

# 最新橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划(实用8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇一

作为一名合格的设计师需要对自己的工作做出工作总结，下面是本站的小编为大家精心整理的“橱柜设计师工作总结和计划”，供大家阅读！希望能够帮助到大家！更多精彩内容请持续关注本站！

“诚信赢客户，创新竞未来”这是xx给我的第一个理念。20xx年11月19日，我到xx总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“xxxx”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。20xx的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握xxx之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是xx设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，

每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么xx就给了我更大的吸引力□20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中□xx不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到xx时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的.突破。

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，

要我们帮他设计店面。也许正是因为因为在橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个好的橱柜展厅形象多重重要。（该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上）。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢？投入的装修费用什么时候能赚回来呢？装后有没有效果呢？担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

以下是我接下来的工作计划：

- 1、完善设计部日常工作规章制度
- 2、讲解设计部制图标准

- 3、规范设计部出图流程
- 4、规范设计部工作流程
- 5、建立和培养设计团队
- 6、强化设计师设计方案所涉及的问题
- 7、每月典型设计案例谈论会
- 8、定期市场新型材料的认识及运用
- 9、公司安排的其它培训计划

- 1.橱柜设计师工作总结
- 3.橱柜设计师工作总结精选
- 4.橱柜设计师工作总结(三)
- 5.橱柜设计师工作总结(二)
- 6.橱柜销售店长工作总结
- 7.橱柜销售顾问工作总结
- 8.行政工作总结和计划

## **橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇二**

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们\_\_橱柜全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

## 一、指导思想

一是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

## 二、本年度总结

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环

境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；

最后，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

### 三、下年计划

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们门店。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇三

“诚信赢客户，创新竞未来”这是公司给我的第一个理念。20xx年11月19日，我到公司总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在公司的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对公司有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择公司，就会在这稳步发展。

今年接近尾声就意味着明年的开始，无论今年年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。公司的明年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握工作，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是公司设计必备的软件。第一步先把硬



件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么公司就给了我更大的吸引力。20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，公司不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到公司时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

## 橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇四

在我们昂首期待未来的时候，在这里对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

### 一、业务方面

#### 1、增强业务能力，提高设计水平

对于今年刚刚入职的我来说，从事施工图设计工作是机遇也是挑战。在刚刚过去的半年多来，我尽快适应了工作的环境，融入到设计院这个集体中。这期间完成了苏州新创扩初设计、路径外冈四期施工图设计等项目，特别是对银亿舟山鲁家峙e04-02[e04-05项目的设计，将对于施工图设计的认识上升到更高层次的水平。通过做这些工作，对景观工程的认识逐步提高，与各配合专业的连接与协作更加全面，设计进度时间安排更加合理。在此期间，通过整理设计资料，分析甲方意见，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与集团各部门之间联系的重要性。

通过不断学习与实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，本着集团“专业专注客户至上”的服务理念，积极响应、倡导“进取精神、团队精神、主人翁精神、实干精神”的企业精神，为设计院的发展多做贡献。

#### 2、加强学习，不断提高

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间我自学各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

### 3、严格要求，团结进取

在过去的一年里，我严格要求自己，遵守规章制度，团结同事坚守工作岗位，服从领导的工作安排，按时完成领导分配的工作，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

### 二、不足与提高

第二，自己的理论水平、专业知识、设计规范学习还是很欠缺的，应当更加努力的学习与实践。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。争取在新的一年再创佳绩，迈上一个新台阶。争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

## 橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇五

对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的

管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；

最后，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

- 6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢

骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们\_\_店。

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## 橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇六

- 1、为全面规范管理，树造良好形象。

xx店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

- 2、积极回笼公司货款，做的日清日结。

为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。

为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得xx的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。

但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、本年取得成绩

国庆期间xx专卖店实现销售额xx万余元，其中现金xx万，暂欠款xx元，团购与店内销售参半。较之xxx销售有所增加。

## 橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇七

一、对集团多个品牌的掌握，提升综合设计能力

1. 掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审

核，20家\*橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

参与集团总部与全国各地区关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20xx年综合店发展战略和 workflows。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

二、“优四跟五”，协助处理好\*新旧形象各阶段工作任务

1. “新环境，新要求。”树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业通讯通道。其次根据市场反馈对\*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化\*四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资讯。通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2. 参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

第二、协助上级完成“\*五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研；

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开；

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统si设计明细表”，明确设计项目内容。通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

三、组织相关工程会议，协调系统内部资源

为更好开展\*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

1.\*男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实\*男鞋推广流程。会议达成完善si形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

2.\*与虎门道具部工作交流会议：第一，对\*事业部与虎门道具部现阶段工作合作进行了分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证；第二，对20xx年以往投诉分析表明道具部在管理和监督上有了新的提升；第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四，对\*五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

四、换位思考，当好引路人

如何带好新员工是组织交给的责任与信任，也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

根据实际情况分月制定计划表，按照岗位具体需求引导新人，提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2. 树立新员工企业认同感，尊重企业文化，融入团队生活；



新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提，通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3. 针对新员工本岗技能的不足，有方向的提供指导，完善专业技能；

根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的深入了解，结合实际工作需求，制定分阶段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4. 发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念。20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的看了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结

果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握20xx之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能

对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力。20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

## 橱柜行业工作总结 橱柜设计师工作总结和计划篇八

个样品小区，派一个专人去参与跑小区，只跑那一个小区，小区需要的.出入证全都配齐。

房地产商：我知道的是在万达广场开盘，签订单，团购，全都只付定

金直接享受当天优惠，然后再到店面进行选择。以优惠的产品价格，赠发礼品吸引客户下单，只要客户进入店面，就会增加消费额，比如：更换套餐，或者加些五金、安装、运输.....的费用。

月总结会：总结一整个月销量，不按销售额按订单数量，未完成预定

目标的接受惩罚，该奖该罚；布置下个月的任务量。

#### 四、团队组织架构

a: 主要负责促销活动

b□主要负责售后、回访、厂家联系

c□主要负责所有店面人员的考勤、店面的卫生、样品的摆放

a□b□c为老板的得力助手。