# 装饰公司员工个人总结

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-01-18

*最新装饰公司员工个人总结5篇不同类型的总结，内容有所侧重，全面性总结其主体包括两个层次，即成绩和经验，存在的问题和教训。对于一般的工作总结，重点放在成绩和经验上。以下是小编整理的x，欢迎大家借鉴与参考!装饰公司员工个人总结篇120\_\_年是装...*

最新装饰公司员工个人总结5篇

不同类型的总结，内容有所侧重，全面性总结其主体包括两个层次，即成绩和经验，存在的问题和教训。对于一般的工作总结，重点放在成绩和经验上。以下是小编整理的x，欢迎大家借鉴与参考!

**装饰公司员工个人总结篇1**

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“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《手册》。根据《手册》，公司先后与等分支机构签定了经营责任书。《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《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。合同总产值x万元，其中设计合同x万元，实际完成产值x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；中心、广大酒店、国际酒店等高标准星级宾馆装修工程；大厦、大厦、综合楼等办公楼精装修工程；大厦、运动员公寓等建筑幕墙工程及总部大楼、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《手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《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，公司先后荣获“百强企业”、“企业”、“化先进单位”、“企业”称号，共获得x项鲁班奖、x项全国装饰奖、x项省优、x项市优装饰工程奖，x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，荣获“全国优秀项目经理”、荣获“全国杰出青年室内建筑师”、和荣获“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《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。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。

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！

**装饰公司员工个人总结篇2**

年初以来，在公司的领导和同事们的支持帮助下，我较好地完成了全年的工作任务，先后担任了\_\_广场酒吧装饰工程、防洪处装饰工程、\_\_安防公司装饰工程、\_\_书店装饰工程的监理及\_\_园区装饰工程的项目经理，现将工作情况简要总结如下。

一、加强学习，提高了自身素质

作为装饰行业的一名新人，我深知，自身的专业知识和业务素质都离公司的要求相差很远。因此，我在日常工作中注重了对与装饰行业有关的知识的学习，先后阅读研究了《装饰施工手册》、《工程验收标准》和《项目经理管理手册》等书籍。在向书本学习的同时，我还谦虚地向周围业务水平高的同事学习，做到不懂就问、点滴积累、循序渐进，逐步地提高了自己的理论和业务水平，现在已基本能适应工作的要求。

二、广泛宣传，树立了公司形象

我借助自己工作与外界接触广泛的优势，每到一处工地，我都向甲方领导及周围的工作人员介绍公司实力、人员素质、公司业绩和公司的发展趋势，尽量使他们能对公司有一个全面的了解，同时取得他们的信任，建立长期的联系，有力地促进了工作的顺利开展。担任项目经理期间，我从严格自律做起，要求下属和施工人员时刻注意自己的形象，提醒他们，每个人的一言一行都代表着公司，不能以牺牲公司利益为代价赢得个人利益，即使受到了委屈，也要忍耐，不能顶撞甲方。通过一系列工作，维护了公司的良好形象，为客户留下了深刻的印象。

三、完善制度，强化了施工管理

没有规矩，不成方圆，针对\_\_园区工地制度不完善，管理比较松散的实际，我经过细致的调查研究，先后制定了《早会制度》、《奖惩制度》和《材料管理制度》，规范了工地秩序。打铁还需自身硬，我始终坚持要求别人做到的，自己要首先做到，而且要做得更好，例如每天我都按上班时间提前来到工地，先全面检查一遍，针对发现的问题，在早会上做出及时妥善的安排和处理，为下一步工作提供了时间和空间，从而树立了自己的威信。对工作中表现好的人员，我都进行表扬和奖励，对不符合规范，且屡教不改的，坚决予以惩罚，拒绝任何人说情，从而促使工人养成了良好的工作习惯，自觉遵守各项规章，提高工作标准，全面完成自己的工作任务。

四、深入协调，推进了工作进程

在刚刚进入\_\_园区工地时，很多事务和关系都不理顺，给工作带来了很大的难度。我首先从协调同甲方关系入手，全面开展了协调工作。为了解决图纸与现场实际情况不符，且没有彩钢板、给水详图、空调电路、排风口等分项工程图纸的问题，我多次反复与设计部进行协商，在我的真诚感动下，他们终于同意由我公司对原有设计方案进行变更，再报甲方审批，又经过对甲方的细致工作，设计部终于在变更的图纸上签字，使新的图纸得以实施。甲方对我们采购的地砖、墙砖等材料干预很多，要求必须按预算价格进行采购，后经多方积极协调，甲方做出了很大让步，为公司赢得了差额利润;一开始监理方对我们要求很严，规定每次进场材料都要到大庆检测站进行二次化验，电工等特别工种要有上岗证，并且要我方提供分包资质。面对这些问题，我始终以不影响工程进度和质量为宗旨，经过努力协调，这些问题都迎刃而解，避免了很多不必要的麻烦，而且与监理方增进了感情，给予了我们很多支持。

