# 装饰行业下周工作总结(通用24篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-09

*装饰行业下周工作总结1我司于xx年2月4日参加xx有限公司办公室装饰装修工程项目清洁卫生打扫工作。清洁工作于上午xx正式开始，下午xx结束。最后，我们所有参与过的工作人员对上午的清洁工作做了归纳和总结，具体总结内容如下：>1、工具决定工作效...*

**装饰行业下周工作总结1**

我司于xx年2月4日参加xx有限公司办公室装饰装修工程项目清洁卫生打扫工作。清洁工作于上午xx正式开始，下午xx结束。最后，我们所有参与过的工作人员对上午的清洁工作做了归纳和总结，具体总结内容如下：

>1、工具决定工作效率和进度

由于事先对工作内容及具体工作环境了解不够，导致所买的部分工具并不实用，且在现场并不能充分发挥作用，导致事倍功半，这是以后要注意的问题（比如除尘的拖把，要考虑方便、实用，易洗易甩干；手套要考虑套着合手，使用灵活；玻璃刮子要考虑配套使用的伸缩杆和抹布等）。

>2、工序的安排

清洁的工作本应从上至下，循序渐进，但我们在一片忙乱与急于求成中，选择了看见什么做什么，导致不停的重复工作。在本来人手就不够的情况下，使得工作进度更加缓慢。

>3、平时要注意清理，不要积累

在工程进行的过程中，班组之间要互相合作，在过程中保洁，不能积累到最后。做每一个工序不要给下一个工序增加麻烦，过程控制决定结果！不能图一时之方便，给以后留下隐患。

>4、要带着温度做项目

>5、做清洁的目的

做清洁的目的不完全是为了做清洁，而是在做清洁的过程中看到自己！看到在这个项目中自己的状态，在清洁过程中自己的`样子，有哪一些地方需要修正，让自己成为好环境，哪些清洁不好做？是什么原因造成的？施工过程中可不可以克服？设计部门可以通过近距离接触，发现哪些细节业主不好用，可以怎么改善？下一个项目可以吸取什么经验？

>6、要有要求，要有标准

做工程、做项目一定要有自己的严格标准，不能因为甲方要求严格，我们就严格，甲方宽松我们就宽松。这就又回到了要带着温度做项目，只有带着感情，我们才会希望它更好，每个项目都能做到更好，我们方正也会越来越好！

>7、质量巡检，互相学习

只有让大家互相参观、学习，形成文字、形成习惯，这样才能发现自己的不足，学习别人的长处，从而让方正的员工随着方正的脚步，一起共同前进！

所有的方式、方法，只是为了更好的结果！希望大家共同参与进来，发扬方正团队的精神，展现方正员工的风貌，万众一心，追求卓越的自己，推动卓越的方正，我们一起前进！

**装饰行业下周工作总结2**

20\_\_年\_\_月\_\_日我应聘到贵公司工作，开始被安排在广州市解放路两侧整治亚运工程工地，后来被安排到黄埔体育中心亚运工程工地，现在誉山国际项目工地，担任现场监理工作一职，至今工作已近二年了，二年来在公司领导和同事们的帮助下，圆满的完成了相应的监理工作任务，得到了业主和承包商的承认与好评。在从事监理工作期间，本人任劳任怨，兢兢业业不敢倦怠，以良好的职业道德和较强的责任心认真细致的进行工作，现就二年来的工作情况和监理体会做如下总结：

一、工作情况

1、初到工地，人地生疏，而本人面临着监理任务量大，监理区域广，监理工作人员少，等客观不利因素，因此在实际监理工作中，确实遇到了一些困难，面对困难本人并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近业主和承包商与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展监理工作，并抓紧时间熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时间内了解工地状况及施工队伍的情况，很快的进入了工地监理工程师的角色。

2、在监理实际工作中，本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录，质量有质检、专检，交工有资料。

3、在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主，对承包商资质进行审查，重点审查企业注册证明和技术等级，交验有关证件（复印件），了解技术力量简况，主要施工安装经历等，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应情况及砼、砂浆的配合比。

4、根据工程特点及影响工程质量的关键部位，审核承包人提交的施工组织设计，并针对其不足之处提出改进意见，核查进厂材料的原始凭证、检测报告等质量证明文件。

5、进行事前控制，确保工程质量事故不发生或少发生。例如：冬季施工，气温较低，砼浇灌、砌体砌筑、墙壁抹灰等都不易保证质量，因此要求施工单位提供冬季施工方案，提前预防，避免冻害发生。

6、对重要工程部位及易出现质量问题的分部工程制定质量预检措施，要求施工单位编制预防措施及施工方案，从而保证了工程的施工质量。

7、加强事中控制，在监理施工过程中，发现有质量问题，虽然承包商有实验室的质检报告，但本着为业主负责的态度，及时对该批有质量问题采取平行检验手段进行抽检，确信其各项指标满足设计要求后方允许施工单位使用。为保证施工质量，本人及时下发监理通知并要求施工单位对质量有缺陷的部位做修补处理，并达到设计、规范要求的质量标准。

8、在各工序施工中，要求施工单位严格执行国家和地方有关施工报验制度，对施工单位交验的有关施工质量报表及时检查认定，根据设计文件及承包合同中有关工程量计算的规定，对承包单位申报的已完工程的工程量进行审核、签认。工程监理个人工作总结监理记录是工程监理不可缺少的环节，本人有完整而充分的监理日记，详细的记录了每天施工现场的有关情况，为公平的解决业主与承包商的争端提供可靠的依据。

