# 贴墙砖前期工作总结(合集19篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-11

*贴墙砖前期工作总结1时间如逝，加入xx公司快半个月了，在这段时间里感觉还是比较充实的。虽说我之前曾经做过装修行业，但是，因为春节放假在家里呆的时间过长，对行业信息掌握不是很充分，来到xx装饰也是带着一颗归零的心态，在这段时间里，确实学到、懂...*

**贴墙砖前期工作总结1**

时间如逝，加入xx公司快半个月了，在这段时间里感觉还是比较充实的。虽说我之前曾经做过装修行业，但是，因为春节放假在家里呆的时间过长，对行业信息掌握不是很充分，来到xx装饰也是带着一颗归零的心态，在这段时间里，确实学到、懂得了很多知识。因此感谢公司各位领导给我这次就业机会，在今后的工作历程中，进一步提升自己的工作技能，使自己全方位得到一个提升。

>第一：汇报我这段时间所做的努力。

首先，业绩方面来说。进入xx装饰以来，基本上与公司处于一个磨合期，对行业信息也在进行摸索状态，目前市场部无签单。在今后的时间里，我注意加强自身工作能力的提高，并注意搜集行业信息，以供公司参考。

其次，员工培训方面。

对业务人员的基本培训达成。在岗培训有待继续实施

再者，本部门的制度拟定完成，确定并实施。

最后，是市场部的日常工作基本上运作起来。但需要进一步提高工作效率。

>第二：工作中遇到的问题

由于经验方面的原因，在工作方面出现一些差错或是不足。主要体现在以下几方面：

１、本部门的管理控制力度不够，导致员工工作态度积极性不高。有待加强。

２、工作没有做到细节，需要以后改进。

３、要以身作则，努力提高自身的知识技能，补足欠缺的方面。比如有关工程工艺知识、材料知识及设计知识等。

４、客户要求看工地，看样板房的问题有待解决。

５、市场的开发深度和广度不够。

６、客户要求看展厅。

>第三：请求其它协助的事项：

１、设计部：定期组织有关设计方面的培训课题。

２、工程部：把在建工地详细地址定及时通告，并说明工程进展情况。可以，通过ＱＱ群共享实现。

３、关于样板房，需要设计部和工程部共同完成，提供相关信息，便于更好地满足于客户的需求。

４、材料部：彭总展厅布置何时完成。

>最后，感谢领导的器重和信任，在今后的工作中，尽自己所能做好工作。

加强管理，努力提高业务水平抓管理，执行规定。提高业务质量的重要保证，离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：

１、加强业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。

２、提高市场资源管理。根据市场情况特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对道鼎装饰的信任度。

３、加强日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

**贴墙砖前期工作总结2**

误回路，也便于追索装置的动作顺序，所以在表明工作原理方面有明显的优点，适用于具有多支回路的复杂回路。

画展开图的步骤：

1.根据原理接线图，将交、直回路分开表示。而交流回路中又分为电流回路和电压回路。把继电器的线圈和接点分别画在所属的交、直回路中。

2.画展开图的顺序是：先画交流回路，后画直流回路;先电源后线圈，先线圈后触点，先上后下，先左后右。展开图回路是按元件的动作顺序排列的。在直流回路中，各回路接于正电源101和负电源102之间。

(二)继电保护装置

电磁型继电器的基本结构：螺管线圈式，吸引入钉铁式、转动活式片式

变电所是由主接线、变压器、断路器、隔离开关、互感器、高压熔断器、并联电容补偿装置等设备组成的。

(三)电气测量

兆欧表：专用于测量和检查电气设备或供电线路的绝缘电阻。

使用方法：

(1)必须在设备或线路停电状态下测量绝缘电阻;

(2)对含有电容的设备;

(3)选择兆欧表的电压等级;

(4)检查兆欧表;开路：00;短路：0;

(5)发电机必须有足够的电压才能保证正常工作，一般兆欧表的额定转速为120r/min。

(6)用兆欧表测过的设备，如含有电容，要及时放电，然后再停兆欧表，防止发生触电或毁坏兆欧表。岁月如梭，韶光易逝。社会实践就这样结束了，我作为这次实践的一员，作为一名大学生，能参与到这次实践中，使我感到无比荣幸!

供用电技术主要是面对用电侧各种电气设备的供电及用电。可以去各种工业企业，它胶有大量的用电设备，需要人员来管理和完成其供电保证。

我们所学的专业旨在培养掌握供用电技术基本知识，具有供用电工程及电力系统施工、维护、自动控制、试验分析和技术开发能力的实用型、技能型人才。主要相目有《二次回路读图》、《继电保护》、《电气测量》、《高压电气设备》、《高压预防性试验》、《变电值班实习》等核心课程。供用电技术包括：输电变电线路及设备安装调试、高低压输电线路维护、变电站电力运行监控、用电设备的使用及维修等相关技术。

一、实习目的：

通过在学校所学的知识，在掌握基本理论知识和技能的基础上，综合运用所学基础理论知识、基本技能和专业知识与工作实践相结合，全面检验我们的分析问题和解决问题的能力，日常工作内容。把理论和实践相结合，更好地巩固自己的知识。

二、实习的单位及岗位介绍：

**贴墙砖前期工作总结3**

瓷砖的纹理、色彩、光泽度等，都可能影响房间的装修风格，也会影响自己的居住体验、居住所获得的满意度与心情。比如说金牌天纬陶瓷的“韵金石”抛光砖，光泽度比较高，层次感很丰富，而且变幻多姿，非常适合客厅，做简欧、现代这些风格。

设计师一般都会提出这方面的建议，不过，不少基层的设计师没有太高的水平，做出来的东西可能并不能让你满意，要么找手上案例比较好的设计师，要么自己对色彩搭配做一些了解，选出最喜欢的瓷砖。

**贴墙砖前期工作总结4**

三、实习时间

3月2日-3月22日

四、实习内容

利用寒假时间，我在家所在地的xx县国家税务局进行了为期20天的税务专业实习。在这一个多月的日子里，利用自己所学的专业知识，和一些专业人员的指导，让我学到了很多在学校课堂上和书本上所学不到的使用的技术知识，扩大了自己的知识面，对社会的认识也更加深刻，更培养了自己与人沟通的能力，掌握一些技巧，也锻炼了自己。平时在课本上学到的都是理论上的东西，现在我有了这个把实际和理论结合起来的机会，理当要好好把握，把学到的理论和现在亲自到这里的实践相结合。

在实习期间，我严格实习单位的各项规章制度，服从指导人员的安排，做到不迟到、不早退，尊敬领导，虚心学习，注意观察，独立思考，不耻下问，学问结合，基本上达到了实习要求。到了一个新的工作环境要在最短的时间内记住同事的名字及其职务，了解单位的管理架构，弄清自己的职责范围。对于实习生，还得尽量让部门所有的人都认识自己，使自己有更多的机会。

在实习期间我认识到，企业的办税人员来填表的很多人都缺乏必要的知识，指导起来很困难.因此我觉得企业十分需要有注册税务师资格的或是熟练掌握税务流程，会计知识的大学生。和企业的办税人员交流，听到很多，学到很多.。同时检验了我大学三年来学到的知识，这其中还有很多财务会计方面的知识。

首先，我在实习期间，大致了解了税收征管的一般程序，有了个大体上的认识：一般包括税务登记、账簿和凭证管理、发票管理、纳税申报、税款征收、税务检查等环节。对每个环节进行了详细的规定、说明。税务征管法对税务机关和纳税人在各环节的权利、义务进行了规范，并明确了不履行义务的行政和法律责任。

