

最新装饰装修处工作总结 装饰装修工作总结(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？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。

装饰装修处工作总结篇一

1、 参加新材展厅投标：看现场、参观展厅、了解产品，在短时间内完成了整个方案的设计、投标，虽然说时间有些仓促，但整个设计是我这两年来最大胆发挥的一次设计。虽然没有中标但是我在这次投标过程中看到了其他公司的设计，比较了自己跟别人设计的优缺点，同时也深刻记住了在这个科技发达的时代任何的交流都要携带电子版设计。

2、 套口经济适用房：两套经济适用房的设计体现了设计的根本初衷一经济适用。这两套房户型和面积都有局限，能在有限的格局内尽合理的考虑房主的各种需求，尽可能合理的布置储物空间是此类房设计的重点。

4、 富顺苑：从设计到施工是全程都自己参与管理，虽说有些地方按照房主的要求整改的不太合理，但装修完整体效果还是比较满意的。空间都能合理的布局，风格简洁大方，各个工种施工也很不错。唯一不足的是后期选择的踢脚线是接近黑色的深色，房门瓷砖都是浅色，风格也属于现代风格，由于房主自己选择的踢脚线成了败笔。从中也总结经验没有效果图的装修整个风格要跟房主讲明，甚至在后期软装搭配也要给予合理化建议。

5、馥郁山庄：由于后期业主的改动比较多，导致后来施工比较反复，材料也进了好几次，增加了工作量。因此前期跟房主的沟通很重要，有没有必要完善到前期设计的详图，具体到每个柜子内部的划分还要提前沟通好。当然如果业主同意最好还是定做衣柜、橱柜之类的这样既避免了业主的反复，也减少了施工中不必要的纠纷。

6、工商学院：这次投标也是一次比较完整规范化的投标，从这次投标中也了解到其他公司的特点，从比较中看到了我们单位的竞争优势和不足之处。虽然施工我没有参与，但是从投标中也慢慢学到了招标的程序，对投标有更充分的认识，关于投标的报价也有个初步的了解和见识，相信此次投标会对以后的投标有很大的帮助。

7、仁里街：这是个旧家翻新的装修工程，也是之前在公司没有接触的类型。从这个工程中总结了旧家装修过程会出现很多意想不到的问题，很多原本没在计划之内的工作最后也得考虑怎么处理。因此在以后的装修中要多多总结经验，在装修之初报价时应该更全面的考虑可能遇到的问题，并提前制定应对计划和处理方案，报价也应灵活留足够的调整空间而不至于被动。

此外今年还有很多零散的投标及小工程，或多或少的都能学到不少。今年的工作量相对去年增加不少，工作内容也全面了很多，相信今后也能相对比较独立的处理工作中遇到的各种问题。

二、公司前景瞻望

就我个人意见而言，我看到了公司这两年安装方面的突出贡献，安装给公司带来的效益也是装修部分远所不及的。在竞争如此激烈的市场经济条件下要想做大做强那你必须得做精，装修安装都是一样的道理。装修方面就我个人的观察给公司创造的效益是微乎其微的，甚至还不能满足公司的基本开销，

尤其是家装我都亲手接触更深有体会。如果公司是我的，那么我觉得要么改革制度，要么放弃装修主攻安装，毕竟安装市场的前景要比装修好很多，公司的发展是离不开效益的增长的。但是从长远意义来讲安装是个比较程序化的工作，一层如此一栋楼如此可能整个类型的安装也如此(不懂安装只是个人表面现象的理解)。如果一件事效益好并且不是那么复杂的话可能短短几年市场就迅速膨胀就会做死了，并且在技术日新月异的今天谁也不知道现在的技术、材料会被什么所取代。装修正如我当初选择这个职业我觉得装修是一种艺术，不单单是满足基本的功能，纵观古今艺术总是源远流长，虽然也有低迷期但是总是不断向前的，所以我觉得装修市场应逐步适应市场经济不断完善才能向前发展。

3、 个人建议

1、 工作方面：这两年我都是不断总结不断摸索往前走，中间有错误也有进步也离不开大家的帮助。前一段跟王师傅闲聊中突然觉察为什么我干一个家装要拖这么久而刘工就那么短呢?事后我仔细想了好几天，一是个人的悟性差需要更努力地不断学习，二是有现成的好师傅为什么不跟着好好学呢?很多事都是我自己拿不定主意不知道怎么处理，要么回来请教领导要么回来问刘工，虽然是吃一堑长一智但终究没有学的那么快。所以我希望在以后的工作中能有更多的机会跟刘工接触学习，我相信亲身经历一遍她装修的工程所学要我自己摸索快的多。一个工程时间越短就越干净利落，相对的一年完成的工作也会更多，所以在学会怎么做的基础上如何提高工作效率是我今后学习的重点。

