# 最新装修工作年底总结优秀

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-06-28

*装修工作年底总结一一篇好的总结，除了内容充实、重点突出、语言准确、条理清楚外，还应有一个好的开头。你会写装修工年度总结吗?下面小编给大家带来装修工年度总结，希望大家喜欢!20\_\_年是\_\_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...*

**装修工作年底总结一**

一篇好的总结，除了内容充实、重点突出、语言准确、条理清楚外，还应有一个好的开头。你会写装修工年度总结吗?下面小编给大家带来装修工年度总结，希望大家喜欢!

20\_\_年是\_\_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。

20\_\_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

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。

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。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，20\_\_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。

通过不懈努力，公司在高档商城和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

20\_\_年我们公司的发展速度是最快的一年，所以20\_\_年也算是我们公司的一个转折点，从20\_\_年开始，我们\_\_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\_\_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!

感激领导数月来的指导和栽培，在上一年的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是20\_\_年的成就。

20\_\_年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

20\_\_年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。居众是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，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。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众是我第一次进行完全业务性工作，相比较销售型业务工作居众更适合我。因为我的优势在于团队组建和操作中的协调统一，还有人脉拓展以及对心态的把握带动。所以，我更适合生存在团队之中。我们的“扒皮会”已经让部分同事和我个人有所进步了。

现在的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。现在也有若干楼盘正在沟通中，期待可以更深一步的交流合作。创造更多的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在面对客户的拒绝时我的心态会受到影响，这也是要加强的地方。

在团队中，我还要继续改正的毛病还有很多，比如经常打断别人的谈话不顾及别人的感受，过于霸气外露容易起冲突，过度表现自我不谦虚等等。

对这个行业到现在也是认识初浅，还有很多需要去学习的方。在电话沟通中让双方都有所收获才是的状态。针对市场上的工艺，做法，居众本公司的工艺，产品了解还远远不够。这些需要去学习。

公司的制度，运作，文化，都非常适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

对生命的思考是不能停歇的。对工作的总结是不能疏忽的。

在过去的一年里，进步和碰壁总是相伴一路的，庆幸的是能遇到严雪，遇到这帮兄弟姐妹。

20\_\_年总结如上，望领导批评指导。

预祝20\_\_居众新部辉煌继续，同事们再创佳绩!

进入\_\_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20\_\_年x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、20\_\_年的工作计划

在20\_\_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20\_\_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。\_\_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20\_\_“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20\_\_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20\_\_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。

你们好!

光阴如梭，时光荏苒，回首过去的一年，内心不禁感慨万千!转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，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。非常感谢闰方公司领导给我这个了解邢台装饰行业市场规律的一个良好平台

即将过去的这一年，在加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市尝务实高效的闰方形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

20\_\_年度工作计划

转眼间，一年的时间又悄悄离去，回首过去，展望未来，我们市场部的明年的目标计划以出台;

一、工作目标

1、目标产值，明年一定要完成的净产值680万元，签单产值1000万元。

2、计划产值，明年是1200万元。

二、目标计算(不含工装产值)

1、按家装签单产值800万元计算，每单按半包性质5.5万计算，项目内容重复报价和业主加项的还不计，设计部全年签单146个，每月签单12个。

2、按目前设计部14.5%的签单率计算，市场部全年要完成有效咨询的准客户1006位，每月完成咨询的准客户为84位;如果设计部在明年能够加强人员素质教育，加大培训力度，提高设计师的签单水平，把签单率提升到29%，市场部全年要完成咨询的准客户达到503位，每月完成咨询的准客户为42位;按有效咨询准客户率为83.3%计算，签单率按29%计算，市场部全年要达到客户流量为604位，每月要达到客户流量为51位。

3、按开工率为65.5%、家装产值800元万计算，公司全年签单产值为1221.37万元，市场部相应的压力就比较大，如果设计部与市场部一起配合，把开工率提高到85%，公司全年家装签单产值为941.2万元，比目标签单产值还要超出141.2万元，比目标净产值还要超出120.02万元。

三、市场部人力资源安排

按公司计划每个业务员每人每月完成6位有效的准客户流量，明年市场部人员安排7人就可以完成目标。据行业分析表明常德的装饰行业销售人员流动性比较大，行业比较专业的销售人员少，为了顺利完成来年公司的工作目标，明年公司市场部要建立人力资源储备机制，每月确保7位稳定的业务员外，市场部还要储备3位定向业务员作备用，随时可以补充市场。

四、工作规划

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售团队，建立一支具有凝聚力，合作精神强的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个具有狼性的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

业务人员出工地，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养业务人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养业务人员发现问题，总结问题目的在于提高业务人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议。使业务员的业务能力提高到一个新的台阶

4.努力培养业务人员与设计师的协调沟通能力，协助业务员在十五天内掌握量房技巧，三个月内熟练掌握cad平面设计方案，能够独立做到在楼盘与现场业主沟通方案的能力。(业务员的学习计划在业余时间完成)

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

五、目标分配(按家装签单产值分配)

1、电话营销明年的目标200万元，市场部电话营销员、业务员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标150万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标250万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标50万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标150万元，客服部接待的上门客户。

六、目标实现管理办法

1、根据常德市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘动态，交房的具体情况;把常德市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，上公司咨询有效客户的房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4.市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

以上是我在闰方工作一年来耳闻目睹、亲身经历的的一些事或近段时间的观察，市场调研写的一些不成熟的思维和建议，如有不妥之处敬请谅解。

明年，希望的闰方装饰集团公司会更好!市场部将迎来一个生机盎然的春天!

