# 小区门窗收尾工作总结(共47篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-03

*小区门窗收尾工作总结1XX年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，xx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xx装饰公司在经过数年的发...*

**小区门窗收尾工作总结1**

XX年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，xx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xx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。

XX年是xx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。XX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XX\_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，XX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。

XX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，XX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。

>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，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\_、\_XXxx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XX年度\_全国杰出青年室内建筑师\_、吴建辉和罗宁荣获XX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XX年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

XX年我们公司的发展速度是最快的一年，所以XX年也算是我们公司的一个转折点，从XX年开始，我们xx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xx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!

**小区门窗收尾工作总结2**

转眼间一年来的儿科护理工作已经告一段落了，我在本年度的护理工作中能够认真履行好作为护士长的职责，而且我也加强了对儿科的管理以便于在工作中让患者感到满意，我始终秉承着对护理工作的热爱并投入到儿科的建设之中，回顾这一年的变化让我对自身完成的儿科工作进行了以下总结。

加强对儿科护士的管理从而科室的护理工作能够顺利完成，我在这一年的工作中能够认真对儿科科室进行巡查从而了解到护士们的工作状况，我明白这项工作的完成是比较耗费心力的自然要予以重视，再加上也有部分儿科的患者并不是很配合治疗，因此我很重视与患者家属之间的沟通并听取他们的意见，对我来说患者家属的意见对于护理工作的改进是很重要的，另外我也有观察护士们在护理工作中是否有操作不当的地方，事实上通过工作中的观察的确存在着部分护士打针没有找准位置的状况，针对这点我也及时召开了会议并对护理工作提出了要求，尽管工作中存在着些许困难却也通过努力将其克服。

能够定期对各个病房进行查看从而了解患者的康复状况，在工作中我比较重视患者的痊愈状况并定期和他们进行交流，毕竟对于儿科患者来说让他们配合治疗也是重要的事情，所以我通过谈心的方式来获得他们的理解从而使护理工作顺利许多，对于不爱打针吃药的患者则会语重心长地强调这方面的重要性，只有积极配合治疗才能够尽快痊愈从而获得家长的认可，在我和患者进行沟通的时候患者家属也会对我们的工作感到满意。

通过培训来指导儿科护士的工作从而提升她们的业务水平，我明白只有儿科护士的综合能力得到提升才能够促进整体工作的完成，因此我在通过平时的巡视了解到她们在工作中遇到的问题以后便会进行开会，主要是通过这种方式来了解护士在近期工作中遇到的问题有哪些，这样的话便能够集中开展一次培训来强化护士的护理水平，另外我也会通过病历的观察来了解患者的痊愈状况，对我来说认真分析病历也能够针对患者的痊愈调整护理工作方式。

能够完成这一年的护理工作着实是令人感到高兴的事情，但是我也能够意识到儿科护理工作的重要性并决心继续努力，认真总结好经验并用来指导今后的护理工作，我也会加强对儿科护士的管理从而在今后的工作中得到更多患者的认可。

**小区门窗收尾工作总结3**

20xx年的工作即将结束了，相信在一年结束的时刻，大家都有自己的话要说，这是肯定的，每个人的想法都是不一样的，这需要不断的努力，才能回忆一年中的工作。总结一下一年来的工作也是对自己的一种激励。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和他沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同任的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

**小区门窗收尾工作总结4**

20xx年，自己最喜欢的一句话。我们应该学会往前看，往前看是为了让我们知道进取，不会老是停留在自己的功劳簿上沾沾自喜，停滞不前，而是要从零开始，继续奋斗；我们更应该懂得往后看，往后看是为了让我们学会珍惜，不要总是奢求别人的所拥有的，而无视自己所最宝贵的，而是要脚踏实地，稳步前行。

20xx年，公司作为省内医疗行业征集解决方案的提供商，我们的目标是为客户提供更加高效，优质的服务。作为研发部的一名管理人员，个人工作目标是要除了要实现工程项目高效完成，产品质量稳步提升，客户服务及时响应以外，还是实现建设优秀的研发团队，协调好部门间的沟通问题以及实现自身综合素质水平的稳步提升。下面我对其做逐步论述。

年初的时候，我们拥有一支Herp组的研发团队，拥有x名研发人员，负责Herp产品的研发工作。现在我们拥有一支门诊组的研发项目团队，拥有x名研发人员，x名实施人员。一年来年初的团队人员，只剩下我和xxx两名，主要的业务系统，也从Herp系统转变为门诊相关系统。值得庆兴的是我们现在仍然是一支非常有战斗力的团队，团结一心，携手向前，并且我们的原来的团队成员，现在也成为了其他团队骨干成员核心力量，为其他的研发团队奉献出自己的力量，

我们各自都仍然为自己所梦想热衷的事业继续奋斗着，千难万险，不变初衷。

20xx年，作为一名研发人员，在产品方面，我们完成了对于药品管理系统标准版的产品优化升级，并且在xx省中医学院附属医院，xx省中医研究院两家三甲医院实现的程序更新，在省二院，市八院等十余家二级医院免费完成了药品系统的升级工作；完成了药品供应链系统的产品研发，以及产品的实施推广工作，目前药品供应链系统产品已经初步成型，在新的一年里，我们还需要逐步对于产品的雕琢完善，以使产品更加完美。

20xx年，在产品方面，我们未能够实现的有，对于医疗器械，固定资产新开发产品的研发推广工作，未能及时保证，产品推广和完善计划未能完成；对于药品管理系统，预计新开发的升级版本的产品研发工作，未能够及时展开，并完成；对于HERP管理系统，相关的产品规划，功能扩展，产品推广未能及时完成。

