# 装修工人入职报告范文精选41篇

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-05-20

*装修工人入职报告范文 第一篇进入\_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...*

**装修工人入职报告范文 第一篇**

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、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。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\_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。

**装修工人入职报告范文 第二篇**

经\_\_房地产选聘，我公司对\_\_前期物业管理，对商业步行街进行前期物业管理，现将上半年的物业管理工作进行总结。

一、交楼工作进行顺利

按时交楼是前期物业管理工作的重中之重，为确保顺利向业主交楼，我公司提前储备人员，提前备齐有关资料，对员工进行专业培训，使大家明确交楼的工作流程。在交楼前期，公司主要领导亲自坐阵指挥，由于组织得力、人员充足、资料准备齐全，使交楼工作很顺利，没有发生交错楼房的现象。

二、积极做好售后维修协调工作

楼房售后维修工作是房地产公司和物业公司共同的责任，我公司本着对贵公司和业主负责任的态度，对此项工作非常重视，业主装修开始后\_\_和商业步行街都配备了专业电工和水工，对业主反映出的问题立即派专业人员现场查看，比如插座没电、自来水管漏水等问题，立即派专业人员进行维修，对于缺少灯泡、开关，漏电保护器坏等问题，物业公司出资购买给业主安上，对于因改水改电出现的问题，我公司也进行了维修，解决水电小问题。

这些小问题由于我公司解决及时，既稳定了业主的情绪，不影响他们装修，又避免了业主去售楼处吵闹等事情的发生。我们认为，前期物业管理，作为物业公司就应该为开发商承担责任，什么事情全推给开发商是不负责任的态度，也失去了合作的意义。对于楼房及配套设施存在的问题，积极与有关单位进行联系，使问题得到了妥善解决，也极大地稳定了业主的情绪。

三、做好日常物业管理服务

做好秩序维护工作，保安队员统一着装，实行24小时值班、每小时巡逻一次。商业步行街保安队员夜间巡逻时发现意百品味家居门没上锁，立即用物业公司的锁把门锁上;前不久，凌晨4时许发现景上家居漏水，立即采取有效措施，关闭自来水阀门，商户老板非常感动，当面致谢。为了表示心意，两个商户分别给物业公司赠送了锦旗，这充分体现了业主对我们的恳定，时刻激励着我公司全体员工为广大业主提供更加优质服务的信心和决心。

由于我公司坚持业主至上，服务第一，秉承人性化管理，亲情式服务的理念，经走访业主，不论是\_\_还是商业步行街，业主满意率都很高。在今后的工作中，我们将继续努力，带领全体员工，为广大业主提供更加优质的服务，以服务业主的实际行动，让开发商放心，让广大业主满意。

**装修工人入职报告范文 第三篇**

20\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的，仅凭对装修工作的热情，而缺乏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，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的一年里，主要做了以下的事情：

1、\_会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

2、\_会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、\_会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的CAD施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的CAD施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想吧，以后会更加努力，争取做的更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和CAD施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、\_新物业前期的CAD施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的CAD水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又到文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做CAD施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、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。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，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，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益!

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，

多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备!

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战!我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与现场协调能力，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。

**装修工人入职报告范文 第四篇**

一、全力配合集团地产开发，小区管理品质不断提升

今年，为了配合集团的物业发展，公司调整了发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进集团开发物业的服务品质”的思路，适度放慢对外拓展速度，集中优势资源确保为集团开发的精品楼盘提供配套的精品物业管理。为此，公司进行了一系列的调整：首先强化了领导分工，由总经理直接分管、各副总协助参与集团开发物业的管理服务工作，并专门设立了集团开发物业周工作例会制度，缩短发现问题和解决问题的周期;优化人力资源配置，调换部分管理处负责人;收支实行“取之于集团物业，用之于集团物业”的政策，作为整体不提利润要求。同时，重点抓好以下几方面工作：

第一，抓好制度建设。制定“封闭式管理规范标准”，以集团开发物业小区为试点，并向各全委小区全面推广封闭式管理;加强对各小区的安全评估，对小区内易攀爬部位实施安全防范，采取各项防攀爬措施;实行管理处主任—安全主管—分队长的安全管理组织架构，安全总监—安全管理部—安全主管垂直领导，通过测评考核确定安全主管人选34人;通过理论考核和现场实操，从114名保安骨干中确定分队长人选77人;根据工作岗位的变化，合理调整，分流保安骨干18人，为安全管理工作迈上新台阶打下了坚实的基矗

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达127小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200元/人·月;同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题;配置了报纸、\_\_期刊、\_\_物业报、\_\_保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度，查处睡岗27人，脱岗13人，其它违纪31人;增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7\_24”服务模式，力求最大限度地满足业户需求;推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达57小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100。

在销售配合方面，筹备成立上海分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示\_\_物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对北京格林小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，最大限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

今年以来，翠盈嘉园、芳邻等7个小区先后成立了业主业委会，\_\_花园业委会完成改眩金海湾、\_\_花园、\_\_翠园等9个管理处完成了物业管理合同的续签工作。\_\_海景顺利通过安全文明小区的复检工作;翠堤湾、彩世界、太阳新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评;彩世界通过深圳市物业管理示范小区考评;嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评;公司通过质量体系认证复审，同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包;碧华庭居、\_\_翠园消防系统进行了外包。金海湾花园电梯签订了外包协议。为公司相关外包工作进行了有的尝试。

二、品牌宣传效应显现

今年，为配合公司市场营销工作，公司切实加大了品牌宣传。根据“管理项目树品牌，顾问项目创效益”的思路，以开发商、中介公司和物业管理同行为重点宣传对象，一方面打造塑造精品小区，通过让客户参观小区以及接受业务培训等方式，亲身感受\_\_物业的管理，达到业务拓展的目的，仅金海湾花园，全年共接待公司、地产、集团、置业的参观超过一百批次，参观人数近千人次，同时接待了来自西安、桂林、洛阳、南京、石堰等全国各地顾问单位物业公司人员的实习。另一方面，我们以报纸、广告、参展等多种形式，全方位进行品牌宣传。

