# 建筑装饰销售工作总结(合集14篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2023-12-25

*建筑装饰销售工作总结1>一、不断学习提升自己因而，只有以海纳百川的开阔胸怀，接纳吸收各方面的社会知识，才能丰富自己的内涵，拓展自己的视野，促进自己工作的顺利开展。在公司各级组织和领导的热心关怀下，我的业务技能显著提高，理论素养不断提升，通过...*

**建筑装饰销售工作总结1**

>一、不断学习提升自己

因而，只有以海纳百川的开阔胸怀，接纳吸收各方面的社会知识，才能丰富自己的内涵，拓展自己的视野，促进自己工作的顺利开展。在公司各级组织和领导的热心关怀下，我的业务技能显著提高，理论素养不断提升，通过不懈努力，取得了公司、省公司多项荣誉。

>二、理论与实践结合

通过这几年的工作实践，我深深体会到企业中的每一个岗位都很重要，它就像一台机器中的每个螺丝，只有将每一个螺丝拧紧，这台机器才能稳定、快速的运转。企业的发展是每个岗位上的每个职工辛勤努力的结果，所以无论在什么时候，努力干好自己的本职工作，是头等重要的，我愿意为公司的.发展贡献自己微薄的力量。这让我想起一句名言：“不积跬步，无以致千里。不积小流，无以成江海。”

公司的发展与成长是我们的幸福，我们的提高要以公司成长为依托，我们的提高是公司发展的基础。我们更应该珍惜工作本身带给自己的机遇。艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与领导的交流能训练我的品性。公司是我们成长中的另一所学校，工作能够丰富我们的经验，增长我们的智慧，在工作中获得技能与经验。为公司的发展作出一份应有的贡献。

光阴似箭，转眼间我在公司工作已经将近一年了。我曾无数次的为自己能成为公司的一员而感到幸运，也曾为自己能为公司的建设尽一份薄力而感到愉快！

我觉得，公司和职工是一个共生体，公司的成长，要依靠职工的努力来实现，每一位员工要带着强烈的责任心去关心公司的发展，自觉地把个人的命运与公司的发展融为一体，尽职尽责地做好本职工作。公司是个人才华施展的天地，是个人理想实现的平台。人人努力工作，公司才能发展的好，个人才会有发展的空间和丰厚的回报。

**建筑装饰销售工作总结2**

时间如逝，加入xxxx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xxxx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xxxx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。

**建筑装饰销售工作总结3**

我于20xx年进入市场部，并被任命市场部主管，和公司一起度过了一年的岁月，现在我将这期间的工作做个年终总结。

在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么，都要拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这一年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪。

**建筑装饰销售工作总结4**

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将20xx年的工作虽存在的不足做以总结，并对xx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xx

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xx年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造800万的业绩而冲刺。

经营目标：800万 力争突破1000万大关！

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：12年北京轻舟工程质量服务年！ 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

xx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（4万以上）2征集零利润样板间（4万以下）。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：银鹭金博湾，上城公馆，榕树湾，华城国际，都市领地，绿城花园盛世龙郡，洹上名门，家天下，海兴御花园，建业森林半岛，水木清华，华富世家。需要回访的老小区：书香园，天域国际，华强城，龙悦湾，香洲明郡，香格里拉。

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xx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xx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。

**建筑装饰销售工作总结5**

本人自入职公司以来，在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务，主要负责市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等；临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等；专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了一定成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。

**建筑装饰销售工作总结6**

光阴任苒，岁月如梭，紧张忙碌的20xx年已经快要结束了。回首刚刚走过的20xx年，经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在各个部门和各合作单位的大力支持和密切配合下，认真贯彻执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，积极拓展各项业务，也取得了一定成效。为了进一步提高经营部业务水平，以便在20xx年，把新的工作做的更好，我们对这一年来的工作进行如下总结：