20xx年，关于产品研发的经验是，之前定的目标过于多，定的目标过于分散，研发想做的事情太多，但真正落地的时候，才发现要么是精力不足，要么是人力资源不足，或是其他方面的原因，导致最终做了一堆半残的产品，不推广吧白白浪费经历，强行推广的化，不能够达到用户的要求，或者说只能达到部分用户的需求，后续的改造完善工作无法接续，导致新研发升级更新速度缓慢，几尽于无。还有一点就是，我们总是把大量的精力，放在如何去使用学些新的技术，如何去开发新的业务面更广的新产品，而缺乏真正在我们现有的业务产品上，进行精雕细琢，进行产品优化，扎实产品基础，完善产品不足。不过现实可能也就是这样，我们总是执着于外表光鲜美丽的东西，而往往忽略事务内在的价值意义。在这我想与公司新来的研发人员，一起共勉的一句话，研发的工作是枯燥乏味的，需要持之以恒的耐心和坚持不懈的毅力，别无他路，唯一的捷径就是勤勉。

人生从来就不是一帆风顺，有高潮，更会有低谷。重要的，不是你在顺境中能走多远，而是要看你在逆境中能够坚持多长时间。以后，别人羡慕你的资本，不是你在一帆风顺的时候，多么的风光无限，而是你在逆境中，在别人不知道的时候所受的苦，在逆境中的不断坚持和不变的希望。所以，朋友，不要在意你年轻时候所受到的苦难，因为他们才是你以后成功的资本。让我们一起在荆棘中前行，在磨砺中成长。

**小区门窗收尾工作总结5**

县重点项目建设状况工作汇报县重点项目建设状况工作汇报

(一)基本概况

XX县邛水滨河城市综合体位于我县城南边亚飞坝，是县城XX区及工业区的结合地带，是未来我县重点开发建设的重要地段之一，该项目总用地面积约1400亩。

(二)规划思路

邛水滨河城市综合体项目将建成集高端居住、商业娱乐、休闲购物于一体的现代化、复合型“高端城市综合体”，规划惠民中心广场、商住区、星级酒店区、步行商业街区、风情酒吧街区、商业中心及文化艺术区等7个功能分区。将以“品味文化、精致生活”的理念，打造公园式休闲和娱乐购物于一体的城市休闲文化广场;建设高适应现代城市发展水平的高端城市居住区;建成我县具有地标性高层五星级酒店，同时该区域还将吸纳部分企业进驻，使城市建设项目各项功能设施更好发挥作用，进一步提高城市综合品味。

(三)工作开展状况

该项目目前正由XX市规划设计院有限职责公司进行规划编制。

**小区门窗收尾工作总结6**

说到项目组的协作力，我觉得当前我们做的很差，在任务实施的过程中，现在的项目组就好比中国古代的三国时期―群雄逐鹿，各忙各的。每天我们都很忙，但是忙的就是自己的那块空间，彼此的交流和协作时间太少。一个功能模块的实现不是最大限度去寻求业务的吻合度，而是自己凭借自己脑袋乱写，自创轮子，总是把自己的意识强加给客户。

在过去的代码编写时间里，我总是发现很多同事存在一个问题，自己做的模块与别人的存在关联，这时候彼此间需要进行简单的交流，配合完成。但是很多人没有交流，而是把别人的代码下来，然后加上自己的需要，提交完事，等其具体人员某天发现自己的代码被修改而不为所知，最终遇到问题，相互推诿，这就是缺乏交流的后果。

说到协作，顺便说下分工，在代码编写的过程中最为紧要的应该就是分工明确啦，我们需要严格规定那些人有相关文件的修改权限，那些文件删除前需要广播说明。而不是一味的看着不爽就改、删、加，试问操作前是否考虑过有对其项目或别人的影响?

纵观20\_年房地产市场，整体而言延续了去年的火爆，紧张忙碌的20\_即将过去。转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心不禁感慨万千，20\_年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。同时，也在作中发现了自身的一些不足。非常感谢领导给我这个成长的平台，令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与才能，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导给予了我很多的支持与关爱，在此我向领导及各位同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，遵照公司年末的工作安排，本着全面、客观回顾和总结20\_年度各项工作的原则，和为了更好地开展20\_年各项工作，现就翠竹家园项目部的工作情况汇报如下:

项目业绩

公司于20\_年10月与翠竹家园开发商进行合作，总共121套住房。最后以20\_年8月份完成合同额\_20\_32万元的好成绩而圆满结束。这个项目让我们从中得到了不少销售经验，使自己各方面都所有提高。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1.作为房地产销售人员，你必须了解你要销售的产品——房子，必须深信，你要销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求，甚至可能还会带来超值。作为销售人员要热爱你的产品，要知道自己产品的特色，及其与目标顾客之间的共振。

2.保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

3要充分表现出自信，要大胆行动.不用否定句,多用肯定句。

4.必须重视客户心理。相比于其他行业，房地产消费是大件消费，客户在购买时极其谨慎;客户的购房动机很复杂，更难分析;影响客户做出购买决策的因素有很多，更难把握;产品的生命期更长，存在着诸多不确定性。如何迎合和引导客户心理，满足客户心理需求，并让客户产生愉悦感，向来是房地产销售工作的重中之重、难中之难。事实上，如果房地产开发企业高度重视销售中心，针对客户心理，注重细节，为客户提供到位的服务，往往会产生很好的效果。

5.在房地产销售中，忽视了客户心理，就可能“永远失去客户”。而抓住客户心理，“直指人心”，然后运用“n重借势”销售方法，“临门一脚”才会成功。所谓的“n重借势”销售方法是：在谈判的相应阶段，由经理甚至老总出面，与客户交谈，给予客户应有的尊重;当开发商不同层级的领导给客户提供便利(比如予以折扣)时，客户会有一种成就感。通常情况下，人们认为自己争来的东西(如折扣)才是最珍贵的。

6.销售人员良好的体态容貌、服饰衣着、言语表达，可以从一个侧面反映开发商或房产项目的正规、品位、值得信赖以及工作的高效率。同时，还要根据客户的性格采用不同的销售策略。销售人员可以通过观察、询问判定客户的个性、了解客户的稳重性格

