# 家装员工作总结范文(热门43篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-04-02

*家装员工作总结范文1今年是D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...*

**家装员工作总结范文1**

今年是D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，今年先后在江苏南京、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。

今年，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，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、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星级宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、\_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《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。

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，公司先后荣获年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、最佳室内设计企业称号，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国家级、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、蒋剑荣获全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获年度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《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。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。

**家装员工作总结范文2**

20xx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。，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，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星级宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、\_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《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。

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“全国装饰百强企业”、“aaa信用企业”、“全国信息化先进单位”、“最佳室内设计企业”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国家级、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“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获“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《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。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《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。

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内涵。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。

**家装员工作总结范文3**

物换星移，时光在飞速之中辗转。一年又这样悄悄的离开了我们的身边，我们已经踏入了一个全新的时代，一个全新的领域。接下来的这一年我相信会是一个好的开头，我也相信季将会是一场新的探险。去年一年已经成为了历史，借着此次机会，我想为过去一年的奋斗历程做一次总结，也希望给新一年的开启做一次好的铺垫。

一、注重思维发展，不要局限自我

我是学设计出身的，我个人是非常热爱这份事业的，近些年UI设计师工作确实很难找，我也屡次碰壁之后，最终才遇到我们公司。这对我十一次非常大的鼓舞，也是对我内心上的一次抚慰。所以这一年，我是非常努力的，由于刚进来也不久，作为一个公司的新人，自然而然在很多方面都要学习。但是我自身还是有很多经验的，做事也有了一定的底气。所以我要注重的就是要在思维方面上建设一个自己的营地。只有有了自己的一个独立空间之后，对于今后的设计我想自己才会有更大的一个可能。很多时候我都会有一些将自己局限于一个领域之中，这是一个非常不好的习惯，我也会慢慢改正，逐渐走上一条更正确的道路。

二、注重技巧训练，提高设计水平

现在的ui设计师千篇一律，这的原因还是大家的思维都被固定在了一个层面上，所以这也影响了我们各自的设计水平。很多页面看起来非常饱满，但是实质上是有很多缺陷的，这就是细节的问题。此外，作为一名ui设计师，很多时候都是要多加学习的，技巧是我们工作上的重点，而思维更是帮助我们前行的动力。所以无论如何，我想我们都应该在自己的技巧训练上，提高自己的设计层次，增添自己的独特魅力。

三、减少低级错误，反思提升能力

这一年过来，多多少少也会有一点点犯错误的时候。我个人是一个比较完美主义的人。也许是有一些职业病的原因，我很喜欢挑细节，也很喜欢从一些微小的地方入手，所以绝大部分的时候我都会按照自己的要求去执行，但是人无完人，我也会犯错误。有时候也会出现粗心的情况，这种现象是可以改正的，所以情况算是比较乐观的。但是我有一个的问题就是在合作上有一些缺陷，我们作为一个团队，更需要彼此之间的配合。所以接下来一年我更应该注重团队、队员之间的.配合，这样才有助于我们更好的一个发展。

**家装员工作总结范文4**

(3) 如因甲方投资不足，不能及时拨付工程进度款，造成中途停工、缓工，甲、乙双方应商定对在建工程做到安全到位，并由甲方承担乙方的经济损失。

(4) 如因乙方施工技术、质量和原材料不达标，造成中途停工、缓工，甲乙双方应商定对在建工程做到安全到位，并由乙方承担甲方的经济损失。

(5) 乙方如遇到重要及复杂的隐蔽工程内容，应通知甲方共同验收，如甲方未按时参加，乙方可自行检查验收，甲方应予承认。

(6) 如需工程变更，甲方应在工程变更设计及预算上签字后乙方方可施工，否则乙方不予施工。

第六条：工程竣工验收及结算

乙方在工程竣工前书面通知甲方验收。

甲方应在接到验收通知3天内组织验收，甲方如未进行验收视为验收合格。 工程未经验收，甲方提前使用，应视为甲方已确认工程合格，若使用后发现质量问题，由甲方承担责任。

乙方于工程竣工后，提供壹年的免费维修服务，但不包含人为原因造成的损坏部分。

第七条：工程安全生产、文明施工

甲方对乙方承担的工程要做好安全交底，明确安全要求并进行监督检查，双方应按规定协商相关安全生产责任和治安消防事宜。

乙方必须认真贯彻安全生产、文明施工的规章制度，做好安全生产、文明施工教育工作，严格按安全操作规程、文明施工要求及严格执行治安消防条例。工程在施工期间，乙方人员发生工伤和急病等由乙方负担。

第八条：工程处罚及仲裁

乙方按本工程合同工期拖延一天，按每日 进行处罚，工期处罚待本工程竣工后一次结清。

甲方拖延付款及结算，按每日 支付乙方误工费。

本合同在执行过程中发生合同纠纷，当事人双方应及时协商，协商不成时，任何一方均可申请双方上级主管部门或建设主管部门进行调解，调解不成时可向工程所在地的仲裁委员会提请仲裁或者向工程所在地人民法院提起诉讼。

第九条：附则

本合同未尽事宜，双方及时协调增补条款，补充条款与本合同具有同等法律效力。

本合同一式 贰 份，双方各执 壹 份;工程预算书 贰 份，双方各执 壹 份。本合同经双方签字盖章后生效。

本合同有效附件：

1、效果图;

2、施工图纸;

3、施工项目;

4、材料明细;

补充条款：

1、乙方在施工中如遇变更部分应提前一天通知甲方，现场签证后方可施工。

2、由甲方所指定的工程材料品牌应按照该品牌的保修期进行质保，质保期间所需材料及人工费均由厂方负责，乙方不予承担。

第十条：其它条款

施工方(乙方)未收到甲方的工程款拨付，本合同既视为无效，乙方不承担任何责任。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

20家装合同范文3

**家装员工作总结范文5**

客户是我们服务的对象，对于客户我都会笑脸相迎，让客户感到亲切，感到我的真诚，我从不会因为自己的脾气而牵连到其他人，尊重客户我从一言一行中做好，不敷衍，也不蔑视，做一个合格的客服，对于客户我打心里尊重，做一个客服最重要的就是能够给客户解决问题，能够给公司带来价值，微笑是尊重，不管客户的身份是什么都一视同仁，保证客户能够心平气和的与我沟通，不让矛盾激化，为了能够让客户感到我的真诚我会通过语言和肢体动作表达自己的真是想法。

**家装员工作总结范文6**

光阴如梭，时光飞逝，转瞬间20\_\_年己结束，\_\_年的美好时光伴随着我们疾驰而去，回顾20\_\_年还不能画上完美句号，常言到;有总结才有进步与提高。无论愿意或不愿意。工作中总有这样或那样的不足。反思20\_\_工作中的不足。作为公司一员，我深知自己在设计上还存在很多幼稚和不成熟的地方，当然也有收获。通过对这些不足与收获的总结，我坚信在以后的工作中一定能取得更大的进步。优秀作品的设计师最开始也是行动与学习并进的一个结果。我知道光有想法还不行，正真需要的是精通的操作软件和独特的设计构思及己有成熟设计的多多借鉴。我了解自己对于这个差距还有很长距离，但我会从一点一滴做起，积累经验。在此新旧交替之际，为了20\_\_年能做得更好，总结20\_\_年度工作收获与不足是十分之必要。我对个人在设计中出现的问题做了一个总结。下面是我对20\_\_年获得的工作总结：

