# 装饰公司工作总结模板8篇

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-07-31

*关于装饰公司工作总结模板8篇装饰公司是为相关业主提供装修装饰方面的技术支持，包括提供设计师和装修工人，从专业的设计和可实现性的角度上，为客户营造更温馨和舒适的家园而成立的企业机构，这种企业机构一般带有盈利性。下面是小编给大家整理的装饰公司工...*

关于装饰公司工作总结模板8篇

装饰公司是为相关业主提供装修装饰方面的技术支持，包括提供设计师和装修工人，从专业的设计和可实现性的角度上，为客户营造更温馨和舒适的家园而成立的企业机构，这种企业机构一般带有盈利性。下面是小编给大家整理的装饰公司工作总结模板，仅供参考希望能够帮助到大家。

**装饰公司工作总结模板篇1**

尊敬的总裁，集团的各位领导，各位同仁，大家好!

我谨代表咸宁神达装饰公司的全体员工向各位致以诚挚的问候和良好的祝愿!衷心感谢各位领导及朋友们一年来对我们工作的鼎立支持!

20\_\_年是中国房地产行业极具变化和挑战的一年，在宏观调控下，楼市在困难与机遇中跌宕起伏，呈现出复杂多变的一面。作为中国家居产业百强企业，被誉为“中部家装龙头企业”、“20\_\_家居行业最具商业价值品牌”“中国装修品牌企业十强”的神达装饰一直秉承“为人居服务”的企业理念，迎难而上、开拓创新，综合实力进一步加强，品牌价值稳步提升。

咸宁也有幸成为集团实施特许经营连锁模式的首站，咸宁神达公司在钱俊雄总裁及集团领导的正确领导下，在咸宁神达全体员工的共同努力下，一直秉承神达优秀品牌理念与服务精神，致力于为咸宁人民提供优质产品和优良服务，公司结合咸宁本土需求和新型理念。积极研发了“66666“和“88888”和谐家居产品，深受咸宁人民的青睐。在开业不到一年的时间，月签单过百万，成绩喜人，一跃成为了咸宁市装修行业的龙头企业。更于20\_\_年12月喜被咸宁消费者委员会评为咸宁市第五届(20\_\_-20\_\_年)消费者满意单位。同行业获此殊荣的寥寥无几。此次咸宁神达能够获此殊荣，代表了咸宁神达获得了咸宁地产及同行全年的最高评定。更是咸宁人民对咸宁神达的充分的肯定和认可。20\_\_年，我们逆风扬帆取得了令人鼓舞的成就!

一、企划及市场

20\_\_年公司整合资金50余万用于公司各类广告投放，在户外大型醒目地段及要道和各大知名小区设立广告牌，在公交电视和的士投放电视广告及后显示屏广告。咸宁电视台，南鄂晚报，咸宁广播电台，咸宁新闻网，咸宁百度贴吧等知名媒体定期多次报道，公司20\_\_年度共组织展会10余场，每月定期开设家装课堂，为客户讲解家装知识，为客户解惑。小区营销活动期间采用电视飞字，夹报，DM报纸，准客户飞信和短信群发等模式进行宣传。为准客户发放和邮寄内部报刊，效果十分显著。

咸宁已建和在建楼盘共有40余座，在开盘起就定专人签定责任状对楼盘信息进行调研，通过多种渠道(开放商，物业工作人员及电工，电力，自来水公司，燃气公司工作人员)获知准客户信息资料，进行分析，由专职电话营销人员不定期跟踪服务，对开发人员及电话营销人员给予一定的激励考核政策，成效非常显著。较同行业，我们第一手资料又快又准又全。

公司的文化建设如火如荼，公司积极响应咸安区团委的号召，成立了共青团组织，积极参与企业文化建设。多次组织员工聚会，野外写生，SK真人游戏等一系列活动，组织员工前往凤凰古城，一睹神秘面纱，增强设计灵感。积极号召员工参与“玉树不哭，我们与你同在”和看望灾区群众等一系列公益活动。咸宁知名媒体纷纷报道。我公司神达通讯员不定期在内刊发表报道。让更多的客户认知神达，了解神达的企业文化。

二、设计及工程

根据集团的要求以及本土实际的经济情况和同行业公司的对比，公司合理的制定全年的产值目标任务和每个月的产值目标任务，在全体咸宁神达人的共同努力下，我们超值的完成了公司下达的各项任务。根据设计部门的实际情况，在集团中心的协助下，我们仿效本土同行业经验相结合的方法，制定了一系列适宜本土的规章制度及激励办法，并积极的引导设计师，不定期与设计师沟通，及时掌握设计师的心理动态，发现和帮助每一个设计师生活和工作上的困难。每天一小早会，每星期召开2次会议，每星期3下午设计师一起学习培训，交流经验及心得。对于公司出现的客户投诉问题，第一时间通知责任人，及时联系客户，必须要求当天解决相应问题。需会同其他部门一起的问题，由部门出具联络函，会同其他部门一起协调处理。每星期5下午召开公司周会，各部门一起对周工作进行一小总结，提出本部门一周以来的疑问，一起讨论分析问题。及时积极的理出解决问题的方案。保障各部门各项工作的顺利开展，效果显著。

