

2023年装修工作总结 装修年度工作总结 (实用10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

装修工作总结 装修年度工作总结篇一

进入xx公司已有x年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在xx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。

1、个人工作方面：

(1)在20xx年x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。

2、业务部内部管理上的疏漏：

(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，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养、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。

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。

3、客服中心：

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入。

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降。

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。

日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷：

(1)不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

(2)脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。2011年公司共吸引各类人才数余名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及xx的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不断的去学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策

略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20xx做为我去实践的基石，我相信在xx这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

装修工作总结 装修年度工作总结篇二

回顾20xx年，我们不禁感慨万千□20xx年是我们工作计划中最重要的年份，它的意义将记载入公司的成长历程。虽然，在过去的一年里，我们走过了很多的弯路，但最终，我们走出了思想的误区，对我们的发展重新进行了一次洗牌。它是我们奋斗的另一个开端，我们希望通过不断的深化，将我们的成果不断壮大。

20xx年，我们承诺的事情，基本上都实现了，还创造了奇

迹□20xx年，我们首先改变了培训部的教学模式，是清远地区首创的媒体与辅导为主载的教学模式。它让我们首次对教学进行了重大改变，并收到了相对好的效果。对托管业务分析正确，并在正确时间内实现添置新的车辆投入使用，最终实现我们定的理想目标，实现我们初定的所有目标。学生假期培训班也顺利完成基本目标，它让我相信，一分努力一分收获，这都会成为我们前进的思想依托。值得庆贺是的是我们在10月20日成立了“xx广告装饰工程部”，它的诞生，给我们展现了一片广阔的天空。为此我们成立了一个奋斗的团队，我承认，由于工作的繁细紧密，将一些美好的事情给忽略了，我的世界很纠结，很对不起。浣洸镇创教育强镇，我们广告部贡献出了一份薄力。

20xx年，我们当然要继续发扬过去的一年所表现出来的优秀工作作风，不断发掘新的潜能，不能满足于现况，何况我们还没有达到满意的状态。我们团队要不断的向深入学习，深入拓展，将利用团队的力量来争取更大的市场。要对锁定目标进行不懈的努力，才会将工作做好；要有对财富的追求达到近乎疯狂，才会成功。

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

四、改善员工的内务及福利条件。

五、完善办公条件及新设备的添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。

20xx年我们团队进入关键的一年，作为一支年轻的团队，我

希望我们用最快的时间来完成学习阶段，进入高效的市场状态。我希望20xx不会是世界末日，更不应是我们前进的留滞点。相反，我们坚信，成功是源于努力的工作，超前的思考，良好的心态，畅通的合作。

让我们沉着，让我们破茧，让我们不再沉迷，不再失去□20xx年，不是毁灭，而是开始。

装修工作总结 装修年度工作总结篇三

一个月以来，我遵循党的方略方针，以人为本，“创造美好家园，构筑和谐社会”为方向，更加重视学习建筑装饰装修法律法规以及实物管理，通过购书、上网、参加学习班学习各种专业技术知识来跟有效的充实自己。通过不断学习和交流，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。“人之相敬，敬以德；人之相交，交以情；人之相处，处以心；人之相信，信以诚。”其中“敬以德”最重要，体现在形象上，体现在做人做事上，体现在争创一流业绩上。爱岗敬业，用心敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一个月以来，我在行动上自觉实践上述宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项法律、法规以及公司的各项规章制度。

- 1、 进行专业课的培训。了解并熟悉了建筑装饰的施工规范，对宁夏装修行业的发展现状有了一个清晰地认识。
- 2、 负责各段楼的天棚吊顶，不锈钢施工，一个人干了三个人的活，一天当做两天用，施工期间没有休息日，发挥了个人潜能。
- 3、 自己负责的项目在实施过程中没有发生安全和质量事故。
- 4、 给公司和自己带来有形和无形效益。

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在中医院迁建工程整整施工一个月的过程中我发现我也还存在着以下几点不足：一是工作中有时魄力还不够，放不开手脚；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁；三是传统意识较重，和领导沟通尚不够及时。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑装饰装修的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种专业知识和技能。施工阶段完成后，认真做好公司安排的善后工作。我将通过多走一步、多看一眼、多问一句来不断的提高自己的各项业务技能，加强经验总结，多吃一些合格工程、优良工程，实现“安得广厦千万间”的宏伟理想。

