

室内施工监理职责 室内装饰工程监理合同

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

室内施工监理职责 室内装饰工程监理合同篇一

监理单位：

依据《中华人民共和国民法典》、《建筑装饰装修工程质量验收规范》以及行业相关规定，结合本工程具体情况，经过双方协商一致，签订本合同。

第一条：工程概况

3、工程造价：开发区支行装饰工程合同价

4、合同起止时间：_____

第二条：公司委托代表

__中南工程建设监理公司__分公司派驻毕立华监理工程师为驻工地代表。

第三条：监理人员的资质要求

第四条：监理费及付款方式

1、本合同约定范围内按工程合同价的.76%计算工程监理费。

2、进场七日内支付30%监理费，工程竣工验收合格后七日内支付监理费至95%，如有罚则约定范围的相应扣除工程监理费用，工程决算完毕监理费余款付清。

第五条：监理的义务权力

1、监理的义务：

1.7、出具工程监理评估报告。

2、监理的权力：

2.4、报经业主同意后，发布开工令、停工令、复工令；

2.6、工程施工进度的检查、监督权，以及工程实际竣工日期提前或超过工程承包合同规定竣工期限的确认权。

第六条：业主的义务及权力

1、业主的义务

1.4、业主应当授予监理的监理范围和权利，及时通知已选定的设计方、施工方，并在与设计、施工方签订的合同中予以明确监理。

2、业主的权利

2.2、业主有权要求监理公司提交监理工作月度报告及监理公司业务范围的专项报告，并加盖公司合同章。

第七条：罚则约定

1、工程施工期内，监理方必须常驻工地，如有违反，甲方有权拒付监理费。监理单位与施工单位串通，弄虚作假、降低工程质量的，将不合格的建设工程建筑材料、建筑构配件和

设备按照合格签字的，造成损失的，承担连带赔偿责任。

2、业主应当履行监理单位合同约定的义务，如有违反则应当承担违约责任，赔偿给监理造成的经济损失。

3、未经对方的书面同意，无论业主或监理单位均不得转让本合同约定的权利和义务。

4、监理单位不应接受监理合同约定以外的与监理工程项目有关的报酬，不得以任何理由向设计方、施工方或配套方索取钱财，监理人不得参与可能与合同规定与业主利益冲突的任何活动。

第八条：合同生效、变更与终止及解释权

1、本合同自双方签字、盖章之日起生效。

2、合同须经双方协商一致后方能进行变更。

3、合同项下不发生任何业务或业主提出终止要求的情况下本协议终止。

4、本合同依据《民法典》、《__省室内装饰工程监理管理规定》、《建设工程监理规范》、《室内装饰工程质量规范》、《__省室内装饰施工监理规程》享有对本合同的解释权。

第九条：争议的解决

本合同在履行过程中发生争议，由当事人双方协商解决，也可向工商行政管理机关或室内装饰行业主管部门申请仲裁。协商或调解不成立的，可向人民法院提起诉讼。

本合同一式陆份，具有同等法律效力，双方各执叁份。

业主：__银行股份有限公司__分行

甲方代表：

乙方代表：

日期：

室内施工监理职责 室内装饰工程监理合同篇二

1. 不断改进，掌握信息。充分发挥岗位职能，认真接听师生电话，总结师生反映的一些重点、难点、热点问题，以及对总行有指导意义的电话内容，及时与他们沟通反馈和汇报。
2. 适当注意封信。严格文件签发标准，提高文件签发质量，确保文件的及时收发、传阅和阅读。明确印章管理程序，完善各项规章制度，按照各项制度办事，确保文件接收规范，组织系统化，工作有纪律，一切工作有章可循，有据可循。
3. 继续抓好接待组织。不断加强个人修养，自觉提高接待水平，在接待工作中利用网络学习其他省市的先进工作方法，努力适应新形势下办公室接待工作的需要，树立办公室的良好形象。
4. 进一步完善办公室人力资源管理，以国际质量管理体系认证为契机，建立完整的组织机构，建立完整、科学的人事管理档案，加大人力资源招聘力度。
5. 努力工作，注重物流。一如既往，做好后勤保障，解除员工后顾之忧。

