# 陈列视觉总监工作总结(推荐15篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-10-17

*陈列视觉总监工作总结1行政部公司的关键部门之一，对内管理水平要求不断提升，对外要应对劳动部门，安监部门、环保、技监等机关部的各项检查。xxxx年人事行政部工作紧紧围绕公司的经营方针，目标展开工作，紧跟公司各项工作部署，现将xxxx年的工作作...*

**陈列视觉总监工作总结1**

行政部公司的关键部门之一，对内管理水平要求不断提升，对外要应对劳动部门，安监部门、环保、技监等机关部的各项检查。xxxx年人事行政部工作紧紧围绕公司的经营方针，目标展开工作，紧跟公司各项工作部署，现将xxxx年的工作作如下简要总结：

>一、方面

1.根据各部门人员的实际需要，有针对性，合理地招聘员工，配备到各岗位，xxxx年度总人数x人，离职x人，xxxx年度招聘部人数x人。

2.较好完成各部门人员的入职、离职、调岗等人事审批工作。

3.规范员工档案，对资料不齐全的作出补齐。

4.确定员工签定人数达x%，工伤、社会保险办理事宜。

>二、行政、后勤工作方面

1.加强保安日常纪律管理，不定期组织全体保安学习知识并开展实操演练、检查厂内灭火设施是否齐全。

2.对现场清洁卫生进行巡查。

3.加强食堂管理，尽量提高员工伙食质量，确保饮食卫生。

4.合理安排员工人住宿，\_工宿舍安全用电，卫生等情况。

>三、xxxx年工作尚存不足之处

1.作为公司的综合管理部门，在对部门的管理、协调方面还有很多的欠缺，对部门工作情况，人员纪律的检查力度还不够。

2.公司内部的监、管理(如环境、卫生等的检查)不力。

3.缺乏对公司及工作氛围的建设。

4.员工培训机制的待完善和加强。

5.对外接待能力有待提高。

6.人事工作还处于传统的劳动人事管理，应从传统的劳动人事管理逐步向现代化过渡。

>四、xxxx年工作重点将从以下几方面着作

1.继续完善公司制度特别是在日常行政管理和人事管理方面加大制度建设的力度，修订和完善奖惩规定，激励机制等制度。

2.加强培训力度，完善培训机制企业的竞争最终归于人才的竞争，目前公司各钡淖酆纤刂势毡橛写提高，尤其是部门负责人，强化管理制度的培训，便于在实际工作的正常操作，需根据实际情况制定培训计划，使培训工作能起到切实的效果。

3.协助各部门工作，加强与员工沟通，加强团结，迅速营造良好办公环境。

4.加强劳动人事管理工作劳动人事管理工作实现规范化管理方面仍有待加强，提升管理水平，完善人事，从单纯的事务性工作向现代人力资源管理过渡。

5.提升对外部门接待能力，避免公司蒙受损失。

6.组织员工活动，加强企业文化建设工作，以员工对企业有良好的认同感和归属感。

人事行政部在xxxx年度的工作表现虽不算太理想但我们会继续努力工作，加强学习，积极配合各部门工作，尽的努力使公司的整体形象，工作水平上升到一个新的台阶。

**陈列视觉总监工作总结2**

在这一年的时间，对工作一直不敢怠慢，坚持小心谨慎、脚踏实地、认真务实、高效求新的工作态度与工作方式。在工作中不断的深入和学习，得出一些项目管理方面的思路。这些项目管理方面的思考，有的已经在实施和实践。但由于有些思考不成熟、不系统，也就没有及时向公司领导汇报沟通，现对其进行相对系统的整理，汇报如下：

>第一部分：工程管理情况

一、 工期控制

金港华庭1#、2#楼及金鼎广场1#、5#及3#楼工程工期总体延后。按照开工时公司制定的工期要求及签订合同时承包单位的施工进度计划，应该在年前竣工。而实际的施工进度情况是：金港华庭1#、2#楼至20xx年12月31日土建才基本结束;金鼎广场1#、5#楼至20 年12月20日土建才基本结束;3#楼至20xx年12月31日细部处理才基本处理完毕，具备分户验收的条件。工期延误的主要原因在以下三个方面：