3、“学精于勤而荒于嬉，行成于思而毁于随”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件工作。

总之，短短的一个月时间，是我全面施展的一个月，全面提高的一个月，全面总结的一个月，是由感性向理性转变的一个月，是走向成熟的一个月，是由照图施工到创新改造转变的一个月。也是我对建筑装饰装修事业事由喜欢到热爱并愿意为之终生默默奉献的一个月。

1、分工不够明确，管理班子个人情绪化比较严重，（比如：项目部和公司产生的不为人知的矛盾所导致的工程扯带，停顿等。出现的离岗，脱岗，待岗，串岗）施工经验欠缺，专业

技术知识不够硬。

2、 没有一个完整的管理体系及施工组织方案。

3、 不能及时的协调各施工队交叉作业存在的问题，以至于材料和人工的重复浪费，不能及时的采纳施工队给出的正确方案。

4、 历时一个月多没有开过一次安全生产会议，质量进度会议，技术交底以及各工种间的协调。而这些在别的小公司都是坚决不会出现的。

5、 不能合理的公开公正的付人工费。（这种做法很难服众，反而让人对此质疑）

为了公司的发展以上这些5点希望更高一级的领导能及时的发现及纠正，以便于在以后的工作中有效地控制成本，更好的服务于公司，给公司减少一些不必要的开支，创造更大的有形和无形利益。

装修工作总结 装修年度工作总结篇四

装饰装修工程管理与技术资料、建筑地面工程资料、抹灰工程资料、门窗工程资料、吊顶工程资料、轻质隔墙工程资料多种相结合，做好装修总结，今天本站小编为大家精心挑选了关于装修工程工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

一、 对设计、施工中存在的问题及时协调处理，保证工程顺利实施

二、 对施工质量、工艺及时组织检查

目前现场已进入装修后续阶段的施工，严格按图纸及规范控制

三、 加强各专业协调配合能力

紧张、忙碌、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 0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房;小户型11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)、11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。。

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片面专注于进度，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。

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，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、 计划

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xx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。

20xx年是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，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，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星级宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程；集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

20xx年装修公司工作总结5篇20xx年装修公司工作总结5篇通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

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、合理化项目考核激励机制。

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□20xx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最佳室内设计企业”称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获“全国优秀项目经理”、蒋剑荣获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“**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20xx年公司品牌建设奠定了坚实的基础。

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□20xx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。

装修工作总结 装修年度工作总结篇五

项目已经顺利交房。目前的状态除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楼的基础上有长足的进步。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。这其中凝聚了人的多少艰辛和付出，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；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；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。

二、学习方面

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。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。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。

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。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。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企业文化的理解和领悟。通过辛勤努力和付出，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。

三、不足之处

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，致使楼后期工期过于紧张。没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了一年时间，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片面专注于进度，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。

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。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。

装修工作总结 装修年度工作总结篇六

根据监理委托合同的内容，受业主xxxxxx委托，对xxxxxx酒店式a□b座公寓精装修工程的施工过程和保修阶段实施工期控制、质量控制、投资控制和合同管理，并对该工程的施工阶段进行全过程监理。

xxxxxx酒店式公寓装修工程位于xxxxxxxxx高技区文化西路177号，远眺海景，风景怡人。本工程共有二座公寓，按其平面布局共分为七种户型，地上29层，地下2层，总建筑面积约11.3万平方米，工程总投资约3500万元(不含业主提供主材)，工程从20xx年3月开始施工□20xx年8月底验收，到8月底全部整改完工，交付使用。

本工程在进场施工前，土建及其他配套工程已基本完工，空调及强、弱电系统、综合布线、给排水改造工程与装修同时施工。

本工程相关主体：

建设单位□xxx

设计单位□xxx

监理单位□xxx

施工单位：

- 1、装修承包方□xxxxxxx
- 2、厨房推拉门分包□xxx
- 3、钢质入户门分包□xxxxxx
- 4、水槽分包□xxxxxxxxxxx
- 5、家俱分包□xxxxxxxxxxx
- 6、电器分包□xxxxxxxxxxx
- 7、地板分包□xxxxxxxxxxx
- 8、橱柜分包□xxxxxxxxxxx
- 9、空调，地热采暖分包:xxxxxxx

