# 软装窗帘工作总结计划(精选24篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-05-24

*软装窗帘工作总结计划1目前所在： 广州 年 龄： 22户口所在： 汕头 国 籍： 中国婚姻状况： 未婚 民 族： 汉族诚信徽章： 未申请  身 高： 171 cm人才测评： 未测评  体 重： 63 kg人才类型： 应届毕业生应聘职位： 室...*

**软装窗帘工作总结计划1**

目前所在： 广州 年 龄： 22

户口所在： 汕头 国 籍： 中国

婚姻状况： 未婚 民 族： 汉族

诚信徽章： 未申请  身 高： 171 cm

人才测评： 未测评  体 重： 63 kg

人才类型： 应届毕业生

应聘职位： 室内外装潢/软装设计

工作年限： 0 职 称： 无职称

求职类型： 实习可到职日期： 随时

月薪要求： 面议 希望工作地区： 广州,海珠区,番禺区

担任职位： 中队小队长

工作描述： 广州亚运会，在白云机场做接待外宾的.支援工作，帮外宾提行李，引导外宾到预定好的酒店就住。

**软装窗帘工作总结计划2**

当我打开电脑开始写这份实习报告的时候，最先看到的不是四处奔走找工作的自己，也不是鼓起勇气第一次走进公司大门开始实习生活的自己，而是几乎一夜没睡凌晨和室友分别的自己。送朋友上出租车的时候，我没出息的流出了压抑好久的眼泪，不只是因为离别的不舍，还因为对未知的未来既兴奋期待又紧张不安。不管当时大家都是以怎样的心情面对，我们都不可逃避的毕业了，开始了自己的愚人之旅。毕竟，我们因为梦想来到大学，离开当然也是为了更好的圆梦。

我算是比较幸运的intern，遇到了一个宽容有耐心的老板，遇到了一些不勾心斗角心地善良的前辈和同事，还有一个肯倾囊相助的好师傅，如果有一天我在这个行业里站稳了脚跟或者有幸做到了我期待的程度，他们都功不可没，因为他们是我初入社会时融入的第一个团体，并且给与我的都是正面力量，是他们让我对未来不那么胆怯，甚至充满信心。（我喜欢现在的自己，当然毕业时慌乱不安的自己也很可爱，因为那是我无法抹去也不想抹去的青春的痕迹）

第一次去量尺接的工程就是工装，面积还挺大，客户要把一个3层办公楼改成幼儿园，抱着10米的皮尺和照相机屁颠屁颠的跟在师傅身后，仔细听着师傅和业主的沟通，生怕漏了一个字，后来干脆拿手机录音，量尺的时候甚至还分不清上下水管，不认识分水器，找不到烟道在哪里，现场的一切对我来说都既陌生又令人兴奋。我求知若渴，那种恨不能一下子把所有不会的东西都学会的心情现在想想还挺好笑的，一下子都学会，怎么可能啊。回到公司以后，师傅把放CAD图的工作交给了我，我满口答应，谁知这一套图放了2个多小时还没放完，有好几个地方尺寸都对不上，最严重的是，我竟然忘了量举架。师傅问我还差多少能完成的时候我都想在地上找个缝钻进去再也不出来了，结果师傅看了眼图来了句：我就知道你放不明白，我画，你好好看着。接下来的时间里，师傅让我知道了啥叫纸上谈兵，我自以为不错的软件功底就是纸上谈兵。因为刚出校门，没接触过现场，画图是我当时唯一有些自信的地方，结果我放的图却被批的体无全肤，被改的面目全非。有点小失落，但也服气。师傅画图简洁利落，有章法，表达清晰，还美观。让我更清楚的意识到了，对我来说，学习，才刚刚开始。

我有一个习惯，就是把当天学到的知识记在一个本子上，一起实习的同事戏称为超级小本本，因为有什么接触过又忘记的东西在那上面总能找得到，后来，这个超级小本本慢慢演变成了学习总结，我开始把那上面的知识分类，汇总，录入电脑，发现我坚持了这么久的小笔记，不只是方便于我查找知识点，通过总结，还让我的知识形成了一个网，使我学习的思路变得清晰起来，以下就是我实习期间总结出来的学习心得：

>一：作为设计师，需要做的有哪些：

1.接待客户：通过愉快轻松的谈话了解客户的需求与喜好，尽可能多的了解客户的家庭成员、生活习惯等各方面状况。期间设计师几乎是充当一个推销员的角色，要了解客户的心理，并把自己的设计理念与特色推销给客户，并使其接受。

2.量初尺：在现场画平面图，测量并记录尺寸，测量要准确迅速。

注意标注上下水管、梁柱、烟道的位置。（首次接待客户有可能和量初尺同时进行）

3.出方案:准确的放出CAD平面图，构思方案，出拆改图，平面布置图、地面图，天花图等施工图纸，用3D画出效果图。做好预算。（效果图要认真做，客户并不专业，也许施工图看不太懂，但效果图对他来说是最直观的，要让客户在效果图中看到他未来的家的样子。）

4.第二次约客户：给客户看方案，讲解设计方案与施工方案，探讨预算等相关适宜。虽然有些客户并不是很喜欢看施工图，但依然要坚持讲解，因为这不但是设计师负责任的表现，也可以通过专业而详细的讲解来提高自己在客户心里信任度。

5.修改方案：如果客户觉得地方有些不满意，须修改方案。修改后再次与邀约客户面谈。

6.签合同：谈单成功，签订合同。

7.复尺：精确的测量客户空间的尺寸，详细画出立面图，节点图，电路图，水电图等。

8.交底：在施工队进场之前与业主一起给水电工头开会交底，把施工图交给2人手中，交代设计方案，需要该动并添加的地方（如：电源位置等）须告知工头并做好记录。之后在各工种进场时都要交底，施工途中可去现场指导。

9.完工:与业主一起验收。

>二：作为设计师，需要具备的素质有哪些：

1.基本功底：要具备一定的手绘能力，至少在和客户沟通时可以迅

速的在纸上清晰的表达出自己的方案和思路。这也是衡量一个设计师专业度的标准之一，也更方便于与客户无障碍的沟通。

2.设计方面：

a.思路清晰，空间分割合理并满足功能性：所谓设计并不只是标新立异，在大部家装方案的构思过程中，更多要考虑的是功能性，首先要满足客户的生活功能需求，就像除非客户有特别要求，否则没人会给一个面包师傅的家里设计一个舞蹈练习室一样，满足需求并合理有效的利用空间才是第一步。

b.在满足使用功能的前提下满足客户的精神需求，很多人尤其是年轻人常常提出这种要求：我要我的房间看起来不一样。这就需要设计师用创造性的思维在设计上弥补空间本身的不足并且达到客户的创意需求，如空间较小的户型设计要有延伸性，这样，在视觉上，使人眼中的.空间要比实际的大等。这样，在设计上，达到一种眼见不一定为实的效果，就成功了。

c.熟悉并了解各种装饰风格，并知晓其发展历史，以便更好的运用相对应风格的元素，使其在空间中很好的融合，不突兀，而不是山寨的、机械的元素叠加。

d.在风格的设计上要保持连贯性，不能让人在客厅还是地浪漫清新中海风格，一推开卧室门忽然变成了中式风格。这种跳跃性的风格设计是很不可取的。

e.善于运用颜色和材质：一个空间的色调是由其中的主色彩来决定的，如果墙体是大片的淡蓝色，房间会被定义为冷色调，然而，颜色的作用也不只是为空间定“调”，还可以作为空间的调味剂，比如卧室的床（床是卧室的核心），上面的饰品（枕套、抱枕、被套等）可以用同样色系、不同明度的颜色来搭配，或者用同样的颜色却不同的材质来搭配，小小的颜色差异或者触感的不同，一定会使房间有不一样的感觉，房主也会喜欢这种小小的差异。

