

# 最新室内设计工作计划和目标(模板8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 室内设计工作计划和目标篇一

一月：传统意义上的装修淡季，抓住能够敲定的客户，注重方案细节，打动客户，多为客户着想，注重客户满意度，多查资料。

目标：基础装修5万、主材5万、设计费5千

目标：基础装修3万、主材3万、设计费3千

三月：气温开始回暖，开始装修计划，回访未签单客户，抓住新接到的客户，合理安排时间。做好客户满意度。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

第二季度目标：基础装修30万、主材30万、设计费2.8万

四月：装修旺季，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。

目标：基础装修12万、主材12万、设计费一万

五月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

六月：炎热夏季开始，抓住能快签的单，跟进慢单，为下半年做好辅助工作。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费8千

第三季度目标：基础装修31万、主材31万、设计费2.8万

七月：继续炎热，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。（看一本书）

目标：基础装修7万、主材7万、设计费6千

八月：继续炎热，认真对待每一位客户，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

九月：传统意义上的装修旺季，小单短平快，抽出时间跟大单，做好对大户型客户的服务工作。

目标：基础装修16万、主材16万、设计费1.5万

第四季度目标：基础装修35万、主材35万、设计费3.2万

十月：一年当中装修最旺的季节，气候宜人，利于客户出行，认真对待每一位客户，加快与客户沟通频率，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。加班加点争取多签单。

目标：基础装修20万、主材20万、设计费1.8千

十一月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

十二月：进入冬季，天气开始逐渐转冷，大部分业主放弃装修想法，抓住有限并且有效单，认真做好对客户的服务工作，开始整理一年的工作心得，为下一年打下坚实基础。

目标：基础装修7万、主材7万、设计费7千

四个季度目标总产值：基础装修114万，主材114万，设计费10.6万，作为发展中的合肥，面对这个巨大的市场，这个目标产值不难达到，但同时也充满着挑战。

我相信最后在我的努力下，一定要完成目标。

20xx年是激情的一年，是迅速发展的一年，我相信也必将是x公司收获的一年。作为设计岗位上的一份子，首先我要苦练内功，认真贯彻总经理所提出的——思想统一，流程明确，绝对执行!的主导思想，以这个思想为主线，认真贯彻落实公司提出的各项要求，做到积极、主动、严谨、认真。其次要做到加强学习，一位设计界的前辈曾经说过，讲设计即思想，设计是设计师专业知识、人生阅历、文化艺术涵养、道德品质等诸方面的综合体现。只有内在的修炼提高了，才能做出作品、精品、上品和神品，否则，就只是处于初级的模仿阶段，流于平凡。一个人品艺德不高的设计师，他的设计品位也不会有高的境界。总之，对前景我从未动摇，也相信我有决心有能力一直追随。那么就让我们在总经理的带领下并肩作战，一起挑战，一起实现!

## 室内设计工作计划和目标篇二

### 一、大胆的说自己想说的

在多次的会议讨论上或者是培训课上，明显的意识到自己的语言表达能力的这个弱点，尤其是对自己不专业的地方，应该通过学习，和大家的交流和沟通，通过自己的分析和判断，准确的表达自己想要表达的意思。

## 二、大胆的做自己想做的

创意是设计的灵魂，创意也是设计师用来最直白的表达自己工作能力的方式，各个项目都有它自身的特点和项目优势，准确的表达项目所要传达给受众的信息是设计至关重要的，所以设计最重要的就是设计对象本身的功能性，这个功能性要通过我们新颖的、有创意的、并且准确的传达给受众是我们经常会考虑的问题，同时这点也是在设计领域里一个围绕产品不变的准则，在这点上，我想也是我今年要继续坚持学习的重点，大胆创意，大胆的表现。

## 三、克服自己的惰性，学自己应该学的

都说知识学得越多越好，就像刘总说的，策划行业是个杂的行业，博学多才，懂的越多思考问题的时候就可以面面俱到，更能做到准确性及专业性，虽然只是设计人员，但是设计也是来源于生活，看的多，想的多，悟的多了，创意的来源也就更广，发散思维就更不用说了！

## 四、不断地创新求进，提高工作效率

快速的有效的完成工作任务是每个公司都希望员工能够做到的，也是我个人认为比较重要的，两个小时能完成的工作如果可以在一个半小时内完成，剩余出来的时间就可以自己支配用来学习自己没有时间学习的相关知识了。