2、办公地点设置在一期工程xxxxx国际饭店三楼内，离施工现场较近，更好的方便工作，公司为项目部配备了电脑、彩

色打印机及相关检测工具，基本能满足日常工作要求。

- 1、本工程属于家庭装修，户型较多，且相对分布统一。
- 2、施工现场虽然面积较大，但装修顺序按楼层、时间、施工单位等因素分层交叉进行，无形当中给施工整体管理带来一定的困难。
- 3、本工程施工范围由业主独立分包，施工单位多达十几家，给施工现场管理及组织协调带来了极大困难。

补充：

- 4、由于已装修完毕的楼层陆续交付给业主使用，使其余楼层的施工时间一定限制，也给施工操作带来一定的困难。
- 6、本工程属于精装修工程，工艺要求高，但业主入伙时间早已确定，工期相对比较紧张。
- 7、本工程使用的主材多由业主提供，主材提供及时与否，也给施工时间，施工工序带来一定影响。
- 8、本工程质量验收采用逐套检验制，也是考验监理专业水平，责任心的一种体现。

在施工准备阶段中，我们便组织项目监理部人员对图纸及合同进行了熟悉和了解，并在此期间编写了监理规划、各专业监理细则及本工程材料数量使用明细表及各种材料的检验标准。

(一)质量控制

在工程质量控制方面，我们主要从以下2个因素入手，运用主动控制与被动控制相结合的方法，对各栋的施工质量采取事前、事中与事后控制，确保工程质量达到承包合同、设计文

件及相关验收标准的要求。

1、对原材料、构配件的质量控制

原材料进场必须具备产品合格证或出厂检验报告、质保书等质量证明文件，进口材料、设备提供报关单，并及时报我监理工程师进行进场材料的外观检验和质量证明文件审查，而饰面材料还需与业主提供的样板核对相符，手续齐全方同意进场使用。由于本工程装饰材料品种样式较多，经常出现货不对板的现象，如xxxx公司采用枫木波音板代替枫木饰面板，xxxxxxx公司橱柜面板包色差较大等，，当场我方责令对不符合要求的枫木波音板清退出场，对橱柜面板包色较大的部位进行整改更换等等。这就要求我们监理人员及时、主动对现场的施工材料进行检查核对，对于不符合本工程要求的材料，要求承包单位立刻清出施工现场，同时也杜绝承包单位在使用材料时存在“以次充好，偷梁换柱”的现象发生。

由于本工程多数材料由业主指定确认，因而建设单位要求我们只对货品的外观、品牌及产地进行确认，不要求其进行二次检测；且部分材料由业主提供，如墙、地砖，马赛克，电线，灯具，洁具、软包等，因此我们对水泥、砂、砖、石膏板、轻钢龙骨、胶合板、胶水、防火漆、油漆，乳胶漆等材料按进场批次进行外观检测，检查结果均符合要求。

2、对施工方法、技术措施的质量控制

在控制施工单位的施工方法和技术措施方面，我们经常和施工方进行沟通，尽量在事前提出我们的建议，虽然在这个过程中，与施工单位有过争执，但经过双方的协调与沟通，施工单位对我们的工作也较为支持。

(1)防水问题在整个工程中属重要部分之一，由于本工程的防水工程已由原土建单位施工完毕，建设单位只要求对厨房、卫生间进行二次防水施涂，对原有结构改动较大，在结构改

动中势必对原结构防水破坏;如卫生间墙面原砖墙改为玻璃隔墙,玻璃周边的防水处理是本工作的关键工序之一,为确保无渗漏,我们与施工单位进行了多次沟通,统一采用了玻璃嵌入钢槽的施工方法,并要求施工单位在防水施工过程中,防水材料应向上铺涂,并超过套管的上口,同时在管道穿过楼板面的根部应增加铺涂防水隔离层,对所有施工地面做闭水试验,并与施工方一起跟踪检查,对渗、漏部位重新进行修补并再次闭水,直至完全不渗为止。为防止施工完毕的防水层遭到破坏,要求施工单位对防水层做水泥砂浆保护层,更好的防止了人为的破坏。给排水通畅,电路正常工作是保证施工质量的关键工序之一,直接涉及到业主能否正常使用的前提,因此我部对这方面非常重视,要求施工单位对原土建单位施工的水管,新改动的水管必须进行打压试验,对安装完毕的卫生洁具进行通水,满水试验,对电路要求进行全负荷试验,并对所有插座采用相位检测,通过以上措施,有利的保证了水电施工的安装质量,但在随后的跟踪检查中,我们还是发现有部分房间有渗水现象,为此我们要求施工单位认真检查,查明原因,并对渗水部位积极整改,最终杜绝了漏水现象的发生。