9、本人在各工地的监理过程中，积极协调各单位间的关系，使它们相互配合，相互支持，搞好衔接，保证了施工质量和进度。

二、几点建议

1、严格执行监理程序。目前工地监理工作并未完全按监理程序进行，例如：设计交底，图纸会审，第一次工地会议，向业主和承包商介绍监理工程师及监理内容，制定监理规划、监理细则等工作未按监理程序进行或仅部分按监理程序进行，造成监理工程师到工地后无人问津和不知监理范围及如何监理等现实问题，为避免此类问题在今后监理工作中再次发生，就必须严格执行工程建设监理程序，使监理工程师明确监理任务和监理依据，做好监理工作。

2、健全项目监理部组织机构。项目监理机构人员配置应齐全，总监理工程师、专业监理工程师、监理员各岗位职责分工明确，通讯、交通设施齐备，因为本工程监理路线长、区域广，所以只有具备方便的交通工具，才能保证各施工段的巡视及旁站监理工作，使监理工作不出现纰漏，保证监理工作质量让业主满意。

3、进行监理人员培训、提高全员素质。加强监理工作人员培训，组织员工认真学习《监理规范》，统一监理标准，参加市建委、质量监督站举办的各种学习班，了解掌握新政策、新标准，为做好监理工作打下坚实的基础。

以上为本人二年来从事监理工作的总结，因到公司工作时间较短，有些问题提法可能比较片面，工作之中还存在许多不足之处，敬请公司领导、同事们在今后的工作中多加指正。

**装饰行业下周工作总结3**

20xx年，我做为公司的副总，能一如既往地协助公司总经理，团结班子其他成员，以人为本、强化管理，带领全体员工圆满地、高质量地完成了有关管理、工程预算编制、合同谈判、外墙施工、室内装饰装修、机电、智能化、消防、钢结构、拓展市场等工作任务和目标任务，为公司的腾飞、发展做出了积极的贡献。

现将20xx年工作的主要情况进行认真总结。

>一、20xx年工作的简要回顾总结

>（一）自身建设方面

我常想，“打铁首先必须自身硬”，要想做好工作和管理工作，不断为公司发展做贡献，必须把学习当做首要任务。我除积极参加公司组织的集中学习外，我还充分利用工余时间和休息时间认真学习党的基础知识、党的路线方针政策、上级的有关会精神、上级的有关文件、国家有关法律法规和建筑行业管理知识、建筑装饰业务技术知识、建筑市场营销知识等。我对有关知识，特别是建筑行业的管理、业务、技术、市场营销等知识进行反复地学习和研究，在学懂弄通方面狠下功夫，自身的素质不断提高，能用絮叨的理论指导实践、推动工作，为做好公司的有关管理工作奠定了良好的基础。

>（二）人员管理方面

20xx年4月本人开始组建营销团队，由原来的业务部5人，扩张至40人。其中预算人员10人，技术标制作人员5人，业务人员25人。期间：

1、编制相关流程及制度，制定绩效考核办法定期组织培训，锻炼技术人员参与业务洽谈，营销人员掌握专业技术知识。将整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队“。

2、组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。

3、自20xx年12月分接受项目分包工作以来，已引进具有白金五星级酒店施工经验的项目经理28人，并建立项目经理评估体系。

>（三）业务管理方面

20xx年完成施工业务合同总额xx，协助项目经理投标中标项目合同总额xx，完成营业外收入xx。超额完成公司年初任务指标xx。20xx年以来除原有恒大、万达、美林湖地产基础上开拓富力地产、合生创展等与近30家高端客户建立战略合作关系。同时在五星级酒店业绩上也有很了突破性进展：与南京洲际酒店、河南豪生酒店、长沙维斯丁、太原维斯丁、希尔顿等项目的中标为我司与国际五星级酒店品牌的合作拉开了序幕。除此之外本年度主要项目类型有：大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等。

>（四）绩效考核管理方面

研究制定完善了部门和员工绩效考核细则，并能认真按照考核细则的要求严格认真进行考核。通过绩效管理，将部门和员工个人的工作表现与公司的战略目标紧密结合起来，确保公司战略快速平稳的实现；通过绩效考核管理，可以激励促进业务人员的现实工作，有利于其更好的达到工作目标；通过对业务的工作绩效，工作能力进行客观评价，对其薪资提供有效依据。

（五）日常管理方面

在管理工作中严格执行了各项管理制度。一是认真坚持了周例会制度。每周五早上9；00，公司会议室，由业务副总负责主持。确因有紧急业务工作需处理不能参加者，需提前请示或电话说明，无故缺席者。二是业务总监每周必须填写工作计划表，按项目详细填写并在周四下午下班前提交，无故不交者。三是禁止业务人员借工作之便，承接私人业务或代理其他公司业务。个人从事业务活动，一经发现予以辞退处理，并扣发当月工资，不参与年底提成。四是如工作需要发生业务招待或其它费用需提前请示，未经请示者费用自理，费用报销严禁虚报，违者按有关规定进行惩处。一年来，没有发生违纪违章现象。

>二、20xx年存在的主要问题

（一）市场定位不够清晰。大而全的`市场开拓模式，缺乏重点。人力资源短缺，工程管理不到位。

**装饰行业下周工作总结4**

时光如梭，20xx年很快过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年工作的一幕幕在眼前闪过，本人在工作中严格遵守法律法规及公司各项规章制度，严格要求自己，廉洁自律，工作敢于承担责任，有一定的组织协调能力，能理论联系实际开展工作，能很好与同事协作共事，一心为公司，较好完成了年度工作任务。也在实际工作中积累了一定的工作经验。

