

装修年终总结个人 装修预算员年终总结(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

装修年终总结个人篇一

20年毕业后，我非常荣幸的加入了集团总公司，有幸和众多经验丰富，年富力强的专业人士共事。岁月流转，时光飞逝，转眼间20年的工作已经接近尾声，回首过去的半年，内心不禁感慨万千，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也经历了一段不平凡的考验和磨练。

作为一名刚毕业参加工作的新员工，我深刻的体会到要想顺利完成由学生向企业职工转变的不易。初到项目上时，新的工作，新的同事，新的环境对我来说都是机遇。但由于缺少经验，对商务工作的具体内容还是很陌生，我有些茫然，理不清商务工作的流程，内心十分焦急也不知从何下手。之后，在领导的关心和同事们的帮助下，通过一段时间的学习、摸索，我逐渐理清了思路，对工作环境、规章制度以及自己的工作有了一定的认识，知道作为商务人员的工作内容有哪些，工作正逐渐步入正轨。回顾这半年的工作有成绩亦有不足，为了更好的干好明年的工作，使明年的工作更上一层楼，现将我这半年的工作总结和回顾如下：

一、20年主要工作内容：

- 1、负责项目设计变更工作量的计算；
- 2、参与项目外墙保温招标工作；

3、负责单位工程部分节点工程量的计算；

4、参与项目分包结算工作；

5、参与项目精装工程量的计算工作，并负责精装工程量的计算；

二、工作存在的不足及改进措施

作为刚参加工作的新员工，虽然对商务工作有一定了解，但要说到对这一行业的真正认识、对工作的熟练掌握自己还差的很远，有很多知识还没有掌握，通过这一段时间的工作发现自己还是存在很多的问题。主要有以下几方面：

三、今后工作的计划

通过半年的工作，我认识到要想干好商务工作，识图是基础，软件是工具，预算、合同及施工技术等专业性的知识则是关键方法，只有同时打牢基础，熟练操作工具，掌握好方法，不断提升自己的综合素质才能成为一名合格的商务人员。在今后的工作中，首先要加强自己的识图能力，不懂之处要多向其他同事请教，做到能够正确理解图纸；同时，要提高自己的对广联达等软件的操作能力，做到能够熟练操作相关软件；在此基础上，要深入学习清单及各类合同文件的编制，熟悉投标工作流程，补充相关知识；此外，也要加强bim技术的学习。bim技术作为一种应用于工程设计建造管理的数据化工具，在提高生产效率、节约成本和缩短工期方面发挥重要作用，当下bim技术在建筑行业的应用已步入以建造过程为主的深度应用阶段，建设项目普遍应用bim技术是大势所趋。虽然我们是总承包单位，但如果不了解相关知识，在今后的工作中会比较被动。

总之，半年的工作取得了一些成绩，同时也发现了自己的不足。但成绩只能代表过去，更重要的是要发现自己存在的问题。

题并加以改正。在即将到来的20年，我会以认真、负责、踏实的态度对待自己的本职工作，发挥出自己最大的能力，争取自己能够早日上手商务工作，在自己的工作岗位上不断的进步，取得更大的成绩。

装修预算员年终总结

装修年终总结个人篇二

在上一年度的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是年最大的成就。

年，武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修炼自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在收获到的智慧。

年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，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。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

装修年终总结个人篇三

摘要：装饰装修职称论文，装饰装修工程师职称论文格式，装饰装修职称论文样本

关键词：装饰设计、装修材料、装修施工

建筑装饰装修设计是实现建筑装饰低碳节能的源头，只有从源头抓起才能从根本上杜绝能源的浪费。好的装饰装修是采用恰当的设计，选用环保的装饰装修材料，使用相应的施工技术，不破坏建筑主体结构，完善建筑使用功能和美化空间。对一个完整的装饰装修过程来说，设计是龙头，是灵魂，没有健康的设计出不来低碳节能的作品。因此加强设计师对低碳节能认识就显得尤为重要。当前很多设计师对建筑装饰装修节能对于我们国家经济发展的意义认识不够，以至于不能把低碳节能放在首位。应加强对设计师建筑装饰装修节能认识的教育工作，使他们在思想上有个根本转变，使建筑装饰节能设计变被动为主动。