根据集团20\_\_年提出的和谐家居“现场就是力量”的口号，公司严把工程质量关，组织工程经理及工人认真学习和培训WDMA超级工艺和国家相应行业施工标准，经考试优异后方可持证上岗。对每一个工地落实第一负责人，严格按照集团及公司要求，认真做好“弹放线、料等工、精量尺”等一系列工地形象工程工作。让客户和其他业主一目了然的认可神达不同与行业其他公司精细的施工工艺及技术水平，良好的展示我们优异现场管理形象。制定一系列激励办法和处罚机制，对工程经理的回头单和优秀工地进行重金奖励。质控主管和工程监理和公司负责人不定期的经常性的对工地进行巡查。对发现问题的工地进行处罚并及时的拿出整改办法立即整改。核算员认真做好每一个工程的成本核算及决算工作。严格的控制单项工程的成本。使公司的利益最大化。工程材料安排专人对接及联系。确保材料的准时交付和使用。咸宁首家开通了“神达百家工地直通车”。以工地为主导，引导客户参观我们的工地。质控和监理及工程经理详细讲解我们不同与其他公司的“差异化”内容，告之专业施工的优势。为公司争取了不少回头客户。

三、客服及人力

客户服务是直接面向客户的一个重要窗口，是公司内外的沟通桥梁，更是衡量公司整体水准的一个重要依据。公司对每一个客服人员进行专业的培训，让她们认知工作的重要性和服务流程。牢记集团“客户满意度是检验我们工作的唯一标准”。积极响应集团的号召，认真开展“让工地开口说话，让笑脸鉴证神达”等一系列笑脸工程。把客户当成自己的亲人规范服务，微笑服务。专人专项认真做好客户信息资源和工程档案袋管理工作。对于流失的客户，整理成表，认真仔细分析流失原因，虚心的总结经验。弥补公司的不足。定期对客户进行电话等一系列的回访，及时的掌握客户的动态。对于客户的投诉，一方面分析问题做好安抚和解释工作，一方面第一时间通知相关第一责任人并上报其领导，限时解决客户的投诉。至今，我们让咸宁神达每一个客户最后都留下了最满意最感动的笑脸。

随着经济全球化和知识经济时代的到来，企业之间的人才资源竞争空前激烈，公司以集团和本土需求相结合的方式，设立了设计部，工程部，客服部，企划部，人力资源部和后勤保障部等多个部门。通过网络，电视和报纸等众多媒体大量的吸纳人才，多次参加地方劳动局和人力资源保障局组织的人才招聘会，为公司吸纳大批人才。根据公司结构图为公司合理配置了相应的人才并加以存档。建立健全了合法规范的人力资源管理制度，积极探索和完善员工薪酬分配制度的同时建立绩效导向的薪酬体系和持续激励的管理制度。建立和完善职业教育培训制度，加强资质管理工作。为提高整体素质，建立一系列培训制度及计划。为公司提供了充分的人力后勤保障。

四、产品及材料

公司在研究与效仿集团研发的“77777”和“99999”的和谐家居产品的同时，根据本土需求和新型理念相结合的模式，联络了一大批知名的一线品牌，以低于同类材料的市场价及合作成交价的价格签定了联盟协议。成功的研发出适宜本土需求的“66666”和“88888”的和谐家居产品。深受广大客户的青睐。为客户赢得了时间和金钱价值的同时也可提前享受到快乐家装的乐趣。

公司为打造与同行业其他公司的“差异化”内容，所有基础材料均从集团采购，设立500个平方的仓库，专人负责对接与清点发货工作。较当地同类材料的市场价及合作成交价低5到10个百分点，为公司创造利益最大化的同时，为神达的客户也节省了不少的时间和金钱。深受客户的满意。

五、20\_\_年度工作规划

1、加大广告投入，让更多的父老乡亲知晓神达，认可神达。签单神达。为公司创造更多利益的同时也更好的为父老乡亲做好服务。

2、广招人才，深入培训，为公司建立更强的人力后勤保障。加大薪酬体系和持续激励的管理力度，为公司留住更多更好的人才。

3、加强工程质量及形象工程管理，让工地开口说话，为公司创造更多的回头单。让公司的利益最大化。

4、加大设计师的培训和管理力度。提升设计师的自身素质和业务水准，形成“设计为魂”的强烈团队精神，奉行着“以人为本”的原则，为创造和谐、健康的生存空间努力不懈!研发并创造最适合中国人生活方式的家居艺术和室内设计流行趋势。

回顾20\_\_，我们成绩喜人。展望20\_\_。我们信心百倍。我深信在钱俊雄总裁及集团各位领导的英明指导下，在各位同仁的鼎立支持下，在我们咸宁全体神达人不懈努力下，必将继续发扬神达优秀品牌理念与服务精神，咸宁神达一定会继续引领鄂南市场，为广大父老乡亲提供最放心、最满意的服务，再谱鄂南家居事业的神话。为“百亿神达”添砖加瓦。谢谢大家!

