

装饰公司工作计划安排 装饰公司工作计划 (五篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

装饰公司工作计划安排 装饰公司工作计划(五篇) 篇一

一、公司xx年度要实现工程合同价不低于1500万元的经营目标。要立足校内市场，积极开拓校外市场。同时也要进行多种经营的尝试，力争有所突破，全面完成集团下达的各项任务。

二、对承担的所有工程项目，我们要进行强化管理。项目实施过程的质量管理是建设工作的重要环节，是工程开始施工直至竣工验收交付使用全过程的管理工作。建筑工程施工现场管理直接影响工程质量，工期投资的控制，安全生产、提高劳动生产效率，还能降低各种施工材料的损耗。现场施工管理是我公司加强企业化管理模式的一项重要工作。

在xx年所承担的校内外各项工程中，要对现场管理组织落实第一责任人，严格按照《西北工业大学后勤产业集团工程项目管理办法》操作程序进行现场管理。同时要求承担项目的第一责任人，在施工管理、材料购置、项目验收及预决算上按公司要求的程序运行。力创优良工程，确保把满足顾客的要求作为公司经营的追求目标。

三、为了加强公司管理工作，公司将按照iso9000质量管理要求，完善运行中相应的制度文件。年初公司初步制定了工程项目合同管理制度、工程结算财务管理办法、公司车辆管理

办法、公司印章管理办法、复印机管理制度等文件。根据工作发展的需要，公司将拟定工程现场管理办法、工程验收制度、材料设备采购制度、预决算管理制度，为公司的发展奠定良好的基础。

四、由于体制的变化，工程项目按类由各项目部完成，公司要求各项目部要有全局观念，相互配合、相互支持、分工不分家。公司领导需做好协调和指导工作，充分发挥各项目部积极性，在项目部管理工作中需体现出公司在质量管理、成本核算和以人为本的经营思想。对项目实施过程中出现的各种问题，公司领导需及时进行协调，必要时可调动其他项目部给以支持，强化公司的管理职能，加强各项目部之间的工作协调关系。

五、公司在新的运行模式下，领导应进一步在转变员工不适应市场经济的旧观念上下功夫，努力使公司形成一个团结拼搏、以人为本、健康发展的企业文化。

一、 积极组织企业员工认真学习和宣传、贯彻党的17大和十七届四中全会精神，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，坚持学习科学发展观，坚持贯彻执行党的路线、方针、政策。加强思想政治工作，经常开展形势任务教育，不断推进和谐企业、文明企业建设，促进企业健康发展。

二、 加强道德建设教育，认真贯彻落实《公民道德建设实施纲要》，积极参与诚信企业、诚信产品、诚信职工创建活动，积极开展社会公德、职业道德、家庭美德教育。

三、 提高员工素质，促进企业发展。党支部、工会要经常组织全体员工认真学习国家的法律、法令，学习工会法、合同法、公司法，使企业员工真正能够知法、懂法、守法。杜绝违法乱纪的现象。积极开展“建文明班组，创文明岗位，做文明职工”活动。使企业员工对创建文明单位的知晓率达到100%，使企业员工普遍具有文明礼仪、诚实守信、尊老爱

幼、平等友爱、团结互助的良好素质。

四、积极引导企业员工参与各类社会援助和社会公益活动，认真做好一年一度的献血工作，积极倡导无偿献血活动。积极参与各种精神文明建设的主题实践活动，继续抓好党员志愿者和职工志愿者队伍建设，积极参加各类志愿者活动。认真做好迎接世博会的各项工作，带领员工积极参与世博、迎接世博、服务世博。

五、坚持完善工会、职代会等民主管理制度和厂务公开制度，做到年头有计划、年中有检查、年末有总结。认真关心职工的工作、学习、生活和健康，保障职工的合法权益，正确处理单位和职工的利益矛盾，杜绝重大劳资纠纷和其他影响稳定团结事故的发生。

六、加强企业文化建设，积极参与各类文化体育活动，坚决杜绝“黄赌毒”等丑恶现象以及邪教活动。

一、市场部

(1)注重企业人才建设，增强企业竞争力。人才是企业发展的根本，市场部人员的充沛在公司对市场前期的开发起着至关重要的作用。因此，首要工作是市场部的建立。市场部计划招聘商务代表三人(可以针对市场营销专业毕业生)，市场部经理一人(一年以上装饰公司工作经验，可通过正常招聘渠道或鼓励同行业装饰公司市场部门人员跳槽)。公司年后正式上班前十日入职。在公司由部门经理培训十日后正式开展业务，并给市场部下发任务，三十个工作日内要反馈三十个准客户信息到公司。

