仪所采集的实时车速和时间叠加在监控信号上，便于客运公司的管理，增强了公司产品的实用性和兼容性。

在后加装市场上，我们根据记录仪现有的条件，针对使用机械式传感器的车辆，通过加装传感器，同样能能够安装配套我司记录仪产品。记录仪加装传感器的实现，为记录仪产品的后加装市场得到了有力的推广。

记录仪项目相关技术支持等，生产工艺完善、生产培训以提高生产效率及质量，外协加工厂家培训，车厂安装事务联系及安装调试安排，售后故障情况分析及故障排除（个别为出差到车厂解决）。

>二、倒车监视项目：

新开发设计四分割型倒监产品，功能上增加了二分割和四分割画面显示功能。新开发的样机已提供给宇通技术部门确认、试装。定型产品将在月份试产。

寸倒监产品设计，同时考虑车厂安装及符合用户要求。

吊装倒监产品外壳模具升级改进，使其符合用户要求，重新将本型号产品推向市场。

倒车监视项目技术支持，车厂技术人员联系及安装调试沟通，售后故障情况分析，完善产品稳定性能。

>三、多媒体项目：

多音源耳机系统：本产品所包括前端主机、终端接收机、音源均已设计完成，功能及安装方式基本完成定型，今年年初已安装调试台商务车系统，共座。

液晶视听系统：本产品安装方案已初步设计完成，主机及功能已定型，现主要考虑设计的是终端液晶电视的安装方式。

>四、寸黑白电视机（小电视）：

在去年的基础上继续完善产品性能，配合车厂完善安装方式。

设计产品以满足客户需求。

设计带倒车功能的电视机产品，本产品可接单镜头或多镜头，已生产小批量样机。

五、液晶显示器

寸固定液晶开模并已经投产，批量配套宇通。

对于年终的已经定型，并且积极的确定第二供应商，降低成本。

高档车的配套，松下系统＋古巴车配套方案等，已经通过了客户认可。

一些新车厂的产品配套，包括（寸，：）配套浙江中誉汽车。

电动液晶控制板开发。这个项目开展得比较顺利，目前已批量生产。

>六、、系列

推出了新款产品（系统），用于二级市场销售

产品的测试与支持工作（系统），并成功运用到宇通出口古巴车的项目

推出了声道系统，它加大了公司产品结构的横向发展，填补了公司在高档商务车影音系统这一产品领域的空白，使我们公司的产品种类更加全面；其次、襄樊旅行车有限公司通过对本产品的使用，增强了对我们公司的信赖，也加强了双方的合作，这样，对于打开我们公司其它型号产品在襄樊旅行车有限公司销售大门的重要作用是不言而喻的；最后、通过与襄樊旅行车有限公司的`合作，“”品牌成功进入襄樊——这一全国重要的汽车生产基地，这对公司的发展是具有里程碑式的意义的。

>七、监控娱乐系统

新监控娱乐系统的开发升级，改进了原监控娱乐系统存在的不足，是新监控系统更具市场竞争力，对主机外形和内部安装都作了较大调整，使之设计更人性化、合理化，同时对内部的用户板、电源板和协议板硬件电路进行了改进，软件进行了升级，对系统处理软件也进行了升级。对数码监控娱乐系统的改进除了结构和电路方面，更为重要的是对其稳定性的加强，主要是抗震性能的提高，新开发的硬盘系统采用英寸笔记本硬盘，立柱油囊减震等一系列抗震措施，达到了良好效果，再加上外部支架的二次减震，可以说是达到了理想的减震效果，现在的新数码监控娱乐系统无论是从美观上、操作上还是稳定性、功能上都有了一个大台阶的提高，成为我公司力推的产品。

硬盘监控系统用户板软件的重新编写，并且增加了新功能。红外乘客自动计数系统功能确定及前期性能测试。

>八、总线。

这个项目是一个非常大的一个项目，还在起步阶段，但也有一定的成果，例如：开发的智能转换器，使记录仪具备了接口功能。

>九、知识产权

于月顺利通过高新技术企业复审工作并获得高新技术企业证书。

于月通过《车载声道信号处理装置》和《手动折叠液晶的外壳折叠机构》两实用新型的专利审查。

于月份申报《车载多路监视装置》实用新型专利，提交初审。

**装修公司新工作总结18**

酒店工程部是集酒店，物业 房产 综合管理的一个部门，工作难度及工作量大是普通酒店没法相 比的，在2年运行下来各项管理.运行日趋成熟。20xx年度除了按照年度工作计划要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体如下。

一 . 设备运行

1市电；高压柜运行正常，五台变

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！