**装修工人入职报告范文 第五篇**

一、面对工作，面对现场

作为一个刚进入工作的年轻人，不管是经验还是对工作的认识都处于茫然状态，这就是刚进入工作的第一感受，不知道去做什么虽然很想去做些力作能及的简单的工作，随着慢慢的熟悉现场也慢慢知道了自己的工作与自己的责任是什么。无论自己技术怎么样作为一个现场人员首先要有责任感如果没有责任感就谈不上去做好工作，更别说去管好现场。实习的半年逐渐的融入环境，融入到工作当中。这半年几乎每天都是充满疑问的半年，对于很多结构、石材的排版，还是材料的用途、规格都是充满了疑问。每天都会接触很多问题，每天都会收获很多。但是半年下来应该学到最多的是无论做什么都要有责任心。

二、工作，就是做好本职工作

1、20\_\_\_\_年新的开始，对于自己的定位不能只局限于了解，应该更加深入去现场，去看施工人员施工的工艺流程，施工所遇到的问题怎么解决，20\_\_\_\_年各工种逐渐完工，对于质量的检查，对于地砖的平整度以及墙面的平整度问题，怎么检查，怎么去调整，是修补还是重新返工也有了新的认识。

2、面对施工图纸，刚来对一些大样、剖面图很模糊，也许是对于施工流程以及该用什么材料不了解，对于这些概念很模糊。随着时间慢慢的了解了石膏板有什么规格、什么牌子。对于石膏粉一平方的用量是多少?应该怎么去保证材料下订单不浪费，这都需要亲临现场，去问有经验的施工队长。要想成为一个合格的施工人员我还差很多面对工作我会努力学习，真正了解这个行业的规则和专业技能。

3、面对同事、工人以及整个工程的相关单位，作为现场人员什么事要提前想到，无论是施工中出现的问题还是与其他单位的配合、和工人的交代以及现场的安全问题。作为现场管理人员语言组织能力很沟通能力要强有些事对于有些人一句话就能搞定。对于同事，真的很照顾我这个小兄弟，刚来没什么经验，无论是现场经验还是为人处事都教给我很多。无论是工作和生活上都照顾有。

4、对于公司能够让我一个刚毕业的学生来公司实习、去学习经验和丰富自己的人生阅历，我很感谢公司很够给予这么重要的机会。同样最为公司的一分子我会更加努力的贡献自己的力量，努力增加自己的专业知识把工作做好。最后感谢公司领导对于自己生活和工作上的照顾。

三、对于明年的职业规划

1、加强自己的专业知识和学习，提高自己的业务能力和水平。

2、踏踏实实、认认真真工作在明年让自己更上一层楼。

3、俗话说的好;“看菜吃饭，量体裁衣”我想这用在管理用人方面，也是非常恰当的。我虽施工能力上还不够成熟，但也非常渴望能取得好成绩，所以我非常渴望，能在一个项目上呆久点，我的某些优点，能得到大家的肯定，同心协力，将项目做好，为公司，自己博得彩头。谢谢!

四、最后再次感谢董事长、各级领导、各位同事给予的照顾。新的一年新的开始祝大家事事顺心，祝公司在新的一年越做越好，越做越强。谢谢!

**装修工人入职报告范文 第六篇**

自今年\_\_\_\_月份入职公司以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况汇报。

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。

在公司领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、认真负责地抓好保洁后勤服务工作

妇幼保健院的工作是\_\_\_\_月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前保洁员缺少，又面临医院评级工作、章主任施加压力的情况下。我主要做了以下2个方面的工作：一是化压力为动力，督导员工搞好医院的保洁后勤工作。二是下底层工作，带动员工的积极性。

三、人员管理

老妇保员工调到新妇保后，工作面积增大，要求增高。员工情绪波动，开展工作积极性不高，为此和员工多方面沟通，稳定员工情绪，没有影响到工作质量。根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置和工作负荷量之考核，在不增加人员的情况下，基本满足了保洁的运行要求。现有人员11人，本年度共有2人离职和调职。其中1人调职到老妇保，1人辞退。

四、培训

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写医院保洁工作的要求。在对保洁员进行《医院保洁标准》培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，污迹的处理。

加强了员工考核制度的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理摸式和工作程序，人员基本稳定。

**装修工人入职报告范文 第七篇**

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。

**装修工人入职报告范文 第八篇**

一、实习基本情况

1、实习目的：实习是我们在校学习期间一个重要的综合性实践学习环节。通过进厂实地实习，培养我们实践动手的能力，获得更多的感性认识，把专业课与实际生产更好的联系起来，为以后能够灵活运用理论知识解决实际生产中的问题，同时综合检验我们所学知识，并使我们进一步了解企业、社会、国情，以完成我们从学习岗位到工作岗位的初步过渡。

2、实习时间：20xx年1月23日至4月2日

3、实习单位：食品有限公司

4、实习单位介绍：食品有限公司，创建于1999年1月，是一家集加工销售与一体的现代化食品企业，公司成立后，本着xxx创新谋发展，质量求效益xxx的经营理念，不断引进国内外先进技术，先后研制开发了奶油花生，咸酥花生，香脆花生，浓香纯花生油，五香瓜子，白瓜子，黑瓜子以及最新引进的保健食品-富硒黑花生，富硒黑花生油等系列产品。产品已远销法国、韩国等国家。

花生含有丰富的蛋白质和人体所需的钙、磷、铁、核黄素、卵磷脂、胆碱等成分;不含胆固醇，被营养专家誉为xxx绿色牛奶xxx和xxx长生果xxx。黑花生内含硒、钾、铜、锌、铁、钙、锰等微量元素和8种维生素及19种人体所需的氨基酸等营养成份。黑花生在维持人体的成长发育，机体免疫，心脑血管保健等方面作用非凡，经常食用可以预防肿瘤、保护肝脏、保护心肌健康、防止心脑血管病、增强人体免疫力、清除人体内的多余脂肪、养颜美容，属于天然保健食品。

风雨十年，奋斗十载，企业从无到有固定资产达20xx万元，年生产能力1000吨。

企业全心全意为消费者成产营养，健康食品是Xx公司执着的追求。20xx年被国家检验、检疫局评为xxx无公害农产品xxx。20xx年被国家绿色食品发展中心评为xxx中国绿色产品xxx。公司先后获得Xx市xxx重合同、守信用企业xxx，xxxXx市诚信文明企业xxx等多项荣誉称号。

5、实习单位主要产品：

(1)奶油花生、咸酥花生、香脆原味花生

采用精选优质山东大花生，经科学加工精制而成，不含任何防腐剂，为纯天然绿色食品。经常食用，可以预防高血压、动脉硬化和心血管疾病，还能促进脑细胞发育、补血养血、增强记忆、防止机体早衰，实为人体理想的营养保健食品。