## 室内设计工作计划和目标篇三

一支好的队伍，就是要有一个完整的团队，有个充满干劲的团队。以公司目前配备，是完全不够的。首先对整个设计部的发展有一定的局限性，一个完整的设计队伍，应该是往多元化去发展。完善设计队伍。

经过xx年的设计部的整个运行方案，总结出一些经验□xx年设

计部是一个基础阶段，一切的运作都不是那么的完整。相信xx年是一个突破，各项设计工作实行完善制度，工作跟着流程走，按制度办事。

实施方案：实行一项目一设计师方案，主要的目的就是完善项目的整体统一性。设计师只要专一专制的完成本项目。不用多个项目混杂与一体，混乱设计思维，单一简单化。

一项目一设计师的优点在于，一个设计师完全自主的对该项目的全面深路了解，以及一些想法。发挥该岗位的应有本色。

根据实际的市场，大胆的提出推广与全程营销两体化，这样的一个概念。以个人的观点认为项目的全程推广因更具专业化，从接收新项目的流程来说，目前公司没有真正意义上的一个流程制度来实行，这样不利与本公司品牌的建设。不管是小的项目，还是大的项目，做的事情是一样的。面对的都是甲方。一定要按程序去做，以完整的制度来说服客户，给客户感觉我们是一个真正的，完整的，营销、策划、推广为一体的公司。

两种不同的方式，确是面对同样的产品，出于同样的结果。一者更具有专业性，二另一着更具全面性。

实施建议：两者不同模式，制定两种不同流程制度。

从07年的实行来讲，这一项活动只是一个开始，没有真正的坚持执行下来，可能是一些客观原因的影响，相信08年会做的更好。以下是一些可实施的建议。

文化活动分为三部分：

第一，就是每周的周六下午的活动，实行办公室人员人人参加原则，特殊情况除外。

内容：羽毛球比赛，乒乓球比赛，扑克牌比赛，趣味体育等

作用：一周的上班生活，在一周最后一天得到放松，相信能为下一周良好工作状态埋下伏笔。

第二，月活动，时间可放在月末，实行方式可以是全公司或则部门。

内容：可以户外登山，郊游，烧烤K歌，聚餐等

作用：丰富员工业余生活，凝聚员工之间的感情，增强团队建设意识。

第三：可以说是总结会，就是项目的阶段总结

内容：轻松的聚餐晚会，或者pt晚会等。

作用：庆功，鼓励表彰，增强员工的积极性

- 1、每年设计整理资料
- 2、每年文案整理资料
- 3、项目完整的推广方案
- 4、简版对外宣传ppt稿

## 室内设计工作计划和目标篇四

- 1、拥有持之以恒的毅力；
- 2、对自己有足够的自信，善待他人；
- 3、能够学以致用；

- 4、每天自我反省；
- 5、更加勤奋，勤能补拙，勤奋出真知；
- 6、坚持，一定要坚持，坚持往往就是机遇，坚持就是胜利。

- 1、清楚普遍的设计风格及家具建材的价格性能；
- 2、参考市场信息，掌握行业现有的设计风格；
- 3、在工作中多于与领导沟通与交流；
- 4、加强自我专业技能，多去熟悉设计技能和装饰施工工艺；
- 5、了解熟悉各类产品的材料。

- 1、上网：每天花30分钟上网了解行业信息及收集新的设计元素；
- 2、阅读：每月读两本有利于个人提高与工作发展的书籍；
- 3、其他爱好：用业余时间练习绘画；
- 4、认真听从领导的安排即完成工作。

