# 最新装饰公司工作总结(优秀8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-07

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!装饰公司工作总...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**装饰公司工作总结篇一**

20xx—20xx创新思维20xx年接近尾声，在最后一个季度，在这近一年里面有些日子应该值得记住：回想，作为家装的零售业者，我们每天都跟着时间赛跑，每天都跟着数字打交道。年复一年，日复一日，20xx年没有了，20xx年将会成为历史。而对于即将到来的20xx年，我相信每位正在工作打拼的朋友,还有每位经营者将会用全部的心血在365天里“充盈”20xx这一年的机遇与挑战，结果将会怎样，谁也不知道。但重要的是，我们在20xx年的第四季开始思考了，想着把20xx年的目标设定好，想着20xx年做些什么事情。

在20xx年底对20xx年提出了四方面预想：策略一。提升单兵作战能力，强化部门体制流程；策略二，精确每一个环节塑造“公司特有的竟争力”创造差异化；策略三，优化部门之间的交接降低成本运作，平衡效率与绩效；策略四，落实门店销售气氛，强化经营平台。值得反思的是，通过一年历练思索，这四个方面基本得以执行并产生了相应的效果，因此对20xx年经营策略的\'选择也更具有信心。

当然，策略被执行的过程，也是转化为行动计划的过程，变成可以做的事情的过程。反过来，有效的行动计划确保了经营策略的实现。

计划是计划变化是变化,而真的选择精确的应该落地的工作就将是无处不在的细节当中啦20xx年计划。

检视针对的是过去，但检视更重要的是想要征服未来，未来就是要从现在开始去设计。让更多的人工作快乐并且持续增加收入,同时让更多的人有更多幸福感,更多的归属感。

**装饰公司工作总结篇二**

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。

一、总结过去找出不足

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。

二、满怀信心迎接20xx

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：12年北京轻舟工程质量服务年!

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24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：

计算：a+b+c=145万月产值

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。

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三**

姓 名： \* \*

部 门：工 程 部

日 期：xx年1月12

一转眼就到了年底。自9月份至今我到公司已有四个多月，在完成公司安排的工程监督工作外，还参与并学习了材料采购、工程资料制作、项目造价、审计等相关知识。现将本年度工作情况、工作的个人经验和对公司发展的个人建议做如下梳理总结：

1、负责西山区南亚风情园中石油大厦\*楼\*\*\*\*公司办公室装修；

2、负责盘龙区凯茵佳园\*栋\*单元\*\*室新房装修；

3、负责西山区前福路金盾花园南区\*\*栋\*\*单元\*\*\*室房屋改造；

4、参与盘龙区穿金路金尚国际\*栋\*\*\*\*办公室装修。

1、关于项目招投标。

在参与南亚项目之前，关于项目招投标流程操作其实并不了解。在跟进项目过程中，开始参与项目招投标流程的部分操作过程，自己私下也做了一些了解，对项目招投标的流程有了一定认识，并根据自己个人总结以及借鉴他人经验，制作项目招投标流程表一张（附见表格）做参考。

对正常招标项目操作可参考《流程表》，不多做赘述，在此主要对规避先进场后补流程项目后期风险的操作过程做一下总结。

（1）走程序前洽商。

有的项目虽然已经确定有我们来做，但要走流程的话，洽谈时也

千万不能马虎，洽谈时要明确责权，争取对我方有最大的优势条件，对于该明确的事项坚持先明确再加速跟进工期的原则，在未明确相关事项时，将工程进度控制在合理偏慢的合适节点上。比如：在南亚项目中，跟物业对接的大部分事项，除工程现场及安全事宜，需与物业对接的各类事项由甲方代表出面解决更为适宜,这样在遇到因甲方对接不到位而产生的工程进度问题时，可以合理避免工期进度缓慢的责任会落到我们身上。

(2)造价清单

在我跟进南亚项目工程资料制作过程中发现，工程造价清单制作时，可将工程单价做高一些，对后期工程决算变价有优势。因为一般工程签证的工程量变更好落实，但是关于签单价的变更一般不容易得到认可落实，南亚项目中材料变更单一直难签的原因也是在此。

（3）投标资料搜集

工程竣工后需要决算审计，审计所需资料：招标书、投标书（纸质版、电子版）、中标通知书、施工合同、会议纪要、竣工图纸（纸质版、电子版）、验收资料（有监理要找监理）、设计（工程）变更资料、结算书（纸质版、电子版）

争取提高签证通过率。如果我们的工程量增加而办不了签证的话，会直接使工程成本大幅增加。

2、施工过程控制及存在的问题

在施工方面，经过对项目施工的学习跟进，在跟进学习过程中，我发现了自己有许多不足之处，也发现了许多我们还要继续改进的地方。

目前公司对项目的施工方式是外包，然而就目前经手的几个项目来看，我们在对施工队的管理过程中有很多问题是忽略了的，在一定程度上造成对施工队的约束力比较小的境况。就像在南亚项目中门口石材铺贴时， 就出现施工时不听指挥的情况，虽然最后施工进度没收到太大影响，但也不可忽略着潜在的问题。