目前建筑装饰装修工程普遍存在设计深度不够的现象，致使许多内容实际上是由施工人员自行决定。在施工过程中，特别是材料的选择方面存在随意性。因此，设计师出具的设计文件内容应完整，深度应符合指导施工的要求。这样才能把设计师的设计意图和节能低碳的理念得到更好地贯彻。

木材在装饰装修被大量使用，我们国家森林覆盖率仅为百分之18.21，位居世界第130位。在我国建设生态文明和发展低碳经济的新形势下，对森林的'保护就显得越发的的重要。森林的生长周期很长，一片森林要生长30到50年才能成林。为保护森林资源，最应该做的就是推广以竹代木，用竹材代替木材进行生产建筑装饰材料。竹材生长周期非常短，是世界上生长最快的材料之一。三年到四年就可以成材使用，只要对竹林合理的开发，可永续利用。从资源上讲，中国的竹资源自然条件非常好，可以说是得天独厚的。竹子加上设计师的智慧，用竹子生产出更多品种建筑装饰材料是目前急需解决的问题。

木材在装饰装修被大量使用，我们国家森林覆盖率仅为百分之18.21，位居世界第130位。在我国建设生态文明和发展低碳经济的新形势下，对森林的保护就显得越发的的重要。森林的生长周期很长，一片森林要生长30到50年才能成林。为保护森林资源，最应该做的就是推广以竹代木，用竹材代替木材进行生产建筑装饰材料。竹材生长周期非常短，是世界上生长最快的材料之一。三年到四年就可以成材使用，只要对竹林合理的开发，可永续利用。从资源上讲，中国的竹资源自然条件非常好，可以说是得天独厚的。竹子加上设计师的智慧，用竹子生产出更多品种建筑装饰材料是目前急需解决的问题。水电施工部分主要产生的垃圾是塑料、铜和一些混凝土块。地面、墙面铺装施工主要产生的垃圾是混凝土。室内造型施工，家具制作主要产生的垃圾是钉子、螺丝、木材、锯末、胶桶等。墙面、家具表面找平、上漆等施工主要产生的垃圾是漆桶、胶桶、编织袋、腻子粉、纸张等。灯、插座、洁具等安装施工主要产生的垃圾是大量的塑料包装和纸质包装。当了解以上这些情况，加上装修过程是线性的特点，在新建的小区垃圾堆放点建立四到五个区域，实现分别堆放不同工序产生的垃圾是完全做得到的。同时政府应出台政策鼓励和加大立法，使装饰装修垃圾处理规范化、法制化。大力宣传装饰装修垃圾的分类收集和处理好处的，使垃圾分类收集、处理观念深入人心这样才能真正实现装饰装修全程低碳

节能。

随着我国在经济的高速发展，在全国范围内逐步形成了一个巨大的建筑装饰装修产业。建筑装饰装修行业空前的繁荣也产生了资源浪费、环境污染等一系列问题。建筑装饰装修要消耗大量的可再生和不可再生的资源，不符合我国经济健康可持续发展的需求。老百姓节约点儿水省点儿电是低碳，实际有更大的一块可以做到低碳节能，就是建筑装饰装修。老百姓在装修这块投入仅低于买房子买车，有的比买车投入还多。建筑装饰装修如果能做到低碳节能，对我国经济发展和环境保护的贡献无疑是非常大的。

装修年终总结个人篇四

转眼间，20_年就要挥手向我们告别，在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致。

3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量积累，不知不觉中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20_做为我去实践的基石，我相信在____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。

装修年终总结个人篇五

2、参与供应商考察和选择

- 3、负责精装修工程管理规划编制、参与精装修招标文件编制
- 4、负责精装修样板工程实施
- 5、负责精装修材料的认样、督查加工制作和到货
- 7、协调施工过程中土建、机电安装、幕墙、电梯安装专业间的配合工作
- 8、协调组织进场及工作面移交，处理技术问题，把控设计变更及审核现场签证
- 9、负责精装修工程的各项检测、项验收工作
- 10、拟定实测实量内容、测点布置、跟进督促检查实测实量工作的严格执行，数据分析与专项整改。