(2)有针对性的在目标市场开展前期的广告宣传活动，例如一些刚交钥匙的小区(小区交房信息由市场部人员反馈)，可由设计部人员配合共同完成。

(3)与小区售楼部结合，掌握各小区准业主的电话等详细信息。由市场部人员技巧性的通过短信，电话拜访等形式，筛选并确定出一大部分的意向客户，并引导客户到公司进行更详细的了解与认知。

二：设计部

(1)设计团队的充实。公司现有设计师两名，若在市场部充实，客户量稳定增长的情况下，目前的设计力量是远远不足的。在新一年里，设计部计划招聘设计师两人(两年以上工作经验)，实习设计师三人(环境艺术设计、室内装潢或相近专业毕业生)。招聘工作由设计部门经理负责，并完成后续相关的培训。公司年后正式上班前十日入职，培训时间为十日。培训内容除设计专业知识、设计师谈单技巧外，还要结合市场部准确了解到本地区的小区信息，户型详细信息等，以便于日后工作的开展。

(2)由部门经理根据工作情况安排实习设计师、设计师配合市场部到小区开展工作，加大工作力度，提高工作绩效。

(3)据公司现况，市场反馈订单为零，上门客户签单率为十分之一。公司熟人，熟人介绍相应成功率较高。综合各个因素，设计部在市场部完善的基础上，计划第一个月将市场部反馈客户的签单率定为十分之一，按照市场部一个月三十个准客户的反馈信息量，设计部签单数为三个;由于上门客户具备主观意识强，意向明确，相比市场客户竞争少等优势，设计部计划将上门客户的签单率定为十分之二，也就是签单数为两个;公司熟人，熟人介绍，优势更大，除去不可控因素，设计部计划签单率为十分之五。

综上所述，以此类推，设计部签单数为六个，设计部第一个月签单完成量为十五万。在各部门工作协调稳定后，设计部力争在三个月内将市场部反馈客户的'签单率提升到十分之二。

三：工程部

(1) 工地由固定监理负责, 将工作任务和责任落实到个人。

(2) 招聘三个施工队, 其中至少要有一到两个外地的施工队。并和施工队签订长期的合作合同, 利于公司管理。

(3) 制定更完善的工地管理制度、奖罚制度。加大工地整体形象宣传力度, 统一施工队伍着装, 注重队伍素质的培养, 完善施工流程, 突出独特的企业文化和施工理念。

四：公司内部管理整改方案：

(1) 行政人员工作调整。除日常考勤, 公司内部资料、客户档案管理外, 在做好量房纪录, 上门咨询客户登记基础上, 还要协助市场部、设计部做好客户谈单进度的跟踪工作。

(2) 在公司内, 除设计部可以直接接待客户外, 其他部门均应只起到一个引导作用, 不跟客户谈过多的装修、设计方面的话题。例如有客户打电话到公司咨询装修事宜, 行政人员在接到电话后可以说: 您好。很高兴为您服务。我是公司的客服人员xxx□请您稍等片刻, 我会安排公司设计部专业的设计师来为您解答疑问。如果客户到店面咨询, 行政人员可以说: 您好, 请在会客区稍等片刻。公司会安排业的设计师来接待您。之后的工作交给设计师来处理即可。

(3) 公司店面内属于工作区域, 严禁一切与工作无关的活动。公司内部的每一个员工都有责任和义务维持公司的形象。在店面内除对客户外, 禁用“哥”, “姐”之类的称呼, 称呼只有两种: 工作职称或姓名。部门不同, 分工不同, 每位员工都应坚守自己的岗位, 上班时间禁止串岗, 擅自离开自己的工作区域。

(4) 有关公司的施工管理手册, 材料供应商资料, 工长资料,

联系电话等，全部交由工程部保存管理。

(5)公司内部实行业务奖励制度，只要是为客户提供客户信息并且成功签单者，无论施工人员或是公司员工，均可得到相应的奖励。既增加企业凝聚力，又可以激励公司每一位员工行动起来，全民皆兵。

(6)在条件允许的情况下，针对公司店面形象、布局、工作区域，必要做出整改。

1.装饰公司月工作计划

2.装饰公司年工作计划

3.装饰公司周工作计划

4.装饰公司员工工作计划

5.装饰公司工作计划书

6.装饰公司工作计划表

7.装饰公司年度工作计划范文

8.装饰公司励志语录

装饰公司工作计划安排 装饰公司工作计划(五篇) 篇二

忙碌的20xx年即将过去。回首一年来的工作，感慨颇深。这一年来我在公司各级领导的关心和支持下、在服务中心全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，