前两个星期我在征收厅学习“申报纳税”岗位的工作。“申报纳税”的工作就是纳税者交来两种表，一种是个人所得税表，另外一种是综合表。我们工作就是把这些表录入到电脑里，然后打印出回执单给纳税者。这听起来似简单，其实也不容易。例如，纳税者填表所写的数字金额必须项贴出来的样板工整，规范，否则，这些数字金额录入电脑就很难识辨，需要我们慢慢查看。刚开始不熟悉，看起来真费劲。后来干了一两天，就总结出一些常理。在电子申报纳税的过程中，一些税务登记号、数量、金额要输入准确。其系统软件设置的税率、自动结果也给纳税过程带来了方便。通过对多家企业会计工作组织情况来看，大多数企业已实行会计电算化，大大减少了错误发生的机率，而且提高了工作效率。

另一个重要方面是学习纳税评估。纳税评估是近几年来随着我国税收管理现代化发展的要求与需要，在传统的税收管理基础上，强化税源管理的一项创新措施。为规范和做好纳税评估工作，国家\_于20\*\*年制订下发了《纳税税评估管理办法》。在实习期间，我学习了纳税评估的相关法规，纳税评估是指税务机关根据纳税人报送的纳税申报资料。财务资料和日常掌握的征管资料及其他信息资料，运用一定的技术手段和方法，对纳税人的纳税情况进行审核。分析，并依法及时进行评定处理的管理工作。作为一种税收中期监控的有效管理手段，纳税评估在税收征管过程中，发挥的作用越来越大，在提高征管质量，优化新征管模式方面展现出了独特的优势。纳税评估结果结合征收管理，已经在一定程度上发挥了对企业经营、核算的监督、制约、震慑效果，促进企业经营、核算指标逐渐向真实、准确、可靠接近。

实习工作中最具挑战性的工作是到企业进行纳税稽查，稽查主要涉及企业的增值税、消费税、车辆购置税、个人所得税、企业所得税。对车辆购置税的清查主要是查看企业固定资产与车辆相关的记录，没有入账、企业实际占有的车辆也要征收车辆购置税，计税基础不是减去折旧后的净值，而是取得时的入账原价;对于印花税，主要是检查其账簿数量以及合同数量;个人所得税则主要通过了解企业职工的工资、奖金发放情况来进行清查处理;对于企业所得税，则主要通过查阅收入帐和成本费用帐来确定，据悉确定的数额与报表的差额，一般会调整应交所得税额。对于企业缴纳的所得税，一般实行多退少补的原则。为了确保账簿的可靠性，我们也随机抽取相关的记录，对与之配对的原则凭证进行检查。由于查税行动强大的威慑作用，不少企业纷纷主动足额补缴了个人所得税。我查税的工作中，我发现社会上偷逃个人所得税的手法五花八门，最普遍的现象是单位对员工的工资、薪金、补贴收入或发放员共集资利息、分红等未足额代扣代缴个人所得税。尤其是有部分高收入个人偷逃个人所得税的手法更是隐蔽、更刁滑，甚至钻政策漏洞。在日常税务处理中，纳税人在会计处理上利用多种手法，减少上缴税收，合理规避偷逃国家税收，其手段随经营方式、结算方式的不同，使会计处理方法各异。在销售收入方面(销项税额)，进项税额方面，应缴税金方面都有少纳税的现象。

五、实习心得

在这次实习期间，我真正体会到了税收的广泛性、重要性，办税是一向严谨而复杂的工作。如何把税务工作化繁为简，同时保证高质量和高效率;如何一体化办税流程，更好更便捷地为纳税人服务;如何切实抓好税源，杜绝偷漏国家税款的行为。纳税主体和客体的关系都反映在这些当前税务部门亟待解决的`问题上。

对以上问题我是这样认识的：

**贴墙砖前期工作总结5**

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一、工作回顾

1、加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入瓷砖这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌进行了深入的了解.

2、通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛.

3、对于做瓷砖的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作.

二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1)加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈.

2)对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破.

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。

三、找好航标，定位人生

“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。

我踏入瓷砖销售行业是一直做“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!

**贴墙砖前期工作总结6**

那是我第一次参加一个人提了两个师傅，这样做以为着什么就不用说了。我的两个同学是先后走的，一个做了5天，一个做了12天。他们走后，我一个人在哪里，继续坚持做。

在那27天里，我每天夜里都会醒几次，每次都是被蚊子咬醒，其实我自为我的忍耐性是蛮好的，但我还是起来大开杀戒，为什么呢?而且是每晚好几次，我也不想看见我的双手沾满我自己的血，因为没办法。可以这样说：是蚊子撞你就是你撞蚊子了。所以后来，我索性装着长袖长裤睡觉。每天六点起床，六点半上班，上午到十一点半，下午两点半上班到七点半，有时候到八点半。到了楼面上就是搬砖、提灰，一桶灰可以做五块砖，算下来每天4000砖得800桶灰。7月20号后的几天里，每天都是35度以上的高温，那时我同学都走了。其实，我也打算走人，但是内心的一股信念让我坚持了下来。热还不说，有时两个人忙不过来，所以还会受点气。每天我会喝大瓶矿泉水两瓶，上下午各一瓶。有时候，我可以清晰的看见我脸上的汗顺着脸颊滑下，落到那干燥的砖上，顿时被砖吸干，我想砖可能比我还渴。有时候，我的眼睛都睁不开了，因为全是汗水，而且汗水和泪水一样——都是咸的。每次母亲打电话来的时候，我都会骗她说我在酒店过得很好很舒服，这可真是一个弥天大谎啊!但是如果不撒这样的谎，我就不可能这这里打工了。深深的记得那些天我吃得最多的是猪肝汤和青椒干子。所以现在我最不愿意吃得就是这两样菜。我的两个师傅每餐都喝两瓶啤酒，因为经济原因，我很少喝酒。就是我两位同学离开的时候，我们才奢侈的喝了几瓶酒，喝得很开心。

每次和叶师傅几其他师傅一起吃饭的时候，我们都会聊几句，有时候也在一旁听他们聊。原来，叶师傅年轻的时候就开始做泥巴匠，三十岁左右的时候，每天都可以做四五千砖，那是多么的了不起啊。他有三个儿子，现在在纸坊自己做了一栋房子，三个儿子都还没成家。这让我想到他这一生是多么的不容易，要知道泥巴匠的工资是这几年才提高的，十年以前那工资还是相当低的，难怪他这把岁数了还出来干这种辛苦、危险的活儿。和我睡在一起的是个年轻哥们，23岁，阳新的。五岁的时候，妈妈就应和父亲吵架而自杀。所以他五岁开始就没了母亲。他读了一年级，但只上了一天的课就没读了。那天他和女朋友聊qq的时候问我一些很简单的字，然后把他的故事告诉了我。他十几岁就跟着别人干这行，吃过了很多的苦，因为不认识字，所以生活中遇到了很多的困难。他去过广州、温州和很多地方打工。因为他右眼眼角处有一块伤疤，原来是在工地上被钢筋扎的，缝了好多针，险些没了眼睛。左手手臂上有快刀疤，他说是广州打工时跟人打架弄伤的。他说他这一生最后悔的事是：没读书。他说没别的手艺，一辈子就只能干着了，辛苦的活。那夜，听他讲述他的坎坷经历，我心里很不是滋味;那夜，我分明流泪了，不知道是同情的泪还是幸福的泪。同情他的不幸遭遇，为自己现在所拥有的\'一切感到幸福。有一天，我无意看到他的背上脱了好多皮，顿时都把我吓到了其实，和他一样的还有几个，也是很小的时候就开始干这行。其实，在哪里做的都是一些为生活艰辛挣扎的人。其中，有一家三口都在一起做这，父母亲和儿子。稍微空闲的时候，我就静静的坐在砖上，看着他们弱小而伟大的身影，个个都汗流满面，有的男的还光着背，在汗水和太阳的烘烤下，分明就是标准的烤鸭。每天穿t袖的，背都成了t型，可谓黑白分明啊!我从他们的脸上和眼神里分明看到了无奈，看到了什么是现实。每天都是脏兮兮，水泥灰迹斑斑的。而老板，每天衬衣皮鞋，嘴上叼着好烟。鲜明的对比，这更加诠释了什么叫现实。

