# 护士试用期个人工作总结\_设计师个人试用期工作总结

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-10-11

*设计师必须所具备的的知识当为广泛，可以不精，但各领域的知识都应该了解，这样才能应对各种各样的要求。以下是本站小编为大家精心整理的设计师个人试用期工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。　　设计师个人试用期工作总结（一）　　...*

　　设计师必须所具备的的知识当为广泛，可以不精，但各领域的知识都应该了解，这样才能应对各种各样的要求。以下是本站小编为大家精心整理的设计师个人试用期工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。

**设计师个人试用期工作总结（一）**

　　从加入公司成为公司的成员已经整整两个月的时间，虽然只是试用期，但心态总是以公司的一名正式员工来对待，使得自己尽快的融入到公司这个大家庭。在各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，现将我的工作情况作如下总结。

　　这两个月的时间里，一方面是适应XX的工作环境，适应公司的工作状态，另一方面也是我自己心态不断调整、成熟的过程。相比于刚参加工作，现在对自己的定位以及发展方向相对比较明了，在此，非常感谢公司给予这个继续从事房地产行业的机会。除了公司对于个人的要求以外，自己的理想与公司的发展同步也是非常重要的，基于此我想最好的表现就是充分的发挥自己的特长，把自己的才能以及知识充分的应用到工作上。

　　这短短的两个月时间是紧张的，忙碌的，充实的。公司里举办了一次大型的周年庆活动，这个活生生的案例让我切身体会到了这个团队的凝聚力，同事们工作的热情、积极的工作状态，刘总的执着，精益求精，让我真正理解了公司理念的涵义。除了周年庆活动以外，我庆幸在年前能有一次参与提案的机会，这次的提案集体的展现了我们公司的工作状态，不仅仅是对甲方的一次提案。也是对公司每个员工的一次提案，同事们对待工作的认真态度让我明白所有员工之所以执着的理由，公司有这样一个平台，让每个人都展示自己才华横溢的一面，除了自己的分内工作以外，还可以学习房地产其他相关的知识，加强个人的综合素质，提高专业技能，并能和公司一同彰显一个专业的姿态。通过这段时间也意识到了公司在兰州房地产行业举足轻重的地位，公司的发展对于推动整个兰州房地产策划代理行业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较系统的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

　　根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

　　（1）负责完成组长分配下来的设计工作指令；

　　（2）根据项目推广的需要，及时完成设计工作。

　　（3）参与相关项目的讨论；通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在专业上存在个别不足之处，还需要多向设计团队及其他部门的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个更专业的房地产设计师，除了在网上看一些专业的广告以外，也不会放过每一个参与讨论方案的机会，争取在工作中学习更多的知识，并应用于工作。

　　20XX年对于我们来说都是个充满挑战的一年，房地产市场政策连连，对策不断，变化莫测，对于我自己来说更是应该克服自身的不足，根据市场的要求不断的提高自己的综合素质，大胆创意，精益求精，唯专唯精。对于此以下是我对自己20XX年的一些要求：

>　　一、大胆的说自己想说的：

　　在多次的会议讨论上或者是培训课上，明显的意识到自己的语言表达能力的这个弱点，尤其是对自己不专业的地方，应该通过学习，和大家的交流和沟通，通过自己的分析和判断，准确的表达自己想要表达的意思。

>　　二、大胆的做自己想做的：

　　创意是设计的灵魂，创意也是设计师用来最直白的表达自己工作能力的方式，各个项目都有它自身的特点和项目优势，准确的表达项目所要传达给受众的信息是设计至关重要的，所以设计最重要的就是设计对象本身的功能性，这个功能性要通过我们新颖的、有创意的、并且准确的传达给受众是我们经常会考虑的问题，同时这点也是在设计领域里一个围绕产品不变的准则，在这点上，我想也是我今年要继续坚持学习的重点，大胆创意，大胆的表现。

>　　三、克服自己的惰性，学自己应该学的：

　　都说知识学得越多越好，就像刘总说的，策划行业是个杂的行业，博学多才，懂的越多思考问题的时候就可以面面俱到，更能做到准确性及专业性，虽然只是设计人员，但是设计也是来源于生活，看的多，想的多，悟的多了，创意的来源也就更广，发散思维就更不用说了！

>　　四、不断地创新求进，提高工作效率：

　　快速的有效的完成工作任务是每个公司都希望员工能够做到的，也是我个人认为比较重要的，两个小时能完成的工作如果可以在一个半小时内完成，剩余出来的时间就可以自己支配用来学习自己没有时间学习的相关知识了。工作应该都是认真负责，速战速决！在战场上，生命攸关，自己一点忽视有可能造成不可预料的结果，每一个任务都应该像一个战士对待战争一样。

　　展望20XX年的工作，希望能够再接再砺，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和创意思想，为公司的发展尽我绵薄之力，争取做出更大的成绩来。

**设计师个人试用期工作总结（二）**

　　20XX年上半年已过去，感谢您对我的关心和指导。对我来说，这些点点滴滴不是流水无痕，而是铭刻在心；同时也要感谢同事们的协作和帮助，在公司这个大家庭里能够经历这半年的分分秒秒，我深感幸运！