并且取得了一定的成绩。

一、提高服务质量，规范管家服务。

自20xx年x月推出“一对一管家式服务”来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在“一对一管家式服务”落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

二、规范服务流程，物业管理走向专业化。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化建议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们马上发整改通知书，令其立即整改。

三、加强培训、提高业务水平

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的

法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

(一) 搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮助业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说“你好”，这样，即提升了客服的形象，在一定程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

(二) 搞好专业知识培训、提高专业技能

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《xx市住宅区物业管理条例》、《工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20xx年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！

20xx年我们的工作计划是：

一、针对20xx年满意度调查时业主反映的情况进行跟进处理，以便提高20xx年入住率。

二、继续规范各项工作流程，认真贯彻执行各岗位的岗位职责□

装饰公司工作计划安排 装饰公司工作计划(五篇)篇三

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。

20xx年不是黑暗的一年，而是光明的一年;20xx年不是退却的一年，而是勇敢的一年;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。

装饰公司工作计划安排 装饰公司工作计划(五篇)篇四

计划的实质是确定目标以及规定达到目标的途径和方法。下

面是装饰公司年度工作计划，一起来看一下吧。

(1) 注重企业人才建设，增强企业竞争力。人才是企业发展的根本，市场部人员的充沛在公司对市场前期的开发起着至关重要的作用。因此，首要工作是市场部的建立。市场部计划招聘商务代表三人（可以针对市场营销专业毕业生），市场部经理一人（一年以上装饰公司工作经验，可通过正常招聘渠道或鼓励同行业装饰公司市场部门人员跳槽）。公司年后正式上班前十日入职。在公司由部门经理培训十日后正式开展业务，并给市场部下发任务，三十个工作日内要反馈三十个准客户信息到公司。

(2) 有针对性的在目标市场开展前期的广告宣传活动，例如一些刚交钥匙的小区（小区交房信息由市场部人员反馈），可由设计部人员配合共同完成。

(3) 与小区售楼部结合，掌握各小区准业主的电话等详细信息。由市场部人员技巧性的通过短信，电话拜访等形式，筛选并确定出一大部分的意向客户，并引导客户到公司进行更详细的了解与认知。

(1) 设计团队的充实。公司现有设计师两名，若在市场部充实，客户量稳定增长的情况下，目前的设计力量是远远不够的。在新一年里，设计部计划招聘设计师两人（两年以上工作经验），实习设计师三人（环境艺术设计、室内装潢或相近专业毕业生）。招聘工作由设计部门经理负责，并完成后续相关的培训工作。公司年后正式上班前十日入职，培训时间为十日。培训内容除设计专业知识、设计师谈单技巧外，还要结合市场部准确了解到本地区的小区信息，户型详细信息等，以便于日后工作的开展。

(2) 由部门经理根据工作情况安排实习设计师、设计师配合市场部到小区开展工作，加大工作力度，提高工作绩效。

(3) 据公司现况，市场反馈订单为零，上门客户签单率为十分之一。公司熟人，熟人介绍相应成功率较高。综合各个因素，设计部在市场部完善的基础上，计划第一个月将市场部反馈客户的签单率定为十分之一，按照市场部一个月三十个准客户的反馈信息量，设计部签单数为三个；由于上门客户具备主观意识强，意向明确，相比市场客户竞争少等优势，设计部计划将上门客户的签单率定为十分之二，也就是签单数为两个；公司熟人，熟人介绍，优势更大，除去不可控因素，设计部计划签单率为十分之五。综上所述，以此类推，设计部签单数为六个，设计部第一个月签单完成量为十五万。在各部门工作协调稳定后，设计部力争在三个月内将市场部反馈客户的签单率提升到十分之二。

(1) 工地由固定监理负责，将工作任务和责任落实到个人。

(2) 招聘三个施工队，其中至少要有一到两个外地的施工队。并和施工队签订长期的合作合同，利于公司管理。

(3) 制定更完善的工地管理制度、奖罚制度。加大工地整体形象宣传力度，统一施工队伍着装，注重队伍素质的培养，完善施工流程，突出独特的企业文化和施工理念。

四、公司内部管理整改方案

(1) 行政人员工作调整。除日常考勤，公司内部资料、客户档案管理外，在做好量房纪录，上门咨询客户登记基础上，还要协助市场部、设计部做好客户谈单进度的跟踪工作。

(2) 在公司内，除设计部可以直接接待客户外，其他部门均应只起到一个引导作用，不跟客户谈过多的装修、设计方面的话题。例如有客户打电话到公司咨询装修事宜，行政人员在接到电话后可以说：您好。很高兴为您服务。我是公司的客服人员xxx，请您稍等片刻，我会安排公司设计部专业的设计师来为您解答疑问。如果客户到店面咨询，行政人员可以