1、细节决定成败，在设计过程中一个数字就可能成为你设计中的败笔，所以在设计过程中一定要细心。

2、手绘功底差，因为在学校对手绘这方面接触的不是很多，因此在很多时候我想的到都用手绘表现不出来，在这个缺点上我会多看一些手绘画册，平常多实际操作练习。

3、构思感不够强，因为经验不够丰富，阅历不够深切，导致了现在的局部思想。在今后的设计过程中我会多看一些室内设计方面的书籍和看一些大师的作品，来提高自己的审美能力。从前辈那里学习、研究，敢去挑战别人不敢做的事，有对比才有创新嘛!

4、了解色彩搭配，在色彩搭配上，我觉得这是我的一个死角，所以今后多看作品和这方面的书籍，看别人是怎么搭配的，相信只要用心，肯定能做好的。

5、多实践，首先我先把操作软件操作熟练。利用下班时间和平常的休息时间抽出几个小时来练习我的操作能力，因为我的操作速度还不是那么的理想。

6、多观察，平常多观察生活中的任何事物，设计来源于生活嘛!

7、心态要放好，我觉得前面的几点都是衬托，最重要的就是心态，如果心态没有放好即使再有才华，也不见的能成功。所以心态决定一切。

自从加入到我们的队伍，确实让我学到很多东西，我会好好珍惜现在的学习机会的。我对公司不定时的培训非常满意。总之，我会用心的做好我的工作，把以前的不足慢慢提高，好的继续发扬，坏的让它退场。相信只要我们心往一处使，劲往一处宁，阳光总会常亮的。

**家装员工作总结范文7**

岁月如梭，时光飞逝，转眼间--年工作又接近尾声，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢。为了更好地做好自己今后的工作、总结经验、吸取教训，现将--年的工作情况总结如下：

今年承接新工程有：

1、公共部位装修工程

2、国际公共部位样板

3、国际样板房

4、样板房装修工程

5、围墙改造工程

6、-办公楼、食堂及宿舍装修工程

7、中介办公室装修

8、--办公室装修工程

9、配电房装修工程

10、别墅外立面改造工程

11、-酒店室内装修工程

12、二期公共部位装修工程

13、二期物业办公室及公共部位卫生间

14、-办公室装修

其它工程有：

1、山庄装修工程

2、花园装修工程

3、山庄装修工程等--项工程，共计总价约-元。虽然有的工程项目价格低且有的项目我公司因为种种原因没有承接下来，但是“麻雀虽小，五脏俱全”每个工程项目都需要做好前期的预算和成本核算。工作量巨大。即使这样，我也要求自己认真对待每个工程，细心作好每个预算，杜绝少算漏算。

今年度需结转的工程有--项，结算约总额为万，我不仅要做好与甲方的决算，还要核对劳务分包队的决算与材料核算。

本年度有三个工程--公司采用招投标的方式进行选择施工单位，这也是--公司第一次面临对外投标，在这方面经验不足，但是又势在必得，因为一旦没有中标将意味着将失去好多-公司的装修项目，所以我们要通过自己的努力公平地竞争这项工程，也想通过投标让我们有了一定的经验去更好地走出去，去承接外面的工程。因此在投标之前我也做了很多工作，包括对图纸的了解，对工程量的核对，对材料的询价，对招标文件的分析，甚至是对对方几家投标单位的了解。最综我们都以赢得了这几项工程，在高兴的同时我们也在思考，我们为什么会比对方报价低很多，这些差额也是我们的利润，如何在今后的报价中能够避免这些，既能中标又使我方的报价与对方差额较小。因此在每投结束一个工程，我都会把我方的报价与对方几家单位的报价进行对比分析，找出自己与别人的差距，是自己没考虑周全还在对方报价太高，后怎样避免等等。经过吸取个工程的经验教训，在对样板房装修项目的投标上，最终我以低于价-元，承接了该项目。

在经过这几次的投标工作，我认识到提高自身的专业知识的重要性，虽然每年的工作量很大，但是在来年的工作中，我将要求自己除了做好自己的本职工作的同时，在业余时间多学习专业方面的知识，提高自己的专业技能。为明天添砖加瓦。

**家装员工作总结范文8**

20xx年度，本协会以党的\_精神和“三个代表”重要思想为指导，在市交通局党组的正确领导和大力支持下，在市民政部门的指导帮助下，紧紧围绕我市道路运输业现代化建设的总体目标，立足发展这一主题，以提高行业整体素质为目的，切实履行双向服务职责，为实现汽车维修业跨越式发展做了大量工作，取得了明显成效，主要工作。

>一、积极配合行业管理部门开展了以整治汽车维修市场为重点

强化行业管理为手段，规范维修市场秩序为目的的汽车维修市场专项整治工作，实现汽车维修市场秩序的全面好转

1、开展“汽车维修质量服务月”活动

为了配合中国汽车维修行业协会“汽车维修行业信誉年”活动，协会结合国际消费者权益日“诚信、维权”的工作主题，积极响应中国消费者协会和汽车维修行业协会的号召，会同行业管理部门于2月20日下发了兰运管字（20xx）6号文件《关于开展“汽车维修质量服务月”活动的通知》。各辖区分会接到通知后，相继组织了声势较大的宣传活动，按通知要求采取行之有效的方法，利用多种形式，在全市汽车维修行业内掀起了开展“汽车维修质量服务月”的热潮。如：召开经营者大会、悬挂横幅标语、设摊咨询以及利用新闻媒体报道等，积极宣传开展此项活动的意义、目的和主要内容，宣传行业法规、汽车维修质量评定标准，督促会员单位自觉履行行业行为公约，重点解决质量管理中存在的薄弱环节。各会员单位也积极响应，态度积极，针对通知要求对自身经营活动存在的问题进行整改，落实各项质量管理制度，健全完善质量保证体系，提高维修经营中遵守国家有关法律、法规和行业规章、标准的自觉性。同时，会同各运管所对所在辖区无证经营、违法违章经营、用户投诉多的会员单位依法进行重点整治，有效地净化了市场环境。

2、开展汽车维修行业“信誉年”活动

为了积极响应市政府关于“创建全国文明城市”和\_开展汽车维修行业“信誉年”活动的号召，根据省运管局有关文件精神，协会会同市运管处于今年3月份至10月份在全市汽车维修行业中开展了“信誉年”和“天嘉文明诚信运输线”312国道兰州段创建活动。旨在以本次活动为突破口，通过“天嘉线”这一甘肃省高等级公路建设最具标志性的路段，“以线带面”，规范我市汽车维修市场的经营行为，强化企业的质量意识，树立诚信为本、文明生产的思想观念，提升行业的文明程度和社会形象，展示行业文明风貌，以优质的服务和可靠的维修质量服务，塑造兰州市汽车维修行业形象。为了确保本次活动取得实效，各辖区分会与沿线各维修企业签订了责任书，保证了活动的落实。