　　我们公司的有着独特企业文化，既有规章制度严格的一面，又有人性化关怀的一面，它能磨练人的意志，淡泊人的心灵，能让员工业务素质能得到快速提高，人的心理也能快速成熟起来，这无不凝结着每位领导的英名决策和正确指导。这半年来，是我规划人生中重要的关键时期，一定要走的稳健。通过多个项目的设计工作推进及完成，我对室内设计工作的流程和方法等有了更深的认识，对各类装修风格也有了更进一步的了解。

　　今年年初，我给自己制定的目标是按时按质和高效的完成公司拟定的一、二级结点工作计划，主要工作任务是（个人理解），产品研发、设计单位管理、后续施工阶段的跟踪管理。重点，或者说最能体现你专业水平的就是产品研发，也是设计管理团队的核心价值。提高产品附加值，对项目进行价值提升，从而提高项目成本的承受能力。好的产品虽然不一定都需要高成本，好的概念设计可以为项目寻找到全新的突破口。

　　半年来，我按照自己既定的目标一步一步地下来，有些可能达到了，而有些可能离目标还有一定地差距，具体表现在以下几个方面。方案方面：好的方案是售楼处或样板房展示成败的前提。上半年来，我参与营口藏珑售楼样板房、沈阳售楼样板房和沈阳售楼处等项目的室内设计工作。在设计研发中心领导的帮助下，我学到了很多管理模式和设计策划理念等，但我对部份策划理解的把握还缺乏基础理论性的认识，这都是在以后的工作中需要加强的。方案方面：方案能力是一名室内设计师应必备的重要能力，好的平面是方案成败的关键。

　　半年来，我参与了营口藏珑和沈阳藏珑等项目的室内装修方案设计，在设计期间我跟随研发中心的领导一起查阅了解营口和沈阳的大量人文资料，并实地考察，通过埋头苦干和虚心请教，圆满完成了既定任务。在实施设计工作推进的过程中，我发现了自己的很多不足之处，特别是对方案的整体把握能力还有所欠缺，这都是要在今后的工作中需要努力提高的。

　　除业务素质的锻炼外，与设计公司的沟通，与同事间的配合也是工作中必不可少的一部分。设计前期，我们致力于与营销中心的沟通，通过职业嗅觉了解公司在项目的定位意图，及时沟通和协调是我坚持的一贯立场。我在设计过程中不断与集团中心、城市公司和设计公司各方面进行交流，汇总交流的结果，统一思路后体现在设计方案中，及时的收集并统一相关部门及领导的意见对后续的设计工作是有百益而无一害；在设计过程中，如是设计的问题，就要敢于承认并迅速加以更正，不是设计的过错，也要做细致的解释工作。

　　此外，室内设计还需要与相关专业的配合工作。在室内部份室内设计专业作为其他专业的先导，必须对整个设计流程负全面的责任。在合作过程中我抱着学习的态度，虚心的精神，共同努力推动项目进展。为了提高自己的综合素质，我加强相关等各类知识的学习，丰富自己的工作技能。同时我还阅读了大量的国外最新发行的设计案列，提高了自己鉴赏水平。我又学习了为人处世伦理哲学，以提高自己的道德修养。所有这些，使我越来越深刻地感觉到人生追求的意义。不知道是自己要求太高，还是自己的进步太小，我总觉得离目标还是那么远。

　　而且工作时间越长，学的东西越多，就越感到自己的不足。总之，成绩属于过去，过错已化为经验。在以后的工作和生活中，伴随着公司的不断拓展和业务量增长，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。就我个人而言，有几点尤其需要重视。一是加强自身业务能力的培养，增加自已对设计各个环节的熟练程度，多吃苦，多思考，努力提高工作效率；二是与同专业同事间增强忧患意识，竞争意识，营造你追我赶的氛围，不学习不上进就要被社会淘汰；三是加强与公司内部各设计人员间的团结合作，保持平和的心态，多沟通。

**设计师个人试用期工作总结（三）**

　　下半年到来终结之余，回顾上半年走过的所有，总结如下：

　　筛选客户：适合自己设计定位的业主才是建筑装饰设计师的准业主、才能发挥最大的设计潜能。做到这点很难，也许会饿肚子。在装饰公司工作的设计师也许会炒鱿鱼。十个成功案例也许就会因为一个牵强的单子一落千丈。对优质客户劣质客户二装、三装多装客户均要采用不同方式锁定。

　　量房细腻不可以马虎，房前后左右外环境，楼层，过道，户内墙面平整程度，地面，顶面平整程度，敲击是否有响声，阳台下水管径，卫生间下水管径，给水管走向下落尺寸，进户门的颜色，铝合金门窗的颜色，窗子尺寸和窗台高度，梁下落尺寸，梁大小、厨房散水是否有地漏、进户门朝向、光线视线情况，主电源箱所在位置，箱内电源分路情况，以及电线使用的大小、弱电源箱所在位置和分布，都要一一记录下来。在确定数据无误之后，还需要再滞留推敲一下，一般地：建筑上的尺寸是有规律的，常见的窗分为1515.1215.1518.1818等这些规律数据，墙间距3300，4000，6000，2024，2500等等，丈量完毕后，再分析这些数据，一旦发现和常规不一致就要马上确定原因。同时，现场拍下照片。在绘制CAD原始平面图的时候，对有CAD不闭合的情况，一定要找到原因。使用红外线测量仪和卷尺同时交互测量，避免使用工具产生错误带来负面因素。