3.施工方面：

a.对水、电、瓦、木、油各工种施工流程熟悉，可以和顾客讲解部分施工方法。道出自己公司在施工方面的优势。

b.能协调并解决施工过程中遇到的各种问题,增加客户对设计师的信任度。

C.关注并了解新施工工艺，更新信息是自己的设计不落俗套，跟得上潮流，甚至可以融会贯通，举一反三，引领设计的流行。

4.软装设计:软装设计是新兴的一个家装行业的分支，于业主来说，他们又多了一个消费方向的选择，而于我们，无疑是有兴起了一个抢饭碗的行业，如果我们已经为空间设定好了风格与搭配，客户又请来一位软装设计师，结果完工后房间的整体感觉与自己当初设计的大相径庭，这无疑是：孩子明明是自己生的，却冠上了别人的姓。所以设计师本身在软装配饰上也要有所涉猎，使客户在各方能够面都信服自己。

5.风水方面：我选择把他单独列出来而没放在“设计方面”中是因为它的地位有点小尴尬，说它重要它也不是特别重要，说它不重要好多人还挺重视它，人们生活在现代，却也无法完全摒弃老祖宗留下的精神良药，讲究风水也不只是年长的人的专利，有些年轻人也开始在客厅中插一束鲜花希望能给自己招来桃花运。所以，学习风水，是一种趋势。

6.总结：设计师是一个要求从业者全面发展的行业，色彩学，空间构造学，

人体工程学，施工工艺等等，甚至声学（比如与客户谈话的声音大小）都要有所了解。所以，作为设计师，要时常给自己拓展知识才能不退步。

>三：家装设计的各种装饰风格及其特点：

近期主要流行的风格：

1.地中海风格：依地区不同有三种方案

a.蓝白配：

B.黄蓝紫和绿

C.土黄和红褐色：

2.东南亚风格

3.美式乡村风格

4.新古典风格

5.新中式风格

6.中式古典从中国古典风格上来说，主要有：

a、唐朝风格；造型简明，比例尺寸合适。色彩上以“大红大绿”为主。

b、清朝风格；造型细节处理细致。喜欢在梁柱上绘制各种图案，色彩多样秀丽。

c、苏州园林风格。门窗多采用栅格，雕刻精致，造型强调对称等

7.恬淡田园风格：上面介绍的美式乡村风格也属于田园风格的一种，除此之外，田园风格还包括：英式田园风格、中式田园风格、法式田园风格、南亚田园风格、日式乡村风格等。

8.时尚混搭风格

9.现代简约风格：

a.硬朗色系

b.轻快色系

c.典雅色系

d.轻柔色系

e.优雅色系

f.华丽色系

还有古印度风格、巴洛克风格、洛可可风格、歌特风格、罗马风格、后现代风格等。

>四：其他：

其他一些琐碎的施工、软件、设计上的知识点，在此就不一一赘述了。

以上是我实习期间学到的知识的分类、汇总。

实习结束了，毕业了，生活还在继续，工作还在继续。我越来越清楚我想要一个怎样的未来，越来越清楚我想做一个怎样的自己。我的梦想是成为一名室内设计师，我今后的日子会一直为之努力，直到成功的那天，我会用也正在用每天踏实的学习和工作努力的换取我未来的幸福。就像一支向阳的小花，安静平和，却努力坚定，不浮、不躁、不怕，绽放。

**软装窗帘工作总结计划3**

河南美林装饰设计有限公司，主要从事办公空间、餐饮酒店、商业空间、学校、医院、别墅、住宅等场所的装饰设计和施工；集装饰设计、工程设计、材料配送、木门、地板、家具、装饰品开发为一体。

公司与先进的设计理念、精神的设计功底为先导，以规范的管理、精湛的施工技术为基础，以完善的服务体系为依托，以产业化模式经营为优势，为客户提供专业化人性化、个性化的装修产品和服务，并不懈努力以提升和超越客户的消费价值。

面对激烈的市场竞争，公司全体员工一直秉承“以质量求生存，以服务求发展“的经营理念，”客户的满意是我们工作的唯一标准“，始终坚持以客户的需求和满意为核心，从而使公司不断壮大，并赢得了较大的市场份额，成为装饰行业中的佼佼者。

公司将一如既往的致力于为社会各界提供更完善、更完美的装修服务。并愿与业界同仁携手，共建行业自律，维护市场环境，树立行业新风，推动行业发展，引领装修新潮流，构建和谐社会之和谐装修新篇章！

**软装窗帘工作总结计划4**

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

**软装窗帘工作总结计划5**

首先需要了解室内设计的程序步骤：

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，或者根据标书要求参加投标；明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调；

明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等；熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。

在签订合同或制定投标文件时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：

（1）平面图，常用比例1：50，1：100；

（2）室内立面展开图，常用比例1：20，1：50；

（3）平顶图或仰视图，常用比例1：50，1：100；

（4）室内透视图；

（5）室内装饰材料实样版面；

（6）设计意图说明和造价概算；

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底；工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充；施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。

其次了解室内设计方法，师傅给我讲解了以下三种：

1）大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲；

2）从里到外、从外到里，局部与整体协调统一；

3）意在笔先或笔意同步，立意与表达并重。

经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉

**软装窗帘工作总结计划6**

进入公司已经有两个星期了，要成为未来一名有充足的专业设计知识、丰富的设计经验的设计师。如何获得充份的专业理念知识一方面来源于学习环境设计的课程，另一方面来源于工作中的积累；丰富的设计经验包括了解装潢设计的市场、常用及最新的材料、所有的能遇上的施工工艺、设计风格及流行时尚、顾客心理学等等，这些的获取来源于两个字：实践。俗话说得好：实践出真知。只有遇到问题才会有解决问题的方法，没有真实的情景空想出来的东西是不切实际的。这也是大学会有那么多实践的机会的原因吧，我想这也正是我们自我提高的良好机会，为我们进入社会，接触工作做准备。进入公司后，有很多接触实际工程的机会，通现场测量，观察到施工过程及工艺流程，了解到施工中要用的材料，也可能有机会见习到谈单、协助设计师做方案。这个星期主要是忙于绘图，使自己的图纸更加工整细致。