3、开展“文明诚信、优质安全”争创活动

为认真贯彻商务部、\_等九部委商建发（20\_）4888号《关于开展汽车维修市场专项整治工作的通知》精神，一是按照国家、省、市政府关于汽车市场专项整治方案的要求，全市各辖区分会进行了广泛深入的宣传动员，组织召开了全市各类汽车维修企业负责人动员大会，学习宣传专项整治工作的重要性和必要性，对整治工作的内容和要求，作出具体安排部署。为保证争创活动取得实效，从政策法规的执行、管理、人员、设备、安全生产、环保、精神文明建设等方面制定了详细的活动评分表，对这项活动进行量化考核。为了强化本次活动的社会影响,于4月2日在省政府礼堂召开了由市交通局组织的“全市道路货运、汽车维修行业‘文明诚信、优质安全’争创活动”动员大会，来自全市汽车维修行业的500余人参加了本次大会，会上，兰州市交通局党组书记、局长、协会会长杜联洲作了重要指示，维修行业会员代表在会上作了表态发言，表示要以实际行动参与本次争创活动，切实通过多种行之有效的活动，掀起本次活动的高潮。城区四所分别在各辖区于4月14日、15日、20日、23日，相继组织召开了各辖区会员单位再动员大会，要求会员单位各级领导高度重视，切实加强对争创活动和专项整治工作的组织，采取扎实有效的保证措施，积极营造争创活动和专项整治工作的声势，广泛动员职工群众，层层落实责任，克服汽车维修市场上存在的不文明、不诚信的现象。同时，远郊县区在当地县区委、县区政府、政协的大力支持下，分别召开了成员大会，均成立了工作机构，配合县区运管所对整治工作做了具体安排二是结合争创活动和专项整治工作，对维修企业资质进行了重新登记。根据国标《汽车维修业开业条件》的要求，组织专人配合行业管理部门重点对一、二类维修企业的设施条件、设备条件和人员条件等进行了审核登记，并结合我市维修市场实际，重点整治车身清洁维护、汽车装璜、门窗玻璃安装及油品更换等专项作业不规范的业户。通过审核，达到条件的各类汽车维修企业847户，需增添设备的业户183户，予以降级的19户，予以取消经营许可证的48户。期间，共查出无证经营和违章经营的维修业户27户，并督促这些违章业户在规定时间内办理了合法经营手续。

三是配合专项整治工作，加强对专项整治工作和争创活动的监督，营造良好的舆论氛围，坚持以正面宣传为主，在开展专项整治工作期间，邀请了兰州日报、兰州晚报和西部商报以及电视、电台等新闻媒体对活动进行跟踪报道；并及时通过“全国汽车维护与修理网”发布活动动态；同时，积极向业内专刊《汽车维修行业信息》和《汽车服务之窗》发布信息。自开展活动以来，报纸、杂志和电视、电台先后共报道28篇（次），充分发挥了新闻媒体的宣传作用和对我市专项整治工作的舆论监督作用，使我市汽车维修市场专项整治工作在良好的舆论指导下有序地进行。

经过协会和行业管理部门的多方面努力，整治工作取得了阶段性成效。4月16日，省汽车市场专项整治工作办公室负责人带领由省物价、税务、工商、质监、公安等部门领导组成的督导组对我市汽车维修市场整治情况进行了现场抽查，在听取汇报和现场参观后，督导组对我市配合汽车市场整治工作和“汽车维修质量服务月”活动、“信誉年”、“文明诚信、优质安全”的一系列创建活动表示满意，对汽车维修市场整顿工作取得的实效和起到的良好的示范作用给予了充分肯定。

>二、积极创造条件，为会员单位提供急需服务，全面促进行业发展和技术进步

1、完成了兰州运达汽车维修设备技术咨询服务有限公司的组建工作

根据三届三次常务理事会决定，在充分听取会员单位意见和建议的基础上，协会组织了部分专家和相关技术人员对全国经销汽车维修保养设备的厂家进行了认真的市场调研，并派人参加了由中国汽车维修行业协会主办的“第41届全国汽车保修检测诊断设备及汽车工具、服务用品展览会”，与参展商广泛进行接触，收集了大量展览设备的有关资料，在优质优价的基础上，经过仔细周密的准备，由协会筹办的兰州运达汽车维修设备技术咨询服务有限公司已于四月初正式成立。该公司本着“诚信经营，优质服务”的宗旨，为全市会员单位提供质量可靠、价格低廉的汽保设备，同时还为会员单位提供厂房场地设计、管理制度的制定、新技术培训和开、歇业手续办理等多方位的细节服务。目前，该公司尚处在试运行状态，还需要得到广大会员单位的大力支持。

2、深入贯彻落实\_对维修行业培训工作的要求，重点抓好关键岗位在职从业人员的继续培训

为配合新的国家标准《汽车维修业开业条件》中对从业人员持证上岗的要求，协会积极组织从业人员参加关键岗位的上岗培训，同时充分吸纳会员单位的意见，在加强对从业人员基本技能培训的基础上，根据学员的实际能力，对培训内容进行了一定的调整，注重加大实际操作的培训课时，使参加培训的人员在服务技能上有较大程度的提高。截止本月底，全市已有425名从业人员参加了上岗培训。

3、举办首届兰州市汽车维修企业技术负责人高级研习班和企业厂长高级管理知识研讨班

根据协会四次常务理事会决定和“管理年”要求，协会秘书处会同运管处多次与中国汽车维修行业协会协商，邀请到了全国汽车维修企业管理知名人士和汽车维修技术专家—阚有波、李东江和黄国相来兰利用两个双休日分别举办首届汽车维修企业技术负责人高级研习班和企业厂长高级管理知识研讨班。这次讲座主要针对我市一、二类汽车维修企业厂长和技术负责人，旨在通过讲座和研讨，从根本上提升我市汽车维修企业管理水平，提高汽车维修整体技术。讲座内容从怎样培养优秀汽车维修技师、现代汽车维修企业经营模式、经营分析与决策到红外线温度分析在汽车维修中的应用、汽车快速故障诊断与诊断技巧和汽车自动变速器技术等，都充分考虑到我市汽车维修企业的实际需要，是我协会成立以来举办的档次最高、技术水平最强的一次培训，受到了广大会员单位的一致好评，取得了较好的社会效果。

