# 家装分期工作总结(优选23篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-20

*家装分期工作总结1成为物业客服，我经常会接到客户的电话，有的是询问了解，有的是需要帮助，还有的是投诉，对于这也我都会及时的接听，从不会因为电话频繁而感到厌烦，都会一视同仁，处理好工作绝不会让工作出问题，每天坚守自己岗位，保证能够每天都能及时...*

**家装分期工作总结1**

成为物业客服，我经常会接到客户的电话，有的是询问了解，有的是需要帮助，还有的是投诉，对于这也我都会及时的接听，从不会因为电话频繁而感到厌烦，都会一视同仁，处理好工作绝不会让工作出问题，每天坚守自己岗位，保证能够每天都能及时的给客户解决问题，无论是多大的问题我都会及时给与解决，就算自己解决不了我也会请人来帮助，完成工作的任务保证工作顺利进行，在接听的时候都会认真聆听耐心的解释做好自己的工作任务把自己的责任做好，不让其他客户有意见，减少矛盾的发生。

**家装分期工作总结2**

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。

**家装分期工作总结3**

在公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下的共同努力，唐山市开平区信用社装修工程得以顺利进行。本人在唐山市开平信用社工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，较好地完成了20xx年8月之前工作目标。现将有关20xx年8月前唐山市开平信用社装饰装修工程项目管理工作汇报如下：

一、工程进度完成情况：

唐山市开平信用社装饰装修工程自20xx年11月正式开工，总装修网点19个。20xx年8月前完成5个网点，本月有6个网点即将开工。

二、项目施工过程控制管理情况

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况：

根据唐山市开平信用社装饰装修工程的特点，编制了唐山市开平信用社装饰装修工程施工组织设计：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总

体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。使得唐山市开平信用社装饰装修工程顺利进行，通过每二周的工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要甲方协调的事项，听取施工方下步工作计划，贯彻会议精神，及时落实相关决定；通过每周项目工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况：

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质

量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。为达优良质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。如：项目负责人牵头，按专业分解质量责任目标：给排水工程师负责给排水工程；电气工程师负责电气安装工程，土建工程师负责泥水工程，装修工程师负责木工、油漆、安装工程。并按此质量目标制定了相关的验收方法及验收目标，在工程开工前，对单分包单位明确目标、验收标准等。并审定总分包单位的施工组织设计。针对施工单位在质量通病防治方面的薄弱环节提出改进要求，

协助其完善施工工艺、措施的制定。

2、产品的验收控制中，我们始终按国家相关规范标准要求，着重抓二个层面的验收：

第一层是单分包、总分包单位的自查、自检、自验三级验收制度。按规定条件和要求，监督实施事前的各项准备工作，及时对已完成工

程进行验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

（三）、工程进度控制情况

1、根据施工总进度计划制定分项工程进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制施工组织设计，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、确认所做的施工组织设计及施工进度计划表，并与单分包、总分包单位达成共识，工程整体进行。

3、主持会议研究各方面提出来有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过各专项工程师去实施，必要时采取

各种施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、安全与文明现场管理情况：

1、安全法规、安全技术和工业卫生是安全控制的三大主要措施。

2、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过

程中贯彻执行国家颁发的安全规程、生产条例和规定。

3、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

4、督促单分包、总分包单位做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

5、督促单分包、总分包单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

（五）、项目其他管理情况：

1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握各专业的工程质量标准。

2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。

3、随时做好上级有关部门对资料的检查准备工作。

4、根据项目建设的实际情况，不断调整、补充、完善施工组织设计、规章制度和管理办法，以适应工程建设的需要。

三、项目特点；

唐山市开平信用社装饰装修工程项目特点工期短、网点多、人员少、分布不均匀、施工配合协调面广。

**家装分期工作总结4**

因为在精装修方面，最容易出现的就是标高问题。虽说装修与管道打架是常见的、不可避免的问题，而且在管道安装时会有不确定的因素所限制，但本项目，精装修设计的完成时间，是在土建及安装项目全部设计且己进行施工之后，故造成了不必要的改造工作。而且，因装修的天花造型较为复杂，各专业工程师缺少沟通，往往改造过后认为没问题了，在装修即将进行时，又发现有些地方还是影响，再进行改造，既影响了工期，又浪费了金钱。

控制重点：设计院把第一道关，各专业人员应多次召开图纸会审，既要保证装修的效果，又能保证机械及设备的功用。工程部也应把第二道关，尽职尽责，把问题发现在图纸上，处理在施工前。把握大局，不能出现注意了暖通，忽略了强电的类似现象。