(2)富硒黑花生

黑花生内含硒、钾、铜、锌、铁、钙、锰等微量元素和8种维生素及19种人体所需的氨基酸等营养成份。公司为了保证富硒黑花生的质量，发展黑花生种植基地200亩，固定种植户70户，公司统一提供种子，统一施用生物肥料，派专业技术人员现场指导，规范种植，从源头上保证了富硒黑花生质量，杜绝了化肥、要为残留，确保富硒黑花生绿色、天然，使富硒黑花生实实在在的成为天然绿色产品。

(3)花生油系列

普通花生油，它不含胆固醇，而且油酸含量非常高，花生油最高能达到68%，花生油还富含维生素E、A、B1、B2、叶酸，以及大量铜、锌、铁、钙等微量元素，人体需要的42种营养素，花生油就含有37种。压榨一级花生油，只榨取第一道花生原汁，香味浓郁，口感纯正。

富硒黑花生油，选用优质富硒黑花生，采用先进的物理压榨工艺精制而成，确保了各种维生素及矿物质等微量元素的保留，香味更加原始自然，是馈赠亲朋好友的高档健康礼品。

(4)黑白瓜子

雪白瓜子能促进胰岛分泌，胰岛素具有降血糖作用，故用于治糖尿病且具有美容养颜之功效。黑瓜子含脂肪油、蛋白质、维生素B2、氨基酸、粗纤维等成分。

(5)葵花子

葵花子又名向日葵，葵花子含有大量脂肪油、磷酸、氨基酸、有机酸和糖类等，本品营养价值高，老幼喜食，常食有健脾胃。二、实习内容

在大学四年的学习过程中，我已经系统的学习了经济学和管理学的理论知识,但从未付诸实现。我明白只有将理论联系实际才能够加深对知识的理解，我也深切明白实习对我来说不仅仅是完成一次课业作业，同样也像xxx试金石xxx一样对我所学知识、心理素质、应变能力等方面进行全方位的检测，同样也检测我能否更好的立足于这个充满挑战的社会。

我这次实习主要分两个阶段，第一阶段主要是在春节前，主要在公司的销售部门实习;第二阶段是在春节后，主要在公司的财务部门实习。

来到公司后，开始主要是熟悉公司的各个部门，简单了解了生产车间、加工车间、材料库、原料库、生产车间、加工车间等部门，通过对这些部门的了解使我认识到食品安全的重要性。重点了解了财务部门、销售部门等部门。通过了解，简单熟悉了公司的基本业务流程，着重了解了公司的主要产品以及销售渠道。这些都为日后的实习工作打好了基础。

通过对公司的简单了解后，我首先分配到销售部门，到该公司的一个产品展销厅实习。销售看似是一个简单的工作，但要做到优秀需要做出很大的努力。展销厅是公司一个展现自我的窗口，展销厅里有公司各式各样的产品。在展销厅里公司展示展品，客户或者消费者了解产品。展销厅工作的好坏直接影响了公司展品销路的畅通与否，还影响了公司的形象好坏，因此这是一个重要的工作。

开始的两天我主要是见习，跟随展销厅的工作人员进一步了解各个产品，同时学习工作人员的营销技巧、服务态度等。这之后我也试着向客户介绍产品，向客户宣传各种产品，同有意向的客户洽谈有关事宜。在这里看似简单不断重复的工作，但在这过程中会遇到各式各样的人，要学会与各种人打交道。你遇到的每一个受访者不一定都会成为你的客户，但对任何一个人来说都要认真对待，因为他们都是潜在客户。说不准你不认真对待的那个就是真正的客户，但是如果不认真对待就会失去这个客户，给公司带来损失。

**装修工人入职报告范文 第九篇**

按照学校的教学计划安排，本人自20xx年6月份我到烟台东信电信设备有限公司实习。工作的主要内容是组装、接线、制线和调试。组装、接线和布线，调试过程要严格按照电气调试步骤手册进行，一步步地发现问题并解决问题。此外，还做了焊接电路板，制作电线，组装模块和安装空插头的工作，主要涉及分压板、整流板、控制板、温度显示电路板和晶升限位等等。

烟台东信电信设备有限公司是一个团结的整体，每一个员工都有自己的工作岗位，包括实习员工公司需要依其更快更好发展的需要并结合个人的情况来安排工作岗位。有做技术工作的，有做市场工作的，还有做管理工作的等等众多的工作岗位。哪一个环节出了问题都是不允许的。因此，我认为每一个工作岗位都很重要。作为一名未来电气控制方面的技术员工，我会始终坚持公司提出的“七事一贯制” 原则。技术员工不能只会配线、接线、调试和装配，而不懂研发、设计和编程等工作。我对公司发展的理解,烟台电信设备制造公司自进行产业结构调整进入太阳能行业后，最近几年一直处于一个快速的发展时期。不管是国内还是国际上对半导体硅锗材料的需求同目前的市场供应相比，都存在着巨大的差距。因此，太阳能产业作为一种无污染的清洁能源，具有巨大的市场潜力，同时也为公司的发展提供了广阔的空间。

通过这次生产实习，使我在生产实际中学习到了电气设备运行的技术管理知识、电气设备的制造过程知识及在学校无法学到的实践知识。在向工人学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。在生产实践中体会到了严格地遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而近一步的提高了我们的组织观念。通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

我想在公司的企业文化中有一句话很好地概括了技术工作的全部内容—“研究、试验、设计、制造、安装、使用、维修，七件大事技术人员要一竿子到底!”。我认为这里所说的“七件大事”就是技术工作。有些人认为只有研究和设计一些高科技含量的东西才是真正的技术性工作，而贬低看不起安装、使用和维修这些工作，认为技术含量低甚至没有技术含量。这种看法是片面的、错误的，从哲学的观点看，是一种唯心主义的观点。

实践是理论的基础，理论都是在实践中总结创造出来的，用于指导实践。而试验、制造、安装、使用、维修就是我们的实践工作。这就好比是一台计算机，要想使其正常运行，硬件和软件密不可分、缺一不可。硬件是软件的基础，软件是硬件的灵魂。毫无疑问，我作为一名刚刚走出校门参加工作的实习生，实践方面的经验还很缺乏，在学校中学到的是更多的理论知识。因此，很荣幸上级领导给了我这次车间实习工作的机会，让我能够真正理解在实践中的技术工作，弥补在实践经验中的不足。