4、建立兰州机动车辆维修行业技术专家小组机构

为了加强对会员单位的技术指导，促进技术交流，改变行业面貌，促使汽车维修企业整体水平上台阶，增强发展后劲，推动我市汽车维修行业的持续发展，经三届四次常务理事会研究，协会于6月份成立了兰州市汽车维修技术专家小组。汽车维修技术专家小组组长由协会秘书长、高级工程师李仓林同志担任，副组长由协会副会长、工程师常国文、工程师杜文锁同志担任，组员由赵佳等15位同志组成。技术专家小组将为会员单位提供紧急技术援助，帮助会员单位解决疑难问题，传授推广新技术，收集、整理和传播行业信息，采取多种形式，为会员单位提供技术服务。

5、做好《\_道路运输条例》和《甘肃省道路运输管理条例》的宣贯工作

结合《行政许可法》和《道路运输条例》的颁布实施，按照汽车维修市场专项整治工作和“管理年”的要求，为了尽快使行业管理部门和会员单位及时了解新的《道路运输条例》和修改后的《甘肃省道路运输管理条例》，协会于第三季度在全市汽车维修行业中开展了范围广泛、声势浩大的宣贯活动，并积极配合行业管理部门做好企业对《道条》和《甘条例》的学习工作，利用企业例会、散发宣传单等多种形式积极宣传，督促企业对照《道条》和《甘条例》规范自己的经营行为，维护自己的合法权益，依法经营，提高服务档次，树立我市汽车维修行业的新风尚，保障道路运输安全，促进汽车维修行业的健康发展。

6、汽车维修救援网络正式启动

为了为广大汽车消费者提供优质、便捷的服务，自12月初，维修救援热线96779正式开通，我市的12家会员单位正式投入维修救援服务，它将为我市广大汽车消费者带来更加便利的及时服务，发挥社会效益。

>三、加强协会组织建设，完善内部机制，提高自身服务水平

1、为了使县区分会工作顺利进行，根据市民政局兰民管发（20xx）10号文件精神，协会按规定为协会分会组织——皋兰、永登、红古、榆中分会及时办理了《社会团体分支（代表）机构登记证书》，各分会于6月中旬以前相继召开了分会成立大会，县委、县政府、县政协给予极大支持，使分会工作能够在协会的组织下正常开展。

2、一年来，协会坚持每季度按时召开常务理事会的会议制度，认真听取会员单位的意见建议，及时调整工作思路，总结、安排协会下一步的工作。同时，协会及时调整了因工作变动的常务理事，并完善了内部规章制度——会员管理制度、财务管理制度、自律制度、重大事项报告制度、会议制度、会费收取管理制度、档案管理制度和印章制度。

3、在非公有制汽车维修企业建立党支部。按照市交通局党组的安排,积极配合处党委，在条件成熟的一、二类非公有制汽车维修企业中建立党支部，使党的组织建设和工会组织在非公有制企业中得以健全，使企业的各项工作得到有力的支撑，有利于企业的各项工作走向制度化和规范化。目前，已有4个非公有制维修企业建立了党组织，3个建立了工会组织。

>四、加强横向联系，增加学习和交流，促进全行业技术进步

今年2月份，按照中国汽车维修行业协会的统一安排，协会积极组织了2家会员单位赴英国、瑞典、丹麦、挪威等五国考察，以期通过和国外同行的学习和交流，吸取国外同行的先进经验和理念，拓宽视野，更新观念，提高管理和经营水平，使我市汽车维修行业在体制、经营、管理和技术服务等方面有新的起步和转变。

>五、积极参加中国汽车维修行业协会组织的各项学习和交流活动，认真履行会员的各项义务

第三季度，协会派员参加了在烟台召开的20xx中国汽车维修行业发展高层论坛会议和汽车维修经营模式研讨会，与同行们交流了道路运输市场发展情况和汽车维修市场管理工作的好经验、好办法，并针对如何结合《\_行政许可法》认真贯彻落实《\_道路运输条例》，开展汽车维修市场管理以及执行新的开业条件，引导市场有序竞争、健康发展等进行了认真讨论。同时，本协会按时向中国汽车维修行业协会交纳了会费。

>六、加强行业精神文明建设，促进行业全面进步

1、开展技术比武活动，提高行业服务能力

为了加强汽车维修行业高技能人才队伍建设工作的力度，充分发掘和培养企业急需的技能型人才，激发全行业从业人员学习技术的热情，提升汽车维修质量和优质服务水平，协会在今年下半年举办了首届“广本杯”汽车维修职业技能大赛。这次汽车维修职业技能大赛由兰州市交通局、兰州市劳动社会保障局、兰州市总工会和兰州市机动车辆维修行业协会共同组织，兰州市公路运输管理处和兰州市机动车辆维修行业协会主办,兰州金穗康商贸有限公司承办。为了保证大赛的公平性和严肃性，大赛组委会作了周密细致的安排，抽调得力的工作人员，经历了宣传动员、报名、初赛、复赛和决赛，前后历时三个多月，得到了全市广大汽车维修企业管理人员和技术工人的积极响应和踊跃参赛，报名参加初赛的维修技工达10500余人，占全市汽车维修技工人数的86%，经过各辖区严格认真的考试，有503名优秀技术工人进入复赛。通过复赛和评委会认真阅卷、评分、成绩名列前30名的优秀人才进入了决赛。参加决赛的30名选手在甘肃省公证处公证人员的监督下，经过电控发动机起动、故障码诊断、数据流诊断、安全文明生产等项目的比拼，获得一、二、三等奖的获奖选手，受到协会巨额的物质奖励，同时由交通主管部门、市总工会和市劳动部门还分别授予“兰州市汽车维修行业技术能手”称号、并对第一名选手授予市级“技术能手”称号，破格晋升为技师，对第二、三名选手也给予晋升技术职务的奖励，为维修行业技术人才脱颖而出创造了条件，在全行业引起了极大反响。

这次技术比武活动是我市协会自成立以来举办的规模最大、参加人数最多、关注程度最高的一次大赛，也是协会进一步调整工作思路，为行业人才脱颖而出和行业的发展做的一种有益的尝试。通过本次活动的开展，我市汽车维修行业尊重劳动、尊重技能型人才的社会氛围日益浓厚，为宣传行业、提升行业知名度、展示行业新风貌、新形象起到了积极的促进作用。同时，大赛的成功举办，也为进一步加强全行业政治思想、业务技术、职业道德、精神文明建设等方面的教育培训，推动企业之间、行业之间、地区之间的高素质专业人才的交流与协作，培育我市汽车维修行业中具有代表性的顶尖人物，充分发挥他们的带头示范作用，进一步提升企业的维修水平，促进全行业的进步与发展起到了积极的推动作用。

2、加大宣传力度，坚持正确的舆论导向，宣传行业，促进业内交流

**家装员工作总结范文9**

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中XX年已经过去。总结一年来的工作经验与教训，发现、存在的问题如下：

>一、今年的主要工作。

遵照公司的制度和领导的要求，按时按质的完成了白银区文化中心的施工管理工作。

1、施工管理

作为一名施工员，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们项目部声誉和今后发展。所以，在今年的施工中必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏。尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段都要向施工组提出具体要求，并且有耐心地向他们讲解清楚。在施工前，我会详细地了解材料的储备情况和人员的准备情况，为下一道施工程序做好充分准备。在施工中，我严格按照施工方案实施，不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的严格控制、及时化解各施工班组之间的矛盾、更好地从而管理上，保证了施工的进度。

