# 最新装饰公司工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-07

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**装饰公司工作总结篇一**

尊敬的老总、各位同仁：

大家好！我是来自分部的总经理。20xx年马上就过去了，在这一年里，我们非常感谢总部的大力支持！有了总部这个强大的后盾，我们没有了后顾之忧，我们的动力更大了。经过我们不懈的努力，公司各位同仁的大力配合下，我们分部在这一年里取得了一定的成绩。虽然这个成绩不是很令人满意，但是我们也从中吸取到了很多宝贵的经验。下面我来做个总结：

1、树立品牌形象

分部成立初期我们就深知良好的品牌形象是推动公司发展的真正动力。在我们的投资资金不是很充足的情况下，我们还是做了大量的品牌宣传活动，包括做户外广告、建网站、派宣传单、群发短信等一系列的活动。在这一年里我们对施工人员严格要求，对工程质量严格控制，加上我们的服务态度好，很快xx装饰在清远占领了一定的市场。在短短一年的时间里，xx装饰这个品牌在当地很快提高了知名度。

2、整合资源

由于我们分部成立时间短，内部员工流动性大，施工人员的不固定，从总部这边套用的各种规章制度在我们那边施实起来有一定的难度，我们采取了更加灵活有效的方法，经过一段时间的实践现在我们已经慢慢完善了各种规章制度。初步形成了“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。初步实现了“吸引人才、留住人才”的人才战略。逐步增加了公司的竟争力。在客户资源这方面，我们通过关系搜集各个楼盘资料，通过电话营销、群发短信的方式来确定客户，另外我们还派业务员进小区寻找有意向的客户。我们公司设立在一楼，上门的客户也还是很多的。有了这些资源，我们通过合理的安排，最终取得了一定的成效。

20xx年是我们公司起步、发展的第一年，总结经验，吸取教训，从而为公司未来的发展奠下了坚实的基础。20xx年开始，我们公司就正式步入了发展的轨道。在新的一年里，我们一定要优化工作流程，强化服务意识。只要经过我们不断的努力奋斗，不断的前进就一定能在清远这个市场提高我们的占有率。只要我们重管理重质量我们公司的发展将会更上一层楼。

新的一年就到了，在这里祝各位同仁新年快乐！事业进步！

**装饰公司工作总结篇二**

xx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。

xx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。

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。

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。

根据公司xx\"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，xx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。

xx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、国务院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。

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。

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!

**装饰公司工作总结篇三**

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xx年最大的成就。xx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最大的目标。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最好的社会资源，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。

xx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最佳的状态。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。

xx年总结如上，望领导批评指导。

预祝xx居众新部辉煌继续，同事们再创佳绩！

**装饰公司工作总结篇四**

时间一划，又划过了一个年头。这是我在我们装饰公司做家装顾问的第四年，也是我从一个毛头小伙成长为一个营销主管的一年，这一年是我成就感越发明显的一年！为了不让自己忘却这我想永远记住的岁月，我要认真写下我今年的年终工作总结，给自己未来留个念想，也给自己将来的工作一个好的方向！

在今年我的顾问工作里，可以说我的业务已经到了能够拿出来“炫耀”一番的地步。从过去“月入十万”的“暴发户”成绩，到现在每月稳步增长xx，我意识到我的业务的确值得领导给我升职了。再不升职，我也许就得自己独立门户开公司了。不过我不会走的，我愿意把自己的青春继续奉献在我们这里，奉献在这个教会了我成长的地方，奉献在这个让我从一个什么也不懂得毛头小伙成长为一个营销主管的地方！今年我的业务还受到了众多来参加我们公司活动的客户的一致好评，甚至那些有着众多资源的老板们，都点名让我给他们介绍设计师，为他们也为他们的朋友提供家装服务。这是我值得骄傲的地方，我不必藏着掖着，我记录下来，也是想让自己能够一直保持下去，为我们公司做出更大的成绩！

做家装顾问的工作是需要耐心的工作，除了耐心，还要做的`就是坚持了。说实话，以前我也萌生过要辞职不干了的打算，因为做顾问的工作，真的太累了，就像客户的专职管家似的，为他们忙碌着，而且我们的工作不是为一个客户忙碌，是要为很多的客户做着管家的服务工作。后来发现，挺一挺也就过去了，过去了这座山，等待我的竟然真的是金山银山。这让我的耐心得到了回应，也让我给了自己一个坚持下去的理由。毕竟这些金山银山真的可以改变我的生活，不说像我服务的那些客户老板那样有钱，但至少我可以养活我的一家老少，让我家都过上不错的生活。这一年也是坚持的一年，我要为我自己的耐心点一个赞，也要告诉自己，未来我的耐心会越来越好，我的坚持也一定会获得更大的回报的！坚持下去！

