# 最新装修公司工作总结(模板11篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-12-01

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!装修公司工作总结篇一紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20\_\_已经过去，...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**装修公司工作总结篇一**

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20\_\_已经过去，充满期待的20\_\_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。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、 收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至 0.00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房;小户型11月15日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼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2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20\_\_年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1)、8月30日的soho办公楼的交付;

2)、11月15日的小户型的交付。

这两大事件被我在20\_\_年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。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。

这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、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;其三、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。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴;稳重而富有包容心的王明奇;充满热情和活力的张松海;任劳任怨的老黄牛张学军;敬业谨慎务实低调的祈英华;勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、 成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么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。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读了《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读了《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20\_\_年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白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。

如果说以上算是个人的学习，则去年7 9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7 9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，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。首先我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。这期间经历了soho办公楼的验收交房;小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收;准甲办公楼的装修、安装及大面积开展;中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工;酒店的主体施工。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。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：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绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，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。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献.

三、 不足

20\_\_年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：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8#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8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20\_\_年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，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。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20\_\_年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房;10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20\_\_年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、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。

4、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。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

**装修公司工作总结篇二**

xx年的协会工作，在市建设局、民政局的正确领导和省协会的关心指导下，紧紧围绕发展经济这一中心工作，充分发挥协会的参谋助手、桥梁纽带、组织协调和热情服务等作用，使协会工作在xx年的基础上，又上了一个新台阶。

现将主要工作总结报告如下：

1、积极发展新会员，不断补充协会的新生力量。

今年全年发展新会员18名。除装饰施工企业外，还积极发展了装饰材料、设备供应商和专业装饰设计单位，使协会真正成为装饰装修行业的一个大家庭。

2、开展了会员单位重新登记工作。

协会将于xx年初进行换届选举，为了使新一届的理事会更有代表性，协会工作更具活力，协会于四季度对现有会员单位进行重新登记，对于一些破产停业、改变经营内容以及长期不参加协会活动、不缴纳会费的单位作自动退会处理。协会只有不断的吐故纳新，才能保持旺盛的生命力。(登记前在册会员单位共160家，重新登记后，现有会员单位98家)

3、组建和开通了“xx装饰网”。

根据今年协会信息化工作目标要求，协会与xx联企网络科技有限公司合作，组建了“xx装饰网”，并于9月份正式开通。xx装饰网站的开通，更好的宣传了协会，也为会员单位提供了更为宽阔的展示平台，受到了协会会员单位的欢迎，也为协会管理工作提升到了一个新的高度。

4、进一步规范家装工程的合同管理。

今年年初，对推广使用了3年的家装工程合同示本召开了装饰企业座谈会，在听取使用情况意见后，经与市工商部门联系，对合同示本作了适当修改，形成xx年新版家装合同文本，使之更适合于目前的市场形势。。

xx年新版家装合同文本中，对合同纠纷的解决方式明确了由xx仲裁委仲裁处理，同时对家装环保要求作了相应的约定，为推行绿色环保装修作了有力的保证。

5、定期召开会员单位老总座谈会。

对企业管理中或行业活动中的敏感问题、共同关注的问题进行座谈、探索，提高认识。如上半年针对家装施工企业业务量忙闲而不均衡的情况，进行了一次如何在市场上寻找、捕捉业务的讨论，对业务员的设置进行深入探索，一致认为家装业务不能仅靠回头客，更不能用等客户上门、守株待兔的方法得到业务，而应当培养一批精明能干的业务员到市场上去撒网捕鱼。又如下半年对企业管理中如何加强领导的领导力，员工的执行力进行了座谈讨论，对加强企业管理作了有力推动。

6、企业自律不断加强，许多企业在激烈竞争的市场经济形式下，不断自身加压，努力塑造诚信形象，前两年美苑装饰公司率先推出“家装公证”的自律手段，让业主放心家装。今年4月，千豪装饰公司又将“先行赔付”引入家装服务领域，并出资6万元建立“先行赔付”基金。还有些家装公司通过媒体向家装业主承诺，家装质量和环保质量不过关，决不交付使用。

质量是企业的生命，是工程建设中永恒的主题，特别是家装质量，涉及千家万户、影响面很广。不断提高企业素质，努力提高装饰工程质量，是协会始终不渝的工作目标。今年主要做了以下几方面工作：