(2)做为一个精装修工程,工程质量的定义就不仅仅是合格,建设方也一直在强调在工程质量上须精益求精。装修工程在把握大前提的基础上,注重细部构造、边角收口的处理,所以对施工工艺有严格的要求,如我们在施工现场中巡查发现卫生间、客厅墙地面砖有部分不平整、空鼓,客厅白色地砖有色差,厨房马赛克周边收口毛糙,特提醒施工单位施工过程中注意严格挑选,严格按规范施工,消除误差,对误差明显的要求重新处理;天花、墙面乳胶漆存在基层不平整,阴阳角不方正,涂饰面层有漏涂、透底,泛碱、砂眼、锈点、刷纹等现象,部分厨房、卫生间天花未采用防水乳胶漆,饰面板油漆存在光泽不均匀,手感不光滑等,为此我们要求施工单位对不合格的基层面层重新整改涂刷,加强对施工质量检查力度,保证施工质量。

(二) 进度控制

工程进度的快慢直接关系到工程建设项目能否按期竣工和为主入伙问题，在控制工期这方面我方要求施工单位根据合同工期编制总进度计划、月进度计划，对计划进行合理性、可行性的审核，每周施工单位必须报一份周进度计划，以便更准确的控制工序时间，在施工中，对工期进行跟踪，指出造成工期拖延的不利因素，如抓紧材料采购、配合单位的跟进施工等，要求施工单位采取赶工；加班、加多人手等有效措施。

本工程原计划于08年8月底全面竣工，经过业主、监理、各施工单位、配合单位的密切配合，大力协作，工程总体进度目标还是按期完成，虽然在施工过程中阶段性工期目标未能按预定目标实现，由于各施工单位施工楼层不同，开工时间不同。施工水平不同，施工单位受配合单位施工进度影响程度不同等等，造成了部分进度目标滞后，为此我们要求各施工单位根据自身的情况，结合工程的具体情况采取有效的追赶进度的措施，业主、监理及配合单位密切配合，采用边施工，边验收，边交接，边维修等方法，保证了工程总体工期基本如期完工。

(三) 造价控制

因为本工程的造价管理由本公司的专门造价咨询部门负责，我部只负责对工程量进行审核及部分的变更鉴证，在工程款支付方面，我方根据施工单位已完成的合格的工程量进行计量，不合格或未评定项目暂不计量，待完全满足合同支付条款，再签付工程进度款。

由于业主内部的运作程序，本工程确定合同价款的方式多数采用固定总价合同方式，部分采用固定单价合同方式，因此在整个施工过程中我方严格控制涉及费用的工程变更，特别是来自施工单位提出的。整个工程下来，在各方的协调配合之下，只产生了较少的工程费用的变更，而且部分是由原土

建单位遗留下来的，部分是由业主提出的设计变更，我部与施工单位对此变更产生的工程量进行实测实量，核定后的数量及时报送给建设方。

(四) 安全控制

根据本装修工程的特点：临时用电和易燃易爆装饰材料的使用和管理是我们监理工作的重点。首先我们施工方报送的专项安全施工方案、安全管理制度等进行审核，在具体实施过程中，我方设置专职的安全检查员，并且要求每位监理人员均责无旁贷具体检查安全工作是否到位，并定期检查，对施工中暴露出的安全设施的不安全状态、机械设备存在的安全缺陷、施工用电存在的安全隐患，操作人员的违章操作、违章指挥的不安全行为等，以书面形式责令施工方整改，并及时检查改正。

补充：

(五) 合同管理

掌握《工程咨询合同》、《施工合同》内容、弄清合同各方的责、权、利，认真履行合同中监理的职责范围、任务，处理好各方关系。对涉及工程质量、进度、投资和安全的各种事件及时了解，并在处理施工方报送的相关函件中充分利用和依据合同的相关条款给予答复。

(六) 工程资料管理

本工程是属于家装类，而且不进行报建，相对一般建筑工程来说较为简单。由于建设单位内部有一套自己资料管理运行体系，在提交资料方面建设方要求较为简单，我们按照山东省工程建设标准《建筑工程施工技术资料管理规程》争得业主同意，向施工单位提出了更具体合理的资料要求，虽然多数施工单位属于家装公司，没有这方面的经验，为此我们做