7.分析客户的真实购买动机在销售中显得特别重要，只有知道客户真实的购买动机，销售才会有针对性，才不会“乱弹琴”。购房者大都有从众心理，“人家买什么我就买什么”是大多数中国人的心态。因此，置业顾问要树立专家形象并且强化这种形象，专家形象可以从四个方面入手：首先，运用专业术语要到位;其次，理性分析要到位，比如成本分析、价格比较要客观，列举的数字要准确;再次，要注重名人效应，比如某权威人士对楼盘的评价;最后，谈判时要有激情。只有这样，在向客户介绍项目时才会有说服力，才能打消客户的疑虑。经验告诉我，没有自信的人所成交的客户要少一些，因为自信力不足就很难让客户对其购买的房产放心。

8.在销售过程中我们一定要注意情感的巧妙运用。多年来的房地产销售经验告诉我：人类无论怎样理性，理性都无法封杀情感的微妙作用。置业顾问要能够做到主动、热情、耐心、周到、亲和且富有激情地与客户谈判。我发现，那些富有激情、积极主动的置业顾问往往能取得不错的销售业绩。

9.告诉客户房屋所剩不多，或者是房子才调出来，所以优惠。

10.在让价时语气一定要果断，直接把话说死，让客户丢掉幻想。

11.三个主动：热情主动的态度，主动与客户沟通，主动推介与成交。

12.当客户表示要在进行考虑时，跟进客户时要做到\_两个不要\_(不要在客户面前表示不满，而要了解客户拒绝成交的原因，不要穷最不放，而要进行多方面，多层次的沟通，在获取客户好感和信任的基础上来推动成交.)

13.当客户成交或放弃成交时，售楼员都要做到\_三个继续(继续跟踪和维护与客户之间的关系，继续了解客户的售后需求和问题，继续开发客户的后续资源和关系客户.)

\_.将解答问题的口头表达写成文字，让我们有充分的时间去组织有说服力的，逻辑性强的语言.(背：要经常复习写下的话术，做到熟读并能背下来.在公司以情景演练的方式进行训练，并和其他售楼代表进行经验交流.用：一定要将做好准备的话术大量地应用于工作中，在实践中检验和在提练.修：不断地修改话术，这是一个提升话术和语言表达的重要步骤.)

15.极强的自我调节能力，走出困难和失败的能力。

16.专业人员必须具备的五种能力(1、说服能力。推销的关键是说明，只有打动顾客的心，才能使顾客打开钱包。2、消除顾客异议的能力。推销员从被拒绝开始的，只有战胜顾客的拒绝，才能为推销成功铺平道路。3、诱导顾客成交的能力。你不能与顾客达成交易，你就是在为竞争对手做工作。优秀的推销员能让犹豫不决的顾客下定决心来购买，失败的推销员则是让犹豫不决顾客下定决心不买。4、重复交易的能力。老顾客是最好的顾客，让首次购买产品的人能成为你忠实的顾客。5、开拓新客户的能力，不在于你现在手中的客户有多少)

17.新员工做销售的四点:a、虚心：“学到老，活到老”，学会借力，你的上司和同事就是你开展工作的最大、最好资源。b、激情：激情和执着是成就事业的前提，没有激情的人永远做不好销售工作。c、信心：对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心。许多产品不是死在市场上，而是死在销售员的心里。d、务实：不要随便跳槽，善待自己的每一份工作。

18.房地产销售员应该具备很强的执行能力。教练能力、说服能力、反应能力

20\_年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20\_年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

公司成立伊始，企业领导就把商业信誉放在首位，认真贯彻执行合同法及相关法律法规，坚持信用至上的经营理念，提出守合同重信用是企业发展的原动力，要想使企业在激烈的市场竞争中立稳脚跟，就必须做到“以诚为本，恪守信用”，因此在实际工作中，我们依法签订和履行合同，自觉维护双方当事人的合法权益，\_\_年合同管理工作情况如下：

一、建立健全了公司合同信用管理制度

在对内管理上，我公司建立了科学、合理、切实可行的合同管理制度，成立了合同信用管理小组，由总经理负总责，分管领导分工负责，设专职合同管理员，做到了定机构、定人员、定岗位、定职责；有健全的合同台帐、完整的合同档案，公司成立至今，没有发生任何一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”

二、坚持不懈的抓合同法等法律法规学习，宣传培训工作

\_\_年在公司领导重视和带动下坚持不懈的学习合同法及相关法律法规的学习，在全公司范围内形成了学好用好《合同法》的局面，二是为员工发放有关《合同法》的书籍，督促他们利用业余时间学习相关法律法规，强调遵守合同的重要性。

三、培养和加强员工依法守信的观念

公司号召各部门加强信用责任意识和信用义务观念，多次\_\_各级员工学习《合同法》，熟悉国家有关法律、法规，提高依法签订合同的能力和水平；派专人出版报墙报，强调遵守合同的重要性；通过会议宣传依法\_\_生产经营活动的重要性。

四、加强合同管理，认真履行合同

公司在对外签订合同时一律使用合同示范文本，规范严谨，条款完整，合同台帐齐全，履行完毕的合同资料按规定整理归档，并妥善保管，能及时、准确地提供统计数据和有关资料。由于公司重视合同在企业经济工作中的重要性，在履行合同方面争取了主动性，公司成立至今，未出现一笔合同纠纷。

在经营中我们自觉接受工商行政管理部门和行业监管部门的监督管理，遵纪守法、诚实信用，没有发生任何违法违规行为和不良记录。

通过加强合同管理，维护自身合法权益的同时，公司经营管理水平也得到了提升，取得了较好的经济效益和社会效益。在总经理修玲娣的带领下，我们坚持诚信服务，依法代理，本着公开、公平、公正、诚实信用的原则做好每项业务，\_\_年，我们成功的履行了\_\_等合同，业务涉及省内各城市区及\_\_县区，影响广泛，受到业内人士一致好评，深受\_\_的信任。\_\_年我公司共签订各类合同\_\_份，涉及项目投资额近\_\_亿元，合同履约率达\_\_%。