1.继续向全国建设工程质量最高奖项目标冲击。

xx装饰工程有限公司是我市装饰资质等级最高、装饰施工经验最丰富、施工力量最强的一家公司，他们继xx年夺得xx新世纪大酒店和xx年夺得xx集团山东淄博基地办公楼室内装饰两个全国性建筑装饰优质工程奖之后，决心夺取三连冠成绩，今年又在xx市中国人民解放军xx医院申报鲁班奖项目中装饰工程(参建单位)再次将装饰工程质量推向顶峰，据12月28日中国建设报载，xx年度中国建设工程鲁班奖(国家优质工程)名单公布，xx榜上有名。(前两年，xx集团也荣获一个全国建筑工程装饰奖和一个鲁班工程参建奖，xx~xx年5年间：我市共获全国建筑工程装饰奖3个、鲁班工程参建奖2个)。

2.积极组织会员单位争创优质工程活动，

(1)今年6月份组织了xx年度优秀家庭装饰工程奖评选活动，评选结果，26家单位、36个项目榜上有名。参加单位和评选项目都创历史最高。(xx~xx年5年间，共创优秀家装155个)

在市里评选的基础上，今年有18个单位，19个项目申报了省家庭装饰优质工程奖，最终有15个项目获得复查通过，仅次于苏州和无锡，列全省第3位。(xx~xx年5年间共创省优秀家装63个)

(2)今年8月份组织了xx年度优质建筑装饰工程奖(北固杯)的评选活动，评选结果，17家单位、31个项目榜上有名。参加单位和评选项目也创造了历史最高。(xx~xx年5年间共创市优工程103个)

(3)在市里评选的基础上，今年有5个单位6个项目(其中2个幕墙工程)申报了省建筑装饰优质工程奖(紫金杯)，并一举获得复查通过，也达到我市历史最好的成绩。(xx~xx年5年间共创省优工程35个)

3.“开展了装饰质量信得过企业”的评选活动。

协会本届理事会组成以后，每年都组织优秀家庭装饰奖和优质建筑装饰奖的评选活动，涌现出了一大批重视工程质量，积极创优的单位。为了表彰他们对提高装饰质量作出的卓越贡献，也为了保持他们的创优积极性，协会决定对xx—xx年四年间连续获得优质工程奖(含家装)的单位授予“装饰质量信得过企业”的荣誉称号，这是我市装饰质量的最高奖。经自愿申报，协会认真评选后，27家单位榜上有名。这次评选对提高我市的装饰质量必将产生巨大的推动力。

4.继续开展优秀装饰设计师和优秀项目经理的评选活动。

协会已经进行了多年的优质工程(含家装)评选活动，但对一贯重视装饰质量的企业、设计师和项目经理却未作评选，xx年我们弥补了这一缺憾。xx年我们评选出优秀装饰企业21家、优秀装饰设计师18名和优秀项目经理35名。使广大会员单位深受鼓舞。今年将继续评选优秀设计师和优秀项目经理(由于评选了“装饰质量信得过企业”其评选条件高于优秀企业，为避免重复评选，决定“优秀企业”今年暂停一年评选)，今年共评出优秀装饰设计师22名;优秀项目经理32名。

5.重视装饰工程的消防质量。

消防设施的施工质量是装饰工程质量的重要组成部分，但也是比较薄弱的部分。今年7月份，协会与xx市消防支队联合举办了一期建筑内部装饰消防设计及装饰施工消防安全培训班，由消防支队的防火专家进行讲课，讲解了《建筑内部装修防火施工及验收规范》等法律、法规知识，并放映了有关录相资料片，全市40多家公装和家装施工企业的领导和相关人员参加了听课，通过培训，有效的提高了装饰施工人员的消防意识和消防知识。

6.召开了一次装饰设计师学术研讨会

设计是龙头，设计是灵魂。一个好的装饰工程，首先应该是优良的装饰设计。为了提高全市装饰设计师的业务水平，今年9月份，由协会设计专业委员会和材料专业委员联合组织了一次xx年金秋装饰设计师研讨会，全市有220多名装饰设计师进行讲课外，我们还特请了江苏省装饰设计研究院的李宁院长到会讲课，既给大家介绍了当前国内外装饰的最新动向，也讲解了装饰设计的理论知识，是一次高水平的学术研讨会。