当27天这样的辛苦的生活结束的时候，当我接过老板手中的1200块钱的时候，当我要离开那蚊子一抓一大把的潮湿房间的时候，当我离开猪肝汤的时候，当我离开水泥、离开灰色砖块的时候，我你内心当时的情感是复杂的。那天下着雨，好大的雨，我全然不顾雨有多大，我回头看了一眼有过我足迹的两栋楼，然后消失在雨中，脸上不知道是泪水还是雨水抑或雨水和泪水兼容。

体会：

通过这27天的短暂生活，我深深的明白了挣钱是一件多么不容易的事，我更加明白天下做父母的是多么的不容易。我明白了这个社会是多么的现实和残酷，优胜劣汰的自然法则从未变过。我相信一句话：“得苦中苦，方为人上人。”我还喜欢一句话：“天将将大人于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，行弗乱其所为，然后知生于忧患而死于安乐”。在这27天里，磨练了我的意志，培养了我吃苦耐劳的精神，提升了我的动手实践能力。让我对自己，对生活，对社会有了一个新的认识。同时，也让我知道要珍惜今天这来之不易的大学幸福生活，要好好学习，不能虚度年华，掌握好专业技能，不断地锻炼自己进而提升自己。在我以后的学习生活中，当我遇到烦恼与困难时，我会用这段经历来激励自己，告诉自己：我已经很幸运了，比自己不幸的人还有好多好多，那么还有什么不满足的呢?然后努力地使自己一步步向前，只到梦想的彼岸。

**贴墙砖前期工作总结7**

时光荏苒，在济南已经是第二个冬天，回顾这小一年的工作感慨许多，首先感谢公司领导的关心和支持，感谢公司各部门的协调和帮助。截止20xx年11月底，济南居然之家北园店的各项工作基本上已经告一段落。应要求，在这里我只简明扼要的总结一些我们在济南居然之家北园店中的工作情况，所出现的问题及过后一些反思。

>一、现场管理方面

现场管理是我工作的核心和重点，主要分四方面的细化管理，从安全、进度、质量、技术四要素进行控制管理。

1、总体来说，济南居然之家北园店项目的前期进度相对理想，在诸多问题的情况下，还是按时完工开业，但却存在一些遗留问题。这些遗留问题与我们最初抢工期是分不开的，所谓“罗卜快了不洗泥”。5月1日开业以后，后续问题渐渐暴漏出来，具体出现了以下问题：

(1)每逢下雨外立面及外墙漏水，以及A门的水往里趟。

(2)消防卷帘方面无论是施工质量还是产品质量严重不合格，给后期造成很大的隐患。

(3)前期拆除时对一些东西保护措施不太到位，只是后期不断地去维修。

(4)部分施工单位质量不能保证，致使后期去弥补。

后期这些问题出现的主要原因是在于前期施工阶段，先施工阶段也有一定的责任，例如合同管理、技术措施、施工队任用等方面。客观来讲，这个工地进步首先是值得肯定，成绩的背后是有许多的教训与弯路，好的团队是能够正视自己的教训与弯路，以使我们未来走的更远。在这小一年的时间尤其是5月1日到现在，我们深刻反省，总结了如下几点原因：

(1)个别控制节点工期不能如期兑现，施工队进场时间滞后。

(2)各个专业之间不能及时沟通，缺少总体一个类似于总工程师的人员。

(3)部分施工单位纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。

(4)年轻一些项目管理人员专业知识和经验不足，不能有前瞻性。

2、安全与文明现场管理工作

安全方面我认为是重点中的预防点，是一切工作的前提条件。装修方面相比较于土建还是安全系数较高的行业，但也不能掉以轻心，所谓“事由有一万，万里有一”。在施工过程中，反复贯彻于管理人员及施工人员，制定明确的规章制度，要求谁逮住违规者，罚款奖励谁的原则。做到了人人都是安全员，都是监督者。甚至项目部人员全部佩戴红袖章，真正做到了大事故率为零。这其中与居然的帮助是分不开的。

文明方面也是施工项目中不可忽略的一项工作，前期拆除的时候因为场地、工期、的限制，并没有做到很好。在场地外围没有硬质围挡的情况下，做到了场地外围干净，并没有引起市政方面的投诉。为公司节省下做围挡的资金。

但是初期项目部消防意识淡薄，施工人员住宿房子没有要求配备灭火器等，对于这些，我们是后知后觉。客观的讲，我们开始是想省资金，但现在发现有些资金是根据自己的公关能力来节省的。

3、技术资料及图纸方面

我觉得成熟团队是能够雷厉风行的，各个方面都要跟的上。尤其是技术交底和设计变更更要如此，这对避免可能出现的争端起到非常重要的作用。济南居然之家是一个偏大的工地，在资料图纸上各配备了一个人员，这是应现场要求的。

>二、沟通与协调

记得毕业时最后一堂课老师说过一句话“做工程多沟通”。确实如此，沟通与协调是消除误解、减少分歧、化解矛盾最好的武器，表现在工程上是能避免很多抢工再返工的现象。好的沟通协调需要好的关系，好的关系基础上再去沟通往往会起到事半功倍效果。部分沟通协调是需要先处人的，初出茅庐的我这方面显得很弱，不过我学到一个方法，那就是先听后说，有道是“要做人先学话”。且形且体悟吧!这是一个跨行业的技能，值得学习一生。

1、与甲方和监理的沟通

在前期工作中基本上中规中矩，项目开展相对较为顺利，偶尔出现的摩擦也能够宽容解决。这其中也与公司的公关有关。但是后期随着问题出现，反而改变了对他们的认识。一个好的工程质量不能够依靠外力来帮助，自身应有自我要求的意识。就如同人要长大就不能溺爱的去惯他。只有自我要求较高才能进步，否则得过且过在市场上只能依靠通过压低价格来竞争。现在我时常会想如果当时他们要求的再严厉些的话，现在就不用再费这么大的劲了。但这并不是说就什么事情都要求他们严格了，毕竟这还与成本控制有关系。

2、与施工队伍的沟通

他们与我们沟通往往带有糊弄性，一不小心就被他们带沟里了，所以对于他们我体悟到的就是这个两个字：原则。现在觉得宽容别人就是给自己找麻烦了。

3、专业之间的沟通

我觉得项目部最大不足就是各专业之间不能及时有效的沟通，缺少整体部署，不能够按照工艺流水施工，拆了重做的事情时常发生。这给后期工作带来很大的麻烦以及给公司带来损失。例如：甲方变更上要求在某一地方增加一个围墙，这份变更看似只和木工有关，其实这个围挡做起来之后某个设备就没有施工空间了。再例如，欧式区域做好的喷淋头忽然发现这个地方是石膏线。要求施工队返非他们原因的工作这是有条件，而公司是不能随便给签证的，施工队当然不服管理，这就是管理人员受憋屈的原因。

>三、工作中不足的改正

1、优化施工队伍，对施工队伍建档，对他们的施工工艺进行评分，并把这些评分计入档案。这些档案里面还应包括他们曾经做过的工程，年效益，社会背景，社会口碑，工人分布、素质，以及其他部分，我认为选拔队伍的时候不能光凭的价钱低来决定，还应考虑档案情况，其中施工评分有施工管理人员进行打分。

2、施工管理人员要加强对施工队的领导力度，做管理嘛，还是要管的。要管没有力度是不行，而这个力度没有一定权力是不行的。对施工队伍进行评分，审核他们的款项，以及申请奖金和扣款。权力往往是与责任相辅相成的，这就要求管理人员正直负责，要求领导信任。这本身是个矛盾的，但又是个矛盾的结合体。

3、对员工时常进行专业培训，21世纪是个瞬息万变的时代，稍不注意就会被淘汰，只就要求我们不断学习充电，这样才能紧随时代步伐。我们要制定公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术的高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。其实企业培训只是公司软实力的一部分，建立和发展公司软实力是企业成熟的标志，一个公司的发展不只是规模的扩大，也是公司文化的传承发展。