升营销主管这件事也让我有了另一个角度，一个从旁观者看我们家装顾问这份工作的角度。这让我意识到我自己的工作做好了，还只是基本的，我既然做了主管，就得让我手下的人也过上我已经过上的好日子，让他们的业绩也能蹭蹭上涨。这是今年的不足，也是明年的方向，我会努力的！

**装饰公司工作总结篇五**

虽存在的不足做以总结，并对xx年的公司工作进行计划安排。

（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。

经营目标：力争突破xxx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xx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

在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（x万以上）2征集零利润样板间（x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。

（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。

（三）质量是公司的生命，质量是企业的效益

公司将xxx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。

（四）不断跟踪网络营销理念，维护和提升公司品牌形象。在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息，针对不同客户群制订推广计划和目标，与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系，利用各种媒体推广公司的产品。，配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

（五）严格公司制度，加强全方位培训，营造和谐的团队氛围。招聘工作。我们明年要不失时机地对设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取选优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

日常工作管理。加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。薪酬管理。公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

员工培训。在激烈的市场竞争中，企业除了要有适应市场的发展战略外，更重要的要能发掘员工潜能，凝聚员工人心，激励员工上进。培训地点从室内扩展到室外，培训课堂走进部门、班组，培训形式由被动变为互动，开展了脑力与体力、智慧与耐力、部门与部门相结合活动，增强企业的凝聚力，通过培训把员工打造成一支综合水平较高的队伍。

**装饰公司工作总结篇六**

1. 20xx年的主要精力是放在小区现场抓客户和电话营销的模式上，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培养等方面比较薄弱，造成了营销模式单一化的缺点，一定程度上缺失了部分客户。

2. 业务员在接洽客户过程中，专业能力较匮乏，使得客户还未进到公司，就已经对公司大打折扣。所以在今后的学习工作中加强专业能力的学习及职业能力的提高至关重要。

3. 太过要求客户数量，集中大量精力下小区，导致了专业知识学习时间的机会较少。市场部的专业培训会议也较少。

2、 在市场部每一位员工的身上我们都能看到同样的一种东西：那就是坚定的\'眼神。我们用坚持不懈来打动客户，我们用真诚来维护客户，在这里我想说：亲爱的市场部同仁们，你们是伟大的，你们永远是公司的主力军，在这里我代表公司真诚的感谢你们。

针对过去一年的工作状况20xx年市场部将从以下几方面进行改进和提高：

20xx年市场部的人员配备计划到30人，届时将会形成模式不同的销售小队。

增加团队力量的目的之一是为20xx年的市场调研做人员储备。这一年我们将定期到县市区进行现场办公，与客户现场座谈。深入小区，了解县市区客户对家装的需求状况，在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广，并设立分部。

通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展小区制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，要跑多元化市场，不做单一市场或单一的宣传模式。

定期进行家装营销及家装常识的培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到每一位一线员工，发扬传统，提高骨干员工的创、帮、带的作用，切实提高市场部的员工素质和工作效率。

根据小区的交房状况，将工作计划细致到每月、每周。公司每一位市场人员必须对每个楼盘的具体情况牢牢记住，刻到脑子里。

回首过去，我们热情洋溢，坚定现在，我们激情澎湃，展望未来，我们斗志昂扬我们有理由相信，公司给我们提供了良好的平台，在这个平台上我们将乘风破浪，继往开来！ “努力学习，追求上进”是我们最诚恳的工作态度。我们以勤劳的双手创造了丰硕的20xx，我们还将以宽厚的胸怀拥抱希望的20xx，让我们在新的一年里携手并肩，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌。

春节即将来临，在此向大家拜个早年，祝大家新年快乐，身体健康。

**装饰公司工作总结篇七**

20xx年是xx装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

根据公司20xx“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，20xx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。

20xx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，20xx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、国务院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。

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。

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，20xx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”、“20xxxx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20xx年度“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获20xx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20xx年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

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。20xx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。

**装饰公司工作总结篇八**

本规范规定了建安公司经理岗位的工作目标、主要职责、工作权限、工作环境、工作条件、主要工作内容、工作时间特征、考核标准、上岗资格、以及体能要求等基本规范。本标准适用于建安公司经理工作岗位。

2.1工作目标：按总公司确定的年度生产经营目标、环境和职业健康安全责任、稳定责任，在确保质量、安全、稳定的前提下，按总公司技改工作命令及所属单位的劳务委托和要求，保质、保量按时完成生产经营任务，年度全面完成各项考核目标。 2.2工作职责：

