

家居年度总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

家居年度总结篇一

20xx年我们四海分公司在上级各职能部门及总公司的正确领导下，紧紧依靠团队力量，充分发挥四海建筑分公司部门的作用，团结干部员工一道攻坚克难、开拓创新、扎实工作，一年来，我们分公司员工一直认真贯彻和执行总公司下达的各项指标任务，以求真务实的态度和勇于拼搏的精神圆满完成了预定的产值和各项责任目标[]20xx年共完成工程项目*项；总产值*万元，其中文留区域内工程*项；工程总产值*万元，文留区域外工程*项；工程总产值*万元，全年工程结算挂账*项；工程总产值*万元，本年度已竣工项目均达到安全生产无事故，已挂账项目合同竣工率100%，合同履约率100%，全年安全生产事故为零。

我们建筑企业是一个安全事故多发的生产岗位，特别是今年下半年在采油一厂高架计量站改造项目中，这些施工项目比较零星，分布面广，安全管理比较困难，并且要求的施工工期比较紧张，但是我们分公司有效地控制了安全事故的发生[]20xx年我们四海分公司未发生一起安全生产事故，圆满完成了公司下达的安全生产无事故的目标。这说明在大家的共同努力下，分公司安全生产理念和管理水*进一步提升。我就任分公司经理期间，将转变安全作风建设作为落实安全生产责任的重点来抓，确保分公司各部门重视点集中在安全生产上，项目负责人将以身作则、身先士卒，发挥示范带头作用。

同时，我采取严格监督考核方案，严格追究问责，强化事故预防、处理能力。对待各类安全事故坚持“四不放过”的原则，达到弄清事故情况，查明事故原因，分析事故责任，吸取事故教训，整改存在问题，防范各类事故再次发生的目的。

在质量管理与服务方面，分公司一贯要求员工认真落实责任，加强质量监管，及时跟踪服务，排除隐患。比方说，今年我们文留镇扩增长拉内需的项目有卫生院病房楼、文留镇文化站、文留镇计划生育服务站，这些项目我们在濮阳县的同等项目中，我们的施工进度、质量安全管理、资料和竣工备案等，可以说在我们全县都是第一流的。20xx年，我们分公司在已完工程项目中，工程质量合格率100%的责任目标已完成。

20xx年，我们分公司将牢固树立以市场为导向、以客户为中心的经营理念，坚持生产规模化、技术装备现代化、队伍专业化、管理手段信息化的“四化”发展方向，树立高起点、高目标、高质量、高效率、高效益的“五高”标准，落实调整、改进、加强、提高八字方针，全面推进建筑分公司业务发展迈上新台阶。

迅猛不失章法，高速不失稳健，创新不失本分，激情不失理性，才能称上真正优质的四海建筑分公司。

新的一年，我们四海扬帆正起航！

家居年度总结篇二

大家晚上好，应该还有很多的领导和同事都来不及认识，先作个自我介绍，我叫杨文，xx年出生，毕业于广东科技职业技术学院，至今未婚！

首先，非常感谢各位领导对晚辈的贱赏，很荣幸得到公司领导的信任，在各位领导和同事们的支持和帮助下，集一家居建材武平连锁店以20xx年9月17日顺利开业，试业至今历时18

天，总销售额为43165元，其中尚高31730元占比73.5%、心海伽蓝5579元占比12.9%、希恩5828元占比13.5%、配件28元0.1%，我个人觉得这个数字很不方便上报给领导。从业绩角度来看，这也是我做的不足之一。但是一个陌生的县城，在人际关系欠全、人员招聘困难、外出交通不便的情况之下，能够顺利开业，我觉得应该是值得肯定的成绩。开业的顺利进行，离不开武平一线的基层员工，她们的勤劳和辛苦，才是我们继续前进的主力。我们应该给远在武平的这支女子军，不！是娘子军送上热烈的掌声！

3、武平人喜欢被亲戚朋友煽动，这也就叫做关系网。

不过对此我有话说：

一，部分没有签订书面合同，口头承诺，没保障，出了问题找也不是不找也不是。

二、东西买贵了心里埋怨，而且买的是次品也不好申诉，毕竟很便宜，便宜没好货。所以选择专业卖场，首先，产品、价格、售后有保障，有申诉权利，能得到法律的维护，关系明确！

4、另外关于武平的工人，用一句来表达我们这些梅州职员的心声，没同意工程给工人做之前，工人就是做工的，当把工程给工人做以后，工人就是做官的，所以在施工当中与工人的谈判也是艰巨的。

武平比较知名的房地产有三家：

的住宅小区，占地70000平米，建筑面积160000平米，总户数1200套，均价在4000元-5000元左右，从80平米左右的公寓到180平米的复式住宅。分一期二期三期，目前在建中。

b□龙岩联发房地产开发有限公司，目前在武平的房产名

为“鑫华庭”的中端住宅小区，占地14479平米，建筑面积36000平米，总户数288套，其中有9套别墅，均价在3500元-6000元左右，从90平米左右的公寓到290平米的别墅。分一期、二期、一期为别墅，二期为套房，目前已封顶。据了解别墅区年底开盘。

c□武平县中成房地产开发有限公司，目前在武平的房产名为“君临天下”的中端住宅小区，建筑面积45000平米，13栋套房，18套别墅，均价3500-6000元左右。

另外，武平的小区群还有，碧水豪庭，碧水绿洲，东方新城，书香家园，尊府中凯国际，华鑫名门御景等等可以说，武平现在的房地产开发处于疯狂街阶段。但令人担忧的是一味的开发造成资金的空洞，所带来的危险境地。