1.承包单位事先对工程的工期估计不足。项目经理没有把心思放在项目管理上，没有把精力用来解决那些影响施工进度的因素上。反而是目光短浅的争一点小的利润，而与材料供应商、分包班组扯皮。

2、我们事先对总包单位的实际实力(包括资金实力和管理实力)估计不足。在管理方面，一方面承包单位管理人员责任心和素质达不到应有要求，特别是项目经理缺乏项目管理经验及管理手段。另一方面由于劳务层分包层次过多，工班分组过细，无法形成流水作业，导致项目经理在人员调配上存在困难，同时由于劳务层层分包，管理层次过多，上层管理人员尤其是项目经理的管理意图无法在班组得到及时有效的贯彻执行。另一方面现在的民工也是非常地不好管理，经常因为一些小问题和管理人员对着干。以上所说的资金、承包单位项目管理、人员的素质是导致工期拖延的最主要原因。

3、我们自身管理上的问题：工程部尤其是部门经理对于总包单位工期的延误，虽然采取了一系列的积极措施，但是力度不够，控制办法和措施不及时。对于一些问题的处理尤其是承包单位人员的严重缺乏和材料的不及时供应，缺乏足够有效的管理措施和应变措施，这也是导致工期拖延的一方面因素。这些需要我在今后的工作中努力学习工程管理知识，掌握更多好的管理经验和管理办法，进一步提高自己的管理水平，方能不辜负领导的重托，为公司的发展作出更大的贡献。

二、 质量控制

在施工过程中，工程质量始终放在第一位的。工程实体质量及观感质量总体较好。但总体工程质量并未达到很理想。主要原因有几个方面：

1、施工项目部缺乏管理，管理人员不到位，管理人员素质较低。

2、承包人技术力量及资金力量都比较弱。

3、工程部对监理及总包单位的控制措施及管理办法缺乏系统性。

4、监理单位管理不到位，相应监理人员监理素质偏低。

三、 造价控制

在造价控制方面，主要从以下几个方面入手：

1.工程部有能力利用相关专业知识，尽可能减少图纸中不必要的成本投入。比如建筑施工图纸设计说明的很多做法存在成本较高，效果与其它替代方法相同的设计做法，工程部都积极向领导汇报，采用可降低成本的工艺及施工做法来降价建筑成本。

2.对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选择最经济的可行性变更方案。

3.工程签证方面，实行监理工程师、总监、主管工程师、工程部经理、公司总经理层层把关，对于不应该支付的签证坚决退回，对于确实发生并应该支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

4、在金域华府1#-5#楼及附属和金鼎广场2#、6#楼工程审计中，严格按照合同、施工协议书、设计图纸、变更签证单等结算资料进行审计，绝不放过任何丝毫有损公司利益的问题。

四、 现场安全文明施工

现场安全文明施工较差，项目部缺乏相应的管理。而后经建设主管部门及工程部制定相应的处罚措施，工地安全文明施工虽有所提高，基本达到要求，但仍不够理想。

五、 对监理公司的管理

总的来说，对监理公司的管理是存在一定问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我们工程部不得不花很多精力去帮助监理公司完成本应由监理完成的工作，这也相应的加大了工程部的劳动强度。

六、 外部协调

对于一个工程项目来说，外部协调对于工程的顺利开展有很大关系，对此，在领导的正确帮助下我正逐渐和相关单位建立良好的工作关系，尽量保证工程尽可能少的受到外界干扰。

>第二部分：分析、改进及建议

一、参建各方的管理

通过不断对工作的深入，管理方法的学习和多次整顿的总结。我个人认为金港华庭和金鼎广场工程项目管理单一的从工程质量、进度、文明施工等表象入手进行整顿，不能根治各种问题的再次发生。我们的项目建设存在系统上的问题是分包较多，项目利益相关方不和谐。由于项目建设过程中的相关方各自的利益目标不一致，造成各参与单位的行为相互冲突。这一系列的对抗性，已严重影响项目建设的顺利实施，并给相关方造成了损失。如果不对项目建设相关方进行和谐整合，在这两个项目上发生了的，在公司后续开发的项目上相同的问题同样会继续发生。建议尽可能实行工程总承包，避免参建方多，不好管理，不服从管理，质量、工期、安全难管理的局面。