4、健全公司配置，正如周总所言我们应该有强大的技术团队，这个技术团队要有针对性、专业性、时效性、科学性。他根据工程项目需求服务于项目，他要有许多证书，能不需要挂靠自己揽工程。

新的一年马上就要来了，只要我们想要进步并且大胆的向前走，走了弯路、遇到弯路不要怕，停下来想分析一下问题继续向前。偶有碰壁也不怕，换个方向走，不断改革以使自己左右逢源。在胆怯的时候不防信任，在懊恼的时候不妨宽容。自我反省者的同时也要看看前方的行者，学一学他人。以优异者为师，与成功者为伍。回过头就会发现自己已经走出去很远了。

**贴墙砖前期工作总结8**

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

2、是做好订单跟踪:在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到xxx并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

**贴墙砖前期工作总结9**

20xx年x月x日是我来居尚这个大家庭工作的第一天，很荣幸的，我被分到电销组，这个新成立的部门，也是有无限可能的部门。主要工作职责是负责拨打电话把客户邀约到店面并进行商务洽谈，在领导和同事的共同帮助下，我逐渐的成长起来。

现在，20xx年的工作已接近尾声，在对前期的工作自我考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查。客观的评价自己的每一项工作和现实变现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项能力，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

>一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述：

2、未完成情况分析并说明：

赵帅：丹轩坊小区，面积180平米，第一次到店未能抓住客户心理，不了解真正的客户需求，导致没有达到二次邀约。客户定了东易日盛。王向阳（王素娜）：嘉天smart小区，现已签单，但主要在后面会所及办公楼的项目，但前期嘉天项目的工地进程及服务跟不上，并且其他各大公司都在紧跟，所以这个项目必须严格管控。

贺凡：金地8号地小区，面积298平米，洽谈结果非常好，当天晚上莫名其妙不装。客户定了鑫杰装饰公司。

张晓东：金地8号地小区，面积204平米，第一次洽谈情况较好，二次见面参观样板间不太满意，对自己的户型结构不满意，不打算住那个房子了。

\_豪：金地8号地小区，面积350平米，第一次洽谈情况良好，现正在进行二次邀约。

>二、总结20xx年的工作得失

1、工作中的收获

工作效率的提高，在公司工作以来，公司一直执行电话销售时间与工作时间互不干扰，这就大大提高了自己的工作效率，集中拨打电话也使电话接通的有效率提高很多；加强了团队中及部门与部门间的沟通，团队中的每个人都互相帮助互相总结与学习，使自己在公司的成长很快，部门与部门间的合作也越来越有默契；自身素质及能力的提高，通过经常性的部门培训及对客户的现场洽谈，让自己的谈判能力得到长足进步。

2、工作中存在的不足

虽然在近三个月的成长中进步了很多，但还是存在很多不足。例如，和同事沟通时，有时候太情绪化；洽谈客户时，技巧掌握不够；处理问题时，头脑不够灵活。等等。

3、对自己的几点建议及自我督促

a、加强自训力度，对公司及本行业所有知识进行提升培训，梳理思绪，把所学的知识进行系统化的整理和转化，从而从基础上为自己树立信心，另一方面，加强公司企业文化培训，使自己对公司有信心，对自己的前景发展有信心；

b、小区开发方面，采取多种渠道同时开发，电话营销、工地营销相结合，同时加强和二手房中介合作，采取利益引诱，及时消化信息客户，并大胆应用微信营销的方式邀约和开发客户，多开辟新的营销渠道；

c、对辖区内各半年内和近期要交房小区进行调，了解详细情况，及时跟踪，以便及时购买电话单进行拨打或确定开发方式及开发方案；

d、把自己当成一个专业的电话营销人员，总结提炼最有效的话术，进行实践。

>三、20xx年的工作规划

20xx年工作重点：自身培训，积极调整每个阶段的状态，提高团队凝聚力，使自己能持续的鼓足干劲、积极冲刺，创造良好业绩；给自己树立标杆人物，进行良性竞争，冲刺优秀员工。业绩开发，重视每个小区拨打电话前的准备工作，包括小区地址、楼盘情况、户型采集、话术提炼等，转入短信营销为主、电话营销为辅的工作重点，针对每个小区制定相应的营销计划和电话拨打方案；

1、自身培训方面

培训方式：公司培训和部门内部培训相结合。

培训内容：公司企业文化、专业知识、客户方法技巧

A电话邀约的流程与技巧；电话跟踪的流程与技巧。B实地洽谈客户时的语气、语调、语速及洽谈技巧。

C合作营销——如何与物业及二手房中介打好关系。

D小区现场开发客户的方法技巧以及注意事项，样板间的讲解。

2、业绩开发方面

继续挖掘客户。

**贴墙砖前期工作总结10**

1、销售指标的完成情况

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\_酒店和\_酒店，其中\_酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的\'统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。

**贴墙砖前期工作总结11**

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保客户的货物能够准时出厂。做好夏季的展销会的打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说:口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我七月份工作总结，不足之处还请领导多多批评，在以后的工作中，我会做好个人总结与工作计划，争取将各项工作开展得更好，销售业绩步步高升。

在琳琅满目的建筑陶瓷市场上，许多人为挑选合适的产品已眼花缭乱，那么今年瓷砖产品的流行风尚是什么呢?今年家居界正大肆流行低调奢华、环保、古典、浪漫等风格。在瓷砖市场上放眼望去，真可谓是花团锦簇，尽显精彩。

流行一：低调奢华

现代精英群体讲究高品质且典雅悠适的生活态度让当今家居界中融入越来越多的奢华元素，低调奢华为越来越多的精英人群所推崇。原创、科技、健康、时尚、愉悦、尊贵，低调的奢华让主人的自信与底蕴不彰自显。

流行二：重回古代

今年瓷砖流行古典风格，其中以仿石类型的出现频率最高。仿石质的瓷砖立体层次鲜明生动，给人以沧桑、质朴、硬朗的视觉感受。

古典风格正受到越来越多人的喜爱,无论在卧室还是在客厅，铺上仿古瓷砖，再配以古典风格的家具，复古的氛围就这样营造出来了。就能营造出复古的氛围。

流行三：金属酷感

有金属质感，以灰、黑为主色调的瓷砖也是今年瓷砖的流行之一。金黄色、金属灰、象牙色、深海蓝、咖啡褐等金属色系的瓷砖，加上金属线条的衬托，适合简约、时尚的家居。

流行四：休闲浪漫

以往浪漫休闲的元素都是运用在服装上，如今也被运用在瓷砖上，今年在瓷砖的设计上，设计师从颜色的角度出发，通过各种颜色来表现瓷砖的精彩。

流行五：随心铺装

打破老模式铺装规则，随意铺装大小瓷砖是今年瓷砖铺装方面的新突破。可选择不同规格大小的瓷砖随心铺装。另外，打破往常的竖铺法，转而选用横向铺装是今年流行的一种全新技法。

流行六：小尺寸

受国外流行趋势的影响，小尺寸的瓷砖目前也日渐流行。从家庭选择上看，小瓷砖适用范围更为广泛，现在300×300mm的彩色通体砖就比较受欢迎，色彩清新适合简洁装修风格。

**贴墙砖前期工作总结12**

>一、设计方面：

山屿湖的精装修设计总体符合大众审美观，但介入时间较晚，户内隔墙及水电预留位置改动较大，应尽可能的提前介入。

施工图设计方面由设计单位出了样板间的设计图，精装修单位根据样板间设计图进行深化设计，甲方审核，实施过程中施工单位的设计能力较差，且时间紧迫，甲方审图过程中容易出现遗漏的问题，造成了施工过程中没有图纸依据，或者图纸表达不清，施工随意性较大，比较突出的是引申出的户型有很多设计不明确的地方或不合理的地方（入户花园中木平台在样板间中可以摆放四张凳子，但在一楼因为水井占用位置大摆放不下；三居顶层次顶层餐厅位置摆放六张凳子位置不够；应该配置家具的阳台没有配置家具；家具摆放后遮挡了插座或者开关；抽油烟机预留洞位置与实际不符；淋浴间玻璃门与热水器或马桶冲突、热水器安装空间太小；橱柜洗菜盆位置与排水管预留位置不符，采用了在橱柜下部增加排水横管解决，影响排水能力；顶层次顶层厨房未预留插座；卫生间的三盏灯采用一个开关控制；电视墙上用射灯距离电视太近；电陶炉插座与插头不匹配；小高层2、3户型客厅无顶灯；淋浴房与阳台采用木地板对排水、清理不利，阳台、露台使用防臭地漏影响排水效果）。