在20xx年的工作当中要持之以恒，切忌偷懒，并随时修改不切实际之处，使计划得以完善。

## **室内设计工作计划和目标篇五**

文化活动分为三部分：

第一，就是每周的周六下午的活动，实行办公室人员人人参加原则，特殊情况除外。

内容：羽毛球比赛，乒乓球比赛，扑克牌比赛，趣味体育等

作用：一周的上班生活，在一周最后一天得到放松，相信能为下一周良好工作状态埋下伏笔。

第二，月活动，时间可放在月末，实行方式可以是全公司或则部门。

内容：可以户外登山，郊游，烧烤K歌，聚餐等

作用：丰富员工业余生活，凝聚员工之间的感情，增强团队建设意识。

第三：可以说是总结会，就是项目的阶段总结

内容：轻松的聚餐晚会，或者pt晚会等。

作用：庆功，鼓励表彰，增强员工的积极性

四、内部资料整理，完善对外宣传材料

- 1、每年设计整理资料
- 2、每年文案整理资料
- 3、项目完整的推广方案
- 4、简版对外宣传ppt稿

## 室内设计工作计划和目标篇六

### 一、引言

室内设计课程在许多艺术设计类专业和建筑装饰类专业中普



遍被作为专业主干课程开设。各学校在教学内容上各有侧重，但这门课程的基本教学任务还是使学生进一步具备从事建筑室内设计的能力，创造出功能和美学等方面均有创新的生活空间，让学生了解室内空间设计中的文化表意与构成形式的关系，掌握形式美的基本法则与规律在居住、餐饮娱乐、酒店宾馆等典型室内空间中的运用，熟悉施工工艺与材料构造。结合多年的教学实践和学生的就业情况来看，学生在工作过程中面对设计任务，往往感觉无从下手，大多不能把学校学到的相关知识很好地运用到实践中去，掌握的专业技能难以与实际工作接轨。如何让学生把所学的知识充分运用到实践工作中去，缩小学校与社会的差距呢？这个亟待解决的难题摆在了室内设计课教师的面前。

## 二、传统教学模式存在的问题

1、“先理论后实践”的传统授课模式，导致理论与实践脱节。理论的抽象性，概括性，使学生听起来觉得空洞，缺乏感染力。由于对理论知识缺乏具象认知，往往理解模糊，在实践中感觉无从下手，也就无法将抽象理论与具体设计案例结合，进行体验、转化、再造，从而伤害了学生的学习积极性，造成学生缺乏主动思考、研究和解决问题的能力。

2、学生实践无真实体验，解决实际问题的能力欠缺。在理论讲授中，教师援引的案例，学生没有现场体验的机会，很难将理论联系实际、融会贯通进行思考。实训阶段，课题大多虚拟，无法全程体验设计过程，无法掌握设计实践中遇到的具体的问题。

3、学生个体作业，不利于培养学生团队协作能力。在餐饮空间这类大型设计项目中，由于牵涉工种多、分工细，需要多人、多部门合作，故训练学生团队协作的能力尤其重要。在过去的教学中，学生作业往往由个人单独完成，同学间协作不够，缺乏团队精神。

4、考核方式单一，学生作业多为应付，学生潜力未能完全发掘。在传统的教学模式中，对学生的评价往往依靠一张试卷或几张作业，由一位教师评定。这种模式往往不能有效反映学生的真实能力与水平，很难准确体现学生的优势和长处，不能有效地因材施教，加之教师的主观性对学生成绩的影响较大，缺乏科学性，这对学生的学习积极性是一种伤害。对学生的考核也主要考查学生作业的最后效果，缺乏对过程的监督，学生往往在临近交作业的时间仓促完成，质量不高，学生的能力未能充分发掘。

### 三、课程改革的目标和任务

由于传统教学模式存在的问题，学生的学习是被动型的，学习积极性不高，效果不佳；而主动型学习，学生的积极性高，能充分发掘学生的学习能力；最佳的学习状态是快乐学习，在一种轻松活泼的气氛中主动学习，学生的潜在能力可以得到充分挖掘，对于设计这类对创造性要求极高的学科尤为重要。因此，使学生从过去的“赶鸭子上架”式的被动学习转化为主动学习，最终达到快乐学习是课程改革的目标。

是一条重要的途径；而要使学生在本专业领域实现更好的发展，对学生的能力培养是重点。

基于上述目标与任务，结合传统教学模式存在的问题和室内设计课程的特点，对本课程改革设计出如下方案。

### 四、课程改革方案

工作室负责人——负责工作室的全面工作，包括编订教学大纲，制定教学计划，培养年轻教师、组织教学实施，组织参加设计实践（如投标、承接设计工程）、科研等。

节点教师——根据教师的特点和专长，承担相应课程教学与研究，组织、带领学生参与工作室承接的设计业务。

学生助教——作为教师助手，协助日常管理、辅导低年级学生学习

**b** 场地要求： 能供20—40人同时使用的专用专业教室，教室分为三部分：一部分为学生工作区，即进行构思、绘图、书写的工作台面，包括绘图板、电脑等设备；另一部分为教学讨论区，兼具会议室、图书资料室、教室的功能，主要用于设计交流、讨论、比稿；其余部分为教师办公区。