下面将我在20xx年的工作情况做一下汇报：

>一、20xx年全年工作内容

室外墙体粉刷，地下车库屋面防水防护层施工及道路砖铺贴；

2.物业办公室装饰装修及周边硬化、小广场工程；xx工程施工并交付使用；xx六层主体砌筑完毕；xx地基与基础工程完毕；

>二、全年各项工作指标完成情况

1.工程质量完成情况

自x月份x楼开工到x月末x竣工，所施工并交付使用的两个单位工程均为回迁楼，工期紧，任务重。我作为项目经理，根据公司总体要求，严格控制质量，保证施工进度，从基础开始，一步一个脚印进行，重点控制施工中的各个环节，只有加强对施工中各个环节的质量控制，才能防止质量隐患和质量缺陷的发生，为了杜绝质量通病发生，项目部制定《质量通病防控措施》，确保整体工程质量达到

合格要求。在施工中，我要求坚决落实预防措施内容，做到扬长避短，提高了项目部人员的质量意识，在整个施工期间，做到上一道工序不合格下道工序不施工的原则，重要部位必须经专职质检员检查合格后方可进行施工。整个工程施工期间，经过项目部认真控制，迄今为止未发现质量通病，质量较好，达到了预期目标。

2.工程生产及进度控制

项目部制定施工进度控制计划，与各个分包队伍及施工班组以及管理人员召开安全生产进度大会，在生产过程中，我根据实际情况制定目标和周计划，对整体工程进行有效控制管理，从整体工程进度来看，xx与原有施工进度计划有滞后，主要原因是对回迁楼室内装修难度估计不足，但还是达到了业主能够顺利入住的要求。

3.安全管理

在施工进场准备时间，我组织项目部人员及土建分包队伍对全现场的施工作业区进行了规划控制，根据工程特点，在施工过程中，我坚持将安全管理作为日常管理重点，并且我制订了《建筑工程安全实施方案》。为此我从以下几个方面加强了管理工作：

①加强安全技术交底工作，进场时的三级安全教育工作，危险部位专项安全交底工作；

②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患，因19#有地下车库，挖槽较深，特别加强了工地邻边的安全防护工作。

③施工中定期组织现场电工对邻边用电的检查工作，及时发现安全隐患，及时进行修理更换，整个施工期间未发生安全事故，达到了预期安全生产目标。

4.文明施工

为施工生产创造整洁的工作环境，为施工人员创造良好的社会形象，成立以项目经理为组长的文明施工领导小组，负责施工现场文明施工管理工作的组织与协调工作，并且制定《施工现场文明施工实施方案》，建立施工现场文明施工检查制度，通过检查，奖励好的，惩罚不好的，做到奖罚分明，通过经济手段的约束，推动文明施工工作顺利的\'、有效的开展。

>三、不足之处与改进措施

一年来，围绕自身工作职责做了一些努力，取得了一些微不足道的成绩，但与领导要求，同事期望相比还存在一些问题和差距。1.管理水平不到位，对各个环节、各个工序没有做到尽善尽美和一丝不苟，在整个施工过程中对标准的贯彻执行没有很好执行力，有时为了加快施工进度，对一些制度与要求没有坚持原则，麻痹大意。

1.改进措施：首先要正确认识自身不足与差错，加强深入学习和理解自己的价值观念，管理理念和领导观念，自我反省，改掉陋习和传统思维，接受新思维、新事物，做到无论做任何事情都要力求完美，都要一丝不苟的贯彻执行，做一个会执行执行力的人。

2.对项目所有成员管理不到位，没有能充分发挥他们的主观能动性，有些成员工作情绪不高，不能很好完成自己本职工作，对任务、目标管理不明确。

改进措施：充分和项目部成员交流学习，共同对公司的规章制度、项目部各种规章制度、方案和现行规范标准进行讨论与学习，在实际工中带领他们对照标准，计算差距，制定措施，并要坚决执行，并且要以身作则，好的一定要奖励，不好的一定要批评教育，努力做一个好的管理团队中的一员而奋斗。

3.成本控制，数据收集不到位。20xx年在施工中仅仅注意了质量、安全、进度等方面的问题，对成本控制基本没做，这对一个项目管理者来说是一个较大的失误，是不应该的，没有成本控制，也就没有了数据，更谈不上数据搜集工作。

改进措施：20xx年项目部或者开发公司配备一名预算员，在施工之前把各种材料用量计算出来，作为实际工作中的参考数值，项目部用这个数值来控制施工中的材料用量，浪费的要赔偿损失，结余按比例奖励给施工方，来往材料做好台帐，以便搞好数据收集工作。

>四、20xx年工作目标

1.查找不足，改进措施，制定措施与方案；

2.吸取经验，推行绩效考核制度；

3.争创标准化样板工地；

4.认真执行开发公司各项规章制度，学习先进的管理理念和模式；

5.发扬质量方针、环境方针、安全方针，多创优良工程。最后，感谢公司领导一年来对我的支持和关爱，感谢各部门同事对我的支持，在此说一声谢谢。最后祝大家新春快乐，万事如意。

**装饰行业下周工作总结5**

20xx年悄然而去，20xx年已然开启，从13年8月份至今在XX锦绣花园中、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XX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。在岚山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。

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

通过XX项目得到的经验和收获：通过在XX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)公司内部以及天泰、监理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XX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20xx年工作中存在的不足， 为了新一年更好的工作，20xx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。

**装饰行业下周工作总结6**

1、参加新材展厅投标：看现场、参观展厅、了解产品，在短时间内完成了整个方案的设计、投标，虽然说时间有些仓促，但整个设计是我这两年来最大胆发挥的一次设计。虽然没有中标但是我在这次投标过程中看到了其他公司的设计，比较了自己跟别人设计的优缺点，同时也深刻记住了在这个科技发达的时代任何的交流都要携带电子版设计。