**装饰公司工作总结模板篇2**

一、业务部门的工作方式以及内容：

第一阶段：，让客户知道我们的存在，扩大知名度阶段

向临街店面发传单，给楼盘小区每个单元，每户发送传单。搜集楼盘信息整理为文档。

第二阶段：主动出击，寻找客户阶段

公司内部员工，在各自的人际交往圈子扩大公司的知名度，争取熟人客户。

偶遇。业务员先到一个小区,走完所有的单元,能碰到业主的,留他的联系方式,要不到的,就发给传单以及名片。不能进单元门的，就将传单放到小区传达室。这样每天奔波于各小区之间。能够碰到业主的机会少之又少。而且，之前放在入户门上的宣传单等不到业主看到，就被清洁工清理掉了。

改变策略，业务员每天守在一个潜力较大的小区,等候业主。但是因为每个小区单元很多，业务人员只有两个，见到的比率很小。偶尔遇到，也很难进行有成效的沟通。

于是，业务员尝试在子仪华府门口摆桌子定点，发送传单。经过的，大部分是住在小区及附近的人，人流量少。进出中，有一部分是正在施工中的，来回监督运输上料。也有尚未装修的意向业主，发给传单，留联系方式。

见不到业主就无法开展业务。业务员本身的人际关系有限，所以公司请夏姐加盟，她通过丰富的人际关系网络，改善了与御景苑物业等的关系，联系到了一部分业主。但是最终都没有成交。这说明竞争力才是企业发展的根本。

吸引意向客户。样板房，会对其他业主有示范作用，产生规模效应。与物业合作，可事半功倍。城市人家与四季花城售楼部有业务上的合作，一旦有业主来领钥匙或买房，他们将得到一手客户资料。我们在这方面是短板。花城交钥匙期间物业安排入场促销，后因(需正规资格、手续，又有渭南西安等多家装饰公司同场竞争，且客户少而不集中等)多种原因，撤场了，又与物业发生不快，影响了小区业务的开展。

第三阶段：争取意向客户的实战阶段

客户通过各种渠道，知道公司的存在，前来上门咨询。设计师会与客户沟通需求，看效果图，量房，约定报价。若设计师工长不在，前台会留下客户的联系方式，等设计师或经理回来后联系。采集了客户需求信息，由谁来量房?报价由谁来做?报价根据什么来做?首先公司没有正规的客户需求详细列表，采集信息的时候由业务员记录在工作本上，项目没有顺序不规范，经常会有遗漏项目。而且拿给设计师做设计，客户的年龄，家庭成员构成，经济承受能力，喜好，要求等，只是由业务人员口头表述大概，没有书面说明，在做设计时，设计师会忘记某些部分，以致影响效率。其次，报价由谁来做，怎么做?公司没有明确的项目单价表，随意性大，能浮动的价格范围设计师和业务人员无法把握。而且，业务员没有工作电脑，没有工作空间，一切都是用手工操作，一是增加了设计师的工作量，二是，客户资料无法及时整理，影响整个业务流程的效率。

公司的报价。根据前期所接触到的客户，可以分为两类：中高档次的客户，低档次的客户。前者对设计能力要求高，看淡价格因素;后者注重价格，而忽略设计。由于我公司的设计能力以及工程实力，无法满足这类中高档次客户的需求，导致客户流失。所以凡是与我公司接触过的客户，对我们的评价是：装修公司的价格,游击队的服务。影响很不好。

最终签单的客户。由于公司业务不专业，导致拖延，或中途追加工程款，改签合同;施工能力有限，工程监理无保证等实力上的不足;加之沟通欠缺，使我们付出的努力和劳动，得不到客户认可。业主的负面评价，使业务发展的路越走越窄。

二、出现这种局面的原因以及解决方法?