>一、20xx年经营部工作简报

1、总体思路

20xx年年后上班，经营部就制定了详细具体的计划，责任分工到人，我们认为只有这样才能提高我们部门的业务水平，提高部门人员的主人翁精神和责任感，才能发现问题与不足，及时的调整方案。力争最大几率的中标，为公司创造效益。同时，努力提高业务水平，多总结经验教训，定期进行交流，将困难和经验与同仁分享。

2、工作情况

（1）加强政治学习，提高思想素质，在搞好本职工作的同时，利用业余时间集中贯彻、学习各级领导的指示精神，严格按照“讲政治、讲学习、讲正气”的指示，努力提高员工的政治思想觉悟和道德情操，在思想和行动上始终与公司保持高度一致，营造和谐的工作氛围和环境。

（2）加强制度建设，实行规范化、科学化管理；按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作。

3、工作重点

（1）积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益最大化；

（2）加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。

4、主要经验和收获

（1）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（2）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。

（3）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

3、总结及延伸

（1）信息面及渠道相对比较狭小，缺少自主性。

因为我们的信息面及信息渠道狭小，使得很多资源白白的流失。没有了和其他单位竞争的先决条件，使得单打单，中标几率大大的降低。

>二、20xx年目标

网上投标是今后建筑市场的总体趋势，为了顺应潮流的发展，也为了打好这场变革的战役，我们必须做好充分的准备。首先，要畅通信息渠道，随时更新最新资料；其次，主动联系市场信息科和技术科相关工作人员，完善招投标的操作规范。具体如下：

（1）加强业务渠道，提高业务水平。

（2）拓宽业务面，到不同地区去投标。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，总之，20xx年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。

**建筑装饰销售工作总结7**

xx年刚刚过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获。年初，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的，仅凭对装修工作的热情，而缺乏装修设计施工经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的一年里，主要做了以下的事情：

1、云海香都会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

2、云海香都会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、云海香都会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的CAD施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的CAD施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想吧，以后会更加努力，争取做的更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和CAD施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、云海香都新物业前期的CAD施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的CAD水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又到文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做CAD施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，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和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与现场协调能力，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**建筑装饰销售工作总结8**

对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率 98%。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们北京耳福科技有限公司在xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**建筑装饰销售工作总结9**

我于20xx年3月来到了项目部，本人能够遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，完成指派的各项工作任务，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关知识，不断充实完善自己。

>一、主人翁意识

有着强烈的主人翁意识，随时关注公司发展，切身想到公司及项目部的利益，坚定公司会不断的发展、壮大，对公司的未来充满了热情与期望。

无论在工作还是生活当中，一直相信一份耕耘，一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。

由于xxx项目是国外项目，工作中的困难语言上的交流，如果无法交流，那工作就根本无法进行。但我仍能以很短的时间融入到工作里，能够在学中干，在干中学，逐渐的已能够独立的与施工方交流。

>二、坚持原则

根据项目的实际情况，我既要在现场监督指导当地施工方的工作，控制施工质量。又要在办公室对施工方所上报的工作量进行审核。在施工高峰期时，工作量是相当大的，但我仍然能坚持原则，在现场上严格要求施工单位，对于检查发现的施工过程中出现的质量问题，坚决要求施工方进行整改。对于施工过程中出现的技术问题，能够与施工方一起商量，找出问题的解决办法。

在工作中有一定的预见性，对于施工过程中可能遇到的问题，能够及时的提醒施工方注意，并采取相应有效的措施应对或避免问题的`出现，做到了不打无准备之仗。

>三、做好核算记录

在工作量核算方面，能够做好核算记录，杜绝了施工单位的重报、超报现象。对于施工方能够结合现场实际情况对每一笔工作量认真计算，对于在计算中与施工方存在差异的地方，能够明晰的将自己的计算式标示在施工方的计算书上，便于施工方进行核对。对于工作量上存在有较大偏差而需要扣除的部分，能够给于施工方合理的解释，并使施工方能够认同应该扣除部分的工作量。对于由于自己的计算失误，而错误更改的工作量，在经过施工方指出后，能够虚心接受，并及时进行更正。