2.2.1主持公司全面工作，带领班子成员确保完成本单位年度生产经营任务；

2.2.2对本单位的环境和职业健康安全管理负总责；

2.2.3对本单位的技术质量负总责；

2.2.4对本单位的稳定工作负总责；

2.2.5负责本单位人力资源策划工作；

2.2.6负责本单位财务工作；

2.2.7负责本单位的行政管理工作；

2.2.8负责组织本单位董事会、办公会和科级干部会；

2.2.9参加总公司有关工作会议，主持贯彻落实会议精神；

2.2.10负责授权本公司对外承揽工程项目和收款工作；

2.2.11协调和解决日常工作中遇到的困难与问题。 2.3工作权限：

2.3.1对班子其他成员和科级干部布置、安排有关任务；

2.3.3主持或负责制定二级管理制度；

2.3.5针对生产经营遇到的困难与问题，主持制定有关措施、办法；

2.3.6生产经营活动中遇到的重大问题，书面报告总公司主管领导；将总公司的决策、重要活动及时传达、贯彻到员工中去。

3.1工作场所：生产现场和办公室。

3.2使用工具：通讯设施、计算机。

3.3危险性：生产作业现场有物体打击、机械伤害、起重伤害、其他伤害等能造成人体伤害的不安全因素。

4.1工作综述：根据公司下达的年度、季度、月度生产指标（产品产量、加工工时、品种、综合计划完成率）、内部利润指标、质量指标、环境和职业健康安全指标等，采取措施、制定办法、确保完成各项考核指标。

4.2工作内容及工作要点：

4.2.1确保完成生产指标（生产组织）

4.2.1.1确保实现年度利润目标；

4.2.1.2确保实现年度安全目标；

4.2.1.3确保实现公司大局稳定。

工作要点：合理安排生产经营作业计划；将指标分解到各车间、科室；加强调度与协调，增加班次、提高生产（工作）效率；根据生产任务要求，做好生产制造过程中人力资源、设备的配置，以满足生产工作的需要；确保完成生产考核指标。

4.2.2确保完成工程质量指标（质量工作）

4.2.2.1确保工程验收合格率在指标范围内；

4.2.2.2返工率控制在指标以内；

4.2.2.3 “三包”损失控制在指标以内；

4.2.2.4确保不发生重大质量事故；

4.2.2.6完善以质量责任制为主要内容的经济责任制并严格进行考核；

4.2.2.7分解质量职能，并组织贯彻执行；

4.2.2.10不断完善员工岗位诚信的管理与考核等工作；

4.2.2.11参加公司质量例会。

4.2.3.1轻伤事故控制在指标以内；不发生重大伤、亡事故；

4.2.3.2不发生新增职业病；

4.2.3.4事故隐患全部按要求整改；

4.2.3.5制定本单位环境和职业健康安全管理方案；

4.2.3.6制定本单位重要危险源管理方案；

4.2.3.7制定本单位重要环境因素管理方案；

4.2.3.8制定本单位重要危险源应急预案；

4.2.3.9完善环境和职业健康安全管理规章制度；

4.2.3.11做好固体废弃物的`回收及管理。

工作重点：制定本单位的环境和职业健康目标和指标；将指标分解到各车间、科室；确保不发生重大伤、亡事故，轻伤事故控制在指标以内；严格考核到位。做好安全文明生产管理及生产作业环境的维护，为员工创造良好的生产作业环境。

4.2.4加强设备管理，确保设备正常运行（设备管理）

4.2.4.2确保设备完好率；

4.2.4.3确保设备的日保、周保、日保按规定完成；

4.2.4.4加强设备的故障排除、抢修工作。

工作重点：完善设备管理制度；加强员工岗位技能培训；确保设备完好率；按设备的日保、周保、月保要求保养设备。

4.2.5加强思想政治工作，确保企业稳定大局（思想政治工作）

4.2.5.1坚持思想政治工作例会制度；

4.2.5.2积极排查不稳定因素；

4.2.5.3做好解困送温暖工作；

4.2.5.4做好社会治安综合治理工作；

4.2.5.5建立、健全稳定工作责任制；

4.2.5.6做好民事调解工作，及时处理、化解矛盾纠纷，确保稳定；

4.2.5.7加强干部政治学习和廉洁自律教育；

4.2.5.8做好宣传报道工作。

工作重点：坚持思想政治工作例会制度；排查不稳定因素；做好解困送温暖工作；建立健全稳定工作制度，确保企业稳定大局。

4.2.6加强财务监督，做好财务工作（财务工作）

4.2.6.1严格财务纪律及财务安全规定；

4.2.6.2完善财务制度；

4.2.6.3做好节能降耗工作，重点是风、气、水、油等用能、用料的管理；

4.2.6.4做好授权对外承揽工程项目、收款以及老欠款的回收工作。

4.2.7做好治安保卫工作。

4.2.8做好消防安全工作。

4.2.9做好保密工作。

4.2.10日常工作中遇到的问题及时与总公司领导或相关部门进行沟通、请示、汇报以及协调、解决问题。

4.2.11完成总公司领导交办的临时工作任务。

4.3工作联系：总公司领导，总公司相关部门，本公司班子成员，分公司，科室及全体员工。

4.4工作过程及权限：对员工在生产经营中提出的各方面问题给与解释、解答；对在生产经营活动中出现的质量、设备、安全等方面的一般事故、较大事故、重大事故按规定报告给有关部门；重大问题报告给主管领导。