2、套口经济适用房：两套经济适用房的设计体现了设计的根本初衷—经济适用。这两套房户型和面积都有局限，能在有限的格局内尽合理的考虑房主的各种需求，尽可能合理的布置储物空间是此类房设计的重点。

3、 中国台湾村：复式的户型正好与经济适用房成明显的对比，此类房的空间相对比较充足，设计的关键是体现房主品味。整个装修不但要满足基本的居住需求，更多的是要有特色的东西。此类房子的设计性要高一点，同时施工的要求也会高，甚至为了一点效果做出巨大的改动。虽然没有参与施工但是从中也学到越是高档住宅，设计的风格与品位要求也越高……

4、富顺苑：从设计到施工是全程都自己参与管理，虽说有些地方按照房主的要求整改的不太合理，但装修完整体效果还是比较满意的。空间都能合理的布局，风格简洁大方，各个工种施工也很不错。唯一不足的是后期选择的踢脚线是接近黑色的深色，房门瓷砖都是浅色，风格也属于现代风格，由于房主自己选择的踢脚线成了败笔。从中也总结经验没有效果图的装修整个风格要跟房主讲明，甚至在后期软装搭配也要给予合理化建议。

5、馥郁山庄：由于后期业主的改动比较多，导致后来施工比较反复，材料也进了好几次，增加了工作量。因此前期跟房主的沟通很重要，有没有必要完善到前期设计的详图，具体到每个柜子内部的划分还要提前沟通好。当然如果业主同意最好还是定做衣柜、橱柜之类的这样既避免了业主的反复，也减少了施工中不必要的纠纷。

6、工商学院：这次投标也是一次比较完整规范化的投标，从这次投标中也了解到其他公司的特点，从比较中看到了我们单位的竞争优势和不足之处。虽然施工我没有参与，但是从投标中也慢慢学到了招标的程序，对投标有更充分的认识，关于投标的报价也有个初步的了解和见识，相信此次投标会对以后的投标有很大的帮助。

7、仁里街：这是个旧家翻新的装修工程，也是之前在公司没有接触的类型。从这个工程中总结了旧家装修过程会出现很多意想不到的问题，很多原本没在计划之内的工作最后也得考虑怎么处理。因此在以后的装修中要多多总结经验，在装修之初报价时应该更全面的考虑可能遇到的问题，并提前制定应对计划和处理方案，报价也应灵活留足够的调整空间而不至于被动。

此外今年还有很多零散的投标及小工程，或多或少的\'都能学到不少。今年的工作量相对去年增加不少，工作内容也全面了很多，相信今后也能相对比较独立的处理工作中遇到的各种问题。

>公司前景瞻望

在双益公司这两年来自己在成长，公司也在成长。今年公司又增加了新成员开了新工地，各方面都有了很大的进步。制度方面每个月的例会都定时开，每个人的工作都能每月做个总结;福利方面每个人的生日领导都会过问，这方面我也深刻检讨是我个人的失误导致孙工、刘工的生日没有及时提醒。总之公司的成长也是大家有目共睹的……

就我个人意见而言，我看到了公司这两年安装方面的突出贡献，安装给公司带来的效益也是装修部分远所不及的。在竞争如此激烈的市场经济条件下要想做大做强那你必须得做精，装修安装都是一样的道理。装修方面就我个人的观察给公司创造的效益是微乎其微的，甚至还不能满足公司的基本开销，尤其是家装我都亲手接触更深有体会。如果公司是我的，那么我觉得要么改革制度，要么放弃装修主攻安装，毕竟安装市场的前景要比装修好很多，公司的发展是离不开效益的增长的。但是从长远意义来讲安装是个比较程序化的工作，一层如此一栋楼如此可能整个类型的安装也如此(不懂安装只是个人表面现象的理解)。如果一件事效益好并且不是那么复杂的话可能短短几年市场就迅速膨胀就会做死了，并且在技术日新月异的今天谁也不知道现在的技术、材料会被什么所取代。装修正如我当初选择这个职业我觉得装修是一种艺术，不单单是满足基本的功能，纵观古今艺术总是源远流长，虽然也有低迷期但是总是不断向前的，所以我觉得装修市场应逐步适应市场经济不断完善才能向前发展。

>个人建议

1、工作方面：这两年我都是不断总结不断摸索往前走，中间有错误也有进步也离不开大家的帮助。前一段跟王师傅闲聊中突然觉察为什么我干一个家装要拖这么久而刘工就那么短呢?事后我仔细想了好几天，一是个人的悟性差需要更努力地不断学习，二是有现成的好师傅为什么不跟着好好学呢?很多事都是我自己拿不定主意不知道怎么处理，要么回来请教领导要么回来问刘工，虽然是吃一堑长一智但终究没有学的那么快。所以我希望在以后的工作中能有更多的机会跟刘工接触学习，我相信亲身经历一遍她装修的工程所学要比我自己摸索快的多。一个工程时间越短就越干净利落，相对的一年完成的工作也会更多，所以在学会怎么做的基础上如何提高工作效率是我今后学习的重点。

2、休息时间：能者多劳是一种境界，能者过劳只会过劳死，就我个人而言如果连续工作没有休班就觉得什么事也提不起精神，脑子里整天都是工作的时候反而没时间工作总结更容易忘记那些重要的工作。所以我觉得如果不是那些非得加班不可的工作完全可以休完班或者放完假在处理，与其不情愿的加班不如休息之后愉快的投入工作效率高。同样公司也可以省一部分加班费，个人也有时间陪家人、聚朋友生活也更丰富了，我觉得这是比较合理的工作制度，毕竟人不是机器，所有的学习也不是只有在工作中完成的。

3、开拓学习：如果有机会还是希望公司能组织学习、考察，今年我去上海虽然时间短暂但是觉得所学所看还是比较有用的。没有学习也就没有进步，借鉴其他公司的经验、学习别人的成果、了解市场新材料的应用，见的越多脑子里的东西越多，用的时候才能信手拈来。学习考察的过程增加了大家的接触也能增进员工的团结和凝聚力，不管是工作还是生活有人的地方就有感情，公司就是个大家庭用心的爱一个团队才能真心的付出，公司也才能稳步向前。

公司说大了就是一个国一个社会，说小了就是一个家，领导爱护员工，员工恭顺领导。从古至今有哪个朝代不昌盛，哪个和谐的家庭不兴旺呢?所以我们双益公司会在领导的带领下越走越辉煌!

**装饰行业下周工作总结7**

时间飞逝，不知不觉20xx年已过去大半，是时候该总结一下了。只有在写工作总结的时候，才是心里最安静的时候，想一下自己在这半年当中做了些什么，进步了多少，还有哪些地方做的不足，需要改进。回想这半年当中，感慨颇多，下面我从工作和思想两方面做一下总结。

我今年在XXX已是第二年了，今年我在\*\*项目部主要负责住宅区5#楼的.二次结构装饰装修工作。今年的三月份5#楼开始二次结构砌筑工作，由于去年冬天施工班组开始进场，所以准备工作做的比较充足，砌筑过程当中总体说来比较顺利。但是施工班组人员较少，工期与计划相比滞后了，再加上后续工作较多和不确定因素，总体说来是时间紧任务重。后来采取增加人员和夜间加班运送材料的办法，终于在五月份完成了砌筑工作。

**装饰行业下周工作总结8**

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20xx年的公司工作进行计划安排。

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。

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：xx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

x年在xx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20xx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20xx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。

**装饰行业下周工作总结9**

时光如梭，经过不懈努力，20xx年的工作即将结束，回首今年的工作，有太多的收获，也有很多的不足。20xx年7月中旬来到公司上班以来，参与了河曲隩滨阁修缮项目细部维修工程、宁武示范性高中建设项目报告厅内部装饰装修工程这两个项目。项目施工期间在公司领导的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中，今年就此告一段落了。下面我将20xx年的工作情况以及20xx年的工作计划做以下汇报：

>一、20xx年工作总结

河曲隩滨阁修缮项目细部维修工程主要由于项目要评“国家优质工程”奖项，需要对一些细部工程进行维修、改造。在河曲项目维修工程施工期间，发现自身对于工程上的一些细部处理还是不到位，认识到自己有很多需要学习和提升的地方。在施工期间，通过与公司贾总的沟通与探讨，还算顺利的完成了奖项的评比。

宁武示范性高中建设项目报告厅内部装饰装修项目是公司关注度比较高的一个项目，从河曲项目完工后就直接去了宁武示范性高中项目，前期主要以辅助xxxx项目经理的工作为主，后期由我一个负责整个项目的管理。当时在进入现场后，积极的配合解经理的各项工作，并且每天在工地监督工人施工以及资料的完善。由于总包方没有提供完善的施工作业面，并且施工区域内所有的门窗及玻璃一直未安装，影响我施工方的施工，导致工期一直顺延，公司将解经理调派到其他项目。在我一个人管理项目期间，积极的向解经理以及公司有关领导汇报施工状况，并参与总包方主持的各项例会，将我方在施工现场所遇到的各种问题及时地在会议中与各方进行沟通，尽可能的将所存在和产生的问题及时地在会议中解决，同时将会议中各领导单位所传达的指示，及时有效的记录并传达至x经理和施工班组。当然，工程进展也并非一帆风顺，首先图纸与现场不相符，甲方的改动和土建提供的结构图影响，几次与公司设计科杨龙沟通将图纸反复的改动，才确定了最终的方案；

其次，配合单位施工不够积极，消防管道施工不完善并且一直拖延打压，室外门窗及玻璃一直未安装，弱电施工单位一直不确定施工方，所以配合单位的影响导致施工期间我施工方的工人停工、调动比较频繁，工人有懒惰的情绪，工程施工才一直拖延；

再次，我本人在管理方面也有很大的问题，没有解决好这些配合单位影响我施工方的\'问题，总想等工作面完善后再施工，并没有去想怎么为我施工方创造完善的工作面，“撸起袖子加油干”，没有问题好好干，遇到问题，打破头脑解决问题也要干。

总结半年的工作，成绩是有的，不足之处也是存在的，宁武项目在地面铺贴进行时，采购了大量的水泥，工期一直在顺延，再加上宁武当地的雨天比较频繁，由于我的疏忽，没有将水泥做好保护，为公司带来了一些不必要的经济损失。鉴于此种情况，在今后的工作中，我要更加地认真、细心，避免类似错误的发生。

>二、20xx年工作计划

20xx年即将过去，20xx年如约而至，在新一年的工作中，我将充分发挥自己的优点，在紧抓安全生产不松懈的同时，把握好现场施工质量及进度，处理好与施工人员的相互关系，促使项目管理工作进入一个良性循环。在对外部的工作中，与建设单位、总包及监理保持良好沟通交流，从大局出发，维持好公司在各单位的良好形象，争取让其他单位的配合更加到位，从而保证我们的施工顺利进行。

我的个人总结到此结束，不足之处，还请多提宝贵意见。谢谢！

让我想了很久！

**装饰行业下周工作总结10**

时间一晃而过，转眼间，三个月的试用期已接近尾声。

在过去的三个月当中，远鹏装饰是我职业生涯当中的第三趟列车。作为一名新员工，本人非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中学习，不断开拓进取，不断的提升自身的素质以及专业技能。在公司领导和同事的信任和帮助下，对新的工作环境、管理模式、组织机构、规章制度有了大体的了解，让我在短时间内融入到集体当中，并为以后工作的顺利进行提供极大的帮助和积极的影响。

作为总工程师办公室的一名新成员，我的职务是助理工程师，主要的工作职责是编制和撰写投标文件的技术标部分。在建筑工程领域中，对于工作的内容和性质，作为一名新人，本人深知编撰技术标书其重要性。话说销售是企业的龙头，而参与投标竞争的工作则显得格外重要，所以夺“标”几乎成为整个公司的经济来源，而对于公司众多业务都必须通过招投标的程序进行。所以，在工作进行当中不允许有丝毫的马虎和半点的糊涂，其内容的谨慎性和特殊性不容置疑，否则，后果不堪设想。

短短的三个月当中，对于工作任务的陌生是我试用期间最大的障碍。迄今为止，由于得到各方领导和同事的信任和帮助，本人一共完成了三个项目的任务，并且代替业务部的同事到异地出差开标。在此期间，从零到有，通过不断的学习和体会我得到了不少的经验教训，也认识到自身的不足和需要完善的\'地方。万丈高楼平地起，这些经验都为我以后工作顺利的进行打下了坚实的基础。回想我接手第一个任务的时候，带着任务去学习的态度，边做边学边问边做，形成了“三边”的模式，让我更快速的走上正式工作的轨道。当然，单凭我一人之力是不可能的，在此期间得到部门程主任和叶工的帮助下顺利完成任务并夺得一个项目的承包资格。对此，本人再次向公司的领导和同事表示衷心的感谢，有你们的协助与热忱使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展路线更加清晰也更有信心。

回顾过去的试用期，本人认识到以下几点：

>（一）端正态度，摆正思想

职业道德是每个人做人待事起码的行为准则。我所处的总工办相对于其他部门来说是比较敏感的部门。所以，每个人都必须时刻注意自己行为，端正态度，摆正思想。

>（二）不断总结，推陈出新

技术标书的编撰靠的不是天生的本领，而是一步一个脚印走出来的经验，靠的是每时每刻的积累与思考。所以，作为标书的编撰人，应该时刻对自己的工作总结，在原有的基础之上推陈出新。把公司可贵的经验和公司优秀的习惯做法继续传承下去。

>（三）规范程序，明确职责

在招投标的操作过程当中，在分工不明确以及职责不到位的前提下，很容易造成因相关资料不齐、材料设备不明等影响并延误工作进度的后果。

>（四）完善信息，明确数据

随着公司的业务在全国各地的铺天盖地的展开，难免会出现各类项目信息不到位，或者数据缺失不完整的现象。我司相关工程项目的经验数据可供新项目作为参考，本人认识到这些数据资料的稀缺性和重要性。然而，经验数据库未能

及时建立和完善，不能被充分利用，在某种程度上这也是一种浪费。本人建议建立更完善的信息平台，提供手机信息温馨提示借还的系统功能，不但为数据资料库的完整性提供保障，同时也为数据库长足的稳定性并为公司项目的建设和决策提供强有力的依据。

建筑装饰业是一个需要经验积累的\'行业。本人深知有目标才会有前进的方向，有了一定的经验才能前进。面对未来三年的路，本人必须继续虚心学习，不断摸索总结，时刻以一名合格执业建造师的标准严格要求自己，不断学习和积累新的规范、工艺和施工方法，努力提升技术标质量、努力提高综合素质和工作技能。在成为一名正式员工之际，也是中国传统春节之际，本人会继续迎接新的任务新的挑战，以一个全新的姿态面貌投入到工作中去，为本公司的全面发展添砖加瓦！篇二：1员工转正申请书、工作总结标准格式

我是陈远涛，于20xx年6月份应聘北京城建亚泰装饰设计有限公司。通过竞争考核后，得到公司认可，来到公司工作。转眼间我已经工作了快两个月了。在这期间无论从工作上还是思想上都有了很大的进步和提高。首先在工作方面，公司给我一个很好的成长平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，迅速提升自身的素质与才能，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使的我在工作中更加的得心应手。在工作上，围绕公司的中心工作，遵照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能够遵章守纪、团结同事、求实务真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，严格要求自己，督促自己在任何时候都要起到模范带头作用。

随着公司各项制度的完善，公司规模的壮大。我们的工作将更加繁重，要求也更高，掌握的知识面也需要更广泛。因此，我将会更加勤奋的工作，刻苦钻研学习，努力提高工作技能，拓展思路。为公司做出更大的贡献。作为亚泰装饰设计有限公司的一员，在工作热情高涨的团队中，我要充分发挥自己的主观能动性及工作积极性，提高自己的整体素质，勇于开拓创新，提高效率，改进完善工作方法。

同时，我自身还存在着这样或那样的缺点与不足。我真诚地希望，在今后的工作中，领导和同事们能够帮助我，并及时批评指出，我一定虚心接受，及时改正。请公司看我的实际行动，我会在工作中不断充实和不断学习，努力进取、刻苦钻研甘于奉献，团结关爱，为亚泰装饰设计有限公司添砖加瓦。贡献自己一份力量。

**装饰行业下周工作总结11**

一年的时间不知不觉又接近尾声了，曾经觉得遥不可及的20xx年现在近在眼前，我在这公司工作一年了，在这一年里我虽然没有什么非常突出的表现，但是我也是尽可能的精湛自己的工作能力，这一年下来自然也是收获极大的，临近新年，对自己这一年来的工作表现也是感慨万千，为了自己明年的工作能更有目标，我对于自己今年的工作做了以下的工作总结：

我是去年经朋友的介绍才加入这行的，以前算是对这个行业一点经验都没有的，但是我貌似在这行也还算是有天赋的，学的很快，跟了一个师傅三个月就能自己去接单子，独立完成工作了，这个行业也算是非常有前景的，跟房地产装修行业直接挂钩，还好我们公司的老总是个有钱的主，不仅名下有装饰公司，房地产公司、装修公司一系列齐全啊，我们公司能把顾客从买毛坯房到入住一切包干，而我就是最后的步骤，修饰公司的一员。

今年我一共接了11个单子，差不多一个月一个单子，也算是小有成色，但是跟公司的那些资深的员工相比我还是差远了，但是我有一个原则，那就是不跟别人比，我只跟自己比，我不在乎自己的`业绩是多少，我只在乎自己是不是比年进步了，我相信一直以这样的条件来要求自己的人，一定能在自己的岗位上越干越好的，相比去年我的业务能力是越来越成熟了，每次接到单子后能在短时间内给出数种方案供顾客挑选，我的主要职责就是根据顾客家里的装修风格给他们提供建议，比如家具的摆放，怎么样才能使空间达到最大的利用。在空白区域建议他们增添一点小饰品，比如楼道、过廊过道等地方墙上挂一些名画，经济条件不够的，挂上自己的照片。房间内的灯光位置和角度也是有很大的讲究空间的，到底是买日光灯还是LED灯，用暖色系还是冷色系，都需要反复的勘察实际情况。要是想要高级一点的感觉，就可以订购我们公司的浮雕、编织这样的艺术品，一切从顾客的角度出发，尽量用最少的预算，达到顾客心目中想要的样子，给他们提供家的温馨，给他们一个每个人都满意的家。

虽然我在今年的工作中小有成就，但是我绝对不会因此而感到骄傲自满，我的进步空间还是极大的，在明年我将更加努力的增强自己的工作能力，以及跟顾客的交流沟通能力，我会尽可能的提升自己的各项才能，然后发挥出自己最大的价值，让公司为我感到骄傲和自豪，不然就真的对不起公司的一番苦心栽培了。

**装饰行业下周工作总结12**

xx年的协会工作，在市建设局、民政局的正确领导和省协会的关心指导下，紧紧围绕发展经济这一中心工作，充分发挥协会的参谋助手、桥梁纽带、组织协调和热情服务等作用，使协会工作在xx年的基础上，又上了一个新台阶。

现将主要工作总结报告如下：

>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xx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)

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。

**装饰行业下周工作总结13**

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（20xx）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。

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

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。

**装饰行业下周工作总结14**

20\_年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，XX装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们XX装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。 20\_年是XX装饰公司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、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。 xx年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。

>二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

>三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20\_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。

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。 20\_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，xx年，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。

>四、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。

>五、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，xx年公司先后荣获xx年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、xxXX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xx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获xx年度XX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xx年公司品牌建设奠下了坚实的基础。 xx年我们公司的发展速度是最快的一年，所以xx年也算是我们公司的一个转折点，从xx年开始，我们XX装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。我们XX装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

**装饰行业下周工作总结15**

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

>一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、 个人工作方面：

(1) 在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回 访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、 业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。 虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足 我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。 通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

3、 客服中心

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入 前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降 培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1) 不细心 考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之!

(2) 脾气太急躁不够沉稳 个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的.不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之!

>二、明年的工作计划

在20xx年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在20xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力 业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。 09年公司共吸引各类人才数余名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用 制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识 为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式 根据公司及王总20xx“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作 在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾20xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

**装饰行业下周工作总结16**

“一份耕耘，一份收获”，经过不懈努力，XX年的工作已经结束，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。工程从前期土建工作到现今装饰装修工作，这一年的工作一幕幕还在我的眼前闪过。在公司领导的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。下面，我将一年来的工作情况做以总结。

>一、工作情况

1、施工现场管理方面

XX年XXX项目主要是装饰装修阶段，分包施工队伍及人员较多，装修阶段不比主体施工，面临着水、电、气等多多个专业的协调管理，如果哪个方面没考虑到，可能就会有一连串的问题产生，这也是这段时间我所工作的重点，为了更好的保证工程的顺利进行，项目每周都会组织召开现场协调会，会同各班组科学合理地安排施工顺序，并确定施工计划，确保各班组主要节点生产任务的完成。在工程施工中有需要与外分包单位协调的问题时，积极组织项目部相关负责人会同外分包单位及甲方、监理等进行协调，确保工程施工。

2、安全管理方面

坚持“安全第一，预防为主”的基本方针，加强对施工现场的监督检查力度，做到常抓不懈，警钟长鸣。对施工人员每周进行安全教育，强化施工人员的安全意识。根据工程进度情况对施工现场及生活区开展定期有针对性的专项检查活动，防止安全事故的\'发生。对于检查中发现的问题，限期整改，消除一切安全隐患。在全体管理人员的齐抓共管下，有效的减少和杜绝了安全隐患。

3、材料管理方面

材料管理中，根据施工进度计划制定了施工材料需用计划，严格执行限额领料制度，作业人员领料需由各专业工长开条。项目管理人员及时统计各个班组的材料使用量，并及时与预算量进行对比分析，控制各个分项工程的材料使用。各个班组使用的材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正、整改。