7.认真受理、协调家装投诉家装投诉是家装施工质量和服务质量的重要反映，因此协会对家装投诉比较重视，由专人负责接待、登记和处理。全年受理家装投诉15起，协会接受投诉后，及时与被投诉单位的领导联系，进行耐心调解、公证处理、尽可能双方都满意。对调节难以达成一致意见的，建议由xx仲裁委进行仲裁处理。xx年新版合同文本中，明确写明了产生合同纠纷时，由xx仲裁委进行仲裁处理的内容。(xx~xx年5年间，共接受家装投诉80多起，基本上都作了调解处理，有2起提交仲裁处理)

为更好地调节质量矛盾，协会今年还成立了家装质量专家组，当甲乙双方产生质量矛盾投诉协会时，协会将抽调懂行的业务骨干作为专家组去现场实地察看，实事求是的评价质量状况，指出产生质量问题的原因，以便协会协调处理。

提倡绿色环保装修，消除装修环境污染，是协会工作的又一重点所在。xx年在推行绿色、环保装修方面，主要做了以下几方面工作：

1.将装饰质量的环抱要求写进家装合同示范文本中，在xx年新版家装示范合同文本中，明确了对环保要求的约定，使这项工作从源头就引起重视。

2.协会与市消费者协会、鑫宇环境质量检测公司在3。15前联合在报纸上刊登公益广告，征集免费给新装修的20家用户提供甲醛和苯两个项目的检测，(新装修完工，尚未搬入家俱的)最终检测到10户，不合格率达70，最多超标5.6倍。检测结果在有关新闻媒体上公布后，引起了广大市民的广泛关注，使绿色环保装修进一步引起了重视。

10月份，还配合省建管局、省装饰装修中心进行的江苏省装饰质量环保行活动。免费给8个新装修单位进行了环境质量检测。

3.对今年评选的优秀家装工程奖和优质建筑装饰工程奖(北固杯)，提出了使用环保材料、环境质量检测合格的要求，实行一票否决制度。

4.今年组织的两次全市性的家装博览会，其主题都是推进绿色环保装修，消除装饰环境污染。

参加博览会活动的装饰施工单位和材料、设备供应单位，都提出了较有力的环保要求和相应措施，博览会既是洽谈会，又是绿色环保装修的宣传会。收到了很好的效果。

5.今年首次进行了“优秀装饰材料供应商”评选活动，其评选条件中，销售绿色、环保材料，杜绝假、冒、伪、劣产品是重要的一条。只有使用的材料是绿色、环保的.，装修的结果才有可能是绿色、环保的。

通过以上努力，今年的绿色环保装修水平有了较大提高，特别是正规装饰公司的绿色环保意识有了明显提高。根据鑫宇检测公司提供的资料，对32户家装公司施工的装饰工程(以装修竣工，尚未搬进家俱的)实测结果甲醛含量17户达标，占53，15户不合格，不合格率47，与3.15时期检测情况相比，合格率明显上升。

1、今年“三八”妇女节时，协会组织了30多个会员单位的女工干部到福建武夷山进行旅游，陶冶心情，观赏祖国大好河山。也增强了协会的凝聚力。

2、今年下半年，协会与xx广告公司联合组织了职工业余技能爱好表现赛。丰富了职工业余生活，也产生了一批麻将、扑克、象棋、围棋、歌咏等高手，对获奖人员还免费去安徽天柱山进行旅游。3、今年上半年，配合省建设工程造价管理部门，收集装饰工程补充定额20余个子目，以进一步加强了装饰工程造价管理。

xx年协会工作虽然取得了长足的进步，但也存在很多不足，主要是县(市)区的协会力量还很薄弱，协会自身规章制度的建立还需加大力度，各专业委员会的活动偏少，协会现代管理手段还需加强等。

xx年，我们要全面贯彻落实科学发展观和构建社会主义和谐社会的重大战略思想，为全市装饰装修行业的可持续发展做出更新、更大的贡献。

1、加快发展新会员，特别是装饰材料、配件供应商;