**软装窗帘工作总结计划7**

目前小区设备保养情况总体还是比较到位的，所有的设备按照设备保养说明书进行保养，每日巡查，目前都处于良好的工作状态。

1.严格按照配电系统运行保养的规范要求，参照年度工作计划，完成大夏核心配电室设备的运行、检修和清扫工作。同时对各楼层配电管井内母线插接箱定期进行保养

2.电梯检查方法的更新。针对电梯事故的多发，而工程部检查工作时又未发现的现象进行分析和总结，对原有的检查方式进行改进和完善。在原来只对机房、电梯主机进行检查的基础上，加强了检查中乘坐舒适度、稳定性及噪声情况的检查，到轿顶运行观察、底坑的查看。督促维保单位提高维修保养水平消除故障隐患。加强电梯维护保养跟进监督工作，使银业国际10台电梯顺利通过质量技术监督局一年一次的电梯年检，并取得电梯安全使用证。

3.严格按照消防管理规定抓好楼宇消防设施的日常管理，对消防设备进行了全面检修和防锈加油工作。规范消防设施设备的维修保养。为使应急灯、疏散指示灯系统的运行良好，确保火灾发生后每一个疏散指示灯、安全指示灯、楼道应急照明灯亮以引导业主（用户）有序地进行应急疏散，减少人员伤亡制定《应急灯、疏散指示灯系统保养规定》并配发相应的记录表格，对应急灯、疏散指示灯系统保养进行规范。及时发现有问题的灯具进行修复，进一步提高消防设施设备运行可靠性。

4.中央空调设备的维修保养，对天面冷却塔和冷冻水管道每月进行清洗。每月对一～三商铺180台盘管风机普查并对其中12台存在不同问题的盘管风管进行了维修，6月份机房和天面冷却水管进行除锈和油漆，提高了设备安全运转性能，保证夏季制冷的正常供应。

5.发电机每月进行一次保养，保养时例行开机运行15分钟，确保停电时能快速进行发电。

6.生活水泵房每日巡查2次，保证设备的安全运行，为业主创造一个良好的居住环境。

7.弱电设备保养工作，对楼内弱电管井进行了全面清洁、整理工作，配合电信、移动、联通等公司进行设备的安装维修和保养工作

8.易出问题节点汇总。因为设施设备绝大多数的故障都是由于个别重要部件损坏造成，如供水系统的故障大多是由于止回阀和电磁阀、液位计造成，烧电机多为交流接触器的触点拉毛受损造成，电梯的故障多为光膜、门机、平层器、控制柜的各种接触器造成。要求各维修部逐步建立设备故障台帐，进行易出问题节点汇总，做到心中有数，加强此部位保养工作，提高设施设备安全保障。

**软装窗帘工作总结计划8**

【软装知识】软件硬件相结合 才能打造好的室内居室环境

20\_-08-23 香港789软装配饰

1.什么是居室装饰的软硬件

要美化居室，就要用软硬件相结合的手法去创造美的感受。通常软件的装饰随愈性要比硬件好，可根据需要进行加工。一间完美的居室也就是装饰软件与硬件的成功组合，不同的硬件风格擂配合相应风格的软件。例如占朴的红木家其，就可配红色的地毯、命垫等用品，会显得典雅豪华。而现代格调的淡色流线型家具则最好选择清新家雅的米黄、浅灰、粉白等色调的织物相配。在选用软件时。还要注意与被装饰硬件或相邻硬件的关系，使两者间不产生过分的冲突，如选择窗帘时要考虑窗帘盒的颜色，选择床革时，要注愈衣柜和床具的颜色，这样才能相得益彰，不致产生相反的效果。装饰和美化居室都离不开材料。这些材料包括玻璃、金属、塑料、木材及各种纺织品。从装饰的角度讲，室内布里用到的前一类材料制成的物品称为装饰硬件，如家其、灯具、家用电器等;而把居室中用以顶盖、吊挂的纺织产品统称为装饰软件，如地毯、窗帘、沙发套、靠垫、床罩等等。2.为什么说“软”是居室的主妞

所谓“软’，包含了多方面的惫思。首先从装修角度看，卧室的墙面、天花板、地板都应有一个雅致而稳重的色调，应尽量避免大红、大绿和其他对比过分强烈的色彩组合。其次，卧室的使用主要是在晚上。所以其光线应当十分柔和。应在灯上加装奶白、磨砂或茶色灯罩。选用反光式照明的壁灯，而不采用直射光，最好不使用射灯。床是卧室中除了地面以外面积最大的物品，它当然要以软的形式出现。可选用单床头的软垫床，配上长及地板的床罩，这本身就像一个大软垫，与卧室的主题融为一体。强调软就要避免硬，所以在选用衣柜、组合柜、沙发、椅子等家具时要注惫一是不要过于宽大;二是色彩不要对比强烈;三是尽可能选用带有较少硬结构而带有更多软性的家具。例如全包的沙发、用软的块状结构组合而成的沙发、带软面的椅子等等。当然，在创造软的同时，还可以斌予卧室一些变化，选用趣味的、多彩的小陈设和带有朦胧色调的绘画点缀房间的各个部分，能有几幅生活照放在案头或放大后挂在墙上，也会产生沮馨亲切感。

**软装窗帘工作总结计划9**

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项， 年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的营销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与， 12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

\_\_x年9月份我到酒店担任营销部经理，\_\_x年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程 、艺龙、恒中伟业等几家网络公司;

同时在这一年里我们接待了 长江 宗申 蛟龙 恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司 蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

一、对内管理

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

二、不足之处

对外营销需加强，现在我们散客相对比较少; 对会议信息得不到及时的了解 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

三、工作计划:

营销部的主要的工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，虽然酒店地理位置不很理想，但我们存在其他优势，因为大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的。同时通过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的提高， 改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高顾客质量，加深顾客对我们酒店的了解，所以我们要加强营销部整体营销力量，提高营销水平，为保证酒店一定的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，根据淡、平、旺季，与不同的客源市场的特点，制定较为灵活的价格对策首先对哈市同档次酒店进行市场调查，准确的掌握旅游市场的信息和动态，以及其它酒店出租率分析竞争形势，给酒店提供准确的参考数据，调整酒店营销对策，提出酒店价格政策实施方案。适应市场竞争需要。同时根据旅游市场淡旺季做出相应的营销计划，提出自己的促销方案与老顾客加强联系与沟通，同时建立新的顾客，积累会议信息 在旅游淡季的时候，加强餐饮的营销力度，做好招待工作，确保服务质量。 对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时营销部要及时准确对网页进行更新与维护，让的客人通过网络了解商大酒店 。

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

**软装窗帘工作总结计划10**

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“XX”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。其房地产公司年度工作计划如下：

一、 以XX项目建设为中心，切实完成营销任务

XX项目，是省、市重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸;我们只能前进，而不能停滞甚或后退。因此，公司计划：

(一) 确保一季度XX工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

XX第一期工程占地面积为60亩，总投资亿元，建筑面积万平方米。建筑物为XX商业广场裙楼、XX大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

下一页更多精彩“公司年度计划”

**软装窗帘工作总结计划11**

从大学校门跨入到环境艺术设计岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

**软装窗帘工作总结计划12**

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对环境艺术设计岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