上半年，办公室的各项工作得到了总行领导和同志的肯定。我真诚感谢公司领导和部门在过去的半年里对办公室工作的大力支持和帮助。下半年，新形势赋予办公室新的职责。总行愿与总行各部门密切合作，努力进取，不懈努力，为总行的和谐发展做出贡献。

室内施工监理职责 室内装饰工程监理合同篇三

一月：传统意义上的装修淡季，抓住能够敲定的客户，注重方案细节，打动客户，多为客户着想，注重客户满意度，多查资料。

目标：基础装修5万、主材5万、设计费5千

目标：基础装修3万、主材3万、设计费3千

三月：气温开始回暖，开始装修计划，回访未签单客户，抓住新接到的客户，合理安排时间。做好客户满意度。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

第二季度目标：基础装修30万、主材30万、设计费2.8万

四月：装修旺季，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。

目标：基础装修12万、主材12万、设计费一万

五月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

六月：炎热夏季开始，抓住能快签的单，跟进慢单，为下半年做好辅助工作。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费8千

第三季度目标：基础装修31万、主材31万、设计费2.8万

七月：继续炎热，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。做好对客户

一站式够齐的心理攻势。(看一本书)

目标：基础装修7万、主材7万、设计费6千

八月：继续炎热，认真对待每一位客户，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

九月：传统意义上的装修旺季，小单短平快，抽出时间跟大单，做好对大户型客户的服务工作。

目标：基础装修16万、主材16万、设计费1.5万

第四季度目标：基础装修35万、主材35万、设计费3.2万

十月：一年当中装修最旺的季节，气候宜人，利于客户出行，认真对待每一位客户，加快与客户沟通频率，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。加班加点争取多签单。

目标：基础装修20万、主材20万、设计费1.8千

十一月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

十二月：进入冬季，天气开始逐渐转冷，大部分业主放弃装修想法，抓住有限并且有效单，认真做好对客户的服务工作，开始整理一年的工作心得，为下一年打下坚实基础。

目标：基础装修7万、主材7万、设计费7千

四个季度目标总产值：基础装修114万，主材114万，设计费10.6万，作为发展中的合肥，面对这个巨大的市场，这个

目标产值不难达到，但同时也充满着挑战。

我相信最后在我的努力下，一定要完成目标。

20xx年是*的一年，是迅速发展的一年，我相信也必将是xxx公司收获的一年。作为xx设计岗位上的一份子，首先我要苦练内功，认真贯彻xxx总经理所提出的——思想统一，流程明确，绝对执行!的主导思想，以这个思想为主线，认真贯彻落实公司提出的各项要求，做到积极、主动、严谨、认真。其次要做到加强学习，一位设计界的前辈曾经说过，讲设计即思想，设计是设计师专业知识、人生阅历、文化艺术涵养、道德品质等诸方面的综合体现。只有内在的*提高了，才能做出作品、精品、上品和神品，否则，就只是处于初级的模仿阶段，流于平凡。一个人品艺德不高的设计师，他的设计品位也不会有高的境界。总之，对xxx的前景我从未动摇，也相信我有决心有能力一直追随。那么就让我们在xxx总经理的带领下并肩作战，一起挑战，一起实现!

室内施工监理职责 室内装饰工程监理合同篇四

为确保各项工作顺利进行，达到预期的目的，现制定本“前期工作计划”，以便按部就班地进行，及取得业主方、施工单位等方面的配合、支持。

一、随时掌握各有关部门情况，包括手续办理、施工准备等。监理进场前每天有人到工地至少一次。

二、组建项目监理部，确定人选，包括业主方派出的协助监理人员。明确岗位、职责，进行授权，岗前培训。

三、提交“业主方应提交给监理方的资料”目录给业主方。

五、协助业主与承建商签定施工承包合同。

六、跟进各项报建工作的进展情况(扩初审查、规划报建、防雷报建等)，办理监理报建手续。

七、提交监理规划、监理细则给业主方及施工单位。

八、向施工单位索取施工组织设计及方案、施工进度计划、材料机具进场计划，进行审查、审批。

九、监督材料机具的进场情况。对进场材料进行外观检查、合格证、认证书等资料检查，进行见证取样、送检。

十、监督现场布置情况(工棚搭设、材料堆放等、水电管线敷设、电箱、消防水池、灭火器、标志牌、现场宣传公告栏设置，特别强调设置洗车槽，砂、石堆放场地必须硬底化、分隔，生活用电必须使用36v安全电压)。