2、 休息时间：能者多劳是一种境界，能者过劳只会过劳死，就我个人而言如果连续工作没有休班就觉得什么事也提不起精神，脑子里整天都是工作的时候反而没时间工作总结更容易忘记那些重要的工作。所以我觉得如果不是那些非得加班不可的工作完全可以休完班或者放完假在处理，与其不情愿的加班不如休息之后愉快的投入工作效率高。同样公司也可

以省一部分加班费，个人也有时间陪家人、聚朋友生活也更丰富了，我觉得这是比较合理的工作制度，毕竟人不是机器，所有的学习也不是只有在工作中完成的。

3、 开拓学习：如果有机会还是希望公司能组织学习、考察，今年我去上海虽然时间短暂但是觉得所学所看还是比较有用的。没有学习也就没有进步，借鉴其他公司的经验、学习别人的成果、了解市场新材料的应用，见的越多脑子里的东西越多，用的时候才能信手拈来。学习考察的过程增加了大家的接触也能增进员工的团结和凝聚力，不管是工作还是生活有人的地方就有感情，公司就是个大家庭用心的爱一个团队才能真心的付出，公司也才能稳步向前。

公司说大了就是一个国一个社会，说小了就是一个家，领导爱护员工，员工恭顺领导。从古至今有哪个朝代不昌盛，哪个和谐的家庭不兴旺呢？所以我们双益公司会在领导的带领下越走越辉煌！

装饰装修处工作总结篇二

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将XXXX年的工作总结如下：

虽存在的不足做以总结，并对XXXX年的公司工作进行计划安排。

过去的一年里我们取得了一定的成绩，但工作中也存在着突出的问题，主要表现在以下几点：

- （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xxxx年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造xxx万的业绩而冲刺。

经营目标□xxx万

力争突破xxxx万大关！

服务宗旨：优质服务打造轻舟品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。

八字方针：团结共赢求真务实

口号□xx年xxxx工程质量服务年！

同样也是壮大的一年、收获的一年、腾飞的一年！

（一）压力变动力，在危机中找商机，牢固龙头地位

xxxx年在房产将处于疲软的影响下，我们装饰公司同样也要受到冲击，这无疑是对我们一个考验，如何保证客户进店量对市场部来说压力越来越大。市场部将在五一进行如下活动：

1征集都市原创精品房，设计部配合在五一前做好准备，不打

价格战(100万以上)

2征集零利润样板间(100万以下)。还要在十一、周年店庆等黄金时间举办客户座谈会茶话会等多形式的优惠活动邀约客户，稳固我们轻舟在安阳装饰行业的地位。

(二) 打造精干的设计团队

发挥中流砥柱作用：设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率；需要重视各部门工作中存在的实际问题；需要重视协调工作；需要重视信息的重要性；需要重视督办工作；需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

工作重点：1设计团队建设。2建议开展分公司24个。

(三) 质量是企业的生命，质量是企业的效益

公司将xxx年工作重点向工程质量要口碑，向客户满意度要品牌为主导思想，一切以工程质量和客户满意度为主，精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决，杜绝拖延工期，客户投诉电话要有记录落实及回访，最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象，要增加优秀的施工队，对工程施工人员实行末位淘汰制。

装饰装修处工作总结篇三

20xx诗司成立的第十个年头，同样也是装饰公司从事装饰装修工作的第十年。从20xx年房产工程公司的合并再到今年房产公司与工程公司立发展，承接业务，公司从长远的发展角度考虑，作此决定。装饰公司的全体同仁也围绕公司的战略目标，思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理等方面均取得了一定的成绩。

一、 经营目标

20xx年已经过去了半年了，经过装饰公司全体员工共同努力，公司实际完成产值 万元。

二、 深化内部管理，规范运作

20xx年初始，依据总公司制定的新的发展战略规划，对原房产工程公司在组织机构上做了新的调整。装饰公司为了适应社会与行业的发展要求，对组织架构和公司制度做了相应的调整。

1、公司对部分岗位做了调整，改变原有的陈旧模式，全面实行项目经理制，以项目经理为整个项目的核心人物，展开工作。同时公司也对各岗位职责进行了更明确更详细的确定。

2、加强项目管理力度，提高施工管理水平，逐步建立规范的项目管理体系。公司将提高施工管理水平作为增强企业管理效益的核心任务，这就要求公司不断地吸纳专业人才，同时更要加强内部管理人员的自身素质。

