

2023年装修现场工作总结(汇总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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

装修现场工作总结篇一

在公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下的共同努力，唐山市开平区信用社装修工程得以顺利进行。本人在唐山市开平信用社工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，较好地完成了20xx年8月之前工作目标。现将有关20xx年8月前唐山市开平信用社装饰装修工程项目管理工作汇报如下：

一、工程进度完成情况：

唐山市开平信用社装饰装修工程自20xx年11月正式开工，总装修网点19个□20xx年8月前完成5个网点，本月有6个网点即将开工。

二、项目施工过程中控制管理情况

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况：

体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理程序。使得唐山市开平信用社装饰装修工程顺利进行，通过每二周的工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要甲方协调的事项，听取施工方下步工作计划，贯彻会议精神，及时落实相关决定；通过每周项目工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况：

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质

量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

协助其完善施工工艺、措施的制定。

2、产品的验收控制中，我们始终按国家相关规范要求，着重抓二个层面的验收：

程进行验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

（三）、工程进度控制情况

1、根据施工总进度计划制定分项工程进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制施工组织设计，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好

预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、确认所做的施工组织设计及施工进度计划表，并与单分包、总分包单位达成共识，工程整体进行。

各种施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、安全与文明现场管理情况：

1、安全法规、安全技术和工业卫生是安全控制的三大主要措施。

2、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施

工过程中贯彻执行国家颁发的安全规程、生产条例和规定。

3、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

4、督促单分包、总分包单位做好安全控制，目的是保证项目施工过程中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

5、督促单分包、总分包单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

（五）、项目其他管理情况：

1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握各专业的工程质量标准。

2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。

3、随时做好上级有关部门对资料的检查准备工作。

4、根据项目建设的实际情况，不断调整、补充、完善施工组织设计、规章制度和管理办法，以适应工程建设的需要。

三、项目特点；

唐山市开平信用社装饰装修工程项目特点工期短、网点多、人员少、分布不均匀、施工配合协调面广。

装修现场工作总结篇二

辞旧迎新旧的一年即将过去，新的一年即将到来，现将20xx年的工作虽存在的不足做以总结，并对20xx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。 经营目标：800万 力争突

破1000万大关!

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：12年北京轻舟工程质量服务年!

20xx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(4万以上)2征集零利润样板间(4万以下)。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。明年将重点主攻的小区：银鹭金博湾，上城公馆，榕树湾，华城国际，都市领地，绿城花园盛世龙郡，洹上名门，家天下，海兴御花园，建业森林半岛，水木清华，华富世家。需要回访的老小区：书香园，天域国际，华强城，龙悦湾，香洲明郡，香格里拉。年指标量分解：

自然进店及返单占20% 160万 电话营销20% 160万

市场部60% 480万 月分解量：(进店量) 1月份 0

2月份 30万(40) 3月份 40万(50) 4月份 60万(75) 5月份 150万(200) 6月份 100万(130) 7月份 80万(100) 8月份 80万(100) 9月份 80万(100) 10月份 140万(180) 11月份 30万(40) 12月份 10万(20)

(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2—4个 对20xx年的预估：

设计部人员结构□a+b+c+ a部分：

分两个部(设计一部、设计二部)

每一部有两个设计工作室4人—6人。 主力设计2人、优秀助理2—4人。

(注：每月每个工作室任务25万一季度一考核 全完成者“奖” 完成80%小“奖” 完成50%以下出工作室) b部分：

计算□a+b+c=145万月产值

公司将20xx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。

(四) 不断跟踪网络营销理念, 维护和提升公司品牌形象。

在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息, 针对不同客户群制订推广计划和目标, 与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系, 利用各种媒体推广公司的产品。配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

(五) 严格公司制度, 加强全方位培训, 营造和谐的团队氛围。

招聘工作。我们明年要不失时机地对设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘, 采取选优淘劣的办法,

春季市场上有大量流动人才，是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会，同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

日常工作管理。加强办公设置的管理，对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记，各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。

薪酬管理。公司部门薪酬制度进行修订，除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目，对业绩突出者或有特殊贡献的员工，实行物质奖励和精神奖励相结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

员工培训。在激烈的市场竞争中，企业除了要有适应市场的发展战略外，更重要的要能发掘员工潜能，凝聚员工人心，激励员工上进。培训地点从室内扩展到室外，培训课堂走进部门、班组，培训形式由被动变为互动，开展了脑力与体力、智慧与耐力、部门与部门相结合活动，增强企业的凝聚力，通过培训把员工打造成一支综合水平较高的队伍。

最后，在春节即将来临之际，轻舟装饰公司总经理**衷心感谢全体职工在过去一年里艰辛的付出。同时，借此机会向各位拜个早年，祝大家在在新的一年里，工作顺利、身体健康、全家欢乐！