从实践中发现问题才能解决问题。下面主要汇报一下我在调试过程中遇到的某些问题及其解决的办法。对于一般性的问题，如配电箱开关是否接错或安装是否到位等，通过观察可以通过目测容易地解决;对于一些偶然的、特殊的问题，在调试过程中要花费更多的时间。需要积极地思考，向有经验的员工请教，亲自动手进行各种检测和试验，问题解决后须做认真的总结，使自己能够知其然并知其所以然。此外，我认为整流主板的电路接线原理对于掌握维修的过程是很重要的，可是很多维修工根本都不懂。

最后，在公司技术和管理上提几点建议：

1)目前，公司自主研发、设计、生产的电气控制柜设备比较陈旧。从公司长远发展和经济利益考虑，我认为应当对电气控制部分的产品在控制方案上加以改进，推出自己的新产品。

2)在机柜的接线、布线、调试、安装过程中，我认为机械人员与电气人员应当加强交流，互相配合才能更快更好地完成工作任务，提高生产效率。

在生产车间，我首先在电缆班，毕竟是第一次，所以起初做起来笨手笨脚的，也挺辛苦的，不过在同事和同学的的关心和帮助下不断进步和成长，也充分感受到公司这个大家庭的团结和温暖，于是我决定就算再苦再累我也要坚持下去，所以工作起来反而觉得轻松了许多。更是通过虚心请教，在师傅的指导帮忙协助下，我很快的适应了这份工作，经过这几天的过渡，我已经初步掌握了制作电缆的步骤和一些基本注意事项。不过对于相关的专业知识我知道甚少，于是我虚心请教师傅同时自己也阅读相关的书籍，并细心专研，最终问题得到很好解决。

在车间实习的这段时间，虽然有时候工作很苦很累，但是，我从中体会到了实践中的专业技术，不断积累实践技术经验。生产实习是一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过实习在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为骨干打下良好基础。通过生产实习，使我们了解和掌握了多种电柜的主要结构、生产技术和工艺过程;使用的主要工装设备;产品生产用技术资料;生产组织管理等内容，加深对交直流变换的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。使我们了解和掌握了交直流变换的工作原理和结构等方面的知识。为进一步学好专业技术，从事这方面的接线、布线、调试、安装等打下良好的基础。

在这次生产实习过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

最后，我至少还有以下问题需要解决。

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作上不够钻研

我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

总之，在过去的一年里，我在老师和同事的关怀与培养下，认真学习、努力工作，能力有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着一些缺点和不足。在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向优秀的同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面有更大的进步。

**装修工人入职报告范文 第十篇**

在集团公司各级组织和办公室领导的关心和帮助下、在分支机构的理解和支持下，物业科全体员工经过不懈的努力，尽职尽责完成了各项任务。现将物业科及总结如下：

一、上半年完成主要工作：

1、配合工会完成了公司领导换届选举及年度工作劳模表彰大会、“三八”妇女节会议的后勤保障工作。

2、为了各处室财、物的安全，对新办公楼的门卡 密码进行修改，使其正常运行。调整公寓楼客房四间，并更换了门锁，保证来客住宿的舒适。安排了南山职工宿舍。公寓楼、职工家属楼进行了全面调整。

3、公司锅炉房停止供暖后，锅炉工开始对全公司花园内、道路两旁死树进行了更换、新栽，共计3590株，并对和盛家园小区栽植了爬山虎，对栽植的所有树木及苗木花卉进行了日常养护，为创建和谐文明的办公生活环境起到了推动作用。

4、针对南山、洗煤厂自来水管破裂现象，物业科人员及时组织相关人员进行了维修，随后对公司上下供水系统进行了全方位的排查，保证了正常供水。

5、公司工会为了庆祝“五一”、“五四”两节，组织开展了职工运动会活动，期间我们物业科人员全力以付协助活动做好了每项工作。

6、为了提高员工就餐生活条件，重新购置安装了和面机、压面机等新设备，为了方便职工用餐，职工食堂采用了自助餐餐具，并由专人负责清洗工作，受到广大员工的一致好评。

7、在孟子峪下组煤层钻孔施工期间，为了保证钻孔的设备正常运行，物业科配备专人专车，为施工队进行送水。

8、在不影响正常工作开展的情况下，物业科人员积极参加公司组织的救火、威风锣鼓等各项活动，共计出席20人次。

9、为了保证办公楼电子门锁以及电梯的安全使用，分别同必托必电子门锁公司以及许昌西计电梯公司签定了维保合同。

**装修工人入职报告范文 第十一篇**

五月份我部在公司领导的正确领导与大力支持下，按照公司及我部工作要求，开展了一系列的优质服务工作，确保了我部服务工作的稳步提升，保证了业主单位的绝对安全，在此对本月工作做以简要总结，总结经验和教训，找出不足之处，为下月工作打好基础。

>一、当月任务完成情况

1、进入五月以来支行停车场实行新的机动车车辆停放管理办法，我部及时对院内车辆进行再次摸底落实，进行了详细的登记，与业主单位配合完成停车协议签订共52份，我部复印存档，原件交后勤站。

2、保卫人员配合保洁班共完成各类会议的保障11场次，一共服务保障参会人数约900人次。

3、我部应公司保卫部关于消防安全的整改措施、消防演练应急预案等活动，利用闲暇时间积极开展消防安全学习及消防应急预案演练，同时资质保洁班及时清理各楼层管道井杂物，消除安全隐患。

4、做好了办公室交办的各类宣传资料及其他物品的清点、登记、领用等出入库工作。

5、及时与公司市场部联系更换各楼层落地烟缸石子。

7、我部人员短缺的情况下保洁班加班加点完成了各项工作任务及各类会议的保障工作。

>二、下步工作计划

1、和市场部协调解决垃圾桶及保洁工作服的购买、订做事宜；

2、和公司人力资源部及办公室协调解决部分员工医疗保险存在的问题；

3、抓好保卫中队班组建设；

4、了解人员思想动态，稳定队伍。

5、完成公司及业主单位交办的其他事宜。

**装修工人入职报告范文 第十二篇**

为全面了解证券股份有限公司三路证券营业部租用我行物业有市区三路188号新楼物业管理情况，及时掌握租户管理信息，解决房屋租赁过程中出现的新情况、新问题，我行对租户物业管理情况进行了进一步了解，现将相关物业管理情况报告如下。