5、工作时间特征：该岗位实行白班八小时工作制，可根据需要安排加班。

6、工作完成结果及考核标准

6.1工作完成质量标准：不发生决策失误；合格率、返工率、“三包”损失控制在质量指标范围内。

6.2工作完成数量标准：以公司下达的年度生产指标和技改任务以及全厂各单位的劳务委托，利润目标、施工产值、销售收入为标准。

6.3考核办法：按公司制定的绩效考核办法进行考核，并与薪酬挂钩。

7、上岗资格

7.1教育背景：大专及以上毕业。

7.2专业技能：证明及其他能力

7.2.1专业技能要求：具有较高的思想政治理论水平和管理水平：具有较强的组织能力；能够正确决策和解决生产经营活动中遇到的各种问题。

7.2.2专业证书要求：取得企业经理上岗资格证书（中级以上职称）。

7.3工作经历：从事施工、科室管理工作5年以上。

7.4专业培训：接受本岗位相关管理技能的专业培训。

8、体能要求：具有健康的身体素质和心理素质。

9、其他：本规定仅作为该岗位的职责规范，不具有其他效能。

**装饰公司工作总结篇九**

尊敬的公司领导、各位同事：

大家早上好！

今天，公司在此隆重召开x年度工作总结表彰大会。首先，我代表全体员工，对总结表彰大会的隆重召开表示热烈的祝贺！

对全体员工x年所做出的成绩和贡献，尤其是受到表彰的先进管理者和优秀员工个人，表示热烈的祝贺！对所有员工家属表示春节的慰问。

过去的一年，是公司不断成长、成熟的一年。我们在胡总经理的正确领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“以人为本”的经营理念，认真贯彻公司的发展战略，正确面对金融危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了平稳发展，在不少方面取得了一定成绩，确保了产、供、销平衡发展的局面。

在此，就x年度制造中心的主要有六个方面的工作，总结汇报如下：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展方向，清晰了部门职责。

公司在下半年调整了组织结构，成立pmc部，整合了计划、仓储、采购部门，强化了生产计划、物料采购供应、物料控制和物流配送的供应链系统化管理作用。同时，也对工艺部门、品管部门等做了适当的调整。虽然人员尚未配置到位，但为适应x年生产规模的扩大，明确了职能部门的职责、分工与协调、合理配置人力资源，是公司的持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

尤其是生产一部5s管理方面改变较大，生产二部5s长期保持在一个较好的水平。出现了车间为搞好环境卫生工作，自行规定奖罚制度等好苗头。说明大家对5s管理有了一个更高的认识，我们还要不断改进，持续完善，在x年一定会更好。

3、产品质量得到了进一步调整。

在胡总的严格要求下，我们通过多次对全员品质观念、品质控制流程和品质标准的现场培训，结合，严格执行首检制度等手段，产品品质有了明显改善，同时，公司报废处理了一大批低质板片，更换了产品包装，加大新产品的开发等一系列手段，使得产品品质普遍得到提高。例如：客户退货率呈现了逐月下降趋势；客户投诉比08年下降了54%，全年无重大客户赔付事故；品质事故次数明显减少等。

4、仓储数据准确率有所提升。

物料数据不准，长期影响生产计划安排的合理性，也就影响到客户交期的达成率。下半年抓仓库数据管理，配置了专职人员及设施，启用了电脑制单，账、物、卡管理，责任到人等方法，使得数据准确率有了较大的提高，尤其是成品仓数据通过几次抽查，达到99%左右。但其它各仓还必须加强管理，积极配合明年的生产计划，力争实现成品仓100%，辅料仓、半成品达到98%以上。

5、制度、流程得到进一步完善。

x年共制定或修改了《成品出入库流程》、《物料报废流程》等各种制度与流程近15个。对企业实现规范化、标准化管理向前迈进了一步，尤其是人事《工资福利管理制度》的出台，对留住员工，调动员工积极性起到了很好的激励作用。

6、培训体系的建立，管理人员素质有了一定提升。

公司投入资金，搭建了很好的培训平台，x年开展了人员讲授、在线商学院教学和dvd视频等综合培训，基本建立起了人力资源开发培训体系。员工的学习积极性有了一定程度的提升，同时，管理人员素质也有了一定提升。实际中可以看到管理人员在心态和管理知识方面的进步。