2、资料管理

在资料方面：按照工程的进度，及时完成施工记录的编制，配合资料员完成检验、验收记录，做到了施工资料与实际施工工期相吻合，满足了资料的编制要求。

>二、工作中存在的问题。

1、由于自身经验不足、做事优柔寡断，对问题考虑不够全面，盲目的听从施工班组的意见，急于对事件进行分析就下结论，从而造成了不必要的损失。同时在管理上，对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，致使在后期管理工作中出现了管理不到位，现场管理难的情况。因此，在以后的管理工作中，首先要明确自己的立场，积极发挥项目管理人员在施工现场的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组绝不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。

2、在施工技术方面，由于缺乏施工经验。在施工现场不能准确、快速地找出施工中存在的毛病，使实际施工过程中出现许多问题，不能达到预期的施工效果，致使施工程序变得复杂，从而增加了施工成本。为此，给我的教训就是在以后的施工过程中，不能随心所欲，必须认真熟悉施工图纸，了解清楚施工要求，更好的做好施工现场的管理工作。

**家装员工作总结范文10**

1、认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。

2、建立了清洁、维修日巡检表，落实交班工作记录本。

3、客服组每周二下午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时上报主管，请示工作。

4、每月对住户来电来访进行月统计。接待来电来访共计x件，其中住户咨询x件，意见建议x件，住户投诉x件，公共维修x件，居家维修x件，其它服务x件，表扬x件。

5、办理小区id门禁卡x张，车卡x张，非机动车张。

6、建立完善的档案管理制度，对收集各类资料等文件分类归档完整，有检索目录，共计x盒。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

**家装员工作总结范文11**

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。

**家装员工作总结范文12**

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，这里是一篇家装顾问年终个人工作总结，具体内容请查看全文。时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，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，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx，在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装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，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，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。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，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，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，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!我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，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!转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来，XX年即将到来，以下是我明年的工作计划：目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。具体表现在以下几个方面：

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于8小时之内在干什么，而在于8小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2%的引导+98%的`个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。XX年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”。现在大家知道家装顾问年终个人工作总结的内容了吧!希望大家可以好好利用!

**家装员工作总结范文13**

>一、加强行业管理方面

1、积极发展新会员，不断补充协会的 新生力量。

今年全年发展新会员18名。除装饰施工企业外，还积极发展了装饰材料、设备供应商和专业装饰设计单位，使协会真正成为装饰装修行业的一个大家庭。(02~XX年5年间共吸收会员112家)

2、开展了会员单位重新登记工作。

协会将于xx年初进行换届选举，为了使新一届的理事会更有代表性，协会工作更具活力，协会于四季度对现有会员单位进行重新登记，对于一些破产停业、改变经营内容以及长期不参加协会活动、不缴纳会费的单位作自动退会处理。协会只有不断的吐故纳新，才能保持旺盛的生命力。(登记前在册会员单位共160家，重新登记后，现有会员单位98家)

3、组建和开通了“xx装饰网”。

根据今年协会信息化工作目标要求，协会与xx联企网络科技有限公司合作，组建了“xx装饰网”，并于9月份正式开通。xx装饰网站的开通，更好的宣传了协会，也为会员单位提供了更为宽阔的展示平台，受到了协会会员单位的欢迎，也为协会管理工作提升到了一个新的高度。

4、进一步规范家装工程的合同管理。

今年年初，对推广使用了3年的家装工程合同示范文本召开了装饰企业座谈会，在听取使用情况意见后，经与市工商部门联系，对合同示范文本作了适当修改，形成xx年新版家装合同文本，使之更适合于目前的市场形势。(自XX年8月推行使用国家示范合同文本以来，共印制合同文本1万本)。

xx年新版家装合同文本中，对合同纠纷的解决方式明确了由xx仲裁委仲裁处理，同时对家装环保要求作了相应的约定，为推行绿色环保装修作了有力的保证。

5、定期召开会员单位老总座谈会。

对企业管理中或行业活动中的敏感问题、共同关注的问题进行座谈、探索，提高认识。如上半年针对家装施工企业业务量忙闲而不均衡的情况，进行了一次如何在市场上寻找、捕捉业务的讨论，对业务员的设置进行深入探索，一致认为家装业务不能仅靠回头客，更不能用等客户上门、守株待兔的方法得到业务，而应当培养一批精明能干的业务员到市场上去撒网捕鱼。又如下半年对企业管理中如何加强领导的领导力，员工的执行力进行了座谈讨论，对加强企业管理作了有力推动。

6、企业自律不断加强，许多企业在激烈竞争的市场经济形式下，不断自身加压，努力塑造诚信形象，前两年美苑装饰公司率先推出“家装公证”的自律手段，让业主放心家装。今年4月，千豪装饰公司又将“先行赔付”引入家装服务领域，并出资6万元建立“先行赔付”基金。还有些家装公司通过媒体向家装业主承诺，家装质量和环保质量不过关，决不交付使用。

>二、加强装饰质量管理方面

质量是企业的生命，是工程建设中永恒的主题，特别是家装质量，涉及千家万户、影响面很广。不断提高企业素质，努力提高装饰工程质量，是协会始终不渝的工作目标。今年主要做了以下几方面工作：

1.继续向全国建设工程质量奖项目标冲击。

江苏华泰装饰工程有限公司是我市装饰资质等级、装饰施工经验最丰富、施工力量的一家公司，他们继XX年夺得内蒙古通辽市新世纪大酒店和xx年夺得中鸿置业集团山东淄博基地办公楼室内装饰两个全国性建筑装饰优质工程奖之后，决心夺取三连冠成绩，今年又在无锡市中国人民解放军101医院申报鲁班奖项目中装饰工程(参建单位)再次将装饰工程质量推向顶峰，据12月28日中国建设报载，xx年度中国建设工程鲁班奖(国家优质工程)名单公布，江苏华泰榜上有名。(前两年，江苏合发集团也荣获一个全国建筑工程装饰奖和一个鲁班工程参建奖，02~XX年5年间：我市共获全国建筑工程装饰奖3个、鲁班工程参建奖2个)。

2.积极组织会员单位争创优质工程活动，

(1)今年6月份组织了xx年度优秀家庭装饰工程奖评选活动，评选结果，26家单位、36个项目榜上有名。参加单位和评选项目都创历史。(02~XX年5年间，共创优秀家装155个)

在市里评选的基础上，今年有18个单位，19个项目申报了省家庭装饰优质工程奖，最终有15个项目获得复查通过，仅次于苏州和无锡，列全省第3位。(02~XX年5年间共创省优秀家装63个)

(2)今年8月份组织了xx年度优质建筑装饰工程奖(北固杯)的评选活动，评选结果，17家单位、31个项目榜上有名。参加单位和评选项目也创造了历史。(02~XX年5年间共创市优工程103个)