　　首次和业主沟通前，准备好一个记录夹对需要了解的内容列项，和业主沟通的时候眼观自己鼻尖，余光收留业主每一个细微的声色，最好使用录音笔。业主也许是多个，聆听是关键。在几分钟时间尽量判定对方的文化修养工作性质兴趣爱好，观察对方的习性和强弱点。确定有决定权的人物，对客户三次强调的言词立即笔录下来。交流的时间越多越好，忌讳谈论自己怎么怎么牛、怎么怎么上电视、怎么怎么上书、做了什么什么的大案等等。忌讳轻易告诉对方你的设计思想和方案。谈论生活，用百科知识探测对方的百科知识、谈论业主走过的生活历程、锁定对方生活层次预见发展空间。

　　思考不仅仅是思考设计方案，全方位的思考也是主案设计师的必须。接与不接是关键，确定接设计再思考设计方案。做出平面图后，分析房型瑕疵找出解决方案，类似把自己的大脑转化成一个电脑将整个房型放进脑海里建模、转换视角、思考每一个角落，脱离常人的二维思考走入设计师特有的三维思考方式，也许这种思考会导致你乘错车，走错路，睡不着觉。定位风格定位色系定位材质------当你的思考落定后，你的疲惫旁人的责怪，都会化为烟云，带来的是一种无以言状的感受。写设计主题、设计思想、设计源、采用的手法、效果小样图、手绘样图、施工估算分配计划，也不能公式化。提交设计方案前、换位思考也必须预见业主要提出的问题，列出计划记录，运筹帷幄之中。当予业主交流时发现自己漏思考的问题马上记录下来。同时留意其他公司设计师的设计方案，表达时间不要超过50分钟。讲解时，鼠标晃动停留5秒，给业主一个思考的余地，同时观察客户的表情。在确定客户能接受你的设计和价格时，敲定设计方案签订设计合同收取设计定金。临门一脚。

　　签订合同不是万事大吉，细化工作深入力度一定要到位，CAD施工图除了标准之外还要做到四度深化，效果表现图要有震撼力，也许你不是VR的表现高手，但是能做到业主惊讶地说：“这是我的家？”你就成功一半了。3D，PS，LS，VR不是用来忽悠视角骗单的工具。拿人钱财替人消灾，这是古话。有钱人没钱人都是人、都是百姓，买一套房子很不容易。千万别容许自己一时疏忽导致客户骂你一辈子。和你签订合约就是信任，这种信任就是你的责任。学会几个设计软件不是很难、难的是做人，为了签单、为了公司、为了老板的命令，都不是别人的错，错的是你的人品。

　　设计定稿的同时还要考虑其它配属施工，地暖，空调，监控，通风系统，采光，软配饰接口都要有预见。预见性是设计师能力拔高界限。包括了施工预见材料预见人为预见等，其实就是在没有完全展示设计成果前预先防范的措施准备方案。它们来自不同的角度不同的时间和不同的施工人群。空闲时间调出量房时的现场照片和交流录音，反复思考，思考什么呢？思考设计方案实施的漏洞在哪里？设计无限，没有最好的设计力求完美并不是错误的。

　　施工合同签订前、材质和施工工艺的思考以及细化工作常常被设计师遗忘，也许这不是遗忘而是其他种种因素造成，但是，这恰恰断送了很多可以成长为主案设计师前途的优秀设计师胚子们的祸根。从木艺工程，粘贴工程，油漆工程，焊接工艺多种交互施工工艺，纸上谈兵闭门造车都是设计延伸的中断，了解各种材料的性能、操作流程、只要看一遍使用说明足矣，动手制作才是迈进主案设计师大门的必修课程。国家法定施工规范是保护自己的唯一武器，所以，在寻找施工工艺流程中还要确定施工规范，切忌天马行空，调整多维设计思想唯一施工规范形成万佛归宗的习性，才能铸就成熟的主案设计高手。

　　施工过程中多走施工现场复查前期设计，记录施工过程，调整总结是一个主案设计师确定自身水准的唯一。但是、看，并不是去看作业人员怎么施工，而是看作业人员的工具和作业后下一道工序即将遗留的隐患，并及时校正解决。整理该案例设计和生产全过程的文字资料澄淀设计业绩的积累。放眼设计界不是出示效果图就是出示实景照片，主案设计师出示的是自己一一设计过的案例展示，每一个案例前期的设计资料生产期的实景照完工后的竣工照。一个设计一个故事，一个设计一本书。那一本本的书才是主案设计师的真正的纯金职业牌。

　　每逢节假日，去看看过去的设计实景，听听使用者的建议，记录曾经的错误校正未来的不足，那张张客户的笑脸、那句句真诚的话语，才是真正主案设计师无价的主案。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找