公司的管理者深知：以客户满意为目标，以信息反馈为突破口，遵纪守法、诚实信用，是保持自身竞争优势的良好途径，因此“守合同、重信用”永远是\_\_公司向前发展的主旋律。

衷心感谢您在百忙之中莅临我县检查指导工作。根据工作安排，现将我县高寨新区、城市综合体及寨头民族村寨项目建设状况汇报如下，不足之处，敬请批评指正。

**小区门窗收尾工作总结7**

20xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

>一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

>二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20xx年6月之前完成17营销服务部、YY营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

>三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据20xx年中支保费收入1717万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入1717万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**小区门窗收尾工作总结8**

20xx年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治主面都有了更进一步的提高。现将20xx年上半的各项工作总结如下，敬请各位领导提出宝贵的意见。

>一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面。

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

>二、工作能力和具体业务方面。

我的`工作岗位是销售内勤和仓管。主要负责统计公司线缆的发运数、上货数。另外就是将每天发货的数量报给客户，核对客户收货情况与数量，整理现款现货的客户开出收据，统计每天入库和出库的数量。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年的各项任务：

1、统计情况：能及时做到电话跟踪客户收货情况与数量核对，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：原材料厂家报的收货数量，跟我接收的数量要核对准确。如有多或是少的情况，要及时汇报给采购部。

3、仓管报表：做好每天出库、入库的台账数据，就能做到周报表和月报表的数量基本准确。

>三、存在的不足。

总结半年的来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足。

一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，成品仓库和原材料仓库收发数有时统计存在一定的差错;另一方面，就是有的时候工作量多，时间比较紧，工作效率不高。

二是有时工作敏感性还不是很强，对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前完成，上报情况不够及时。

>四、20xx年下半年工作计划

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓展思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹，根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

时光飞逝，进入公司工作也已两个多月了。记得夏日炎炎的六月初刚进公司松江仓库的时候对自己的业务不太熟悉，但经过了这几个月的工作锻炼中，得到了很多。现从以下几部分讲：

>第一部分：自我介绍

我是公司储运部松江仓库的仓库保管员：xx——是土生土长的松江人。我是今年六月九号进入公司工作的，作为一名新员工进入了一家高速发展的物流公司工作，深感欣喜。我想这是我职业的新开始，因为在经贸山九有信赖，勤勉，发展。

第二部分：人力的合理安排和运用

1：人力的安排

作为物流公司的传统业务———仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们松江仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，做到有条不紊，作业顺利。特别在同一时间里出现多个作业任务时，如有时出口装箱，TOTO国内成品发货，TOTO工厂部品纳入等作业会碰到一起，这时就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

2：合理的休息

在出口装箱时，现高温季节，仓储作业量大，出汗多。像卫洗丽的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40多度的箱内，一会儿就汗流浃背了，所以要合理安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了。

3：人员的培训和提高

虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

>第三部分：货物的管理

现松江仓库开业三个多月来，味之素，TOTO上海工厂，TOTO卫洗丽的业务已相继进入松江仓库。客户的部品，成品，出口品部分或全部进入松江仓库进行保管。所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

一：部品的管理

1：部品的入库作业

现TOTO上海工厂的大部分部品已进入松江仓库保管，部品作为成品的一个部件，其种类繁多，大致分F部品和D部品，从加工手册上有分手册品(保税品———存放在保税区域)和非手册品，保管也有不同的要求。部品在转库进入仓库时，往往比较乱：部品外箱比较破因为它是周转箱，要用到不能用为止的。而且进来的端数有时乱，要整理清点每一个型号，箱数，端数;特别注意的是D部品中的便坐器系列的部品，它是TOTO工厂中直接生产线出来由仓库开转库单过开的，不像他们协力厂过来的部品那样整齐，所以一定要多留神，多注意清点。

2：部品的出库作业

TOTO上海工厂会按照生产计划在每天10点之前开部品纳入单传真至我们仓库，我们就按纳入单配货。如单上有“优先出库“的部品，我们应在第一时间配并第一车发货给工厂，这样就不会耽误工厂生产线的运转。配的部品应整齐放于托盘，标签朝外，出端数的放于周转箱内，做好标记和数量，便于对方清点。

二：成品/出口品的管理

1：成品/出口品的入库作业

相对于部品，成品/出口品的入库比较方便，但还要注意点数，特别是“水栓”产品，要翻板逐件堆高，以前入库时多次发现多箱为空箱(入库时在工厂被盗)所以一定要小心仔细。入库堆放整齐，卫洗丽的出口品应在每一托盘上标明生产日期，便于“先进先出原则”

2：成品/出口品的出库作业

成品/出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先?瘸觥痹?颍?乇鹪诔隹诜矫妗;褂谐隹谑保?跋涞ド系南浜藕头夂乓?钚凑?罚?⒋?嬷粱醮?咳啡虾笤俜庀浞畔洌?詈萌眉?ㄋ净词卑严浜藕头夂庞搿吧璞附唤拥ァ鄙系亩砸幌拢?欠褚恢隆?/P>

为了做到先进先出，可否在填制一张记录单用于记录每一货品每次入库的数量和同一生产日的数量，出库时进行“先进先出”销帐，并记录余数。

一、货物的.管理现仓库开业三个多月来原材料已相继进入\*\*仓库。客户的部品，成品，出口品部分或全部进入\*\*仓库进行保管。所以要做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

a：易拿，易放，易看，易点的堆积方式，

b：物流堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意“五距”，

c：货物入出时做好桩脚卡记录(计好箱数和枚数)

d：坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样减少库存差异

e：保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅

二、人力的合理、排和运用

1：人员的培训和提高虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

2：合理的休息在出口装箱时，现高温季节，仓储作业量大，出汗多。像有的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40多度的箱内，一会儿就汗流浃背了，所以要合理物流网安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了。