时间飞逝，20xx年即将结束。在这一年里，工程部全体员工在公司的质量方针指引下、在公司和项目领导正确指导下，以及同各部门的密切配合、团结一致下，圆满完成公司领导交付的各项工作任务，保证了大厦所有设备的安全运行。圆满的完成了业主的交楼、收楼工作。将资产管理落实到实际工作中。

今年是我从事物业工作以来一个新的挑战。以往的物业都是服务类型，现在的项目是资产管理。和物业管理比起来资产管理涉及面更多。承担的责任更大。虽然在每一个环节、每一项工作都是比较谨慎地，认真的去布置、去完成，但是仍然未能避免疏忽与漏洞，留下一些缺憾，虽然这些不足未给整体工作带来大的负面影响及损失，但也应该引起高度的重视，给自己今后的工作积累一些经验，知道了自身的不足有助于今后工作的安排，提高工作质量。

20xx年是物业公司由前期接管验收遗留问题整改的跟进向服务转型的一年。作为资产管理型的物业公司，在这一年里担负着更多的责任。首先业主股权的转让；物业公司要配合业主对转让的工程环节进行跟进。从前期收集原始资料到后期配合交楼、收楼大量的工作需要物业配合。尤其是工程部。一方面要跟进前期遗留问题的整改工作，一方面要保证大厦设备设施正常运行。在此基础上配合业主相关部门对所有设备进行查验、记录。并对整改完成的项目及时消项更新记录，并向业主汇报。在这项工作中工程部克服人员流失大等相关因素的影响圆满的完成了领导交给的工作。

另外大厦所有的设备设施、供货合约均已到了质保结算期。由于物业的服务性质，物业要对所有厂家前期整改工作进行跟进确认，并给出专业的意见。工程部管辖着所有设备设施，工程部的意见尤为重要。给出的每一点建议均代表着物业公司。因此各专业工程师、主管都是本着严谨的工作态度认真仔细的审核，到现场逐一查看。充分体现了专业的公司应有的素质。

日常工作中，工程部全体员工严格遵守公司的各项规章制度，严格按照“四个凡事”的要求去做。能够认真传达、贯彻公司的各项指示精神，完成各项工作任务。认真对待项目检查中提出的问题和整改意见，结合实际，认真整改和执行。在各级领导的帮助下，我们规范了各种表格、记录的填写，完善了库房管理、为日常安排工作和用电数据分析提供了有效、准确的依据。并将各种制度张贴上墙，以便每位员工及时学习、检查和要求自己。

全年联合保安部对大厦消防报警系统及大厦消防联动系统进行全面检测两次，对大厦公共区域和客户单元内检测烟感探测器总数约650多个左右，手动报警器约70个左右，消防电话50个以上、声光报警器、电梯五方对讲系统及地库三层及地下二层的消防卷帘门，温感探测器，消防广播，消防水泵等消防设备的系统联动。使整座大厦的消防设备工作处于正常状态，保证大厦的消防安全。

本年度培训情况：加强培训力度提高员工技能、应对能力及工作态度为了提高电气专业知识技能，根据公司会议精神又重点对员工进行了如何关注细节及如何提高执行力等专题培训，今年班组共进行专业培训十余次，请厂家培训二次，其中安全操作和专业知识占培训总时一半以上，做到把人身及设备安全放在首位，力争部门每个员工都能从思想上重视、并落实到实际工作中。为了配合工程部部门建设，工程部内部加强多元知识的培训，争取培养出一专多能的技术骨干。

配合甲方施工改造以及比较大的维修项目：在没有影响大厦正常运行维修的前提下，强电专业还配合甲方完成了新增配电室增容改造项目，并应客户需求完成了A楼层电量增容工程，保障了客户及时入住和电能接驳，提高了大厦的整体出租率。

跟进大厦前期遗留问题整改：在保证大厦电气设备正常运行的前提下，电气专业还长期不乏余力的跟进大厦前期接管验收时的遗留问题，消防系统施工缺陷问题、安防监控系统的盲区覆盖问题、楼宇自控的不完善、比较严重的4台制冷机组供电密集母线运行时发出异响，严重影响运行安全，随时可能造成设备财产损失，电气专业对此事项长期跟进和督促厂家进行整改。对于其他项目都提出了不同的建议和整改方案供甲方参考。

大厦今年二次装修客户不多，但工程部从客户使用角度考虑，结合大厦的系统设备安全，帮助减少或消除不必要的安全隐患，替客户把关，依据装修规范严格控制，要求采用电气控制三级以上，当同层一个客户发生用电故障时，不会影响其他客户的正常办公。日常安排不断增加巡检人员，周六日安排值班。加大对二次装修的管理力度，共查出须整改项目约40余项，施工违章30余次，勒令停止施工3次以上。同时，加强对电气等管线隐蔽工程检查力度，杜绝二次装修对大厦电气系统的破坏，协调客户电力进户线路敷设到工程验收全进程，严格控制施工质量，消除消防隐患，为客户营造一个安全舒适的办公环境。

在能源管理、降低消耗方面。我们对大厦内的公共电气设备、设施进行摸底排查，并对每月的能耗进行统计。由于目前租户少使用率低，我们采取减少空置楼层公共区域照明、合理的减少大型设备使用台数等办法降低能耗。

随着社会的快速发展，当代社会对即将毕业的大学生的要求越来越高，对于即将毕业的我们而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，我系同学各自开展了顶岗实习活动。此次实习，我是深圳市蓝涛装饰设计工程有限公司的设计助理，从找工作到找到工作到工作的过程中发生的点滴给我留下了深刻的印象，也让我学到了许多知识，体会到很多，相信此次经历多我而言是一笔宝贵的财富。

**软装窗帘工作总结计划13**

1、由于花园城物业工程部20xx年才完成组建，虽然团队的成员都来自各个知名的物业公司，职业技能和工作经验也处于成熟状态，但是磨合成一支拥有高度协作能力和高执行力的团队还有一定难度，必须有以下几点作为前题：

（1）需要得到公司相关领导持续的支持和信任。

（2）创造轻松、和谐、但严肃认真的工作氛围和简单直接的沟通原则。

（3）建立公平、公正的激励机制和良好的工作环境。才能使工程部成为一支优秀的团队。

2、众所周知工程部作为物业专业技术团队，面临新接管的设施设备，只有在相对熟悉设备性能的情况下，才能快速的解决各类设施故障，另一方面工程部门需要和能源部门保持良好的沟通关系，才能保证能源的良好供应，这还不包括团队建设、培训、工程对客协调、整改沟通、工程前期介入、工程物料控制等，这些都是需要耗费很大精力才能做好的工作，综合现今工程团队的实际情况，部门需上交公司的各类文字工作、工程各类资料的整理工作就已经耗费了的大部分精力，面临花园城一期的入伙，二期前期工程介入开展等，工作事务的成倍增加，继续保持团队的良好发展和工作的有效推动是有很大难度的，因此部门需配备主管及专职文员才能使20xx年部门的各类工作得到高效的推动，才能快速的使工程团队成为一支优秀的团队。

