# 装饰公司年终总结及下半年计划

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-01-09

*最新装饰公司年终总结及下半年计划5篇年终总结的内容包括一年来的情况概述、成绩和经验教训及今后努力的方向。那你怎么给自己做个年终总结呢？以下是小编整理的装饰公司年终总结及下半年计划，欢迎大家借鉴与参考!装饰公司年终总结及下半年计划（篇1）一：...*

最新装饰公司年终总结及下半年计划5篇

年终总结的内容包括一年来的情况概述、成绩和经验教训及今后努力的方向。那你怎么给自己做个年终总结呢？以下是小编整理的装饰公司年终总结及下半年计划，欢迎大家借鉴与参考!

**装饰公司年终总结及下半年计划（篇1）**

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3300，4000，6000，20\_\_，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：

20\_\_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。------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。

**装饰公司年终总结及下半年计划（篇2）**

\_\_年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，\_\_装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们\_\_装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

\_\_年是\_\_装饰公司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、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。\_\_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。

二、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《空间》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。

三、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，\_\_年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，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，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对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等方面起到了巨大的推动作用。

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。

\_\_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，\_\_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宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院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。

四、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。

五、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，\_\_年公司先后荣获\_\_年度\"全国装饰百强企业\"、\"aaa信用企业\"、\"全国信息化先进单位\"、\"\_\_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、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\_\_年度\"全国杰出青年室内建筑师\"、吴建辉和罗宁荣获\_\_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\_\_年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

\_\_年我们公司的发展速度是最快的一年，所以\_\_年也算是我们公司的一个转折点，从\_\_年开始，我们\_\_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\_\_装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，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，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

**装饰公司年终总结及下半年计划（篇3）**

我从事建筑行业多年以来，分别从业于建筑安装，装修装饰，水电安装等，对建筑行业的项目管理积累了较为丰富的经验，同时参加过专业课的理论学习，目的是要为这个行业做更多更好的事情，那么，发现自己最短的那块板，寻找适合自己的突破口就成为当务之急了。

泛泛的完成岗位职责规定的内容，维护一团和气的人气氛围，吃过往的老本，那是比较肤浅的，也是比较渺小的，无论对事还是对人，都需要认真“格物”方才奏效。

一，坚持专业课学的习让我的思想理论素养不断得到提高。

一年以来，我遵循党的方略方针，以人为本，“创造美好家园，构筑和谐社会”为方向，更加重视学习建筑装饰装修法律法规以及实物管理，通过购书、上网、参加学习班学习各种专业技术知识来跟有效的充实自己。通过不断学习和交流，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。“人之相敬，敬以德;人之相交，交以情;人之相处，处以心;人之相信，信以诚。”其中“敬以德”最重要，体现在形象上，体现在做人做事上，体现在争创一流业绩上。爱岗敬业，用心敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践上述宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项法律、法规以及公司的各项规章制度。

很荣幸的是我承包了宁夏华利建筑装饰有限公司在固原中医院迁建工程中的各段天棚吊顶工程及局部木制作，通过一年的辛勤劳动，取得的成绩如下：

1、进行专业课的培训。了解并熟悉了建筑装饰的施工规范，对宁夏装修行业的发展现状有了一个清晰地认识。

2、负责各段楼的天棚吊顶，不锈钢施工，一个人干了三个人的活，一天当做两天用，施工期间没有休息日，发挥了个人潜能。

3、自己负责的项目在实施过程中没有发生安全和质量事故。

4、给公司和自己带来有形和无形效益。

二、自省和自励

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在中医院迁建工程整整施工一年的过程中我发现我也还存在着以下几点的不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是传统意识较重，和领导沟通尚不够及时。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑装饰装修的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种专业知识和技能。施工阶段完成后，认真做好公司安排的善后工作。我将通过多走一步、多看一眼、多问一句来不断的提高自己的各项业务技能，加强经验总结，多做一些合格工程、优良工程，实现“安得广厦千万间”的宏伟理想。

3、“学精于勤而荒于嬉，行成于思而毁于随”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件工作。

总之，短短的一年时间，是我全面施展的一年，全面提高的一年，全面总结的一年，是由感性向理性转变的一年，是走向成熟的一年，是由照图施工到创新改造转变的一年。也是我对建筑装饰装修事业事由喜欢到热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