7、认真做好调查研究工作，及时了解企业情况，倾听他们的意见和呼声，以进一步做好协会工作。

**装修公司工作总结篇三**

20--年是--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。

一、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，--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。

20--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，20--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。

二、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。

三、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，--年公司先后荣获--年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、20----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、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20--年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获20--年度--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。

四、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。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。

**装修公司工作总结篇四**

20xx年，我以总经理的身份工作，主要负责以下工作：

一、受总经理委托，协助总经理对企业的重大经营问题进行决策及日常管理，协助、协调各部门之间的工作。

二、受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理和公司负责。

三、负责协助、指导公司年度计划产值的完成及各部门任务的完成。

20xx年底，公司制订了09年产值计划目标，根据宏观的战略目标各部门又进行了细部计划的安排。公司制订总部任务700万元。在孟总正确领导及帮助下，经过全体员工一年的共同努力，我们虽然取得了一定的成绩，但与预期计划产值还有一定距离。

回望20xx年的家装市场应该说是风云变幻。它既让我们体味到了什么是真正的幸福，同时又让我们体味了急速下滑的无耐与困惑！09年留给我们很多的思考。08年底，受全球金融危机的影响，直接导致楼市低迷，而楼市低迷引发了多米诺效应，持续红火了近十年的家装行业在09年普遍不被看好。

一步都很难。在严峻的现实面前，我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，各部门齐心协力，想办法，找对策，共渡难关。同时公司加大改革力度与步伐，重新装修办公环境、改革工程部模式，提升材料品质，引进了5s标准化样板工程体系、设计院三位一体式的设计所模式改革，主材一站式购物馆的建立等一系列举措都为20xx年的市场作足了充分的准备。

20xx年全年公司共完成519.8259万元，其中市场部完成233.7133万元的成绩。

五、围绕公司宣传和市场营销，负责公司各种活动的指挥、企划工作。协助孟总全程指挥、策划并参与了以下工作：

3.21《第3届装饰狂欢节12户》、4.5日《第4届装饰狂欢节》、4.19《第5届装饰狂欢节6户》、20xx.5.3《5周年庆典大型签约特供会12户》、《夏季装饰狂欢节》《5s标准样板工程签约洽谈会》《秋季装饰狂欢节》《跨年度工程征集签约洽谈会》等20场活动。

六、对公司品牌、形象进行有效的营销、媒介宣传。

1、多期《都市晨报》《彭城晚报》报纸、杂志、网络广告；多届大型活动及会议营销活动的平面宣传、《完全家装手册》、《快乐装修导报》印刷品及广告喷绘的制作工作。

八、及时组织完成总经理，公司所需部分文件的起草和有关文字材料的拟制。

九、问题与不足曾经有一句话，对我影响很深，叫做事先做人。但我站在企业管理者的角度上，深刻地体会到另外一点：那就是做事就不要做人，做人就不要做事。更多的人衡量得失只是问你：结果怎么样？！不要怕得罪人，只要是为了工作，为了公司。做事情一定要有魄力，要有执行力。更多时候需要做的只是——不停地努力工作，不停的默默表现——争取成功。所以20xx年我包括在坐的各位要在工作方法上有一个质的改变。二十一世纪工作生存法则就是：建立个人品牌，把你的名字变成钱。由于自身在专业知识上的限制，虽然比去年有所进步，但掌握仍然不够，特别是对设营部员工的培训、教育、学习指导力度还不够。

20xx年计划：抓住20xx，决战20xx

一、20xx年部门计划完成产值

20xx年的市场预期应该不错，09年的楼市持续火爆，金融危机的影响已经远去，据不完全统计，20xx年上房的`小区将达到40多个，所以公司针对20xx年的市场预期制订以下任务量：

公司全年计划产值保底1000万。

市场部万

单位：万元

我们在新的一年里一定要坚定信心，迎难而上，创造新业绩，谱写新辉煌。

二、20xx年，我想我应该从以下几个方面来开展我们的工作：

1、根据市场形势变化及时加强市场推广、宣传力度，并在20xx年上半年加强投放有效媒体广告的力度，尤其是电视和广播媒体的硬广，进一步加强红地球装饰品牌的市场知名度。