**家装分期工作总结5**

20xx年已悄悄的画上了句号，20xx年在不知不觉中到来。辞旧迎新，无论过去走的是辉煌还是艰辛也已都成为历史，今后我们还会迎来更多挑战也会有更多希望和收获，希望我们每一位天人的员工以全新的风貌积极的心态迎接挑战，共创天人的新辉煌。

xxxx年在公司两位总经理的带领下，经受了磨练和成长。我们选择了两个关键词“规范管理”和“品牌建设”作为xxxx年工作的两条主线，基本完成了每个客户的认可。我们靠着天人人一直坚持的原则团结合作努力创新不怕困难无私奉献的精神，在新20xx年我们天人将永远站在xx家装市场的最前列、

以下是本人对公司近一年的回顾和总结，对20xx的工作重点提出展望。

>一、规范管理品牌建设

1公司业务部业绩持续稳定发展，人员不断扩大，对人员的要求非常严格。

2社会美誉提升，xxxx公司被评为“消费者最信赖的装饰公司”

3公司制度明显提升，管理更加严格。制度建设”是规范管理的重要任务。一年来，为建立健全公司制度体系，各职能部门切合实际认真总结，对公司各级制度框架进行了有效的补充和丰富。

4“立足长远发展，注重品牌建设”是10年我们的区域市场发展的主旋律。扩大区域市场宣传，树立企业品牌形象。

5xxxx年公司在材料商，供应商的大力支持下，组建了几次大型的家装建材采集会，使公司的形象在xx人的心目中更加深刻。

6公司在工程管理方面新增了两位工程部监理，对工地进行监督，材料的检测，让每一个客户都能放心安全的用到环保材料。

7“细节控制”决定了规范管理的成败。制度确定的是企业的“高压线”和“工作边界”，细节控制代表的是“执行力”，“细节决定成败”成为行为准则。

>二、勇于创新追求可持续发展

1在过去的一年里公司经历了困难和波折，也使我们清醒的认识到：一切差距和不足，执行力度不够，各部门之间的配合有带提高。

2业务部信息渠道狭窄，市场拓展能力比较缓慢。人员的个人自控能力比较低，个人能力还需提高，人才的缺乏对公司的发展有着严重的影响。信息跟踪比较简单，方法老套。

>三、坚持品牌战略、打造效益天人

根据公司发展规划和今年经营情况，确定20xx年的工作重点。

1、整合企业媒体资源，加大品牌宣传力度，丰富风尚品牌形象。去年，通过不懈的努力，我们已经成功构建了一个高起点的网络品牌宣传平台，但是，整合企业媒体资源，加大品牌宣传力度，还任重道远！我们需要立足企业文化的培育，提升企业文化的内涵，不断锤炼和丰富“天人品牌”形象。

2、提升管理水平，发掘地方资源，大力发展区域市场。群雄并起，不进则退，发展才是硬道理！我们急需提高自身管理素养，充分发掘地方资源，大力发展区域市场，拓展品牌成长空间。一方面，我们要在热点市场，鼓励做大做强，保持品牌强势；另一方面，我们要在新兴市场，加大扶持力度，培育品牌成长

3、加强人才战略储备和员工在岗培训，实现可持续发展。人才，代表的是企业核心竞争力，代表的是企业明天的财富！人才战略储备已成为品牌战略的重中之重！走向未来的企业，需要的是懂技术，会管理，善营销的复合型人才，我们要充分发挥地域优势，搭建人力资源共享平台，促进技术交流和人才流动；需要我们坚持不懈，立足企业文化，培育人才沃土，制定长效机制,实现企业的可持续发展。

4、工程管理部：服务与管理并行，合理调配公司资源；量化考核工程质量、安全巡查，强化工程合同管理，严格工期成本控制，监控材料采购流程；>工作总结监督检查、完善工程资料，提高工程款追收和工程结算能力。强化部门职能，落实量化考核；扩大监控范围，加大质量、安全监控力度，落实巡查报告，整改情况；

5、设计部：积极拓展设计业务渠道；加强设计队伍建设，培育精英班底，打造“天人设计”品牌；开展专题讲座、研讨会，紧密联系现场，树立成本意识，加快向服务工程的角色转化。设计师做报价要需加强理论学习和技术交流，提高专业素养；深入施工现场，认真钻研工艺，服务工程经济；加强市场研究，提高成本核算能力；严格执行工作流程和审核程序，杜绝错算漏报。

6、业务部：组织系统专业培训，增强综合业务技能，提高单兵作战能力；积极拓展业务范围，丰富信息渠道，集中优势兵力，踏准市场节奏；大力发展区域市场，积极拓展二、三级市场，实现有效突破；搭建信息资源合作平台，与合作伙伴分享成长；继续依托社会资源，大力发展战略伙伴。

xxxx年，是天人人努力拼搏奋进、美誉度提高、业绩稳定发展的一年；20xx年，我们将不断完善企业治理，坚持品牌发展战略，致力打造效益天人！我们的经营目标是：继续保持天人在xx市场的最前列，产值日益增长。