3：人力的安排

作为物流公司的传统业务———仓储，虽然技术性并不高，但需要勤劳，心细，作业强度大，体力要求比较高。象我们\*\*仓库，随着客户的不断进入，业务不断增多，原本在人力方面就比较紧凑，这就要我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，做到有条不紊，作业顺利。特别在同一时间里出现多个作业任务时，如有时出口装箱，toto国内成品发货，toto工厂部品纳入等作业会碰到一起，这时就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

三、部品的管理

现大部分部品已进入xx仓库保管，部品作为成品的一个部件，其种类繁多，大致分f部品和d部品，从加工手册上有分手册品(保税品———存放在保税区域)和非手册品，保管也有不同的要求。部品在转库进入仓库时，往往比较乱：部品外箱比较破因为它是周转箱，要用到不能用为止的。而且进来的端数有时乱，要整理清点每一个型号，箱数，端数;所以一定要多留神，多注意清点。

2：部品的出库作业

生产线会按照生产计划在每天10点之前开部品纳入单传真至我们仓库，我们就按纳入单配货。如单上有“优先出库“的部品，我们应在第一时间配并第一时间物流信息发给生产线，这样就不会耽误生产线的运转。配的部品应整齐放于托盘，标签朝外，出端数的放于周转箱内，做好标记和数量，便于对方清点。

四、成品/出口品的管理

1：成品/出口品的出库作业

成品/出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，并传真至货代部确认后再封箱放箱，最好让集卡司机进来时把箱号和封号与“设备交接单”上的对一下，是否一致。

2：成品/出口品的入库作业

相对于部品，成品/出口品的入库比较方便，但还要注意点数，特别是有些产品，要翻板逐件堆高，以前入库时多次发现多箱为空箱(入库时在工厂被盗)所以一定要小心仔细。入库堆放整齐，出口品应在每一托盘上标明生产日期，便于“先进先出原则”。

回顾这一年来的工作，我在公司领导和科长及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。现将一年来的工作情况总结如下：

>一、加强自身学习，提高业务水平。

注意政治理论的学习，能够深刻领会党的重要思想的精神实质，身体力行地践行并将其溶合到实际工作中去，并积极向党组织靠拢。由于感到自己现在的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作。

>二、积极提高自身各项业务素质

争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。在担任检验员期间，严把入库粮食质量关。在把握既坚持原则又灵活地处理实际问题的能力上有了长足的进步。当班过磅时能够坚守岗位，保证粮食的及时出入库。对大米厂的出厂产品，总是按时检验，及时出具检验报告，保证了米厂的正常生产。在11月份的续聘调整中，在领导的关心下，担任仓储保管组长。刚好赶上一年一度的冬季仓储安全检查，捡残渣、平粮面、搞卫生，自己主动完成各项工作任务。整整一个月的时间，与同事们一道，放弃了双休日，整天蹲在仓内。功夫不负有心人，在这次检查中，我库获得了一等奖的好成绩。

>三、存在的问题和今后的努力方向。

一年来，本人能够敬业爱岗，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，仓储保管组长对我而言是一个新的岗位，虽然以前在粮校学习的是粮油储藏与检验专业，但还未担任过仓储保管员，许多工作我都是边干边学习，工作效率有待进一步提高；第二，平时工作只想到本科室范围内的事情，对粮库其他科室的工作没有留心了解。

在下一年里，自己决心认真提高业务工作水平，为公司的发展贡献自己的力量。我想应该努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习储藏专业知识。加强对粮食行业发展脉络、走向的了解，加强对同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，注重与相关科室及同事的工作配合，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**小区门窗收尾工作总结9**

不知不觉，来到公司工作已经满几个月了，来到公司的这几个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，通过这几个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，后来参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。但是通过这几个月的学习和发展，我发现自己越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，但是进入公司的几个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自己进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。但是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自己一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，但是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，但是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，而且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，后来自己会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感谢领导和同事的帮助，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

美丽的花虽然会凋谢，可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西，人生才会充满意义。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

**小区门窗收尾工作总结10**

时间过的真快，转眼20xx年就要过去，我们即将迎来新的一年。回想这一年的工作来，在公司领导的正确指挥和同事们的并肩努力下，我们仓库管理员的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、热情服务高质量的目标开展工作。现将\_\_年的不足和缺陷总结出来，以望在今后的工作中加以提高和改进。

>一、仓库保管工作

第一、出入库管理，见单作业，凭什么可以收发，凭什么进行收发，单据，认真核实，细心清点，当面交接，当面签章;认真按严密的程序办事。

第二、订购管理，仓管担当部份物控职能，理解安全库存，周转库存，存量，采购批量，严密跟进每一款物品的进销存，及时提请欠料申购;一方面要保证能持续供应产线，一方面保证能降低库存，一方面要兼顾采购周期及采购成本，找平衡，统计每款物料的各月领用规律，理解采购的经济批量与周期，综合分析好，连续关注。

第三、5s管理，各项现场管理工作的基础，对仓库管理一样重要，仓库的定点定位定量原则，就是要做好整顿工作，仓库的物品分仓分类分管，整理好了才能分，仓库的物品多，在接收搬运储存交付的各类活动中，都需要一个有序整洁的工作环境，只有做好整理整顿清扫工作，才能保证这些工作的效率与质量。仓库管理是一件长期的重复性工作，所以必须养成一个好习惯，天天坚持做好，日清日洁，5s的素养对此有非常大的帮助。

第四、先进先出管理，是仓库管理的三大原则之一，不执行先进先出易造成超期库存，易产生物品变质，易产生工程变更的报废风险。执行先进先出的办法有色标法，双区库品移位法，重力法，最严密批次记录台账追索法等。

>二、存在问题及计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，顺利完成了岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好准备工作，决心做好以下几方面：

1、力争在提高自身专业素质上取得新突破，通过制定学习计划，做到与时俱进，当然不仅要学习书上的东西，而且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

2、要坚持个人自学，通过阅读物流专业知识书刊，利用自己的业余时间加强学习。

3、积极参与公司各类新知识的培训，及时更新自己的知识，提高自己的工作和专业能力，虚心向同事学习，取他人之长，补自己之短。

4、加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

5、确立目标，不折扣行动，大胆思考，小心求证，力求做得更好。

在新的一年里我将努力学习、总结经验、克服不足、再接再厉、一如既往的做好我的本职工作，努力使我在仓库管理员的位置上有更大的起色，与同事劲往一处使、心往一处想，不计较得失，只希望把工作圆满完成，决不辜负领导对我的信任和期待。这份仓库管理员的职业是我人生很大的财富，我真心地感谢那些曾指导和帮助过我的领导和同事们。

今后我还要继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。要自觉地做好每一项工作，就必须正视自己的工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，都要适应这里的环境，要用积极的态度去完成领导交给的每一份工作，使自己在普通的岗位上发挥自己的光和热!