(3)在市里评选的基础上，今年有5个单位6个项目(其中2个幕墙工程)申报了省建筑装饰优质工程奖(紫金杯)，并一举获得复查通过，也达到我市历史的成绩。(02~XX年5年间共创省优工程35个)

3.“开展了装饰质量信得过企业”的评选活动。

协会本届理事会组成以后，每年都组织优秀家庭装饰奖和优质建筑装饰奖的评选活动，涌现出了一大批重视工程质量，积极创优的单位。为了表彰他们对提高装饰质量作出的卓越贡献，也为了保持他们的创优积极性，协会决定对XX—xx年四年间连续获得优质工程奖(含家装)的单位授予“装饰质量信得过企业”的荣誉称号，这是我市装饰质量的奖。经自愿申报，协会认真评选后，27家单位榜上有名。这次评选对提高我市的装饰质量必将产生巨大的推动力。

4.继续开展优秀装饰设计师和优秀项目经理的评选活动。

协会已经进行了多年的优质工程(含家装)评选活动，但对一贯重视装饰质量的企业、设计师和项目经理却未作评选，xx年我们弥补了这一缺憾。xx年我们评选出优秀装饰企业21家、优秀装饰设计师18名和优秀项目经理35名。使广大会员单位深受鼓舞。今年将继续评选优秀设计师和优秀项目经理(由于评选了“装饰质量信得过企业”其评选条件高于优秀企业，为避免重复评选，决定“优秀企业”今年暂停一年评选)，今年共评出优秀装饰设计师22名;优秀项目经理32名。

5.重视装饰工程的消防质量。

消防设施的施工质量是装饰工程质量的重要组成部分，但也是比较薄弱的部分。今年7月份，协会与xx市消防支队联合举办了一期建筑内部装饰消防设计及装饰施工消防安全培训班，由消防支队的防火专家进行讲课，讲解了《建筑内部装修防火施工及验收规范》等法律、法规知识，并放映了有关录相资料片，全市40多家公装和家装施工企业的领导和相关人员参加了听课，通过培训，有效的提高了装饰施工人员的消防意识和消防知识。

6.召开了一次装饰设计师学术研讨会

设计是龙头，设计是灵魂。一个好的装饰工程，首先应该是优良的装饰设计。为了提高全市装饰设计师的业务水平，今年9月份，由协会设计专业委员会和材料专业委员联合组织了一次xx年金秋装饰设计师研讨会，全市有220多名装饰设计师进行讲课外，我们还特请了江苏省装饰设计研究院的李宁院长到会讲课，既给大家介绍了当前国内外装饰的最新动向，也讲解了装饰设计的理论知识，是一次高水平的学术研讨会。

7.认真受理、协调家装投诉家装投诉是家装施工质量和服务质量的重要反映，因此协会对家装投诉比较重视，由专人负责接待、登记和处理。全年受理家装投诉15起，协会接受投诉后，及时与被投诉单位的领导联系，进行耐心调解、公证处理、尽可能双方都满意。对调节难以达成一致意见的，建议由xx仲裁委进行仲裁处理。xx年新版合同文本中，明确写明了产生合同纠纷时，由xx仲裁委进行仲裁处理的内容。(02~XX年5年间，共接受家装投诉80多起，基本上都作了调解处理，有2起提交仲裁处理)

为更好地调节质量矛盾，协会今年还成立了家装质量专家组，当甲乙双方产生质量矛盾投诉协会时，协会将抽调懂行的业务骨干作为专家组去现场实地察看，实事求是的评价质量状况，指出产生质量问题的原因，以便协会协调处理。

>三、强力推进绿色环保装修

提倡绿色环保装修，消除装修环境污染，是协会工作的又一重点所在。xx年在推行绿色、环保装修方面，主要做了以下几方面工作：

1.将装饰质量的环抱要求写进家装合同示范文本中，在xx年新版家装示范合同文本中，明确了对环保要求的约定，使这项工作从源头就引起重视。

2.协会与市消费者协会、鑫宇环境质量检测公司在前联合在报纸上刊登公益广告，征集免费给新装修的20家用户提供甲醛和苯两个项目的检测，(新装修完工，尚未搬入家俱的)最终检测到10户，不合格率达70，最多超标倍。检测结果在有关新闻媒体上公布后，引起了广大市民的广泛关注，使绿色环保装修进一步引起了重视。

10月份，还配合省建管局、省装饰装修中心进行的江苏省装饰质量环保行活动。免费给8个新装修单位进行了环境质量检测。

3.对今年评选的优秀家装工程奖和优质建筑装饰工程奖(北固杯)，提出了使用环保材料、环境质量检测合格的要求，实行一票否决制度。

4.今年组织的两次全市性的家装博览会，其主题都是推进绿色环保装修，消除装饰环境污染。参加博览会活动的装饰施工单位和材料、设备供应单位，都提出了较有力的环保要求和相应措施，博览会既是洽谈会，又是绿色环保装修的宣传会。收到了很好的效果。

5.今年首次进行了“优秀装饰材料供应商”评选活动，其评选条件中，销售绿色、环保材料，杜绝假、冒、伪、劣产品是重要的一条。只有使用的材料是绿色、环保的，装修的结果才有可能是绿色、环保的。

通过以上努力，今年的绿色环保装修水平有了较大提高，特别是正规装饰公司的绿色环保意识有了明显提高。根据鑫宇检测公司提供的资料，对32户家装公司施工的装饰工程(以装修竣工，尚未搬进家俱的)实测结果甲醛含量17户达标，占户不合格，不合格率47，与时期检测情况相比，合格率明显上升。

>四、重视企业文化建设，增强协会凝聚力以及其他相关工作

1、今年“三八”妇女节时，协会组织了30多个会员单位的女工干部到福建武夷山进行旅游，陶冶心情，观赏祖国大好河山。也增强了协会的凝聚力。

2、今年下半年，协会与雨桐广告公司联合组织了职工业余技能爱好表现赛。丰富了职工业余生活，也产生了一批麻将、扑克、象棋、围棋、歌咏等高手，对获奖人员还免费去安徽天柱山进行旅游

3、今年上半年，配合省建设工程造价管理部门，收集装饰工程补充定额20余个子目，以进一步加强了装饰工程造价管理。

xx年协会工作虽然取得了长足的进步，但也存在很多不足，主要是县(市)区的协会力量还很薄弱，协会自身规章制度的建立还需加大力度，各专业委员会的活动偏少，协会现代管理手段还需加强等。

协会xx年的工作打算

xx年，我们要全面贯彻落实科学发展观和构建社会主义和谐社会的重大战略思想，为全市装饰装修行业的可持续发展做出更新、更大的贡献。

1、加快发展新会员，特别是装饰材料、配件供应商;

2、加强行业自律建设和制度建设，使协会的行业管理工作和服务工作逐步规范化、制度化;

3、进一步加大绿色环保装修的工作力度。xx年的装修主题将定为“绿色环保装修年”;