应加强与销售部门的沟通，出现过户型格局已经改变，而销售却不知情，销售时的承诺设计部门不知情的现象。

>二、与土建单位的交接

与土建单位的交接方式从当时的情况看是正确的选择，土建单位砌砖完成后装修公司进行抹灰，一是避免了墙面平整度方面的纠纷，二是装修单位可以尽早进场做施工准备，但土建单位撤场过早，后期很多遗留问题不能及时得到解决。

>三、成品保护问题

精装修前期成品保护工作不理想，对户门、铝合金门窗、阳台涂料、电梯造成破坏较多，应加强装修单位的成品保护意识，开工前必须落实各项保护措施，对发生破坏现象的给予一定的处罚（户门及门锁损坏最为严重，可以在室内土建工程完工后再安装）；装修及后期安装阶段施工单位较多，交叉施工多，互相之间的破坏均有发生，各分包单位进场时与总包单位签订了成品保护协议，但只是针对总包单位的成品保护，后期施工期间影响因素较多，没有得到有效执行，比如橱柜因生产滞后不能按照规定时间进场，家具、家电因生产、供货等原因不能按要求的一栋楼或一个单元整体完工，无法进行整体交接，造成了成品保护责任不明确、容易出现纠纷的情况。

>四、进度管理：

总体进度符合要求，做到了按合同要求时间交房，影响进度的主要因素是材料准备、劳动力安排、现场条件。开工前必须做出详细可行的进度计划、劳动力安排，对后续工序会造成影响的节点工期必须明确，比如厨房的墙地砖铺装会对橱柜现场测量尺寸造成影响，比如家具家电的进场时间、完工时间。大面积批量装修施工时间相对较短而且工序多，对施工单位进场速度、反应能力要求高。

本次交房时间为隔一个月交一批，间隔时间短，施工、维修、交房同时进行的状态持续时间太长，各单位人员精力较分散，如果能分两批交房，间隔时间两个月会更好。

>五、安保方面：

有河道作为天然屏障，对进入场区的所有人员采用出入通行证管理，出场物品需开具物品出门条，施工人员不允许在园区内居住，施工期间发生偷盗现象较少。精装修施工期间园林同时施工，存在场地方面的协调问题。

>六、质量管理：

山屿湖精装修阶段通过反复的检查与维修整改，总体质量基本合格，因为装修是面对业主的最后一道工序，且对日后的使用方面影响较大，质量管理尤为重要，主要是使用功能和观感质量两个方面，前期重点监督墙地砖铺贴的平整度、墙面的平整度、阴阳角的方正、后期重点监督的是细部处理，施工总承包单位管理人员在质量检查方面做的不够，在组织内部验收时仍出现较多施工质量问题，总包单位及分包单位应设置专职的质检人员进行自检，在后期交房中业主提出的问题主要是使用功能方面的问题或细节处理问题，如果质检人员做的更细一点，维修整改能跟得上的话有绝大多数是可以避免的。

监理方面选择了前期土建阶段的监理公司，对施工现场比较了解，对土建方面的遗留问题能够积极解决，与土建阶段不同的是精装修针对的是每一间房，每一个细节的处理，日常检查工作量大，项目实施过程中监理公司存在检查不够细致、标准不统一、不能跟踪问题的整改情况等问题，在验收制度及验收程序方面也不够严谨，监理公司应该在日常检查中有明确的问题记录并跟踪问题的处理，在交接验收之前应会同施工单位对所有房间进行系统、全面的检查。

房间尺寸偏差问题应在内墙砌筑抹灰阶段解决，在装修开工前进行检查，检查合格后再进入墙地砖的铺装及墙面腻子等工序，避免出现问题发现晚，改动困难，比如地砖贴到户门位置时发现户门安装倾斜，窗台板安装时出现大小头现象，平开纱门撞到踢脚线、热水器安装位置不足等

应对保洁工作进行明确的要求，包括保洁的遍数，保洁的时间，每一遍保洁要求达到的效果及对保洁人员的要求。

>七、安全文明施工方面：

精装阶段安全施工隐患较土建阶段少，管理重点是施工用电安全和防火安全，施工过程中通过安全专项检查能够及时消除安全隐患。

文明施工方面管理较差，一是施工单位重视不够，存在材料乱堆乱放、施工垃圾不能及时清理的情况。二是甲方管理力度不够，没有制定相应的管理制度及奖惩措施。

>八、重视样板间的施工

样板间施工是为了向客户展示，也是为后期大面积开工做准备，能反映出材料、施工工序、工艺等问题，主要管理人员必须认真参与，样板间应尽早施工，为后期材料供应、厂家选择留有足够时间。

>九、工程管理制度方面

缺乏完善的工程管理制度，管理的随意性大，施工单位对甲方指令的执行力度不理想。在进场单位较多且各单位施工能力参差不齐的情况下，甲方的工程管理制度非常重要，应该在施工单位进场前下发明确的现场管理规定文件，比如工程部人员的岗位、分工，工程例会制度，甲方工作流程、文件管理制度、现场管理制度等，明确奖惩措施，做到管理方面有据可依，各项工作有明确的对接人和责任人。另外工程部人员对施工合同应该认真学习和领会。

乙供材料应该在样板间施工时对所用材料进行封样，明确品牌、规格，正式施工时对进场材料进行检验对比，保证材料质量。避免出现材料已经进场却没有得到甲方确认的情况，比如防水材料、内墙涂料等。甲供材料缺乏验收制度及收发制度。

山屿湖项目的精装修施工已经结束，得益于公司领导层的大力支持和重视，得益于工程管理人员、施工人员的积极参与、协同配合，取得了不错的效果，同时也暴露了工程管理方面的诸多问题，本次精装修的施工，对所有的参与者来说是一次考验，也是一次学习提高积累经验的机会，有了这些经验教训的总结，相信在今后的工作中我们会做的更好。

**贴墙砖前期工作总结13**

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中XX年已经过去。总结一年来的工作经验与教训，发现、存在的问题如下：

>一、今年的主要工作。

遵照公司的制度和领导的要求，按时按质的完成了白银区文化中心的施工管理工作。

1、施工管理

作为一名施工员，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们项目部声誉和今后发展。所以，在今年的施工中必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏。尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段都要向施工组提出具体要求，并且有耐心地向他们讲解清楚。在施工前，我会详细地了解材料的储备情况和人员的准备情况，为下一道施工程序做好充分准备。在施工中，我严格按照施工方案实施，不间断的\'在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的严格控制、及时化解各施工班组之间的矛盾、更好地从而管理上保证了施工的进度。

2、资料管理

在资料方面：按照工程的进度，及时完成施工记录的编制，配合资料员完成检验、验收记录，做到了施工资料与实际施工工期相吻合，满足了资料的编制要求。

>二、工作中存在的问题。

1、由于自身经验不足、做事优柔寡断，对问题考虑不够全面，盲目的听从施工班组的意见，急于对事件进行分析就下结论，从而造成了不必要的损失。同时在管理上，对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，致使在后期管理工作中出现了管理不到位，现场管理难的情况。因此，在以后的管理工作中，首先要明确自己的立场，积极发挥项目管理人员在施工现场的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组绝不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。