2、市场营销要有新的突破。以“5s标准化样板工程”为核心营销亮点、围绕它开发新的思路。尤其是客服部代表在小区驻点时可以结合我们公司在各小区的5s标准化样板工程进行洽谈客户，这样会更有说服力，会更有效，更直接。

3、加强与物业、工会的前期合作，配合会议营销，开展“家装课堂”进小区活动。

3月27日《第3届装饰狂欢节暨春季签约洽谈会》

4月25日《周年庆典签约特供会》

5月1日《红地球五一七天乐促销活动》

6月6日《第6届装饰狂欢节暨签约洽谈会》

7月3日《第7届装饰狂欢节暨夏季签约洽谈会》

8月1日《第8届装饰狂欢节暨8大装修风格解析会》

9月5日《第9届金秋装饰狂欢节》

12月12日《联合广播电台跨年度样板工程征集特供会》以上活动具体时间和密度视实际情况而定，整体严格控制在12——14次。装饰狂欢节是设营部集中客户签约的舞台，但20xx年不论是装饰狂欢节还是数次家装文化节等大型展会活动有效客户数量和质量都比20xx年同期有所下降。

**装修公司工作总结篇五**

装饰公司2024年工作总结及2024年工作计划

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将2024年的工作虽存在的不足做以总结，并对2024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2024 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2024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！

口号：12年北京轻舟工程质量服务年！

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

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。明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2—4个对2024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。

计算：a+b+c=145万月产值

季度考核计算：145万月产值\*3=435万一季度(三)质量是公司的生命，质量是企业的效益 公司将2024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。

2024年是幸福之家装饰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、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

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，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。

二、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。

三、

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，公司先后荣获“全国装饰百强企业”、“aaa信用企业”、“全国信息化先进单位”、“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“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获“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，从而为公司品牌建设奠下了坚实的基础。

四、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。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。

五、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。

工作展望

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实装饰的品牌内涵。我们将年定为装饰的“品牌年”，我们的口号是“品牌、使命、追梦；竞争、沟通、执行”。我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：以功能性和实用性为前提，以创造空间美学和升华人类生活为已任，专业提供室内、外装饰工程整体解决方案，致力为客户、投资者、合作伙伴、员工及社会创造价值。

为此我们要做好以下几项工作：

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。

一、总结过去这一月来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

（1）在2024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

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2个月沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的东阁人，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

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

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、8月的工作计划

具体工作业务部计划如下

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。8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。回顾过去的一个月，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。

**装修公司工作总结篇六**

本人于20\_\_年\_\_月毕业于\_\_工业与民用建筑专业，同时考出了资料证。在校时我就喜欢图图画画，阅读装饰类书籍。实习时，我在\_\_建设工程担任施工员。虽短短两个月时间，理论与实际也有了充分的结合，熟悉了装饰的主体，空间感层次感有了深的理解，产生了对建筑进行装饰的愿望，于是毕业后选择从事装饰业。

参加工作初，我也曾有过学没有至用的可惜，也曾有过文不对口的尴尬，也曾想过做回本行。可室内设计是我的喜爱，越坚持越发觉这一定有属于我的一片晴天。于是我勤跑材料市场，有什么问题就请教木工，常上网看看别人的作品，看看市场，与同行聚会时常谈谈现在业主的需求。每跑一个地方都要看看这里做得怎样，要知道设计来源于生活，只有时时注意细心观察才不会有‘书到用时方恨少’的感慨。装饰业是一个变化节奏非常快的行业，新材料、新工艺、新方法的使用日新月异。只有时常学习才能确保自己的专业水平不至于落后于时代。

时光飞逝，转眼我从事装饰业二年有余。工作中我参与了\_\_综合楼、\_\_办公综合楼的设计，这些项目得到了业主的赞扬和肯定，也使我更加有信心。对装饰业也有了更深厚的感情，也有了些经验的积累和心得。

世界瞬息万变，在这人们生活极速提高，人们要求日亦增长的时代。只有不断学习，才能与时代同步。在工作期间我发现自己还没能与装饰业同步，特别是一些新材料、新工艺，及一些施工规范等，在今后的时间里我更应该加快脚步了解市场的需求，应该多接触客户群。特别是现在二十一世纪，我们国家经济的快速发展，个人生活水平的提高，装饰业对我们的要求也越来越高，我们更应该加快脚步，跟上时代的步伐，同时也促使我应该进一步地深造，以提高自己的设计水平。