2、构建以“工程项目”为基础的知识系统 就一个餐饮空间设计项目而言，根据工程项目需要，学生应掌握如下知识内容

**a** 设计任务书的解读、分析，与甲方面对面的交流沟通

**b** 对现场的勘测、记录，对相关项目进行市场调查与研究

**c** 在调研的基础上进行分析、归纳、总结，充分运用各种创意思维方式和方法，大胆设想，小心求证，形成符合设计任务要求的创意构思

**d** 在创意构思成熟后，运用图形语言，将创意构思视觉化表达，根据需要制作模型或实物小样，经过反复讨论、评价，最后形成设计方案

**e** 设计方案在获得甲方签字确认后，进行施工图设计，将方案具体化。依据国家有关设计标准，用规范的图形、符号语言对设计方案进行深入具体的图形表达

**f** 配合施工单位进行设计交底，协助监理公司和甲方对整个施工过程进行有效监督，选定各种面材的样式、质感、色彩。

如下图所示：

### 3、建立多人为小组的基本设计单位

在当下的设计市场中，除居住空间设计由个人完成外，其他室内设计项目，如办公空间、餐饮娱乐空间这一类大型项目，设计工作往往由一个设计团队完成。在教学中，将3-5名学生组建为设计小组——学生可自由结合，也可由教师根据学生特点进行搭配组合——进行设计实践。以小组为一个基本单位，共同完成一套作业或设计项目，学生可以根据自己的特点和优势承担相应部分工作，同学间相互协作支持，在讨论

中相互提高。由此，也可培养学生的团队意识。

#### 4、以“项目进程”为教学实施路径

为了能让学生对实际工作中的设计项目有整体性的把握，掌握项目实施的流程，熟悉项目设计过程中的每一个环节，根据学生接受知识由浅入深、从模糊到清晰的逻辑特点，结合工程项目进程进行教学。学生通过参与完成一个工程项目，可完全掌握一个具体工程所必需的知识。在教学中，教师就项目中的每一个环节让学生共同分析讨论，教师最后进行总结。如让学生拿上自己的作业上台，以“设计者”的身份向大家推介自己的设计方案，教师和其他学生以“客户”的身份提问题，由“设计者”给予回答。这样，既启发了学生的思维，又活跃了课堂气氛，有利于学生相互学习提高，同时锻炼了学生的语言表达能力和推销自己设计作品的的能力。在项目进行中，会出现许多难题，学生通过对这些难题的解决，整合各方面的知识，使知识融会贯通。

如下图所示：

#### 5、建立多层次考核体系

##### 学 期 授 课 计 划

##### 学 期 授 课 计 划 篇 三：室内设计专业教学计划

##### 一、培养目标

培养适应社会主义市场需要，德、智、体、能全面发展，掌握室内设计技术、家具设计、展示设计等方面的基本理论、基本知识及基本技能，并具有一定业务管理能力的复合型实用人才。

##### 二、培养要求

3、具有一定从事本专业业务的管理能力；

5、了解汽车结构和驾驶程序，了解交通法规，基本掌握驾驶技能。

### 三、学制

学制3年，专科，实行全日制教学。

### 四、课程设置

#### （一）自学考试课程

##### 1、公共课程

马克思主义哲学原理、邓小平理论概论

法律基础与思想道德修养、大学语文（专）

##### 2、专业课程

素描、色彩、设计概论、构成（平面、色彩、立体）

表现图技法、装饰材料与构造、建筑设计基础

#### （二）学院“特修”课程

学院根据市场需要，紧密结合专业方向，设置独具特色的课程，称为“特修”课。

1、室内设计（装饰、装潢、程设计）（共14门课程）

2、家具设计（共15门课程）

3、展示设计类（共16门课程）

### （三）实践环节

实习、毕业设计与毕业论文（必做），汽车驾驶。

## 五、教学要求

1、自考课程与学院“特修”课程的教学时间比例全期定为7/3，各学期课程安排将根据具体情况确定。

2、课程理论教学与实践教学的时间比例一般为3/7。

3、自学考试课程各门有规定的学分，其具体要求以省自学考试管理中心下发的文件为准。

得由陕西省自学考试委员会颁发的国家承认的大专或本科毕业证书，符合国家学位授予标准的，授予学士学位。“特修”课程修满规定学分，发放我院结业证书。

## 一、招生对象与学制

招生对象：高中毕业生及中职毕业生。

学 制：全日制三年。

## 二、培养目标

本专业培养适应社会主义现代化建设需要，德、智、体、美等方面全面发展，具有较高的工艺美术水平和文化素养，掌握必须的文化理论基础知识和室内空间环境设计、艺术造型、施工管理等专业知识，有较强实践能力和表现技巧的室内设计高等技术应用性专门人才。

## 三、就业方向与培养要求

### （一）就业方向

本专业毕业生可在建筑、安装、装饰、装修公司以及各类民营、私营企业从事装饰装修设计、施工管理等工作。

## （二）知识结构

4. 具有指导和组织施工、分析解决生产和施工过程中技术问题的能力； 5. 熟悉市场发展规律，掌握市场调查、营销策划方法，对信息学、传播学有较深入的了解，能准确把握消费者心理。

## （三）能力结构

4. 市场调研和营销策划能力； 5. 阅读本专业一般英文资料的能力； 6. 艺术创新能力及艺术欣赏与鉴别能力。

## （四）素质结构

4. 心灵美好，体魄健壮。

## （五）资格证书要求

1. 本专业专科毕业证书；

2. 全国计算机等级考试一级证书； 3. 全国高等学校英语应用能力考试合格证书。

## 四、课程说明

本专业主要课程有：大学英语、计算机应用基础、装饰工程概预算、室内设计制图cad、设计构成、效果图表现技法、设计方案与表现技法、装饰材料、室内设计（设计原理、生活空间、公共空间）、毕业设计等。

（一）公共课 1. “两课” 2. 大学英语 3. 体育

## 4. 计算机应用基础

### （二）专业课

#### 1. 装饰工程概预算

主要讲授艺术特征、艺术分类、艺术作品欣赏、艺术现象、艺术思想。要求学生掌握艺术活动的性质及各门类艺术的主要特征；对艺术创作、艺术作品及艺术接受的基本理论有较深刻的理解，能运用所学基本理论观察和分析艺术现象、艺术思潮、艺术家及艺术作品，正确地判评其优劣是非，并能够运用所学理论指导自己的艺术实践。

#### 3. 市场营销、合同法

主要讲授营销策划、营销实验市场调研、合同法规、合同要素、合同撰写。要求学生掌握市场营销的理论，能对市场行为、营销环境进行机会与优势的基本分析，制定基本的市场营销战略及行动方案。

#### 4. 透视

静物、石膏几何体写生。主要讲授素描基础、素描关系、构图方法、素描表现、素描要素。要求学生掌握正确的观察方法和表现技法，重点解决透视、比例、形体结构、明暗关系、空间、质量感等素描要素，能运用造型要素进行静物、石膏几何体写生，为以后的学习打下坚实的基础。

人物与人体写生。主要讲授人体素描结构、形态比例、素描关系、造型方法。要求解决人物基本结构和造型关系，准确把握形体基本特征与动态关系，掌握人物的基本骨骼和肌肉的基本形态及运动规律，能运用各种表现方法较深入地刻画和塑造对象。

#### 6. 室内设计制图（制图基础□cad□

制图基础主要讲授国家的有关制图的规范和标准，点、线、面的投影，室内设计专业制图的特点，制图的程序和方法。要求学生准确地画出结构图、三视图、剖面、大样等规范的



图纸，并能完整、准确地表达出设计意图□cad主要讲授autocad的各种命令的操作，绘图方法和编辑修改方法，了解图块、尺寸的标记等高级编辑技巧。要求学生有绘制平面施工图与三维建筑模型图的能力。7. 水粉（静物、风景）

静物写生。主要讲授水粉技法、构图方式、色彩关系、静物造型。要求掌握写生色彩学的基本原理及基本知识，分析、认识和表现色彩关系，掌握色彩造型和水粉写生的技巧技法及作画的一般步骤。

风景写生。主要讲授选景方法、构图方式、水粉技法、色彩关系。要求学生通过对自然界的深入了解和观察，掌握室外光、色的变化规律及色调的处理，掌握风景写生的基本方法和基本规律。8. 设计构成主要讲授平面构成、色彩构成、立体构成三大块组成。要求学生掌握平面设计的基本要素和色彩的正确表现方法以及准确的三维空间想象能力，做到综合了解各种抽象的造型语言，为今后的设计课程打下坚实的理论和实践基础。9. 效果图表现技法（手绘表现、电脑表现）

要求学生综合运用所学知识独立完成设计构思、创意设计、施工的全过程，能准确地科学地根据空间环境的性质、功能、形式美，表现作者的设计意图，并与材料、工艺、市场需求相吻合，反映出其设计水平和施工管理水平以及专业素质修养。

## 五、教学计划进程与时间安排（略）篇四：室内设计教学计划

### 一、引言

室内设计课程在许多艺术设计类专业和建筑装饰类专业中普遍被作为专业主干课程开设。各学校在教学内容上各有侧重，但这门课程的基本教学任务还是使学生进一步具备从事建筑室内设计的能力，创造出功能和美学等方面均有创新的生活

空间，让学生了解室内空间设计中的文化表意与构成形式的关系，掌握形式美的基本法则与规律在居住、餐饮娱乐、酒店宾馆等典型室内空间中的运用，熟悉施工工艺与材料构造。结合多年的教学实践和学生的就业情况来看，学生在工作过程中面对设计任务，往往感觉无从下手，大多不能把学校学到的相关知识很好地运用到实践中去，掌握的专业技能难以与实际工作接轨。如何让学生把所学的知识充分运用到实践工作中去，缩小学校与社会的差距呢？这个亟待解决的难题摆在了室内设计课教师的面前。

## 二、传统教学模式存在的问题

1、“先理论后实践”的传统授课模式，导致理论与实践脱节。理论的抽象性，概括性，使学生听起来觉得空洞，缺乏感染力。由于对理论知识缺乏具象认知，往往理解模糊，在实践中感觉无从下手，也就无法将抽象理论与具体设计案例结合，进行体验、转化、再造，从而伤害了学生的学习积极性，造成学生缺乏主动思考、研究和解决问题的能力。

2、学生实践无真实体验，解决实际问题的能力欠缺。在理论讲授中，教师援引的案例，学生没有现场体验的机会，很难将理论联系实际、融会贯通进行思考。实训阶段，课题大多虚拟，无法全程体验设计过程，无法掌握设计实践中遇到的具体的问题。

作的能力尤其重要。在过去的教学中，学生作业往往由个人单独完成，同学间协作不够，缺乏团队精神。

4、考核方式单一，学生作业多为应付，学生潜力未能完全发掘。在传统的教学模式中，对学生的评价往往依靠一张试卷或几张作业，由一位教师评定。这种模式往往不能有效反映学生的真实能力与水平，很难准确体现学生的优势和长处，不能有效地因材施教，加之教师的主观性对学生成绩的影响较大，缺乏科学性，这对学生的学习积极性是一种伤害。对

学生的考核也主要考查学生作业的最后效果，缺乏对过程的监督，学生往往在临近交作业的时间仓促完成，质量不高，学生的能力未能充分发掘。

### 三、课程改革的的目标和任务

由于传统教学模式存在的问题，学生的学习是被动型的，学习积极性不高，效果不佳；而主动型学习，学生的积极性高，能充分发掘学生的学习能力；最佳的学习状态是快乐学习，在一种轻松活泼的气氛中主动学习，学生的潜在能力可以得到充分挖掘，对于设计这类对创造性要求极高的学科尤为重要。因此，使学生从过去的“赶鸭子上架”式的被动学习转化为主动学习，最终达到快乐学习是课程改革的的目标。

根据本专业学生目前的就业现状——专科生与本科生、研究生在同一平台竞争，即：专科生在毕业后，所从事的工作类型、承担的工作任务、面临的工作环境，与本科生、研究生没有本质的区别，几乎是一样的。由此，本课程的改革应该建立在“以就业为导向，以能力培养为核心”的高度上，对传统教学模式进行改革。学生毕业后首先要解决的是生存问题，继而再解决职业规划与事业发展问题。为了能使专科学子在毕业后能尽快适应社会需求，寻找到自己的“饭碗”，根据社会实际需要，从行业低端切入，加强动手操作能力的培养是一条重要的途径；而要使学生在本专业领域实现更好的发展，对学生的能力培养是重点。

基于上述目标与任务，结合传统教学模式存在的问题和室内设计课程的特点，对本课程改革设计出如下方案。

### 四、课程改革方案

工作室负责人——负责工作室的全面工作，包括编订教学大纲，制定教学计划，培养年轻教师、组织教学实施，组织参加设计实践（如投标、承接设计工程）、科研等。

节点教师——根据教师的特点和专长，承担相应课程教学与研究，组织、带领学生参与工作室承接的设计业务。

能供20—40人同时使用的专用专业教室，教室分为三部分：一部分为学生工作区，即进行构思、绘图、书写的工作台面，包括绘图板、电脑等设备；另一部分为教学讨论区，兼具会议室、图书资料室、教室的功能，主要用于设计交流、讨论、比稿；其余部分为教师办公区。

## 2、构建以“工程项目”为基础的知识系统

表达。

配合施工单位进行设计交底，协助监理公司和甲方对整个施工过程进行有效监督，选定各种面材的样式、质感、色彩。

如下图所示：

## 3、建立多人为小组的基本设计单位

在当下的设计市场中，除居住空间设计由个人完成外，其他室内设计项目，如办公空间、餐饮娱乐空间这一类大型项目，设计工作往往由一个设计团队完成。在教学中，将3-5名学生组建为设计小组——学生可自由结合，也可由教师根据学生特点进行搭配组合——进行设计实践。以小组为一个基本单位，共同完成一套作业或设计项目，学生可以根据自己的特点和优势承担相应部分工作，同学间相互协作支持，在讨论中相互提高。由此，也可培养学生的团队意识。

## 4、以“项目进程”为教学实施路径

为了能让学生对实际工作中的设计项目有整体性的把握，掌握项目实施的流程，熟悉项目设计过程中的每一个环节，根据学生接受知识由浅入深、从模糊到清晰的逻辑特点，结合

工程项目进程进行教学。学生通过参与完成一个工程项目，可完全掌握一个具体工程所必需的知识。在教学中，教师就项目中的每一个环节让学生共同分析讨论，教师最后进行总结。如让学生拿上自己的作业上台，以“设计者”的身份向大家推介自己的设计方案，教师和其他学生以“客户”的身份提问题，由“设计者”给予回答。这样，既启发了学生的思维，又活跃了课堂气氛，有利于学生相互学习提高，同时锻炼了学生的语言表达能力和推销自己设计作品的的能力。在项目进行中，会出现许多难题，学生通过对这些难题的解决，整合各方面的知识，使知识融会贯通。

如下图所示：

## 五、预期效果

### 教 学 计 划

（2008——2009学年度第 二 学期）

学 科 室内设计 班 级 07广美

制定人 秦言玲

教务处

室内设计 科 2008——2009 学年度第 二 学期教学计划

内外建筑室内装饰及相关行业发展和创新型技能人才要求，具备室内设计专业技能、创新能力、艺术修养和职业素养，掌握必需的文化理论基础知识和室内装饰工程方案设计、方案表现和施工管理等专业知识，能胜任室内装饰工程设计公司、施工企业等相关企业的方案设计、图纸制作和施工管理等工作的高等技术应用性专门人才。

(一) 技能目标:

(二) 能力目标:

(1) 良好的设计思维表达能力和艺术设计创新能力;

工组织能力都是很差,也可以说一点基础都没有。这给室内设计教学带来一定的难度。

三、教材分析及处理意见:

软件知识打下基础。

四、教学重点、难点、关键:

关键: 将不同室内空间设计的设计方法运用到实际工程项目的能力。

五、教法及改进教学的主要措施: 教法: 讲授、演示绘制、画室实践等。

改进教学的措施: 采用精讲多练的方法, 提高课堂教学效率。

六、加强实验实习教学的设想: 要求学生认真对待每一次画室实践的机会, 鼓励学生大胆的进行各种操作, 提高学生的动手能力。

七、德育、美育渗透各学科的教学设想:

名称 理论 实践 大纲规定学时数 32 32 本学期学时数

64 本学期共 16 周, 每周 4 节, 共计 64 节。

## 室内设计工作计划和目标篇七

一月：传统意义上的装修淡季，抓住能够敲定的客户，注重方案细节，打动客户，多为客户着想，注重客户满意度，多查资料。

目标：基础装修5万、主材5万、设计费5千

目标：基础装修3万、主材3万、设计费3千

三月：气温开始回暖，开始装修计划，回访未签单客户，抓住新接到的客户，合理安排时间。做好客户满意度。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

第二季度目标：基础装修30万、主材30万、设计费2.8万

四月：装修旺季，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。

目标：基础装修12万、主材12万、设计费一万

五月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

六月：炎热夏季开始，抓住能快签的单，跟进慢单，为下半年做好辅助工作。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费8千

第三季度目标：基础装修31万、主材31万、设计费2.8万

七月：继续炎热，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。做好对客户

一站式够齐的心理攻势。(看一本书)

目标：基础装修7万、主材7万、设计费6千

八月：继续炎热，认真对待每一位客户，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

九月：传统意义上的装修旺季，小单短平快，抽出时间跟大单，做好对大户型客户的服务工作。

目标：基础装修16万、主材16万、设计费1.5万

第四季度目标：基础装修35万、主材35万、设计费3.2万

十月：一年当中装修最旺的季节，气候宜人，利于客户出行，认真对待每一位客户，加快与客户沟通频率，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。加班加点争取多签单。

