

# 设计的工作计划目标(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 设计的工作计划目标篇一

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!

## 设计的工作计划目标篇二

新年要有新发展，正如公司所提出的“20xx-20xx年精耕细作·品牌升华年”的口号一样，我觉得这句话非常好，这句话不仅仅是我们作为尚锐人喊出的一句口号而已也是我们尚锐在今后这两年当中所要立起的一面旗帜。只有追随这么旗我们才能立足，才能不断扎稳脚跟。

既然说道不能做被淘汰的那种人那我们只能去做改变自己的事了，怎么改变呢我觉得改变也就是：

1. 每个人对自己的过去进行深度的总结，总结背后的优点和不足。保留优点，对不足的进行改进。在这里我总结一下我在过去一年工作当中的一些不足吧，工作方面：在我手头上的项目也比较多，虽然自己这里负责的稿子还能把控的住，但是分配给下面人做的稿子中，在品质上还是会出现些问题，所以在20xx年中我在指导工作上要再做做到位，不仅把握自己出品稿子的品质还要把握分配出去做的稿子的品质。我觉得自己优点就是还够细心做为一位设计师细心和责任是对自己的基本要求。另为还有在沟通方面我觉得还可以，在年终大会上也很荣幸获得公司最佳沟通力这个奖，所以我会继续保留自己的优点，继续努力做的更好。

2. 在原有基础上进行改进提升。我觉得每个人都要往前看，有所提高，有所进步，对于个人来说是提高个人的品牌效应，也就是提高自己的竞争力，对于公司来说是提高公司的品牌效应，提升公司在市场上的综合竞争力。对于我们房产服务性公司来说今年的行情，众所周知是不容乐观的，所以我们更有必要去不断提高我们的竞争力。对于我个人来说，我觉得在设计上还可以有很大提升的，我觉得好设计师要创造出视觉兴奋点来升华你的作品，另外平面设计的过程也是一个有计划有步骤的渐进式不断完善的过程，设计的成功与否很大程度上取决于理念是否准确，考虑是否完善。设计之美永无止境，完善取决于你自己态度。所以我会坚持这种态度来更好的提升自己。

在今年的工作计划中，我会继续服务好自己所负责的项目，比如熙龙湾，浪琴湾，北辰金座和绿野春天，八方的2个项目，学府商业广场等几个项目，在去年的工作当中浪琴湾和熙龙湾的美墅馆总体来说还可以，北辰项目也服务的比较顺利，另外几个项目我觉得在今年的工作当中还需加强。我觉得今年在服务项目的过程中一定要把品质放在第一位，时时刻刻

贯彻“20xx-20xx年精耕细作·品牌升华年”这个理念，把尚锐制造成为在房地产行业高品质的一个品牌，最后希望和尚锐同仁们一起努力把尚锐的口碑做的更好！

## 设计的工作计划目标篇三

一、 今年的工作思路：

2、 制定每月、每季度的工作计划；

3、 建立设计团队，完善加强设计团队能力；

4、 了解各设计师的设计能力及各自的特长风格，以便工作派单的合理性和成功率；

5、 定期安排设计师培训，了解最新装修材料及施工工艺，进行专业知识的经验交流；

6、 完善并培训《设计部工作手册》中的内容；

7、 完成公司下达的其它任务。

二、 针对公司制度、部门职责等方面的合理化建议：

1. 员工为企业服务，除了合理的薪酬福利体系外，更强调个人自我价值的实现，我们深知这一点。因此，建议公司制定完善的员工职业发展规划，提出“因人设岗、因能设职”的积极策略，要实现员工职业生涯规划的有利保障。

有梦想、有激情、有企图心，任何人都会在这里拥有宽广的成长空间。鼓励设计师通过竞聘的方式提高自己，展示自己的工作能力。定期对员工进行岗位考核，不适合原岗位或希望竞聘其他岗位者，则提供轮岗换位的机会。

对于设计行业而言，创意体现了公司的品牌。为了在技术上不断出新、创新，我们采取以下措施：

1. 每次设计后都进行经验总结，并录入设计档案库；
2. 考察其他设计师的成果，吸取精华；
3. 借鉴其他优秀的设计理念；
4. 鼓励设计师在设计手法上创新，注重新材料的应用。

此项可作为培训中的部分内容来执行，每月培训计划中定期举行优秀设计作品鉴赏会和新型设计材料的介绍和运用。

### 三、部门培训计划：

好团队需要好的团队质量更需要各队员好的能力培养[]20xx年培训计划如下：

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

### 四、人员配备、岗位调整要求：

一支好的队伍，就是要有一个完整的团队，有个充满干劲的团队。以公司目前配备，是不够的。首先对整个设计部的发展有一定的局限性，一个完整的设计队伍，应该是往多元化去发展，完善设计团队。招收2-3名设计师，以下是对招聘的一些要求建议。