21世纪是知识经济时代，是创新制胜的时代，靠胆量、靠力气、靠投机的时代一去不复返。全体员工要抓住机会，好好利用这个平台，不断提升自己的知识、技能，端正工作态度和职业道德观，力争成为一个有利于自己、有利于x、有利于社会的人。

x年除了上述几个方面工作外，还在自力更生实现了车间的顺利搬迁、人事部组织员工义务献血、资格证申请获批等多方面做出了成绩，在此就不一一总结了。

同事们，x年既是充满希望的一年，也是面临许多困难的一年。我们必将面对内部如管理水平不高、销售量迅速增加带来的产能压力和外部社会人力供应不足等等实际问题。对此，大家务必要保持清醒的头脑，面对新形势、新任务、新要求，做到早认识、早适应、早出击。

x年，我们制造中心的工作思路是：正视困难，以完成销售任务为中心，狠抓管理，确保员工队伍稳定壮大。

我们的奋斗目标是实现三个确保：确保生产能满足市场销售需要，确保管理更加规范、确保员工队伍更加稳定。

为了能实现三个确保，我们必须看到并迅速改善目前存在的`八个方面的问题，同时也提出我的个人建议。

1、利用培训平台，开展比、学、赶、帮、超活动，提升管理队伍综合素质

目前，我们在很多方面还处于经验管理阶段，距离现代化企业管理还有很大的差距。举例如：

2）在品质管理方面。我们还处在品质检验控制阶段，还没有进入品质

保证和品质策划阶段。

3）在供应链管理方面。我们还停留在分解订单，下达制造通知阶段，物料控制、月计划、周计划、日计划还无法开展。

4）在生产制造方面。我们还停留在现场管理阶段，还没有进行精益生产、成本控制、目标管理、设备保养、标准化制造阶段。

5）在设备管理方面。我们还是在应急修理阶段，没有进入维护保养阶段。

第一，充分利用公司提供的学习，人事部加大组织与考核力度，全体员工，尤其是各级管理人员要严格按培训计划执行，努力提高知识和技能水平，端正学习态度，将学的知识用于实际工作中，总结经验，再实践，再学习，走pdca螺旋式的提升方式。同时必须落实考核与培训挂钩的激励措施。

第二，要抛弃因循守旧、自甘落后的观念，也要防止居功自傲、沾沾自喜的思想。追求“精益求精，不断创新”的精神，要力争把管理工作做得更好，百尺竿头，更进一步！

第三，深刻理解透“以人文本”管理内涵，人是一切资源中最宝贵的资源，企业的发展与员工的职业能力的发展是相互依赖的，企业与员工是一种共赢的合作关系，我们要为员工提供一个有利于价值发挥的环境。建立起和谐的员工关系。

2、抓住关键，提升短板，确保品质更上一层楼

x年可以看到，我们的板片常出现脆、色差、厚薄不均匀问题；还有发错货、发多货及搬运损坏、不做首检导致质量事故等等问题。尤其是文件柜从08年一直到现在，1500件还没卖完，主要就是质量不好所致。事实说明，我们从产品设计到出货过程存在一系列品质问题，突出表现在员工品质观念不强、责任心不够、技术水平不高等问题上。

因此，我们在x年，品管部要带头，各职能部门配合，针对这些问题，认真总结，专题解决，逐个改善。我们一定要树立“一流x品牌”的良好形象，满足市场销售需要。

3、做好招聘与工作，确保人力供给满足发展需要

在x年，生产一部员工最不稳定，长期处于借人状态。我认为反映了三个问题：一是人员供给不足；二是管理方法欠缺；三是制度不完善。

x年公司销售额要翻一番，需要更多的人力资源，所以，我们一定要高度重视员工的招聘和留用工作。

在招聘方面，要动员一切可动员的力量，利用一切可利用的资源，满足我们的人力需求，同时还要储备一定的人力资源。

在留人方面，作为用人部门也要下功夫，既要努力宣导制度的严肃性，做好奖罚分明、奖罚适度工作。同时还要加强沟通与协调，做好感情留人、事业留人、环境留人的工作。

4、端正工作心态，提升沟通技巧，打造有凝聚力的团队

我们部门与部门之间、部门内部还存在严重沟通不畅的现象。大家不要以为工作还是在开展，但我们是以牺牲工作效率和伤害同事感情为代价的。是极为不正常的。个人之间，价值观可以不同，但作为一个团队，我们工作的步伐必须要一致。在新的一年里，希望各位管理人员要放下架子，开动脑子，放下担子，调整好心态。以开放、包容、尊重和理解对方的心态，抛弃前嫌，主动沟通，不管利用书面的还是口头的，公开的还是私下的沟通方式，彻底改善这样的不利局面，力争把我们打造成一个团结合作的团队、有激情的团队，有战斗力的团队。