**软装窗帘工作总结计划14**

室内设计所有的人都不会陌生，现在中国的房地产相当庞大，买房子的人也很多，买了之后就要装修了，现在的装潢公司也不少，外面的广告随处可见，所谓有需求，就有买卖。我就是设计系的一名学员，马上要毕业了，我就外出找了份工作实习，而我所在的单位是室内设计，也就是专门设计家里面的。

现在室内装饰设计是现代主义建筑的重要组成内容。现代室内设计广泛的运用建筑材料、各种设计手法，在创造悦目、舒适的室内人工环境方面做出了很大的贡献，在人类建筑市一次巨大的进步。我是六月底开始正式在一家装饰公司上班的，这是我第一次与社会接轨踏上工作岗位，开始了与以往不同的的生活。

每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我首先就设计了一家，简洁和实用是现代简约风格的基本特点。简约风格已经大行其道几年了，仍然保持很猛的势头，这是因为人们装修时总希望在经济、实用、舒适的同时，体现一定的文化品味。而简约风格不仅注重居室的实用性，而且还体现出了工业化社会生活的精致与个性，符合现代人的生活品位。

装饰要素：金属灯罩、玻璃灯+高纯度色彩+线条简洁的家具、到位的软装。金属是工业化社会的产物，也是体现简约风格最有力的手段。各种不同造型的金属灯，都是现代简约派的代表产品。空间简约，色彩就要跳跃出来。苹果绿、深蓝、大红、纯黄等高纯度色彩大量运用，大胆而灵活，不单是对简约风格的遵循，也是个性的展示。强调功能性设计，线条简约流畅，色彩对比强烈，这是现代风格家具的特点。此外，大量使用钢化玻璃、不锈钢等新型材料作为辅材，也是现代风格家具的常见装饰手法，能给人带来前卫、不受拘束的感觉。由于线条简单、装饰元素少，现代风格家具需要完美的软装配合，才能显示出美感。例如沙发需要靠垫、餐桌需要餐桌布、床需要窗帘和床单陪衬，软装到位是现代风格家具装饰的关键。

为期三个月的实习生活在不知不觉中落下了帷幕。在望海潮实业有限公司实习这段时间里，我学到了很多在大学课堂里根本学不到的东西，也体验到了很多人生中从未有过的经历。在推荐我进入室内设计公司之前老板已经让我先了解有和室内装饰、结构等方面的知识。让我在实习前做好各种准备咯!所以工作还忙顺利的，实习期间也学到不少东西，现在才知道平时的努力没有白费。

接下来我开始在公司老板的指导后，慢慢的.溶入室内装饰的各个领域，在设计过程中，遇到不少难题，对于一位包装专业和学过平面设计的学生来说，设计一个招牌或名片应该没有多大问题，但对于室内设计如：要各种各式的住宅、豪宅、平面布置图、施工立面图，还有很多地方把我难住了。

建筑空间的创新和结构造型的创新有着密切的联系，二者应取得协调统一，充分考虑结构造型中美的形象，把艺术和技术融合在一起。这就要求室内设计者必须具备必要的结构类型知识，熟悉和掌握结构体系的性能、特点。

现代室内装饰设计，它置身于现代科学技术的范畴之中，要使室内设计更好地满足精神功能的要求，就必须限度的利用现代科学技术的成果。

由于人们所处的地区、地理气候条件的差异，各民族生活习惯与文化传统的不一样，在建筑风格上确实存在着很大的差别。我国是多民族的国家，各个民族的地区特点、民族性格、风俗习惯以及文化素养等因素的差异，使室内装饰设计也有所不同。设计中要有各自不同的风格和特点。

经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。再次是掌握了一些设计软件小技巧，提高了软件运用的熟练程度。例如：巧变二维背景为三维场景、时光隧道的制作等。

**软装窗帘工作总结计划15**

20\*\*年即将过去，感谢一路以来大家对工会工作的支持，我们也将秉着全心全意为员工服务的宗旨继续努力，做到更好。

一、在今年，公司工会组织了各种各样丰富的活动：

1. 组织员工烧烤，增强员工间的沟通。

2. 每周租羽毛球场地2小时给员工运动。

3. 组织员工参加集团工会组织的三人篮球，并蝉联冠军;公司派员工代表集团参加\_组织的篮球赛。

4. 积极派员参加股份团委组织的第二届“感恩中旅，放飞梦想”并获

得冠军。Yukin代表中旅集团参加\_的演讲比赛。

5. 采用快递的方式将扶贫村送给集团的淮山直接送到员工家里。让员工既分享了村民的心意又免去搬运的辛劳。

6. 即将举办20xx年的羽毛球大赛，这次大赛引起了大家的广泛关注与参与，期待同事们的精彩表现。

二、 慰问探望生病及休产假员工5人，共使用工会费用为元。发放员工家属抚恤金元。

三、公司积极响应股份号召，组织员工捐赠给五华县大田镇福兴村育文希望小学图书馆120多册图书、影碟和DVD机，并有两名员工参加支教活动。通过扶贫的爱心活动，让员工感受到帮助他人的快乐，传播知识、爱心给他人的意义，更珍惜今日所拥有的幸福。

四、 按季度定期购买劳保用品、夏季发放清凉饮料给员工，费用一共元。截止至20xx年11月9日，公司共有工会成员131人。

五、今年共有25名员工通过培训提高综合素质及技能，公司为员工报销培训费共21410元。为两名员工申报圆梦计划，并成功通过考试，现已参加课程的学习。

六、为了减轻门诊看病和因病住院部分项目员工的的医疗费负担，集团再次调整三重医疗保障住院员工的医疗报销金额，具体如下：

1、三重医疗保障报销门诊限额增加100元，由200元调至300元;

2、住院部分自付费用报销由30%调至50%;癌症报销由50%调至80%。

本次调整从20xx年11月1日施行。

**软装窗帘工作总结计划16**

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同;确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

XX项目是省、市重点工程，也是XX品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将XX项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20公司各类楼盘的销售任务是亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按XX所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“XX”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，XX应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证XX项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是XX建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，XX应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。 为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

公司年度计划篇三

1、全年工作指导思想

公司20xx年度工作总体指导思想是：以党的\_以及关于“十一五”规划的建议精神为指导，贯彻落实科学发展观，贯彻“以人为本”的经营管理理念，大力实施人才战略，加大人才培养力度，建立公司科学的内部管理机制，着力进行信息化建设，努力完成公司制定的各项年度工作目标，走以质量管理和风险控制为中心的集约化经营管理发展道路，抓住公司资质成功升甲级的机遇，实现公司的跨越式发展。

2、工作目标

根据公司战略发展规划的要求，制定20xx年度以下各项工作目标：

、业务收入目标和利润

20xx年度公司的收入目标为480万元，其中成都总部完成业务收入考核目标为300万元，宜宾分公司完成业务收入考核目标为180万元，力争全年实现目标利润48万元。(此项工作目标由总部经理层和分公司经理层负责)