（1）对施工安全问题不重视。在南亚项目中除物业规定的相关防火安全问题，施工过程中也出现许多施工安全隐患。比如在拆除的过程中，旧木板等垃圾随便乱放，就发生过几次工人踩到倒钉伤脚板的事情。

（2）对施工工艺没有明确验收标准。在施工监督过程中，对施工队工艺的要求就全凭监管者的个人经验来矫正，这会导致我们所做工程的质量稂莠不齐。

施工队的合作更加密切，我们对施工队的管理力度会更加深入，对项目进度的把控力度也会更强。

（4）项目整体控制。我觉得项目整体把控的最直接的表现，就是工期进度快慢了，几个项目做下来，我们一直存在的施工进度慢问题，虽然后来开会提出与施工队签属施工进度表，但从金盾花园项目来看，我们与施工队也签订了施工进度表，但是效果仍然不是很理想，我觉得这和我们的材料渠道不通畅存在着很大关系，如果我们能和材料合作商建立固定供需关系，保证供货渠道通畅，工期的问题应该能得到明显改善。

1、明确施工流程，让各岗位行事有依据可循，不致遇特殊事件时慌乱手脚。（后附：根据自己个人总结以及借鉴他人经验，制作《工程项目施工流程表》一份做参考。）

2、落实施工队管理制度

（1）规范合同文本，明确公司与施工队职权界限；

（2）规范工程自检标准，加强施工工艺管控，保证工程质量；

（3）与材料商建立稳固的合作关系，并加强对材料商的管理，保证材料供给渠道通畅；

（4）明确项目相关的财务制度，明确材料款、项目款等付款标准和流程，加强工程资金流向管控。

**装饰公司工作总结篇四**

不知不觉，在绿筑工作已经一年半了，在这段时间里，领导们的关爱，同事们的热情使我也能快乐的投入其中。身为绿筑装饰设计部的员工，我感到责任重大，因为许多项目都是先从效果图开始的，所以领导们和同事们对我的期望很高，我也正在努力的学习，以便能更好的表现我们的设计水平，以下就是本人的个人年度工作总结：

1、 由于公司在事业上的长足发展，我也有幸参与了公司国外的很多项目，其中包括苏单别墅群项目、阿布扎比别墅项目、杜拜项目。通过对这些项目的深入了解，我找了很多相关的资料，知道了国外的风土人情和生活习惯，以便能更真实的表现实际效果。比如，在阿布扎比的这个项目中，我在效果图里加入了三匹骆驼、一队驼队和一只秃鹰，得到了领导和客户的表扬。通过这些，我学到了很多东西，那就是如果想要做好工作，那就要充分的了解客户的心理和需要，投其所好，才能给客户做到更好的服务，也能使公司增加知名度和业务量。所以，在以后的时间里，我要更加的努力。

2、 公司需要多方面的人才，以便使公司能更加的强大。基于这方面的考虑，我决定也要丰富自己的知识、提高自己的专业水平。所以我向领导提出了要学习建筑方面知识的要求，领导欣然同意，把叶先生带来的南非小房型交给我做。为此，我感谢领导对我的大力栽培，也感谢装饰设计部同仁的大力支持和帮助，最终圆满的完成了任务。从中我学到了以前没有碰到的事物，同时也对建筑设计产生了浓厚的兴趣。体会到了，自己做的装饰图纸被认可的兴奋感觉。为以后做设计奠定了心理和知识上的基础。以后我会更加努力，大为公司，小为个人，都将好好的投入到工作当中的。

3、 在工作的这段时间里，我还完成了图纸积累和图纸封面的设计。把以前做好的房型整理成漂亮的图集给客户，把公司的设计能力展现给客户。同时还做了北京参加展会的方案。

4、 为了配合客户需要，我们制做了中式别墅效果图设计、法式别墅效果图设计、瑞典方案图的设计。同时我还配合本部门的朱振华、刘明珠、胡磊的方案设计绘制了多张的效果图。以便给客户带来全新的视觉感受，从而增加公司与客户的成功机率。

5、 在工作态度上，我认真严格要求自己，以便更好的投入到工作当中。为了增加自己的竞争意识，我报了室内设计提高班，学习室内设计。知识丰富了，大脑开阔了，才能有好的设计。才能使公司领导和客户做到真正的满意。

**装饰公司工作总结篇五**

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年初目标的顺利实现。

**装饰公司工作总结篇六**

姓名：\*\*

部门：工程部

日期：xx年1月12

一转眼就到了年底。自9月份至今我到公司已有四个多月，在完成公司安排的工程监督工作外，还参与并学习了材料采购、工程资料制作、项目造价、审计等相关知识。现将本年度工作情况、工作的个人经验和对公司发展的个人建议做如下梳理总结：