**小区门窗收尾工作总结11**

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，QQ聊天交友，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

销售一周工作总结和计划下周工作范文篇二我从年月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。转眼今年上半年的工作，我收获很大，总结如下：

>第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

>第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

>第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

>第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

>第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

**小区门窗收尾工作总结12**

一、 年度工作总结

时光荏苒，20xx年很快就过去了，回首过去的一年， 内心不禁感慨万千，忙碌的一年里，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。 非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在

工作中不断的学习， 不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往， 公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多， 领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情， 在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢， 有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手， 也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶， 在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己， 较好的完成各项工作任务。 在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进， 始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳， 任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、 乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事， 勤劳简朴的生活，严格要求自己， 在任何时候都要起到模范带头作用。 今后努力的方向：随着公司各项制度的完善与实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作， 刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。

为了今后更好的工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

1、 完成A系统与验收工作。

在各位同事的积极努力下，A系统从于20xx年春节后进行开发，并于20xx年12月31日完成验收工作。期间经历从需求调研到研究开发再到扫尾验收工作，让本人学习了很多，同时也让本人成长了不少。期间主要的工作内容如下：

1） 完成系统外框架功能的实现。主要实现了系统中除图形与设立扩区外的

其他功能。跟客户数据科的科长与助工进行深入的需求探讨与研究，经过数十次的修改后，终于基本满足客户的要求。目前处于验收后的试运

行阶段，还有问题仍要继续的修正与改进。

2） 配合图形研发人员进行功能的交互。本系统最大的亮点就是图形的浏览

与图形校验。由于客户要求，为了减少初始图形时带来的加载缓慢问题，将用户交互的部分功能迁移至外框架中，实现公司（包括总公司）的业务首创，减少初始加载带宽过大，从原有的半分钟以后的图形加载时间减少至几秒。相对其他公司的图形系统，还是很快的（客户数据科表扬）。

3） 除设立扩区外的表单实现与展示。共三十多张。

4） 用地与供地情况分析定时服务。该服务主要是满足客户各科室对供地与

用地的项目是否落于A系统的数据。与客户用地报批系统进行交互。提供财务科对项目退钱的依据。当然，也只是个依据，不提供法律效应。

2、 维护B系统。

1） 用户同步服务。目前B系统是通过客户原有的政务系统进行单点登录，

会导致用户A修改完密码，通过政务系统无法登录到B网系统中。在此前景下，做了用户同步的服务程序，现每天定时执行一次。

由于前期需求调研不是太仔细，导致后面改了数十次。

2） B存量用地接口开通数据获取。此工作是B系统存量用地数据获取，以

xml格式传入行政区代码参数，获取的数据格式行政区名称，存量用地名称，存量总面积，存量剩余面积。

3） B系统增加专项工作模块。

4） B系统升级(增加动态巡查功能)。主要功能有：用户同步程序；动态巡查

数据获取同步程序；增加动态巡查菜单链接地址。

5） 旧数据的处理。由于B系统部署至客户前，有大量未知的上报数据，结

果监察厅要求利用处将有问题的项目处理，并列出表单，最后跟同事A一起加班加点解决此问题。

6） B系统用户同步添加权限。

7） 客户增加查询供地数供地面积接口，主要新增内容为：接口根据行政区

名称，合同签订日期开始，合同签订日期结束3个参数，来查询项目的供地面积供地数，条件是当年供地，当年开工，当年竣工的（例如签订日期20xx-01-01当前供地，约定开工时间要20xx年，约定竣工时间要

20xx年的，这样的项目才会当年供地，当年开工，当年竣工的）

8） 配合A公司对B网接口的调用。

9） 土地开发利用数据获取服务。部页面动态巡查交地巡查，动工巡查，竣

工巡查，闲置巡查数据填报完后，把实际交地时间，实际开工时间，时间竣工时间，闲置状态数据获取下来更新到客户数据库。

10）客户动态巡查用户同步服务:根据客户政务网用户跟土地B系统上用户比较，根据行政区名称和用户名来比较，两边都有用户都存在，才把这些用户同步到部系统。

11）合同公告页面增加估计报告备案号，如果有备案号填写备案号，如果没

有备案号填写无备案号原因。

12）合同与划拨选择土地农转征土地来源时候如果有报批明细的项目关联

bpxm\_guid，如果没有明细的项目关联bp\_guid。

13）等其他就不一一列举。以上为重要修改内容。

3、 其他地籍修改

1）柘荣地籍修改。

2）连江地籍修改。

>二、 20xx年工作计划

1. 工作计划

1） 维护与更新A系统

2） 进行C系统的调研与开发

3） 维护B网，根据客户利用处提出的新问题与新需求进行修改

4） 按经理发布其他新的任务与需求

2. 学习计划

1） 对公司所有系统的业务进行研究，方便二次开发。

2） 加深对现有技术的研究，主要包括减少代码耦合，功能互不影响，多线程保持系统

稳定等。

3） 研究新框架，多看技术方面书籍。

>三、 意见与建议

1. 针对公司的建议

1） 厘清部门职责。

在具体开发过程中发现公司的职责不明确。耦合度较高。如A系统开发过程中，经数据部处理过的数据发生问题，无法得到数据部门的及时反馈，时间较急，只好自己研究解决。希望专事专人管。