、公司团队、文化建设目标

公司在20xx年度将继续加强建设“诚信为本、敬业奉献、团结创新、自强不息”的企业文化精神和“沟通、尊重、诚信、卓越”的企业文化核心价值观，以建设并稳定一支业务精湛、职业道德良好的管理团队和员工队伍。

建立、健全公司组织机构设置，形成董事会领导下的总经理负责制，实现管理决策层与经营执行层的分离，逐步完善法人治理结构。建立、健全三级复核制度，设立技术总工程师。部门设置更加合理，总部设立综合管理部(含人事、行政)、监察室、总工办、造价咨询一、二部、跟踪审计项目部、双流县财政投资咨询项目部、司法鉴定部等职能机构。加强分支机构的团队建设和管理，条件成熟时在其他地、市、州增设分支机构。(此项工作由经理层负责)

、人才发展目标

建设并稳定一支骨干队伍，不仅可以提高执业质量，提高并更有效的完善分工体系建设，形成指挥有效的团队组织架构，而且也是打造公司品牌的有效工具。在本年度公司员工的绩效评价考核制度、休假制度和文娱生活要进一步完善，并逐步提高员工的工资、福利待遇。

公司自成立以来，在改善和提高执业队伍专业素质与执业水平等方面，开展了大量工作，取得了显著成效，执业水平在同行中创造了良好的口碑，受到了业内各界的好评。同时，也必须充分认识到，当前公司的整体执业水平与当前整个行业发展的要求还有不少差距。

公司将建立科学的考核评价体系和约束激励机制，充分调动和发挥员工提高执业水平的积极性，改进和完善人才培训的内容、方式与手段，进一步提高员工的执业水平。公司在20xx年度拟通过培养和引进等手段，拥有各类人才，逐步达到人才结构合理;远期目标是用三至四年时间，全面提升员工的专业素质、执业能力和职业道德水平，着力培养能够承担各项业务、符合行业发展要求的高层次专业人才和管理人才。(此项工作由经理层负责)

、执业质量目标

执业质量是公司生存的根本，在本年度实行全方位的质量控制，用制度来控制执业质量。担任造价咨询工作的专业人员应当具备专门学识与经验，经过适当专业训练，并具有足够的分析、判断能力。要提高执业质量，必须加强对员工的培训，通过培训不断提升员工素质，使经理、项目经理、造价员的管理水平、执业技能、职业道德符合岗位的要求，力争使竣工结算审核、预算(工程量清单)编制等造价咨询项目工作底稿的编制符合行业规范和公司的质量控制制度的规定。

、内部治理机制建设目标

基本形成一套质量和风险控制严格、竞争有力有序的公司内部管理科学机制。公司在以前年度已制订了相关的管理制度，但因公司的发展及市场等外部环境的改变，原有的制度不适应目前的管理需要，在20xx年度将继续对内部管理制度进行修订和完善;同时要严格执行内部管理制度的规定，贯彻公司的管理方针，做到以制度进行管理，保证各项工作按照制度化、规范化、标准化、服务优质化、高效率地运行，做到在工作中各部门通力配合，政令畅通，管理高效。(此项工作由董事会负责)

、信息化建设目标

着力提高公司信息化管理水平，争取用两年左右时间建成集公司办公自动化、各部门业务数据化管理一体，开放式的公司信息化应用系统平台，为各部门、各员工提供一个公文运转和业务处理的信息平台，包括各业务部门业务文档的存档、培训考核记录、公司管理制度、法规查询等公司业务、行政管理事务，实现网上处理。(此项工作由经理层负责)

3、实现上述目标的主要措施：

、齐心合力，努力开拓市场

目前，全省共有价咨询机构500余家，其中甲级资质的造价咨询机构约45家(含20xx年新批准的16家)，市场竞争愈加激烈，同时市场环境不够规范。我公司要在激烈的市场环境中脱颖而出，就要有效地整合有限的资源，不断开拓业务领域和收入来源。

、制定全面的20xx年度业务收入目标分解及奖励办法，落实责任制，充分调动各级员工开拓市场的积极性。

、充分利用取得甲级资格的大好机遇，采取各种方式和手段提高执业水平，实现公司规模扩张。如鼓励员工参加各种执业资格考试、引进具有执业资格的优秀人才、购并其他公司，在地、市、州甚至在省外设立分支机构，以赢取更为广阔的市场。

、根据市场变化开拓新的业务，深挖老客户的相关业务，培育新的利润增长点。

、抓好企业文化建设，进一步提高公司的知名度

企业文化对于一个企业的发展具有重要的作用：对内它能激励员工锐意进取，重视职业道德，改善人际关系，培养企业精神;对外它有利于树立企业形象，提高企业声誉，扩大企业影响。同时它也是企业进行改革、创新和实现发展战略的思想基础，是企业对环境适应能力的支柱。为此，公司在20xx年度将贯彻“以人为本” 的经营管理理念，加强对公司企业文化精神的宣传工作力度。

、体现对员工的真正尊重

对员工的尊重主要通过“肯定个人尊严”理念与活动体现，体现员工个人尊严的内容包括：实质性的工作;了解成功的条件;有充分的培训并能胜任工作;在公司有明确的个人前途;及时中肯的反馈;无偏见的工作环境。公司将促进各级主管定期与员工进行单独会谈，就以上各方面进行探讨，发现的问题将通过正式的渠道加以解决。

、强调以人为本，重视沟通与协调工作

、创造并保持一种以民主、和谐为特征的环境机制，强调沟通与协调，避免由于内部竞争导致的人才内耗。

、定期与员工进行事业与个人成长的评价与探讨，听取员工的意见和建议;建立上下畅通的言路，使员工有各种方便的渠道来表达意见和看法。

、促进竞争与合作，个性化与团队精神的结合

公司要在目前严酷、激烈的竞争中立于不败之地，就需要有一批勇于拼搏、敢于迎接挑战的优秀人才。为了调动员工的积极性、主动性、创造性，公司内部应始终保持一定的竞争压力。同时，应打破论资排辈，在“公平、公正、公开”的基础上展开竞赛，让优秀人才脱颖而出。

在创造竞争机制的同时，提倡团队协作精神，努力培养员工团结互助的精神，形成“公司荣我荣，公司辱我耻”的观念，使员工对公司有认同感、归属感，实现个人价值观与公司价值观的统一。

、 依据公司发展的需要，实施人才战略，使人才结构趋于合理化

人才是竞争的关键，是事业发展的基石。根据目前市场发展的情况和公司的情况，加强对人才的培养，优化公司的人才结构，培养或引进资源性人才、技术性人才，重点培养或引进复合型人才。通过人才的培养或引进，整合公司的人才资源，提高人才的使用效率，降低公司的人力资源成本。

、加强员工的培训，提高人员素质，提升业务质量

执业质量和职业道德是公司发展的根本，要提高执业质量和职业道德必须加强对员工的培训。在总结以前年度培训的经验，针对员工的特点，根据员工的需求，在本年度主要进行以下方面的培训：