一、工作情况

1、负责西山区南亚风情园中石油大厦\*楼\*\*\*\*公司办公室装修；

2、负责盘龙区凯茵佳园\*栋\*单元\*\*室新房装修；

3、负责西山区前福路金盾花园南区\*\*栋\*\*单元\*\*\*室房屋改造；

4、参与盘龙区穿金路金尚国际\*栋\*\*\*\*办公室装修。

二、个人经验及工作情况

1、关于项目招投标。

在参与南亚项目之前，关于项目招投标流程操作其实并不了解。在跟进项目过程中，开始参与项目招投标流程的部分操作过程，自己私下也做了一些了解，对项目招投标的流程有了一定认识，并根据自己个人总结以及借鉴他人经验，制作项目招投标流程表一张（附见表格）做参考。

对正常招标项目操作可参考《流程表》，不多做赘述，在此主要对规避先进场后补流程项目后期风险的操作过程做一下总结。

（1）走程序前洽商。

有的项目虽然已经确定有我们来做，但要走流程的话，洽谈时也

千万不能马虎，洽谈时要明确责权，争取对我方有最大的优势条件，对于该明确的事项坚持先明确再加速跟进工期的原则，在未明确相关事项时，将工程进度控制在合理偏慢的合适节点上。比如：在南亚项目中，跟物业对接的大部分事项，除工程现场及安全事宜，需与物业对接的各类事项由甲方代表出面解决更为适宜,这样在遇到因甲方对接不到位而产生的工程进度问题时，可以合理避免工期进度缓慢的责任会落到我们身上。

(2)造价清单

在我跟进南亚项目工程资料制作过程中发现，工程造价清单制作时，可将工程单价做高一些，对后期工程决算变价有优势。因为一般工程签证的工程量变更好落实，但是关于签单价的变更一般不容易得到认可落实，南亚项目中材料变更单一直难签的原因也是在此。

（3）投标资料搜集

工程竣工后需要决算审计，审计所需资料：招标书、投标书（纸质版、电子版）、中标通知书、施工合同、会议纪要、竣工图纸（纸质版、电子版）、验收资料（有监理要找监理）、设计（工程）变更资料、结算书（纸质版、电子版）

争取提高签证通过率。如果我们的\'工程量增加而办不了签证的话，会直接使工程成本大幅增加。

2、施工过程控制及存在的问题

在施工方面，经过对项目施工的学习跟进，在跟进学习过程中，我发现了自己有许多不足之处，也发现了许多我们还要继续改进的地方。

目前公司对项目的施工方式是外包，然而就目前经手的几个项目来看，我们在对施工队的管理过程中有很多问题是忽略了的，在一定程度上造成对施工队的约束力比较小的境况。就像在南亚项目中门口石材铺贴时，就出现施工时不听指挥的情况，虽然最后施工进度没收到太大影响，但也不可忽略着潜在的问题。

（1）对施工安全问题不重视。在南亚项目中除物业规定的相关防火安全问题，施工过程中也出现许多施工安全隐患。比如在拆除的过程中，旧木板等垃圾随便乱放，就发生过几次工人踩到倒钉伤脚板的事情。

（2）对施工工艺没有明确验收标准。在施工监督过程中，对施工队工艺的要求就全凭监管者的个人经验来矫正，这会导致我们所做工程的质量稂莠不齐。

施工队的合作更加密切，我们对施工队的管理力度会更加深入，对项目进度的把控力度也会更强。

（4）项目整体控制。我觉得项目整体把控的最直接的表现，就是工期进度快慢了，几个项目做下来，我们一直存在的施工进度慢问题，虽然后来开会提出与施工队签属施工进度表，但从金盾花园项目来看，我们与施工队也签订了施工进度表，但是效果仍然不是很理想，我觉得这和我们的材料渠道不通畅存在着很大关系，如果我们能和材料合作商建立固定供需关系，保证供货渠道通畅，工期的问题应该能得到明显改善。

1、明确施工流程，让各岗位行事有依据可循，不致遇特殊事件时慌乱手脚。（后附：根据自己个人总结以及借鉴他人经验，制作《工程项目施工流程表》一份做参考。）

2、落实施工队管理制度

（1）规范合同文本，明确公司与施工队职权界限；

（2）规范工程自检标准，加强施工工艺管控，保证工程质量；

（3）与材料商建立稳固的合作关系，并加强对材料商的管理，保证材料供给渠道通畅；

（4）明确项目相关的财务制度，明确材料款、项目款等付款标准和流程，加强工程资金流向管控。

**装饰公司工作总结篇七**

尊敬的领导：

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。

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！

此致

敬礼！

xxx

**装饰公司工作总结篇八**

部门：工程部

日期：xx年1月12

一转眼就到了年底。自9月份至今我到公司已有四个多月，在完成公司安排的工程监督工作外，还参与并学习了材料采购、工程资料制作、项目造价、审计等相关知识。现将本年度工作情况、工作的个人经验和对公司发展的个人建议做如下梳理总结：