业务部门对现有客户的跟进工作没做好。这个环节经常出问题，跟进的人员不确定，职责不明确。有时是设计师，有时是经理，有时候是业务员，当经理已经和业主沟通过，而经理忙，忘记二次跟进，业务员再要跟进的时候，不知道经理当时和业主沟通的时间和内容，那么给客户的印象是：公司管理松散，效率低下;认为我这个客户可有可无，那就宁愿找别人了。客户的跟进是非常重要的工作，一次沟通就能确定的单极少，大多要通过与业主的多次沟通，如果没有有效的跟单机制，跟进不及时，跟踪不到位，效率低下，那么很多意向客户，甚至是熟人介绍的非常确定的客户，就这样流失了：筛选出我们的潜在客户，并不断增加它的数量。广告宣传，能够解决广度问题，业务宣传，能解决深度问题。所以我们要扩大业务渠道，从店面宣传(守在原店面，通过店面内外的展示以及策划吸引客户);广告宣传(公司宣传材料;当地报纸广告;户外招牌广告;流动车体广告;网上广告宣传等);业务宣传(业务员走进小区，设点或临时寻找客户)熟人介绍这四个方面，重质重量做推广。要根据自己的能力和实力，对我们服务的目标客户群体进行详细的分析和定位，我们到底是为哪类人服务的?他们的需求是什么?怎样才能够找到他们?他们习惯于从哪类媒体吸收信息?这样就能决定，通过哪种方式做推广更有效。

工程方面没有竞争力。设计方面，队伍单薄，设计能力不足;曾经一家客户正施工，两家意向客户需要与设计师沟通，而设计师既要做设计，又要出施工图，甚至要去施工现场说明，他只能先顾及正进行中的工程。倘若同时有两三家客户需要预算、设计，那么他一个人根本无法兼顾，无形中会流失很多客户。淡季已经如此，旺季若来，我们凭什么把握?设计效果方面，风格单一，雷同，没有特色。施工方面，没有足够的施工能力，单纯依靠一个工队，且人员流动大;没有完善的工程管理监理制度，施工质量无保证，更谈不上后期维修。没有竞争力,我们就要和别人去打价格战,没有竞争力,我们就吸引不了客户,业务员或者你做广告的效果都会打折扣;没有竞争力,设计师就要做很多无用功,浪费大量的时间和精力。会营销就是要在客户面前，充分地展现公司的全部竞争力,而客户更相信他所看到的,所以,公司自身的竞争力是最大的影响客户签单的因素。

还有其他方面的不足。比如：预算报价缓慢，材料的进销存管理，签单客户完工后的工程款结算，都存在繁琐、效率低下的问题;更有公司资料保管不当，随意丢弃，丢失严重，甚至连已签的合同，做过的预算报价单，画过的户型图，等等，总是做些无用功，重复劳动，浪费时间和精力。

综上，公司要发展，要从三方面入手：培育企业竞争力，拓展营销渠道，储备人才。

三、具体改革项目：

材料、工艺方面改革。材料销售方式，采取低价位切入市场，先把销量做起来，才有可能以更低的价格进货;逐步淘汰大众化且陈旧的.装修建材及工艺，积极采用科学、环保、先进的装修新材料，提高施工人员工作效率，降低经营成本，提高装饰质量，引导消费。

建立计划、执行、监督和总结制度。每个经理要制订各部门月计划，周计划，每个员工每天都要制订当日工作计划，记录当日工作内容。计划是一切工作的开始，合理做好计划，才能节省每一天的时间。日工作内容，印成表格形式，每天填写，下班前上交给经理，做好计划的执行监督工作，这样就能及时发现问题，及时解决。我姐所在的日本公司就是这样的模式，表格项目更细致，从9点到10点在做什么，直到下午下班。这样每隔一小时都有内容需要填，还有日总结。

四、拓展营销渠道

加强对公司店面的建设，如果店面布置不好，会影响到客房户对公司实力的认定。可将经营的主材信息，贴在窗户的玻璃上，让经过的人知道，原来公司也卖材料，扩大销量;将两台电脑都联网，将会议室改为设计和业务室，安静、大气，上档次，不但利于设计师集中精力做设计，更会提高客户对我公司的评价。业务人员也可以及时整理客户信息，做预算表，减轻设计师的工作量。

采用多种方式进行广告宣传。给经理，业务人员配备精美的名片，印刷更能展示企业形象的宣传材料;在本地的DM直投上做广告;在各个小区门口做喷绘广告;流动的公交车体广告。

五、人才储备

壮大设计师队伍。设计是装饰企业的灵魂。设计师要负责接洽、沟通，出预算，做设计，说服签单，还有开工之后与施工人员的沟通。工作量太大，一个人根本无法兼顾。而且若只依赖于一个设计师，若突然辞职，公司即刻陷入被动境地，所有工作将无法开展。临时招聘，太晚，太被动。没有设计师，将付出超常代价。等到下一个旺季到来，我们就有能力抓住，而不是再次错过。