了大量的指导工作，在各方的积极努力下，最终使施工方提交的竣工资料更具真实性、完整性、有效性。

(七)组织协调

1、我部主持召开每周一下午的工程例会，凡由业主、施工方提出需要我方协调解决的事宜，我方都尽可能及时解决。

2、因本工程的特殊性，施工单位多达十几家，这给组织协调带来了很大的难度，我部在协调各单位、各专业交叉作业时，严格执行各工序的作业时间，作业空间等，保证工程的顺利进行，对施工单位方发出有关协调配合事宜的工程联系单，及我部在施工现场发现需协调事宜，我部在第一时间找到相关单位沟通解决，并尽快以书面答复给施工方。

3、本工程完工户主会入住，在随后的使用过程中，有不少需要维修的部位，我部积极与建设单位、物业公司、户主、施工单位配合，协调工程维修事宜，分清责任，督促施工单位维修，并及时跟进检查，并对检查结果及时以书面形式抄送建设单位。

XXXXXXXXX酒店式公寓精装修工程，经过施工单位的努力，在我方和业主的共同监管下，工程质量合格并且达到了预期的目标，以下是对在监理过程中做具体工作时遇到的一些问题的体会。

1、认真阅图，了解本专业工程特点和设计意图，工程关键部位的施工方法、质量要求，以督促承包商按图施工；如发现图纸中存在的设计错误或漏设，应主动和业主及施工单位沟通(本工程设计图纸较少，多数以样板房为主)，将图纸中存在的问题消灭在萌芽中。

2、重视事前控制，监理工作是监理人员依靠自己的专业监管工程建设的实施，本工程是一个精装工程，如果能在一个项

目初始之际发现问题并及时对施工单位指出，就不会造成施工浪费，而且施工单位也比较乐于接受。

3、注重交流沟通，和各配合单位的组织协调，在整个工程实施的过程中，只有使各方配合得当，促使各方协调统一，才能做到事半功倍，所以我们在与对方交流的过程中本着实事求是，尊重事实的原则，进行与各单位进行密切协调工作，这样才能更好的从事我们的监理工作。

5、装修市场千变万化，新材料、新工艺层出不穷，这就要求我们不断学习，努力提高专业水平，才能更好的适应市场的要求。

6、监理工作执行力度不够，缺乏主动性。在具体施工过程中，因施工方原因造成配合不及时，拖延工期等，虽然监理已及时指出，并下发监理通知单，但施工单位未及时改进，对此我部多次催促无效，只能上报业主，未主动及时提出改进措施，对不配合的施工单位无严厉的处罚措施，造成监理工作的被动局面，这其中也需要业主的大力配合。

7、某些监理在平常工作中不仔细，缺乏责任心。未能及时发现存在的问题、失去了监理人员应该发挥的作用。

8、监理应本着“公开、公平、公正、科学”的态度实施监理工作，严格执行监理的职业操守，杜绝吃、拿、卡、要等不良作风。

9、监理应注重工程原始资料的收集，并按照相应的规范、法规做好文档整理工作，这也是监理工作的重要内容之一。

装修工作总结 装修年度工作总结篇七

（一）执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。

(二) 缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。

(三) 人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。

(四) 没有按工作流程执行，部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓，员工的信心丧失和士气低落，对公司的发展前景不乐观。

(五) 由于种种原因导致工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低，客户投诉时有发生。

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备满怀信心迎接20xx年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造800万的业绩而冲刺。

装修工作总结 装修年度工作总结篇八

进入__公司已有_年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在__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总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

一、个人工作方面

1、在20__年_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。

二、业务部内部管理上的疏漏

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养、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。

三、客服中心

1、前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

2、老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

四、我自身的缺陷

1、不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑的'问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

2、脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

装修工作总结 装修年度工作总结篇九

20xx年8月，接到公司的任务，我开始开展组建施工队的工作，经过一个多月的努力，在公司的信任、重视和支持下，我组建的三支施工队分别承接了4个项目的施工任务，分别是广西百色项目、南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目。20xx年xx月20日，我施工队第一次进场广西百色项目，展开了我施工队的施工工作，之后，南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目陆续进场。