装修现场工作总结篇三

20xx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。

20xx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□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。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司——“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。

装修现场工作总结篇四

20xx年是xx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。

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。

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□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□20xxxx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09年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

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。**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。

装修现场工作总结篇五

我于20xx年6月x日到侍郎房项目部任职电气工程师（兼水暖工程师）。侍郎房小区现场强弱电预埋管线施工质量较差，工艺水平更差；现场出现的问题必须尽快进行技术交底，对施工人员进行培训并须立即编写《电气安装施工组织设计》。

（一）、在6月9日针对侍郎房项目的特点编写修改完成二十页的《侍郎坊小区电气施工技术交底》，并于当日下发给电气施工班组落实执行；同时在施工现场指导施工人员施工工艺，线管线盒敷设需要注意的一些问题等。

（二）、编写电气安装培训课件对电气施工班组进行培训（见附件1），保证施工质量。对电气质检员（兼技术员）手把手的培训，进场材料报验，隐蔽部位报验现场质量检查要点需要注意的问题等等。

（三）、经过近半个月的时间完成了《侍郎房小区3#4#楼电气安装施工组织设计》并通过监理审核。同时对电气图纸进行熟图，将图纸上的问题用笔记记下，准备图纸会审。图纸会审时共计提出二十余条问题，其中优化设计多条；主要为电缆选型过大及部分jdg线管改pvc线管，均得到设计支持并变更，此项可为公司（地产）节省投资，降低成本。

（四）、编写侍郎房小区《施工现场临时用电方案》，规范施工现场临时用电，对不合格的临电坚决整改，对屡不改正的坚决处罚。针对施工现场临电私接乱拉现象，组织各班组组长、带班进行施工现场安全用电培训（见附件2）。让其了解知道安全用电的重要性，违规操作就要付出金钱、鲜血甚至生命的代价！

（五）、多工种交叉作业相互协调是每个建筑公司必须做好的一项即简单又重要的工作。侍郎房项目前期交叉作业协调不佳：如钢筋工在铺底筋时这铺一块、那铺一块，造成电气预埋管线无法贯通始终。针对这一现象要求钢筋工铺设底筋时必须在楼一侧平铺至至另一侧，必须给电气管线预埋留出作业面。

（一）、绩效（得）

1. 优化设计节省投资降低成本。

2. 开源节流降低投入，清理现场废旧物料充分利用。

（1）、冬季采暖项目部需要购买电暖气，但是库房有多台电暖气不热，通过维修投入约几十元修复，如购买新的至少在投入千元，同时又有多个电暖气在使用中不热通过维修正常制热。

（2）、侍郎房仓库及废旧料场有大量物料可以使用，电缆电箱充分利用，有闸就买个电箱，有电箱就买闸，实在需要再定做；废旧料场有部分pvc管及管件，在提报物料时减去可利用的管件及pvc管加以利用。

（3）、本年6月21日的大雨对施工现场临电造成巨大损失，现已超5万于元，多数电缆配电箱报废，通过优化方案地埋电缆跳闸的改架空敷设支付少量的人工费即可，不用购买电缆，仅此一项节约万余元。

（4）、罚款

因各施工班组施工质量，违章用电共计罚款：6000元

班组电气班组电气班组电气班组电气班组钢筋班组水暖班组木工班组1#商业楼超市钢罚款金额20xx元1000元200元100

元300元200元200元20xx元原因应急灯jdg管私自改pvc管2条
整改通知未执行违章用电浪费少量带丝违章用电200，文明施工100. 违章用电违章用电违章用电拒不整改备注已在当月
(次)工程款扣除已在当月(次)工程款扣除已在当月(次)
工程款扣除已在当月(次)工程款扣除已在当月(次)工程
款扣除已在当月(次)工程款扣除已在当月(次)工程款扣
除待元辰地产公司扣款(甲分包)结构楼梯班组(二)、教训
(失)

1、由于现场施组及变化造成部分零工浪费，前期加强沟通及协调部分或可避免。

2、兼管的水暖班组提报的物料未仔细审核，不能及时用到工程上去，造成部分物料在现场积压，间接影响公司现金流！

(一)、配合土建完成本年度电气线管预埋工作。

(二)、配合土建完成侍郎房小区二次砌筑临电敷设工作。

(三)、安排水暖班组尽快将pvc管及管件安装使用，避免储存不当造成的损坏。

(四)、按总进度计划完成20xx年电气安装任务。

(五)、跟进侍郎房二期进度配合相关工作。

(六)、认真总结本年度经验教训。

首先感谢xx建筑公司给了我一份工作，感谢在这段时间里李(增印)总及项目部对我的关怀和照顾；在今后我一定在岗位上创造更多的价值回报公司及李总。