一、物业租赁基本情况

证券股份有限公司三路证券营业部租用我行物业有市区三路188号新楼首层左面大堂（\_\_\_\_平方米）和二楼楼层（\_\_\_\_平方米）、主楼二楼楼层\_\_\_\_平方米、主楼三楼整层（\_\_\_\_平方米）、附楼饭堂及地下发电机房的房地产，租期由\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，每月租金人民币\_\_\_\_元，即约\_\_\_\_元/平方米。该租金标准为\_\_\_\_\_\_\_\_年签定租约前我行通过咨询满堂红、21世纪不动产等当地连锁房产中介在该地段商业写字楼商铺租赁标价及咨询同地段的东骏大厦写字楼租价而定。

二、物业管理检查情况

我行作为出租方单位在租约期间对租户从清洁卫生、安全保卫、房屋管理等的物业管理情况进行全面掌握是十分必要的。

1、清洁卫生方面。

为了规范物业管理活动，维护我行以及租户的合法权益，租户应当重视租赁房屋清洁环境，遵守物业管理区域内物业共用部位和共用设施设备的使用、公共秩序和环境卫生的维护等方面的规章制度。我行对租户在物业共用部位、共用设施设备和相关场地使用情况享有知情权和监督权。我行亦相应承担物业管理区域内相关管线和设施设备维修、养护的责任。租赁方因维修、养护等需要，临时占用、挖掘道路、场地的，应当及时恢复原状。

2、安全保卫方面。

租户应当做好物业管理区域内的安全防范工作。发生安全事故时，租户在采取应急措施的同时，应当及时向我行行政管理部门报告，协助做好救助工作。

租户企业雇请保安人员保卫方面，应当遵守国家有关规定。保安人员在维护物业管理区域内的公共秩序时，应当履行职责，不得侵害公众合法权益。同时，根据《物业租赁管理条例》，租赁单位在物业管理安全保卫中的权利义务不得违反法律、法规和管理规约的有关规定。如租户自行聘请保安人员因违反条例和管理规约的规定，导致人身以及财产损失，我行概不承担连带责任。

3、房屋管理方面。

根据国家最新颁布的《物业管理条例》第三十八条，物业管理用房的所有权依法属于业主。未经业主同意，租赁企业或者个人不得改变业主物业管理用房的用途。对物业管理区域内违反有关治安、环保、物业装饰装修和使用等方面法律、法规规定的行为，租户单位应当制止，并及时向我行行政管理部门报告。物业存在安全隐患，危及公共利益及他人合法权益时，我行责任人会及时维修养护，租户应当给予配合。

我行办公室每月的首周向该公司提醒按月缴纳租金，根据合同，租赁期间，我行每年对房屋及其附着设施进行一次安全检查，我行负责范围外的管线维修，包括水、电、排污及上楼层的漏水等，现该租户与蓝田消防工程公司签订消防保养合同，而我行办公室对该租户安全及消防情况则实行每季度定期检查及在节假日前加强检查。

我行作为出租单位对于租赁企业物业管理工作进行全面调查。对物业管理企业存在的问题提出相应的措施加以解决。如水电维修楼层漏水等问题，我行将采取加强联系工作来解决，对租赁企业内部内部不规范使用房屋问题我行将研究相关物业租赁管理条例加以制止。

**装修工人入职报告范文 第十三篇**

\_\_\_\_年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

\_\_\_\_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xxx思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新xxx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xxx公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力xxx的用人机制。 \_\_\_\_公司共吸引各类人才近30名，初步实现xxx吸引人才、留住人才xxx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\_\_\_\_xxx经营年xxx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。

**装修工人入职报告范文 第十四篇**

时间一晃而过，弹指之间，\_\_年已接近尾声，距离我到移动公司工作也有半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的工作总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

我的工作是初级维护，主要负责是对二干传输设备的维护和电路资料的整理。二干传输设备的维护工作包括：

一、sdh设备运行环境、状态

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检，ddf，odf接头目测。

二、wdw设备运行环境、状态

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备、odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

另外，我还整理了一整套传输机房北电设备和华为设备的波分图，完成了以前没有做过标签的odf资料。

掌握了一定的工作技能后，我协助同事开新的基站，在外工作了一个星期，以配合11·2期工程建设扩容的相关工作。11月份，参加了随州移动传输机房电源割接工作。

为了更好的完成好下一步的工作，在现有的基础上取得了更大的进步，我决心在新的一年里，多向老员工请教和学习，做好个人工作计划，继续增强自己的知识，锻炼自己的动手操作能力，积极向上，勤奋工作，使自己能够成为一名爱岗敬业并拥有良好技术能力的优秀员工。

**装修工人入职报告范文 第十五篇**

物业物业管理在我国是新兴产业，物业服务质量的好坏，直接关系民生、民权大事。在11年开展的质量兴县活动中，我县将物业物业管理由房管部门独家物业管理的单轨制，改为物业属地物业管理，条块结合，以块为主的物业管理模式。我们众兴镇以高度的责任感，积极参与，着力规范物业物业管理，提高物业服务质量，维护业主利益，创建满意社区、和谐家园。收到了显著成效，物管办现物业管理74家居民小区，总建筑面积xx平方米，入住人口近10万人。11年，被县政府授予“先进集体”荣誉称号，先进经验多次受到市、县新闻媒体的关注。

积极推行“局主管、镇负责”体制，镇政府设立物业物业管理办公室，各社区成立“两站一中心”，即：应急维修站、业主诉求调解站和社区物业服务中心，为加强物业物业管理，提供了强有力的组织保证。

>二、建章立制、提升服务质量。

制定出台了《物业星级考核办法》、《物业服务收费等级标准》、《物业物业管理实施细则》、《老旧小区提升改造方案》、《业委会成立程序》、《物业企业进退暂行办法》等一系列文件，为提升物业服务质量奠定了铁的制度保障。

>三、强化考核、促进服务上水平。

>四、普及物业文化、提升全民素质。

为使广大市民理解物业、支持物业、关心物业、共同参与物业，我们定期编印《物业简报》，刊载物业动态，学习园地，还编排《物业快板书》在电视台播放，为全面提高物业服务质量夯实了理论基础。

**装修工人入职报告范文 第十六篇**

在实习的过程中，自己学到了许多原先在课本上学不到的东西，而且可以使自己更进一步接近社会，体会到市场跳动的脉搏，如果说在象牙塔是看市场，还是比较感性的话，那么当你身临企业，直接接触到企业的生产与销售的话，就理性得多。因为，在市场的竞争受市场竞争规则的约束，从采购、生产到销售都与市场有着千丝万缕的联系，如何规避风险，如何开拓市场，如何保证企业的生存发展，这一切的一切都是那么的现实。于是理性的判断就显得重要了。在企业的实习过程中，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。

下面是本人对工作过程的一些总结及心得体会：

通过安排到x车间进行实习，了解产品生产工艺流程、职能部门的设置及其职能，了解企业的内部控制.

