# 装修顾问每日工作总结(必备4篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-08

*装修顾问每日工作总结1做家装顾问的工作是需要耐心的工作，除了耐心，还要做的就是坚持了。说实话，以前我也萌生过要辞职不干了的打算，因为做顾问的工作，真的太累了，就像客户的专职管家似的，为他们忙碌着，而且我们的工作不是为一个客户忙碌，是要为很多...*

**装修顾问每日工作总结1**

做家装顾问的工作是需要耐心的工作，除了耐心，还要做的就是坚持了。说实话，以前我也萌生过要辞职不干了的打算，因为做顾问的工作，真的太累了，就像客户的专职管家似的，为他们忙碌着，而且我们的工作不是为一个客户忙碌，是要为很多的客户做着管家的服务工作。后来发现，挺一挺也就过去了，过去了这座山，等待我的竟然真的是金山银山。这让我的耐心得到了回应，也让我给了自己一个坚持下去的理由。毕竟这些金山银山真的可以改变我的生活，不说像我服务的那些客户老板那样有钱，但至少我可以养活我的一家老少，让我家都过上不错的生活。这一年也是坚持的一年，我要为我自己的耐心点一个赞，也要告诉自己，未来我的耐心会越来越好，我的坚持也一定会获得更大的回报的！坚持下去！

**装修顾问每日工作总结2**

虽然实习期间跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1>2的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。

第一次周记

第一周按照原计划本来是我们去参加毕业实习的，但是由于我们的毕业设计之前因为一点原因，还未做完，再加上还有几门课程还没有结课，所有我们就安排在学校完成毕业设计了，在这半个月的时间里，我们都是和cad和3dmax在打交道，一天都是在改图做图，半个月就是这样消耗完了因为的我们这次毕业设计是分小组的，我们组是三人一组，我担任组长，在整个的毕业设计都是由我来提出的一切方案，他们两个都是差不多是辅助我来完成的毕业设计的

在做这个毕业设计方案前我已考虑了很多东西，因为我们毕竟是在做设计，就要带有一定的创新能力在里边，所有我一直都在想要怎样才能把这个设计弄得很很完美，很多很多东西要我们考虑的，一，风格的选定和\*\*的搭配;二，材料的运用;三，施工工艺上;四，报价等一切的问题都要反复的想，虽然不是要进行施工，但是我们在做设计就要考虑这些东西，我们在设计时我们就是以设计师的身份在扮演这个角\*的，所有不管什么细节的问题我们都要去考虑的比较详细，不要以后在踏入了社会时就什么都在抱怨自己，当时怎样怎样的，不管什么事情都要从小事做起，一个很小的事情你都不能完成好，何况是大的问题或者是更复杂的问题了，做到我们这一行就要多方面的考虑，要考虑到设计、材料、施工、工艺、客户要求等很多因素的问题

我们的毕业设计还有一个星期就要开始进行毕业设计展了，我们这组的进度还是跟得上，其他的组还在做施工图，一张效果图都没有出，我在做效果图时也下了不少的功夫，因为在渲染的时候老是会出现一些问题，要么是这里曝光那里就暗了，翻来覆去改哪些图，有的时候软件还出错了，老是在要渲染完的时候就出现3d关掉的情况，这问题当时弄得我头疼，都是每天晚上要赶工来完成毕业设计，因为我是我们小组的组长，所有我要带好头的作用，带领我组员一起来完成我们的毕业设计，我们出了不少的效果图，在给老师看的时候，老师说几个房间的\*\*搭配和材料的运用搭配的不合理，有按照老师的要求去改，在这半个月的时间里几乎都是熬夜，弄的自己都没有精神去做了，但是我还是不能泄气，因为我是带头作用就不能在组员面前这样去表现那种泄气的样子，我对自己说不管在怎么累，都要把这毕业设计做好做完，都是给自己一种自信感，相信自己一切皆有可能!

第二次周记

时间一天天的过去，我们的毕业设计也要快到完工阶段，在这段时间里大多数都是在修改一些图片，因为很多图片在渲染时出现了很多问题，都是要用ps来p图，所有很多时候都感觉很繁琐，因为老是在弄一张同样的问题，感觉就很满意意思，叫我的组员做他们又不会这么p，所以一切的问题都交给了我来解决了我就感觉很累很烦，但是没有办法，一旦我不做可能就大家都不做了，我就付出了不少的时间去完成这样的问题，有的时候感觉这里做好了，那里又还有问题就得改，所以这些很繁琐的问题都弄成了不繁琐了

我们差不多把所有的效果图出完了，在检查一些细节问题就拿去打印店打印装订成册了，在打印的时候也出现了不少的问题，很多问题都是打印店的问题，但他老是说是我们的图有问题，我感觉就很郁闷了，基本上是每一张打印出来都是偏红、黄\*的，感觉那些图就是费了，我们又换了一家打印店什么问题都没有，那时感觉好郁闷的，钱去了什么都不行，真的那时候好想跑到那家打印店去叫老板还钱的，我的组员说算了，没有必要去了下次也不去他家就是了，那时候我蔡?f佑去找老板说了，我们把所有的图打印出来时，又要拿到市中心去装订，因为那家的装订方式不是我们想象的那种装订方式，最后把所有的效果图装订完成后，又要完成毕业设计展的排版