2） 良好与健全的绩效考核。

绩效考核本质上是一种过程管理，而不是仅仅对结果的考核。它是将中长期的目标分解成年度、季度、月度指标，不断督促员工实现、完成的过程，有效的绩效考核能帮助企业达成目标。无论是对企业或是员工个人，绩效考核都可以对现实工作作出适时和全面的评价，便于查找工作中的薄弱环节，便于发现与现实要求的差距，便于把握未来发展的方向和趋势，符合时代前进的步伐，与时俱进，保持企业的持续发展和个人的不断进步。通过绩效考核，把员工聘用、职务升降、培训发展、劳动薪酬相结合，使得企业激励机制得到充分运用，有利于企业的健康发展；同时对员工本人，也便于建立不断自我激励的心理模式。因此良好的绩效有助于公司的发展，望公司慎重考虑与制定。

2. 针对部门的建议

1） 未来IT行业的趋势是移动互连网，国土行业也不例外。国土行业的从业者基本都有

智能移动手机（Android，IOS），本人设想，以后国土部分外出实地考察的工作将是使用手机与省或地方国土部门实时交互。这样做的原因首先可以防止工作人员参与违法行为；其次及时的将图片也实现情况上报，防止下次再过来监察时，宗地人掩盖等行为导致无据可依；最后可防止有重要信息遗漏或遗忘。希望公司能重视Android与IOS的开发，为公司领先全国国土行业而打下夯实的技术基础。若有成立移动端小组，本人愿意进行学习与开发。

2） 培训到位。不是每个人都是高手与大牛，特别是业务流程方面，无论研发还是测试。

都希望对所接手的项目有个大概的业务概念。光靠简陋的操作手册与功能性PPT是无法满足对业务的深入理解。希望由专门开发或专门实施该项目的同事将以前在工作中遇到的问题进行汇总与总结，并通过培训的方式将这些讲出来。有两方面好处，首先可以让学习者意识到在实际工作过程哪些问题是重要的，要先解决或测试，同时也知道对其他的功能是否有影响；其次对培训人来说，是一个锻炼口才的机会，从能想到会讲对个人的进步不是一点两点可以形容的。无论是需求调研或跟客户研讨需求，都是有极好的帮助。

3） 总公司的配合。在维护B网的过程中，遇到不少问题。有些问题是自己瞎折腾解决，

但却导致其他的问题产生。总公司专门开发人员对二次开发的指点是相当重要的，可能由于他们的工作比较繁重，有时无法及时响应。只好一直烦他们，自己都不好意思啦。

4） 美工。无论大到界面设计，小到一个图标的改动，仅仅靠研发人员来找素材，进行

修改，感觉相当不靠谱。像本人这样色弱自己觉得好看，但客户却觉得不协调，不美观。而总公司的美工设计人员任务也比较繁重，时常加班加点，无常面对面进行样式讨论，经常返工，首先耽误时间，其次客户反馈的问题无法及时更正。

>四、 结束语

随着国土行业制度的渐渐完善，特别是国家对不动产登记的实施，对公司来说是一个好的契机。因此，20xx年对我们公司来说是一个充满机遇的年份，只要抓住机会，全公司上下一条心，扎实做好客户要求，努力提升业绩，公司的前途将一片光明，未来的国土软件行业将属于我们的！

最后要感谢A经理，在遇到难题时总是细心教导，耐心指点。感谢公司C总经理，在他的传授下无论是工作还是生活，对以后工作生活都大有帮助。希望公司越来越好，20xx年再创辉煌！

**小区门窗收尾工作总结13**

我于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

20xx年来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从;

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己;

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离;

四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。

我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

**小区门窗收尾工作总结14**

装修收口工艺总结

装饰工程当中，收口是实施施工过程里使用最为频繁的一个词汇，甚为实用和广泛。虽然它出现的时间并不长，但却已经占据了整个行业，并成为该行业的口头禅。甚至有人说出„装修就是收口‟，„不懂收口就不懂装修‟之类的概括性论调。虽不敢苟同，但此论调亦足以障显该词汇在实际工作当中的重要性。但可惜，至今对该词汇没有一个统一、简洁、实用的定义。事实上，如果一个词汇没有有一个正确的定义，就不能对其分析和操作，更加以归纳和演绎，以表现其强大的生命力。

第一章：收口的定义

在此，我将收口简易地定义为：（不同的）饰面材料在（不同的）空间的衔接。

这里要作出解释的是：

1、此定义中的„饰面材料‟可以为单一的、也可以是多元的；而„空间‟可以为三维交叉，或二维衔接，甚至是一维对碰。不同饰面和不同空间关系相互组合，就形成了各种由简单到复杂的各类收口关系。

2、饰面材料是装修表面看到的材料，是直接的效果，但如果基层的材料未能解决转换问题，就会直接影响饰面的收口。因此定义中的饰面材料也应含糊地包括基层材料。

3、所谓„衔接‟，是„转换‟意义上的延伸，只要是顺畅地转换，流畅地衔接，就是好的收口。当然也会有无需转换的衔接，也许这也是完美收口之一。

4、此定义只是在装饰工程当中使用的狭义定义。

明确收口的定义后，接下来要解决的问题就是归纳出收口的方法，继而形成理论的主干，让总结出来的方法再指导我们实际工作当中出现的问题，演绎装饰的艺术。

第二章：归纳收口原则

一、阴角收口原则

实际操作上就是在视觉上形成凹陷，让材料在阴角衔接。因为阴影关系，材料交接形成的瑕疵会变得模糊；另外因为阴角关系，使用上不容易受外物碰撞，有良好的使用功能。由于有这样的好处，阴角收口就成为各种收口的主要方式，可占到所有收口总数量的85％以上。甚至为解决收口问题，将收口收于阴角即可。由于使用频率较高，有必要对阴角收口再进行细分：