壮大施工队伍。我们既要保证施工质量的合格和优良，另一方面又要保证，无论营销量达到多高，都有足够的施工能力去完成。现在公司施工，用原师的本地工队，各工种虽备，施工质量也相当高，但力量还是不足。倘若原师自己接到工程，我们又开工，恐怕人力调用不开。而且在本地，外省工队因为施工质量高，负责而更被业主信任。我们应该努力扩充合作施工队伍，为今后的发展储备更多各工种齐备、技术过硬的人才，建立相对稳定的施工队伍。

**装饰公司工作总结模板篇3**

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会。我在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我选择一个过渡的桥梁，这就是专业实习。

我的专业是装潢设计，也就是平面设计，是我以后就业的主要方向之一但我对装饰设计十分感兴趣，所以我选择了一个装饰公司来丰满自己幼嫩的翅膀。这个公司是即装饰设计与施工为一体的大型装饰工程公司，是房地产开发商与消费者之间的桥梁，在这里实习会使我得到更好的锻炼，而这种既有科学知识的严谨，也有艺术的魅力。

我在的这五十天里，一直跟项目经理做一期底越豪华欧式样板房的工作。刚开时我只能作一些杂事，给同事们打打下手，过了几天就跟经理去已经做完的，花费了三天时间，手绘草图，量尺寸，用于做的竣工图，写竣工报告。实习期间有外出考察，外出考察的主要任务就是考察下一期的工地以及消费市场，做好记录和拍照工作。

还有其他时间我的重点是学习如何高效，快速地掌握绘图技能，还有一些具体的施工常识，以免以后的工作中设计出来的图纸合适，合理，且合乎人们审美标准。我知道了如何具体的施工和施工的步骤，如何设计的更合理和人性化，注意到了很多以前我容易忽视的细节，以便在以后的工作和学习中不出笑话，不出差错，在设计的道路上要比别人早一步，做的更好更周到。

当我掌握的一些基本的绘图技能和施工常识之后，经理便放手让我干一些局部装修修改的绘图工作，我先是去要改动的地方拍照，做记录，后量尺寸，手绘草图，后上机做改前大样图，然后听从经理，工长和监理的意见做改动后的图纸，接下来做该改动地方的技术变更书面说明等。

我最高兴的事莫过于参与了这次项目的竣工图绘制工程，我负责了整整一层楼的平面绘制工作，这对我来说是一个巨大的考验，我用了两天拍照，做记录，后量尺寸，手绘草图，用了三天上机绘制。经过最后一周的努力，我把自己制做的图纸上交给领导，领导对我的工作十分的满意，这也使我信心倍增，对未来十分的憧憬。

这次实习过程我学了一些从未接触过的东西，我有一种体会就是：知识没有界限，只要你肯学就肯定能进入到这个知识的领域中来。这对我以后的工作生活是一个很好的启示，只要努力你就可以得到你所想要的东西!

经过一个多月艰苦而又快乐的实习旅程我满载而归。我不仅仅学会到了装饰行业的更多知识，把装饰设计的理论和实际紧密的联合起来，我得到更加宝贵的东西就是经验与自信，我不再害怕社会激励竞争。我现在喜欢上了暴风雪的洗礼，我会真诚的对待以后的每一件事和每一个人。相信有了这次实习的成功经历，我会在以后的岗位上走的更稳，做得更好!

**装饰公司工作总结模板篇4**

从\_\_年入学，如今已经过去了两年，一眨眼我就已经是大三生，要面对我的实习生涯了，作为一名计算机系多媒体班的学生，我在学校的两年时间对平面设计有了更加深入的了解并且初步掌握了设计的目的、流程、印刷排版等知识。熟练操作PS、CorelDRAW、3Dsmax等软件。

但作为一名在校大学生，在学校里所学的理论知识，都必须要放到客观实际中去，才能真正成为自己学到的技能，所以我们要走进社会，走进公司，在实践中运用自己所学的知识，以便能够拓展自身的知识面，扩大自身与社会的接触面，为将来立足社会做好准备。

在学校我就已经开始想象等到我出学校了以后一定要怎样怎样大展拳脚，等到自己真正出去实习了才发现自己是多么天真，没了学校与老师的庇护，我们根本什么都不是，无论是工作能力还是经验都无法和别人相比，所以我们要收起自己的天真与骄傲，不要眼高手低，踏踏实实的努力实习并从找到自己的不足，完善自己。

6月24晚，我很高兴，确切的说是兴奋，因为之前也曾参加过一些面试，但没被有成功，这次无意中发现了公司的招聘启事，抱着试试看看的心态打了电话，居然成功了。就这样我要开始我的实习工作了。