2、在施工技术方面，由于缺乏施工经验。在施工现场不能准确、快速地找出施工中存在的毛病，使实际施工过程中出现许多问题，不能达到预期的施工效果，致使施工程序变得复杂，从而增加了施工成本。为此，给我的教训就是在以后的施工过程中，不能随心所欲，必须认真熟悉施工图纸，了解清楚施工要求，更好的做好施工现场的管理工作。

**贴墙砖前期工作总结14**

这段时间所收获了的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。同时也感谢领导能有时间浏览一下这份用心写但不成熟的总结，感激领导能从总结中指出我不足的地方，帮助我和公司一起成长，谢谢你们。

当时怀揣着对青春的追梦来到xx公司，最先认识的是尹姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着认识了叶总，一开始、我很怕和叶总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是因为在我的概念中老总都是很严肃很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严肃自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用;半年的时候，公司又添了一位年轻有为的男经理，主要负责我们业务员导购，也是现在我的张经理，他阳光中充满激-情，成熟中充满自信，博思中充满干练，他为人也和蔼和亲，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在在他的带领下工作，我感到很幸运;都说老板就是爱板着面孔的人，可是见到两位领导，这些说法都不成立了，他很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉他就象挖金人，他总能在任何人身上挖掘到发光点，在他眼里任何人都是包着黄金的石头，而他就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。在漫长的职业生涯中，感谢这两位领导的支持和呵护。 记得五月份，我在大冶卖场做活动。那时卖场只有一个促销员，当然叶总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任活动，紧张中有点害怕。紧张是因为这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是因为没做到最好的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出去后感到特别的欣慰和自豪。因为我自认为那几天的导购还算是很满意的。

做完了大冶卖场的活动又紧接着来到黄石店做活动，至于黄石店是个什么样导购的卖场我想领导自己心里是有底的。在黄石卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中导购能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很高兴。因为别人没做到的、我做到啦。

当然、有高兴必有难过嘛。那是十一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在黄石文化宫店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的导购虽说没有xx年的十月导购好。在xx年的十一我在思娇公司也正在文化宫店主持活动，那时丹姿也在做补水站活动而且还是在四五个人的主持下做了半个月的活动，当然导购是比xx年的导购仅仅只高出两千。

自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我失望中懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的很多不足。但不管怎么样都已经过去了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导的步伐一步一个脚印的、踏踏实实的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了许多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学习的地方。他们将来一定是xx公司的优秀，一定会创造了一个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我充满了感动和学习的那群人。因为我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个叶总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

xx年过去了，这些日子里有苦、有痛、有乐也有甜，有成绩也有失误，愿我能在路上越走越远。

**贴墙砖前期工作总结15**

一、实习资料

在电子工艺实习的过程中，我们很好的完成了调频调幅收音机的组装，电子工艺实习总结报告。期间，我学到了很多宝贵的经验和相关的电子技术知识。在这次的收音机组装中，焊接工艺占了很重要的分量。对于零散的电子元件，透过焊接，才能构成一个完整的系统。而焊接的好坏，就直接影响着这个系统的稳定性。掌握焊接和电子工艺的操作技术，光靠看书本和讲解是不行的。我们务必深入到实习中，毕竟实践出真知。同时，在实习中，我们还务必将书本中的知识很好的应用到实践操作中。

透过这次实习，我深刻的认识到了，理论知识和实践相结合是教学环节中相当重要的一个环节，只有这样才能提高自己的实际操作潜质，并且从中培养自己的独立思考、勇于克服困难、团队协作的精神。

实习，能够很好地培养我们的动手潜质。透过实习，我们不仅仅学会了调频收音机的组装，还从中学会了电子元件的焊接，以及收音机的检测与调试。在整个实习过程中，对于我们，最具挑战性的工艺就是元器件的焊接。焊接是金属加工的基本方法之一，看起来容易，实则不然。

（一）插接式焊接（THT）

操作步骤：首先准备好焊锡丝和烙铁。电烙铁的初次使用需要给烙铁头上锡：将焊锡丝融化并粘在烙铁头上，直到融化的焊锡呈球状将要掉下来的时候停止上锡。然后将电烙铁预热，使其到达必须的温度，之后将焊锡丝和烙铁同时移到焊接点，利用烙铁的温度使焊点预热，当焊件加热到能熔化焊料的温度后将焊丝至于焊点，焊料开始熔化并湿润焊点。当熔化必须量的焊锡后将焊锡丝移开。当焊锡完全湿润焊点后移开烙铁。

操作要点：在手工烙铁焊接中，焊件往往都容易被污染，因此一般需要进行表面清理工作，手工操作中常用砂纸刮磨这种简单易行的方法来去除焊接面上的锈迹、油污、灰尘等影响焊接质量的杂质。在焊接的过程中能够使用松香来促进焊接，使之能更加好的焊接，但是也不能使用过量。适宜的焊接剂就应是松香水仅能浸湿的将要构成的焊点，不好让松香水透过印刷版流到元件面或插孔里。使用松香焊锡时不需要再涂焊剂。在焊接的过程中，烙铁头容易氧化构成一层黑色杂质的隔热层，使烙铁头失去加热作用。因此我们需要用一块湿布或湿海绵随时擦去烙铁头上的杂质。在焊接的过程中，我们要保证焊锡的量的适量，同时在焊接的过程中我们要固定好焊件，在撤离烙铁头的时候要快速，防止产生毛刺。

完成资料：用手工焊的方法，利用导线在万能板上焊接出字体，了解和初步掌握了手工焊的基本操作方法。

（二）贴片式焊接（SMT）

此刻越来越多的电路板采用表面贴装原件，同传统的封装相比，他能够减少电路板的面积，易于大批量的加工，布线密度高。贴片电阻和电容的引线电感大大减少，在高频电路中具有很大的优越性。表面贴装元件的不便之处是不便于手工焊接。

操作步骤：固定好电路板，取助焊剂用镊子轻轻的夹住电子元件，利用热风枪吹出的热风将原件和电路板之间的焊锡融化，在焊锡融化的瞬时将原件取下。

操作要点：

1。在焊接之前先在焊盘上涂上助焊剂，用热风枪处理一遍，以免焊盘镀锡不良或被氧化，造成不好焊，芯片则一般不需处理。

2。用镊子留意地将电子芯片放到PCB板上，注意不好损坏引脚。使其与焊盘对齐，要保证芯片的放置方向正确。把热风枪的温度调到300多摄氏度，用工具向下按住已对准位置的芯片，在两个对角位置的引脚上加少量的焊剂，仍然向下按住芯片，焊接两个对角位置上的引脚，使芯片固定而不能移动。在焊完对角后重新检查芯片的位置是否对准。如有必要可进行调整或拆除并重新在PCB板上对准位置。

3。开始焊接所有的引脚时，应在烙铁尖上加上焊锡，将所有的引脚涂上焊剂使引脚持续湿润。利用热风枪的热风使焊锡融化，直到看见焊锡流入引脚。在焊接时要持续热风枪与被焊引脚并行，防止因焊锡过量发生搭接。

4。焊完所有的引脚后，用焊剂浸湿所有引脚以便清洗焊锡。在需要的地方吸掉剩余的焊锡，以消除任何短路和搭接。最后用镊子检查是否有虚焊，检查完成后，从电路板上清除焊剂。

5，电子元件不能用手直接拿。用镊子夹持不可加到引线上。贴片电容表面没有标签，要保证准确及时贴到指定位置。贴片过程要求元件与相应的焊盘对位正确，在贴片的过程中尽可能的避免贴偏后，再去纠正。同时注意保护各种元器件不在操作时发生管脚变形、静电击坏、污染等现象。贴装完的板子要做到轻拿轻放，避免元器件受震动产生偏移。

完成资料：将手机电路板上的元件依次取下后，再依次将元件焊接上电路板。透过将元件的取下与焊接，进一步的熟悉了贴片式焊接的焊接方法和注意事项。

（三）制作电路板（PCB板的制作）

我们采用的是激光打印法，老师给我们早已印刷好电路图的热转印纸和敷铜板，我们用砂纸将敷敷铜板打磨干净，将热转印纸贴在敷铜板上用胶带固定好，反复透过照片过塑机，这样墨粉就完全吸附在敷铜板上，趁热揭去热转印纸，将揭去热转印纸的敷铜板放入三氯化铁液体中腐蚀，腐蚀完后取出用热水冲洗，最后用砂纸磨去电路板上剩余的墨粉，印刷电路板便制作成功了。

（四）收音机的制作

上午我们在老师那里领到了这次收音机的零件，透过老师对在制作过程中的注意事项的嘱咐，我们来到了实验室埋头开始了自己制作之旅。我们在安装前对零件进行了检查：

（1）对照图纸检查印制板（SMB）：观察图形是否完整，有无短、断缺陷，孔位及尺寸是否和图纸一样，表面涂覆（阻焊层）是否完整。

（2）检查外壳及结构件：按材料表清查零件品种规格及数量（表贴元器件除外），检查外壳有无缺陷及外观损伤，耳机是否完好。检查完零部件后就开始丝印焊膏，并检查印刷状况，按照工序流程贴片：贴片顺序：C1/R1，C2/R2，C3/V3，V4/R3，C4/C5，SC1088/C6，C7，C8/R4，C9，C10，C11，C12，C13，C14，C15，C16。其中有几点注意事项：SMC和SMD不得用手拿，用镊子夹持不可夹到引线上，IC1088的标记方向，贴片电容表面没有标志，必须要保证准确及时贴到指定位置。将贴片焊接完后记得及时检查贴片数量及位置并检查焊接质量将没有焊接好的地方重新焊接好，确保最后的成功。安装完SMT后就要安装THT元器件。在安装的过程中必须要注意元件的正确安装，例如变容二极管的极性，发光二极管的安装高度等。

当元器件全部安装完毕后，就要开始调试和总装：所有元器件焊接完成后目视检查。搜索电台广播，调接收频段，调灵敏度。固定SMB，装外壳。当一切完成后再次检查：装入电池，插入耳机进行检查，使：点源开关手感良好，音量正常可调，收听正常，表面无损伤。

（五）企业见习参观

21日下午我们来到长城信息股份有限公司，走进该公司的生产车间，琳琅满目的生产设备映入眼帘，经过带队老师的说，我们熟悉了各种生产设备的工作原理及其先进性，初步了解了生产的工艺流程和主要设备的构造及操作。

透过短暂的对企业的参观，虽然没有进入车间近距离参观，但是透过玻璃还是能够感受到工人们的那份刻苦和细致，现代科技时代飞速发展中，高技术产品的种类越来越多，生产工艺以及生产流程也各不相同。但不论是何种产品，从原料加工到制成产品都是遵循必须的生产原理，透过一些主要设备及工艺流程来完成的。而且永远也不好妄图用机器替代手工，机器无论在怎样快速也无法替代人的劳动。而且这不仅仅仅时劳动，还是热情的传递。

二、实习心得

实习的过程虽然短暂，但是我从中获得了很多：

一，对电子工艺的理论有了初步的系统了解。我们了解到了焊普通元件与电路元件的技巧、印制电路板图的设计制作与工艺流程、工作原理与组成元件的作用，透过这次电子工艺实习，我掌握了电子产品安装焊接的基本工艺知识，掌握了手工焊接技术，能够独立的焊接电子产品，掌握了电子产品的一般调试原理，能够独立的完成制作产品的调试工作。这些知识不仅仅在课堂上有效，对以后的电子工艺课的学习有很大的指导好处，在日常生活中更是有着现实好处。

二，对自己的动手潜质是个很大的锻炼。实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。没有足够的动手潜质，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。

我很感谢老师对我们的细心指导，从他那里我学会了很多书本上学不到的东西，老师教会我们怎样把理论与实际操作更好的联系起来，这些东西无论是在以后的工作还是生活中都会对我起到很大的帮忙。

一周的实习虽然短暂，但却磨练做事的心态，改变不良的习惯。透过实习讲述本上的知识运用到实际的生活工作中，自己的动手潜质得到了很大的锻炼，培养了应对困难解决困难的勇气，提高了解决问题的潜质。

实习让我们更充实，更丰富，这就是一周实习的收获吧！但愿有更多的收获伴着我，走向未知的将来。

**贴墙砖前期工作总结16**

为促进××××届毕业生毕业实习工作的开展，规范对××××届毕业生毕业实习的管理，确保学生安全顺利完成实习任务，经研究决定，特作如下要求：

(1)每位参加毕业实习同学需手写一份毕业实习保证书及家长同意书。 说明：

1.保证书上必须写明现实习单位名称及电话，以便电话回访了解学生实习情况。(经核实未参加毕业实习者按未完成实习课程处理)

2.个人保证书必须清楚写明保证按时完成学业和实习期间的人身安全，并保证在外进行实习期间遵守国家法律法规及就业单位的规章制度，不做有损学院名誉的事情;每两个星期定期向班主任汇报工作情况，并了解学院近期与自己有关的各方面教学或其它活动安排;

3.实习期间学生每两周须通过电话、qq留言等形式主动与班主任取得联系，汇报本人工作、生活等相关情况，并了解学院近期与自己有关的各方面教学或其它活动安排，配合不在校期间学院不同阶段开展的各项工作及活动安排，否则如错过考试、学籍核对等工作导致漏考、信息错误等情况，责任由学生本人承担。

4.家长同意书上须包含对学生实习的意见及对其在外实习期间的安全保证，并要求家长亲笔签字和加盖手印。

5.此份材料作为毕业实习报告的一部分，并作为报告批改的重要材料，没有毕业实习保证书及家长同意书的同学报告作不及格处理。此材料于××××年××月××日回校参加b级统考时上交班主任处，不回校参加考试的同学可以委托同学转交。(最晚上交时间××.××日)

毕业实习保证书及家长同意书

我保证在实习/就业期间做到以下几点：

家长意见：

本人电话：

家长电话：

保证人：

家长签字：

日期：

**贴墙砖前期工作总结17**

金工实习这门课程是国家教学大纲里规定的所有工科本科生的必修课程。根据学校安排，我们在五一前后进行了为期两周的实习。在我们两星期的金工实习中我们学到了很多金工实习方面的知识，也增强了我们的动手能力。对于我们机械类学生来说,是一次很好的学习、锻炼机会。在二十种工种——锻压冲压、电焊气焊、铸造、薄板加工、钳工、汽车、齿模磨具、车工、铣工、刨工、数车928、数车980、线切割、工业安全、电火花、化学加工、注塑挤塑、cad、cam、热处理中让我最感兴趣的是数控技术——微机数控车削加工、微机数控线切割加工、微机数控铣削加工。

我第一天实习的工种是铣工。首先，老师给我们介绍了铣床的组成及其工作原理；然后，老师亲自操作铣床，给我们做了一个示范；最后，他给我们布置了一个作业：将直径为25毫米、长约为100毫米的圆柱体铣成17\*16平方毫米的立柱体以及另外的要求。这个工种自动化的程度虽然不高，但手工操作的工序也不多：主要是装夹工件，调整工作台高度，以及一些启动和停止按钮。由于铣床构件比较精密，加工的精度比较高，所以老师要求我们加工出来的工件的误差不超过毫米。我们在完成作业的过程中，没有出现大的操作失误，但就是急于求成，使得工件的加工精度不合要求。老实说，纵观所有实习过的工种，我觉得，就只有这个工种，我们学到的东西最多。不足的地方就是我们只学习了解了铣平面这一道工序，其他的如铣通孔等都没有接触。

接下来的三天实习，是接触了解数控机床的组成及操作。这些数控机床分别是数控车床、数控铣床、数控线切割。这些机床的自动化和智能化的程度都比较高，整个加工过程除了装夹工件和调试程序需要手动之外，其他的全都是机器自动完成的——准备工作就序之后，按下几个按钮，就可以坐在一边等着加工成品的出炉。这几个工种，最难的地方就是根据加工要求编写加工程序。不过幸亏我们学过vb语言的编程，对理解计算机语言问题不大，因而，阅读和编写这些程序都还可以。其他的也没什么可说，就此而已。

在这里呢，我要略过几个工种不表，只为了说说我最有话可说的铸工这一工种。实习的指导老师跟我们说，铸工是最原始的一个工种也是最基础的工种，没有铸工就没有其他的工种。我们实习这个工种，最主要的目的还是了解，主要是通过制作沙模达到了解的目的。这个老师很有趣，他是一个老广州，普通话不标准，也不熟练，在讲解的时候，蹩脚的普通话里缠夹着广州话，对我们会说广州话的人来说，理解不成问题，但对来自省外的学生来说那可就难坏他们了——他们根本就不知道老师在说些什么，所以就有同学打趣说：这是我们入学两年来第一次接受双语教学，所不同的是人家学的双语是国语和英语，而我们的是粤语和国语。算了，闲话少述，言归正传。指导老师的讲解结合亲自示范，他一边制作沙模，一边讲解，同时适时的讲一些工艺上应注意的问题以及技术要求。整个过程不过半个钟，我们看得心里了开了花：原来如此，不过耳耳。太简单了！然后，老师就给我们布置了今天的作业：制作两个沙模，上下午各一个。接下来就看我们显神通了：

首先，按要求在模型框里放置好模型。其次，铲一些沙子覆盖在上面，手握铁条，将它类实。这一工序没啥要求，整个就是一体力活，谁力气大谁就完成的比较快。不过由于重复这种无聊的动作，实在是~~唉！作完了下模，就要做上模。这工作和前面的工序没大的区别，就是不用放模型在里边。作完了上模下模以及做了一些初步的修整之后，就要拔模

。拔模这道工序，看起来简单，其实是不容易，真的。它不能直接被拔出来，得用锤子从各个方向轻轻的敲，让它松动松动，然后才能拔出来。我觉得我做这些操作的时候作的相当之完美，但结果确实很糟——凹模里边砂型碎裂了一大砣。深究起来真不能算是我的错，因为这工件模型上细下粗，往上拔的时候肯定会挤裂砂型的。既然砂型出了问题，那么，接下来要做的就是修复模型了。说真的，这道工序最见真工夫。此时此刻，你得有耐心，既不能生它的气，更不能跟自己怄气，要心平气和的，要小心翼翼的修。当然，最主要的你得能利用好手头上的每一件工具，因为先辈们对我们要遭遇的一切困难都已经遭遇了，并获得了很好的解决办法，通过发明一些新式工具去解决特定的问题。工具就是先辈们给我们留下的宝贵遗产。等到我将它修复成功时，整个人呐，那个腰酸啊，腿疼啊，头晕啊~~~~~所有老年人才有的症状都在我们身上表现出来了。完成了这道工序，接下来就比较轻松了，只需要将上下模的两个接触面修平整就行了。等到我们完成作业时，时间已到了十一点三十分，下班的时间。你看看，老师半个钟完成的工作量，我们整整用了两个半钟。此时此刻，才真正体会到工人师傅劳累和艰辛。我要好好学习，走出车间，迈向写字楼。

挤塑和注塑这个工种是跟我们的专业关系最大的。挤塑和注塑，两者都是对高分子材料的加工，但却有很大的不同。注塑就是将高温熔融原材料高压注入工件模型的空腔中，待冷却后就得到符合要求的工件；如果在原料中加入一定的色素，就能得到彩色的工艺品。挤塑就是将高温熔融的原材料从一定通孔挤出来，拉伸成管状。这既可以是成品，也可以继续加工，如加工成薄膜或是瓶子。实习中，除了听老师讲解之外，还有亲自操作机器的机会，看着自己加工的成品从模子里取下来，成就感油然而生。以前总是很迷惑：这些塑料瓶子，管子，薄膜到底是怎样成型的？现在总算明白了。

最后来简单的说说焊工。这个工种的实习被安排在星期二，由于下午英语课，因而只有半天的实习时间。老师鉴于这种情况，只给我们主要介绍了电弧焊，中间顺便简单介绍了点电焊。电焊最难的操作就是引弧和走条。引弧要把握好高度，走条除了要把握好高度以外，还要走直，均匀。总体上来说，我们做的都不好。主要是不习惯戴防护面罩，戴上之后，就看不清楚工件。

终于结束了实习，其实除了学到上述的那些比较表面的东西外，其实还有很多不能用文字表达的收获。它让我第一次感觉到上班下班的感觉，每当我看着自己噶制成品时，那种满足感真的很难用言语表达。我一直都不明白为什么我们大学生还要做这些“苦力”，到了今天，我真的很感谢我能有这个机会！按照我们专业的教学大纲，还会有其他的实习机会，我想，到那时，我将带着更清晰的目的和更高涨的热情去实习的。这将使我学得更多而受益终生。

**贴墙砖前期工作总结18**

转眼间，20\_\_年很快就过去了，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。一年来，我主要从事陶瓷销售的工作，超额的完成了本年度的销售任务。现对一年的工作做一总结：

一、加强自身学习，提高业务水平

我时刻加强自身对陶瓷知识的学习，提高业务水平，掌握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

二、立足服务，提高效率，努力做好各项销售工作

作为销售经理，基于销售订单随机\_比较大的特点，为提高工作效率，我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，合理规范安排好销售部现有人力资源，积极做好如下工作：

1、做好销售合同拟制、评审，并及时报生产部组织生产，随时掌握生产进度情况，提前通知物流部做好发运准备，做好外销产品的特殊规格的包材、\_的筹措、准备、审核工作，细节上与客户多联系;全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务erp软件中的\_模块及时准确开具产品销售\_，利用该模块解决了\_的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、及时准备样品和客户要求提供的资料等，并及时通过邮寄的方式交付给客户。

4、配合公司做好iso9001、iso14000质量管理体系的监督审核和复审，以及公司生产许可\_的复、评审。

5、充分利用erp系统完善销售合同管理、计划、发货，利用电脑开具发货单，既改变以往先手工开，再输电脑的重复\_工作，又确保了发货单能及时输入电脑，供保管、财务及时记帐。

6、正确对待客户投诉并及时、妥善解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

7、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

20\_\_年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌!

**贴墙砖前期工作总结19**

革命的一块砖大学生实习体会

俗话说“革命的一块砖，哪里需要哪里搬”，我们实习就恰恰验证了这一句话，想想在大学时的自由悠闲，在这里就是没有空闲。

上周刚结束了在初二的教学生活，结果又把我调到初一替一个语老师教。所以在整个初中，每个年级我都已经尝试过，各色各样的学生也都见过。想象这半年的实习生活真是充实！刚到二中的时候，是跟着主任教初三，中途教过初一，有教初二。辗转又教初一，这过程可真是很“坎坷”。

上周五上午结束初二的程，，本以为可以利用周六日两天的时间充分备再去初一“大显身手”，可万万没想到，下午前两节就去上，当时脑子里一片空白，再加上初一的本增添了许多新的，连我们之前都没有接触过，这也只能硬着头皮上了。登上讲台的那一瞬间，学生们也都抬起他们的小脑袋，等着我发号施令，看着那一副副稚嫩的脸庞，想到当初自己上学的时光。时光荏苒，转眼间我已成为一名大三的学生，在大学里的时光也很快就会结束。

这一整周每天都在为备忙前忙后，想着怎么样把堂设计得更有生机，同学们也很愿意听我上，可能也是由于年龄差距小，沟通起还算流畅，然而给他们上过一周的后，他们原本的`老师也已休假回岗，告诉他们这个消息后，他们也是充满不舍的。

我的回调动正印证了那句话“我就是革命的一块砖，哪里需要往哪搬”。不过我还是很欣喜的，我能担任起这份工作。希望我的明天会熠熠生辉，每个人都会怀念我讲的时光。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找