5、完善制度与流程，提升执行力

我们虽然各项工作基本上都有制度、流程，但在执行过程中还不到位。例如：产品要求100%首检，但有员工不做；有人就是不听从上级意见和工作安排；规定请假要办手续，就是有人先斩后奏或不奏等等。

问题在哪里？一在我们管理人员自身，二在制度流程的执行不力。在新的一年，希望我们管理人员能严于律己，以身作则。稽查部门按章办事，公平公正，既要抓基层员工更要抓管理人员违纪违规现象。把制度执行力与绩效考核结合起来，提升我们的执行力。

同时，制度、标准还不健全，如工艺标准不健全；进销存系统未投入使用，希望在x年上半年工艺科和pmc部抓紧落实，组织培训，尽快使用。

6、抓好后勤保障管理，进一步改善员工生活环境

x年，在伙食、宿舍环境卫生及宿舍管理方面还存在不少问题，像已自离的员工有的还吃住在工厂、个别员工不良行为影响他人休息和安全、房间卫生等还需要加强。x年人员大量增加的情况下，后勤管理上工作量更大，所以，建议要必须加17咳嗽苯出登记，及蕜17清理离职人员，严格控制外来人员进出，加强卫生检查力度和密度，加大生活秩序管理力度，及时提供修缮服务等等。员工伙食还要不断改善，力争创造一个更加舒适的生活环境。

7、制定标准定额，控制制造成本

我们目前计件工时定额标准是统计或估计得来的，是不科学的，需要逐步完善。没有物料损耗定额或说极不完善。

希望在x年，工艺部门、pmc部门要有计划地落实工时定额、物料定额标准，生产部门要做好数据记录，为目标管理提供数据，为降低制造成本而努力。

8、加强外协控制与管理

我们华普生类、五金类产品等外购产品和外发加工产品都属于外协，明年必定更多，因此，我们必须解决好现存问题：一是内部数量控制不好，加之供应商管理也非常落后，二是质量不易控制，导致次品率高，板片浪费、耽误交期、成本上升等严重现象。

在x年，我们必须重视外协厂商的管理与控制。pmc带头，工艺部门、品管部门要积极参与，对供应商、oem商进行科学的评估与选择，寻找能提供最佳性价比的供应商。在管理上，仓库门要严格控制外发数量，品管要严格控制来料质量与加工质量跟进，采购部要跟进数量和交期，以及负责对供应商责任的追究。

以上仅仅是常见和比较突出的问题所在，还有很多不足需要大家不断改善，在此，不再一一细数。

各位同事，新的机遇和挑战，催人进取；新的目标和征途，催人奋发。虽然我们的企业面临不少困难，但我们坚信：困难只是暂时的，我们在胡总的大力支持下和指导下，只要我们抓住了方向和把握住重点，队伍稳定，市场不断扩大，企业就一定会稳步发展。

希望全公司广大干部职工要以这次总结表彰大会为契机，认真落实胡总x年的工作部署。总结经验教训，胜不骄、败不馁，再接再厉，再创佳绩，努力打造出一个管理先进、技术先进、人才齐备，全面发展的x新格局。

新春即将到来之际，祝胡总及家人新年快乐，万事如意，祝全体同事及家人新年愉快，鼠年工作更上一层楼！祝x公司兴旺发达，基业长青。

谢谢大家！

**装饰公司工作总结篇十**

来到嘉禾集团美平方装饰公司实习已经两个月了。在这两个多月的时间里无论是生活上还是工作上对我的提高都是很大的。让我明白了先学会做人再学会做事。

生活上，从小的细节上可以看的出同事们的关心。记得第一天来上班，我对公司附近还不是很熟悉，张熹就带着我熟悉这里面的环境，告诉我路程。刚出来实习的我还是住在学校，离公司有很长的路程，再加上武汉车多人多，每天上下班都要在路上花好长的时间。我无意间提到了要在外面租房子，然后公司的同事就很热心的帮我咨询。每次休息后上班都会很关心的问到：刘超你的房子找到没有。我觉得这里就像一个大家庭，我几经慢慢的融入了这个家庭之中。我要用自己的双手和头脑为这个大家庭做出自己的贡献。