1、负责西山区南亚风情园中石油大厦x楼xxxx公司办公室装修；

2、负责盘龙区凯茵佳园x栋x单元xx室新房装修；

3、负责西山区前福路金盾花园南区xx栋xx单元xxx室房屋改造；

4、参与盘龙区穿金路金尚国际x栋xxxx办公室装修。

1、关于项目招投标。

在参与南亚项目之前，关于项目招投标流程操作其实并不了解。在跟进项目过程中，开始参与项目招投标流程的部分操作过程，自己私下也做了一些了解，对项目招投标的流程有了一定认识，并根据自己个人总结以及借鉴他人经验，制作项目招投标流程表一张（附见表格）做参考。

对正常招标项目操作可参考《流程表》，不多做赘述，在此主要对规避先进场后补流程项目后期风险的操作过程做一下总结。

（1）走程序前洽商。

有的项目虽然已经确定有我们来做，但要走流程的话，洽谈时也

千万不能马虎，洽谈时要明确责权，争取对我方有最大的优势条件，对于该明确的事项坚持先明确再加速跟进工期的原则，在未明确相关事项时，将工程进度控制在合理偏慢的合适节点上。比如：在南亚项目中，跟物业对接的大部分事项，除工程现场及安全事宜，需与物业对接的各类事项由甲方代表出面解决更为适宜,这样在遇到因甲方对接不到位而产生的工程进度问题时，可以合理避免工期进度缓慢的责任会落到我们身上。

(2)造价清单

在我跟进南亚项目工程资料制作过程中发现，工程造价清单制作时，可将工程单价做高一些，对后期工程决算变价有优势。因为一般工程签证的工程量变更好落实，但是关于签单价的变更一般不容易得到认可落实，南亚项目中材料变更单一直难签的原因也是在此。

（3）投标资料搜集

工程竣工后需要决算审计，审计所需资料：招标书、投标书（纸质版、电子版）、中标通知书、施工合同、会议纪要、竣工图纸（纸质版、电子版）、验收资料（有监理要找监理）、设计（工程）变更资料、结算书（纸质版、电子版）

争取提高签证通过率。如果我们的工程量增加而办不了签证的话，会直接使工程成本大幅增加。

2、施工过程控制及存在的问题

在施工方面，经过对项目施工的学习跟进，在跟进学习过程中，我发现了自己有许多不足之处，也发现了许多我们还要继续改进的地方。

目前公司对项目的施工方式是外包，然而就目前经手的几个项目来看，我们在对施工队的管理过程中有很多问题是忽略了的，在一定程度上造成对施工队的约束力比较小的境况。就像在南亚项目中门口石材铺贴时，就出现施工时不听指挥的情况，虽然最后施工进度没收到太大影响，但也不可忽略着潜在的问题。

（1）对施工安全问题不重视。在南亚项目中除物业规定的相关防火安全问题，施工过程中也出现许多施工安全隐患。比如在拆除的过程中，旧木板等垃圾随便乱放，就发生过几次工人踩到倒钉伤脚板的事情。

（2）对施工工艺没有明确验收标准。在施工监督过程中，对施工队工艺的要求就全凭监管者的个人经验来矫正，这会导致我们所做工程的质量稂莠不齐。

施工队的合作更加密切，我们对施工队的管理力度会更加深入，对项目进度的把控力度也会更强。

（4）项目整体控制。我觉得项目整体把控的最直接的表现，就是工期进度快慢了，几个项目做下来，我们一直存在的施工进度慢问题，虽然后来开会提出与施工队签属施工进度表，但从金盾花园项目来看，我们与施工队也签订了施工进度表，但是效果仍然不是很理想，我觉得这和我们的材料渠道不通畅存在着很大关系，如果我们能和材料合作商建立固定供需关系，保证供货渠道通畅，工期的问题应该能得到明显改善。

1、明确施工流程，让各岗位行事有依据可循，不致遇特殊事件时慌乱手脚。（后附：根据自己个人总结以及借鉴他人经验，制作《工程项目施工流程表》一份做参考。）

2、落实施工队管理制度

（1）规范合同文本，明确公司与施工队职权界限；

（2）规范工程自检标准，加强施工工艺管控，保证工程质量；

（3）与材料商建立稳固的合作关系，并加强对材料商的管理，保证材料供给渠道通畅；

（4）明确项目相关的财务制度，明确材料款、项目款等付款标准和流程，加强工程资金流向管控。

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