春暖花开的时节，三月底装展部同时接到五星电器工程部的通知，一举完成了扬州文昌路卖场、南京水西门卖场以及宁波慈溪卖场的装修改造工程，为全年经济指标的顺利完成打下了坚实的基础。

首先进行的是南京水西门卖场的改造工程。考虑到三地同时开工，公司调兵遣将，在人员搭配上全力支持，委派撒世华同志协助李甪同志完成此项任务。李甪同志虽是第一次单独承担五星卖场的工程装修，但她凭着强烈的工作责任心和女同志特有的细心，在领导的指挥下，紧密和甲方配合，现场组织和选购材料两不误，较为圆满地完成了为期10天的施工任务，保证了卖场的顺利开业。

几乎同步进行的扬州文昌路卖场的改造工程，相比较是此三项工程中较大的项目，由胡玉华同志担任项目经理，公司调刘斌同志配合工作。经过近20天的艰苦奋战，在人员配备不甚齐全，甲方要求颇高的不利因素下，克服重重困难，顶着巨大压力，裘总也为此先后跑了三趟，最终于四月十七号将工程交付使用，卖场如期开业。

第三个工程地点较远，在宁波慈溪，由种诚同志担任现场负责，公司派赵明同志协助其工作。在甲方的发包价迟迟不确定的情况下，种诚同志独当一面，根据以往的经验和长期实践，扬长避短，积极配合甲方，如期地完成了卖场的改造工程。在整个工作过程中，做到及时汇报、主动沟通和请示问题，在10天内完成了任务，展现了年轻人的朝气和灵活性，取得了一定的成绩。

正是依靠公司的大力支持，以及领导的运筹帷幄，凭着全体同仁的满腔工作热情，合理调配人员，细致分工，大家群策群力，积极配合，团结一心，取得了虎年的“开门红”，一鼓作气，三地开花。在顺利完成了三地施工后，紧接着又在南京分部的要求下，进行了南京尧化门卖场的改造工程，于“五一”前圆满结束，受到分部领导的赞许。

在南京分部的两个装修工程中，公司沙书记带领安保部门亲临一线，检查指导工作，并针对安全生产提出具体要求，体现了公司领导的高度重视和关怀。

公司的外协人员刘斌、赵明、撒世华三位同志，在整个装修工程中，发挥了较大的作用。他们始终坚守在施工现场，发扬团队精神，不计个人得失，积极配合工作，并确保了安全生产，大家同心协力，顽强拼搏，保证了卖场的顺利开业。

在四个卖场的改造过程中，裘总更是殚思竭虑，不辞辛劳，前后奔波，双休日也亲往南京水西门卖场指导、检查工作。为协调和扬镇分部的工作关系，不顾身体的不适和疲劳，三次前往扬州，进行现场协调和关系疏通，为工程的顺利进展起到了至关重要的作用，也为第一线的同志带来了关心和温暖。

在捷报频传的同时，我们更应保持清醒的头脑，增加危机感。因为随着“百思买”外资的不断深入，五星电器的装修要求越来越高，而开店规模却相比扩张时期在逐步收缩，工程投入也愈来愈少，老店改造远多于新开店，在装饰业务上形成了“僧多粥少”的不利局面。而我们的企业性质又受到市场竞争的很大局限，在许多方面不及民营企业及个体户灵活，在政策上受到一定制约。所以务必在“服务”和“质量”上多下功夫，以求生存，并在创新设计上保持优势，依靠我们的诚信如一，依靠我们的不懈努力，依靠我们的精益求精，在激烈的市场竞争中争取一席之地。

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x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\_\_，在没有来\_\_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x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\_\_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x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，\_\_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!

光阴如梭，20\_\_年转眼即逝;银装素裹，喜迎20\_\_年的降临。20\_\_年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，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\_\_装饰有限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。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶;真的是你们承托了我。可以说20\_\_年是\_\_分公司拓展\_\_市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况汇总如下

一、主要工作

1、20\_\_年x月—x月在\_\_装饰有限公司。蓝天兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城aluk系统门窗的，工。在车间呆的\_\_天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

2、20\_\_年x月—x月，在\_\_项目部。前x个月的工作主要是学习阶段，通过这x个月的学习，让我对\_\_有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

(1)进材料时数量清点，安排堆放的场地。

(2)进场材料的质量检查(特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出\_\_多片问题玻璃)。

(3)1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收。

(4)1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收。

(5)1~4#楼的成品保护检查。

(6)组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修。

(7)aluk配件，覆膜厂提货。

(8)画5，6#楼门窗加工图。

3、20\_\_年x月—20\_\_年x月，在\_\_分公司担任项目经理一职，管理\_\_样板房和\_\_地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

(1)根据总包要求，排施工工期。

(2)组织安装班组进场，签订合同。

(3)协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题。

(4)与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调。

(5)收集相关材料的资料，报监理批复。

(6)现场施工的管理(安装质量，工人安全)。

二、经验和收获

通过在\_\_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：

1、项目管理，(内部、外部)沟通协调很重要。

2、做每项工作都要有目的、计划和步骤。

3、不管大事小事，都要切切实实地去落实。

4、摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。

5、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。

6、要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，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。

三、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：

1、缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

2、缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，考虑问题不够周全。

3、事多了，有时候会分不清事情的轻重。

4、对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

5、把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

2、业余时间多看些门窗、幕墙的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

3、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!

4、通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

5、合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标!在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧!

**装修工作年底总结二**

总结的正文要写清所开展的活动，成绩有哪些，问题有哪些，经验体会，今后打算或建议;最后在文末留下总结人姓名，总结时间。你会写装修工年度总结吗?下面小编给大家带来装修工年度总结，希望大家喜欢!