工作上，刚走出校园的我，没有工作经验，这需要慢慢的学习。所以我有什么不懂得就要问他们。他们都毫无保留的为我解答。公司的严经理对我还是十分的重视的，在工作中不断的帮助我支持我。在学校学到的都是理论上的知识，根本没有实践，记得我第一次量房是跟周沉威和张熹。这在学校实践的机会是很少的，他们叫我仔细的看他们是如何的操作。因为当时有顾客在那就不好慢慢的教我了，只是叫我看。回来后威姐跟我讲解了量房要如何量，要注意哪些细节。接下来一有量房的机会我都会跟他们一起去的，现在我对量房已经很熟练了。学习不能光靠别人教，只有自己多去学才有用，每次设计师量完房的图我都会跟他们一起做设计，而且做出来的图纸我都会给严经理和威姐看，叫她们指出我其中的不足，然后我再加以修改。经过两个月的工作中我学到了很多。现在的我已经了解大概整个的流程，从如何谈单、量房到方案和预算。接下来的时间我还要更加深入的学习继续的完善自己。

在过几天就是展会了，这是我来到公司的第一次展会。对展会还是十分的憧憬的。虽然这次展会我是负责拉单的，但这是个学习的过程，都要从第一部开始做起。我一定会很珍惜这次实践的机会，学到的东西。我有信心在下次的展会上，我也能像老设计师一样坐到谈单的位子上。

做什么事情都需要坚持。我一定会坚持下去的，不管路上有多少艰难我都会克服的。就像严经理说的一句话：如果你足够坚强，足够坚毅，足够坚韧更能够做到坚持，那么恭喜你真正成为我们团队中的一员。

美平方武昌居然刘超

xx.2.20

**装饰公司工作总结篇十一**

xx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。

xx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。

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。

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。

根据公司xx“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，xx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。

xx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、国务院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。

**装饰公司工作总结篇十二**

自从过年往后x个月，我就立马从父母亲温馨的家的怀抱中挣脱，不对，这应该是被挣脱，因为这是有所选择的。

之所以选择在x月x日，来顺利当一名实习设计师，全当是我为实现自己对x哥的承诺，另外就是证明我是真的从来不轻易认输的。

第二次去应聘，就是谈薪资的问题，我的专业上的第一个师傅跟我商量道“我跟老板商量好了”，给你出xx底薪，拿xx%提成，我爽快答应了，另外他跟我说“如若是介绍的同学，也就只给xx元而已”，当实习生涯开始的时候，很高兴自己那是全班中的高工资。

转眼就三个月过去了，就在前天提上了口头辞职申请，我师傅也只是立马给我回了一条信息，说“你好好努力!”，就这样，我在xx装饰这样一个近乎于竭尽的小型家装服务公司的实习生涯就正式宣告结束了。

当时，此刻，当中有一种微微地颤动。因为我知道我最终还是完成了某段旅程，告别了曾经在校园的懵懂无知的专业实习。

到了社会这个大熔炉熔炼了x个月还要多，虽然在最后\_个月只等到了扣除\_周休假后的\_元工资之后，拿出一部分给同事们请客了，但是在精神上的收获是无可估量的。在实习生涯中，我获得了社会关系，经验，人脉，最主要的是锻炼了自己的应变能力。这些都是在学院这个象牙塔里面掌控不了的。

酸甜苦辣咸，这个实习期五味俱全。我的目标达到x%了。回顾实习之初给自己定下的目标是x个月入行，并熟悉预算、谈单、手绘、施工图、进度掌控等等，这些我都差不多都做到了。

在这实习生活当中，我理解这个行业，也熟悉了自己的优势，让我更加明确了我想做什么了。

在这次实习当中\_个月的时间，转眼看来也就\_多天而已，但是我的成长过程却是漫长的。x个月中我要干些的人很多，当然也要感谢那些冷漠的人。当然也有我所谓的师傅，不过他让我意识到一个最严重的教训，跟他这样的队友合作永远都不会有胜利的果实。人分三等，若按照他的脾气同本事来说，他顶多算得上是三等人，也顶多算上一个懂工程学的会预算的工具，没别的，还有他常提起的所谓绘图速度，无谓的速度能出质量吗?!

总的来说，这次实习告诉我，一个好的种子一定需要找到一钵好的土壤才能生根发芽，才能茁壮成长成参天大树。

所谓，成功路上需要遇到贵人，当然自己也得十分努力，ab面，a面只有同b面合拍了，这ab面才能够发挥无穷无尽的效应。

实习中，我给自己或者说是给学弟学妹们在这下几个结论吧!

(不要跟同事所谓的热情，掏心肝，挖心肺，结果这些都是回头他们伤害你的的利剑)

(不要说在学校学不到东西，或者说学的东西没有用，说这些话之前，请确定你有能力做一个简单不过的文书)

以上是我这次实习当中获得的工作总结浓缩版。

希望大家都能继续保持高昂的斗志，奋斗人生!

