# 家居安装维修工作总结(合集19篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-21

*家居安装维修工作总结1承蒙公司的信任与支持，在07年7月，我接手负责室外广场的园林工程。各种因前期质量的问题层出不穷，让我深刻的理解到，隐蔽工程的质量，是生存之本。由于前期我们质量意识不强，给后续工作带来很大困难，甚至拖延工期、造成经济损失...*

**家居安装维修工作总结1**

承蒙公司的信任与支持，在07年7月，我接手负责室外广场的园林工程。各种因前期质量的问题层出不穷，让我深刻的理解到，隐蔽工程的质量，是生存之本。由于前期我们质量意识不强，给后续工作带来很大困难，甚至拖延工期、造成经济损失。在今后的工作中，我们要非常重视，特别是隐蔽作业，包括电管、电线的敷设，隔墙、吊顶封闭前的验收工作等，且必须选用施工水平过硬，资质过硬的施工单位进行施工。严把质量关，绝不姑息迁就！

最后一点，最关键的就是要加强自身的学习。在工程项目上，如果你的专业知识贫乏，不懂理论规范要求，不懂得怎样处理问题，你就会被欺负，无法行使权利与履行义务，无法胜任工作，给自己带来许许多多的麻烦与心理的压力。但正是因为有了这些经历与困难，才促使要强的我不断的学习与探索，使自己尽快的成熟与成长起来。

在蓝码大厦这个项目上，虽然我有着许多失误与教训，但也为今后的工作留下了宝贵的经验。吃一堑，长一智。在今后的工作中，我的工作将更加条理化、创新化、效率化，真心感谢公司原谅我的失误，如此信任的将工作交给我去做，我将以更大的热情投入到将来的工作中去，不辜负公司对我的培养！

20xx年在公司各级领导的关怀与支持下，在公司项目推行项目经理责任制的改革浪潮下，xx项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工作，取得了一定的成绩也暴露出一些不足，现将一年的工作总结汇报如下：

一、顺利完成队伍组建，合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期平稳过渡。

xx年x月x日，我受公司领导委派来到xx项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在x月下旬交房前基本完成人员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工xx人，骨干人员xx人，骨干人员保有率xx%，组织各类员工培训xx次，培训覆盖率达xx%。

今年x月xx日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失；xx月xx日，小区xx栋x单元下水管道堵塞，脏水已漫至xx室户内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。x月份，随着小区、商业、售楼部人员整合完成，一支团结一心、通力合作，有向心力的团队逐步形成。

二、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成了年度经济指标

1、在收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，积极主动的想办法保证收费率的提高，xx月收费率已达xx%。

2、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，控制成本支出。

3、在减员增效方面：通过外包保洁班组和小区、商业、售楼部的人员整合及招聘xx人员补充秩序维护队等方法手段，节约人力成本开支约xx万元。

4、在节能降耗方面：通过控制庭院灯、景观灯、单元灯和楼道灯开启时间，调整地下室日光灯的开启数量，开启一台变压器减少无功损耗等方法手段，节约能耗开支约xx万元。

5、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年x月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近万元；今年x月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近千元。

xx年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止xx月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入xx万元，利润率xx%的年度经济指标。

三、坚持“品质服务、精细管理”的宗旨，明晰责任分工，梳理规范工作流程，逐步提升服务质量和管理水平，从而提高业主满意度：

1、交房手续、装修办理、整改配合等工作流程标准化

从四月下旬开始的集中交房到为业主办理装修手续再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。截止12月初完成交房xx余户，办理装修xx户，处理、传递、记录各类整改单xx余张，提供诉求服务xx余次，发放各类温馨提示27份，发放各类工作联系单xx份。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施设备的巡查、保养常态化

项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修违规违纪、损坏公区设施xx余次，罚款和赔偿收到xx余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与各施工单位办理公共设施设备的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检制度和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率xx%，合格率xx%。

3、突出抓好安防工作的重点化

由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件x起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽努力做好人防工作。年末随着电子围栏、西侧大门及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大的提高。

4、外包单位、维保单位、便民服服务及驻场维保人员监管制度化

小区保洁属于外包，大半年来项目经理部坚持质量标准，加强监管力度，坚持每周两次的专人打分考评，细化量化了质量标准，分清了工作责任，保证园区的环境卫生达标。另外对绿化、电梯维保人员和便民服务人员的管理也分派到各班组长一级，对这些人员的管理日渐规范，同时合作、配合较好，解决了项目日常的一些困难。

日常管理、服务工作规范化：

项目管理改革以来，项目经理部员工努力学习、领悟新的管理办法和“上贤下专”的企业文化，不断提高自身素质。在明晰了各班组的责任分工后，各班组长及骨干人员均以身作则，遵守规章制度，坚持工作标准，狠抓工作执行力，奖勤罚懒、奖优罚劣，截止xx月初项目经理部合计罚分xx分，奖分xx分。另外，项目经理部在管理上强调走动式服务，要求管理人员主动与业主、员工、当地上级行政部门联系沟通，听取意见和建议，不断改进工作方法。随着管理与服务的有效结合，业主的满意度有了较大的提高，截止xx月初，项目经理部共收到锦旗两面，感谢信两封。

四、审视自我，认清不足之处和明确改进方向

1、个别班组长和员工仍然存在本位主义思想，思考问题有一定的片面性，不利于团队的和谐和改革的深化。项目经理部下一步将加强改革意义和实质的培训，着力培养员工的大局意识、责任意识，提高员工的综合素质。

2、小区的安全防范工作还有待细化和提高。目前小区的安全防范形势依然严峻，项目经理部全体员工在思想上还应高度警惕、在工作中还应查缺补漏，突出人防与技防的有效配合，警钟长鸣，常抓不懈。

回顾xx年，xx项目经理部从年初筹建到年中磨合再到年末逐步成熟，经历了一个不平凡的年头。新的一年即将到来，我们全体员工将继续精诚团结，协同奋进，努力拼搏，为公司和项目的发展做出更大更多的贡献！

我从20xx年x月x日xx物业正式成立后，接管xx物业客服部客服领班工作，负责客服组、清洁组、维修组的管理工作。历时x个月，从摸索到熟悉，边做边学，在我前进的每一步中，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数住呢的支持与认可。在这x个月来，我们面对了很多压力，克服了很多困难，但我们却非常愉快和充实。因为我们有一只高素质的队伍，有一群热情、愿奉献的物业管理人。我们扎实工作，勤奋敬业，协调各方，周到服务，完成了各级领导交办的工作任务，具体情况如下：

**家居安装维修工作总结2**

1、进一步提高销售技巧。

根据本专卖店家具的特点，进一步加强专业知识的学习，熟练运用各种技巧。熟知顾客的购买动机，善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客，创造成交机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户的形成。

2、积极引导顾客消费。

以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水\*的建议。根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，以有效促成最终的成交。

3、加强关键客户管理。

关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在家具全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，作为重点公共关系对象进行营销。

4、进一步搞好售后服务。

通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料，掌握顾客对企业的产品提出的各种意见，切实抓好售后服务工作，为公司的持久快速发展作出自己应有的贡献。

我在XXX工程公司担任现场资料员工作，至今工作已有一年了，一年来在公司领导和同事们的帮助下，圆满完成相应的工作任务，并得到各部门的承认与好评，在从事资料管理工作期间，本人任劳任怨，以良好的职业道德和较强的责任心认真细致的进行工作，现对一年来的工作情况和体会做如下总结。一年来，在领导和各位监理的指导下，认真履行资料员的工作职责。刚开始，对资料员这一工作的概念还不是太清楚，以为只是收、发资料或完成本部门文字处理工作等。但随着工作的进展、自已不断的学习、探索使我逐渐明白了：我们监理的工程，除了通过工程实体反映外，资料是很重要的软件，通过资料能反映出工程当中材料的使用、各工序之间是否符合相关要求、是否按施工图施工等。作为监理资料员，认真做好资料的收集、整理工作，在工程中有着举足轻重的

时间如流水，不经意间就又过了一年的时间。这一年让我从无知的学生转换成社会的青年，这一年经历的太多，接受这个社会东西太多太多。这一年的工作体会，也是对社会一年的初步认识。这一年想了太多，明确了个人的生活方式，也明确了自己在社会中的角色。

思维方式的转变，从被动到主动。在学校或在父母的庇佑下，生活无忧无虑，做任何事都是在他人的督促下简单的应负，做得对于错完全无所谓。而进入了社会，所做的一切大小事都要负责任，做对了没人理会你或表扬你，做错了会有一大帮人来指责你或来追加你的责任，所以要尽最大努力做好自己的每一件事，才能摆脱这个巨大的责任，这就要求个人主动积极的做好每一件事。

性格修养的变化，学生时代总是以自我为中心，同学们中自己是主角，任何一丁点关于个人的事争论不休斤斤计较，甚至面红耳赤。进入了社会，面对的是社会人，俗话说社会是险恶的，社会人是深沉的，琢磨不透的，你的一言一行都要经过大脑的反复思考和推敲。这不得不让你一步一步向前走，而且走的很小心，还有耐心，该走时走，不该走时一定不要走，甚至需要等待很长时间。

人生职业规划，还记得刚工作的入司培训，公司总经理介绍川安的发展，特别提出了成才之路，其中说到“深入基层历练意志学习技能，理论与实践掌握技术与管理，技能与管理的升华控制运营，理论的传递，实践的结合，三年的努力。”大致指出了在川安的职业发展之路，新员工，领头人，掌舵人，俗话说不想做将军的士兵不是好士兵。当然刚出社会的青年都想要有个好的未来，都想做掌舵人，但是毕竟是少数，大部分选择了不同的职业道路。

生活实践与党性修养，离开了学校，离开了父母，真正的独立生活，没有父母同学老师的照顾，亲身体验社会，实践社会。学会怎样生活，学会怎样理财，学会怎样人情世故，学会怎样建设家庭。我时刻牢记党员的身份，不断学习党的基本理论，了解时事政治，牢记党的宗旨，不断努力的加强党性的修养，在工作积极的起带头作用，生活中全心全意为同事服务。

一年的工作，体会深刻。不仅是思想上发生了巨大的变化，而且个人能力上得到了升华，理论联系实际让我学到了很多，接下来对见习期的工作做一个详细的总结。

新的理论学习，钳工理论学习，钳工是机械加工制造业中一个不可或缺的工种，以锯，钻，锉，磨等加工方法对机械零部件进行加工，常常用于的机械零件的修改，以及机械设备的安装。

安装公司的钳工不仅仅是对机械零件的加工制造，而还要对设备进行安装，这就是所谓的安装钳工，钳工理论简单明了。安装钳工属于建筑类，大部分的图纸都涉及到建筑类符号，这与机械类图纸不尽相同。这就需要不断的学习，不断的请教。向他人请教，不是一件特别容易的事，大多需要自己不断的自学和总结。

作为安装钳工，设备安装的基本原理和步骤。设备的安装就是在空间类对设备进行定位联接，以及设备之间的配合连接。放线，利用经纬仪对平面类的横向和纵向进行基础检测点的放线，精度要求较高，放好后要进行反复检查以及验收。利用水准仪在同一高度放线，作为高度测量的参考点，精度要求高，需检验验收。设备初定位，通过检测点，按照图纸对设备进行初略的放线，定下设备的大致位置，利用测量仪器对设备进行检测并调整设备的位置达到要求的精度。采用不同的连接方式以及不同的连接工艺都会对设备产生不同的影响，设备安装方法以及经验都是在实际安装过程中慢慢体会得来，最后进行设备清理。

以上就是我个人工作情况的总结。学习是无止境，学习是无年龄限制的，只有通过不断的学习，不断地进步，才能真正地丰富自己，充实自己，才有能力挑起社会的重担，才有资格成为社会的接班人。

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事们：

大家晚上好，应该还有很多的领导和同事都来不及认识，先作个自我介绍，我叫杨文，xx年出生，毕业于广东科技职业技术学院，至今未婚！

首先，非常感谢各位领导对晚辈的贱赏，很荣幸得到公司领导的信任，在各位领导和同事们的支持和帮助下，集一家居建材武平连锁店以20xx年9月17日顺利开业，试业至今历时18天，总销售额为43165元，其中尚高31730元占比、心海伽蓝5579元占比、希恩5828元占比、配件28元，我个人觉得这个数字很不方便上报给领导。从业绩角度来看，这也是我做的不足之一。但是一个陌生的县城，在人际关系欠全、人员招聘困难、外出交通不便的情况之下，能够顺利开业，我觉得应该是值得肯定的成绩。开业的顺利进行，离不开武平一线的基层员工，她们的勤劳和辛苦，才是我们继续前进的主力。我们应该给远在武平的这支女子军，不！是娘子军送上热烈的掌声！

**家居安装维修工作总结3**

1）产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识。了解本行业竞争产品的有关情况。

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4）市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据。有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

**家居安装维修工作总结4**

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，新的一年意味着新的起点，新的目标，所以在新的一年我在目标是每月能接到公司的四单项目，并不折不扣的完成。

基于我定的计划，我将不断学习夯实我的装修业务知识，不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，以适应时代和企业的发展。在来年的工作过程中不断的学习、积累，提高自己的专业技能，同时学会为公司控制成本，但创造更多效益。

我知道前途是光明的，道路是曲折的，所以不管遇到多大的困难，我都将保持一颗乐观向上的心态。希望公司给我更多机会，我有理由相信，在x总的领导下、x经理(主管)的带领下，我一定会与同事共同进步，与公司共同发展。

以上就是我20\_年的工作总结以及20\_年的工作计划,难免有疏漏及不当之处,还请领导和同事给予批评指正!

长风破浪会有时,直挂云帆济沧海!让我们团结一处,散发更多的光和热,为公司,为自己创造一个更加美好的未来!最后,祝大家在新的一年里工作顺利,百尺竿头更进一步!

谢谢!

总结人：张xx

20\_年x月x日

时光如梭，不知不觉中来xx服务中心工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像发生在一样；可是如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的xx员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

下头是我这一年来的主要工作资料：

1、业主收房、入注装修等手续和证件的办理以及业主资料、档案、钥匙的归档；其中交付园区共x户，办理交房手续x户，办理装修手续x户，入住业主x户；

2、理解各方面信息，包括业主、装修单位、房产公司、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访；

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前年度工作联系单发函x份，整改通知单x份；温馨提示x份；部门会议纪要x份，大件物品放行条x余份。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。

1、工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在各位领导和同事们的帮忙下，尤其是在任主管的悉心教导下，让我遇到困难时勇于应对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。记得xx交付的时候，因时间紧迫，人员较少，相关工作又较复杂；管家部全体人员连续加班一个多星期，力争在交房前把所以准备工作做充分做细致；尤其是在交付的前3日，大家每晚都加班至凌晨两三点。交房的第一天我是负责客服中心的协助工作，当我拖着疲惫的身体参与交房工作时，已有一种睁着眼睛睡觉的感觉。

2、工作生活中体会到了细节的重要性。细节因其“小”，往往被人所轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在绿城的工作生活中，我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得；不论是拟就公文时的每一行文，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，仅有深入细节，才能从中获得回报；细节产生效益，细节带来成功；

3、工作学习中拓展了我的才能；当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦园区内布置方案是我自我做的第一个方案，当方案经过主管的认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的活力；至于接下来食堂宣传栏的布置还有园区标识系统和春节园区内的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把他们一项一项的做的更好。

很幸运刚从学校毕业就能够加入xx这个可爱而优秀的团队，xx的文化理念，管家部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我；让我能够在工作中学习，在学习中成长；也确定了自我努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的提高！

忙忙碌碌中，一年的时间转眼间又即将过去。这一年里，在领导的信任和同事们的关心帮助下，我主要在单身公寓项目部学习和从事材料员工作。这一年里，在不断的学习和忙碌的工作当中，学习知识的充实感和工作中取得经验的喜悦感，一直鼓舞着我，让我深深的体会到了工作的成就感和对工作的拼搏感。并令我激动不已、感慨万千，其中有来自领导对职工的培养与理解，有来自公司同事之间的体贴与帮助，也有源于自己工作中的收获与挫折。总结的目的是为了总结好的经验和失误的教训，给来年更好的工作打下基础。回顾一年的工作经历，有太多的收获在其中，也有许多工作经验令我受益菲浅、铭记于心，下面我就自己全年的工作实际情况，做总结如下：

一、努力学习专业知识，在工作中不断提高自己的工作能力

众所周知，材料是公司运作的后勤保障，是关系到公司整个项目最后收益的重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上，从事材料员工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个材料员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，保持对公司的忠诚，不断努力提高自己在作业流程上的知识，在采购过程中我不仅要考虑到价格和质量因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家，还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点，作用及意义。在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。对专业和非专业不懂的问题，虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，立争在本职岗位上为公司做出更大的贡献。同时努力学习专业知识，年初先后报学了施工员和取样员培训并拿到了相关证件。

二、严把质量关，用心做好细节，把好材料采购关

采购人员必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证送交资料员，自己也留底备份，对于采购回来的材料分明别类的记好台账，定期进行汇总，对于有可能超预算的材料，及时与项目经理和施工员联系，看是什么原因造成超量。

在材料采购方面，小量的辅材和工具我都要求施工队提前写好材料申请单，自己开车跑建材批发市场，多家比对拿比较便宜、质量也可信的材料，对于量比较少的，我就直接自己装车拖回工地；自己车装不下的，就采取让卖家送货上门的方式，尽量不从零售点拿材料，减少资金流失；大批量的材料，在付款方面，尽量选择有资金周转能力的供货商，先发货后分部付款，把有限的资金用在刀刃上，间接性地降低成本，在这里我还要对公司同事们说声：\_谢谢\_，感谢他们将一些以前合作过的有信誉的供货商介绍给我，还有某些材料的底价信息，让我与供货商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了成本。

严格材料采购流程，对于大批量的建筑主材进场前，我都会和项目经理碰头，提前联系多家供货商，到不同厂家去看材料的质量，了解厂家的供货能力，以及了解厂方和供货商的要求，严格多方比对，综合评定，在材料质量、价格、付款方式、供货周期、有无\_等等方面，坚持\_质量择优而选、价格择廉而买\_的原则，再决定我们能接受的供货商，在此也要感谢公司领导李总和项目经理，在采购方面给我提出的重要指示和宝贵建议。

三、严格规范的制作合同，并做好合同审核表，上报逐级审核

四、严格材料进场验收制度

大宗材料和三材进场，我都会提前要求供货商同时出具材料的各种材质证明，合格证等等，并由现场施工员、工种施工员和监理共同验查材料质量，并建立台帐，然后直接出库给施工队，对于不合格，不符合质量要求的材料，坚决予以退回。报销发票时，按公司财务要求，发票、出入库单、材料明细和各种小票准备齐全、手续完备，先报项目经理审核而后由领导审批。同时，也在尽量回避材料商的吃请，每有材料商送货过来要请吃饭，我都尽量回避，因为我知道一旦吃了人家的，在材料审核上面，就不好说话了，和材料商搞好关系，我坚持在信誉上和他们建立关系，只要送过的材料没有问题，该按合同结算的，马上给人家做表上报请款，遇到付款有问题的时候，也是主动向他们说明原委，争取他们的理解，不丢公司形象，同时又能建立健康良好的合作关系。并建立合格材料商通信录，把信誉好的材料供货商记录在里面，方便以后采购联系。

五、努力克服工作中的苦累，把工作的负荷来当成是对自己的体力与意志的锻炼

作为材料员，工作中就是在市场、工地、办公室三地连轴转，经常是一边跑市场一边不停的接打电话联系材料供货商，材料买回来还要充当搬运工卸材料，中午吃完饭后，同事们能稍稍休息一会儿的时候，我还要开车去市跑施工队申请的材料，有时在外面跑材料错过午饭时间，就在市场边上找个快餐点，随便弄点东西填下肚子，还有财务流程不好走，国企单位，层层领导审批，一个材料付款单子，有时要打电话或者自己跑到财务催促个三四遍甚至是六七遍还付不出去，供货商的要款电话天天催。不过这些都统统算不上什么，每到有些苦累的时候，我都会想到公司的那些外派北京和南下广州的同事们，想到公司的前辈们上有老下有小的，也都是主动请缨，为公司的项目在一线努力着，有这些前辈们在前面给我做表率做榜样，我年青体壮的，这点苦又能算得了什么呢？

总结，不但是要总结做的好的方面，同时也要总结存在的问题。认真反思，我自己在工作中也存在有一些做的不好的地方，也有很多地方马虎出有小问题的，下面我就把自己做的不好的地方，一一的列出来，以备下步改正，更好的工作。

1、工作的条理性不够清晰

由于有的事情是头一回接触的原因，对建筑方面的事情条理性不够，有时侯没有分清主次和轻重缓急，尤其是同一时间段，不同工种交上来不同的材料申请的时侯。

2、缺少工作经验，尤其是现场工作经验

虽然现在作为材料员的工作已经基本上手了，整体能力也已经有了显著提高，但是对于一些细节上还是缺乏认知，具体的做法上还是缺少了解，需要在以后的工作中加强学习。

3、缺少平时工作的知识总结

在工作总结上了有了进步，也能经常性的记笔记，和做工作记录，但是不能坚持经常，不能做到天天记，在以后的工作中，此项也作为重点，只有经常的汇总反思才能让我更快的提高。

4、在学习建筑知识上，还做的远远不够

作为建筑相关的新人，我对于建筑各方面的知识学习的还远远的不够，经常是有什么不懂的，明知道图纸上面有标明，但还是为了省时间，直接就问同事了，这样虽然知道结果的速度快，但是长久下去，不是个好事，尤其是不利于自己成长，下步的努力方向就是要练成自己会看图自己会计算的能力。

20xx年是公司转型的一年，20xx年将是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力在新的一年中将工作做到最好，为公司的发展尽一份力，让自己成为一名合格的优秀的员工。

建筑行业年终工作总结硕果累累的20xx年已悄然过去，充满希望的20xx年已然来临，今天我们怀着激动的心情又迎来了这一年一度的年终总结大会，我们在这里总结过去、交流经验、畅想未来，建筑行业年终工作总结。下面我向大家汇报我项目部20xx年的工作情况和20xx年的工作计划。

1、完成工程项目及产值

20xx年开工以来我项目完成了20#楼装修的收尾工作，按照公司制定的质量目标进行管理施工，厨厕间墙地砖均对缝铺铁，线盒居砖中或缝中设置，要求不同楼层同型号房间的\*座位置均保持一致。首层大厅装修效果图由公司设计室完成，墙地面均采用600×600仿石面砖进行镶贴，施工简单，装饰效果得到\*方和参加验收单位的好评。屋面工程施工，我们在吸取外单位长城杯工程的先进经验后，

时间飞逝，不知不觉20XX年已过去大半，是时候该总结一下了。只有在写工作总结的时候，才是心里最安静的时候，想一下自己在这半年当中做了些什么，进步了多少，还有哪些地方做的不足，需要改进。回想这半年当中，感慨颇多，下面我从工作和思想两方面做一下总结。

我今年在XXX已是第二年了，今年我在xx项目部主要负责住宅区5楼的二次结构装饰装修工作。今年的三月份5#楼开始二次结构砌筑工作，由于去年冬天施工班组开始进场，所以准备工作做的比较充足，砌筑过程当中总体说来比较顺利。但是施工班组人员较少，工期与计划相比滞后了，再加上后续工作较多和不确定因素，总体说来是时间紧任务重。后来采取增加人员和夜间加班运送材料的办法，终于在五月份完成了砌筑工作。

20xx年还有一个月多一点就要结束了。回首保洁服务部进驻已经有六年时间。六年来，我们学到了很多东西，也得到方方面面的很多关怀，我们深感荣幸，也和保安公司和绿化公司等兄弟单位结下了深厚的友谊。回想六年来我们的经历和感悟，特向领导做个汇报，希望能够得到更多的指点，以便我们能在今后的工作中发扬成绩、克服不足，能把工作做得更好。

六年，两千多天，其中的甘苦令人回味和留恋。记得刚进馆的时候，是在20\_年的夏天。一个偶然的机会，由于之前的几家保洁公司没有处理好，我们公司有幸参与了馆装修后的地面处理等保洁工作。我们美加净在这次工程中以专业的素质和专业的水平圆满完成任务，得到馆领导的一致好评，这样，我们得以在馆免费开放对保洁工作进行社会化选拔时幸运地成为本馆的一份子。

美佳净刚进驻时，正赶上几个展厅都在陆续进行专修装潢。装修之后的清场、保洁和保养是最头疼的事情。元月进来，不久就开春。春天一来，馆里的清洁卫生明显就繁琐起来。室内有四五千平方的地面和大面积的玻璃展柜，室外有几千平方的草坪加主副道路，几百棵树木次第的落叶，还有十个洗手间，园区内的垃圾桶、橱窗和指示牌，这些都是要每天清洁保洁数次的。我们通过合理的安排和调配，把份内分外的工作都做得井井有条。（比如临时展厅每年数次的布展，每布展一次要装修一次，而布展一次，我们临时增加的工作量都会增加，且都是义务的。）

六年中，美佳净人所付出的艰辛是全馆上下有目共睹的。进馆的头两年是在接连不断的装修中度过的，紧接着是地下线缆的更新。三个多月时间，为了保证游客参观的正常秩序，每天要清扫大量的沙土，由于馆区面积大，遇到风雨天气，保洁维护就更加困难。在更新线缆的同时，依然有展厅在装修。只要有展厅装修，就意味着我们的工人要做很多很多重复的劳动，光地面的清理不知要多多少次。每年春节前要清扫家属楼的过道。在春节前的闭馆时间，坚持清扫家属区。我们保洁的工作时间基本是一年365天都在值日。每回遇到任何地方的施工和装修，就意味着我们的工作量会增加很多，而且大多是临时性的，需要牺牲保洁员工的很多个人时间。

美佳净每天的工作都有详细的日志，这是现场管理的经理每天的功课，目的是详细记录每天发现的问题，为以后提高工作质量提供参考，为下个年度的工作计划提供保证和依据，不至于计划和实施脱节。

从进馆开始，我们把每天遇到的情况都做了记录和分析。哪怕只是一句话两句话，积沙成塔，都是宝贵的。正是因为我们对待工作认真负责的态度，我们的保洁工作一直得到馆领导和全馆职工的认可。

来到物业客服岗位以来，不敢有所怠慢，早领导的英明领导指挥下我顺利的完成了一年的工作任务，现在我将个人的工作做个总结。

**家居安装维修工作总结5**

1）产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包括原材料料和产品等）、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

2）公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水\*、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4）市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

**家居安装维修工作总结6**

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20\_，展望20\_！祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

家居工作总结3篇（扩展5）

——10月家居销售总结3篇

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

**家居安装维修工作总结7**

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

**家居安装维修工作总结8**

(1) 在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回

访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

**家居安装维修工作总结9**

1）在蓝天木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的\*台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，蓝天木业领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2）职业心态的调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3）签单技巧的培养。\_拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护\_等这一系列的流程。

4）自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20xx年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工作。20xx年是质量超越年，我将迎接挑战；众人划桨开大船，万众一心成大业！

销售部龙家福

.16

一、良好的思想政治表现

二、负重锻炼，鼓劲挖潜，较好地完成本职工作

3、实现创建集团的域控制系统，采编数据库系统，文件服务器系统，ups不间断电源监控系统，也同时协助设计与实施财务集中管理与监控，逐步完善财务经营管理一体化。

三、加强责任感、发扬吃苦耐劳的精神、增强开拓创新的意识

这些年来，集团的技术领域特殊的环境使我能够以大局为重、宽宏大量，不斤斤计较个人利益。由于工作的特殊性与重要性，这些年来很多时候都在超负荷工作，甚至几天几夜才能睡上几个小时，每一次技术改造与创新，每一个项目的设计与架设都要付出巨大的艰辛，即要协调维护好集团及报人家庭将近上千万的信息设备，又要进行预测，研究信息化过程中可能出现的问题，敢于尝试，把新知识、新技术、新理念融入实施过程中，提出高效的解决方案，又要对集团技术管理进行阶段深入研究。

四、不断加强理论学习，拓展知识领域

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xxxx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的一年。

一转眼，来了达邦家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的三个月里，首先我要提到两个人，庞总和耿经理。

首先感谢庞总给予我们这样一个发展的平台，和用心培养。感谢耿经理给予工作上的鼓励和督促。在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。三个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为达邦家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和自豪。我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

为此，我经过查阅更多产品手册、家具资料、相关书籍和参加公司会议培训，在家具销售行业自身知识面层次上得到了一个更好的提高，并认识到自己现有的不足和长处。以下我想说三个方面：

**家居安装维修工作总结10**

这方面的条件决定了店长的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

①、商品知识 要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点（包括面料、材料、油漆等）功能（适合在何种环境和条件下使用）、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间、库存情况：了解商品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

③、用户知识：了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

④、市场知识：了解家具市场的环境变化、顾客购买力情况，根据销售过程中所搜集的信息及顾客反馈信息进行市场分析。

⑤、专业知识：了解与家具有关的工艺技术知识；懂得家居文化、家具流行趋势，以根据与顾客交流中获得的信息了解其文化修养和审美情趣，有针对性介绍商品。

⑥、服务知识：了解接待的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

**家居安装维修工作总结11**

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名销售，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

20xx年悄然而去，20xx年已然开启，从13年8月份至今在锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

20xx年基本全年在XX项目上，通过XX项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按公司要求及本职责任来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。下面是我对20xx年度工作总结和20xx年度工作打算。

通过XX项目得到的经验和收获：通过在XX项目工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获

（一）公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

通过XX项目发现自身存在的不足与缺点，通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

针对20xx年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，20xx年突出做好以下几个方面的工作打算：

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

（五）加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

（六）施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

现代企业的店长是开拓市场的先锋力量，是企业形象的重要代表，必须具备良好的素质。家具店长应具备的素质概括起来包括以下四个方面：

**家居安装维修工作总结12**

我部门负责完成的工作如下：

a. 业务电话接听、电子邮件查阅和信息的传递 ；

d.公司所有工程的投标报名、资格预审及标书制作等投标方面的工作； e.做好资质挂靠工作并及时登记、存档；

f.做好公司奖项申报方面工作；

g.公司及本部门文件的归档和跟踪落实处理 ；

h.跟踪工程进度情况，及时催要工程款；

i.负责公司领导上传下达的工作 ；

j.处理业务部临时事务处理 ；

因商务工作需处理的事务较杂、较多，这就需要本部门人员的团结与协作。在这几年里，我都很积极配合做好本职工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，只希望把部门的业绩圆满完成。运作部门遇到相关问题来咨询或者要求帮助时，我都会在第一时间以饱满的热情来为大家服务。在业务工作方面也给我积累了不少的工作经验，总结为八个字：“收获颇多、受益匪浅”！ 正因如此，我将以无比的热情与努力争取更大的进步！

**家居安装维修工作总结13**

客户是我们服务的对象，对于客户我都会笑脸相迎，让客户感到亲切，感到我的真诚，我从不会因为自己的脾气而牵连到其他人，尊重客户我从一言一行中做好，不敷衍，也不蔑视，做一个合格的客服，对于客户我打心里尊重，做一个客服最重要的就是能够给客户解决问题，能够给公司带来价值，微笑是尊重，不管客户的身份是什么都一视同仁，保证客户能够心平气和的与我沟通，不让矛盾激化，为了能够让客户感到我的真诚我会通过语言和肢体动作表达自己的真是想法。

**家居安装维修工作总结14**

最后，非常感谢公司给我提供的学习、成长\*台，使我得到了历练，让我学会了思考、学会了有的放矢，同时也认识到了责任的意义，使我的人生在这里更加的完美。

家居工作总结3篇（扩展3）

——家居销售年度工作总结3篇

20xx年，在公司的正确领导下，我认真负责地做好了鞋柜专卖店的售前、售中、售后服务及派车送货和各种客户投诉处理工作，并完成了每月业务分析上报工作。我热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓，具备强烈的敬业精神，超额完成了年度销售目标。

**家居安装维修工作总结15**

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有

不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

**家居安装维修工作总结16**

20xx年工程部的工作，在酒店领导的关心爱护和大力支持下，在部门全体员工的辛勤劳动和不懈努力下，克服了人员减少、工作量增大等困难，大力开展维修保养和挖潜技术改造工作，积极主动地解决设备设施存在的各种问题，兢兢业业、任劳任怨，比较圆满地完成了酒店领导布置的各项任务。

一、开展预防维修，提高设备功效.

(1)四月初，对中央空调1号主机进行年度维修保养，采用机械除垢和化学除垢双结合的科学清洗方法，清除了蒸发器和冷凝器上的结垢，把主机的高压降到正常工作范围内。对冷却水泵、冷冻水泵进行季节性维修保养，更换轴承和防水密封，并做防锈处理，使设备的工作效率恢复到正常运行水平。对中央空调系统进行挖潜技术改造，增加冷却塔的布水量，科学地调整冷冻水的流量、流速、扬程和进出水温度。减少了3台冷却泵、冷冻泵合计的运行，使设备始终处于最经济的运行状态，即降低了设备磨损，又节约了电费。

(2)对空调制冷效果差、风机盘管噪音大的客房，进行一级维修保养。拆下风机盘管，进行除尘除垢清洗，对电机进行加油、风叶偏心矫正、更换轴承和电容器。对风机盘管做防振动技术处理，降低空调噪音，提高制冷效果，对大堂空调柜机进行化学清洗、调整。全年共完成20台风机盘管的维修保养任务，每台维修成本仅为30元。

(3)在进行一级维修保养的房间内，同时对房间内其它设备设施进行保养。检查铝合金窗户、把手、窗帘轨道和滑轮;检查床控板、灯具、家具和马桶水箱等。拆下卫生间排气扇进行除尘、清洗和加油。清除卫生间排水管S弯处的头发等杂物，保持排水畅通。

小结：通过对备进行预防性维修保养和挖潜技术改造，不但提高了设备的使用功效，而且降低了能源损耗。五月至十月夏季中央空调运行期间，在制冷效果大幅度提高，空调开启时间延长的情况下，耗电量比20xx年下降了12%，节电25000度。

二、采用新型建材，解决遗留问题.

(1)客房一楼走廊的墙纸由于墙体滲水而发黑，影响了酒店的形象。我们向装修公司提出解决方案，采用木夹板刷991防水材料做底衬防水组合，面板为不锈钢秀的墙裙，美观大方，杜绝了墙体滲水发黑的现象。同时为了达到消防规范的要求，又在防火门和走廊安装了新型LED紧急出口灯。

(2)七楼客房外阳台落地窗每次下雨都发生滲水现象，影响客房的出租。我们向装修公司提出解决方案，采用不锈钢加阳光板做雨棚，另外加大了排水管的管径和数量，疏堵结合，不但解决了落地窗滲水的问题，而且阻挡了太阳光直接照射到房间，可谓一举两得。

(3)足浴屋顶漏水长期无法解决，影响了正常营业。我们向装修公司提出解决方案，采用911防水卷材做三油二布的防水层，加铺一层混凝土，做48小时闭水试验后，再铺上钢砖，杜绝了漏水的问题。

(4)除了对遗留问题积极加以解决外，还对集体宿舍存在的不足进行整改，在36个房间安装有线电视线路，丰富了员工的业余文化生活。将集体宿舍和四合院所有房间的电源开关改为漏电保护断路器，从技术上保证了员工和出租户的人身财产安全。将废弃的仓库、油库、厕所等改为11间出租屋，为四合院出租屋安装雨棚，修补门窗、 屋顶，解决出租户的实际困难，提高出租率，为酒店增加了收入。酒店工程部年终总结

小结：通过对市场上新型建材的了解，结合新技术、新工艺，严格按行业规范和工艺要求进行施工，保证了改造工程的质量，彻底解决长期困扰酒店正常经营的历史遗留问题。

三、加强能源管理，杜绝跑冒滴漏.

(1)酒店的电度计量，经常出现总表和各部门分表之间存在很大的逆差，特别是夏季空调使用高峰时更加明显，最高差额达10000多度。我们查阅了近3年的用电记录，进行分析比较，现场测量各部门的分时电流，计算视在功率，做电力平衡测试，发现舒心餐厅用电计量异常。为了保证酒店利益不受侵犯，确保用电计量的公正、准确，我们对承包部门的`电路进行整改，使每个承包部门都单独一路电源到工程部总配电柜进行计量，选用先进的电子电度表，减少了因线路损耗给酒店带来的无谓损失，杜绝了偷电、窃电等损公肥私的行为。

(2)酒店的燃油锅炉，由于设备老化，能耗很高，20xx年消耗柴油达50吨。为了节约能源，我们一方面向领导提出能源转换的合理化建议，起草了《酒店热源替换可行性分析报告》;另一方面采取有效措施，安装热交换器远程温度控制仪，对热水温度进行精确控制，根据客房的住房率和温度控制仪显示的即时温度，确定开、关炉时间。夏天锅炉的开启次数，由原来每天3～4次减少到每天2～3次，降低了设备的无功损耗。对闲置不用的蒸汽管道进行封堵，杜绝了跑冒滴漏。对发电机组改用油罐供油，避免了油桶供油存在的计量不准确、含水量大、加油不方便、油桶存放不安全等问题。20xx年消耗柴油为46吨，耗油量下降了8%，同比节约了4吨。

(3)酒店的消防系统由于和旧生活水管相连在一起，只要消防水泵一启动，水就流到客房各个楼层的旧管道。不仅消防水管压力不足，还造成客房走廊到处漏水，影响正常营业，并且存在很大的消防隐患。我们首先对旧生活水管和消防管道进行封堵和隔离，将客房楼层后工作间的用水改为自来水直供，解决了漏水的问题。其次针对消防管道存在设计和安装上的安全隐患，向承建的厦门金厦消防安全工程公司发出了《安全隐患告知函》和《整改通知书》，要求尽快解决。

小结：通过对水、电、油等能源的严格管理，减少能源损耗给酒店带来的经济损失，降低营运成本，提高计量精度，为酒店的成本核算提供了准确的依据。

四、狠抓质量监督，严格工程验收.

(1)在会议厅装修的前期准备工作中，我们对整体布局进行了统筹规划和需求分析，制作了平面布置、空调、强弱电安装等草图，供领导和设计人员参考。在工程招投标中，我们根据设计图纸和现场实际情况，核算工程量和材料清单，起草了《会议厅装修招标文件》。根据建设工程定额估算出工程标底，供领导在招投标中作为决策参考，(开标的最低中标价和估算的标底仅相差3000多元)。开标后，又立即制定了《会议厅装修工程施工合同》草案，保证了工程如期开工。

(2)在会议厅装修中，严把质量关，从材料进场到施工工艺，安排专人对装修工程进行全程监督，核对进场材料的品牌、质量、数量是否和乙方工程预算书相符合。对隐蔽工程中的空调和消防管道，按规范进行24小时加压试验，对强电线路进行耐压绝缘测试。对地面新型建材加气块的铺装、覆盖的钢网和混凝土铺设都进行了严格的监理。对吊顶龙骨的安装、检查口的预留、灯具的安装，都提出了严格的要求，对不规范行为立即责令整改。根据会议厅的特点和需求，精心布置了音响、宽带上网、投影银幕等线路的预埋，并预留了今后发展的空间。充分利用原多功能厅和夜总会的音响设备，进行整修、安装和调试，为酒店节省了购买调音台、攻放机、音箱的费用。

(3)在会议厅装修工程竣工验收和工程结算中，对木作、吊顶、涂料、油漆、墙纸和地毯的面积做了精确的丈量。对工程质量严格把关，发现问题立即责令整改。除了组织酒店相关部门进行验收外，还邀请消防部门对工程进行验收，装修工程的质量达到了消防规范的要求。

小结：通过对会议厅装修工程进行认真的质量监督、规范的工程监理、严格的竣工验收和精确的工程结算，使工程质量达到了设计要求，工程造价控制在预算范围之内。

五、寻找不足之处，提高管理水平.

(1)在部门的日常工作中，提倡爱岗敬业、尽职尽责、锐意进取、发扬团队精神;工作积极主动，设法解决问题;不推诿、不等待、不计较个人得失。凡是部门能做的事绝不推辞，凡是部门能完成的任务绝不向外发包，主动圆满地完成各项任务。举办技术讲座，对客房和前台服务员进行宽带上网操作培训，对部门员工采取传、帮、带的培训方法。定期召开部门例会，学习酒店的规章制度和岗位责任制，对前期工作进行讲评。发扬民主，对部门工作提出意见和建议，对工作中存在的技术难题，进行探讨和解析。部门工作井然有序并充满活力。

(2)虽然在20xx年的工作中，比较圆满地完成了酒店的维修保养工作和领导布置的各项任务，取得了一定的成绩，但是也暴露出不少问题和不尽如人意的地方。

具体表现为：

①员工的酒店意识不强、缺乏团队精神、工作热情不高、和其他部门沟通较少;

②技术水平参差不齐、个别员工技术较差、缺乏独立工作能力、工作依赖性较强;

③工作主动性不够、工作效率较低、缺乏主人翁精神、节约意识较淡薄。

小结：酒店工程管理是一门艺术，除了具备对各种设备设施、各工种技术上的了解和精通外，还需要具备和上下级沟通协调的能力，发扬团队精神，加强爱岗敬业和职业道德的教育，努力提高管理水平。

现代酒店的竞争，已经从前台比硬件、比销售、比服务，发展到了后台加强工程、采保、能耗等方面的管理上。工程部在酒店属于后勤部门，在人们的眼中是一个花钱的部门。我们将努力学习先进酒店的工程管理经验，完善预防性维修保养制度，使设备始终处于高效的工作状态，彻底降低能源消耗，使维修费用的增长速度减缓，延长设备的使用寿命，从而节省开支。工程部节约的每一分钱，都将成为酒店的纯利润。把工程部建设成为酒店一个新的创利润部门，为酒店创造更高的经济效益，是我们为之努力奋斗的目标!

**家居安装维修工作总结17**

家具虽然在日常生活中每天都要接触，其实对它们的了解却很少。开始做销售工作，才知道家具有实木的、板式的等，实木的从材质上又分好多种，红木的，榉木的，水曲柳的等等，红木的大多都是高端产品，一般都是用来收藏观赏。这些还只是简单的分类，细分起来，更是不胜枚举。掌握了这些家具行业的基本知识，接待客户才能应对自如，也才能更容易说服客户。

如果客户问起家具知识，销售人员回答不出来，不但会让客人怀疑家具的品质，还会影响销售业绩。刚开始时，本人曾遇到过这种情况，客人询问一款核桃木餐桌，由于只知道该款家具材质是核桃木的，对核桃木品质特性，如何保养却知之甚少，让客户很是不满，幸好门店负责人对家具知识了如指掌，才让客户满意。

有了此次教训，我开始留心有关家具的知识，通过各种途径学习，最终对各种家具的材质特点包括如何保养都很熟悉，再有客户来也能应付自如了。

**家居安装维修工作总结18**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的，仅凭对装修工作的热情，而缺乏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，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的一年里，主要做了以下的事情：

1、xx会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

2、xx会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、xx会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的CAD施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的CAD施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想吧，以后会更加努力，争取做的更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和CAD施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、xx新物业前期的CAD施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的CAD水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又到文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做CAD施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、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。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献

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，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。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，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，

多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与现场协调能力，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。

**家居安装维修工作总结19**

1、负责市场部的规章制度、通知等管理文件的签收、传阅和保管工作；

2、完成公司领导安排的其他工作任务。

最后祝公司领导和同事在新的一年里事业兴盛、身体健康、合家幸福、

xx年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的`在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下：

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为xx。xx。xx。xx周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西\*招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4，a6、几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势。青海和\*一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去\*的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年xx月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，\*均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—\*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的\*台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

xx年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下：

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为xx。xx。xx。xx周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4，a6、几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年xx月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

时间过得飞快试用期三个月即将结束，这三个月里有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。融为裕恒通这个集体以来，本着对工作的热爱，抱以积极，认真学习的态度，用心做好每件事，干好这份工作，充分利用这一\*台提升自身的管理能力，回顾历程，收获和感触颇多，主要有一下几方面；

1 只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。在工作中不断学习日常管理事务，从中明白要做一个有责任感的人，要时刻铭记要做一名合格的管理人员，在这里我要感谢那些在我工作中给我快乐和鼓励的人。

2 只有公\*处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好经营秩序，要求每个商户做到不准在营业场所吸烟，下象棋，赌博，扎堆聊天，串岗聊天等。要管好每个商户很难，要搞好各商户的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人可能会指责你，可见公\*处事是何等的重要。

3 只有坚持原则落实制度才能提高商场形像。有时当我在巡场中遇到极其难搞的商户，明明她正在犯错可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词，或许你还会赏赐到一顿痛骂。虽然有时我的心里存在害怕，但与此同时我还会想到此时此刻的我是一名管理员，我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督她，因为她的行为正影响着整个市场形像。

4 只有保持良好的工作状态才能更好的完成工作。这一点可能做的不是太好，这也是我在以后的时间里应该努力改进的环节。

市场部部好比是一个充满激情的团队，在这个团队中，我会全心的做好市场。我会和这个团队一起并肩作战，最后一起分享战胜的喜悦，我会积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为了能更好的完成今后工作做好前期准备，最好的见证还要在日后的工作中去检检验。

在今后的工作中。我会更加严格要求自己努力做好自己的本职工作。在今后的工作中我会从以下严格要求自己：

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