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20\_已经过去，充满期待的新年已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人今年完成的工作进行以下总结。

一、工作收获

\_\_项目已经顺利交房。目前的状态除\_\_外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在\_\_楼的基础上有长足的进步。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了\_\_人的多少艰辛和付出，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。

二、学习方面

成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。

感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。深刻领悟到少点得失心多点责任心;少发点牢骚多干点事实;少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对\_\_企业文化的理解和领悟。通过辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

三、不足之处

虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别\_\_楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使\_\_楼后期工期过于紧张。没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了一年时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，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。下面我将这一年来的具体工作情况总结如下。

一、主要工作

通过实践与学习，我对\_\_这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑\_\_的定义，明白了常见几种\_\_的种类，懂得了\_\_施工的工艺流程，知道了常用于玻璃\_\_的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查\_\_安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

1、公司加工车间：跟踪学习系统门窗，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工发货的一个过程。

2、\_\_项目部：进材料时数量清点，安排堆放的场地;进场材料的质量检查;\_\_楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收;\_\_楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收;\_\_楼的成品保护检查;组织监理进行\_\_楼的喷淋试验，及检修;\_\_配件，覆膜厂提货;画\_\_楼门窗加工图。

3、\_\_工程：根据总包要求，排施工工期;组织安装班组进场，签订合同;协调落实车间加工，\_\_材料采购和\_\_本地采购等供货问题;与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调;收集相关材料的资料，报监理批复;现场施工的管理。

二、经验和收获

项目管理，沟通协调很重要。做每项工作都要有目的、计划和步骤。不管大事小事，都要切切实实地去落实。摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。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。要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与工人多多进行思想交流。

三、自身存在的不足与缺点

缺乏人与人之间的沟通，协调能力。缺乏门窗、\_\_相关的专业知识，考虑问题不够周全。事多了，有时候会分不清事情的轻重。对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。业余时间多看些门窗、\_\_的规范，增长自己的理论知识，充实自己。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!通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标!在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧!

本人加入公司已有半年时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助。为了更快更好地融入公司这个团队，尽快投入到这份工作中去，我深入学习和了解公司的各项要求及规章制度，尽快融入到公司的企业文化中。通过了解和熟悉，我为能够进入公司这个团队感到无比的自豪，同时也感到自身的压力。本人20\_\_年度虽然在公司的工作时间较短，但也取得了可喜的进步。较好地完成了20\_\_年度工作目标。现将有关20\_\_年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况

1.认真学习上级下发文件，积极参加公司安排的各项培训工作。熟悉公司的企业文化，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，工作中在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2.在工作期间，本人主要协助负责跟进\_\_七期室内装修工程的现场管理工作。七期项目共计九栋，分别进行室内精装修，其中1栋、2栋、3栋、6栋、7栋、8栋室内场地已经移交70%让装修公司施工，以上各栋样板间已经开始施工。天花和墙面的底层结构已经基本完成施工，工程进度节点基本满足计划要求，质量与安全的控制满足施工组织及计划要求。

3.在该工程施工前的准备阶段，完成了图纸与样板房、图纸与现场的勘察与校对工作，也完成了主要饰面材料(墙纸、地钻、插座、灯具、洁具、开关、插座等)的核算，并协助与组织了各装修施工单位进行图纸会审及对样板房的实地勘察(包括结构、饰面、材料等)，协助并跟进上述工程的材料的报单及采购协调会。

4.在上级强而有力的领导下，完成了对装修施工单位提交的施工组织、材料计划、进度计划等跟进工作，严格要求各施工单位按我司的要求执行。

5.施工期间组织了相关的移交工作，如在组织跟进上述工程的室内场地移交时，及时督促与跟进场地移交前的整改工作。现场已进入装修结构阶段的施工，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;对金属材料的防腐、防锈;对管井、卫生间、厨房建筑面的防水、防漏等工作。

6.作为一名现场工程师，我必须要有很强的责任感。严格按公司及职业道德来认真工作是对自己最起码的要求，把肩上的压力变成工作的动力这是应具有的激情。所以在日常的工作中对工程承包单位及施工现场严格把关，严格按图纸及规范要求控制好工程质量，认真仔细对进场材料进行抽检，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的安全隐患。

7.面对现场施工的承包单位较多、场地验收移交复杂、作业交叉、工序穿插等问题，本着严格按图纸及规范的要求及轻重缓急的原则开展工作，取得明显的成效。

8.对现场无法推动及进展困难的工作，也在领导的协助和指导下，得到很好的解决。

二、存在的不足

1.半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度不够，多学习其他同事的工作优点。

2.工程现场管理协调工作多样复杂，需要在时间上的相互学习、沟通。

3.在工作中发挥的潜能、不断的努力;在学习过程中改变工作方法，不断创新完善。在今后工作中认真总结经验，克服不足，努力把工作做的更好。

三、明年工作计划

1.认真学习，努力提高自身素质及工作能力，尽职、尽责、尽快地完成各项工作。

2.作为现场工程师，继续认真负责做好本职工作，对施工现场出现问题或要求处理的问题，及时提出合理化建议和解决办法，服从领导安排，并努力配合各部门完成公司下达的任务。

3.全力以赴完成明年本人所负责的项目工程，以确保工程进度、质量与安全管理为目标。

时间如流水，不经意间就又过了一年的时间。这一年让我从无知的学生转换成社会的青年，这一年经历的太多，接受这个社会东西太多太多。这一年的工作体会，也是对社会一年的初步认识。这一年想了太多，明确了个人的生活方式，也明确了自己在社会中的角色。

思维方式的转变，从被动到主动。在学校或在父母的庇佑下，生活无忧无虑，做任何事都是在他人的督促下简单的应负，做得对于错完全无所谓。而进入了社会，所做的一切大小事都要负责任，做对了没人理会你或表扬你，做错了会有一大帮人来指责你或来追加你的责任，所以要尽努力做好自己的每一件事，才能摆脱这个巨大的责任，这就要求个人主动积极的做好每一件事。