**家装分期工作总结6**

精装修工程合同工期为3个月，可却进行了一年之久，其中有资金的原因，也有各专业间工期、配合不和谐的原因。贝盟公司进场后，或因不具备施工条件，或因改造问题，或因方案问题，进度非常缓慢。如06年7月进场后，对五个标段进行了勘察，竟没有一个标段具备施工条件，只能进行放线、发现问题，停滞了将近一个月之久；电梯厅装修的天、地、墙等细节是否能处理完美，完全取决于电梯门的安装，但由于各专业间工期协调不利，导致进度滞后；其它专业直接制约着精装修的工程进度，没有人能从整体的角度去把握、掌控、安排进度，是精装修进度滞后的一个重要原因。

还有，最好在装修进行前，将一切方案确定，尽量小的改动，否则不仅会造成施工顺序颠倒，而且浪费金钱与时间。

**家装分期工作总结7**

20xx年个人工作总结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。

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（20xx年计划总表）

**家装分期工作总结8**

假如我能有幸进入欣龙企业，我以为要展开好一位销售跟单文员的工作，真实的大展拳脚，增进企业定单的顺利完成，应当遵守以下几点逐渐进入角色：

>一、7天之内了解工厂生产的产品。

包括它的外观，质地，特性，优点，不足，用处。固然跟单文员不属于工程技术职员，仿佛不需要对产品有更多的了解。实在不然。首先，在与客户沟通时，假如你对产品只一知半解，那末客户对你的信任度会大打折扣，乃至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支枝梧吾，或总是去向技术职员打听，客户不可能放心的把定单交给你去做。也没有任何上风吸引客户向你下单。跟单职员的固然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部分，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的应用。

>二、在最短的时间内弄懂生产进程及工艺。

刚开始，凡人会以为跟单文员只需知道生产定单的进度就可以够了，似乎白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以够掌控一切。一个优秀的跟单职员，会非常熟习产品的工艺流程，生产一定数目的产品所需要的生产时间。会亲身进车间观察大货的进度。当积累经验久了，不论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

>三、熟习各部分的工作流程，依照企业的规定来办事。

每个企业都有自己的工作模式。假如每个人都依照自己的流程来展开工作，那末将会导致企业秩序的混乱，各个部分的工作也会受阻。严重的会导致企业蒙受经济及名誉上的损失。比如说，企业规定收到客户定单需要经理部分签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的定单，当时经理部分正在讨论产品调价的题目。下面的\'文员还没得到具体的公告。这时候，张三，直接将定单发给生产线，敦促生产。没有给经理确认，而此时，a-001的产品由于原材料进步价格的题目需要进步价格。但大货已在生产了，张三跟客户屡次协商价格都调不上来。假如这时候停止生产，那末那些半成品都会变成废品。假如让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了企业亏损。

>四、了解货物的运输。

出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过企业部署汽车或部署物流企业运送。在定单完成之前，跟单文员要认真选择运输企业，并考察他的信誉度，是否是有能力运送此批货物。欣龙企业货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟习这些物流企业。频繁与物流工作职员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

>五、熟习了解客户。

对客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或跟客户协商是否是能接受这类不达标的产品，假如是一位老跟单员，可以自己做出判定。没必要劳烦他人。

>六、正确对待客户服务。

跟单文员现实上是企业和客户之间的一个窗口。首先，你是企业的雇员，你得对企业绝对虔诚，事事站在企业态度上，为企业着想。在客户那边，你必须坚持客户是上帝的原则。要让客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。客户不会理会企业其他部分是怎样运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的定单，了解他的货期。所以要做一个明亮清楚的窗口，要看清事实，冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切规定，历来不敢说no，根据工厂现实生产情况，定单的货期根本不能依照客户的时间交货，这位同事会说ok。后来只好部署定单外包出去，结果货期和品质都达不到规定。有时，客户给她一个新开发项目，所有人都知道这个产品以我们现在的工艺没法完成，可这位同事总说：noproblem！一个新项目来来去去弄了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去找其它厂商。这时候客户经常打电话抱怨企业的服务不好，销售职员不好。渐渐的这位客户的定单越来越少，最后换了供给商。

**家装分期工作总结9**

根据我委“关于实施住宅工程一户一验工作的通知”要求，20xx年3月1日起，我区住宅工程的预验收实行一户一验。到目前为止，我组监督的富力城C5C6楼进行了“一户一验”的预验收工作，现就“一户一验”工作总结如下。

富力城C5、C6住宅楼于3月10日达到基本竣工条件，由富力城房地产开发公司组织监理单位、施工单位等计15人分专业组成3个质检小组，由专业监理工程师任组长，检查计16天，基本完成“一户一验”工作。

检查过程中，要求检查人员以“假如我是小业主”的态度来进行检查，严格以建筑工程施工质量验收统一标准为依据，以各专业施工质量验收规范、特别是强制性条文的规定是否满足要求，来判断每一户是否达到相应的质量要求。

要求检查组责任到人，认真填写检查记录，谁检查谁负责。并由施工单位组织各个专业维修组，对在检查中发现的问题做到及时整改不过夜，整改完毕报质检组进行复检。为协调检查人员对验收规范的把握尺度，检查组在每天现场检查工作结束后，都开小结会，对当天的检查工作进行通报，包括对整改项目的通报。

通过一户一验工作，使参建各方对工程的质量情况做到心中有数，在一户一验过程中，大量的原来忽视的质量问题都引起了重视，并得到了整改，从细节上大幅度地提高工程质量。如此，必将使工程竣工后的返修率大大降低。应注意的问题：

1、“一户一验”应由建设单位负总责，并由建设单位牵头组建领导小组，检查组成员应由参建各方组成，不应由施工单位一家组成，检查组只对一户一验领导小组负责进行独立工作。

2、对评定表中“主控项目”的核查，必须认真对照设计图纸、洽商变更、出厂合格证、复试报告、检查记录、施工质量验收规范等相关资料填写；“一般项目”的检查，应在实测实量的基础上如实填写。

3、检查组应责任到人，谁签字谁负责。制定责任追究制度，使检查人员能切实履行职责。

>存在的问题：

1、一户一验只能在基本竣工后实施，在相当短的时间内进行如此大量的实测实量，在时间上存在检查不可能太细的弊病。

2、实测实量点未标注具体位置，使监督站的抽查复核存在难度；但是若要求标注具体的检查复查位置，必将使有一些工地投机取巧只对标注的部位进行着重检查，势必失去“一户一验”的意义。

**家装分期工作总结10**

伴着浓浓的冬意，20xx年即将缓缓的落下帷幕，今年的工作对我而言既是一个跨越，也是一个挑战，在顺利完成白阿铁路项目的本职工作后，我听从上级安排，于9月份投入到石家庄地铁1号线的装修工作中，在这个大家庭里我既感受到了领导深深的关怀，又体会到项目务实的工作作风和高效的管理理念，虽然来到这里只有短短两个多月时间，但我觉得受益良多。现将本年的工作总结如下：

>一、工作概况

今年我在白阿铁路项目分管宁家车站房建工程、上跨桥箱型梁预制以及部分路基附属工程。共预制公路箱梁80片，施工声屏障1050米，浆砌毛石护坡4300立，站台面铺设1200平，组织参与了宁家车站开通验收工作，编写设计变更3份。

来到石家庄地铁1号线后我分管西王站装修的技术工作，带领一名外聘技术和一名见习生对地铁站的人员计划、材料进场、施工计划，工法及质量控制进行管理和落实，9月初至今共完成石材地面铺镶2500平，瓷砖地面铺镶1000平方米，干挂瓷砖墙面1000平，铝板墙面500平，吊顶3000平。另外针对现场施工的重点难点编写了施工方案，按领导要求编制工期计划和人员计划。

>二、心得体会

1、坚定信仰坚持原则，用行动爱党。

对党忠诚，积极工作是我们每个\_员不变的誓词，不论在哪个现场，我始终坚持项目的利益高于一切。正是有了这个坚定的信仰，我在生产和生活中才能严格要求自己，遵守项目的各项规章制度，带头参加项目组织的各项艰苦工作，主动晚间加班解决现场的技术问题等。我想，只要大家心往一处想劲往一处使，工程就一定能够保质保量的按期完成。

2、用科学武装头脑，用规范约束行动。

地铁装修与地面房屋施工有很多相似之处，但又不完全相同，来到地铁站施工我首先做的就是看懂图纸体会设计意图，查阅地铁装修施工的相关工法、要点以及规范，在不违背设计意图和确保使用功能的前提下，灵活地对装修面进行重新排版，调整局部做法以满足装修尺寸要求，提前为下道工序进行铺垫施工，提高了施工进度；但对施工的重点环节又严加把控毫不放松，比如吊顶承重龙骨的安装，干挂墙砖龙骨与挂件的固定，防水卷材的铺贴等，做到张弛有度。

3、勇于担当，技术工作亲自落实

装修工程是地铁站工程的最后一道工序，前期土建结构和安装工程出现的偏差大都需要通过装修圆满处理，在目前工期紧任务重的条件下，我面对一般的装修问题时不推脱，在现场立即确定施工方法并监督施工，保证现场不停产不窝工；较大的装修方案则拿出自己的想法抛砖引玉与领导们一起研究决定。每天白天的工作时间我几乎没离开过现场，亲自落实领导布置的施工任务，亲自落实施工难点的具体做法，亲自落实设计变更的具体内容，提高装修工程的执行力水平。

>三、明年计划

西王站装修工程计划于今年全部完成，完成后我计划将工作重心侧重于本工程的验工核算和资料整理工作，使本工程顺利得收好尾。如果来年有新建工程，我希望能在预算编制、成本控制、合同管理、二次经营等方面做出更多的努力，用自己所学的知识和经验去为项目排忧解难，也通过地铁站装修工作来使大脑不断吸收新的营养，提高自己的业务水平和办事能力。

以上就是我对这一年来工作的总结，我深知我所取得的这些成绩与领导的支持和关怀是分不开的，我要在今后的工作中逐渐克服自己考虑问题不全面，凡事爱钻牛角尖等等的缺点和不足，克己奉公，忠于职守，踏踏实实的把地铁站干好，认认真真的学习施工经验，用更多的付出和贡献来回报党组织和单位对我的培养，用饱满的工作热情去迎接每一个明天。

**家装分期工作总结11**

尊敬的各位领导、各位同事，大家好：紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

>一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至±。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型xx月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1）、8月30日的soho办公楼的交付；

2）、xx月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件——特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；

其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

>二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7—9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7—9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。

为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

>三、不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在不能高速有效协调解决。

>四、计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从20xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

**家装分期工作总结12**

经过x个月的工作，熟悉了基层管理工作流程，基本能够将所学知识与实践相结合，形成了自己的工作方式，也对中心理念有了更深刻的认识。我在工作中越来越感受到以诚待人，以诚处事，从短期看也许会给自己带来一些困扰，但从长远来看，其效果显而易见。无论是对物业领导，对同事还是对住户，诚实本身就是最大的尊重，以诚待人，才能得到真正的理解与支持。劳酬君子，天道酬勤。我们的业主群体属于高素质、高素养的知识群体，随着他们对物业管理工作的了解程度加深和关注度的提高，必然要求提高管理上的透明度，使物业管理行为更加规范。因此，诚信决不仅仅是个口号，而是我们发展和生存的前提。

这x个月的工作，也暴露了自身存在的问题和缺陷，如在设备管理上比较薄弱，与上层沟通上欠缺力度，有待在今后工作中予以改进和学习。同时，希望能有机会到比较成熟的社区学习，掌握更好的技能，提高自身的专业水平，多与同行进行横向联系。

新的一年，即将来到，决心在岗位上，投入更多的时间，更大的热情，完成上级布置的各项工作，不辜负上级领导的期望。希望我们的团队每一个珍惜在一起的和谐气氛，创造更多的惊喜和超越，更好的发挥团队精神，以住户无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无隐患为工作目标，让我们西苑物业随着新年悄然而至的脚步，而潜入我们广大住户的内心而努力、奋斗！

时光如梭，转眼间20xx年工作即将结束，回首一年来的工作，感慨颇深。自入职丰泽园项目以来，在服务中心领导的指导下和各部门的支持和配合下，基本完成了预期工作目标及各项工作计划。项目交付以来，客服部围绕丰泽园前期物业服务工作，加强了部门内部管理工作，强化了物业服务水平，增进与业主的沟通并妥善处理了与业主有关的纠纷，部门各项工作有了明显的提高和改善，员工工作积极性得到大幅提高。

不知不觉中从事客服工作已近四年，感觉每一年就像是一个驿站，可以静下心来梳理疲惫的心情，燃烧美好的希望，为来年养精畜锐。不管客服工作是多么的平凡，但是总能不断地接受各种挑战，不断地去寻找工作的意义和价值，而且总在不断地告诫自己：做自己值得去做的事情，走自己的路，让别人去说吧。

新的一年即将来临,在这辞旧迎新之际，我向大家汇报我个人在本年的工作情况及20\_年的工作计划。

**家装分期工作总结13**

勿庸置疑，广东集美公司的设计理念及水平，为我们的大厦画龙点晴，赢得一片喝彩。他们并非理想主义的画家，他们处理工程问题的能力，也是让我非常敬佩的地方。但有些时候，由于不了解现场情况，通过电话、传真或邮件的沟通，难免出现考虑不周的地方。此时，我就应该结合现场情况，优化设计院所出的变更方案，及时加强沟通，而不是生搬硬套。

例如：大堂防风厅地面灰色人造石（三角形区域）如何分缝，由于我未结合现场，只是与许工进行了电话联系，按许工所说尺寸下单明确，下料后才发现原来有更优化、美观的方案可以实施，十分遗憾。再如：室外广场施工时，由于原设计人行道宽度为1950㎜，残疾人通道原设计与人行道同宽，但由于现场受通风口宽度限制，无法保证原宽度，设计院认为三个残疾人坡道宽度与通风口同宽（变窄），另一个保留1950㎜的宽度，我就照搬设计院的意见安排进行施工，但未想过四个坡道竟不在同一个平面上，导致施工后再进行剔凿工作，出现这样的错误，实在是因为自己做工作不动脑子，今后一定注意。

**家装分期工作总结14**

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

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。

**家装分期工作总结15**

我叫xx，毕业于xx大学，自20xx年xx月入职以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报。

>一、工作情况（此处简述一下公司发展现状）

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，在工作上尽心尽力的相互配合工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己在基层得到更多的锻炼。

>二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我（此处回忆一下刚入职时）尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短一年中理论结合实践让我对公司有了真正的认识，这为今后的工作打下了基矗

作为见习生，我经常思考的问题就是如何相互配合，搞好管理工作，感谢领导的教导和同事们的帮助

在公司呆了一年，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

一路走来，我前后参与了xx等工作。在跟随负责人学习的过程中，深感自己技术的不足，同时也体会到了基层工作的艰辛！为了更好的适应本职工作，我已经xx学习

>三、思想情况

光阴似箭，人的一生在历史的长河中显得如此短暂，那么，人活一世究竟为了什么？我认为，是为了开创自己的事业！人们都说三十之后，事业冲天。我虽然还不到三十，但是为了事业，我愿终身奋斗！

**家装分期工作总结16**

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。

**家装分期工作总结17**

20xx年是xx装饰实施企业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、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20xx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，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，20xx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。

20xx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，20xx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宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、\_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。

>二、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、合理化项目考核机制。

>三、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，xx年公司先后荣获xx年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、20xx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、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20xx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获20xx年度xx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09年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

>四、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。09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。

**家装分期工作总结18**

>一．前言：

近年来，建筑业界出现了“精装修房”，精装修房也被越来越多的购房者所接受和喜爱。在现今市场竞争的严酷形势下，对此类的“精装修房”的工程质量、以及装修细节的人性化提出了更高的要求，“精装修房”的质量提升，均源于精密、细致的工程现场管理。精装修工程现场管理，主要分为对施工进场前管理与进场后管理两个阶段，在前一阶段，主要任务是现场的协调工作，后一阶段则按顺序分为设计交底、样板施工以及工艺技术等的主要管理工作。

>二.施工准备:

装修工程合同签订后，就要着手进行施工准备。这一阶段的主要任务有以下几点：

1.设计交底及图纸会审。

各施工方要了解设计意图,研究、吃透设计文件，对设计提出质询，做好交底会议记录。重点了解暖通空调、消防喷淋管、强弱电系统、给排水系统有无和装修图的装修效果及位置和吊顶标高矛盾的地方,若有,要组织各设计方进行图纸会审与协调,该修改的进行修改。装修图纸经与暖通图、给排水图、强弱电图核图会审后将重新调整出新图。

2研究施工方案，编写施工组织设计并报业主批准。

施工组织设计是精装修过程中的关键性文件,其中的精装修施工设计要有针对性，人性化，还要实用。它的主要内容有：(一).工程概况；(二).施工总体平面布置图；(三).施工准备工作，包括水源、电源、加工工棚、办公室、技术资料等等；(四).施工方案及施工方法；(五).主要材料用量与分期进场计划表；(六).成品、半成品构件进场计划表；(七).劳动力(现场部分)计划表；(八).主要施工机具计划表；(九).制定室内装修安全施工方案和编制精装修形象进度表。（十）成品维保计划。

编制施工组织设计的根本任务要做到耗工少、工期短，质量高和成本低，尽量使业主满意，谋求最好的施工效果。施工组织设计对协调各施工队和施工组之间、各工种之间的衔接、各种资源之间的空间安排布置与时间的相互关系有重要作用。在施工中，对于保证施工的顺利进行,以及施工能按期按质完成任务,能取得良好的施工交果和经济效益，并能起到重要的及积极的作用。

>三.样板施工。

精装修工程在大面积施工之前，首先应进行吊顶龙骨、涂料粉刷、石材干挂等样板施工，通过样板施工，明确材料选用、施工方法，并可根据现场实际情况对设计施工图进行调整，保证大面积施工的顺利进行。