由于施工方计算遗漏的工作量，也能够及时给与增补。能够做到了公平和公正，在工作中本着对总包方认真负责的态度，对施工方所报的工作量认真审核，不应该给的坚决不能给，保证总包方的利益。对待施工方，做到了应该给的必须要给，由于施工方的计算原因遗漏的工作量，现场上也确实完成的，能够指出并增补，做到了对施工单位负责。

>四、生活中积极开拓进取，提高工作水平

不断加强学习，加强锻炼，努力提高自己处理实际问题的能力。讲究方法，注重实际，加强自己工作能力和修养。开拓创新，积极进取，把工作提高到一个新的水平。加强自我改造，自我完善，努力提高综合素质。充分发挥主观能动性，提高对学习业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，夯实基础。热爱本职工作，干一行爱一行，虚心好学，遇到问题能够多看多问多想，多向周围的同志请教。

通过建筑施工现场管理，使我增长了知识，开阔了视野，总结了不少的现场施工经验，学到了先进的管理经验和施工技术。书本的理论知识和现场实践经验实现了完美的结合，同时随着社会建筑施工水平的不断提升，要求我在以后的工作中更要跟上形势，在工作中更要严肃认真、一丝不苟，学好新技术，迎接新挑战，改正缺点，发扬优点，为公司的建设和发展作出自己的贡献。

同时也坚决树立质量第一，业主（用户）至上的建筑新理念。我定将以极大的工作热情、务实的工作态度，严谨的工作作风投入到工程管理中去。

**建筑装饰销售工作总结10**

20xx年xx月xx日是我来居尚这个大家庭工作的第一天，很荣幸的，我被分到电销组，这个新成立的部门，也是有无限可能的部门。主要工作职责是负责拨打电话把客户邀约到店面并进行商务洽谈，在领导和同事的共同帮助下，我逐渐的成长起来。

现在，20XX年的工作已接近尾声，在对前期的工作自我考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查。客观的评价自己的每一项工作和现实变现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项能力，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

>一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述：

2、未完成情况分析并说明：赵帅：丹轩坊小区，面积180平米，第一次到店未能抓住客户心理，不了解真正的客户需求，导致没有达到二次邀约。客户定了东易日盛。王向阳（王素娜）：嘉天smart小区，现已签单，但主要在后面会所及办公楼的项目，但前期嘉天项目的工地进程及服务跟不上，并且其他各大公司都在紧跟，所以这个项目必须严格管控。

贺凡：金地8号地小区，面积298平米，洽谈结果非常好，当天晚上莫名其妙不装。客户定了鑫杰装饰公司。

张晓东：金地8号地小区，面积204平米，第一次洽谈情况较好，二次见面参观样板间不太满意，对自己的户型结构不满意，不打算住那个房子了。

\_豪：金地8号地小区，面积350平米，第一次洽谈情况良好，现正在进行二次邀约。

>二、总结20XX年的工作得失

1、工作中的收获工作效率的提高，在公司工作以来，公司一直执行电话销售时间与工作时间互不干扰，这就大大提高了自己的工作效率，集中拨打电话也使电话接通的有效率提高很多；加强了团队中及部门与部门间的沟通，团队中的每个人都互相帮助互相总结与学习，使自己在公司的成长很快，部门与部门间的合作也越来越有默契；自身素质及能力的提高，通过经常性的部门培训及对客户的现场洽谈，让自己的谈判能力得到长足进步。

2、工作中存在的不足虽然在近三个月的成长中进步了很多，但还是存在很多不足。例如，和同事沟通时，有时候太情绪化；洽谈客户时，技巧掌握不够；处理问题时，头脑不够灵活。等等。

3、对自己的几点建议及自我督促

a、加强自训力度，对公司及本行业所有知识进行提升培训，梳理思绪，把所学的知识进行系统化的整理和转化，从而从基础上为自己树立信心，另一方面，加强公司企业文化培训，使自己对公司有信心，对自己的前景发展有信心；

b、小区开发方面，采取多种渠道同时

开发，电话营销、工地营销相结合，同时加强和二手房中介合作，采取利益引诱，及时消化信息客户，并大胆应用微信营销的方式邀约和开发客户，多开辟新的营销渠道；

c、对辖区内各半年内和近期要交房小区进行调，了解详细情况，及时跟踪，以便及时购买电话单进行拨打或确定开发方式及开发方案；

d、把自己当成一个专业的电话营销人员，总结提炼最有效的话术，进行实践。

>三、20XX年的工作规划

20XX年工作重点：自身培训，积极调整每个阶段的状态，提高团队凝聚力，使自己能持续的鼓足干劲、积极冲刺，创造良好业绩；给自己树立标杆人物，进行良性竞争，冲刺优秀员工。业绩开发，重视每个小区拨打电话前的准备工作，包括小区地址、楼盘情况、户型采集、话术提炼等，转入短信营销为主、电话营销为辅的工作重点，针对每个小区制定相应的营销计划和电话拨打方案；

1、自身培训方面培训方式：公司培训和部门内部培训相结合。

培训内容：公司企业文化、专业知识、客户方法技巧

A电话邀约的流程与技巧；电话跟踪的流程与技巧。

实地洽谈客户时的语气、语调、语速及洽谈技巧。C合作营销——如何与物业及二手房中介打好关系。

D小区现场开发客户的方法技巧以及注意事项，样板间的讲解。

2、业绩开发方面（20XX年计划总表）

**建筑装饰销售工作总结11**

在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

**建筑装饰销售工作总结12**

20xx年市场销售部工作在宾馆领导的正确领导下、在各部门的大力协助和支持下，通过部全体员工的共同努力，完成了年初制定的各项工作任务。现就一年来的工作情况作如下总结：

今年是宾馆具有划时代意义的一年，在斥资一亿余元对硬件进行了全面改造，同时引进了华天酒店的先进管理理念和模式，着力硬软件建设，升华品牌形象，市场营销部按照馆领导的部署和要求，不断加强自身素质的培养和能力建设，重点围绕规范销售人员客户划分，客户跟进维系，提升美工对宾馆的整体形象策划方面等方面取得了一定的成绩。同时针对开业较晚的现状加强宣传与销售，始终坚持以客户为中心，以市场为导向，采取多种营销手段相结合的方式，取得了一定的成绩。

>一、经营分析

20xx年开业后的经营情况：8月3日试营业后，累计计划客房收入万元，截止到12月25日，完成收入万元，完成计划的%。时20xx年8月与07年对间月3日123日12月比增减数经营指标月25日25日客房收入（万元）累计出售客房数（间天）平均出租率（%）平均房价（元）主要做了以下工作：

1、5月初销售部首先在全馆范围内进行了竞聘上岗后，集中进行了共9个专题的有计划，有针对性地对营销知识、营销策略与技巧、工作规范与流程等方面的持续性培训，开业后又进行了不定期阶段性的培训，使所有的营销人员熟悉了自己的岗位职责和素质要求，提高了业务能力，应变能力，增强了服务意识和敬业意识，规范了部门形象，使销售队伍的整体素质不断提高；

2、在前厅、客房、餐饮、财务等相关部门的协助下，完成了各类房价的制定以及会员积分奖励方案的制定与推广、实施；客房以“会员积分奖励”面对客户是现今很多国际、国内酒店连锁集团成功吸纳客源，培育忠诚客户，为宾客提供方便及享受一系列特别优惠服务的制度。是扩展客源、提升行业占有率的最佳途径。

3、规范销售人员区域划分，着力重点客户的跟踪，全面系统地做好市场和调查，因人适宜地重新划分区域、调整行业的跟踪策略，提高市场占有率，建立和不断完善的销售体系，开辟更广泛的客源市场。要求销售代表严格按照要求进行有计划的销售，在每天的部门会议上汇报拜访情况，责任到人，做好常客资料的归整，形成一种点面结合的局面。