装饰将在变化中求发展，在变化中求进步，在变化中求完善；只有我是不变的，对建筑装饰的独有情钟和一如既往的痴迷和热爱，我将和业内人士一同为永康的装饰业贡献自己的力量。

**装修公司工作总结篇七**

进入xx公司已有\_年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在xx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总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、在20xx年\_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。

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。

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。

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！

**装修公司工作总结篇八**

回顾20xx年，我们不禁感慨万千，20xx年是我们工作计划中最重要的年份，它的意义将记载入公司的成长历程。虽然，在过去的一年里，我们走过了很多的弯路，但最终，我们走出了思想的误区，对我们的发展重新进行了一次洗牌。它是我们奋斗的另一个开端，我们希望通过不断的深化，将我们的成果不断壮大。

让我们摘要《20xx年年度报告》：“九月份时实现托管业务是现在一倍。”“未来一年我们不能放弃传统的项目及优势的项目，是依托于传统的项目的基础上开拓的新业务，新产业，将事业快速，稳健推进。”“目标很简洁：总业务价值是过来一年的翻倍。”；“不离不弃，将这个美好的目标实现就是我们的追求。“未来的一年中，我将期望有更多的支柱一起撑起更大的更重的天空，团队协作将是我未来一年的主体思考的内容，让每位员工作人员有自己独挡一面的能力及作用。”“我希望组建一支团队，一支有能力的团队，让我这支团队真正意义的发挥出他（她）们的最大潜能，自觉的为公司的掘起而不懈奋斗。”“我们在未来一年如果能够创造出比过去的三年的价值总和的话，那就是努力，那就是奇迹。”

20xx年，我们承诺的事情，基本上都实现了，还创造了奇迹。20xx年，我们首先改变了培训部的教学模式，是清远地区首创的媒体与辅导为主载的教学模式。它让我们首次对教学进行了重大改变，并收到了相对好的效果。对托管业务分析正确，并在正确时间内实现添置新的车辆投入使用，最终实现我们定的理想目标，实现我们初定的所有目标。学生假期培训班也顺利完成基本目标，它让我相信，一分努力一分收获，这都会成为我们前进的思想依托。值得庆贺是的是我们在10月20日成立了“xx广告装饰工程部”，它的诞生，给我们展现了一片广阔的天空。为此我们成立了一个奋斗的团队，我承认，由于工作的繁细紧密，将一些美好的事情给忽略了，我的世界很纠结，很对不起。浛洸镇创教育强镇，我们广告部贡献出了一份薄力。

20xx年，我们当然要继续发扬过去的一年所表现出来的优秀工作作风，不断发掘新的潜能，不能满足于现况，何况我们还没有达到满意的状态。我们团队要不断的向深入学习，深入拓展，将利用团队的力量来争取更大的市场。要对锁定目标进行不懈的努力，才会将工作做好；要有对财富的追求达到近乎疯狂，才会成功。

20xx年，我们希望用这一年的时间来完成所有的债务，如果实现这一效果，它又是一年载入我们发展历程的一个历程碑。20xx年重点工作安排包括:

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

四、改善员工的内务及福利条件。

五、完善办公条件及新设备的添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。

20xx年我们团队进入关键的一年，作为一支年轻的团队，我希望我们用最快的时间来完成学习阶段，进入高效的市场状态。我希望20xx不会是世界末日，更不应是我们前进的留滞点。相反，我们坚信，成功是源于努力的工作，超前的思考，良好的心态，畅通的合作。

让我们沉着，让我们破茧，让我们不再沉迷，不再失去，20xx年，不是毁灭，而是开始。

**装修公司工作总结篇九**

在大家的共同努力下，咱们的x公司在20xx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20xx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，20xx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。

20xx年，是我工作的第x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！

**装修公司工作总结篇十**

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矗在工作上，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\_\_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。

**装修公司工作总结篇十一**

今年是d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，今年先后在江苏南京、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。

今年，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，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、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，公司先后荣获年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、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、蒋剑荣获全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获年度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有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为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ji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。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。

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