二、关于成本控制方面

我们房地产公司的利润来自销售额与投资额的差值，合理控制投资是有效的增加公司利润的方法。对于工程来说，建安成本的控制最关键的还是在设计时段。建议在今后项目的设计过程中精选实力强尤其是责任心强的设计单位为我们做设计。并要加强前期图纸会审和合同管理。

三、关于质量、安全及进度控制方面

由于承包人无资质、无实力，甚至不懂，仅凭关系承包工程，在施工过程中不服从管理，野蛮施工，给现场工程管理造成很大的压力，并且也很被动。建议：

1、在选择队伍时一定要考察清楚，择优选用。

2、在签订合同及协议时，将质量和对于文明工地的要求要明确，例如质量要求：不是合格，应是徐州市优。

3、严格执行奖罚制度，甲方管理人员和监理人员在施工中所开具的罚款单不需施工单位签字认可，只要交到公司财务，在每次拨款中一定要扣除。

四、工程部项目工程管理能力的提高。

**陈列视觉总监工作总结3**

1、负责公司网店的整体风格和视觉形象把控、及整体形象的创意设计，全面提升公司各店铺的整体视觉效果；

2、负责公司品牌的整体VI系统规划，和视觉优化；

3、全面负责公司创意、平面及设计的评判和指导工作，配合公司整体的营销策略以达到预期的市场效果；

4、全面负责各品牌产品的拍摄、广告视频拍摄、视觉大片拍摄和后期管理工作；

5、全面负责指导美工剪辑、拍摄、上新、平面设计等子部门工作，落地公司整体的营销策略；

6、上级领导安排的其他事项。

**陈列视觉总监工作总结4**

>一、本年度的主要工作及完成情况

根据公司的工作安排，本人今年主要完成龙开口电站送出、x保安换流站扩建、x变电站扩建、x换流站地线融冰等工程的监理。在公司各级领导的正确领导下，在各部门的积极配合下，本人带领自己的\'团队安全、优质、高效的完成了本年度监理任务，成绩也得到了建设单位以及公司领导的一致肯定。

>二、工作中的亮点与不足

在工作中总结出来的经验主要有以下几点领导汇报：一是一切以设计文件、国家电力建设规程规范、施工合同和监理合同为依据，做好两管理、四控制和一协调工作。二是向同行有丰富经验的同仁学习，勤学习、勤思考、勤动手。三是团结自己的团队，构建一个和谐的团队。四是大胆探索新技术、新工艺，优化施工方案。五是加彻南方电网、公司的一切规章制度，积极推广应用基建工程一体化管理的要求，按照设立的WHS点进行质量控制。七是对自己团队要求规范的做好监理日记等工作，加强工程影像资料的管理。

其中，我觉得团结自己的团队，构建一个和谐的团队最为重要，俗话说：众人划桨开大船，一个篱笆三个桩都是说明团队的力量强大，几年来的经验和实践证明：只有依靠集体的智慧才能战胜一切困难直至最后取得胜利，才能对外展示公司的形象。强互联网的信息技术在工程上的作用。六是积极贯

>三、工作中遇到的问题及处理情况

在工作中，也经常遇到一些问题和麻烦，但是我从不回避，首先要冷静思考，从中悟出解决问题的思路和方法，对于棘手的问题还是发挥群众的智慧。集思广益，博采众长。对于一些在自己的能力和权限范围内确实不能解决的问题，及时向有关领导汇报请示，避免让问难和矛盾恶化，争取解决问题的时间。所以一年来，本人在带领的团队，能顺利地完成公司交代的各项任务。也再次感谢公司各位领导和同事的关照和支持，没有你们们的关照和支持也难以想象。

>四、对公司的意见及建议

我希望我们的公司像早晨初升的太阳，朝气蓬勃，活力无限。当然也希望我们的生活充满阳光。鉴于此，我建议公司：一、应该积极扩大业务，开源节流，提高办事效率，优化人力资源结构。二、加大职工教育成本，培养一批高素质的监理人才，采取一些激励政策，鼓励先进，鞭策后进。营造一种积极向上的学习氛围。三、进行工资改革，对表现好、专业技术好、爱岗敬业等优秀的员工要提高待遇。