在这一个多月的时间里,下到生产车间后，先了解整个生产的流程，从采购入库，到领料生产，到最后的成品入罐，对整个车间的生产活动有了基本认识，这对我们熟悉企业，进行实务操作打下良好基础。

其中，先前我们对生产几乎一无所知，但下到车间之后，我们不仅了解了生产流程，还进一步了解了生产工艺流程和用途,由于脂肪酸生产完后是直接用于公司后面的扬子石化生产,所以每个月的生产有一定的额度.而且由于季节和温度等条件的限制，机器开工的时间长度及强度也有相关的规定，另外，对一些流水线的参观，也激发了我对如何通过新流水线的建设，对降低生产成本的思考，于是，感受颇深的一点，要做一名合格的会计人员，对基本、基础的作业环节是要了解的，否则，很容易让理论脱离实践.

在熟悉了车间的生产流程后，工作人员拿了以前的交接班记录和中间产品申请单和报表等资料给我们看，在翻看这些资料的过程中，有不懂或弄不清楚的资料，积极向同事请教，在他们的耐心指导下，我们对车间的整个产品检验的程序方法有了一定上的认识。

由于化工生产是不间断的,所以车间生产必须时刻有人,车间的工作人员采取四班两倒(一天白班12小时一天晚班休两天)和常白班制度.我们车间有四个人(主任,工艺员,等)上长白班,其他人分成甲乙丙丁四个班四班两倒.

虽然我们没有正式分配,但我们都严格遵守车间的生产纪律,遇到不懂不明的地方都积极发问,以免造成安全事故.在车间里必须首先了解生产工艺流程,我们先查看了每个仪器和设备,并了解他们的名称和用途,遇到不懂的地方工艺员就跟我们耐心讲解.为了更好的工作,我们把工艺流程图画下来以便更好的熟悉工作环境.当然在化工生产中最重要的是安全.因此我们刚进车间时主任就给我们上了一堂安全教育课.

我们被安排在丙班和他们一起倒班,这样我们可以亲自参与实际的生产中,

下和但是，在日复一日的工作中，是否还可以通过一些技术手段，进一步提高工作效率。生产工艺流程脂肪酸是应用相当广泛的工业原料，可以榨油下脚料油泥为生产原料，广泛应用于橡胶硫化剂、塑料热稳定剂、润滑剂，纺织用柔软剂、化纤油剂等，在医药方面，用于制取各种制剂、溶剂、吸湿剂和甜味剂等。据调查，国内脂肪酸年需求量30万吨，年产量20万吨，缺口10万吨。市场需求量很大脂肪酸的生产制造方法，由原料经水解反应生成粗脂肪酸和甘油水，生成的粗脂肪酸经蒸馏工艺形成成品，其特征是：所述的水解反应是原料经过两个以上的水解塔(25)，所述的水解塔(25)内采用导热油加热;所述的蒸馏工艺是先采用真空蒸馏装置对脱气塔(27)内的粗脂肪酸先脱水脱气，再经过蒸馏，冷凝后即得成品。

从牲畜的脂肪中提取的脂肪酸，分为两种类型：一是可食用性牛羊油，另一种是非食用性牛羊油即工业牛羊油，一般有5个指标：ffa游离脂肪酸titre凝固点，miu水分及杂质，fac色度，bleach漂白度(漂炼度)。

[应用领域]：牛羊油脂肪酸主要是丁苯橡胶的乳化剂，高级香皂的皂基，合成各种表面活性剂的中间体，广泛应用于橡胶硫化剂，塑料热稳定剂，润滑剂，纺织用柔软剂，化纤油剂，抗静电剂，食品用乳化剂，用于化妆品洗涤剂及各种表面活性剂的原料等。

[包装]：桶装或散装，桶装为180kg/桶

心得体会

总之，这次实习是有收获的，自己也有许多心得体会。首先，感受颇深的一点是，理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的会计人员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，但怎样处理好与同事的关系，为自己和他人的工作创建一个和谐的氛围，又是那么的重要，于是也就更能体会在企业中“人和万事兴”的要义。

其次，作为企业的一员，无论是其他工作人员，还是会计人员，在进行自身相对循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。西大农药厂，即将面临“改制”的调整，这就意味着该企业将面临由“校办”企业向“社会”企业的角色转换，先前所享有的一些优惠政策，将随着改制的完成而倾刻丧夫，这样，农药厂将更直接的面临市场激烈竞争，接受残酷的规则约束，为了企业的生存、发展，就得创新，以变求生存，用新促发展，西大农药厂在面临新一轮发展的时期，应鼓励员工大胆创新，为企业的发展积极献计献策。

**装修工人入职报告范文 第十七篇**

贵公司办公楼首期装修工程，在贵公司的大力支持和积极配合下，经过各施工单位的努力协作，目前已竣工交付使用，并于XX年2月11日通过市建委质监站验收，初评为优良工程。为提高我公司自身的工程管理水平，我公司有关人员对工程作了总结和分析，涉及其他施工单位所属工作的一些实际情况及相关影响，一起在此向贵公司汇报。

>一、 关于设计：

我公司设计人员根据贵公司领导提出的“装修效果达到现代感强、开放舒适、体现企业形象、中高档次”的要求对设计进行了较大改进，但平面布局不变，天花基本不变，只改动对装修效果影响较大的大堂天花，故对其他工程的施工基本不造成影响。多功能会议厅天花因涉及消防，电气照明，空调等设计，原来不作修改，但基本完工时发现效果确实欠佳，压迫感严重，最后不得不作作废更改;乒乓球室原设计不符合运动要求而将天花高度升高到最大限度。装饰设计只改动立面，几乎所有的立面和饰面均重新设计，共重新出图66张，因设计修改是与工地开工同时进行，我公司共安排了4名设计师参予此项设计，在以设计质量至上的前提下加班工作;设计过程中一个立面效果往往经多次讨论修改才能成稿，最后总体设计方案，如今完工后已可以验证，总的来说体现了贵公司提出的装修宗旨和设计主题。但由于本装饰设计工作量大，要求高，以至98年12月初才能全面完成本装饰设计修改。

