

装饰公司工作总结（精选4篇）

篇1：装饰公司工作总结

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，提炼阅历总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人今年的工作总结如下。

一、收获

顺当交房，立面形象基本完成；

样板房完成幕墙正在封闭中，估计完成封闭。目前的状态除**外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有涌现严峻质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在**的基础上有长足的进步，为**赢得了荣誉和声望。

在经过项目全体参加者的细心组织和同心协力通力合作下**终被胜利攻破。这其中凝聚了**人的多少艰辛和付出，作为商业综合体项目的首期交付其意义特别重大。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、持续提高提供了阅历和基础；

其三、顺当交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣扬提供了保障和支撑。

二、成长

假如说以上成果是属于大家的，是.....此处隐蔽24849个字.....司，老板又是两个比我们大不了多少的年轻人，这使得我的工作有一种像在家工作的感觉。这种感觉真的特别重要，究竟我们是做设计的，需要一种心灵上的生活感才会有画图的灵感。今年我做的项目可以说算是比较多的吧，但在一种画不出了可以听歌煲剧的氛围里，我做设计工作也有了一种愉悦的工作体验，使得我放松一下又能回到工作状态，以保证今年全部的项目都能够如期如质如量的完成！还记得最初老板为我们接下这么多项目的时候，我还担忧会有完不成的时候，现在看来，还是老板对我们有信心，我们不但都完成了，而且都是在一种特别人性化的工作环境中如质如量的完成的！

二、人际关系和谐

在今年的工作中，不得不提到的是我在公司的人际关系的转变。有了第一年的相处后，今年我的工作环境就多了许多友善了。又由于我们公司是个小公司，到现在，全部的同事，关系好到已经像是每天生活在一起的亲人了。除了工作上的合作，我们也会在下班了之后一起出去吃饭一起出去旅游，这为我的设计工作也带来了极大的灵感，究竟生活感真的是做创意

工作的一个大前提，一个没有生活的人，一个没有什么温馨感的人是没办法做出让人感动的设计!我很庆幸自己在这样一个公司里工作，也很庆幸自己能够把这份人际关系把握好，相处的和谐。

三、有生活有灵感

在公司的两年，不得不让我在记录我的工作时提到公司给我们提到的工作环境，这是公司为我们提供的，也是我们共同制造出来的良好环境。这个环境里面，我们有生活，也就有了做设计的灵感。时常我们一起下乡考察项目的时候，都像是去郊游一样欢乐，这使我自己做出来的规划设计更像是为人类居住进行的设计，而不仅仅是所谓好看的设计。我盼望自己在接下来的日子里能够守住这份满意，做出更让老板满足，也让我自己满足的设计!

篇2：装饰公司工作总结

光阴如梭，20XX年转眼即逝;银装素裹，喜迎20XX年的降临。20XX年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，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。非常感谢浙江宝业幕墙装饰有限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，不断进步，慢慢的提升自身的素质和才能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶;真的是你们承托了我。可以说20XX年是浙江宝业幕墙上海分公司拓展上海市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况汇总如下

一、主要工作

(一)20XX年5月—7月在浙江宝业幕墙装饰有限公司。

蓝天兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概況性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城ALUK系统门窗的，工。在车间呆的20天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的工艺流程：从卸货 点数 入库 拆包装 穿隔热条 切割 洗槽，钻孔 组装 装车发货的一个过程。

(二)20XX年7月—9月，在上海春申景城项目部。前两个月的工作主要是学习阶段，通过这两个月的学习，让我对门窗幕墙有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到

项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

- (1)进材料时数量清点，安排堆放的场地
- (2)进场材料的质量检查(特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出200多片问题玻璃)
- (3)1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收
- (4)1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收
- (5)1~4#楼的成品保护检查
- (6)组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修
- (7)ALUK配件，覆膜厂提货
- (8)画5,6#楼门窗加工图

(三)20XX年9月—20XX年1月，在浙江宝业幕墙上海分公司担任项目经理一职，管理五街坊样板房和陆家嘴X2地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

- (1)根据总包要求，排施工工期
- (2)组织安装班组进场，签订合同
- (3)协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题
- (4)与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调
- (5)收集相关材料的资料，报监理批复
- (6)现场施工的管理(安装质量，工人安全)

二、经验和收获

通过在宝业幕墙工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

- (一)项目管理，(内部、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，下功夫熟悉，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，解决员工工作上的情绪问题，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。

三、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、幕墙相关的专业知识，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)对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

(五)把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

针对20XX年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(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)通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

(五)合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标！在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺

陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧！

篇3：装饰公司工作总结

来到公司已有一星期，有感触有感谢，更多的是收获。

来到一个新的环境有些陌生与拘谨，但它是创艺，一个热情而直白的公司，一群快乐而善意的同事，虽然有辛苦有压力但因为这些我是快乐的工作着，努力着。

刚开始毫无头绪，第一天在公司了解，生硬的记下同事概述的理论，大概了解公司几个品牌，之后去小区设点，自认为人与人的沟通不会太难，可我错了，并非这样简单，要一个陌生人对你减小防备并对你说的主题感兴趣是要技巧的，笑着递上资料大概介绍自己后询问对方如何称呼确定是否符合开发对象，简单易懂的介绍公司是的平台规模和集团化的好处，主要几点：

- 1、公司是贵阳前五强有八年以上历史，大品牌，设计施工双甲，贵阳仅两家。
- 2、材料直接厂家进货保证同质量同品牌市场最低价创造性价比高家装，展厅三千平米供客户了解选择。
- 3、集团化材料，施工，设计一线为顾客省钱省力省心。
- 4、项目最后由客户请笔签收，保证客户利益。
- 5、设计师做整体搭配并为做不同风格我公司有不同品牌样式材料供应。
- 6、材料直接进厂生产，机械化取代手工减少污染更加环保。
- 7、集团化装修其项目最后可直接联系公司做维护，顾客更省心。

当然，针对不同客户运用不同方式，把顾客当亲朋，更能在对方角度为他考虑，从而得到信任，并不可直接点出顾客错误，而是委婉说出自己观点由客户自己衡量，做到比客户更加专业，掌握主动权，威而不猛，了解客户掌握客户心理不断观察与辨别，颇析每个客户的控制点，最后给客户一把“尺子”由客户自己做决定。

施工是一个关键，特别是水电。1水电开槽与排线;信号线与电源线，强弱电线分别相隔15cm，线卡间相隔8cm，走线方向横平竖直，穿线管必须是硬管，我公司所用管为联塑，线与线相搭处有过桥弯，用于消除相互间干扰。室内开关约离地面1.2m，电视插座约30cm，施工期间开关处电线有盖板罩上，防止水泥沙浆腐蚀与电线的磨损。2我公司规定，施工三天内必须把室内所有成品粘贴上保护膜以免被污染或损害。3泥工大概包括地板先做地面凿平或铺瓷砖如

大地砖，水泥与沙的比例为1：2常用无眼沙一般仿古砖需要勾缝我公司有专业勾缝机械墙面客厅与卧室等磁粉粉刷后打磨，刷乳胶漆，瓷砖碰角需修成90度并留有一定缝隙。4防水也是顾客比较关注的，入户花园，阳台，厨房，卫生间都需要做防水，地漏的安装，并且要做下水管包管起遮丑与隔音作用，客卫回填。洗澡处做1.8m防水，地面全部做防水并卷边30cm。5厨房与卫生间铝扣板吊顶，吊顶接缝处按铝扣收口线条。门槛石的安装主要起区域划分与挡水作用，还有窗台板安装等。6木工主要为现场制作的门套，鞋柜，电视柜，背景墙，吊顶，衣柜，装饰柜，酒柜，橱柜等，并且所有现场制作都需刷漆，吊顶刷防锈漆。这些专业知识在针对一些需要看样板房的顾客要特别准备，基础工程大致一样。

从来的第一天起我就做好了准备，辛苦是必然的，经验和专业知识是艰难的积累过程，不断的学习与磨练才能使自己更加成熟，干练。

从未想过打“退堂鼓”多是想下一步该迈向哪，制定目标是努力的看点，望向那个方向前进，一次一次达到目标带给自己更多的信心。不关初衷是想进任何部门，都从业务这个与客户第一接触部门开始，我很认同，只有真正体验过才更懂每个带回的辛苦与付出。

这是我进公司一星期来所学大概内容与感触，要更加努力学习并学会运用所体会与所学知识，不断向前迈进。

篇4：装饰公司工作总结

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。

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

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、X月的工作计划

我想在月底出个“蓝海战略”418套餐和320套餐，专门针对世纪中央城业主并且在8月份实施，何为蓝海意指夏天的天空，也许，使我们向往的不仅是蓝色这种色彩，而是那片碧蓝，广阔，无边无际的天空！我们想化作大雁飞向那片向往已久成功的天空；我们愿变成小鸟，在风儿的歌声中，在白云的衬托下，偏偏起舞，自由飞翔！是的，真正使我们向往的是那片美丽的蓝色天空！我相信我们能够做到

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

设计部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《设计部员工手册》，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。实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。设计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。

?