1、直角阴角收口

这是最普通的收口，通常由于交接的对称性，能达到很好的效果。

2、锐角（钝角）阴角收口

在大小、强弱对比较为强烈的材料转换，为了避免生硬的交接，如电箱面板、开关面板和墙身的交接，如果觉得直角收口的面板会生硬，就可以选择斜边收口的面板，这就根据不同的设计师对配合相应的设计风格进行选定了。

3、阴坑收口

对于在阴角收口上仍不可避免地存在较大的缝隙，而直接影响美观，这种收口也是一种不错的选择。如门套和墙身因为施工误差，出现不对称的大小不均的缝隙，就可以用掺和较高比例胶水的腻子灰，进行钩缝。将不均匀的缝隙钩成对称均匀的阴坑，模糊墙身和木作之间衔接，虽然只属于修补，但效果还不错。当然，阴坑收口也可以是设计师根据自己的风格故意形成阴坑以达到自己的设计效果。

其实无论是何种材料的转换，只要将其收口在阴角，都不会太难看。因此施工的时候，只需想办法将口收在阴角，这就是思考的方向。不能在阴角形成收口的话就想办法造成阴角，甚至是增加阴角也可以。

二、凹凸收口原则

经常有人这样说：收口不是凸出来，就应该凹下去，千万不能做平了，否则转换就比较困难了。事实上，有时候收不了的口，就应该想办法凸出来或凹下去。

例如压边收口法，它是装修收口最基本、最常用的方法。不同饰面材料之间以及不同结构之间的收口均可采用此方法，就是用相邻两种材料或构件中的一种遮盖在另一种材料或构件之上，让其中一种材料成为主体，以达到收口目的。压边收口有一些使用原则：

1、易于加工或处理的饰面遮盖难于加工处理的饰面。选用易于在施工现场加工或处理的饰面作为遮盖饰面。遮盖材料进行处理，使施工缝更加严密，也节省人工。

2、不会位移的遮盖可能位移的。在装修施工中，饰面常常因变形而需留有一定的伸缩空间，避免挤爆或是拉裂装饰面。这些部位采用压边法收口，给下层可能变形的饰面留一定的伸缩空间。可以避免收口缝产生变形。

例如墙身石材和壁画之间的收口，无论壁画是突出墙身或凹陷在墙身内，都能顺利的衔接。但如果两者是在统一平面的话，可以想象，收口是多么的别扭。即使是同一材料在同一的空间出现交接，由于不同的尺寸规格，材质无法对碰，压边收口也成为必不可少的一种选择。

三、突出收口原则

为进行过渡部位的装饰，而增加过渡的部位收口，甚至将收口明显地突出，以表现空间的过渡。这就是突出收口的原则。

突出收口原则主要是在不能衔接的过渡位置，在原有AB两样材料在的前提下，增加第三样材料C.收口关系就从原来的AB之间的关系，变成AC和BC的收口关系。从另一角度讲是曲折地解决AB的收口。扩展地理解该原则，可以增加C、D、F等多样的材料，目标只是解决解决AB的收口，当然是越少增加收口越好。

用特制的装饰构件遮盖需要收口的饰面，这是最常见的收口方式。如天花线、装饰线、空调风口等等收口用装饰构件遮盖需要收口的饰面，大大地降低了人工成本，提高了工作效率。使用装饰线进行收口时，由于饰线与饰面的接触面柜对较小，又由于变形等原因产生空鼓、脱落等质量问题。因此，除了使用粘接剂固定外，还应尽量使用螺丝、钉子等进行加固。如果因为饰面的要求不能使用螺丝、钉子等加固时，应想办法增大饰线与饰面的接触面积。甚至可以采用暗榫来进行固定。

当然，突出的收口应该和原有的材料有着一定的风格的统一，甚至让增加突出（或凹陷）的收口成为统一空间的一部分。这样的收口既成为工程工艺的需要，也成为艺术表现的手法和途径。

四、留缝收口原则

留缝收口法是在相邻的材料或构件之间留出一定宽度的缝隙进行收口。这种收口方法有两种情况：1用密缝收口很难保持接缝严密，因此，质地较硬、规格较大的材料，例如石材、瓷砖、玻璃等，收口方式通常采用留缝收口。材料规格较小时，使用留缝收口可以使饰面显得整齐美观，但是会增加施工的人工。是否留缝一般由设计师的设计要求和风格决定。如果材料规格误差较大时，也可适当留缝避免累计误差。收口缝的大小根据材料的尺寸确定，施工完毕后用介质等进行勾缝处理。风格决定的，主要用来分隔不同的构件，或者分隔不同的建筑部位。考虑建筑设计风格来分隔不同的构件、设置收口缝。这种留缝收口其实是综合运用各种收口方法做出一定宽度的收口缝或者分割缝，来达到收口的目的。这种留口既是一种收口施工工艺，也是一种设计风格。AB的解决关系，但增加收口的材料可以是多元化的。只要能最终

简化了饰面在收口位置的处理，2、还有一种留缝收口是由建筑师的设计、质地较硬的材料收口。质地较硬的材料，特别是体积较大时，如果使

五、交错收口原则

如果收口是复杂的，还有一个方法是让它更为复杂，让收口收在交错复杂当中，视觉变得模糊，收口自然浑然天成，收口也就成为一种另类风格。很常见的例子就是自然面的文化石的镶贴、堆砌的天然石材（如英石、太湖石、黄蜡石、人造的玻璃钢石型等）、部分的藤编造型等。材料之间根本就不用考虑收口，只要顺着势粘合、搭接即可收到效果。

六、45度（135度）原则

当收口之间再想不出办法，可以考虑此原则。因为收口难看，又无法处理，就退而求次，让它收得好看一点就可以了，这也是没办法的办法。

最常见的例子，地脚线太厚，门套线太薄，结果门套线压不住脚线，但又因为设计和工程

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