性格修养的变化，学生时代总是以自我为中心，同学们中自己是主角，任何一丁点关于个人的事争论不休斤斤计较，甚至面红耳赤。进入了社会，面对的是社会人，俗话说社会是险恶的，社会人是深沉的，琢磨不透的，你的一言一行都要经过大脑的反复思考和推敲。这不得不让你一步一步向前走，而且走的很小心，还有耐心，该走时走，不该走时一定不要走，甚至需要等待很长时间。

人生职业规划，还记得刚工作的入司培训，公司总经理介绍川安的发展，特别提出了成才之路，其中说到“深入基层历练意志学习技能，理论与实践掌握技术与管理，技能与管理的升华控制运营，理论的传递，实践的结合，三年的努力。”大致指出了在川安的职业发展之路，新员工，领头人，掌舵人，俗话说不想做将军的士兵不是好士兵。当然刚出社会的青年都想要有个好的未来，都想做掌舵人，但是毕竟是少数，大部分选择了不同的职业道路。

生活实践与党性修养，离开了学校，离开了父母，真正的独立生活，没有父母同学老师的照顾，亲身体验社会，实践社会。学会怎样生活，学会怎样理财，学会怎样人情世故，学会怎样建设家庭。我时刻牢记党员的身份，不断学习党的基本理论，了解时事政治，牢记党的宗旨，不断努力的加强党性的修养，在工作积极的起带头作用，生活中全心全意为同事服务。

一年的工作，体会深刻。不仅是思想上发生了巨大的变化，而且个人能力上得到了升华，理论联系实际让我学到了很多，接下来对见习期的工作做一个详细的总结。

新的理论学习，钳工理论学习，钳工是机械加工制造业中一个不可或缺的工种，以锯，钻，锉，磨等加工方法对机械零部件进行加工，常常用于的机械零件的修改，以及机械设备的安装。

安装公司的钳工不仅仅是对机械零件的加工制造，而还要对设备进行安装，这就是所谓的安装钳工，钳工理论简单明了。安装钳工属于建筑类，大部分的图纸都涉及到建筑类符号，这与机械类图纸不尽相同。这就需要不断的学习，不断的请教。向他人请教，不是一件特别容易的事，大多需要自己不断的自学和总结。

作为安装钳工，设备安装的基本原理和步骤。设备的安装就是在空间类对设备进行定位联接，以及设备之间的配合连接。放线，利用经纬仪对平面类的横向和纵向进行基础检测点的放线，精度要求较高，放好后要进行反复检查以及验收。利用水准仪在同一高度放线，作为高度测量的参考点，精度要求高，需检验验收。设备初定位，通过检测点，按照图纸对设备进行初略的放线，定下设备的大致位置，利用测量仪器对设备进行检测并调整设备的位置达到要求的精度。采用不同的连接方式以及不同的连接工艺都会对设备产生不同的影响，设备安装方法以及经验都是在实际安装过程中慢慢体会得来，最后进行设备清理。

以上就是我个人工作情况的总结。学习是无止境，学习是无年龄限制的，只有通过不断的学习，不断地进步，才能真正地丰富自己，充实自己，才有能力挑起社会的重担，才有资格成为社会的接班人。

时间过得真快，不知不觉中已经已经工作了几个年头了，回首过去几年工作，平下心来，总结自己工作成绩和收获，找出工作中的不足和失误，以在今后的工作中再接再厉或汲取教训总结经验，下面是我的工作总结:

一、协助做好信息收集工作

在实际工作中资料的搜集和管理是一项非常琐碎的工作，尤其是在施工单位提供资料不及时、不完整的情况下，催促施工单位完善施工资料并上报监理部是每一个监理人员应尽的职责。

为了更全面的编写会议纪要，在出席监理例会的情况下，都认真做好会议记录。会议纪要是会议内容的精辟阐述和高度概括，高于会议纪录，这中间涉及至口头用语向专业术语的转化问题和必须全面的概括，因此认真做好记录更好的查漏补缺，更有利于会议纪要的精辟阐述和全面高度概括。

监理月报的大部分数据来源于施工当月各方面实际情况，其中包括:工程进度过程中各种工、料、机动态情况;工程质量方面检验批质量验收及分部工程验收情况;安全文明方面当月施工安全存在问题及对存在的问题采取的措施和预控等。在做月报之前，我都会认真的总结当月各种实际情况，反馈给资料员，只有这样监理月报才能更准确无误的反映工程实际情况。

二、对工程施工建设的质量控制

做好充足的事前控制工作。认真熟悉工程图纸，了解设计意图，明了施工过程的主要工艺流程、工程特点，以在各种验收过程中做到未雨绸缪，能够及时的发现并纠正工程中存在的问题，尤其是工程的总体概念，要多方对照建施图和结构图才能全面的把握施工状态，才能少出或不出纰漏，才能真正的做好事前控制工作。

在事中控制中所做的工作。针对所有进场材料、半成品等，我除了做好对照标准和设计要求核查由施工方提交的相关报验资料进行核查外，还做好对材料进场时进行必需的其外观质量目测检查，对有在外观质量上不符合要求杜绝用入工程中。

针对在工程关键部位的施工时，做到提前到达旁站位置，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，及时、完全真实地作好书面的旁站记录;对一般施工的各道工序作业，做好日常的巡视、巡检、检查工作。工程监理个人工作总结对各施工过程中的巡视、巡检、检查所发现的问题，及时采用口头形式或书面形式通知施工单位工程项目管理部，做到发现问题及时向总监代表汇报，并督促施工单位落实整改及进行再次的复核检查，尽自己努力做好质量的事前与事中的控制，尽职尽责地做好我应该做的工作。