1、广西百色项目

广西百色项目施工后一段时间内进展顺利，由于我个人管理上的疏忽大意和缺少经验，项目进行一个月后，暴露了施工队的一大堆存在问题，例如，施工队工人不服从现场管理人员的指挥，多次在施工现场与管理人吵架闹情绪，现场施工监理人员工作安排混乱，擅离岗位等严重影响施工工作顺利进行，给公司造成严重的损害，通过公司发来的邮件，我意识到问题的严重性，引起了我的重视，我通过与班组负责人，现场施工队监理人员的不断协调处理，严格对施工监理人员的管理，强化了进度款的结算安排，促使施工队的工作状态有所好转，但是由于曾经的管理混乱，也直接影响施工工艺的质量，导致了施工工艺合格率的降低，拖延了工程进度，给工程质量大打折扣。

2、岳阳泰和项目

岳阳泰和项目在20xx年12月初我施工队进场，由于我的失误，对施工队能力评估不足，施工人员缺少工程施工的经验，加上当时现场条件不完全具备的特殊情况，从该项目进场后就存在施工组织混乱，工序安排不合理，施工人员不能及时到位等现象，经过我多次与施工班组及现场监理人员协调未果，最终被迫退场。

3. 台州项目

台州项目公司安排在20xx年12月进场，由于我的严重失误，未能认真谨慎的考察现场施工监理员的个人素质，导致施工队进场后，还未正式开展施工，施工现场监理员就擅自不辞而别，严重损害了公司形象，造在了极大的负面影响。

4. 南宁淡村项目

南宁淡村项目于20xx年12月份进场，经过广西百色项目、岳阳泰和项目以及台州项目的教训，我总结经验，弥补不足，加强了施工队和现场监理人员的管理，及时掌握现场施工情况，理顺了现场监理人员与施工班组的协调沟通，严格了施工工艺标准，规范了班组进度款的结算管理，加强了施工过程中施工工艺的监督，合理安排施工工序，提前做好施工进度计划，从而提高了施工工艺的合格率，加快了工程进度，确保了工程质量。南宁淡村项目至今年3月底，已基本完工，经过我多次的检查，可以肯定南宁淡村项目的施工工艺可以符合验收标准，做到按时按质交付验收。而且，还得到了大地项目经理和公司有关管理人员的肯定，我希望公司陈总能抽出时间亲临项目现场检查，我施工队拟向公司申请优秀工程。

我带领的施工队经过几个月的运作，从总体上看，表现不够理想，存在问题很多，给公司带来不必要的麻烦和不良影响，造成这样的局面完全是由于我个人的工作失误和缺泛工作经验所致，对此我对公司各位领导深表歉意，鉴于我糟糕的表现，公司不但没有嫌弃我，而且，还一如既往地背后默默支持、关心和帮助我，让我倍受感动，借此机会向两位陈总和公司的领导表示衷心感谢。

做为一个装修行业的外行者，我能得到公司的信任，给我提供机会从事装修工作，我心存感激和感到责任重大，自接到公司交给我的任务之后，我一直都是以负责任的态度工作，

丝毫不敢怠慢，服从公司的领导和指挥，认真配合公司工作，虽然在工作中出现严重的失误，但是，我能够吸取教训，总结经验，认真学习专业知识，提高自己的管理能力，特别是公司今年2月份举办的总结和培训大会，让我受益匪浅，通过在公司的培训学习，加深了我对自己所负责的装修工作的认识，强化了我的管理意识，弥补了我的不足，丰富了我的装修管理经验，我将在公司学到的知识和经验，运用到南宁淡村项目的管理中，效果显著，南宁淡村项目从天花、软包、步级灯、扶手、造型天花、贴砖、油漆、放映口、消防门等各个工序，进行严格把关，整个项目的施工质量极佳，整体效果良好。我个人认为，经过几个月的磨练，我和我带领的施工团队在不断地进步和成长，从南宁项目可以证明这一点。我相信我和我带领的施工团队在以后完全有信心和有能力强出色地完成公司交给我的任务，争取做得更好，也恳请公司可以继续给予我和我的施工队机会，让我们努力表现自己，为公司尽力。