而其他工程的设计，电气照明、门禁、消防、监控、空调工程设计由于与施工现场实际情况差异以及图纸会审后发现错漏，开工后均由原设计单位作了一定修改、电气照明修改最大。而综合布线、背景音乐则开工后才边设计边施工。

>二、 关于施工管理和人力安排：

就我公司而言，对本项工程非常重视，在管理人员、作业班组、施工器材、材料采购、资金分配几方面均优先安排;管理人员人力安排上，派出施工管理员7人，材料员3人，现场设计监督2人，质安监督2人，现场电工3人，12月底后增加2名施工员。管理上采取施工主管统筹、施工员分楼层管理，交叉复核、多层把关、责任到人的方法。

至于作业班组，首期安排木工6班，1月11日后增至9班;首期安排瓦工2班，1月6日后增至7班;安排油漆工3班，石工2班，五金铁工班3班，玻璃工、木地板工、搬运工和杂工各一班;根据可施工面和实际情况安排进场作业人数，前期作业人员一般为45至90人，后期则保持145~165人，最高日达183人。本工程自始至终我公司人力安排充裕。

在施工期间，我公司坚持星期二、五管理人员一小时例会，每日班后半小时班组长碰头会制度。及时交流情况、解决问题、调配人力;每次开会均特别强调质量和安全问题。管理人员日平均工作时间普遍在12小时以上(贵公司现场管理人员也经常如此)，由于长时间超负荷工作，后期有2名施工员出现腰痛疾患，但考虑工期紧张，均未请病假休息。

整体工程的施工管理，由于我公司与其他工程公司一样同属十一家施工单位的其中一员，而装饰设计的更改对其他施工又无太大影响，故除了周会外，工程初期缺乏主动的沟通和协商，后来发现各施工单位均不同程度地出现本可以避免的.定位失误(天花高度、平面布局、地面标高等进场施工前早已标明，这几方面参数设计上一再声明不作任何改动)，导致返工和拖延工期;后经贵公司的督导和大力支持，我公司加强了与各施工单位的联系，直接参予测量开线，经常复核、及时督促纠正，各有关单位之间中后期亦积极配合，主动商量讨论，抢回不少施工时间。在如此短时间内，十几家单位同时作业，虽然曾经出现过一些混乱情况，但未发生过任何大的冲突，也属难得。

>三、 关于工程质量

我公司历来注重工程质量，此工地更是把质量放在首位;任何项目施工前均集中设计员，施工员、材料员、班组长对图纸进行会审，确定施工方法、提出材料要求、预测将出现的问题并讨论解决的方法，设计、施工、材料三方位监督，查核工程质量，务求达到最佳效果。

可以说，此项工程(包括表面看不到的隐蔽工程)我公司绝无人为的偷工减料现象，相反不惜增大成本地保证材料的最佳质量;比如电梯间墙身米黄石材，花了近20天时间，走遍省内所有大的进口石材公司，才从20\_多平方米板材中挑选出500多平方米佳品，地面用金麻石，我公司发现有家香港公司的新款石样板要比原送给贵公司的样板好看很多，遂冒险交订金从香港重新入货;八楼大堂的铝板焗油(氟炭喷涂)，原定天蓝色，但试装时发现效果欠佳，于是立即组织设计人员讨论改色，重新喷涂;而所有的饰面木板亦经过精心筛选;当然我公司的工程成本也超出了原定预算;单卫生间门改胶板一项就损失了肆万多元。但毕竟信誉和质量始终是我们的首要追求。

我们感到遗憾的是由于赶工，而且多工种交叉作业，有些地方工程质量仍不尽人意、半成品装饰保护难以实施，导致达不到最理想效果;如地面砖石铺贴个别部位欠平整、个别工艺门压制得不够平直等问题。此工地完工后，我公司已多次开会回顾总结，弄清得失、发扬优点、吸取教训，相信我们的水平会不断提高。

>四、 关于工期和协作

本工程竣工期已超过贵公司所要求的完工日期;我公司九八年十二月份已经意识到，并已于十二月底提交的《中期工作汇报》中作了记录阐述。实际上此项工程若按常规施工，工期应为5个月左右;而且所有施工单位均反映，实际工程量和施工难度要比预计有所增加;而初期准备工作的时间又远远不足，施工单位之间来不及协调和沟通就仓促上阵，更给施工顺序造成混乱和带来困难。总体施工方案采取不当也是一个不可忽略的原因，我公司在进场前第一次协调会上就提出并坚持七层楼同时开工，每星期开协调会两次，但由于各种原因未能得到实现。导至六、七楼工地装饰工作十二月初才能进场，八、九楼工地十二月中旬才能进场，恰好八楼又是工作量最多的一层。虽然早期我公司进场人数可以增加，但事实上十二月底有些楼层可施工的装饰工作面已很少，不得不抽走一部分工人，因此才有《中期工作报告》;直到一月九日左右才能大规模增加工人作业。四千多平方米的砖石地面，交叉作业中十三天基本铺好，估计能做到的公司并不多。

可以说，在工期上我公司已尽了全力;当然，存在不少值得检讨的环节。无论是装饰设计、施工管理、还是质安控制，我公司恳求得到贵公司的赐教，并希望贵公司一如既往地支持我们的工作，我们将会做得更好。同时，祝愿贵公司迁移到新办公楼后各方面一帆风顺，生意蒸蒸日上!

**装修工人入职报告范文 第十八篇**

在大家的共同努力下，咱们的\_公司在20\_年里取得了不少的佳绩，我身为公司里面的一份子自然也是无比的欣慰的，如今20\_年已经来临了，我也该好好地总结一下这一年的工作了，对于我来言，20\_年绝对是一个值得纪念的年份，因为它见证了我的成长，也见证了咱们祖国成立70周年的伟大时刻。

先来说说我在这一年里的工作情况。我这个人在平日里的工作一直都算得上尽责尽责，这从我每天早早就赶到公司就能看出来，这一年里面，我极少出现迟到的现象，更加没有出现旷工的情况，此外我还积极地参与公司里面组织的娱乐、培训活动，我一直都让自己在工作这方面表现的积极一点，这是在向公司们的优秀员工看齐，也是在给公司里面新来的员工做表率。在工作的时候，我其实也感觉到了自己在业务这一方面还有着不少的欠缺，所以我时常会去学习一些和业务有关联的知识，通过自学和向前辈们请教的方式，让我在工作的时候是越来越顺手了，很少会再出现之前那种生涩陌生的感觉了。