、执业质量的培训：

、大力开展执业质量的培训工作，特别是《工程造价咨询业务操作指导规程》(中价协第016号)、《工程量清单计价规范》等。

、根据公司的内部质量管理要求及员工的业务水平和需求进行分经理、项目经理、造价员等层次进行培训，培训的内容涵盖提高管理水平、实务操作、职业道德等方面。通过培训在本年度使经理、项目经理、造价员能达到以下要求：(此项工作由经理层负责)

A、经理：能坚决贯彻公司的管理方针，公司的管理方针为目标明确、责权明确、计划周详、考核公正;抓好本部门的行政和业务管理工作，负责拟定本部门的发展规划和制定年度工作计划，并组织实施;作好本部门业务督导;协调处理内外公共关系，保证各项管理工作达到公司和行业的业务管理规范和技术规范目标;积极拓展业务。

B、项目经理：服从公司及部门的工作安排，工作积极主动;负责贯彻落实全面质量控制政策和程序，以及各项造价咨询项目的具体质量控制程序，督导造价人员按程序完成具体造价咨询项目，保证执业质量达到总体造价咨询目标。

C、造价员：服从公司、部门、项目经理的安排，按规定程序和执业质量完成具体项目的造价咨询工作，所编制的工作底稿达到行业及公司的业务质量要求，并对其咨询结果负责。

、执业人员、行政人员以及前台接待人员礼仪的培训：通过培训，要求员工恪守公司精神，遵守职业道德。按公司的要求规范员工的礼仪、礼节、仪表;要求员工以科学、严谨的态度对待工作，以诚信为本，恪守“独立、客观、公正”的职业道德，对客户提供礼貌、热情周到的服务。

、科学规划，改进培训方式，提高培训效果。

制定全面、科学的业务技能培训目标、内容及考核办法;要多渠道、多方式、有针对性地开展培训工作，如采用习题练习、测试、集中上课(听讲座)、邀请专家进行作专题讲座等形式进行;要加强对典型案例的分析，进一步丰富培训内容，加大培训力度。

、尝试进行高层次人才培养工作

为了实现公司可持续的发展，公司将鼓励员工努力提升自己的综合能力，在具备条件的情况下，对公司的优秀人才进行更高层次的培养。

、加强和完善内部治理机制制度

内部治理机制直接关系着公司质量管理和风险控制的水平，影响着公司的正常运转和稳步发展，公司将逐步建立科学的内部治理机制，实现董事会与经理层逐步分离，推动公司做大做强。(此项工作由董事会负责)

、以制度建设为基础。公司将总结多年来内部管理制度建设的实践经验，结合20xx年公司在实践工作反映的新情况、新问题，健全和完善公司内部治理的相关制度，包括：新制度的培训、绩效评价考核、高管人员薪酬、财务收支预算管理制度;建立、健全公司的岗位责任制度。(此项工作由综合部负责)

、做好日常行政工作

、加强管理人员工作日志、员工考核记录的填制度、上报工作，明确上述上报资料的审阅工作，并将其作为年终考核员工的内容之一。

、加强考勤、卫生检查制度和前台接待制度，并定时进行公布、上报，并按相关规定给予奖惩。(此项工作由综合部负责)

、加强业务档案的管理工作。各项目工作结束后，按相关规定将工作底稿及时整理、装订、归档，并将工作底稿是否归档作为补贴发放的条件之一。(此项工作由综合部负责)

、树立科学的发展观念，走可持续发展的道路

、树立科学的发展观念是可持续的发展观念。“逆水行舟，不进则退”，只有用超越现在的更高目标来要求自已，不断创新、追求卓越，才能保持现在的成就，争取更大的发展。

、灵活经营、合理调配资源、多渠道拓展业务收入。

、各部门20xx年度工作目标

、造价咨询一、二部：加强项目管理，对项目经理、造价员进行督导，提高执业人员的执业质量和职业道德，规范工作底稿的编制，积极拓展业务，深挖老客户的潜力，加强部门的团队建设。

、总工办：协助公司总工程师全面负责总工办的日常事务性工作，做好业务报告的三级复核工作和执业质量控制制度的修订工作。

、综合管理部(业务拓展方面)：及时收集获取相关的政策法规及招标比选信息，加强与省、市、区审计局、财政局、财政投资评审中心的业务联系与合作，加强与省、市、区投资公司的业务联系与合作，加强与各高校、房地产公司的业务联系与合作，做好比选投标工作，拜访老客户，发展新客户，提高业务收入。

、综合管理部(行政管理方面)：协助公司领导全面负责公司的日常行政事务性工作，及时办理各种资质、资格的年检工作，积极办理公司相关资质的申报工作，修订并认真贯彻执行公司的各项规章制度，保证各项行政工作按照制度规定高效率地运行。

、监察室：协助公司领导全面负责公司的日常监察事务性工作，做好廉政建设工作，针对重点项目或定期向客户发放问卷，对廉政建设情况进行调查。

20xx年是公司取得甲级资质力争实现跨越式发展并全面开拓创新的第一年，公司将根据战略发展规划的要求，在公司董事会的领导下，带领全体员工，按照本工作计划提出的要求，锐意进取，开拓创新，扎实工作，力争完成各项目标，并把公司的发展推向一个新的台阶。

**软装窗帘工作总结计划17**

个人信息

yjbys

目前所在： 黄埔区 年 龄： 21

户口所在： 湛江 国 籍： 中国

婚姻状况： 未婚 民 族： 汉族

诚信徽章： 未申请 身 高： 176 cm

人才测评： 未测评 体 重： 64 kg

人才类型： 应届毕业生

应聘职位： 室内外装潢/软装设计， 施工员， 工程监理

工作年限： 1 职 称： 无职称

求职类型： 实习可到职日期： 随时

月薪要求： 面议 希望工作地区： 广州,深圳,湛江

工作经历

**软装窗帘工作总结计划18**

广告/软装设计简历模板

顾客满意度较高。

在校为学院英语协会优秀干事，主要负责协会的宣传和英语演讲比赛的组织工作。

工作能力：

1.能够熟悉操作OFFICE等软件，如Microsoft Word,Excel,Powerpoint,Outlook express等；

2.能够熟练操作设计软件，如3DMAX，CAD，PhotoShop,CorelDraw，VRay等；

3.有良好的组织能力和与人沟通的能力；

4.爱好广泛，思维活跃，积极参加各项活动，并能起带头作用；

5.做事认真负责，吃苦耐劳，具团队精神；

6.有强烈的责任心和严谨的工作态度；

7.具有良好的内部协调能力、学习能力和创新精神，有较强适应能力

在校获奖情况：

获得广州大学年度奖学金三等奖

20 院系“我拥有的幸福”演讲比赛第二名

获得广州大学年度奖学金三等奖

20 获得广州大学第6届英语演讲比赛三等奖

20\_-20\_年 优秀个人义教

20\_-20\_年 学院优秀学生会干部

20\_年 通过了大学英语四级考试

20\_年 获得了高等学校英语应用能力考试A级证书

20\_年 “真功夫”第102届广交会优秀志愿者

获得了全国计算机等级考试一级证书

PS:本人有着敏锐独特的潮流触觉和创新能力，能了解并熟悉当今服装、家居设计行业等方面的潮流趋势，具有一定的审美能力；而且本人对英语有着浓厚的兴趣，曾多次在广交会上兼职，英语具有一定的听、说、写能力，英语口语良好。