第一天来到公司，公司的老总也没让我急着工作，他先是给我介绍了一下公司，耶告诉了我公司的主要业务范围就是家装设计和施工。之后他就叫了一位经理过来带我，她让我第一天先用Photoshop和CorelDraw软件模仿教程做一些简单的图片，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。刚进入公司的我什么也不会什么也不懂，刚开始时就做一些杂事，给同事门打打下手，过来几天，公司经理就带我去参与他们现在正在做的项目，去实际锻炼一下，第一个要做的就是陪同设计师和业务员一起量房，把最初的平面图徒手画下来，在量房的过程中我学习到：测量时尽量注意墙体的厚度，哪些是承重墙哪些是非承重墙，各个梁的尺寸位置，管道的尺寸位置，以及窗户，阳台的位置和尺寸都是方案设计必不可少的资料。然后就是主设计师和客户的交流了，之后主设计师告诉我，这是客户的第一次购房，所以她的要求很高，不怕花钱，就怕做不出理想的环境，而后我就和主设计师一起根据业主的一些兴趣爱好，简单的帮房子功能和用途做了一个划分，这样方案已经基本形成，可是业主一定坚持让我们把图做出来给她看，我知道这是对我们水平的一次考验，之后根据业主的想法一连做了两套方案，打掉了一些非承受墙使空间更加合理空透，接下来就等客户看方案了，之后大家一起讨论几经修改，客户很满意其中一套方案，并且要我们把报价但做出来，经理交给了我做，我很为难，因为以前在学校从来没接触到这样的东西，最后在公司同事的帮助下，一份报价单做了出来，而我也中学到很多东西：施工工艺，新材料，报价的计算等等。

半年的实习生活虽然短暂，但自己学到的东西确是永久的。首先，来意远装饰公司实习的时间里，我的思想上有了很大的转变，以前在学校里学知识的时候，总是老师们往我们的头脑里灌知识，自己根本没有那么强的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，却使我自己的感触很大，自己的知识太贫乏了，公司员工的学习气氛特别浓，无形中给我们营造了一个自己求知的欲望。其次，在本次实习的这段时间内，我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。自从来到这里。我为人处事的方法有所改变，最明显的是我转换了做事的方法，原来是学完了在干，现在是边学边干。这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推理的能力。

每个人都必须经历相聚与别离，我们需要平静对待。这段时间，我过得很充实，学到了很多书本上不能学到的东西，巩固了自己的理论自己，增加了自己的实践经验，也让我能更加从容的面对以后的道路及挑战。每一次的经历，不管是参加培训还是实习，都能让我学到不少知识，我相信自己的人生会更加精彩，祝福自己吧!加油!

**装饰公司工作总结模板篇5**

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将20\_\_年的工作虽存在的不足做以总结，并对20\_\_年的公司工作进行计划安排。

一、总结过去找出不足

过去的一年里我们取得了一定的成绩，但工作中也存在着突出的问题，主要表现在以下几点：

(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。

二、满怀信心迎接20\_\_

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20\_\_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。经营目标：800万力争突破1000万大关!

服务宗旨：优质服务打造轻舟品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。八字方针：团结共赢求真务实口号：12年北京轻舟工程质量服务年!同样也是壮大的一年、收获的一年、腾飞的一年!

(一)压力变动力，在危机中找商机，牢固龙头地位

20\_\_年在房产将处于疲软的影响下，我们装饰公司同样也要受到冲击，这无疑是对我们一个考验，如何保证客户进店量对市场部来说压力越来越大。市场部将在五一进行如下活动：1征集都市原创精品房，设计部配合在五一前做好准备，不打价格战(4万以上)2征集零利润样板间(4万以下)。还要在十一、周年店庆等黄金时间举办客户座谈会茶话会等多形式的优惠活动邀约客户，稳固我们轻舟在安阳装饰行业的地位。明年将重点主攻的小区：银鹭金博湾，上城公馆，榕树湾，华城国际，都市领地，绿城花园盛世龙郡，洹上名门，家天下，海兴御花园，建业森林半岛，水木清华，华富世家。需要回访的老小区：书香园，天域国际，华强城，龙悦湾，香洲明郡，香格里拉。年指标量分解：

自然进店及返单占20%160万电话营销20%160万

市场部60%480万月分解量：(进店量)1月份0

2月份30万(40)3月份40万(50)4月份60万(75)5月份150万(200)6月份100万(130)7月份80万(100)8月份80万(100)9月份80万(100)10月份140万(180)11月份30万(40)12月份10万(20)

(二)打造精干的设计团队发挥中流砥柱作用

设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率;需要重视各部门工作中存在的实际问题;需要重视协调工作;需要重视信息的重要性;需要重视督办工作;需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

工作重点：1设计团队建设。2建议开展分公司2—4个对20\_\_年的预估：

设计部人员结构：a+b+c+a部分：

分两个部(设计一部、设计二部)每一部有两个设计工作室4人—6人。主力设计2人、优秀助理2--4人。

(注：每月每个工作室任务25万一季度一考核全完成者“奖”完成80%小“奖”完成50%以下出工作室)b部分：

普通设计师5人能独立完成整套流程任务一月3万c分公司部分：人员8--10人设计师月产值任务30万

计算：a+b+c=145万月产值

季度考核计算：145万月产值x3=435万一季度(三)质量是公司的生命，质量是企业的效益公司将20\_\_年工作重点向工程质量要口碑,向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人员实行末位淘汰制。

