# 有关设计院上半年个人工作总结(推荐)(四篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-07-29

*有关设计院上半年个人工作总结(推荐)一一、询价我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点...*

**有关设计院上半年个人工作总结(推荐)一**

一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说仪说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好;2，对方公司有信誉;3，这个业务员人品好;4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

\_\_\_\_\_\_年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费.我的小柜是24吨，而且询价之前就一直说明小柜24吨，其业务给我的是allin价格，结果他的理由是不包含重柜费.因为货在他手上，最后我不得不自己多付2\_\_150美金

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏.要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生.

二、了解对方公司情况

一般来说，有点常识的人现在给别人配货都会要对方的营业执照之类的东西，但是是不是也有的人从来不要，或者在突发情况下就忘记了，我在这里真诚的希望各位，不管在什么情况下一定要做到安全，一定要确认对方的身份

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司.

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码;二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了.四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱.

三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候,那就到了下单的环节了,可能很多人认为下单其实是个很简单的事情,随便怎么写下或者口头说一下就ok,其实这样是很危险的.

\_\_\_\_年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行,有点经验的人都知道,这里就有两个点了,一个是美国的oakland,一个是新西兰的auckland,这两个点的读音,中文写法是完全一样的.就因为这样问题来了,一个客户要定去新西兰的柜,我想当然的认为是美国的了,因为那段时间美国很暴,结果可想而知,改港!

教训:当自己港口都还不确定的时候,不要不好意思开口去问客户具体的港口,是要英文的,是那一个国家的,这样可以避免很多的麻烦.还有就是定舱单,我的建议是写详细,越详细越好,因为北方港口和南方不一样,定舱的时候就需要真正的shipper/cngee/毛/件/体资料,还有就是把价格也尽可能的写在上面,这个也是以后出了问题的凭证.盖章这个东西是最正常不过了,不管我们定出去还是接进来,我想这个东西是最基本的了,要是你还没有这个习惯,那就尝试着改变一下,下单的单位章都没有,柜子出了问题,你拿什么去找人家呢?

四、跟踪

可能很多的同行认为,只要货物上了船,那就万事大吉,等着收钱了.其实货物的跟踪是一个很关键的东西,也是最能体现我们所谓的服务的地方.

1、完成灯光照明设计方案7套。

2、完成灯光效果图、flash动画共16个ae动画1个。

3、投标标书制作3套。

4、闲暇时间市场开阔。

1、打印出图，寻找制作单位、审核图纸。

2、必要的时候与客户沟通，到实地查看项目状况。

3、安全员培训考试。

4、工程灯具现场安装技术学习1次。

5、工程灯具厂家查询。

6、其它资料配合准备。

首先感谢在这段时间里公司各位领导和同事给予我足够的宽容、支持和帮助。在领导和同事们的悉心关照和指导下，当然自身也在不段努力，使我有了很大的进步。

20xx年里，我对公司的工作流程、方法等有了较深的认识，对行业内设计也有了一定的了解；但是还需要不断的学习和实践。一年来，我参与了公司的多项方案的设计，紧密配合个部门的工作，并虚心向同事请教，圆满完成了各项工作任务。日后还须不断提升自身能力。

1、从设计上，自己从以往偏爱的风格到现在多元化风格，将多种设计元素结合大众喜好做出方案。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于实践！

3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断熟悉业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，提高方案汇报的演讲能力。

4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己业务能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也加强自身的业务能力，工作中与同事多沟通，多关心了解其他部门的工作性质，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，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

**有关设计院上半年个人工作总结(推荐)三**

我是20xx年5月担任市规划设计院副院长的，20xx年11月临时负责全盘工作。根据市委要求现将近三年来遵守廉政纪律，弘扬职业道德、社会公德、家庭美德等情况述廉述德如下：

自身修养的内容牵涉到各方面，各层次的问题。在学习、工作、生活中，自觉加强本身的政治品德、职业道德、家庭美德、社会公德等方面的修养。不断理解“德”的内涵，体悟“德”的要求，坚守“德”的规范。努力提高自身的道德水准。在单位，我尊重支持领导，团结友爱同事。与人为善，服从大局。在家中，我善待家人，孝敬长辈，友爱兄弟姐妹。夫妻之间相敬如宾，感情融洽;关爱子女，使其健康成长;在社会，有社会公德心，支持帮助家乡建设。为家乡基础设施建设捐献了9千余元。特别是自我市创建国家卫生城市以来，坚持从自身做起，多次参加和组织参加社区的各种创卫活动。