4、进一步加大装修质量的创优力度。这是企业市场竞争力的重要体现，要不断增强意识和品牌意识;

5、在巩固企业老总座谈会(沙龙)的基础上，逐步发展装饰设计师沙龙，项目经理沙龙，通过沙龙的形式，逐步加强企业管理和项目管理;

6、加强协会与新闻媒体、工商部门、消费者协会、技术监督部门等单位的合作力度、使协会工作获得多方面的支持;

7、认真做好调查研究工作，及时了解企业情况，倾听他们的意见和呼声，以进一步做好协会工作。

**家装员工作总结范文14**

201X年即将过去，在过去一年里，我们客户装维中心圆满的完成了公司领导交给的各项工作任务，取得了可喜的成绩。这些成绩的取得，得益于公司领导和各部门的大力支持和帮助，得益于我们中心全体员工的共同努力。在这一年里，我们中心全体同志进一步解放思想，转变观念，以维护工作为主线，以服务质量为保证，不断强化中心员工的思想素质、业务素质，不断提高他们的服务意识、质量意识、障碍意识。为全年指标的顺利完成打下坚实的基础。下面从以下几个方面对全年工作做总结。

1、预约装移机成效显著。今年年初，我们面对装机工单、障碍很多的情况下，我们中心及时对装维工作时间进行了调整，利用白天时间安装公众客户和障碍修理，晚上专门抽调业务骨干安装集团客户取得很好成绩。（一个月我们中心安装了4218张装机工单，是装维历史上没有过的）。从3月份以来，我局的预约装移机工作在市公司每月的考核中都列全区前列，这得益于我们公司领导对装维工作的高度重视，配备了合适的管理人员，并实行班组化管理新模式，得益于全体线务员的辛苦劳动。全年年共装移电话4217部、装移宽带5176部、装移ITV2915部。

2、落实责任，严格考核。今年我们装维质量指标省公司有所调整，把催装、催修纳入考核重要内容，从4月份开始，我们对催修、催装实行严格的考核制度，对催修、催装实行层层责任追究制度，制定了催修、催装管理处理流程，并对催修、催装实施科学化、人性化管理。对人为造成的催修、催装实行分析制度。只要发生催修、催装的工单人员每天下午下班后对产生的催修、催装工单进行专题分析，对因人为造成的催修、催装工单实行严格考核，绝不迁就，取得很好效果，催修、催装指标在市公司处于领先水平。

3、实行障碍升级制度。对发生的久拖不决的障碍实行障碍升级制度。凡是超时5天的障碍，必须升级至维护部领导处，七天以上的障碍必须升级至分管副总处。取得了好的效果，有效的控制了指标的下滑。

4、开展岗位大练兵，不断提高员工技术素质。实践证明，只有娴熟的技能和过硬的本领才能做好一切工作，要想适应企业改革发展的要求，逐步提高线务员的技术素质，首当其冲的是“练兵”，目的就是造就一支具有较高的线路技术维护技能队伍。为此，我们全年共进行了新业务培训10次。由于员工门认真学习，精心钻研，在练兵中，不断总结和吸取经验教训，改进工作方法，充分发扬团队精神，互相帮助，互相促进，员工的技术素质得到进一步提高，特别是我们装维中心在6月份代表连云港市电信分公司参加省公司组织的业务技能竞赛中，取得了个人三等奖和团体三等奖的好成绩。。

5、标准化班组建设有序推进。今年年初，装维中心标准化班组建设在公司领导的`高度关注下。我们启动了装维班组标准化建设，目标是将我们二个装维班组打造成管理制度标准化、作业流程标准化、班组配置标准化、工作环境标准化的学习型、创新型、和谐型、清洁型、精确管理型的标准化班组。目前我们正在有序的推进标准化班组建设。并将标准化班组建设进度纳入装维班组考核，全力提升装维班组的软硬实力。在硬件方面，将着力改善装维班组的工作条件，为员工创造舒适的工作环境。在软件方面，以班组长建设为核心，充分调动每位员工的积极性，提升班组整体战斗力。下一步我们将积极推进班组长的管理能力、业务能力与服务、安全方面的培训、强化班组长和内训师的技能认证，细化班组长日常管理内容，为构建创新型、学习型队伍打下基础。

6、合理安排，其他各专项工作有声有色。

A、宽带测速工作。这项工作是省公司从今年5月份以后新增的考核项目。从5月份开始我们把这项工作作为我们中心的重点工作来抓，由于组织到位，宽带测速工作在市公司连续2个月在市公司排名第一，得到是公司网络部的充分认可，并在市公司5月份后端绩效考核中被市公司作为加分项，被加了3分。

B、itv多pvc部署工作。这项工作是省公司考核市公司月度绩效指标的重要工作，我们按照公司领导要求，层层抓落实，人

人背指标，使itv的部署率达到省市公司的要求。

C、政企支撑工作。俗话说得大客户者得天下，这句话在我们装维中心来说是人人牢记的一句话。我们对如何服务政企客户，专门召开了班组专题会议，讨论研究并制定服务政企内部考核方案，制定服务政企时限，制定服务政企工作流程。全年装维中心共接到政企绿色通道工作单117份，为54家政企单位进行线路调整。还积极参与行政中心8号楼、新安镇政府大楼搬迁等工作。

D、积极参与“下乡帮扶”工作。由于部分支局装维人员不稳定，给我公司装维质量指标带来严重压力，装维中心积极响应公司领导号召，对部分支局进行“业务知识帮扶”和”现场维修帮扶”全年先后对张店、新集、兴庄、新安、小窑、田楼、大圈支局进行帮扶。共计下乡帮扶85次。

E、积极参与市公司组织的光衰整治活动。从10月底，我们根据市公司文件精神要求，及时组织召开中心人员会议，进行宣传发动，并展开讨论、研究光衰整治方案。采取每周通报制度，使光衰整治工作在市公司处于领先位置。11月-12月10日共完成光衰整治501户，此项工作正在有序进行中。

7、全员参与，安全生产得到有力保障 。安全生产，事关全局，责任重大。我中心始终坚持“预防为主、安全第一”的方针，认真落实各项安全生产措施，强化安全生产管理，首先，严格执行《安全生产法》，认真贯彻“预防为主、安全第一”的方针，中心所有员工全部签订“安全生产责任书”，并将规章制度执行情

况、操作规程运行情况全部纳入考核范围，坚决杜绝安全事故的发生。全年我中心不断加强对员工的安全教育，并参与全局组织的安全生产、治安消防知识答题活动和安全生产月活动，提高了员工的安全生产和治安消防意识，在线路维护工作中，一是确保了人身、车辆、线路安全无事故。二是坚持定期的监督检查制度，发现问题，立即整改并对当事人进行批评教育或经济处罚，确保安全生产。三是教育员工自觉遵守各项规章制度，坚持每天的安全生产会，线务员作业必须穿带安全防护用品，确保人身安全。