4、现场文明管理方面

按照集团安全文明标化工地的要求，对施工现场进行严格管理。现场每天有专人负责清扫卫生，保证现场干净、整洁。

>二、自身不足之处

1、在对外沟通有时考虑不足，在以后沟通中提前考虑好各方面因素，避免沟通不顺造成工人窝工，影响施工进度。

2、在管理上还不到位，个别班组还存在纪律松弛现象。在以后的管理上，对每个班组对高标准、严要求。

>三、XX年努力方向

一批工程已接近尾声，二批工程进入主体阶段，为确保XX工程施工的顺利进行，二批工程将对各工长划定施工区域，明确责任人及各自职责。修订完善项目部门规章制度，注重流程、把劳务实名制的相关内容分配到各个岗位职责当中。

今后的工作中，我将继续努力，不怕吃苦，在不断完善细化自己工作的同时，通过在各方面积极充电来进一步充实自己，从各个层面提高自己的业务能力，为项目部及分公司贡献自己的一份力量。

XXX项目

XXX

X年X月X日

**装饰行业下周工作总结17**

9月8日下午，鼎盛装饰公司召开了工作总结及研讨会议，公司经理、各项目部负责人及其公司各职能部门负责人参加了会议。

公司经理何党辉根据公司目前的运营情况做了半年工作报告，着重从安全生产、质量技术管理、合同管理、人力资源及生产管理等五大方面的实际情况进行了总结，客观分析了工作中存在的问题，并依据上半年目标实现情况及工作中存在的问题，对下一步的工作开展做了安排部署。

会上，何经理指出，目前我们正面对经济下行压力较大，建筑市场持续萎缩的大环境下的艰巨考验。企业要谋求更好的发展就必须寻求新的突破口，结合我们公司目前的实际情况，必须将“质量是企业生存之本”的理念，作为推动企业发展的支撑点。全面提升工程质量，创建精品工程，是我们企业接下来的重心工作。通过提升全员的质量意识，严格把控工程质量，坚持创建质量策划、样板引路、过程监控、持续改进的`创优体系，切实保证质量一次成优，才能真正在逆境中提升企业实力，擦亮公司品牌，实现以品牌拓市场的良好效应。

各项目部负责人及其公司各职能部门负责人在讨论环节中，认真总结剖析上一阶段工作中存在的问题及不足，立足工作畅所欲言，就加强部门之间协调配合、提高项目综合管理能力，以及考勤管理、合同签订、材料采供、设计方案、项目核算、工程款回收等方面提出了针对性意见及建议，对加强公司整体运营实力起到了积极指导意义。

此次总结研讨会议，始终贯穿求真务实的精神，直面问题本身，探索解决方案。为接下来的工作找准了重心，明确了工作方向，确保20xx年年初目标的顺利实现。

**装饰行业下周工作总结18**

忙碌的20\_\_年即将过去。回首一年来的工作，感慨颇深。这一年来我在公司各级领导的关心和支持下、在服务中心全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了一定的成绩。

一、提高服务质量，规范管家服务。

自20\_\_年X月推出\_一对一管家式服务\_来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在\_一对一管家式服务\_落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如\_微笑、问候、规范\_等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

二、规范服务流程，装饰管理走向专业化。

随着新《装饰管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对装饰公司的要求也越来越高。装饰管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化建议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们马上发整改通知书，令其立即整改。

三、加强培训、提高业务水平

专业知识对于搞装饰管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

（一）搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，装饰管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮助业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说\_你好\_，这样，即提升了客服的形象，在一定程度也提升了整个装饰公司的形象，更突出了装饰公司的服务性质。

（二）搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《\_\_市住宅区装饰管理条例》、《\_\_工业园区住宅装饰管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白装饰管理不是永远保修的，也不是交了装饰管理费装饰公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷装饰公司承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20\_\_年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，装饰将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科装饰公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

**装饰行业下周工作总结19**

我们即将告别不平凡的20xx年，迎来充满机遇与挑战的20xx年，20xx年每天都在收获，收获我们的成长进步，收获我们成功后的喜悦。今年公司在董事长正确领导下，各部门全力配合、各同仁辛勤工作下，公司整体运营保持在高效、平稳状态，实现公司年初提出的各项工作指标。在国际国内金融形式不断下行的今天，身边同行经营出现困难情况下，我们能保持良好的经营势头，应该说是我们xx人同心协力、奋力拼搏结果。记得幕墙xx强颁奖会议间隙，xx装协x秘书长也问到公司这些年来能持续稳健发展原因时，我当时仔细想了想，总结汤总在经营过程中将危机意识放在首位，加强了法律风险及资金风险控制，加强应收款的征收，将现金流视为公司命脉，将业务承接放在重中之重的位置，不断的加强和完善公司平台建设，努力打造“美华品牌”，提升品牌美誉度，内部管理做到效率为先，这些才是我们美华保持发展的核心。

今年在x总的关心下，自已有一定的进步，特别是在管理方面，也慢慢的悟出些门道，工作中认真的领悟x总提出的各项经营思路，努力当好助手。工作在x总的信任下，今年加大对我授权，自已感觉责任重大，总想尽力做好每件事，在处理各种问题时始终将公司利益放在首位，总不能因为自己的错误决定而给公司造成损失，这是我今年思考最多的问题，在保证公司高效率运行的同时，尽量做到降低成本。工作中还是很多具体的事需要协调，忙忙碌碌总是静不下来，不能很好的去总结工作当中不足，

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！