三、对安全文明施工控制方面的工作

在安全管理过程中，我深深地体会到安全要以预防为主的观点，就是要工作做在前，因为事故是不可预测的，但是是可以预防的。建立相应的健全的检查制度，发现隐患及时整改。监理人员在施工现场对于安全有不可推卸的职责，我除了做好日常的安全检查工作及监督和管理(相关资料记录存档整理)工作外，坚持对施工单位的安全管理人员要求做好日常安全教育、技术工种的安全技术教育和岗位安全技术交底工作的检查，每月进行定期或不定期的形式进行现场施工安全状况全方位检查，并做好安全检查记录台帐存档，并在每季度组织做好安全大检查工作。

针对公司对工程安全控制所提出的要求，加大了监督管理的力度，对存在的问题及时下达整改通知书，要求施工单位进行整改，并督促整改，及时进行再检查。

总之，对于工程施工建设监理过程中的质量控制尤其是对安全文明生产控制的具体工作做法，我的体会是必须做到“四勤”制:眼勤，要能提前发现问题;脚勤，多在现场转、巡、查;嘴勤，对发现问题要多讲;手勤，及时做好相关记录下达书面监理工程师通知单。加强巡视工作，加强过程中的控制，才能更好地保证工程的安全生产。

时间总是过得很快，不知不觉中我来公司已经一年多的时间了。在公司里我成长了很多，更学到了更多的知识和技能，各方面也都有了提升。在领导的支持和同事的帮助下，较好的完成了自己的本职工作。

很感谢当初公司领导给我这个成长的平台，让我可以在工作中不断成长，不断学习，提升了自身的素质。也在公司的需求中，在不同的岗位上工作和学习，使我积累了更多宝贵的知识。现将一年的工作总结如下：

一、材设部内业工作总结

1.根据物资材料采购计划，及时采购回所需的材料，没有影响工程进度。

2.完成了日常办公用品及生活用品到场时的清点、接收，并作好记录。

3.对每次入库的材料和设备与库管员作好交接工作，并经双方签字认可。

4.根据公司需求进行价格核定、(材料核价做到“货比三家、比值比价、降低成本”)。

5.根据公司需求进行合同的草拟及按公司要求做到合同按流程走。

6.完成设备核价单、申购单、合同审阅、采购合同、收报告等资料的整理归档。

7.草拟及更改每周周计划及月计划交予领导审核，通过审核后在例会上汇报工作，最后整理归档。

8.建立了采购的办公用品及生活用品的台账。

9.建立了部分供应商的工作联系薄。

10.制作完成每月的\_\_走势图。

11.配合人力资源部完成人力资源市场调查。

12.和开发部同事共同完成了恩施部分楼盘的摸盘调查。

13.积极的完成领导临时交代的各项工作。

从20\_\_年x月份起，因工作需要，调到了材设部。自工作以来从来没有接触过这类工作，更谈不上有什么经验。但是，领导却给以信任，让我在材设部学到了很多从来没有接触过的知识。

但是，在工作中也有很多需要改进的地方。作为材设部的一员，应该秉着为公司节省成本为原则工作，刚进材设部的时候不懂，也犯了几次原则性的错误，但是，在领导的指导和教育下在后面的工作中没有再犯。而且在今后的工作中还需要细心谨慎。

二、公司前台工作总结

1.前台来电的转、接以及来访人员的接待。

2.前台日常事务的处理。

3.完成报刊的接收和整理。

4.完成图书室的日常管理。

5.图书的入库及编号、借阅登记。

6.健身房的日常事务管理。

7.根据每月所需的生活用品及办公用品制定采购计划，上报领导审批后交给同事采购。

8.生活用品及办公用品的入库及出库领用的登记。

9.完成每月仓库的入、出库台账的建立。

10.配合领导和同事完成了多次的外联接待工作。

11.配合领导完成了中秋晚会的各项事宜。

12.积极参与每次的学习和拓展训练，服务大家增长自己的知识见闻。

13.认真的完成每次体育活动的安排，使大家都能积极的参与锻炼，让自己拥有健康的身体。

14.和同事配合认真的完成每次的员工生日聚餐，让大家能充分的感受到公司这个大家庭的温暖，更促进了同事之间的感情。

15.积极的完成领导临时交代的各项工作。

前台是展示公司的形象、服务的起点。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。前台的工作很琐碎，需要更多的耐心和更加的细心，大小事都要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。

总之，在20\_\_年的工作中，离不开各位领导的悉心关怀和指导以及各位同事的帮助与支持。在新的一年里，我会脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到，我将会用行动来证明我的努力。20\_\_年是全新的一年，是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年中的不足，把新一年的工作做得更好，为公司的发展做的努力。

20\_\_年工程部在公司领导的关怀指导下，在公司各级业务部门的密切配合下，部门各位员工全身心地投入。作为公司工程建设专业的核心职能部门，我们牢记公司领导的教诲和嘱托，从部门职能出发，从项目的技术特点和开发要求着手，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用，严格控制工程质量及工程进度，完成了公司领导安排的各项任务。工程部形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。

一、项目标准化

从部门成立开始，公司就一直强调标准化、流程化管理，我们做项目不是为了仅仅是完成某一个项目，而是要总结出一定的标准和流程，这样我们将来才能更容易的完成更多的项目、面对更多的不同的客户。紧跟着领导的指示，我们建立了天池公司项目实施流程、项目设计施工规范，最后通过与各部门配合，逐步制订了公司主材家具标准化图集。这样的标准为以后项目的实施提供了依据，同时也减少了施工时间，甚至从各方面降低了成本。通过公司项目对标准的研究，今后对于其他品牌，我们也要按照同样的方法和步骤来建立标准。

但是在建立标准的过程中，由于公司没有自己的标准，所以很多设计依据都是经过模仿现有项目、或是参照客户提供的照片来下结论的。由于客户的某位代表也不及时的提供相关要求或是确认我们的设计，导致项目竣工后还要更改。这样就造成了成本的增加，责任的不明确，有的甚至成了争论的焦点。因此，在今后的设计中、标准化过程中，设计师设计的依据必须是客户正式确认的。