8、服务工作，常抓不懈。服务工作事关全局，我们要牢固树立“用户至上，用心服务”的理念，做到时时讲服务，事事讲服务，把服务工作印在人人的脑海里，落实到人人的行动上。认真落实上门安装、维修“五个一”和“八个一”，认真执行首问负责制。

9、工作中存在问题与不足

a、重复障碍指标管控力度有待进一步提高。

b、对接入型障碍指标处罚力度不够。

c、走出去、沉下去的时间教少、频次较低。

d、班组管理水平有待进一步提高。

e、加强新业务方面的知识培训。

10、201X年下半年工作打算

a、牢固树立质量意识、服务意识，障碍意识。

b、深化中心内部制度建设。

**家装员工作总结范文15**

勿庸置疑，广东集美公司的设计理念及水平，为我们的大厦画龙点晴，赢得一片喝彩。他们并非理想主义的画家，他们处理工程问题的能力，也是让我非常敬佩的地方。但有些时候，由于不了解现场情况，通过电话、传真或邮件的沟通，难免出现考虑不周的地方。此时，我就应该结合现场情况，优化设计院所出的变更方案，及时加强沟通，而不是生搬硬套。

例如：大堂防风厅地面灰色人造石（三角形区域）如何分缝，由于我未结合现场，只是与许工进行了电话联系，按许工所说尺寸下单明确，下料后才发现原来有更优化、美观的方案可以实施，十分遗憾。再如：室外广场施工时，由于原设计人行道宽度为1950㎜，残疾人通道原设计与人行道同宽，但由于现场受通风口宽度限制，无法保证原宽度，设计院认为三个残疾人坡道宽度与通风口同宽（变窄），另一个保留1950㎜的宽度，我就照搬设计院的意见安排进行施工，但未想过四个坡道竟不在同一个平面上，导致施工后再进行剔凿工作，出现这样的错误，实在是因为自己做工作不动脑子，今后一定注意。

**家装员工作总结范文16**

转眼间，20--年就要挥手向我们告别，在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极至。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。

在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不段的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。

在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20--做为我去实践的基石，我相信在--这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

**家装员工作总结范文17**

酒店工程部是集酒店，物业 房产 综合管理的一个部门，工作难度及工作量大是普通酒店没法相 比的，在2年运行下来各项管理.运行日趋成熟。20XX年度除了按照年度工作计划要求完成正常的维护保养工作之外，在保证所有系统正常运行的前提下，还积极完成改建项目，使设备设施能在最佳状态，具体如下。

一 . 设备运行

1市电；高压柜运行正常，五台变压器运行良好，无出现异常情况，各出线柜开关完好损坏，双电源箱完好无损无故障现象。

2. 给排水：三组冷水泵运行正常，变频器运行正常，热水循环泵.回水泵正常，总体上能适应运行需求。地下室6只集水井的排水泵排水正常，水泵无生锈不转的情况，平时巡查也在点动运行中，雨水管排水通畅无破损渗漏情况。

3. 锅炉房：三台锅炉运行基本正常，控制器上次厂家维修后也无出现大的故障，空调一号锅炉有时会出现超温现象，介质过热停机。

4. 冷冻机组：今年开机前对螺杆机进行保养清洗，趋近值控制在以内。为本年度冷空调节能降耗打好基础。

二、维修项目：

工程部本年度共完成各项维修任务15480多项。(该数字是根据电脑保修系统统计的，紧急维修不包括在内)。全年共抢修管道漏水故障20多处。维修更换各种阀门300多只，更换各种灯泡灯管1200余支。维修各种木制品和家私500多件，更换各种管件200多个。PPR热熔管100多米，PVC管250多米。更换下水软管50根。卫生间漏水40余间，修补外围花岗岩路面100多平方。

在通常情况下工程部的维修工作任务主要都是围绕着一线营业部门的需求而定的。但是由于种.种原因，一些突发事件还是时有发生。20\_年共发生曝管8次，6 月份把中区水管部分换铜管情况有所好转。针对系统存在的问题我们从10月份开始，对冷热水系统管道进行了全面检查，该维修的维修，该更换的更换。对中区水压适当减压 .因此加强设备维修，提高设备的使用寿命，制定科学合理完备的运行方案，对保证工程部正常运行是非常重要的。

3节能降耗；

20XX年大楼总费用万元，减轻去不返租及外包区域万元，实际酒店费用万元。其中总用电量为万度，空调用电量为万度，外包区域用电万度，停车库用电量为 万度，用水量总的为 万吨，其中不反租，外包区用水量 万元，用气量万立方。最高平均每个房间能耗费为元，最低平均每个房间能耗费为元。

四人力资源；

本部门在编职工为XX，外聘人员1名(油漆工)，其中电工4名，管道工4名，万能工5名，网管4名.外派安徽项目1名，

虽然在20XX年的工作中，比较圆满地完成了酒店的维修保养工作和领导布置的各项任务，取得了一定的成绩，但是也暴露出不少问题和不尽如人意的地方，具体表现为；

1员工的酒店意识不强、缺乏团队精神、工作热情不高、和其他部门沟通较少.

2技术水平参差不齐、个别员工技术较差、缺乏独立工作能力、工作依赖性较强.

3工作主动性不够、工作效率较低、缺乏主人翁精神、节能意识需要加强。

**家装员工作总结范文18**

来到公司已经快一年了。感觉时间过的特别快。快的原因并不是因为时间匆匆的流逝，而是因为每天工作的都非常的充实。我以前一直在职业培训学校做平面讲师，工作非常轻松，每天讲一个半小时的课，其余的时间就是辅导学生上机操作。每天上班感觉时间特别漫长，就盼着时钟能够快一点走，早点下班。但时间长了我觉得，太安逸的工作环境，不太适合我。所以我来到丰联文化传媒有限公司，开始了新的挑战。我们的设计任务很重，公司的vi，样本，画册，网站，动画都需要我们来设计，我们的团队成员就一起研究和探讨，各尽其能，来为我们这个团队，为公司服务。所以每天都有设计任务，虽然工作累一点，经常加班，但是看到我们自己设计出来的作品，心里的喜悦超过了苦和累。那么，我从以下几个方面来谈一谈我来到公司这两个月的工作总结：

一、良好的办公环境

公司给我的第一个印象就是我们良好的办公环境。我们每个人都有自己的办公桌和电脑，还给我们配备了文件夹，笔记本、尺子、剪刀等这些办公用品，设施齐全。有了这么好的办公环境，我们的工作热情会更加高涨。

二、好的领导

我们的领导董事长、李总、朱总。他们的年龄应该和我们的父母年龄相仿，但他们为了公司的发展每天都是勤勤肯肯，兢兢业业的工作。我们的赵总，经常和我们一起加班，每天工作到很晚，甚至熬夜还在写文案，写稿件。不但在工作上帮助我们进步，在生活上，思想上也不断的开导我们，关心我们，激发我们自身的潜力和创造力，使我们能有充分的精力更好地为公司服务。有这么好的领导带领我们，我相信，我们的公司会逐渐壮大。

三、同事之间能够和睦相处

人际交往、同事之间的相处，

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！