**软装窗帘工作总结计划19**

一、实践目的。

配合学校教学制度，完成学校要求的实习工作。力争早日溶入社会实践工作。

二、实践内容。

室内设计、室内效果图、cad平面和立面施工布置图、风水学、资料学、工程结构学、价格学、平面设计等内容。

三、实践遇到的问题及解决方法。

在设计过程中，遇到不少难题，对于一位包装专业和学过平面设计的学生来说，设计一个招牌或名片应该没有多大问题，但对于室内设计如：要各种各式的住宅、豪宅、平面布置图、施工立面图，还有很多风水学、人力学的地方把我难住了。

这时，我不得不去网上寻找室内设计的资料和有关设计软件。在网上收集的过程中，增加室内知识，积累了好多先人的经验。外面看来很简单，但自己做起来真坎坷，改了再改、修了再修，一次次的让老板、职业高手、网友评教，指点……反反复复，不断的增加自己的设计能力和视觉鉴赏能力。

四、实践的收获与体会。

为期三个月的实习生活在不知不觉中落下了帷幕。在望海潮实业有限公司实习这段时间里，我学到了很多在大学课堂里根本学不到的东西，也体验到了很多人生中从未有过的经历。

我的实习是从大三刚开学，被一位老师推荐到一家室内设计公司实习了!真庆幸自己平时能利用课余时间学到那些设计方面的知识，和大二暑假到那家设计公司实习啊!要不是这些，我想现在就由学校安排到厂工里当普工。但自己最大的收获是将所学的adobe软件用于实践，并且通过实践检验了自己关于设计方面的假设和猜想，取得了一些令自己满意的成绩。

在推荐我进入室内设计公司之前老板已经让我先了解有和室内装饰、结构等方面的知识。让我在实习前做好各种准备咯!所以工作还忙顺利的，实习期间也学到不少东西，现在才知道平时的努力没有白费。

接下来我开始在公司老板的指导后，慢慢的溶入室内装饰的各个领域，在设计过程中，遇到不少难题，对于一位包装专业和学过平面设计的学生来说，设计一个招牌或名片应该没有多大问题，但对于室内设计如：要各种各式的住宅、豪宅、平面布置图、施工立面图，还有很多地方把我难住了。这时，我不得不去网上寻找室内设计的资料和有关设计软件。外面看来很简单，但自己做起来真坎坷，改了再改、修了再修，一次次的让老板、职业高手、网友评教，指点……反反复复，不断的增加自己的设计能力和视觉鉴赏能力。

第一阶段开始，我只懂得个软件。评自己的爱好，还有公司的引导，我从简单的手绘图开始，慢慢的懂得室内视觉上的知识，慢慢的还能画出手绘图出来。接下来就是仿别人的作品，自己用软件，把别人的作品一模一样的仿出来，就这样，我在过程当积累了不少知识和经验。

第二阶段，我再也不用一模一样的跟着别人画了，学会了用别人的优秀用品和家宅设计的精点，集中到自己的作品中，就这样，我开始能独立的出室内效果图了，评自己的兴趣和激情，很快就能应手得心的画出个效果图来。

第三阶段，就开始运用cad绘出各种住宅平面图和施工立面布置图，画施工图，不但要会绘画还要求要懂得人力学和各个家具的长度、高度、等比例大小!现在正着重在这一方块的工作中。

其实除了上面的收获外，我平时还不断的学、还有其它室内设计的软件。在业余上还帮公司和其它朋友做些平面设计方面的东西，如画册、logo工作服、vi、简介封面、包装袋等。

现在自己对以后从事的行业和志向还是比较清晰的啦，自己在设计这方面还有很多的兴趣和潜力的，现在已经习惯了实习的公司，公司方也让我继续留在公司工作。而我个人觉得如果单位还有自己的发展空间和有个和谐的工作环境那就不要到处跑啦，待遇方面不要太坎坷就可以啦!满足常乐就是这个意思咯!呵呵。努力啦!!

在实习间看到不少同学，一个岗位一个岗位的换。相对比起来，本人的心态还算可以的啦，给自己定位好的东西，就不要乱改啦。现在工资高低并不能判断一个人能力的高低，最重要的是能学到属于自己的手艺。去到哪都不怕饿死!!脚踏实地，从实际出发去工作，去看问题……自己会觉得有安全感咯!!

以上就是自己对这三个月的实习生活所做的总结。除了上述方面的收获外，我还体验到了人生中的其它方方面面。这一次的实习是我人生当中最有纪念价值的阶段之一。给我带来这么深的感悟：实习不仅教会了我艺术设计方面的知识，更重要的是它让我学会了生活中的点滴感动。这三个月中的所得，无论自己将来从事何种职业，都将使我终身受益。

**软装窗帘工作总结计划20**

20XX年2月1日，我离开家里，离开学校，来到了深圳市蓝涛装饰设计工程限公司实习。20XX年2月1日，我第一天上班，20XX年5月22日，我在写这份实习报告，回顾这将近四个月的实习，有过欢笑有过泪水，酸甜苦辣尽在心头，在这一年脱离学校的锻炼中，我在社会中不断努力渐渐得以立足，并得到了最快速的成长。为了达到毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。在整个的实习工程中,我总共做了以下的一些工作,同时自己的能力也得到了相应的提高

1、工作能力。在实习过程中，积极肯干，虚心好学、工作认真负责，胜任公司所交给我的工作，并提出一些合理化建议，多做实际工作，为企业的效益和发展做出贡献。

2、实习方式。在实习公司，师傅指导我的日常实习，以双重身份完成学习与工作两重任务。像公司员工一样上下班，完成公司工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。

3、实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习公司受到认可并促成就业。四是为毕业论文积累了素材和经验。

**软装窗帘工作总结计划21**

在两周的实习中我可以说不仅是对我的磨练，更多的是让我充实了专业知识，更有很多跨专业的方面，让我在加深自己专业的同时，也为以后更多的就业机会提供了良好的条件。以前知道室内功能设计和效果设计的最终结合就是作为一个设计师还必须要了解装修装饰施工的基本做法和施工工艺，这就不仅仅是环境艺术设计单一的专业内容。如果不了解实现功能设计的基本需要和方法，那么你功能设计的结果就不可能让业主满意，需要懂得许多人类生活习惯的一些基本需要和享受需要，现代化的发展让人类的生活更加丰富多彩，工作和生活的空间越来越多的讲究舒适和美观，个性化的表现和私密性的结合都要具体的体现在你所做出的功能设计安排上，没有工作和生活经验，做的东西也不能符合人体工程学原理的学生在这方面是很难做出很好的设计安排的，其中很多这些方面的知识很大一部分来源于时间生活。忙碌的实习生活，使我对设计这个行业更加有信心。

**软装窗帘工作总结计划22**

过去的20\_年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

一、工作业绩完成情况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

3.完成媒体推广的执行(户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

三、20\_年工作计划

20\_年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈

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！