二、项目制度化

对于一个公司、一个部门，制度的建立与执行是维系发展的命脉，员工的工作、施工队的实施都必须要有一个完善的制度来加以管理。

部门成立伊始，面对现场施工管理也是有一定的管理制度和标准的，由于一开始对家装施工的经验不够，培训没有到位，这些管理标准并未加以细化、实施。为了更加严格的控制施工的质量和进度，从现在开始，要深化施工现场质量、安全等管理制度，在今后的项目实施中加以应用，以避免出现一些质量问题。

对于我们部门的工作人员，也需要通过一些制度来进行管理，特别是材料采购费用等涉及项目成本的地方，都需要有一个规定，减少盲目的，无目的的花费。

三、责任明确化

由于部门处于刚成长阶段，不是所有专业人员都已经配备齐全。这样就需要某些员工做一些更细的工作，比如材料员：我们还是要逐步的建立材料库，联系材料供应商，以获取最新的材料信息和价格。又比如工程监理，我们也要履行自己的职责的同时，还要抱着不断开展新业务的想法，去接触一些新的客户。

最主要的是目前缺少预算员，因此，对于成本的控制与计算还只能处于估价的方式去处理问题，这样就导致了项目实施前，不知道准确的施工成本预算，当项目结束时，又无法准确的计算出施工的实际成本。如果有一位装修预算员，那么凭着他的经验和专业知识，将能更加准确的计算出工程量和承包价格，以控制施工的成本和监督施工的完成情况。

有的工作，我们还是需要共同承担，以弥补人员上的不足。但是有些关键岗位上的工作，要有专人来进行管理，以免出现分工与责任的不明确，最后由于管理意识的不同或是不专业，导致一些不必要的工作失误。

四、绩效考核

由于去年时间紧、人员配置不足，对于绩效考核制度的建立还不是很完善。今年，对于部门员工的工作要给予考核，要有一定的绩效制度，对公司做出突出贡献的要给予奖励，违反了公司制度或是对项目造成了损失的要追究责任，给予处罚。这些制度的制订还需要和公司其他部门给予支持和决策。

五、明年工作初步设想

(一)20\_\_年项目管理的工作重点设想

针对以上提到的问题和薄弱环节，20\_\_年对项目管理工作初步设想主要围绕“调整、完善、规范、落实”等几个方面来开展。

1、调整：主要是结合合作项目负责人责任书的制度，做到权责到人的工作制度，工程部经理责任制，材料员责任制，分管项目经理责任制，分管项目现场监理责任制的建立及完善，调整合作项目的管理方式，修改完善相关管理制度。

2、完善：细化每个项目管理工作，将管理制度深入到项目管理的所有阶段和环节，形成一套完整的从项目策划到项目考评的项目管理流程。

3、规范：结合实际要求，对上述项目管理流程的各环节进行规范管理，细化和落实项目管理台帐，做到各环节有计划、有制度、有实施、有检查、有改进，并形成相关记录。

4、落实：加大检查监督力度，结合绩效考核制度和项目考评制度，加强执行力，强化奖罚的及时性和有效性，提高项目管理人员的责任心，使各项规章制度落到实处。

(二)人才队伍建设

20\_\_年是公司各部门完善管理的一年，也是工程部成长最快的一年，在职人员工作主动性不够等原因，针对这些现象20\_\_年人才建设提出新的要求：

1、加强在职人员的培养力度，努力提高人才队伍的素质，在职人员要加大自我学习力度，并组织到其他管理好的工地学习观摩，参加有关工程管理培训。

2、加大引进人才力度，积极引进高层次人才。20\_\_年公司旗下的项目会更多，现场监理人员技术不够成熟，部门需要一支强有力是工程管理队伍，关系到公司的持续壮大的发展，公司将面对招聘人员组建强有力的工程人员。

3、现场管理、沟通协调方面：工程管理是一个系统工程，现场施工就是一个大兵团作战，仅搞好工程部自身建设是远远不够的。工程部要想充分发挥承上启下的同时，必须积极协调公司内外各部门各单位的工作。既要着眼于维护客户稳定、又要坚定维护公司利益的原则不能动摇。

现场管理人员对施工单位，在安全、质量、工程量核算等原则问题上严格把关、决不含糊，现场积极沟通、动态管理，利用我们的专业技能、工作经验灵活解决。这样才能树立我们的威信，保证工程顺利高效地进行，最终达到公司利益的化、公司形象标准化。

随着20\_\_年的到来，我们公司正迈着坚实的步伐，以人为本，关注并认真落实顾客各阶段的需求思想，进一步提升公司综合管理平台，公司开发规模不断扩大，开发产品结构不断优化，经济效益、综合实力不断增强。面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，将“精心”是态度、“精细”是过程、“精品”是结果融入到项目管理中。展望未来，工程部人员正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战!

★ 20\_物业半年工作总结范文(模板)7篇

★ 后勤员工年终工作总结范文5篇

★ 物业半年工作总结范文最新5篇

★ 物业公司的培训总结的工作汇报

★ 20\_年幼儿园园长年终工作总结7篇

★ 后勤工作总结发言稿5篇

★ 小区物业月份工作总结报告范文5篇

★ 物业经理月工作总结汇报范文5篇

★ 销售季度工作总结范文5篇

★ 关于客服岗位的工作总结五篇

**装修工作年底总结三**

一个好的开头，能先声夺人，激起读者强烈的阅读兴趣，使之欲罢不能。你会写装修工年度总结吗?下面小编给大家带来装修工年度总结，希望大家喜欢!