3、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

费用的下降。

4、加强公司的内部管理，无规矩不成方圆，由制度的约束慢慢转变为习惯，从而形成良好的企业文化。

5、积极组织员工培训，鼓励专业人员继续深化学习专业知识，做到知识功底更扎实，技术更精湛。

三、 存在的问题

1、为了适应行业发展的规律，公司决定开始向项目经理制转变，但是一直没有得到很好的贯彻实施。一方面由于项目管理人员自身的管理能力有限；另一方面受到原有管理模式的束缚，这两方面的原因导致项目经理制至今仍处于萌芽阶段。公司领导应支持和鼓励项目管理人员积极开拓创新，从思想上透彻的理解项目经理制，从行动上真正的落实制度的。

2、公司现在岗位分工确实已经明确，但是对岗位职责的理解还是不够成熟。不能完全做到各负其责，这需要内部各岗位的管理人员在实践中渐渐摸索，总结经验。为了公司的发展在今后的工作中多方面多渠道选择适合自己的学习方式，充分利用业余时间多学习专业知识，精益求精，打造素质过硬，专业技术强团队。

3、创造出一个有纪律性的团队，赏罚分明。对于违反公司规章制度，无组织无纪律的员工要提出批评，情节严重的给予一定的惩罚。对于工作出色，为公司的发展做出成绩的员工要进行奖励。

四、20xx年后半年的工作计划

1、计划完成奇台体育公园景观项目、奇台县城投公司综合业务用房

装饰装修处工作总结篇四

一、回顾过去的一年，根据公司的经营目标和发展规划，在公司领导正确指导和带领下主要完成了以下的工作：

1□20xx年04月-20xx年07月期间我参与了盈佳大厦精装房工程的后序装修工作：

2□20xx年07月—20xx年12月20多日期间完成了

(1) 招商诺丁山7栋楼室内公共部位及单元门室外干挂理石工程;

(2) 招商诺丁山样板房公园的室内外装修工程完成一部分。

3、从回来后又参与了家天下、大邦二个家装室内装修工程和南湖大米专卖店室内装修工程。

二、 全年工作存在的不足:

作为工程部的一名员工，我的工作内容是负责施工现场的沟通、管理和协调，执行和传达公司的决策与指导思想，反馈施工队伍的思想动态和意见，因此在公司与施工队伍之间也起到了纽带的作用。

在公司领导的带领和单位同事的密切配合下，在工作中使我的自身素质、工作技能和管理能力都充分的得到了锻炼也有了一定的提高，但在工作中学到了很多的同时也发现了自身存在的很多缺点和问题:

1. 管理能力和管理水平有待提高，不能很好的对施工现场和施工队伍进行管理掌控;

3. 考虑事情不周全缺乏大局观，有些事情不能很好的解决;

4. 在领导分配的每一项装修工程没有很好的熟悉图纸和及时发现设计中的问题及时解决;

三、 20xx年工作计划:

新的一年中，我将主要从以下几点做出努力、做好工作。

3、 加强装修业务知识学习，继续提高管理水平，积极学习他人的先进之处，做到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野，要不断地创新求进，以提高工作效率。

4、在领导分配的每一项工作应积极认真完成，要求自己把每一项工作做好做精。在今后工作中，我将努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学的专业知识和工作经验同公司的具体工作环境相互融合，业余时间不断充实和提高自己，为公司的发展尽绵薄之力。以上为本人近一年来粗略的工作小结，请领导审阅，如有不到之处，请领导指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

装饰装修处工作总结篇五

进入域丰装饰佛山公司已有近半个月的时间，回首往事，有过紧张，几多的恢。我和我的团队拼搏过，努力过，在域丰装饰公司我经历了从以前的完整产业链运营到创业型运营公司，感谢公司对我的信任。现将工作中出现的情况及下个月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xx年5月15我接受公司聘用，在个人工作方面由

于事务性工作和与部门之间协调性不够密切，对公司现有工作流程不熟悉，日常拓展工作有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解及分析，人员配置及工作安排也出现纰漏导致业绩不明显。

(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。

(3)市场部5月份客户量：

咨询客户量 21单

量房客户量 9单

死单客户量 5单

意向客户量 6单

2、设计部内部管理上的疏漏

(1)设计部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的设计师自身本来进行了系统的培训，但在后续的专业培训结合公司运营模式，公司执行标准，设计标准，报价标准，材料标准，管理标准等跟进方面没有做到位，导致设计师你说什么他都知道(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)设计师信息渠道狭窄，市场拓展能力不足。

我们的设计业务量没有大的发展，体现我们业务能力的不足：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。

通过近1个月沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的域丰人，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，图纸的理念和方案又打动不了客户，报价高原因，工艺解说；等等。

3、客服前台

(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，对客户的前期回访引导不到位，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！