在这一年中我个人认为公司存在的管理问题：

1、分工不够明确，管理班子个人情绪化比较严重，(比如：项目部和公司产生的不为人知的矛盾所导致的工程沚带，停顿等。出现的离岗，脱岗，待岗，串岗)施工经验欠缺，专业技术知识不够硬。

2、没有一个完整的管理体系及施工组织方案。

3、不能及时的协调各施工队交叉作业存在的问题，以至于材料和人工的重复浪费，不能及时的采纳施工队给出的正确方案。

4、历时一年多没有开过一次安全生产会议，质量进度会议，技术交底以及各工种间的协调。而这些在别的小公司都是坚决不会出现的。

5、不能合理的公开公正的付人工费。(这种做法很难服众，反而让人对此质疑)

为了公司的发展以上这些5点希望更高一级的领导能及时的发现及纠正，以便于在以后的工作中有效地控制成本，更好的服务于公司，给公司减少一些不必要的开支，创造更大的有形和无形利益。

**装饰公司年终总结及下半年计划（篇4）**

设计师岗位职责

第一节咨询规范

1、客户咨询时，应首先向客户介绍公司的市场地位、工程特点（质量上乘）、分级报价（质量价格比合理）、施工流程。

2、咨询时，设计师应全面了解客户待装房间的基本情况，确定装修级别、设计风格、主要材料，做好客户登记，安排好量房时间。

3、根据客户的消费取向，主动为其推荐相应价位。

4、设计师应向客户准确解释公司不同、价位在价格、工艺做法、材料上的区别和共同点。

5、当客户要求做概算时，应严格按报价单进行（报价单上没有的项目须经公司技经部门认可）。

6、咨询时不得承诺客户改动暖气、煤气管线。

7、客户同意委托我公司装修后，收取500元量房服务费（工程尾款中扣除），并向客户开具公司收据，严禁打白条，否则由设计师承担一切责任。

第二节量房规范

一、量房中要做到认真细致，要注上下水管、暖气、卫生间和厨房设施的准确位置，向客户指明基底情况，并向客户提供是否需要修补的参考意见。

二、认真填写量房记录单，正常情况下三日内出图及粗报价，有约定按约定时间执行。

第三节设计、绘图规范

一、量房后三日内，按照公司设计规范制作平面图、吊顶图。

二、在设计方案、报价使客户满意的前提下签订合同。

三、正式开工前应做出全套施工图纸：包括总平面图、总吊顶图、剖面图、节点大样图、墙面展开图（家具立面图）。

四、施工图纸原则上采用A3图幅，且必须有客户签字。

五、市场有特殊要求时，应同时执行所在市场规定。

第四节报价规范

我公司实行分级、分室报价，即按主卧室、次卧室、儿童房、客厅、餐厅、书房、厨房、卫浴间、阳台等分房间、部位报价（不含水、电）。

一、报价时，应严格按公司统一报价做工程项目报价，如有不清楚的项目应向公司技经部门及时咨询，不得擅自改动规定报价。

二、报价时，严禁低点切入、漏项报价（误差不允许超过10%）。

三、严禁将不同级别的报价做在一个工程项目报价单中。

第五节签约规范

设计师签定的合同、图纸、报价单，必须有设计师、审核、客户签字方能生效，没有客户签字的合同、图纸、报价单，公司行政主管有权不予盖章，领用已盖好章的合同由责任人承担。设计师在签约后一日内将报价单转至监察部（质量技经部人员不在时应放入工程合同管理箱内）。

第六节全程服务规范

一、设计师实行全程服务，应在签约时明确制订开工、竣工时间表。

二、设计师必须在交底前天将工程全套图纸交给工长和相关部门。

三、交底人员包括客户、设计师、巡检和工长及现场负责人。

四、现场交底时，由设计师依照图纸向工程人员详细介绍设计理念、表达效果，工程人员向设计师提供签字认可后的交底单。

五、设计人员、工程人员如有一方未按照流程操作，或者文件不齐，另一方可拒绝在交底单上签字，并上报公司，所造成的损失，由责任方负责。

六、设计师应在工程中期验收前，约请客户至施工现场，共同进行中期设计验收。

七、中期预决算后加项，设计师应向客户说明，需当时付95%的款。

八、设计师应在工程开工至竣工期间内，与客户保持密切的联系，发现问题，及时协调、处理，消除投诉。

**装饰公司年终总结及下半年计划（篇5）**

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！

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！