说：您好，请在会客区稍等片刻。公司会安排业的设计师来接待您。之后的工作交给设计师来处理即可。

(3) 公司店面内属于工作区域，严禁一切与工作无关的活动。公司内部的每一个员工都有责任和义务维持公司的形象。在店面内除对客户外，禁用“哥”，“姐”之类的称呼，称呼只有两种：工作职称或姓名。部门不同，分工不同，每位员工都应坚守自己的岗位，上班时间禁止串岗，擅自离开自己的工作区域。

(4) 有关公司的施工管理手册，材料供应商资料，工长资料，联系电话等，全部交由工程部保存管理。

(5) 公司内部实行业务奖励制度，只要是为公司提供客户信息并且成功签单者，无论施工人员或是公司员工，均可得到相应的奖励。既增加企业凝聚力，又可以激励公司每一位员工行动起来，全民皆兵。

(6) 在条件允许的情况下，针对公司店面形象、布局、工作区域，必要做出整改。

装饰公司工作计划安排 装饰公司工作计划(五篇)篇五

1、汉语拼音：汉语拼音是识字和学习普通话的重要工具。小学阶段，要求学生能正确认读声母、韵母、整体认读音节；认识大写字母，熟记《汉语拼音字母表》；能正确拼读音节，并能借助拼音认读汉字。在复习中，应注意以下难点的把握，区别形近易混的字母；熟练掌握的省写规则；由于受南方方言习惯的影响，要特别注意翘舌音和后鼻音的准确发音。

2、识字：关注学生日常识字兴趣的培养及良好知识习惯的培养。认识常用汉字3000个，其中2500个左右会写。掌握汉字的22个基本笔画，7种笔顺规则和120个左右的常用偏旁部首，

有独立识字的能力，会利用字典，熟练使用音字序查字法和部首查字法识字，能纠正常见的错别字。

3、写字：能用钢笔熟练地书写正楷字，行款整齐，有一定速度，能用毛笔书写楷书，在书写中体会汉字的优美。

1、通过诵读教材要求朗读和背诵的诗词、格言、谚语、成语、歇后语、段落、短文等有关语言材料，提高对积累语言文字的自觉性和积极性。

2、通过理解、辨析、运用、开展社会实践活动等方式，主动地获取有关的语言材料，掌握积累语言文字的主要方法。

3、通过对各种语言文字表现形式的读读背背，在情感、态度、价值观及审美方面受到有益的熏陶感染，有利于人文素养的提高。

1、口语交际不同于说话课是在于用普通话口语进行“交际”，只有双方或多方对象参与语言交流，才能形成口语交际的环境。因此，必须创设双方或多方对象参与的语言交流环境，让学生在“对话”的实践活动中学习口语交际的知识和技能；在交际中懂得尊重、理解对方，认真耐心听他人说话，并注意语言美，抵制不文明的语言。

2、注意呈现口语交际的过程，让学习在“过程”中学会交际的方式方法。因此，根据小学生的特点，创设丰富多彩的口语交际活动，激发学生的交际兴趣，让学生经历口语交际的全过程。

3、要把口语交际作为语文课程的一个重要的组成部分，贯穿在整个语文教学活动中。如课堂上，师生之间、生生之间进行对话交流，使学生养成口语交际的良好习惯。同时，要拓展和利用校外的学习资源，把口语交际活动延伸到家庭生活、社会活动中，让学生在实践中提高口语交际的能力。

1、通过开展某一项专题性的实践活动，使学生受到字词句段篇、听说读写书的综合训练，促使学生对过去所学知识、所拥有的能力进行整合，进一步提高学生的语文素养。

2、充分利用现实生活中的语文教育资源，优化语文学习环境，努力构建课内外联系、校内外沟通、学科间融合的语文教育体系，拓宽语文学习的内容、形式与渠道，使学生在广阔的空间里学语文、用语文，丰富知识，提高能力。

3、突出活动过程中，凸现学生的主体地位，引导学生在系列的学习实践中，通过自主、合作、探究，激发创造潜能，培养综合表达能力、人际交往能力、搜集信息能力、组织策划能力、互助合作和团队精神等。