装饰公司年度工作总结范文

装饰公司购销合同

装饰公司年度总结

装饰公司合同范书本

装饰公司会议销售总结

装饰公司员工守则

装饰公司商业计划书

**装饰公司工作总结篇十三**

20xx上半年是xx装饰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。20xx上半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《xx》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20xx“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，20xx上半年先后在江苏南京、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。

20xx年上半年，公司合同总产值xx万元，其中设计合同xx万元，实际完成产值xx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，20xx上半年，公司精心打造了xx地铁商场、xx购物广场、xx广场等商城装饰装修工程；xx中心、广西xx大酒店、武汉xx国际酒店等高标准星级宾馆装修工程；中国xx大厦、洛阳xx大厦、xx青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程；xx大厦、xxxx潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及xxxx总部大楼、xx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，20xx上半年公司先后荣获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”、“20xxxx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，xx荣获“全国优秀项目经理”、xx获20xx上半年度“全国杰出青年室内建筑师”、xx和xx获20xx上半年度“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20xx上半年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

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

**装饰公司工作总结篇十四**

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)部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓

(五)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

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20xx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：20xx年xx装饰公司质量服务年!

(一)压力变动力，在危机中找商机，牢固龙头地位

20xx年在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

2、征集零利润样板间(4万以下)。

(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

(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。

(四)不断跟踪网络营销理念，维护和提升公司品牌形象

在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息，针对不同客户群制订推广计划和目标，与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系，利用各种媒体推广公司的产品。，配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

(五)严格公司制度，加强全方位培训，营造和谐的团队氛围。

1、招聘工作：我们明年要不失时机地对装饰设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取选优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

2、日常工作管理：加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促 、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。

3、薪酬管理：公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

最后，在春节即将来临之际，xx装饰公司总经理xx衷心感谢全体职工在过去一年里艰辛的付出。同时，借此机会向各位拜个早年，祝大家在新的一年里，工作顺利、身体健康、全家欢乐!

**装饰公司工作总结篇十五**

目前人员三个，人员状况良好，有较高的工作热情及工作积极性。

1、报广、杂志

2、网站、网络营销3、淘宝店建设

1、修改家快速小册子，并印刷制作；

2、龙城家居封面、内页内容的准备及设计；

3、家快速报纸版面的设计；

4、工牌、名片等日常的制作；

5、赶集网的推广洽谈定向，并丰富及更新内容；

7、网络信息的更新及淘宝店的准备工作。

公司网站建设时间较长，但由于一直未有专人负责，不能及时地进行信息的更新，访问量几乎为零，只从设专人以来，对网站建设不太合理的地方都进行了调整（如添加在线客服等），并将信息进行及时更新，现在每天基本有10个访客量，这也算是一点小小的进步，希望在我们的不断努力下，能给公司带来实质的业绩。具体访问量如下：4月28日至5月16日（20天）网站访问总计：pv358独立访客216ip199人均浏览次数1.66访问量总计。

（一）分析：

1、由上图可以看出能过赶集团访问量达到95%，效果还是比较明显的；

2、网站在线客服的`添加很成功，客户不论从什么渠道登陆到我公司网站，想要了解我公司的服务，在线客服就是公司和客户之间的一条高速通道。

网络营销目前使用媒介：免费58同城发布信息、山西装饰网排行、百姓网发布信息、kovo信息发布、企博网信息发布、网易博客更新内容、百度知道回答问题、无忧信息更新等等免费媒介的推广效果不佳，如今的互联网信息更新速度太快，当天的信息存在不超过一小时就会被挤到下页，不能保障及时出现在大众的视线之内。

（二）关于网销下一步计划

1、可以做seo（在百度的排名）优化。但费用也相对较高，大概一年7000元左右，

3、在58同城、装饰网做推广宣传

以上几种均在我们下一步考虑之内，鉴于宣传工作的缜密性，我们会在对比分析网络各种宣传的利弊后做慎重选择，不做投石问路之举，让公司付出无回报，遭受不必要的损失。另：关于紫蝶名家分站的建立，我部门建议在做好目前工作，网站访问量再有所提高后再行建设，不然又会浪费人力财力，而无结果。

（一）淘宝店铺总结：

1、已通过实名认证

2、店铺框架已基本建立

3、店铺装修已基本完成

4、饰品图片、价格信息已经基本到位

（二）下一步计划：

1、完善饰品的材质、工艺、性价比优势

2、加入淘保消费者保障服务（这部分费用为1000元，以保证金的形式存入淘宝）消保特点：(1)收到的货物出现质量问题；(2)收到的货物描述不符；(3)付款后未收到货。

以上问题均支持退货退款，若卖家未履行承诺，淘宝会进行先行赔付，保障消费者权益。消保作用:可增加信誉度，让顾客买的放心！

3、分析淘宝成功家居装饰品及材料的商家，总结经验，并加以使用。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn