

最新装修公司年终个人总结(大全8篇)

教师总结可以帮助我们形成自己的教学风格，提高教学的个性化和针对性。小编为大家整理了一些优秀的学习总结范文，供大家参考，并希望能给大家带来一些启示。

装修公司年终个人总结篇一

我是西藏大学工学院12级通信工程班__。时光荏苒，转眼间我已经在中国铁塔拉萨分公司实习两个多月了。在这期间，我成功地完成了从在校的学生到在职的员工的角色转变。在铁塔的实习，让我受益良多，不得不说我喜欢上了这个大家庭。

中国铁塔是在新时期深化国有企业改革和电信体制改革、促进通信设施共建共享的大背景下，由中国电信、中国移动、中国联通三家电信企业联合出资成立的通信基础设施综合服务企业，于20__年7月18日正式挂牌。虽然中国铁塔刚成立不久，但却有一套较为完善的公司管理制度，比如实习生管理制度。通过规范实习生管理，使得新进的实习生能够快速了解公司企业文化，掌握相关管理制度、工作流程，培养我们对公司的认同及归属感，为公司发展培养储备人才。

工作期间，主要负责带我的是李雪萍主管，她为人大方、和蔼可亲、工作能力强，生活里待我像弟弟一样，工作上更是毫无保留的在各方面知识指导我，我亲切地叫她雪萍姐。我从她那里我学到了很多实务操作方面的知识，了解到了我们综合部整个工作流程，掌握了更系统的专业知识。在雪萍姐的关怀下，我很快便进去了角色，融入了这个环境，我真的非常感谢雪萍姐。当然我也很感谢铁塔实习单位给我们的实习培养计划安排，让我学到了一些在学校所学不到的东西。让我学会了如何与人相处，学会了面对困难，学会了独立思考问题，从中收获了毅力，收获了一份坚持。

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，是自己所学到的理论知识有用武之地，只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与时间相结合。另一方面，实践还可以为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境不同，接触的人与事不同，从中学到的东西自然就不一样。要学会从实践中学习，从学习中时间。而且中国的经济飞速发展，在拥有越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战。对于人才的要求就会越来越高，我们不止要学好学校所学到的知识，还要不断从生活中、实践中学其他知识，不断从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己，完成蜕变。

我在铁塔的实习职位是行政助理，主要的工作就是协助综合部，进行一些材料整理、清单核算以及合同走账等工作。工作不累，就是有些繁琐，综合部的工作就是这样，工作量大而且特别杂，这也就要求我们要有一种好的工作方法，做好个人工作计划，要有主次先后，才能及时的完成各项工作，认真地做好公司领导及行政经理交办的其它工作。

充实并快乐着。我在铁塔的实习生活每天都很充实，但我并不感觉累，因为充实便意味着我在学习、我在进步。同时，铁塔的每个人都在认真努力地工作，这样的氛围更是给了我无穷的动力，我在这个大集体里正被这样的工作态度所感染者，也正是这样的工作环境，才让我感觉不到疲累，才让我喜欢上了这个大家庭。

这次实习，除了让我对中国铁塔的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强

烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。

其次，我觉得我们做事应该主动，即主动做事，主动学习、主动承担责任、主动承认错误等。当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在实习期间，我会主动的做些力所能及的事，不能主管说才去做，眼睛要看得哪些是你需要做的事和即将要做的事，我还会积极的寻找合适的时间跟同事们交流、学习。工作中，难免有些事情我会处理得不是很恰当甚至是出错，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了各项工作，我不怕犯错，因为我知道第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在平时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，希望能够精益求精，更好地完成工作任务。

再次，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

然后，是认真和耐心。当实习一段时间后，掌握一些相关技能后，工作就会显得越来越趋于单一化或者是重复进行的时候，不可心生倦怠，认真仍然很重要，这也就要求我们要耐心。力求把已经会的工作做的熟练，可以把追求速度和质量同时作为目标。总之，踏实，认真，勤奋永远是我应该牢记的做事法则。

最后，是学校和社会。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不

断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎么做人，以提高自己的能力。作为一个新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，四年大学念完后，我就再不是学生，而是社会中的一份子，要与社会交流、为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。

我想，通过这次实习也让我认清了自己的很多不足和缺点。

第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些工作或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

第二是工作时仍需认真。我们的工作就是公司的利益，我们的错误就是公司的损失。因此，在工作中，不能够有丝毫的马虎，严谨是我们必须要牢记的准则。

第三是粗心和浮躁。综合部的工作本来就是烦琐的，实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的数字清单而心生不满、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。

一位名人说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，工作切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

第四是没有扎实的专业知识。在学校学习专业知识时可能感觉枯燥无味但当工作以后才会发现专业知识是多么的重要。如我学的信号与系统、光纤通信、高频电子、模拟电路、数字电路、数字信号处理、通信原理、计算机网络、计算机接

口与应用技术、程控交换技术大四还有光通信、信息安全等这些是必须知道的，因为在日常工作中要处处用到。但我要想提高我的工作效率，工作质量这些知识只是知道是远远不够的，而是要精通。

回顾实习生活，感触是很深，收获是丰硕的。很感谢中国铁塔拉萨分公司给我这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多，我会继续在铁塔努力。

装修公司年终个人总结篇二

自20**年12月份来到公司随之来到开始工作以来，到现在已有近半年时间了，回首这过去的一年，自己从一个在校学生成为一名工作者，无论从周围环境还是社会关系都在发生着转变，回首一年，是收获的一年，不管是自己的社会经验还是工作能力都是打基础的关键一年。从自己的懵懵懂懂到现在的逐渐适应，总结这一年是收获，是提高。下面我从以下四个方面对本年度工作的一个梳理以及明年的规划。

作为一个刚进入工作的年轻人，不管是经验还是对工作的认识都处于茫然状态，这就是刚进入工作的第一感受，不知道去做什么虽然很想去做些力所能及的简单的工作，随着慢慢的熟悉现场也慢慢知道了自己的工作与自己的责任是什么。无论自己技术怎么样作为一个现场人员首先要有责任感如果没有责任感就谈不上去做好工作，更别说去管好现场。实习的半年逐渐的融入环境，融入到工作当中。这半年几乎每天都是充满疑问的半年，对于很多结构、石材的排版，还是材料的用途、规格都是充满了疑问。每天都会接触很多问题，每天都会收获很多。但是半年下来应该学到最多的是无论做什么都要有责任心。

1、20**年新的开始，对于自己的定位不能只局限于了解，应该更加深入去现场，去看施工人员施工的工艺流程，施工所遇到的问题怎么解决，20**年各工种逐渐完工，对于质量的

检查，对于地砖的平整度以及墙面的平整度问题，怎么检查，怎么去调整，是修补还是重新返工也有了新的认识。

2、面对施工图纸，刚来对一些大样、剖面图很模糊，也许是由于对于施工流程以及该用什么材料不了解，对于这些概念很模糊。随着时间慢慢的了解了石膏板有什么规格、什么牌子。对于石膏粉一平方的用量是多少？应该怎么去保证材料下订单不浪费，这都需要亲临现场，去问有经验的施工队长。要想成为一个合格的施工人员我还差很多面对工作我会努力学习，真正了解这个行业的规则和专业技能。

3、面对同事、工人以及整个工程的相关单位，作为现场人员什么事要提前想到，无论是施工中出现的问题还是与其他单位的配合、和工人的交代以及现场的安全问题。作为现场管理人员语言组织能力很沟通能力要强有些事对于有些人一句话就能搞定。对于同事，真的很照顾我这个小兄弟，刚来没什么经验，无论是现场经验还是为人处事都教给我很多。无论是工作和生活上都照顾有。

4、对于公司能够让我一个刚毕业的学生来公司实习、去学习经验和丰富自己的人生阅历，我很感谢公司很够给予这么重要的机会。同样最为公司的一分子我会更加努力的贡献自己的力量，努力增加自己的专业知识把工作做好。最后感谢公司领导对于自己生活和工作上的`照顾。

1、加强自己的专业知识和学习，提高自己的业务能力和水平。

2、踏踏实实、认认真真工作在明年让自己更上一层楼。

3、俗话说的好；“看菜吃饭，量体裁衣”我想这用在管理用人方面，也是非常恰当的。我虽施工能力上还不够成熟，但也非常渴望能取得好成绩，所以我非常渴望，能在一个项目上呆久点，我的某些优点，能得到大家的肯定，同心协力，将项目做好，为公司，自己博得彩头。谢谢！

装修公司年终个人总结篇三

现在很多人都喜欢装修自己的房间，让他成为自己喜欢的生活环境，我们就成为了他们的选择之一，为了让我们公司获得更多的客户，下面对接下来工作简单制定计划。

一、积极招纳客户

我们公司的客户主要来源于两点，一个是广告招募来的客户，一个是我们自己联系的客户，对这两大类客户，都必须要有良好的态度，在这过程中，要利用的工作有手机，微信等聊天联系工具，客户是我们的来源对于客户我们都会热情介绍我们公司装修的特色，但是在这之前我们必须要对我们的装修价格和种类充分了解清楚，在客户询问的时候我们可以给客户更多的回应，专业的回答，让客户知道我们的装修是专业且合理的是值得所有人信赖的，把我们公司的服务特色展示给客户才能获得更多的客户信任，才能够得到更多人的认可。

二、积极学习提升实力

在工作中如果只靠着一腔热血是不可能获得多少成就的，还需要我们自己努力如何去努力，这就成为了一个关键因素，不可能光靠着我们自己去积累，因为我们部门有专门给我们的培训和一些话术可以让我们收到更多的成长经验，对我们的工作非常重要，虽然说不需要把这些资料背下来，但是如果自己不把他背下来如何与客户沟通，如何让客户信任，所以对于这些重要的沟通方式我从来就不会轻易的放弃而是珍而重之的把他们背下来。之有学会的才会是自己的，之有学的好，学的全才能够让我们有更大的发展空间。

三、坦然面对失败

四、主动带领客户参观

在联系之后为了展示自己的诚意我会主动的去带领自己的客户去参观我们的装修风格样式，如果客户有什么意见问题，也能够第一时间了解，这样也能够及时挽回自己的客户，同时这样也更能够得到客户的认可和新人，当然在这些都必须诚恳做到实在而不是欺骗，对客户更多的是一种真诚，才会收获客户的认同，如果为了一时的利益放弃长远的收获这是目光短浅的标志。

装修公司年终个人总结篇四

转眼间20**年已离我们远去，在这新旧交替的时节我们在此回首20**年度，对我们在过去一年中所做工作做一总结。

在20**中，由于房地产业不景气的冲击，造成我行业20**年度普遍降温。在这样的大背景下，我晶华装饰公司顶着全国楼市不景气的压力，承接了天翼手机专卖店装修工程、渭水汤苑温泉会所装修工程、外幕墙工程、三宝双喜超市装修工程，完成总装修面积一万余平方米，取得了年总业绩一千余万元的骄人成绩，并在业界得到有了极高的评价。

在20**年秋季我公司草滩工地造型吊顶工程上。由于设计方的工作失误，造成施工图纸与现场极度不符，以致造成施工工程面临停摆危险的严重事态。在此危急关头，我公司没有抱怨、等待、推卸责任。而是全体同仁团结一致，自力更生，想办法，出新意，将工程的延误危急视为自己的危急，化危急为动力，出方案，聚人才，抢时间最将这一问题完美解决。

在11月三宝双喜的工地上，由于没有施工图纸工地面临着对尺寸、材料、工艺一无所知的尴尬境地，在此关头，我公司同仁再一次发扬了团结努力、自强不息的晶华精神，在公司董总的带领下，凭着丰富的经验、过硬的技术工程组上下一心，众志成城。最终在短短的一个月内解决了这一难题。

团结努力，自强不息。这是我们晶华的精神也是我们晶华人

的信条，在这一信条下，我们晶华人不断的攻克这一个有一个的难关，解决了一个又一个的难题。不怕困难、不怕艰辛，晶华人在困难和艰辛中磨练了自己，最终在“团结努力，自强不息”这一信条下凭借着自己的努力创造着一个又一个辉煌的成绩。

在过去的一年中，我们也犯过错误，走过弯路。但正如德国前总理威利·勃兰特所说：“人总会犯错误，但伟大之处在于正视并铭记自己的错误后继续前行。我们同样要正视自己的错误并铭记、前行。”在过去的工作中，我们的一些基层人员工作还不够细致，返工现象依旧存在。人员调动较大，工作交接较为频繁造成了工作的些脱节现象。这些都将是我們下一个年度所需解决的问题。知耻后勇，奋发图强，相信在下一个年度中，我公司同仁会铭记上一年度所积累的经验开创一个更加广阔的空间。

在20**年中我公司办理了资质、资质、资质等并通过了9000认证，为我公司未来的发展提供了更大的空间和可能性，在未来的一年中我公司还将办理资质、资质，这些都将成为我公司的发展成为全国一流的装修装饰公司添砖加瓦。

在未来的13年中，我公司预计业绩将达到万元，总工程量达到平方米。新开阔施工设计领域。

畅想新的一年我们充满自信，自信是一切行动的源动力，没有自信就没有行动。我们对自己的企业充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。相信我们呈现给客户的是完美的，相信自己的一切劳动都是有价值的。展望未来，我们将同心同德，共同努力。我们有理由相信，公司因为有我们而卓越，我们因为公司而成长。

20**年春节即将来临，在此向大家拜一个早年，祝大家新年愉快、身体健康、合家欢乐，蛇年大吉！谢谢！

装修公司年终个人总结篇五

自__年x月x日华商小额贷款有限责任公司开业以来，在嘉峪关市金融办、中国人民银行和中国银行业监督管理委员会的指导和大力协助下，在公司领导、公司各位股东的正确领导下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，共同努力取得了令人较为满意的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基础。

回顾和总结20__年的工作，现将20__年有关工作总结汇报如下：

一、取得的成绩：

1、学习公司的相关规章制度、贷款政策及贷款利息政策等。良好的制度是管理一个公司的基础，是公司持续发展、稳定发展、长久发展的保障，是公司的软实力，它确保我公司业务的长久有序发展。在公司成立初期，我公司就组织制定了《华商小额贷款有限责任公司规章制度》。进公司的初期，我认真学习了公司的各项规章制度，懂得了应该干什么，明确了工作分工，为我在公司的循章办事奠定了基础，从而保障了各项工作规范有序的进行。

2、半年来，经过公司上下一心，一致努力，我公司业务经营取得了令人相对满意的经营业绩—业务发展平稳，经营效益实现稳定。__年x月至__年__月，华商小额贷款有限责任公司累计发生业务40笔，累计发放贷款3081万元，累计利息收入94.9917万元，已收利息47.0017万元，应收未收利息47.9900万元。到期贷款收回率90%以上，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。在此过程中，我积极配合公司做好贷款相关工作，遇到办理房产抵押贷款的客户，陪同客户到房管局做好他项权登记手续以及后期他项权证的领取等。

3、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则强化风险防范，对每笔贷款，我和公司业务人员裴萌舒一起做好贷前调查工作，亲自到客户的工作地点询问贷款客户的真实情况，工资情况，有无负债等，尽量多了解客户信息，作好调查后回公司将客户信息如实汇报给上级领导，以便上级对贷款客户作以初步了解。在贷款中期做好贷款资料，在贷款后期做好对贷款客户的跟踪及催收利息等相关工作。

二、存在的不足及改进措施：

1、部分贷款客户在还本付息上严重逾期。自开业以来，大部分客户保证了每月20号以前交清利息，到期还本付息，但是同时也出现个别客户严重逾期，例如，贷款客户康英贷款壹拾万元，自次月起没有及时交利息，我公司联系客户时发现客户预留的联系方式一直联系不到本人及其家人，此后多次联系未果，公司也进行了家访，针对此类类似贷款客户，我们需进一步加强风险防范，做好贷前调查，摸清客户的真实负债及偿还能力；贷中审查；贷后监查，做好对贷款客户的跟踪。对在库的客户，也要加强管理，筛选出信用度良好的客户，以便后期二次贷款的操作。

2、业务模式相对单一，可运营的资金仅限于注册资本及贷款利息收入，一旦资金都贷出去，公司的业务基本就属于停滞状态，担保贷款发展不成熟，信用贷款公司也没有明确的规定。在今后的工作中需积极开拓嘉酒市场，发展担保贷款。

3、贷款资金量过于集中。我公司年末统计贷款资金大部分集中在大客户群体上，大客户资金运用量大，周转资金量也大，公司资金有限，集中在大客户群体上放贷的话，就没办法开展小额分散业务，我们需按相关要求拓展“小额分散业务”。

4、我们与同行交流较少，小额公司在发展的业务的过程中难免遇到有客户无款可贷或资金空置，我们应与同行建立长期

的友好合作关系，互通信息，合理利用好资金。

对于20__年存在的问题，将予以高度的重视改进并改正，好的方面继续发扬。我们将以饱满的热情迎接__年的到来，据此作出__年年度的工作计划：

- 1、做好前厅接待、保持接待厅卫生干净整洁。
- 2、做好对贷款客户的前期调查，如实了解客户信息并做以反馈、同时做好对贷款客户的跟踪服务等后期工作。
- 3、尽力完成上级领导下发的任务，并做好一些领导安排的其他临时性工作。
- 4、__年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的__年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司__年度目标任务而努力奋斗。

装修公司年终个人总结篇六

在项目的实施中，我们得到了一些经验、教训，在这里，需要进行总结，以便今后加以借鉴和学习。

一、项目标准化

合，逐步制订了公司主材家具标准化图集。这样的标准为以后项目的实施提供了依据，同时也减少了施工时间，甚至从各方面降低了成本。通过公司项目对标准的研究，今后对于其他品牌，我们也要按照同样的方法和步骤来建立标准。

但是在建立标准的过程中，由于公司没有自己的标准，所以很多设计依据都是经过模仿现有项目、或是参照客户提供的照片来下结论的。由于客户的某位代表也不及时的提供相关

要求或是确认我们的设计，导致项目竣工后还要更改。这样就造成了成本的增加，责任的不明确，有的甚至成了争论的焦点。因此，在今后的设计中、标准化过程中，设计师设计的依据必须是客户正式确认的。

二、项目制度化

对于一个公司、一个部门，制度的建立与执行是维系发展的命脉，员工的工作、施工队的实施都必须要有有一个完善的制度来加以管理。

部门成立伊始，面对现场施工管理也是有一定的管理制度和标准的，由于一开始对家装施工的经验不够，培训没有到位，这些管理标准并未加以细化、实施。为了更加严格的控制施工的质量和进度，从现在开始，要深化施工现场质量、安全等管理制度，在今后的项目实施中加以应用，以避免出现一些质量问题。

对于我们部门的工作人员，也需要通过一些制度来进行管理，特别是材料采购费用等涉及项目成本的地方，都需要有一个规定，减少盲目的，无目的的花费。

三、责任明确化

由于部门处于刚成长阶段，不是所有专业人员都已经配备齐全。这样就需要某些员工做一些更细的工作，比如材料员：我们还是要逐步的建立材料库，联系材料供应商，以获取最新的材料信息和价格。又比如工程监理，我们也要履行自己的职责的同时，还要抱着不断开展新业务的想法，去接触一些新的客户。

最主要的是目前缺少预算员，因此，对于成本的控制与计算还只能处于估价的方式去处理问题，这样就导致了项目实施前，不知道准确的施工成本预算，当项目结束时，又无法准

确的计算出施工的实际成本。如果有一位装修预算员，那么凭着他的经验和专业知识，将能更加准确的计算出工程量和承包价格，以控制施工的成本和监督施工的完成情况。

有的工作，我们还是需要共同承担，以弥补人员上的不足。但是有些关键岗位上的工作，最好要有专人来进行管理，以免出现分工与责任的不明确，最后由于管理意识的不同或是不专业，导致一些不必要的工作失误。

四、绩效考核

由于去年时间紧、人员配置不足，对于绩效考核制度的建立还不是很完善。今年，对于部门员工的工作要给予考核，要有一定的绩效制度，对公司做出突出贡献的要给予奖励，违反了公司制度或是对项目造成了损失的追究责任，给予处罚。这些制度的制订还需要nn和公司其他部门给予支持和决策。

五、20xx年工作初步设想

(一)20xx年项目管理的工作重点设想：

针对以上提到的问题和薄弱环节[]20xx年对项目管理工作初步设想主要围绕“调整、完善、规范、落实”等几个方面来开展。

4、落实：加大检查监督力度，结合绩效考核制度和项目考评制度，加强执行力，强化奖罚的及时性和有效性，提高项目管理人员的责任心，使各项规章制度落到实处。

(二)、人才队伍建设

20xx年是公司各部门完善管理的一年，也是工程部成长最快的一年，在职人员工作主动性不够等原因，针对这些现

象20xx年人才建设提出新的要求：

1、加强在职人员的培养力度，努力提高人才队伍的素质，在职人员要加大自我学习力度，并组织到其他管理好的工地学习观摩，参加有关工程管理培训。

2、加大引进人才力度，积极引进高层次人才

20xx年公司旗下的项目会更多，现场监理人员技术不够成熟，部门需要一支强有力是工程管理队伍，关系到公司的持续壮大的发展，公司将面对招聘人员组建强有力的工程人员。

3、现场管理、沟通协调方面：

工程管理是一个系统工程，现场施工就是一个大兵团作战，仅搞好工程部自身建设是远远不够的。工程部要想充分发挥承上启下的同时，必须积极协调公司内外各部门各单位的工作。既要着眼于维护客户稳定、又要坚定维护公司利益的原则不能动摇。

现场管理人员对施工单位，在安全、质量、工程量核算等原则问题上严格把关、决不含糊，现场积极沟通、动态管理，利用我们的专业技能、工作经验灵活解决。这样才能树立我们的威信，保证工程顺利高效地进行，最终达到公司利益的最大化、公司形象标准化。

随着20xx年的到来，我们公司正迈着坚实的步伐，以人为本，关注并认真落实顾客各阶段的需求思想，进一步提升公司综合管理平台，公司开发规模不断扩大，开发产品结构不断优化，经济效益、综合实力不断增强。面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，将“精心”是态度、“精细”是过程、“精品”是结果融入到项目管理中。展望未来，工程部人员正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战！

装修公司年终个人总结篇七

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。

装修公司年终个人总结篇八

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，

我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

我是今年_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__，在没有来__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_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__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_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，__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，提高自身设计水平与业务水平，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！