# 装饰公司工作总结(通用10篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-04-01

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。装饰公司工作总结篇一20xx年悄然而去，20...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**装饰公司工作总结篇一**

20xx年悄然而去，20xx年已然开启，从13年8月份至今在xx花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢xx装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。20xx年基本全年在xx项目上，通过xx项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

（一）公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

通过xx项目发现自身存在的不足与缺点，通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

针对20xx年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，20xx年突出做好以下几个方面的工作打算：（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。（五）加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。（六）施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

**装饰公司工作总结篇二**

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三**

进入东阁公司已有2个月的时间，回首往事，有过紧张，几多的欢乐。我和我的团队拼搏过，努力过，在东阁公司我经历了从以前的一个玩世不恭到公司总监转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及下个月的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

1、 个人工作方面：

（1） 在20xx年5月底我被任命为公司总监，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、 设计部内部管理上的疏漏

（1）设计部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的设计师进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致设计师你说什么他都知道（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。

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！

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

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和设计部全体人员的学习，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“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。x月份目标，完成5个单，量房率达到30户，意向客户18户，完成13万的任务。

过去的一个月，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，我们在过去的一个月里有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一个月里我会严格执行公司的工作标准，配合好周副总及所有部门领导的工作，认真做好设计部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一个月里完成公司的目标任务。

**装饰公司工作总结篇四**

2、根据首钢建设集团公司要求，制定和下发集团类各项安全指示文件，在安全工作中，考核坚持面对基层、面对现场，围绕安全管理定位和职责范围，逐级检查考核，问题成因倒查，由工程管理部纳入各级安全考核。进一步提高安全管理人员管理意识、安全技能，有针对性的开展系类安全教育、检查活动，督促各项目、部室制定各类岗位进行安全操作规程，应知应会等安全知识教育，加强对各班组安全管理，规范员工劳动行为，决绝“三违”情况发生，做到全年安全生产无事故。

3、装饰分公司工程管理部持续进行每月至少一次的由领导带队安全大检查及上级公司要求的专项大检查。对公司所有项目、生活区、库房、临建等各类仓库等公司所属工作、生活场所进行隐患排查，重点检查消防、安全用电、整洁卫生等问题，20xx年共检查各类问题458条，其中一般隐患286条，违章87人次，抽查工作日志及安全活动记录35本，施工人员安全操作规程提问98人次，安全条幅宣传20于处，对施工现场检查出的各类隐患，以“事故隐患整改回执单”的形式落实整改并回复，全部都按闭环整改完毕。

4、做好“岗位安全操作规程”进行强化教育，认真开展三级安全教育，注重岗前培训，考试合格后方可上岗，强化职工安全意识，避免零打碎敲事故发生。全公司参考人90人，全部通过安全教育考试。

5、做好安全生产月活动，进一步夯实安全基础。结合本公司实际情况，紧紧围绕“强化安全发展观念，提升全民安全素质”这一主题安全生产月开展期间“十个一”安全专题活动，进一步提高了广大干部职工安全生产的积极性和风险热情，进一步提升了安全、文明创建，增强了职工整体安全思想意识，提高职工的整体素质，为促进装饰分公司持续稳定健康发展做出了积极贡献。

6、做好雨季及冬季“三防”工作。雨季期间，成立雨季“三防”专项检查小组，对公司各项目临时用电、大型脚手架、地下室及车库、避雷等重点区域进行了专项检查，保证了安全度汛。冬季进行了冬季“三防”专项检查，检查范围包括各项目施工现场、办公场所、生活区、成品库、材料库、高、低压配电室、临时用电、地下室及车库等场所进行安全检查，重点涉及防火、防冻、防煤气中毒方面。此次检查出问题项全部按照五定原则进行了落实整改。通过“三防”检查，增强了全体管理人员安全意识，对排查出的一些问题进行了整改，消除了存在的安全隐患，为公司安全生产奠定了坚实的基础。

7、做好中秋及国庆期间安全管理工作，持续关注各级员工思想动态。一是提高认识，严格落实安全生产责任制，公司安全检查系统规范，检查人员分工明确、隐患整改责任到人；二是加强宣传教育，各项目通过安全会议传达会议精神等一系列活动进行了安全教育宣贯，有公司领导带队进行全方面的隐患排查工作，把安全管理工作做到万无一失。

8、做好安全月期间消防安全培训工作，积极开展消防活动宣传，通过消防知识教育讲解、消防安全宣传，把工作做好、作实，重点对各施工现场、生活区、库房等消防隐患检查工作，认真落实整改措施，从而达到消防安全标准。

1、部分安全工作存在执行力不到位情况，存在早调会上讲的多、会下执行的少情况，需要再次安排才能落实完全，下一步要从提高管理人员的安全意识上下功夫，引导各项目管理人员时刻把安全隐患排查放在首位，做到安全注意事项天天讲、隐患时时查，管理人员要亲自过问，整改督促到位。