**陈列视觉总监工作总结5**

来到建业凯浦这个大集体已经有将近一年的时间了，无论是从个人成长还是专业发展都收获了很多，在过去的xx年里更是我个人成长的重要的一年，为此现将xx年的工作做出如下汇报：

>一、用行动践行责任

用努力诠释激情工作的范畴大到整个会场的格局设计装饰，小到每一个灯箱的臵放，工作虽然辛苦、繁琐，但是也让我在实践中摸索经验和技巧，逐步积累自己的工作技能，为接下来的工作做好有力的保障。

>二、用活力释放热情

用感悟创造奇迹xx对我来说是成长与转变的一年，通过这一年来所做的工作，我在很多方面都有了不同程度的成长。一年来虽然我们还没有直接切入到我司的商业项目中，但是通过对其他大型商场的考察和招商销售中心的美化布臵，还是让我感受到了以下几点：

(一)重视商场美化，提高设计水平

当下各大商家的竞争日益激励，广告宣传等更是铺天盖地，大多数商场都用媒介的方式来进行推广。经过自己的不断观察，我发现了并非是商家的硬件设施不够好，而是在美化陈列的过程中出现了失误甚至是根本没有考虑到这样一个因素会成为自己效益发展的致命点。好的陈列或者经过精心的美化后，整个区域会更显得更加整洁、给人一个清晰明了的感觉，另外也体现除了其商家的专业态度，与此同时，客户的放心程度和信誉程度都会得到不同程度的提升。

为此一年来，我也更加认可了我工作的价值和意义，也认识到了美化对商场的重要性。与此同时，我也深深地意识到自己在平面设计方面的能力还需加强，需要熟悉软件的应用，多看平面类的设计、多与同事交流学习，提高平面设计水平，这样才能提高自己的平面美化能力，为商场的美化工作贡献自己的力量，从而达到吸引消费者来商场消费的目的。

(二)获得工作经验，发挥个人能力

借此机会，我由衷感谢领导给与我的每一个工作机会，感谢公司同事对我的帮助和支持，让我的成长与进步不再局限于本职本职工作中，而是不断向复合型人才的发展要求迈进。

>三、用反思打败失误，用品质诠释细节

通过一年来的工作经历，我也看到了自身的很多不足，对于美化陈列师一职，初次接触我知道知道面临着很多的难题和困扰，但是凭借着自己对美化陈列师一职的热爱与激情，我严格要求自己，做到尽其职行其力，除了恶补专业技能外，我更是多方请教前辈指点，多练多想。同时，我也始终坚信最适合的才是最好的，为此，在了解我公司的发展动态与外来发展方向及其我公司特色、本地人的喜爱上也是加大了功夫，我相信只要注重细节，用精益求精的态度去迎接工作中可能带给我的一切困难与挑战就会取得意想不到的的成效。

>四、用期望带动前行步伐

用目标指明努力航帆步入工作岗位，我也切实了解到了当今商业圈日益激烈的竞争，尤其是在私有及其国外企业逐步拓展到中国市场时，优质的服务、过硬的质量和品牌的知名度更是体现了企业的软实力与竞争力。今天作为一名美化陈列师，我认为我们必须未雨绸缪，提前做好准备，为此展望xx年，五年后的自己，我分别为自己设立了短期的职业规划和长期职业规划，在短期的职业规划中，我打算做到以下几点：

(一)熟悉我行业的各项业务，尤其是我司的特色业务和重点推进项目，认真研读其中的细则，掌握其精华和要点，建立业务网络图于心中，实现我们的高效业务效率;

(二)加强自己的专业素养，作为一名美化陈列师，待公司的商业大项目，也就是年5月份前，我必须掌握今年整体的时尚元素和大家热衷的焦点。

**陈列视觉总监工作总结6**

1、关于视觉方面全体系项目管控、出品把控及提升;懂视频把控。

2、负责公司创意设计方向的.制定,并与相关部门配合,提供确实可靠有创意的方案;

3、负责公司和品牌电商平台整体系统规划,和视觉优化:

4、指导店铺日常设计,以增强店铺吸引力、产品销量:

5、制定前瞻规划与未来发展、尝试新鲜创意与开发:

6、加强设计团队专业能力的提升,领导各设计师按计划进行进度控制、激励、协调等工作确保公司年度视觉设计目标的实现。

**陈列视觉总监工作总结7**

一年很快就过去了，结束了20xx，我们很快就会迎来新的20xx，我也对人事总监一年工作做了一个总结，以下是我的总结：

>一、20xx年度主要工作

1、带队伍

一个快速发展的企业此阶段需要做好三件事：定战略、组班子、带队伍。作为一名中层管理人员在执行公司战略的前提下，带好自己的队伍是工作之首，是突破“能力”瓶颈、使团队稳定持续地发挥作用的根本保证。为了达到预期，部门采取了变“参与者”为“责任人”，变“指挥”为“辅导、支持”等措施和方法，极大地提高了部门成员单兵作战能力和协同作战能力，工作效率和质量整体上得以提高。更主要的是，每个团队成员就像一颗颗火种，在人力资源工作推进的道路上，照亮了自己，也照耀着他人。

2、直接参与的工作

20xx年直接参与的工作(详见月度工作汇报表)归类总结，有以下几个方面：

(1)基础管理性工作。该类工作主要是考勤、绩效、工资等统计表的审阅、复核;部门对内、对外行文的审阅等。

(2)工作计划的制定及实施过程中的必要辅导。

(3)薪酬标准编制、绩效考核等项具体工作的实施或参与。

(4)项目性工作的筹划与参与。

3、倡导、弘扬公司文化

倡导、弘扬公司文化——看不见、摸不着，但却有着后效应及重大影响。

人资作为一个对内、对外的窗口，打交道的人较多，一定程度上扮演了公司“形象代言人”的角色，对此，我们倍感压力并非常珍惜和重视。无论是招聘、与员工交流沟通还是其它方面，有意无意地规范自己的行为，倡导公司的理念。久而久之，在自我提升的基础上，也使大家感受到公司的魅力，向内向外传递了公司的良好信息。

>二、一年的工作经验、不足、体会

20xx年，人力资源部内部工作的运转较去年顺畅、规范很多，逐步从繁杂的事务性工作解脱出来，能够腾出精力做其它更重要的工作。

总体来讲，20xx年度的收获莫过中基层人员关注做事及以结果为导向的理念建立与运用——这对公司健康、持续地发展非常重要。诚然，这绝非人资自身的业绩，而是与公司高层坚定不移的企业发展信念息息相关，但却是对人资工作强有力的支持与鼓舞。不过，时不待我——随着市场竞争力的提升和管理需求的增强，人力资源部的工作已经从部门扩展到企业的方方面面，也就是说哪里有人，哪里就有人资工作。

20xx年资工作将更为艰巨：一方面要深化并规范部门各项工作，二是要满足公司该发展阶段对人资的需求。做好这些，需从重点从以下几个方面做好准备：一是人资工作人员的专业水平及人员匹配;二是公司及各部门领导对人资工作的认知和重视程度;三是人资工作开展的方式方法。

>三、对本部门人员设置、工作流程及管理模式和对公司管理的建设性意见

想法和建议日常与主管领导有过一些沟通，在部门总结中也会提到，在此就不多说了。只是，有几个工作习惯等，认为对工作效率、工作质量的提升比较有帮助，供参考：

1、日常文档管理

(1)注意行文或报表的排版。排版包括页边距、字号、行间距等——这往往在编写文档之处就要设定——开始设定标准，后边的自然都标准了(当然，根据情况最后可适当调整)。

(2)要善于运用目录。目录起到提纲挈领的作用，通过其即可对整个文档有了大概了解，也便于归档。当然，目录可以与统计表、记录、考核的功能结合起来，这对内部管理非常必要。

(3)文档名称标识清晰。见过好多人，找资料时自己甚至都头晕了，甚至改过没改过自己都不记得了——这与自身文档标识的习惯有关。建议其一是标注清晰，二是有序。例如：在编文档，可用“文件名+稿次”标注，定稿后，可将其之前几稿放入“作废参考”文件夹或直接删除，当然，也可用涂色来区分异动的内容等;日常管理类文档，文件夹可用“文件名+年度”区分等。