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20\_年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20\_年做一个初步的规划。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的\_，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

(1)业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2)过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3)今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

三、明年的工作思路

(1)从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20\_年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20\_年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步

**装修顾问每日工作总结3**

在今年我的顾问工作里，可以说我的业务已经到了能够拿出来“炫耀”一番的地步。从过去“月入十万”的“暴发户”成绩，到现在每月稳步增长xx，我意识到我的业务的确值得领导给我升职了。再不升职，我也许就得自己独立门户开公司了。不过我不会走的，我愿意把自己的青春继续奉献在我们这里，奉献在这个教会了我成长的地方，奉献在这个让我从一个什么也不懂得毛头小伙成长为一个营销主管的地方！今年我的业务还受到了众多来参加我们公司活动的客户的一致好评，甚至那些有着众多资源的老板们，都点名让我给他们介绍设计师，为他们也为他们的朋友提供家装服务。这是我值得骄傲的地方，我不必藏着掖着，我记录下来，也是想让自己能够一直保持下去，为我们公司做出更大的成绩！

**装修顾问每日工作总结4**

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和蔼可亲的人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

上班的第一天经理耐心的向我们讲解家装顾问的工作内容：

1、负责公司市场推广工作，与客户进行接触，讲解业务计划，吸引客户与公司进行进一步合作。

2、在量尺过程中，不断推崇设计师，并为设计师量尺提供服务。

3、与设计师进行紧密沟通，在设计签约过程中为客户提供服务。

4、在施工中期和竣工后提供进一步服务，推广公司品牌形象。

5、应时刻作为公司形象代言人，注意自己的衣妆、语言、行为、态度，做最积极的行动者。

家装顾问这份工作要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是我们业务经理王亚鹏，他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着师傅实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病。

在结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。装修业务不同于其它行业，有其自身的特点。要想做好装修业务，第一步是进行客户搜索，以寻找到有价值的准客户。所幸已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去\*\*小区联系业主，见着业主以后，因为紧张就直接问要不要我们来量房，因为我的工作主要就是向客户介绍我们公司并促成设计师量房，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五除二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知道这位业主在哪栋楼，喜欢什么样的装饰风格，甚至没有留下这位业主的联系方式。回到公司，经理问我情况，我无地自容，但也发誓一定要搞定一家业主同意我们公司设计师前去量房。

这一次的失败，在我写给经理的报告中我作了深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧：业务员通过各种渠道，搜集了解到客户信息后，接下来的工作，就是接触客户，向客户推广本装饰公司的服务。业务推广好不好，在于此阶段的沟通。我们通常把这一阶段称为“讲解计划”如何引起业主的兴趣，从而让业主同意让我们来做前期服务呢？有几个重要原则，只要运用的好，成功率是相当高的。第一、自信并兴奋：业务员要努力使自己达到兴奋状态，打电话时，不妨先做一些运动，活动筋骨，在小区内也是这样，加快走动步伐。只有使自己兴奋，才能激发内心的热情，从而产生自信，影响业主。第二、要善于为业主造梦：只有把本装饰公司的服务优点、竞争优势、品牌文化充分地展现给业主，才能真正打动客户。如果只是一般性地介绍，与众多业务员没有多大的区别，业务员本身的竞争力就会削弱。因此，在介绍业务时，要运用造梦的手法，辟如：您好！我知道您即将要开始家庭装修，那么您想不想通过极少的资金，就能获取良好的装修效果呢？肯定想这样。但是，并非越便宜就能装修越好，相反，要想装修好，大部分时候是要花很高资金的。那么，我们装饰公司就研究出一套装修产品，在让您享受到良好装修的同时，还能充分节省资金，你愿不愿意给我几分钟时间，让我详细为您做一下介绍呢？

于是我开始认真学习和掌握这些技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天――我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。我又一次来到了\*\*小区，努力回想经理教的技巧，当我再看到一位业主时，很自然地边递单页边说：“您好！请问您在本小区有栋房吧？”“是不是打算最近装修？？？正好我们公司在\*\*小区有样板间，您可以到样板间看一下，这样会更直观！”“在哪？”我没有想到这位姓李的业主如此的信任我，看过样板房后就答应设计师去量房。当我带设计师量完尺以后，我的工作并没有就此结束。我还需要积极与设计师进行沟通。由于设计师工作比较忙，手头可能同时有好几套尺，设计师手头尺多，对客户的认识、印象可能会产生模糊的概念，因此，除了要求设计师积极填写《客户装修计划清单》及《客户分析表》以外，我也要积极与设计师保持沟通，从侧面为设计师提供更多的讯息。

终于在我和设计师等公司员工的共同努力下，那位业主同意与我们公司签单。但即使签单以后，我仍然要与业主进行接触，定期与业主保持沟通，不定期对工地进行走访，了解工地的工程进展及施工质量和现场卫生，为公司的工程施工进行把关。因为客户是我介绍的，我要以对客户负责的态度，继续提供服务。

最后，这单圆满的成功了。

这次成功让我喜出望外，更增加了我的信心。于是我更加努力的全身心的投入到工作当中，短短一个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的27天时间里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，但我最终是成功的，我得到了经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。

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！