2、20xx年全年装饰公司主要承揽建筑装饰工程，因工程分布较大，各班组及施工人员较多，施工工期任务紧张，现场各别施工人员忙起来安全意识有所下降，至危险因素增加，要求施工时安全帽必须系下颌带，高空作业人员必须系安全带进行施工，确保各项安全工作平稳顺利进行。

3、包括各项目施工现场查处的隐患问题质量不高，未给予施工现场较高质量的安全管理，管理好安全成产一线是安全管理人的职责，公司下一步将加大管理力度和考核管理力度。

全力做好重大活动、重要节日消防安保。紧盯全国“两会和元旦、春节元宵节等重大活动、重要节日，组织联合检查组，分时段集中开展消防安全专项检查，及时消除安全隐患，同步组织前置应急力量，对重要场所、重点部位进行巡查看护。全国“两会”前，组织对首钢园区各在施项目等场所和供电、交通、通讯枢纽等要害部位进行全面检查，落实严格防范措施，安排人员值守，做好值班工作，保证手机24小时通讯正常，确保绝对安全。

加强安全管理，紧紧围绕首建集团公司20xx年各项文件，积极贯彻上级安全文件精神，始终不变以“安全第一、预防为主、综合治理”为基本原则，按照“抓系统、系统抓”加强公司安全防范及质量标准化管理力度，做到隐患及“三违”逐月减少，最终保持零隐患，零“三违”，确保公司安全工作的朝安全化、精细化、标准化有序发展。以完善安全管理、巡检、应急处置三位一体的安全运行体系的要求为主线，落实安全运行体系；以加强安全生产责任，落实安全管理制度；以安全生产监管，落实安全生产责任。

（一）指导思想

坚持“以人为本、安全发展”的工作理念，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，以进一步开展安全生产标准化，规范化，规范生产管理，提高安全管理水平，为公司安全生产稳定提供安全保障。

（二）全年安全工作目标

1、实现无重大及特大火灾、爆炸、中毒事故；

2、实现无重伤、消灭二级及以上非伤亡事故；

3、实现事故隐患排查、整改率100%；

4、实现“三违”查处率100%；

5、实现特殊工种人员上岗持证率100%；

6、安全质量标准化建设完成年度规划目标；

（三）具体措施

1、完善制度建设，强化安全基础。制度建设是安全文化建设的基础，安全制度管理是促使公司员工讲大体、识大局、讲规矩、守法规的重要管理手段，是预防安全事故的基础，装饰分公司继续完善安全管理相关制度体系，进一步明确组织机构对各级安全人员明确分工，进一步强化安全基础，确保了安全生产无事故，确保了安全生产长效发展。

2、牢固树立红线意识，强化安全发展理念。公司将持续践行“从零开始、向零奋斗”的安全核心理念，认真签订安全、环保、消防、交通各项责任状及责任书工作，把安全生产目标进行了分解，把责任分配到具体、细化到班组，确保安全责任层层落实。

3、加强风险管控，狠抓落实隐患排查治理。在安全工作中，考核坚持面对各项目工程、面对现场，围绕安全管理定位和职责范围，逐级检查考核，问题成因倒查。公司坚持每月至少一次有领导带队进行安全检查及每月不定期动态检查，对现场检查出的各类隐患，以“事故隐患整改回执单”的形式落实整改并复查，将事故隐患消灭在萌芽之中。

4、加强质量标准化建设，持续提升安全管理水平。进一步强化责任意识、加强全员、全过程、全方位的安全管理，通过深入持久开展安全质量标准化建设，持续改善安全生产条件、作业环境，规范管理操作行为，制定《安全质量标准化达标规划》，对现场施工人员作业环境、从货架摆放到区域规划，装饰公司范围内各点各面制定达标标准，对施工人员持证上岗、交叉作业管理、气体存放、危险源识别等详细部署，确保装饰分公司安全管理规范化、标准化。

5、加强宣传，搞好培训，推进安全文化建设。认真学习贯彻国家及地方、首建集团安全法律法规，让安全理念入脑、入心，讲到嘴上，记到心里。抓实培训达标，一是抓好“三项岗位”人员持证培训、从业人员素质培训，积极开展现场实际操作培训，不断提升员工的业务素质和操作技能；二是加强事故案例、隐患辨识、危险预知、应急知识等培训教育，提高员工安全意识和自救互救能力；三是进一步强化管理人员、安全专业技术人员业务提升培训，制定培训计划，加强系统内的人员管理经验、专业知识、业务技能培养。

**装饰公司工作总结篇五**

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“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，09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。

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，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，09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”、“xx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”、蒋剑荣获度“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获度“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09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。09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。

**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：

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七**

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八**

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九**

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十**

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。

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