2、各项工作在实施之前先做好筹划

开展各项工作的精髓就是“PDCA”——这个“P”就是策划、计划，也就是说在做之前先要盘点盘点到底有哪些工作内容，谁做，怎么做，什么时候做，做到什么程度等，这些本身并没有什么难度，难的是建立工作思维习惯，否则，忙忙碌碌而不得要点或者事倍功半。

3、办公用品的选用

十一孔袋、夹以及手风琴票据夹对未归档前的工作资料、单据的整理非常有帮助，成本也很低。

**陈列视觉总监工作总结8**

>一、用行动践行责任 用努力诠释激情

作为公司的一名美化陈列师，我的工作主要包括四大块：第一是美化类，我参与了德化新街招商销售中心的定期的美化更新工作，主要是灯箱画面、照片墙、背景板、吊旗的定期更新美化，并且参与制定了元旦美化方案。第二是活动类，我主要负责活动前期的工作，主要包括平面图绘制、多媒体资料准备以及活动当天的现场协助执行。截止现在，我参与的活动类工作有：德化新街地铁音乐节合同制作和现场协助;德化新街餐饮招商博览会物料准备、现场协助等。第三是考察类，一方面，我会定期到郑州各大商场进行实地考察，学习其橱窗陈列、商场美化、商铺设计等方面的优点。另一方面，我会参与各类招商博览会、参展会的平面图绘制、装饰及其接待等工作现场，现场考察学习。第四是资料整理类，就是对美陈设计和

我的工作，大到整个会场的格局设计装饰，小到每一个灯箱的置放，在工作中，我积累了一些经验，学到了一些技巧，对我个人的发展很有帮助。

>二、用活力释放热情 用感悟创造奇迹

xxxx对我来说是成长与转变的一年，一年来虽然我们还没有直接切入到我司的商业项目中，但是通过对其他大型商场的考察和招商销售中心的美化布置，让我感受到了以下两点：

商场美化很重要，个人设计水平亟待提升 当下各大商家的竞争日益激励，广告宣传等更是铺天盖地，大多数商场都用媒介的方式来进行推广，但是效果不够理想。通过观察，我发现了并非是商家的硬件设施不够好，而是在美化陈列的过程中出现了失误甚至是根本没有考虑到这样一个因素。好的陈列或者经过精心的美化后，不仅会让商场给人清晰明了的感觉，而且体现了商家的专业态度，这样，客户的信任感会大大提升。

我深知美化对商场的重要性的同时，我也意识到自己在美化设计方面的能力还需加强，需要熟悉软件的应用，多看平面类的设计、多与同事交流学习，提高平面设计水平，这样才能提高自己的平面美化能力，为商场的美化工作贡献自己的力量，从而达到吸引消费者来商场消费的目的。 团队精神力量大，个人知识面需拓宽 一年来，我获得了一些工作经验，同时也感受到了集体的温暖，明白了工作中需要团队合作。就拿时尚品牌的招商博览会活动来说吧，在这个活动中，我主要是负责走秀模特的后台催场工作。看似简单，不重要，其实这项工作与活动的整体流程密切相关。还记得在时尚品牌招商博览会活动的前一晚，为了第二天活动的顺利进行，我们中心的同事都在第一线通宵加班，我和\*\*主要负责对整体模特走秀顺序的排列。工作中遇到的难题主要是：模特人数有限，如何合理利用，并留出其换装时间;与韩方商家在模特走秀的形式上存在理解的偏差，如何沟通协商解决等。在这次活动中，宝娟姐对我们的工作给予了指导与帮助，在她的带领下，我和大家一起解决了这些难题，顺利地完成了博览会活动的工作。

在工作中，我发挥了个人的能力，展现了自我，同时，工作也开阔了我的事业，让我接触到了各领域的知识。例如，在与同事领导的交流中，我学到了一些沟通技巧;在与韩国人的接触中，我了解了中韩文化的差异;在整理资料的时候，我学到了一些计算机办公方面 的常用知识。