咱们公司主要从事的就是装修这一块的工作，我所在的岗位是业务员，平日需要负责好一些资料的整理，并与客户保持好联系，有时候我偶尔也得去外面和客户面对面的谈一谈，这时候就是在考验我的业务水准了，要是我答不上来客户的问题或者答非所问的话，那不仅会给自己的工作产生一些影响，同时也会给公司丢了脸，好在这一年里我的个人能力增长了不少，所以掉链子的情况是越来越少了。现在的我，虽不能说对装修这方面有多深的了解，但至少在处理一些业务时还是没毛病的，其实想做好自己工作的前提就是自己必须要热爱这个行业，如果每天只是想着混混日子，拿拿底薪，那肯定坚持不了多久就得走人了。咱们公司的工作说起来也的确比较枯燥，大部分的员工也都是男性，毕竟装修行业比较辛苦，能坚持工作的都是心中有着梦想的人。

20\_年，是我工作的第＿个年头，相信在这一年里，我能把自己的工作做得更到位，当然了，我也得好好改一改自己的坏毛病，争取在工作的时候不骄不躁，积极配合其他同事的工作，并努力为咱们公司创造更多的业绩!

**装修工人入职报告范文 第十九篇**

实验名称：

实 验 者：

班 级:

学 号:

实验时间：

指导老师：xx老师

一、 实习内容：

(1) 学习识别简单的电子元件与电子线路;

(2) 学习并掌握收音机的工作原理;

(3) 按照图纸焊接元件，组装一台收音机，并掌握其调试方法。

二、实习器材介绍：

(1) 电烙铁：由于焊接的元件多，所以使用的是外热式电烙铁，功率为30 w，烙铁头是铜制。

(2) 螺丝刀、镊子等必备工具。

(3)松香和锡，由于锡它的熔点低，焊接时，焊锡能迅速散步在金属表面焊接牢固，焊点光亮美观。

(4) 两节5号电池。

三、实习目的：

电子技术实习的主要目的就是培养我们的动手能力，同金工实习的意义是一样的，金工实习要求我们都日常的机械车床，劳动工具能够熟练使用，能够自己动手做出一个像样的东西来。而电子技术实习就要我们对电子元器件识别，相应工具的操作，相关仪器的使用，电子设备制作、装调的全过程，掌握查找及排除电子电路故障的常用方法有个更加详实的体验，不能在面对这样的东西时还像以前那样一筹莫展。有助于我们对理论知识的理解，帮助我们学习专业知识。使我们对电子元件及收音机的装机与调试有一定的感性和理性认识，打好日后深入学习电子技术基础。同时实习使我获得了收音机的实际生产知识和装配技能，培养理论联系实际的能力，提高分析问题和解决问题的能力，增强独立工作的能力。同时也培养同学之间的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。

具体目的如下：

1.熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理。

2.基本掌握手工电烙铁的焊接技术，能够独立的完成简单电子产品的安装与焊接。熟悉电子产品的安装工艺的生产流程。

3.熟悉印制电路板设计的步骤和方法，熟悉手工制作印制电板的工艺流程，能够根据电路原理图，元器件实物设计并制作印制电路板。

4.熟悉常用电子器件的类别、型号、规格、性能及其使用范围，能查阅有关的电子器件图书。

5.能够正确识别和选用常用的电子器件，并且能够熟练使用普通万用表和数字万用表。

6.了解电子产品的焊接、调试与维修方法。

四、原理简述：

ZX-921型收音机是由8个三极管和2个二极管组成的，其中BG1为变频三极管，BG2、BG3为中频放大三极管，BG4为检波三极管，BG5、BG6组成阻容耦合式前置低频放大器，BG7、BG8组成变压器耦合推挽低频功率放大器。该机的主要技术指标为：

频率范围：中波530～1605kHz

中频：465kHz

灵敏度：小于lmV/m

选择性：大于16dB

输出功率： 56mW～140mW

电源：×2V(干电池二节)

**装修工人入职报告范文 第二十篇**

20xx年10月5日，xx物业进驻xx前湖校区，这一学年来，我全体员工团结一心，艰苦奋斗，勇于拼搏，不断创新，进一步完善和改善了公司的管理和服务质量，然后取得了可喜的成绩：组建了一支优秀的物业管理团队，建立了一种科学的管理模式和先进的管理理念、管理方法，以及严格的质量标准和工作程序；构成了服务与管理相结合的专业分工体系。

一年以来，我们紧紧围绕战略规划、品牌建设、内部管理、信息沟通、服务绩效来展开一系列的工作。

战略规划。对物业管理的理念进行战略性的转变。天健物业自成立以来，管理理念经历了从“管理型”到“服务型”的深刻转变，抛弃了过去以管理者自居的姿态，倡导了“服务育人，业主至上”的全新服务理念。天健物业在发展过程中即使遭遇到了内外环境的严重挑战，但为业主、使用人服务的理念也一向在沿伸，同时也得到了广泛的好评。但公司管理层并没有满足可喜成绩的取得，而是以用心的态度正视在服务过程中存在的服务专业性不强，服务内涵不深，员工待遇过低以及成本过高等问题。今年开始，公司便审时度势，着手狠抓安全防范、环境卫生和维修事宜，劲拼品牌建设，提高公司的运作效率和竞争力。

品牌建设。品牌，以高质量为坚实的基础，本公司把如何提高物业管理服务的质量作为公司经营的首选目标。

>一、贯彻按ｉｓｏ体系的有效动作

公司成立之初便做好了质量的策划，明确公司的质量目标、要求，以及所想到达的目标，以最适宜的服务质量去满足业主及使用人的需要。一年来，公司始终把透过iso9000和iso14000的审核为奋斗目标，同时也进一步向业主及使用人展示了公司相关方面优质服务的形象。

>二、构成以客户满意为中心的质量体系

自公司进驻开始，一向把“客户满意，业主至上”作为工作的中心，进一步确定了公司以业主为中心的经营服务理念，今后公司将继续贯彻实施和改善服务质量，提高服务绩效。

>三、建立天健物业零缺陷的目标

公司成立之后，经过反复讨论和研讨，认为要想做的独特，就须把工作做到零缺陷：服务零缺陷；操作零缺陷；设备零故障；安全零隐患的四零缺陷。明确了业主不总是对的，但永远是最重要的客户需求，充分做好到达需求的各种准备，用心预防可能发生的问题。

>内部管理

>一、人力资源

**装修工人入职报告范文 第二十一篇**

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、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。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。

**装修工人入职报告范文 第二十二**

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！