样板施工完成后，施工监理方应在数日内组织施工相关单位对其评审并由监理形成相关会议纪要。各方应认真分析设计、材料、施工方法等的大面积施工可行性，并仔细研究设计、材料、联系单等变更因素对工程成本的影响，发现矛盾后，及时调整，确保大面积施工的工艺合理和成本控制。

>四.施工阶段的主要管理内容

1.材料管理。对材料供应的管理重点有以下内容：

（一）材料、设备的安装使用条件是否与现场条件符合；

（二）材料的到货时间是否可以保证；

（三）材料、设备的成品保护措施是否到位；

（四）采购计划的时间节点是否合理，是否可以满足施工进度要求。现场管理人员应会同设计人员、监理人员、施工单位对进场材料进行检验、签收。

1.质量管理。现场管理人员负责精装修施工质量管理的日常工作，应加强对施工现场的日常巡视，对施工中出现的质量问题及整改情况进行跟踪、作相应记录，并定期反映在过程控制记录中。管理人员对精装修工程的质量负有督导责任。

2.进度管理。现场管理人员在施工阶段进度管理的主要内容为：

(一)要求施工单位拟订总体进度计划、月进度计划、周进度计划及施工进度控制节点。

（二）分析施工单位进度计划的合理性、可行性、提出调整意见；

（三）监督施工单位进度计划的执行情况，并适时采取措施保证计划的实现；

（四）协助监理组织召开监理例会。

3.成本管理。现场管理人员应根据事先核定的合理的精装修成本限额，对于个别施工前未予明确确认价格的材料、施工中变更的材料、新增施工费用及由于建设方原因引起的返工费用，进行审核，并上报成本管理部审批，合理控制相关费用，保证不至突破限额成本。

4.安全管理。现场管理人员应增强安全管理意识，在施工阶段对安全管理，尤其是消防管理应引起足够重视，督促和监督施工单位做好安全管理工作、定期召开安全专题会议并加强现场巡检力度。

5.资金管理。现场管理人员应根据施工合同中的相关条款，会同监理及时准确地核定施工单位已完成工程量，按照合同规定支付工程款。

6.设备管理。现场管理人员应对施工单位在工程施工中所需的机械设备的到位情况进行相应检查，对于落后的（无法达到施工工艺水平）、报废的、以及存在安全隐患的机械设备，要求施工单位及时更换，并要求机械设备数量满足施工进度的要求。

7.人员管理。现场管理人员负责定期检查施工单位操作人员的配备情况及实际操作水平，各工种人员应配备合理，人员数量满足工程进度要求，施工单位对施工人员的雇佣与管理应符合国家的相关规定。

8.分包管理。现场管理人员负责具体协调处理精装修单位与分包单位（空调、网络弱电、消防、安防等）管理与配合的具体事宜。

9.文明施工、成品保护管理。现场管理人员应加强对装修单位的文明施工管理，在日常加强巡视中对于各种违背文明施工的现象应及时予以制止及采取相应的处理措施。

10.验收、整改管理。

（一）隐蔽及中间验收。现场管理人员负责对隐蔽工程验收和中间验收的具体管理工作，并会同监理形成隐蔽工程验收和中间验收的验收记录；

（二）工程竣工验收。精装修工程施工结束，现场管理人员负责协助进行竣工验收，并填写相关《精装修工程项目竣工验收表》；

（三）现场管理人员负责督促施工单位就工程竣工验收过程发现的问题进行整改；（四）、现场管理人员责安排保洁人员于工程整改完成后进场保洁，保持室内干净、整洁，对已完成的工作面进行必要成品保护。

11.资料管理。现场管理人员负责精装修工程资料管理的日常工作，并检查督促各分包单位的工程资料纳入精装修施工单位，精装修工程的所有资料统一归口到土建施工单位

>五．合理安排施工工序

在精装修施工过程中，要严格执行安全生产制度，因为在精装修工程施中工种繁多，许多工程都有交叉作业。在施工的时候，有些工种、工期不能展开，甚至还会出现“打架”的现象，这种“一窝蜂”似的施工，既浪费工时，又浪费人工，最重要的是影响施工的进度，还容易发生安全事故。怎样能使施工工序科学化，并且省时、省力、省料和省钱，这就需要根据各工程的施工要求，科学、合理地规范各道施工工序，全理安排施工进度，并且各工种人数及工序，要严格按照计划执行。一般情况下，在精装修过程中，合理的施工顺序是，先由水、电施工进场,进行开洞、凿孔、跑线等施工，在墙上做好隐蔽工程以后，然后是泥工进入施工现场，进行补缺找平，墙面处理，泥工完工以后由木工进入施工现场。在施工过程中，每一道工序都要按照有关的质量规范和标准进行施工，施工中现场管理人员及质检员在严格把关，在每道工序施工过程中即实施监督功能，完工后要把好质量验收关。如上一道工序没有验收员签字，那么下一道工序就不得施工。只有严格按照规章制度、严把质量关，才能保证施工质量和最终的精装修效果。

为安全保险，施工现场严禁私拉、乱接用电，用电必须规范，一刀一闸；在施工现场应该适当配置灭火器，并且灭火器还要摆在易看、明显的地方，并有专职或兼职安全人员对施工用电、灭火器定期实施检查，以保证灭火器随时能用，电箱漏电保护等配套完整，杜绝安全隐患，并对施工人员进行定期安全教育。

>六、结束语

总之，精装修工程现场管理是一场宏大的战役、需要决策者统筹帷幄、执行者细致运筹的工作，过程有艰辛也透着快乐，项目管理人员既要严格执行各类规章，也要有人性化的一面。总之，一项工程的竣工，得与失就像一杯陈年的美酒，回味悠长。

**家装分期工作总结19**

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:

我是今年九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，这三个月来，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。

这三个月虽有进步，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，本公司的工艺、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!

转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来， 20xx 年即将到来，以下是我明年的工作计划:

目标:加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

>具体表现在以下几个方面:

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于 8 小时之内在干什么，而在于 8 小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2% 的引导 +98% 的个人努力 = 合格的设计师，在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

20xx 年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”

家装公司市场部个人年度工作总结二

新年伊始，回顾过去一年的工作，本班工作在市场部领导的指导下，同事们的共同努力下，圆满完成了各项保障，监查及服务工作，并积极主动完成领导交给的各项临时工作任务，及时协助领导做好市场部全面工作，发挥骨干的带头作用，我对在20xx年所做的工作作简要总结:

>一、对当班工作，分工明确:

让当班保安各行其职，开展当班工作，首先以“防火，防盗”为重点，要求当班保安对小区重点防火区域进行严格检查，发现安全隐患的立即整改，对消防整改有损坏的及时补充，并做好消防清单。同时加大小区巡查力度，及重点区域进行监控管理。认真检查资料室，仓库、设备房、电机房的门、窗、水、电、设备是否按要求关好，发现问题及时关好，让不法份子无机可乘。

>二、加强日常性工作管理

当班保安对小区施工纪律检查工作，发现违规违纪现像及时指正，并做好违规纪录，收集，整理好当班各类质量记录，严格控制人员，车辆，物品进出小区。人员进入小区必须出示有效证件和说明来访目的，车辆携带物品离开服务区必须出示有效证件和服务中心签发的物资放行条，才给予放行。当班期间从未发生，人、车及物品失控现象从而有效保障公司财产安全，同时公司各类《规章制度》行到有效实施。

>三、做好“传、帮、带”工作

新队员刚来，工作环境陌生，经验不足，我及时向新队员讲解公司环境及安全员所做工作事项，尽快让新队员提高业务技能，从而开展安全的各项工作。 四、积极参加市场部各项活动

作为班长，任何时候，都要起到带头作用，积极参加各项活动，培训，例会，训练，并做好领导参谋，来提高保安良好形像。

当然，工作中还存在许多不足之处，例如，值班纪录不够完整等，在以后的工作中吸取经验，改进工作思路，多与同事沟通，加强学习，提高管理水平和业务技能。

>为20xx年工作更好有序开展，特制订工作计划。

(1)以“两防”工作为重点，切实做好安全工作和预防工作，确保公司人员和财产的安全。

(2)改进工作作风，做好文明执勤工作，加大管理国度，让公司的各项制度得到有效实施。

(3)积极参加保安部各项活动，做好“传、帮、带”工作，来提高保安员业务技能，增强保安队伍整体管理水平。

(4)及时、主动向领导提出好的建议和好的工作思路，从而提高工作效率。

以上是我xx年工作计划，最后祝愿我们市场部在10年中各项工作都取得更好的成绩，愿各位同事齐心协力，和谐相处，形成深馨、和谐、团结的集体。谢谢大家!!!

**家装分期工作总结20**

在心态方面，我存在两个问题：一是心态不平衡、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被消极后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。

**家装分期工作总结21**

我自xx月xx日其加入我们公司，至今已经有x个月的时间了。在这x月的\'时间里，在公司领导悉心关怀下以及同事们热情的帮助下，基本完成了公司安排的工作任务。

本年度我一共做了x单,虽然单少,但是每一单都包涵着我个人以及我们施工团队的职业技能和辛勤付出。本着为业主负责的态度，对各项指标进行

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