

# 最新装修周报工作总结(模板7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 装修周报工作总结篇一

20xx年8月，接到公司的任务，我开始开展组建施工队的工作，经过一个多月的努力，在公司的信任、重视和支持下，我组建的三支施工队分别承接了4个项目的施工任务，分别是广西百色项目、南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目。20xx年x月20日，我施工队第一次进场广西百色项目，展开了我施工队的施工工作，之后，南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目陆续进场。

### 1、广西百色项目

广西百色项目施工后一段时间内进展顺利，由于我个人管理上的疏忽大意和缺少经验，项目进行一个月后，暴露了施工队的一大堆存在问题，例如，施工队工人不服从现场管理人员的指挥，多次在施工现场与管理人吵架闹情绪，现场施工监理人员工作安排混乱，擅离岗位等严重影响施工工作顺利进行，给公司造成严重的损害，通过公司发来的邮件，我意识到问题的严重性，引起了我的重视，我通过与班组负责人，现场施工队监理人员的不断协调处理，严格对施工监理人员的管理，强化了进度款的结算安排，促使施工队的工作状态有所好转，但是由于曾经的管理混乱，也直接影响施工工艺的质量，导致了施工工艺合格率的降低，拖延了工程进度，给工程质量大打折扣。

## 2、岳阳泰和项目

岳阳泰和项目在20xx年12月初我施工队进场，由于我的失误，对施工队能力评估不足，施工人员缺少工程施工的经验，加上当时现场条件不完全具备的特殊情况，从该项目进场后就存在施工组织混乱，工序安排不合理，施工人员不能及时到位等现象，经过我多次与施工班组及现场监理人员协调未果，最终被迫退场。

## 3、台州项目

台州项目公司安排在20xx年12月进场，由于我的严重失误，未能认真谨慎的考察现场施工监理员的个人素质，导致施工队进场后，还未正式开展施工，施工现场监理员就擅自不辞而别，严重损害了公司形象，造在了极大的负面影响。

## 4、南宁淡村项目

南宁淡村项目于20xx年12月份进场，经过广西百色项目、岳阳泰和项目以及台州项目的教训，我总结经验，弥补不足，加强了施工队和现场监理人员的管理，及时掌握现场施工情况，理顺了现场监理人员与施工班组的协调沟通，严格了施工工艺标准，规范了班组进度款的结算管理，加强了施工过程中施工工艺的监督，合理安排施工工序，提前做好施工进度计划，从而提高了施工工艺的合格率，加快了工程进度，确保了工程质量。南宁淡村项目至今年3月底，已基本完工，经过我多次的检查，可以肯定南宁淡村项目的施工工艺可以符合验收标准，做到按时按质交付验收。而且，还得到了大地项目经理和公司有关管理人员的肯定，我希望公司陈总能抽出时间亲临项目现场检查，我施工队拟向公司申请优秀工程。

我带领的施工队经过几个月的运作，从总体上看，表现不够理想，存在问题很多，给公司带来不必要的麻烦和不良影响，

造成这样的局面完全是由于我个人的工作失误和缺乏工作经验所致，对此我对公司各位领导深表歉意，鉴于我糟糕的表现，公司不但没有嫌弃我，而且，还一如既往地在我背后默默支持、关心和帮助我，让我倍受感动，借此机会向两位陈总和公司的领导表示衷心感谢。

做为一个装修行业的外行者，我能得到公司的信任，给我提供机会从事装修工作，我心存感激和感到责任重大，自接到公司交给我的任务之后，我一直都是以负责任的态度工作，丝毫不敢怠慢，服从公司的领导和指挥，认真配合公司工作，虽然在工作中出现严重的失误，但是，我能够吸取教训，总结经验，认真学习专业知识，提高自己的管理能力，特别是公司今年2月份举办的总结和培训大会，让我受益匪浅，通过在公司的培训学习，加深了我对自己所负责的装修工作的认识，强化了我的管理意识，弥补了我的不足，丰富了我的装修管理经验，我将在公司学到的知识和经验，运用到南宁淡村项目的管理中，效果显著，南宁淡村项目从天花、软包、步级灯、扶手、造型天花、贴砖、油漆、放映口、消防门等各个工序，进行严格把关，整个项目的施工质量极佳，整体效果良好。我个人认为，经过几个月的磨练，我和我带领的施工团队在不断地进步和成长，从南宁项目可以证明这一点。我相信我和我带领的施工团队在以后完全有信心和有能力强出色地完成公司交给我的任务，争取做得更好，也恳请公司可以继续给予我和我的施工队机会，让我们努力表现自己，为公司尽力。