虽然在工作中做出了一定成绩，但同时也发现了一些问题。一是公司管理制度不健全，尤其在工程的现场管理上显得十分缺乏;二是工作人员的权限不清，造成了一些推诿扯皮现象;三是具体工作人员有时领会不透总经理的意图，延误了工作;四是公司在承担大型工程时，前期计划不全面，对利润、施工方案、基础设施的投入不详细，考虑还不周全，工作起来有时措手不及。针对公司的实际情况，我有如下建议：一是建立健全公司的管理制度和章程，分清工作人员的岗位责任，真正做到出现问题时有章可循;二是对待大型工程，一定要分析可能出现的困难和问题做出几套有预见性的、详细的工作方案，对症下药，保证公司立于不败之地;三是健全项目组管理人员，工程中安全员、施工员、材料员、保管员等很多岗位不能压缩，这些人可以兼职，但必须要称职，虽然表面上成本增加了，但工程质量提高了，公司就有了信誉，安全保证了，公司就有了最大的效益。

**装饰公司员工个人总结篇3**

20\_\_年悄然而去，20\_\_年已然开启，从20\_\_年\_\_月份至今在\_\_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\_\_装饰公司给我提供了一个成长的平台，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\_\_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。

20\_\_年基本全年在\_\_项目上，通过\_\_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20\_\_年度工作总结和20\_\_年度工作打算。

通过\_\_项目得到的经验和收获：通过在\_\_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\_\_、\_\_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\_\_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20\_\_年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，20\_\_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。

**装饰公司员工个人总结篇4**

不知不觉，在装饰公司工作已经一年半了，在这段时间里，领导们的关爱，同事们的热情使我也能快乐的投入其中。身为\_\_装饰设计部的员工，我感到责任重大，因为许多项目都是先从效果图开始的，所以领导们和同事们对我的期望很高，我也正在努力的学习，以便能更好的表现我们的设计水平，以下就是本人的个人年度工作总结：

1、由于公司在事业上的长足发展，我也有幸参与了公司国外的很多项目，其中包括\_\_别墅群项目、\_\_别墅项目、\_\_项目。通过对这些项目的深入了解，我找了很多相关的资料，知道了国外的风土人情和生活习惯，以便能更真实的表现实际效果。比如，在\_\_的这个项目中，我在效果图里加入了三匹骆驼、一队驼队和一只秃鹰，得到了领导和客户的表扬。通过这些，我学到了很多东西，那就是如果想要做好工作，那就要充分的了解客户的心理和需要，投其所好，才能给客户做到更好的服务，也能使公司增加知名度和业务量。所以，在以后的时间里，我要更加的努力。

2、公司需要多方面的人才，以便使公司能更加的强大。基于这方面的考虑，我决定也要丰富自己的知识、提高自己的专业水平。所以我向领导提出了要学习建筑方面知识的要求，领导欣然同意，把\_\_先生带来的\_\_小房型交给我做。为此，我感谢领导对我的大力栽培，也感谢装饰设计部同仁的大力支持和帮助，最终圆满的完成了任务。从中我学到了以前没有碰到的事物，同时也对建筑设计产生了浓厚的兴趣。体会到了，自己做的装饰图纸被认可的兴奋感觉。为以后做设计奠定了心理和知识上的基础。以后我会更加努力，大为公司，小为个人，都将好好的投入到工作当中的。

3、在工作的这段时间里，我还完成了图纸积累和图纸封面的设计。把以前做好的房型整理成漂亮的图集给客户，把公司的设计能力展现给客户。同时还做了北京参加展会的方案。

4、为了配合客户需要，我们制做了中式别墅效果图设计、法式别墅效果图设计、\_\_方案图的设计。同时我还配合本部门的\_\_的方案设计绘制了多张的效果图。以便给客户带来全新的视觉感受，从而增加公司与客户的成功机率。

5、在工作态度上，我认真严格要求自己，以便更好的投入到工作当中。为了增加自己的竞争意识，我报了室内设计提高班，学习室内设计。知识丰富了，大脑开阔了，才能有好的设计。才能使公司领导和客户做到真正的满意。