职位名称： 首席设计师1名；主任设计师1名；设计师1名。

职位描述： 详见工作手册职务描述

职位要求： 详见工作手册职务描述

### 五、设计部运作方案。

从现公司新项目的流程来说，目前公司没有真正意义上一个流程制度来实行，这样不利于本公司品牌的建设和设计品质的推广。

通过去年末的培训和现阶段的部门工作了解，经过本人多年的设计部的整个运行方案，总结出一些经验。设计部20xx年是一个基础阶段，一切的运作都不是那么的完整。相信20xx年是一个突破，各项设计工作实行完善制度，工作跟着流程走，按制度办事。

## 设计的工作计划目标篇四

转眼间20\_\_年\_\_月已经成为过去，加入“某某公司”也快1个月了吧；在此，感谢\_\_经理给予的这个工作机会，感谢某人、某人及某人，感谢他们在这些日子里工作上的帮助以及生活上的关怀。总体来说，这一个月是我自身成长和发展比

较快的一个月，收获良多。昨天已经成为过去，未来还要靠自己创造和掌握，要时时崩紧前进的弦。因此在今后的工作中，除了一如既往地发挥自己的长处和努力工作外，更要进一步严格要求自己，提高自己，克服困难，改正在工作中发现和存在的不足，尽最大努力贡献自己的能量，在工作中创造和实现自己的价值，为我们“某某公司”更加美好的明天做出自己应有的贡献。本人就近期的工作计划向公司经理汇报如下：

## 二、自我期许

- 1、拥有持之以恒的毅力。
- 2、对自己有足够的自信，善待他人。
- 3、能够学以致用。
- 4、每天自我反省。
- 5、更加勤奋，勤能补拙，勤奋出真知。
- 6、坚持，一定要坚持，坚持往往就是机遇，坚持就是胜利。

## 三、主要学习内容

- 1、清楚本厂的设计风格及现有产品的风格。
- 2、参考市场信息，掌握行业现有的设计风格。
- 3、在工作中多于与领导沟通与交流。
- 4、加强自我专业技能，多去熟悉印刷后期制作及印刷工艺。
- 5、了解熟悉各类产品的材料。

## 四、常态性学习

- 1、上网：每天花30分钟上网了解行业信息及收集新的设计元素。
- 2、阅读：每月读两本有利于个人提高与工作发展的书籍。
- 3、其他爱好：用业余时间练习绘画。

## 五、备注

在学习的过程中要持之以恒，切忌偷懒，并随时修改不切实际之处，使计划得以完善。

## 设计的工作计划目标篇五

设计部的运作模式是从年初开始进行调整的，以独立承包制的运营方式，与之前相比，变化相对较大。设计部有了更大的自主权，有了更大的发挥空间。对于公司来讲，也省了不少杂事小事。从上半年的运作来看，情况还是比较稳定，总体是稳中有发展。在不断提高自己的管理能力的基础上，继续加强专业知识的学习，领导部门所有人员，往更高设计层次迈进。

### 二、设计产值方面

从设计产值来看，比去年有了相对程度的提高，从项目的类型上分析，今年的声学公建项目比去年增加很多，这也在另一个角度可见，最近领导一直要求销售人员在销售过程中同样需要重视声学装饰领域这一决策初见成效。还有本地区的事业单位的设计装饰项目，如雨后春笋，慢慢地越来越多，而且都是侧重于在原有建筑中的装修改造，这也预示着本地区的机关事业单位的二次装修改造时期的到来，因此，我们应该提前做好准备。虽然上半年的产值是喜人的，但是作为

一个甲级设计资质的设计单位来说，这是远远不够的。

### 三、人事改革方面

设计部在上半年的人员流动性，是历年来的，几乎是大换血，与新成立一个设计部没什么区别。因此在一定程度上影响了工程设计的质量、进度，甚至导致某些项目的流产，对公司造成了较大的损失。但是，在这帮新人的共同努力下，还是平稳地挺过来了。需要项目现场跟踪，我们就驻现场；需要加班加点赶时间，我们就连续奋战近数月；需要互相配合，就互帮互助。

每年的这个时候，心中总充满着无限的感慨来回顾过去，心中总充满着无限的希望来期待未来。看到的是进步，看到的是发展，看到的是\_\_的未来。

平面设计师上半年工作总结范文精选系列，如果你喜欢可以下载全文。

工作上不足的地方：

- 1、设计眼界不高，只能局限于当前的事物。不能处理好细节处，画面做好后很粗糙，美观度不够，不能很好的认识到如何修饰。
- 2、不能熟练的掌握元素中的联系点。画面中各个元素孤立，影响整体画面的协调性。
- 3、软件使用的熟练度不够，目前只能熟练掌握ps、coreldraw、其他软件如ai等只能说是会用，虽说目前工作对ps以外的软件要求不高，但是以后公司向高水平设计公司迈进，要求软件掌握面会很大。
- 4、没有计划性。要做什么不做什么都没有明确性和强制性，

时光总是在犹豫不觉中浪费，有时因为没有合理安排导致工作中的遗漏，更重要是每一天在忙碌中过去但却没有太高的效率。