1、精简管理环节，提高管理质量，促进公司利润最大化。

根据我所了解，公司以往对每个项目的运作，基本上是配备有区域经理、项目经理和材料采购员。经过南宁项目的运作经验，可以看出南宁项目主要是依靠施工队的现场监理员在负责运作，包括与大地项目经理的沟通、部分材料采购，施工工艺的控制与监督等，材料采购员和项目经理很少亲临现场。就是这样的运作，南宁项目反而完成得更好，鉴于这种情况，我认为每个项目的运作，在负责现场管理的岗位，包括大地项目经理，公司项目经理，施工队现场监理员中，施工队现场监理员角色最为重要，假如施工队现场监理员能力和责任心较强，整个项目就会完成得很好，为此，公司的项目经理的作用将大大削弱，所以，我建议公司可以考虑撤消项目经理的岗位，由施工队现场监理员取而代之，直接代表公司由区域经理管理。这样，既可以减少公司管理环节，运作更为顺畅，又可以节省成本，但前提必须建立起好的施工队和配备能力较强的施工监理员。如果公司对南宁的施工团队是给

予肯定公司的，可以以南宁项目的施工队在新的项中做试点，不断物色新的工程队进行有序地推动。

2、配备项目预算员

公司每个项目的运作中，进度款的支付前提是必须先对整个项目做出预算总额做为进度款结算的依据，另外，在每个项目中由于场地情况和设计不同，都有可能出现新的未有报价的制作项目，以上情况，如果没有专业的预算员做出正确的预算，预算总额定低了对施工队造成压力，定高了对公司形成风险，第二，新增加的未报价项目，如果没有专业预算员，做为公司不知如何向甲方报价，也不知如何向施工队报价，这样会形成较为被动局面。

3. 合理安排项目开展的连续性

做为加入公司的施队，对公司的发展充满信心，正是基于公司的项目具有稳定性和长期性，站在公司的立场也应该是寻找能够有稳定性的良好合作施工队合作，如果施工队完成某个项目后不能接上另一个项目，施工队停留长时间没有项目开展，将会影响施工队人员的波动，打击施工队的信心，从而影响到公司的管理工作，因此，公司应考虑保持施工队开展项目的连续性。

装修工作总结 装修年度工作总结篇十

20xx年8月，接到公司的任务，我开始开展组建施工队的工作，经过一个多月的努力，在公司的信任、重视和支持下，我组建的三支施工队分别承接了4个项目的施工任务，分别是广西百色项目、南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目□20xx年x月20日，我施工队第一次进场广西百色项目，展开了我施工队的施工工作，之后，南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目陆续进场。

1、广西百色项目

广西百色项目施工后一段时间内进展顺利，由于我个人管理上的疏忽大意和缺少经验，项目进行一个月后，暴露了施工队的一大堆存在问题，例如，施工队工人不服从现场管理人员的指挥，多次在施工现场与管理人吵架闹情绪，现场施工监理人员工作安排混乱，擅离岗位等严重影响施工工作顺利进行，给公司造成严重的损害，通过公司发来的邮件，我意识到问题的严重性，引起了我的重视，我通过与班组负责人，现场施工队监理人员的不断协调处理，严格对施工监理人员的管理，强化了进度款的结算安排，促使施工队的工作状态有所好转，但是由于曾经的管理混乱，也直接影响施工工艺的质量，导致了施工工艺合格率的降低，拖延了工程进度，给工程质量大打折扣。

2、岳阳泰和项目

岳阳泰和项目在20xx年12月初我施工队进场，由于我的失误，对施工队能力评估不足，施工人员缺少工程施工的经验，加上当时现场条件不完全具备的特殊情况，从该项目进场后就存在施工组织混乱，工序安排不合理，施工人员不能及时到位等现象，经过我多次与施工班组及现场监理人员协调未果，最终被迫退场。

3、台州项目

台州项目公司安排在20xx年12月进场，由于我的严重失误，未能认真谨慎的考察现场施工监理员的个人素质，导致施工队进场后，还未正式开展施工，施工现场监理员就擅自不辞而别，严重损害了公司形象，造在了极大的负面影响。

4、南宁淡村项目

南宁淡村项目于20xx年12月份进场，经过广西百色项目、岳

阳泰和项目以及台州项目的教训，我总结经验，弥补不足，加强了施工队和现场监理人员的管理，及时掌握现场施工情况，理顺了现场监理人员与施工班组的协调沟通，严格了施工工艺标准，规范了班组进度款的结算管理，加强了施工过程中施工工艺的监督，合理安排施工工序，提前做好施工进度计划，从而提高了施工工艺的合格率，加快了工程进度，确保了工程质量。南宁淡村项目至今年3月底，已基本完工，经过我多次的检查，可以肯定南宁淡村项目的施工工艺可以符合验收标准，做到按时按质交付验收。而且，还得到了大地项目经理和公司有关管理人员的肯定，我希望公司陈总能抽出时间亲临项目现场检查，我施工队拟向公司申请优秀工程。