十一、督促施工单位办理有关报建手续(施工报建、安监报建、特殊工序施工报建等)。

十二、督促施工单位委托试验室做混凝土配合比设计，监督施工单位根据初步配合比设计报告进行现场试配，磅秤设置，装料称量，斗车标记。

十三、熟悉图纸，组织进行设计交底、图纸会审，整理记录。

十四、约请规划部门放线，设置控制桩，确定引用水准点，设置现场水准点(用于标高控制和沉降观测)。

十五、复核单体放线及桩位。

十六、分包单位(桩队)及人员资质审查。

十七、要求桩队对单体轴线及桩位进行复核，以免发生质量纠纷。

十八、督促、参与施工技术交底(打桩工程)。

十九、要求桩队提供桩尖样品、桩身焊接样品，由设计、业主方、监理方、施工单位共同认可后作为质量样板，用于对比检查。

二十、审批开工报告、工序开工报告。

二十一、约请设计、质监站等有关单位进行试打桩(提前三天通知)。

室内施工监理职责 室内装饰工程监理合同篇五

一月：传统意义上的装修淡季，抓住能够敲定的客户，注重方案细节，打动客户，多为客户着想，注重客户满意度，多查资料。

目标：基础装修5万、主材5万、设计费5千

目标：基础装修3万、主材3万、设计费3千

三月：气温开始回暖，开始装修计划，回访未签单客户，抓住新接到的客户，合理安排时间。做好客户满意度。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

第二季度目标：基础装修30万、主材30万、设计费2.8万

四月：装修旺季，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。

目标：基础装修12万、主材12万、设计费一万

五月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修10万、主材10万、设计费一万

六月：炎热夏季开始，抓住能快签的单，跟进慢单，为下半年做好辅助工作。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费8千

第三季度目标：基础装修31万、主材31万、设计费2.8万

七月：继续炎热，认真对待每一位客户，多思考，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。（看一本书）

目标：基础装修7万、主材7万、设计费6千

八月：继续炎热，认真对待每一位客户，争取签单短平快。做好对客户一站式够齐的心理攻势。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

九月：传统意义上的装修旺季，小单短平快，抽出时间跟大单，做好对大户型客户的服务工作。

目标：基础装修16万、主材16万、设计费1.5万

第四季度目标：基础装修35万、主材35万、设计费3.2万

十月：一年当中装修最旺的季节，气候宜人，利于客户出行，认真对待每一位客户，加快与客户沟通频率，以客户的需求为己任，抓住客户心理，争取签单短平快。加班加点争取多签单。

目标：基础装修20万、主材20万、设计费1.8千

十一月：装修旺季，认真对待每一位客户，争取签单短平快。

目标：基础装修8万、主材8万、设计费7千

十二月：进入冬季，天气开始逐渐转冷，大部分业主放弃装修想法，抓住有限并且有效单，认真做好对客户的服务工作，开始整理一年的工作心得，为下一年打下坚实基础。

目标：基础装修7万、主材7万、设计费7千

四个季度目标总产值：基础装修114万，主材114万，设计费10.6万，作为发展中的合肥，面对这个巨大的市场，这个目标产值不难达到，但同时也充满着挑战。

我相信最后在我的努力下，一定要完成目标。

20__年是__的一年，是迅速发展的一年，我相信也必将是__公司收获的一年。作为__设计岗位上的一份子，首先我要苦练内功，认真贯彻__总经理所提出的——思想统一，流程明确，绝对执行!的主导思想，以这个思想为主线，认真贯彻落实公司提出的各项要求，做到积极、主动、严谨、认真。其次要做到加强学习，一位设计界的前辈曾经说过，讲设计即思想，设计是设计师专业知识、人生阅历、文化艺术涵养、道德品质等诸方面的综合体现。只有内在的__提高了，才能做出作品、精品、上品和神品，否则，就只是处于初级的模仿阶段，流于平凡。一个人品艺德不高的设计师，他的设计品位也不会有高的境界。总之，对__的前景我从未动摇，也相信我有决心有能力一直追随。那么就让我们在__总经理的带领下并肩作战，一起挑战，一起实现!