(四)不断跟踪网络营销理念，维护和提升公司品牌形象。

在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息，针对不同客户群制订推广计划和目标，与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系，利用各种媒体推广公司的产品。，配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

(五)严格公司制度，加强全方位培训，营造和谐的团队氛围。

招聘工作。我们明年要不失时机地对设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘，采取选优淘劣的办法，春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。日常工作管理。加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。薪酬管理。公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

员工培训。在激烈的市场竞争中，企业除了要有适应市场的发展战略外，更重要的要能发掘员工潜能，凝聚员工人心，激励员工上进。培训地点从室内扩展到室外，培训课堂走进部门、班组，培训形式由被动变为互动，开展了脑力与体力、智慧与耐力、部门与部门相结合活动，增强企业的凝聚力，通过培训把员工打造成一支综合水平较高的队伍。

**装饰公司工作总结模板篇6**

\_\_装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们\_\_装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

20\_\_年是\_\_装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，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。20\_\_年公司共吸引各类人才近30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。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《空间》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司\_\_“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、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，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，20\_\_年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

\_\_年，公司合同总产值50261万元,其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，20\_\_年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程;青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

五、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，20\_\_年公司先后荣获\_\_年度“全国装饰百强企业”、“aaa信用企业”、“全国信息化先进单位”、“\_\_\_\_最佳室内设计企业”称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获“全国优秀项目经理”、蒋剑荣获20\_\_年度“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获20\_\_年度“\_\_市优秀项目经理”荣誉称号;完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为20\_\_年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

20\_\_年我们公司的发展速度是最快的一年，所以20\_\_年也算是我们公司的一个转折点，从20\_\_年开始，我们\_\_装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。我们\_\_装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

**装饰公司工作总结模板篇7**

转眼间又到今年的下半年，装饰分公司在公司的领导下，认真贯彻落实集团20\_工作《思路和要点》以“稳中求进、务实创新”为基调，把“做精做深市场，推动转型发展”作为发展主题。在建项目中采取“抓执行力建设深化、抓工作责任制落实、抓岗位目标管理”三项工作措施，加紧各项计划落实，加快各项工作推进，成效明显。上半年开足马力推进工作。

农林大学体育馆项目，我们的目标是创“鲁班奖”，故自始至终把体育馆创杯任务列入装饰分公司项目部年度的工作重点之一，开足马力，扎实推进：一是倾注重力。“一把手”抓现场整修工作，指定多名专业装饰施工员专职牵头具体工作，把善做创杯工作及装修工作经验丰富的工人充入到装修队伍中，为及时解决施工中的各个难题提供组织保障。二是明确重点。我分公司始终把体育馆创杯定为工作重点。正月初七，项目部正常开展工作，排定推进时间表，制订“一对一工作方案”，确保按时、有序推进。7月8日主场馆举行了篮球首赛，得到市领导以及市民的广泛好评。三是兼顾公司的安排。积极引进业界一流的专业装修施工管理人才，协助国际商贸城的装修施工;参与旺庄项目的外墙优化设计，协助公司，在保证品质同时降低了造价节省成本。我们在集中力量、集中时间推进重点工作的同时，按照先易后难、逐个解决的工作方法，平稳有序地做好零星点、块工作。

在上半年发现的不足之处我们进行了总结，将在接下来的工作中重点改进。

下半年工作思路

下半年,装饰分公司将继续按照公司的战略决策和工作思路，加油鼓劲、创新管理、合力推进，确保公司工作任务圆满完成。

1、主动出击。在参与装修工程投标的同时，也在努力吸引好的项目参与合作，并积极参与公司项目的装修工程。目前山东曲阜医院的装饰工程，我装饰分公司也积极参与前期的准备工作。

2、咬定目标。目标不变，加强对全体管理人员及工人的责任心教育、施工技术教育、安全文明教育，确保全体人员以饱满的工作热情和良好的精神状态参与项目建设。

3、强化自查。把每个已经细化到个人的项目，按时间量化进行工作自查，确保工作任务落实到位、执行到位：一是集中自查。定期组织项目部全体管理人员集中对当月工作完成情况进行自查，通过工作交流，集思广意，形成合力推进。二是负责人暗访自查。把目标任务管理纳入公司干部暗访内容，在暗访中考量现场管理者、施工人员的工作态度和工作绩效。三是书面自查。成立《工作动态》让专人对各分部的施工工艺和工作进度进行通报，以此作为工作绩效公示，促进工作对比和激励，帮助公司及员工自我成长。