## 1、精简管理环节，提高管理质量，促进公司利润最大化。

根据我所了解，公司以往对每个项目的运作，基本上是配备有区域经理、项目经理和材料采购员。经过南宁项目的运作经验，可以看出南宁项目主要是依靠施工队的现场监理员在负责运作，包括与大地项经理的沟通、部分材料采购，施工工艺的控制与监督等，材料采购员和项目经理很少亲临现场。就是这样的运作，南宁项目反而完成得更好，鉴于这种情况，

我认为每个项目的运作，在负责现场管理的岗位，包括大地项目经理，公司项目经理，施工队现场监理员中，施工队现场监理员角色最为重要，假如施工队现场监理员能力和责任心较强，整个项目就会完成得很好，为此，公司的项目经理的作用将大大削弱，所以，我建议公司可以考虑撤消项目经理的岗位，由施工队现场监理员取而代之，直接代表公司由区域经理管理。这样，既可以减少公司管理环节，运作更为顺畅，又可以节省成本，但前提必须建立起好的施工队和配备能力较强的施工监理员。如果公司对南宁的施工团队是给予肯定公司的，可以以南宁项目的施工队在新的项中做试点，不断物色新的工程队进行有序地推动。

## 2、配备项目预算员

公司每个项目的运作中，进度款的支付前提是必须先对整个项目做出预算总额做为进度款结算的依据，另外，在每个项目中由于场地情况和设计的不同，都有可能出现新的未有报价的制作项目，以上情况，如果没有专业的预算员做出正确的预算，预算总额定低了对施工队造成压力，定高了对公司形成风险，第二，新增加的未报价项目，如果没有专业预算员，做为公司不知如何向甲方报价，也不知如何向施工队报价，这样会形成较为被动局面。

## 3、合理安排项目开展的连续性

做为加入公司的施队，对公司的发展充满信心，正是基于公司的项目具有稳定性和长期性，站在公司的立场也应该是寻找能够有稳定性的良好合作施工队合作，如果施工队完成某个项目后不能接上另一个项目，施工队停留长时间没有项目开展，将会影响施工队人员的波动，打击施工队的信心，从而影响到公司的管理工作，因此，公司应考虑保持施工队开展项目的连续性。

## 装修周报工作总结篇二

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作、

1)加强对客源资源的整核与巩固,形成自己的一个客户圈、

2)对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持、固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什

么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

## 装修周报工作总结篇三

一年的时间真的很快，在毫无知觉中，它便悄悄的流逝了。自从大学毕业之后，我便来到了咱们公司，在市场部做业务员的工作。其实我是学设计出身的，但是由于很多的原因，我放弃了设计这一条路，最后走上了营销这条道路。起初我对营销是一无所知的，但是当我进入了市场部之后，认识了很多优秀的人，也结交了很多有趣的朋友。

我们与其说是同事，更不如说是一起前进探索的伙伴。我作为一个新人，首先就是要多学多问，所以这一年，我一直在工作中学习前进，从同事们的身上吸取有价值的东西，渐渐的我也有了一些成长了。一年很快就晃了过去，这次做年终总结的时候也让我看到了自己更多的一面，也看到了一些自我成长，希望在将来的日子里，我仍然能保持一个好的学习心态，在工作上努力前进，吸取力量，逐渐成长。

对于营销这份工作来说，真的是一份很磨砺人的工作。我开始对自己的评价并不是很好，我不太会交流，也更不会表达自己，在语言能力方面我存在着一定的障碍。但当我进入了公司市场部之后，我认识了一个全新的世界，做营销并不是想象中那么枯燥，我们可以大胆放开自己的想象，去想一些属于自己的办法。比如在和客户聊天的时候，我们可以从什么方面入手让他可以更快的接受我们即将进入的话题，这虽然看起来是一件很简单的事情，但是却涉及了好几个领域，一是心理学，二是语言的艺术。所以我所要学习的东西还有太多太多，我们每个人所处的环境不同，思维方式也会有所不同，接触的领域更是不同的，我没有办法去和每个客户对上味，但是我能做的就是用最灵活的方式让对方可以在这

次沟通中放下戒备，保持轻松愉悦的氛围。

所以不管怎么说，这一年的时间让我领悟到了太多，起初我是一个对假期非常有期望的人，但是进入了这份工作之后，我对自己的收入更是期望。作为一名业务员，首先就需要有一些欲望，做业务无疑就是和业绩挂钩，所以先要有目的，然后我们才能更好的投入和工作。也许现在的我仅仅踏入社会一年而已，但是我相信凭着自己的这份努力和想要成功的欲望，未来也是可以期待的，我会在今后更加的努力，去拼搏，去奋斗。为自己争取更好的生活，为将来勾画一幅更好的蓝图。

我是今年x月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx[]在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，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，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营

销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法[]xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备！

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战！我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。