总结了一年的工作，有失落的心酸，有成功的喜悦，看到了自己和公司一起不断的进步。我知道自己还有很多的不足之处有待于日后的完善。比如在建筑设计上还是需要很多的艰辛的努力。在新的一年里，有很多新事物在等待着我们吸收，有很多的奇迹等待着我们发觉。我愿意和公司一起经历这崭新的一切，同时也一起见证着公司的稳步发展。我愿意发挥我的所长，发光发热，用我微小的一部份为公司出一分力。祝我们的公司越大越强，更创辉煌。

**装饰公司员工个人总结篇5**

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将\_\_年的工作

虽存在的不足做以总结，并对\_\_年的公司工作进行计划安排。

一、总结过去找出不足 过去的一年里我们取得了一定的成绩，但工作中也存在着突出的问题，主要表现在以下几点：

（一）执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。

（二）缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。

（三）人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。 （四）没有按工作流程执行，部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓，员工的信心丧失和士气低落，对公司的发展长景不乐观。 （五）由于种种原因导致工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低，客户投诉时有发生。

二、满怀信心迎接\_\_ 过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未

来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备满怀信心迎接\_\_年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造\_\_万的业绩而冲刺。

经营目标：\_\_万 力争突破\_\_万大关！

服务宗旨：优质服务打造轻舟品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。 八字方针：团结共赢求真务实

口号：\_\_年\_\_工程质量服务年！

同样也是壮大的一年、收获的一年、腾飞的一年！

（一）压力变动力，在危机中找商机，牢固龙头地位

\_\_年在房产将处于疲软的影响下，我们装饰公司同样也要受到冲击，这无疑是对我们一个考验，如何保证客户进店量对市场部来说压力越来越大。市场部将在五一进行如下活动：1征集都市原创精品房，设计部配合在五一前做好准备，不打价格战（x万以上）2征集零利润样板间（x万以下）。还要在十一、周年店庆等黄金时间举办客户座谈会茶话会等多形式的优惠活动邀约客户，稳固我们轻舟在安阳装饰行业的地位。明年将重点主攻的小区：\_\_

年指标量分解：

自然进店及返单占20% 160万

电话营销20% 160万

市场部60% 480万月分解量：（进店量）

1月份 0

2月份 30万（40）

3月份 40万（50）

4月份 60万（75）

5月份 150万(200)

6月份 100万(130)

7月份 80万(100)

8月份 80万(100)

9月份 80万(100)

10月份 140万(180)

11月份 30万(40)

12月份 10万(20)

（二）打造精干的设计团队 发挥中流砥柱作用 设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率；需要重视各部门工作中存在的实际问题；需要重视协调工作；需要重视信息的重要性；需要重视督办工作；需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

工作重点：1设计团队建设。2建议开展分公司2—4个 对20\_\_年的预估：

设计部人员结构：A+B+C+??

A部分：

分两个部（设计一部、设计二部）

每一部有两个设计工作室4人—6人。

主力设计2人、优秀助理2--4人。

（注：每月每个工作室任务25万一季度一考核

全完成者“奖”

完成80%小“奖”

完成50%以下出工作室）

B部分：

普通设计师5人能独立完成整套流程 任务一月3万

C分公司部分：

人员8--10人设计师

月产值任务30万

计算：A+B+C=145万月产值

季度考核计算：145万月产值\_\_3=435万一季度

(三)质量是公司的生命，质量是企业的效益

公司将\_\_年工作重点向工程质量要口碑,向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度 。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人员实行末位淘汰制。

（四）不断跟踪网络营销理念，维护和提升公司品牌形象。 在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息，针对不同客户群制订推广计划和目标，与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系，利用各种媒体推广公司的产品。，配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

（五）严格公司制度，加强全方位培训，营造和谐的团队氛围。 招聘工作。我们明年要不失时机地对设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取选优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

日常工作管理。加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促 、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。 薪酬管理。公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

员工培训。在激烈的市场竞争中，企业除了要有适应市场的发展战略外，更重要的要能发掘员工潜能，凝聚员工人心，激励员工上进。培训地点从室内扩展到室外，培训课堂走进部门、班组，培训形式由被动变为互动，开展了脑力与体力、智慧与耐力、部门与部门相结合活动，增强企业的凝聚力，通过培训把员工打造成一支综合水平较高的队伍。（培训计划详表）：

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！