目标：基础装修20万、主材20万、设计费1.8千

十一月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

十二月：进入冬季，天气开始逐渐转冷，大部分业主放弃装修想法，抓住有限并且有效单，认真做好对客户的服务工作，开始整理一年的工作心得，为下一年打下坚实基础。

目标：基础装修7万、主材7万、设计费7千

四个季度目标总产值：基础装修114万，主材114万，设计费10.6万，作为发展中的合肥，面对这个巨大的市场，这个



目标产值不难达到，但同时也充满着挑战。

我相信最后在我的努力下，一定要完成目标。

20xx年是x的一年，是迅速发展的一年，我相信也必将是xxx公司收获的一年。作为xx设计岗位上的一份子，首先我要苦练内功，认真贯彻xxx总经理所提出的——思想统一，流程明确，绝对执行!的主导思想，以这个思想为主线，认真贯彻落实公司提出的各项要求，做到积极、主动、严谨、认真。其次要做到加强学习，一位设计界的前辈曾经说过，讲设计即思想，设计是设计师专业知识、人生阅历、文化艺术涵养、道德品质等诸方面的综合体现。只有内在的x提高了，才能做出作品、精品、上品和神品，否则，就只是处于初级的模仿阶段，流于平凡。一个人品艺德不高的设计师，他的设计品位也不会有高的境界。总之，对xxx的前景我从未动摇，也相信我有决心有能力一直追随。那么就让我们在xxx总经理的带领下并肩作战，一起挑战，一起实现!

## 室内设计工作计划和目标篇八

一月：传统意义上的装修淡季，抓住能够敲定的客户，注重方案细节，打动客户，多为客户着想，注重客户满意度，多查资料。

目标：基础装修5万、主材5万、设计费5千

目标：基础装修3万、主材3万、设计费3千

三月：气温开始回暖，开始装修计划，回访未签单客户，抓住新接到的客户，合理安排时间。做好客户满意度。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

第二季度目标：基础装修30万、主材30万、设计费2.8万

四月：装修旺季，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。

目标：基础装修12万、主材12万、设计费一万

五月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

六月：炎热夏季开始，抓住能快签的单，跟进慢单，为下半年做好辅助工作。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费8千

第三季度目标：基础装修31万、主材31万、设计费2.8万

七月：继续炎热，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。（看一本书）

目标：基础装修7万、主材7万、设计费6千

八月：继续炎热，认真对待每一位客户，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

九月：传统意义上的装修旺季，小单短平快，抽出时间跟大单，做好对大户型客户的服务工作。

目标：基础装修16万、主材16万、设计费1.5万

第四季度目标：基础装修35万、主材35万、设计费3.2万

十月：一年当中装修最旺的季节，气候宜人，利于客户出行，

认真对待每一位客户，加快与客户沟通频率，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。加班加点争取多签单。

目标：基础装修20万、主材20万、设计费1.8千

十一月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

十二月：进入冬季，天气开始逐渐转冷，大部分业主放弃装修想法，抓住有限并且有效单，认真做好对客户的服务工作，开始整理一年的工作心得，为下一年打下坚实基础。

目标：基础装修7万、主材7万、设计费7千

四个季度目标总产值：基础装修114万，主材114万，设计费10.6万，作为发展中的合肥，面对这个巨大的市场，这个目标产值不难达到，但同时也充满着挑战。

我相信最后在我的努力下，一定要完成目标。

20\_\_年是激情的一年，是迅速发展的一年，我相信也必将是某公司收获的一年。作为某设计岗位上的一份子，首先我要苦练内功，认真贯彻某总经理所提出的——思想统一，流程明确，绝对执行!的主导思想，以这个思想为主线，认真贯彻落实公司提出的各项要求，做到积极、主动、严谨、认真。其次要做到加强学习，一位设计界的前辈曾经说过，讲设计即思想，设计是设计师专业知识、人生阅历、文化艺术涵养、道德品质等诸方面的综合体现。只有内在的修炼提高了，才能做出作品、精品、上品和神品，否则，就只是处于初级的模仿阶段，流于平凡。一个人品艺德不高的设计师，他的设计品位也不会有高的境界。总之，对某的前景我从未动摇，也相信我有决心有能力一直追随。那么就让我们在某总经理

的带领下并肩作战，一起挑战，一起实现！