4、开业前重新定编定岗后，原隶属前厅部的美工岗划归到销售部，针对宾馆改造后对该岗位的更高要求，在馆领导的重视支持下，充实了该岗位的力量，同时在冯经理的大力帮扶下，新聘任的美工正在逐步适应岗位要求，填补了这个岗位缺乏设计人员的空白，进行了开业前宾馆各类宣传印刷品的设计及开业后各类大小会议会标的制作、各部门及宾馆的整体文化氛围的设计与营造，加强与有关新闻媒介等单位的联系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，成功为海参文化美食节造势，策划组织的重阳节敬老院献爱心活动等，为宾馆赢得了良好的社会效益。尤其是以废旧的矿泉水瓶进行的圣诞氛围布置，得到了业界、媒体及宾客的广泛赞誉。

5、与宾馆其他部门做好业务结合工作，建立销售管家制，根据宾客的需求，主动与宾馆其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。积极主动根据相关部门提供的信息适时的了解重要客户和常客的消费情况及反馈意见，以形成上下一盘棋的整体格局。

6、应收账款的回笼情况，在馆领导的重视下，财务部的配合下，全体销售代表的共同努力下，明显好于往年，今年共清收回帐款。

>二、20xx年工作计划

1、明年营销部将配合宾馆整体新的营销体制，制订完善20xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，通过提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。建立营销代表实行工作日记志，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过改进方式争取团体和零散客户，稳定老客户，发展新客户，并在服务中及时了解收集宾客意见及建议，反馈部门及馆领导。同时强化团队意识，在分工上充分考虑局部利益与整体利益相结合；互相合作，互相协助，树立集体观念、大局观念，营造一个和谐、积极的工作团体。

2、明年重点工作之一不断完善客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，具体记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。明年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

3、继续做好市场调查及促销活动策划，经常组织部门有关人员收集，了解酒店及其相关行业的信息，分析竞争形势，准确掌握旅游市场的信息和动态，给宾馆提供准确的参考数据，调整宾馆销售策略，为馆领导提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

**建筑装饰销售工作总结13**

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

>一、以经济效益为中心，较好完成各项指标任务

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

加强管理，规范客户经理行为，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观念的更新是首要因素。我首先将自己获取的相关知识通过各种形式传达给客户经理，使全员转变观念，培养工作自觉性;其次通过跟访、市场检查、平时工作调查等形式规范客户经理拜访行为，并分析各客户经理工作中的亮点与不足，宣扬亮点、指导不足，尽量使全员业务素质全面提升;为使客户经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最适合的拜访方法，拜访由最初平均每天普访40户到如今每天40户分重点和侧重点，这样保证了客户经理每天的拜访频度。请大家继续欣赏更多的述职报告：宣传部长的述职述廉报告信用社领导的述职述廉报告社保局专员的述职报告范文心血管内科医生的述职报告

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

(1)随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好目标品牌的培育与推广工作。根据局(中心)“三个方向两个重点”要求，带领部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，通过统一口径宣传、零包上摊、每天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。通过这一系列积极的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条;“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。

(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的。

1、严格要求，提高各项基础工作质量

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

**建筑装饰销售工作总结14**

一年的工作就要结束了，这是一个很好的一年，在这一年里，我们酒店的工作和业绩都较去年同期增幅很大，所以在新的一年里，我们一定要努力创新，继续在今年的基础上，加大努力，争创更好的业绩！通过对酒店全年工作进行回顾，现进行工作总结如下：

>一、以质量为前提，抓好客房工作。

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行总结，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。

>二、以效益为目标，抓好销售工作。

>三、以改革为动力，抓好餐饮工作。

在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

新的一年我们一定要有新的气象，我们不能坐吃山空，我们一定要开拓创新，将我们的酒店做大做强，没有，只有更好。以同行类优秀酒店为参考，努力追赶，实现我们酒店业绩的提升！

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！