1、完善院各项管理制度，让制度管人。比如出台上下班打卡制度，规定了迟到、早退、矿工的处罚措施。做到不管是谁都严格执行。制定了设计人员和后勤人员管理制度。明确各自的岗位、责任、工作范围等。让职工各司其职;制定了院生产承包责任制，充分调动了职工工作的积极性。通过各项制度的建立，让制度去管人，做到公平、公正。限制了权力介入的随意性;限制了因领导个人的亲疏、好恶等引起的不正之风。

2、完善设计各流程的办事程序，让程序管事。所有项目从运作到正式出图都建立了完善的生产、经营流程。杜绝了权力随意介入。院领导只负责协调与服务工作，不干预具体生产，让大家都有设计项目锻炼的机会，不仅培养了人才，也提高了生产效率。同时，也把权力关进了制度、程序的的笼子里。我在近三年的管理中，没有利用自己手上的权力来谋私或假公济私。带头遵守院里的各项规章制度，起到了很好的示范表率作用。

管好自己、洁身自好是清廉为官从政的根本。我坚持以廉为“宝”的古训。严格遵守党风廉政建设纪律规定。我虽然不是党员，但仍处处以党员的标准严格要求自己，带头弘扬新风正气。

1、是筑牢防腐拒变的思想防线。认真学习党中央关于反腐倡廉的有关论述。注重从反面典型中吸取教训，在行动上引以为戒。

2、是强化党纪法规的自我认识。用党员干部廉洁从政若干准则严格要求自己。时时处处自警、自省、自重。不办违反原则的事，不参与打牌赌博等不良活动。做到在思想上不糊涂，在行动上不放纵，在欲望中不贪图享受。堂堂正正做人，踏踏实实做事，清清白白为官。

3、是发挥廉洁守纪的带头作用。作为单位主要领导，不仅要做到自身清廉，遵纪守法，更要释放正能量，能影响和管好身边的人。确保家人和身边的工作人员不犯或少犯错误。对下属，不仅在工作上坚持高标准严要求，在生活和作风上也进行严格要求。对家人要求更严，决不允许利用我的职权办私事、谋利益。我爱人是一名普通的结构工程师，她本人对自己的要求高,工作上兢兢业业。我女孩现就读于宾夕法尼亚州立大学，在读研究生。是一名品学兼优的好学生。现夫妻共有三套住宅，是购买原建委的门面用地与他人共建的老房子，在其他小区没有购房。

纵观近三年我自己的表现。我虽然没有发生违法违纪的行为，但仍然存在一些问题和不足。

一是理论学习不经常、不深入、不系统。理论水平不高，对一些现实问题缺乏深层次的思考。

二是自我要求还不够严，各方面还有待提高。今后争取按习“三严三实”的要求在工作和学习中加以改进和提高。

**有关设计院上半年个人工作总结(推荐)四**

前段时间接到任务，需要寻找一个第三方软件公司开发一个节日游戏h5。

百度一下发现这类开发公司很多，仔细比较后选择了一家广州公司。用了三天时间，确定h5细节敲定了合同价格，然后就上报领导等待批复。

接着就是长达一周的静默，期间我也催促过领导早点定下来，因为扣除开发时间离预订上线的日子已不多。不过，回复总是让我再等等。

提醒领导无果后，我跟美工说明项目的页面要求，让她先设计起来，免得仓促之间来不及。但还是没用，领导没布置任务，美工也缺乏动力开工。

我以为项目要黄，结果等来的是赞助找到立刻开始。离上线只有5天，但软件公司光开发就要10天。堪称不可能完成的任务。

跟软件方反复协商后，修改了原方案给为精简版h5，即使这样也很难保证顺利交付，而且几乎没有测试时间。为此我们还逼迫签订了一份免责协议。如果，软件出现问题，保证不会追究软件方的开发责任。

在一顿屁滚尿流，连滚带爬的赶工后，项目终于上线。长舒一口气外，还让我学到了三点。

1.想办法提醒领导注意deadline

一般的提醒没用后，要试试“威胁”工期来不及，项目无法上线，整个活动效果会大打折扣。先打预防针，即使后来真来不及也不会太怪你。

2.提前准备项目资料

催促同事早点准备资料，想要有效果可能还要依靠领导的命令。遇到问题多向领导请示，让领导为你所用，或获得授权方便行事。

3.给自己留足空间

在和乙方商量中，一定要给自己留足空间。计划22号上线，就一定要说21号上午上线。项目中意外一定有，给自己留足“本”才能不手忙脚乱。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找