20\_\_年4月20日我应聘到贵公司工作，开始被安排在\_\_市解放路两侧整治亚运工程工地，后来被安排到\_\_体育中心亚运工程工地，现在\_\_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汇报：

一、工作情况

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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\_，了解掌握新政策、新标准，为做好监理工作打下坚实的基础。

上述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。

时光荏苒，岁月匆匆，繁忙中20\_\_年又成了历史，不经意间20\_\_翻开了崭新一页，20\_\_年是我来到\_\_公司三年中参与工程项目最多的一年，从\_\_到\_\_购物中心，从\_\_项到\_\_，从\_\_到\_\_再到\_\_。前前后后大大小小七个项目。其间既有管理项目，又有监理项目，既有刚刚开工的项目，也有竣工收尾工程。通过这些项目的参与，使我开阔了视野，增长了见识，提高了适应环境和随机应变的能力。同时，也使我进一步认识到了自己差距和不足。

回顾在这些项目中的林林总总、酸甜苦辣，感慨良多。在此，想和同事们交流一下自己的几点体会和感受。

一、对管理项目的体会：

1、在努力工作的同时，还要善于总结和沟通。通过基金委评审楼管理项目，我体会到作为一名管理人员，在将自己的本职工作做好的同时，还要善于揣摩理解业主的意图，在每一步的工作中都应尽量按照业主的意图及思路行事，这样既可以高工作效率少走弯路，也能让业主满意。当然这也不意味着业主说什么就是什么。我们所在做的是在规范化、合理化的基础上，尽量满足业主的要求，这样，既能让业主满意，又不必承担不必要的麻烦。要做到这一点，就要学会总结，还要学会恰如其分地和业主沟通。不要炫耀，是在恰当的时候恰当地用专业话语完美的表达出来，让业主认可自己的工作。这样才不至于埋没我们在管理上做出的成绩。如果只埋头工作，但不善于总结和沟通，就可能得不到业主的理解和认可，有时就容易埋没我们的工作成果。在总结和表达上我还有很多不足，在这点上，我要多像\_\_经理学习，也希望得到领导及同志们的批评和指点。

2、精益求精，未雨绸缪。

在x总及\_\_经理的带领下，国教总部管理项目得到了业主的好评，我认为这与x经理重视细节的管理方法是分不开的。在国教项目中，x经理要求我们要充分理解合同，对图纸要心中有数，对工作要精益求精，与业主交流时要充分倾听，任何事情都要考虑周全，以业主的利益为上，要具备服务意识并注重细节，并要求施工单位严格按照规范和设计实施。正是因为这种严格的要求，才使我们赢得了业主的尊重和认可，

通过对这两个管理项目总结，我认识到，影响力、领导力和有效管理的重要性和必要性。上大学，老师就讲过，管理既是科学，又是艺术，更是实践。虽然其中不乏公式、模型和可以量化、标准化的指标。但归根到底其对象是有血有肉、有思想有意识的人，此时，往往理论会显得苍白，而主观的因素会起到很大作用。每位管理者都希望自己领导的是一支训练有素、纪律严明的军队，能够令行禁止，来之能战，战之能胜。但公司的员工不是军人，且管理远比发号施令要复杂得多了。因此我认为管理中最重要的是影响力。影响力来自于自己的信念、知识、思想与行为。当我们想要要求他人做好时，首先应当以身作则，这样才能要他人向你看齐。

二、对监理项目的认知：

1、要善于调动专业人员的积极性

要做好一个监理项目，需要项目中的每个员工的积极参与和努力。为了调动大家的积极性，就需要给予必要的行使力，这样不仅能减轻了总监的负担，而且也会让专业监理工程师产生被信任感，从而更努力的工作。在南三街监理综合楼项目中，只有四十多天工期的精装修监理过程中，\_\_总监给予了我充分的信任，让我主抓安全、进度、质量三大控制要点。支持我每天下午召开有施工单位参与的生产质量、安全、进度协调会。因此虽然工期紧，任务重，但在我的努力下，还是如期完成了精装修施工，并得到了业主的充分肯定和好评。在此，我非常感谢\_\_总监。也非常钦佩他的组织协调能力。

2、改变自己-影响他人-改善环境

要做好监理工作，得到业主的认可和施工总包的尊重，项目总监起着决定性的作用。我认为豹房监理项目是自己做监理工作六年来最出彩的，这主要应归功\_\_总监。马总监常说：“其身正，不令而行;其身不正，虽令不从。”其实这说的就是的以身作则。自己做不到却要求别人做到，岂不是强人所难，这样的要求又有几个人能心服口服呢。“己所不欲，勿施于人”。常用自己对人对事的看法去惴度他人，也许就能设身处地地为对方着想，对一些人与事也就能做到释然了。因此我非常赞同马总提出的“改变自己-影响他人-改善环境”这句话。影响力、领导力、有效管理，其实都有一个由己及人、上下互动的过程。如何实现这一过程，尤其是如何开始这一过程的第一个环节--改变自己，是非常值得我思考的一个问题。

面对崭新的20\_\_，我相信，随着公司的发展，业务量的增加，公司对员工的要求也会越来越高，这就要求我们掌握更多更广的知识，为了适应公司的发展，跟上时代的步伐，我会更勤奋地工作，并努力提高工作效率和技能。为公司做出更大的成绩!