我带领的施工队经过几个月的运作，从总体上看，表现不够理想，存在问题很多，给公司带来不必要的麻烦和不良影响，造成这样的局面完全是由于我个人的工作失误和缺乏工作经验所致，对此我对公司各位领导深表歉意，鉴于我糟糕的表现，公司不但没有嫌弃我，而且，还一如既往地背后默默支持、关心和帮助我，让我倍受感动，借此机会向两位陈总和公司的领导表示衷心感谢。

做为一个装修行业的外行者，我能得到公司的信任，给我提供机会从事装修工作，我心存感激和感到责任重大，自接到公司交给我的任务之后，我一直都是以负责任的态度工作，丝毫不敢怠慢，服从公司的领导和指挥，认真配合公司工作，虽然在工作中出现严重的失误，但是，我能够吸取教训，总结经验，认真学习专业知识，提高自己的管理能力，特别是公司今年2月份举办的总结和培训大会，让我受益匪浅，通过公司的培训学习，加深了我对自己所负责的装修工作的认识，强化了我的管理意识，弥补了我的不足，丰富了我的装修管理经验，我将在公司学到的知识和经验，运用到南宁淡村项目的管理中，效果显著，南宁淡村项目从天花、软包、步级灯、扶手、造型天花、贴砖、油漆、放映口、消防门等各个工序，进行严格把关，整个项目的施工质量极佳，整体

效果良好。我个人认为，经过几个月的磨练，我和我带领的施工团队在不断地进步和成长，从南宁项目可以证明这一点。我相信我和我带领的施工团队在以后完全有信心和有能力强出色地完成公司交给我的任务，争取做得更好，也恳请公司可以继续给予我和我的施工队机会，让我们努力表现自己，为公司尽力。

1、精简管理环节，提高管理质量，促进公司利润最大化。

根据我所了解，公司以往对每个项目的运作，基本上是配备有区域经理、项目经理和材料采购员。经过南宁项目的运作经验，可以看出南宁项目主要是依靠施工队的现场监理员在负责运作，包括与大地项目经理的沟通、部分材料采购，施工工艺的控制与监督等，材料采购员和项目经理很少亲临现场。就是这样的运作，南宁项目反而完成得更好，鉴于这种情况，我认为每个项目的运作，在负责现场管理的岗位，包括大地项目经理，公司项目经理，施工队现场监理员中，施工队现场监理员角色最为重要，假如施工队现场监理员能力和责任心较强，整个项目就会完成得很好，为此，公司的项目经理的作用将大大削弱，所以，我建议公司可以考虑撤消项目经理的岗位，由施工队现场监理员取而代之，直接代表公司由区域经理管理。这样，既可以减少公司管理环节，运作更为顺畅，又可以节省成本，但前提必须建立起好的施工队和配备能力较强的施工监理员。如果公司对南宁的施工团队是给予肯定公司的，可以以南宁项目的施工队在新的项中做试点，不断物色新的工程队进行有序地推动。

2、配备项目预算员

公司每个项目的运作中，进度款的支付前提是必须先对整个项目做出预算总额做为进度款结算的依据，另外，在每个项目中由于场地情况和设计不同，都有可能出现新的未有报价的制作项目，以上情况，如果没有专业的预算员做出正确的预算，预算总额定低了对施工队造成压力，定高了对公司

形成风险，第二，新增加的未报价项目，如果没有专业预算员，做为公司不知如何向甲方报价，也不知如何向施工队报价，这样会形成较为被动局面。

3、合理安排项目开展的连续性

做为加入公司的施队，对公司的发展充满信心，正是基于公司的项目具有稳定性和长期性，站在公司的立场也应该是寻找能够有稳定性的良好合作施工队合作，如果施工队完成某个项目后不能接上另一个项目，施工队停留长时间没有项目开展，将会影响施工队人员的波动，打击施工队的信心，从而影响到公司的管理工作，因此，公司应考虑保持施工队开展项目的连续性。