4、立足管理破难题。上午我们的观摩会让我感触很深，“中天”建筑精神值得我们学习。下半年把克难求进作为推进工作的主要突破口，把创新管理作为解决工作难题的主要工作载体，在各项目内部形成不为困难找理由，只为困难想办法的工作氛围：一是包干解难。按照工程目标任务细项分工承担解难破难工作责任提高人员个人的工作经验，一起商议解决项目施工中的各种难题，确保项目顺利推进。二是服务解难。牢固树立为工人在先、服务在先、工作在先的思想，跨前一步做好难题化解工作，力求做到工人没有想到的问题我先想到、业主希望解决的问题我先解决，努力以精细化的服务把各类施工问题和困难解决在萌芽状态。三是合作解难。在公司内树立分工不分家的思想，及时解决一个人、一个部门解决不了的难题，形成谁有关系谁承担、谁有能力谁出力的解难破难工作机制，对解难破难有贡献的及时进行表彰奖励，并组织工人学习;在外充分借用公司之力解决工作推进过程中的困难和问题，以创新管理的理念，作为领导进行带头，在公司大环境下做盐(盐：让工作环境更有味道)，做光(光：让我们的员工更加清晰的看见公司的路线)，加强与公司兄弟部门的对接和合作，无条件的互助，以更开放的态度吸收、消化、运用人才，形成我们\_\_人的合力。作为分公司负责人我将通过支持公司整体目标和员工的方式来实现自己的目标!谢谢大家!

**装饰公司工作总结模板篇8**

20\_\_是公司成立的第十个年头，同样也是装饰公司从事装饰装修工作的第十年。从20\_年房产工程公司的合并再到今年房产公司与工程公司独立发展，承接业务，公司从长远的发展角度考虑，作此决定。装饰公司的全体同仁也围绕公司的战略目标，思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理等方面均取得了一定的成绩。

一、经营目标

20\_\_年已经过去了半年了，经过装饰公司全体员工共同努力，公司实际完成产值万元。

二、深化内部管理，规范内部运作

20\_\_年初始，依据总公司制定的新的发展战略规划，对原房产工程公司在组织机构上做了新的调整。装饰公司为了适应社会与行业的发展要求，对组织架构和公司制度做了相应的调整。

1、公司对部分岗位做了调整，改变原有的陈旧模式，全面实行项目经理制，以项目经理为整个项目的核心人物，展开工作。同时公司也对各岗位职责进行了更明确更详细的确定。

2、加强项目管理力度，提高施工管理水平，逐步建立规范的项目管理体系。公司将提高施工管理水平作为增强企业管理效益的核心任务，这就要求公司不断地吸纳专业人才，同时更要加强内部管理人员的自身素质。

3、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用的下降。

4、加强公司的内部管理，无规矩不成方圆，由制度的约束慢慢转变为习惯，从而形成良好的企业文化。

5、积极组织员工培训，鼓励专业人员继续深化学习专业知识，做到知识功底更扎实，技术更精湛。

三、存在的问题

1、为了适应行业发展的规律，公司决定开始向项目经理制转变，但是一直没有得到很好的贯彻实施。一方面由于项目管理人员自身的管理能力有限;另一方面受到原有管理模式的束缚，这两方面的原因导致项目经理制至今仍处于萌芽阶段。公司领导应支持和鼓励项目管理人员积极开拓创新，从思想上透彻的理解项目经理制，从行动上真正的落实制度的改革。

2、公司现在岗位分工确实已经明确，但是对岗位职责的理解还是不够成熟。不能完全做到各负其责，这需要内部各岗位的管理人员在实践中渐渐摸索，总结经验。为了公司的发展在今后的工作中多方面多渠道选择适合自己的学习方式，充分利用业余时间多学习专业知识，精艺求精，打造素质过硬，专业技术强团队。

3、创造出一个有纪律性的团队，赏罚分明。对于违反公司规章制度，无组织无纪律的员工要提出批评，情节严重的给予一定的惩罚。对于工作出色，为公司的发展做出成绩的员工要进行奖励。

四、20\_\_年后半年的工作计划

1、计划完成奇台体育公园景观项目、奇台县城投公司综合业务用房

装修工程、奇台县信用联社营业网点装修工程、昌吉高新区科技服务楼装修工程等几个项目的竣工验收工作，做好个项目的竣工决算工作。完成奇台华东酒店后楼及连廊的装修工程，为酒店的正常营业打好基础。

2、催收往年的工程欠款，加大应收账款的回收力度并且安排专业人员做好项目的回访工作，树立企业形象。

3、认真总结前半年工作中的优势与劣势，扬长补短，为新业务的展开做好充分的准备，在工程领域更上一层楼。

4、做好工程材料供需计划，合理有效的使用材料，控制成本。集思广益，寻求降低工程成本的方法。

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