回顾这五年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。我作为一个资料员，工作中还存在许多的不足之处，在新的一年里我会更加严格的要求自己，努力的钻研业务，不断更新和补充新的专业知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成自己工作。

通过学习与对工作的总结，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将五年来的工作情况总结如下：

一、加强自身的学习

我深知自己的学识、能力、阅历，工作经验有限，所以就充分利用业余时间，积极学习，不断的拓宽知识。遇到不懂不会的问题，虚心的向同事请教。在同事、领导的耐心教导、帮助鼓励下，进一步提高自身工作水平。

二、积极工作，圆满完成各项任务

1、合同的归档工作：各项合同的分类整理、统一编号、文件保存。

2、完善了文件的接受、发放、借阅等工作流程。

3、随着各工程的即将竣工，完成了与经营方各项合同的交底工作。

4、参加每月“逢五、逢六、逢十”的建筑会议，并认真做好会议纪要。

5、经过不断学习、不断积累，已具备了一定的办公室工作经验，能够协助办公室主任、公司领导完成日常工作中出现的各类问题。

三、工作中存在的不足

工作中虽然取得了一定成绩，但仍然存在着一些问题和不足。例如：做事太孩子气，轻率、考虑事情不够全面，对待工作不积极主动。

今后，我要克服这些不足，让自己变的更踏实、稳重，争取工作的主动性、以正确的态度对待各项工作，认真仔细的完成领导交给的任务。并一如既往的继续向各位领导、同事们学习，丰富自己知识、提高工作效率和工作质量。

时光飞逝，不知不觉地已度过二十多年的建筑工程施工员的工作生涯。本人自\_\_年涉建筑工程工作以来至今，本人一直在项目部经过实习至担任施工员工作，多年来能独立建筑工程施工员工作，有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽深获信任。回忆在这些年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，下面我就把这几年年度的工作做简要的总：

一、工程质量管理

作为工程技术人员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场经验和必要的业务能力来支配和协调班组。这么多年施工现场的质量管理工作使我受益匪浅。做好事前控制工作，预防及消除施工隐患存在。在工程开工前，全面熟悉施工图纸，参加设计院的图纸会审活动，合工程实际、国家质量验收规范的要求参与编制专项施工方案、质量技术交底卡，严肃、认真的指导班组工人作业。

做好事中监督工作，发现及纠正施工中存在的问题，对工程质量作全面的检查，对施工中出现的问题及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺的施工进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格，配合项目部土建技术人员巡查解决混凝土浇注过程中出现的各种情况，及时加以整改，确保每个环节的施工质量达标。通过本人的尽心尽职检查及严把质量关，每个施工环节都受到公司领导的表扬，还带领兄弟项目部管理人员前来学习。

本人对出现的施工问题在事后进行总分析，以便于工作的持续改进。每天施工后对施工过程找出往后容易出现的问题及施工过程中可取之处，写入施工日记;参加每周的监理例会、项目部例会和每月的业主协调会，对如何工作才能确保取得实质性成果进行总，不断地提高个人的业务水平;按时向公司提交周报、月报，将现场存在的质量问题及须公司协调解决的问题认真反映出来，将公司与项目部有机的联系在一起。

通过自身的不断学习，本人对现场施工的各个环节有较清的思路。在潍坊宜必思酒店项目中，本人更是兢兢业业的工作，放弃个人的休息时间，尽职尽责的检查管理，及时纠正施工中存在的问题，在本工程中做出重要贡献，受到甲方监理的认可和好评。

二、工程竣工图编制

对现场实际施工内容比较熟悉，帮助内业组将产生的变更(包括图纸会审问题、设计变更通知、工程业务联系单)的内容整理进入竣工图。竣工图能具体反映出实际施工内容具有可追溯性，为日后算和竣工提供资料依据。

三、努力学习，提高自身修养

随着时间的推移，技术的不断进步，我感觉知识的匮乏将影响今后的工作效果，我利用业余时间，阅读大量的专业书籍，探讨学习新技术新发明，与此同时，我带动本项目部的其他管理人员一起学习专业知识，从基础基本知识开始学习，让技术员和我一起学习新规范新标准新工艺，不断提高他们的专业素质，使本项目部的施工力量与技术力量一同发展壮大。

四、不足与改进

在日后的施工管理工作中。本人也深深地体会到成功与不足的存在。为此，在未来的工程管理工作中，我将继续认真钻研业务，虚心学习，提高业务及外交能力，掌握更深的知识及技术，项目部的人性化管理，注重员工技能的培养，以及集体员工之间的相互关心，良好的企业氛围，我相信，我一定会在项目部大家庭的发展中，成长成为一名真正优秀的工程师!

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\_\_这个秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

时间过得真快，不知不觉中已经已经工作了几个年头了，回首过去几年工作，平下心来，总结自己工作成绩和收获，找出工作中的不足和失误，以在今后的工作中再接再厉或汲取教训总结经验，下面是我的工作总结：

一、协助做好信息收集工作

在实际工作中资料的搜集和管理是一项非常琐碎的工作，尤其是在施工单位提供资料不及时、不完整的情况下，催促施工单位完善施工资料并上报监理部是每一个监理人员应尽的职责。

为了更全面的编写会议纪要，在出席监理例会的情况下，都认真做好会议记录。会议纪要是会议内容的精辟阐述和高度概括，高于会议纪录，这中间涉及至口头用语向专业术语的转化问题和必须全面的概括，因此认真做好记录更好的查漏补缺，更有利于会议纪要的精辟阐述和全面高度概括。

监理月报的大部分数据来源于施工当月各方面实际情况，其中包括：工程进度过程中各种工、料、机动态情况;工程质量方面检验批质量验收及分部工程验收情况;安全文明方面当月施工安全存在问题及对存在的问题采取的措施和预控等。在做月报之前，我都会认真的总结当月各种实际情况，反馈给资料员，只有这样监理月报才能更准确无误的反映工程实际情况。

二、对工程施工建设的质量控制

做好充足的事前控制工作。认真熟悉工程图纸，了解设计意图，明了施工过程的主要工艺流程、工程特点，以在各种验收过程中做到未雨绸缪，能够及时的发现并纠正工程中存在的问题，尤其是工程的总体概念，要多方对照建施图和结构图才能全面的把握施工状态，才能少出或不出纰漏，才能真正的做好事前控制

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！