2、扫街、扫楼，点对点，寻找准客户；

4、与各地产商谈样板房，每个小区一套样板房，以点带面，占领小区中高端客户群。如果样板房这个计划可以，具体样板房的操作，还希望能够得到公司领导充分的指导和建议。

对地产商的价值

a□通过合作让客户享受更多的附加价值，从而提升客户对地产商的美誉度□b□通过独有的vip活动推出，提升房地产的营销力度，促进房屋的销售□c□通过高端服务质量提升整个地产公司的品牌形象□d□降低房地产的营销推广费用e□降低房地产样板房的包装费用。

对物业的价值

a□增强业主与物业部门之间的感情□b□增加物业部门的收入□c□为物业节约建材开支□d□丰富物业部门的服务项目。

对业主的价值

a□让业主享受最低价格。

b□让业主享受到统一的售后服务□c□为业主提供最质量保证□d□为业主提供购买便利性□e□为业主提供最全的品类选择。

6、发展自己的关系网。

1、连锁体系必需具备的统一性；

2、完善的绩效管理；正所谓一个成功的企业必定=好的管理+好的绩效。

3、人才的培养是公司前进和发展的源泉。留得住人才的企业发展的速度将箭步如飞。

家居年度总结篇三

一、专业知识方面：

3)客户需求：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。

进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。

二、自身修养方面：

1)工作中的感言。在领导的带领下，进行加强自我认识、分析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我一定用行动来作为感谢。

领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为

人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2) 职业心态调整。每天，我都会从欢快激进的闹铃声中醒来，以精神

充沛、快乐的心态去迎接工作。

三、本月份的具体工作计划

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心理想法，和经销商的背景需求情况。

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体□8□ipad券抵活动方案的落实和推进。9、慈善义卖活动的研究。10、外商客户地保持跟进和联系。

11、积极去家居卖场熏陶自己的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。一句话--在不影响手头工作的前提下，多跑跑卖场，多发现发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。形成初步加盟办法，和内部管理

控制系统。

自己在第一个月的的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察能力和业务谈判技巧有待突破。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的工作夯实基础，提高自己的自信心和工作技巧、工作方法。

我坚信在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习。敬请多多指导教诲！

家居年度总结篇四

(一)掌握建材生产企业、销售门市部的基本情况，建立建材管理档案

为了更好的开展整治工作，我镇整治小组掌握了本辖区建材生产企业、销售门市部的基本情况，制定了《回龙镇建材企业基本情况统计表》，以及《回龙镇机砖生产企业驻厂质量、价格监督员详情表》，建立了较为完善的建材管理档案。

我镇专项整治小组认真确实地开展本次工作，先后走访石庙、朝中、回龙片区各建材生产企业、销售门市部，并对其生产质量和产品质量进行了严格监督检查，使本次整治工作覆盖率达到100%。

(三)对自查中存在的问题进行认真整改，建立健全建材质量监管长效机制

在第一阶段的工作基础上，通过整治小组对各生产企业的监督检查和企业自行检查，存在安全隐患的生产企业现已进行了有效整改。在第一阶段的检查中，部分生产企业未制定较完善的销售台帐，在专项整治小组的指导下目前也有所改善。

(四)与建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书

在对各生产企业和销售门市部第二阶段的深入检查的同时，与各建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书也是本阶段工作的主要任务和目标，让生产企业和经销商进一步学习生产安全的重要性，并要求他们认真履行承诺书中的各项义务。该承诺书一式两份，生产企业和经销商自留一份，政府部门存档一份。

整治工作中，专项小组对个别企业新出现的安全隐患，针对朝中国伟机砖厂和朝中峰州机砖厂存在的危房、以及石庙伟业砖厂可能存在的山体滑坡隐患，当场派发《限期整改通知书》，责令其及时进行整改；对极少部分未能完善销售台帐的企业和经销商提出进一步的要求。

经过镇专项整治小组的努力、广大群众的主动监督举报，目前我镇建材市场未发生建材质量违法乱纪现象，为消费者提供了健康的市场平衡，确保了灾后重新构建工作安全、有序的进行。

家居年度总结篇五

一是优化组织建设方案，提高科学管理水*。

1、如：_住宅楼工程，建筑面积24022，总高度米，地下一层，地上十八层，钢筋混凝土剪力墙结构。质量目标是创建没有常见质量缺陷的优秀项目和示范项目。为保证工期，根据场地狭小、周边住宅楼居民较多的特点，原方案设计的基坑支护灌注桩将采用水幕封闭 \square 12m共250根桩，支出93万元。而是采用圆形*面布置的密排水泥搅拌桩，达到了支护桩和止水的作用。工期缩短36天，节约投资近46万元。经甲方认可，厚钢筋连接采用cabr螺纹钢套筒冷挤压连接技术，比压力电弧焊连接方法效率高三倍。

模板支撑过程中，原方案采用剪力墙模板，穿墙螺栓支撑杆为塑料管，无法拔出，太浪费。经过研究，我们自行加热穿

墙螺栓的塑料管，制成大小头均可拔出的塑料管，凿片的设计破损率降低30%，节约成本万元。

2. 原模板采用小钢模板支撑体系，但在已开发的清水混凝土施工工艺和工程中，宜采用大模板钢木拼装体系支撑，以减小模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，取消抹灰层。经油漆装饰后，符合先进的抹灰数据标准和使用功能要求，节省抹灰材料和人工，减轻建筑本身自重，减少模板费用投入，避免因常见质量缺陷造成的大量修补费用。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具太多，占用时间长，租赁成本高。为了降低成本，我根据建筑的特点，使用了工具式的悬挂货架，安全、轻便，还省了不少钱。

二是严格质量管理，争创名牌工程