具体表现在以下几个方面：

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于8小时之内在干什么，而在于8小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2%的引导+98%的个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

xx年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”！

## 装修周报工作总结篇四

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx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。

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装饰收尾、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；准甲装饰收尾；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20xx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20xx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。

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《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx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；小户型的后期装饰、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装饰、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。

20xx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[]20xx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、幕墙施工到装饰完成仅用了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片面专注于进度，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20xx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。

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装饰没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装饰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，在装饰进场之前大部分已经施工完成，当装饰开始施工时发现多处与装饰要求不一致，为到达的装饰效果就造成返工。

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。特别在装饰阶段存在因为方案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。

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20xx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。

今年承接新工程有：

1、公共部位装修工程

2、国际公共部位样板

3、国际样板房

5、围墙改造工程

6□x办公楼、食堂及宿舍装修工程

7、中介办公室装修

8□xx办公室装修工程

9、配电房装修工程

10、别墅外立面改造工程

11□x酒店室内装修工程

12、二期公共部位装修工程

13、二期物业办公室及公共部位卫生间

14□x办公室装修

其它工程有：

1、山庄装修工程

2、花园装修工程

3、山庄装修工程等xx项工程，共计总价约x元。虽然有的工程项目价格低且有的项目我公司因为种种原因没有承接下来，但是“麻雀虽小，五脏俱全”每个工程项目都需要做好前期的预算和成本核算。工作量巨大。即使这样，我也要求自己认真对待每个工程，细心作好每个预算，杜绝少算漏算。

今年度需结转的工程有xx项，结算约总额为万，我不仅要做好与甲方的决算，还要核对劳务分包队的决算与材料核算。

本年度有三个工程xx公司采用招投标的方式进行选择施工单位，这也是xx公司第一次面临对外投标，在这方面经验不足，但是又势在必得，因为一旦没有中标将意味着将失去好多x公司的装修项目，所以我们要通过自己的努力公平地竞争这项工程，也想通过投标让我们有了一定的经验去更好地走出去，去承接外面的工程。因此在投标之前我也做了很多工作，包括对图纸的了解，对工程量的核对，对材料的询价，对招标文件分析，甚至是对对方几家投标单位的了解。最综我们都以赢得了这几项工程，在高兴的同时我们也在思考，我们

为什么会比对方报价低很多，这些差额也是我们的利润，如何在今后的报价中能够避免这些，既能中标又使我方的报价与对方差额较小。因此在每投结束一个工程，我都会把我方的报价与对方几家单位的报价进行对比分析，找出自己与别人的差距，是自己没考虑周全还在对方报价太高，后怎样避免等等。经过吸取个工程的经验教训，在对样板房装修项目的投标上，最终我以低于价x元，承接了该项目。

在经过这几次的投标工作，我认识到提高自身的专业知识的重要性，虽然每年的工作量很大，但是在来年的工作中，我将要求自己除了做好自己的本职工作的同时，在业余时间多学习专业方面的知识，提高自己的专业技能。为明天添砖加瓦。

## 装修周报工作总结篇五

（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。

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。



## 装修周报工作总结篇六

进入xx公司已有x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及明年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x月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。

### 2、业务部内部管理上的疏漏：

(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，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养、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。

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了解，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！

### 1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，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。xx年公司共吸引各类人才数余名，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。业务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，加强前台接待和业务部全体人员的学习，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

根据公司及xx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。

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，应该不断的去学习，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20xx做为我去实践的基石，我相信在xx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。

## 装修周报工作总结篇七

- 一、 对设计、施工中存在的问题及时协调处理，保证工程顺利实施
- 二、 对施工质量、工艺及时组织检查
- 三、 加强各专业协调配合能力
- 四、 提升项目预控、管控能力
- 五、 加强成品保护意识

加强施工单位对成品保护的意识，要求施工单位单项工程完成施工后及时进行成品保护，同时也要求其他专业的施工单位引起重视；尽量避免成品遭破坏的情况发生；但实际情况特别是样板房已完成的地面大理石、木地板没有及时做好保护措施，甚至有将大理石构件摆放至橱柜台面的情况发生，并引起了公司领导的高度关注；自身及装修单位需多做自我检讨；要求加强成品保护意识，避免带来不必要的财产损失。

经过这段时间的工作，发现自己还有很多不足之处，自身专业能力还待更进一步的提高。在接下来的工作中，要努力做到加强与各方的沟通，包括工程相关各专业、部门、公司领导与同事，多学习、多请教，在遇到问题时争取看得更全面，考虑更周到；在现有的装修经验中不断提高，加强对装修单位的管理及监督，保证达到原设计规划的标准及工程质量符合规范要求，将进度控制在合理的预期范围时间内；努力做一个精通技术、懂管理的装修工程管理人才。