借此机会，我由衷感谢公司给与我的每一个工作机会，让我不断向复合型人才的发展要求迈进。

>三、用反思击败失误 用品质诠释细节

通过一年来的工作，我看到了自身的很多不足，对于美化陈列师一职，初次接触我知道面临着很多的难题和困扰，但是凭借着自己对美化陈列师一职的热爱与激情，我努力做到尽其职行其力，除了提高专业技能外，我也与同事们一起学习交流。同时，我也始终坚信最适合的才是最好的，为此，我不断加强了解公司的发展动态与发展方向，及公司的特色、本地人的审美趣味。我相信只要注重细节，用精益求精的态度去迎接工作中可能带给我的一切困难与挑战就会取得意想不到的成效。

>四、用期望带动前行步伐 用目标指明努力航向

步入工作岗位，我也切实了解到了当今商业圈日益激烈的竞争，作为一名美化陈列师，我认为我们必须未雨绸缪，提前做好准备，为此展望xxxx年，五年后的自己，我分别为自己设立了短期的职业规划和长期职业规划，在短期的职业规划中，我打算做到以下几点：

>五、抓细节，用行动赢得肯定

熟悉我行业的各项业务，尤其是公司的特色业务和重点推进项目，认真研读其中的细则，掌握其精华和要点，建立业务网络图于心中，实现高效工作的目标; 加强自己的专业素养，作为一名美化陈列师，待公司的商业大项目，也就是14年5月份前，我必须掌握今年整体的时尚元素和大家热衷的焦点，并掌握目前本市的实际情况，做到知己知彼，从竞争者的角度评判我们的美化、陈列工作，使得我们的项目在同期市场博得最多的眼球和认可; 加强沟通技巧。良好的沟通顺畅的交流常常可以使公司各个部门合作愉快，才能和客户顺畅交流合作。为此我会在接下来的工作中，通过阅读相关书籍和请教前辈等方法来加强自己的沟通技巧，用高效的工作效率来实现预计目标。

>六、强意识，用行动践行责任

作为一名刚踏入工作行业的青年，我的职业生涯还很长，为此除了以上短期的工作计划外，我也为自己设定了更长远的发展目标，以xxxx年实现目标为期限，我会用行动去践行责任和对岗位的誓言，为此做了个人的长期工作规划： 加大自己的专业素养，在熟悉基本的陈列准则和搭配常规的基础上，逐步培养自己的专业技能和对事物的敏锐度，努力做到突破常规，用好的想法、巧的设计以及先进的理念来设计每一个展示厅和展示会。

我力争在xxxx年实现具有自己特色的设计风格，为陈列设计做出属于自己的一份力量，也为不断地拓宽拓长公司的业务覆盖面积做出自己的努力，以此实现自己的岗位价值和意义; 加强业务技能，实现高效办公。我们的工作环境和发展要求更新日新月异，业务的繁琐和不熟悉成为了直接制约我们工作效率的重要因素，当我们的工作效率大大提升之后，公司对我们的认可程度将会迅速提升，也为进入高效的工作环境带来了帮助。 最后，我想说的是，我会做好当下的工作，尽其职行其力，踏踏实实做好每一天的每一项任务!情系发展成长的永恒梦，心怀陈列设计的不老情，用最有创意的设计去赢得肯定，实现企业的效益增收

**陈列视觉总监工作总结9**

2xx年过去了一半儿，在这半年的工作和生活中，到底应如何做一个自我评价和自我总呢？这个问题有一定的难度。自己评价自己，自己总自己，必须力求客观，避免成一家之言，要全面、立体地解剖自己。看清优势，寻找问题，借总之机，欲上层楼。故此，回首20xx年的履迹，罗列如下：

>一、主要工作内容

1、完成上级领导布置的工作任务

作为下属，我们绝对服从领导的安排，因为我们相信公司的领导们都是为了公司能够得到最大的利益而时刻努力，所以我们要向领导们学习，前仆后继，尽心尽力为公司的进步作出最大的努力。

2、公司单项、综合性促销活动的宣传气氛及节日卖场气氛布置

每一次我们都为了让视觉更加美观而仔细研究，商讨怎样布置才能让视觉的效果更加有气氛，所以每当有比较大型的活动，我们都会加班加点完成。

3、橱窗陈列及商品展示台的布置

我们每一年都会换好几次橱窗的陈列，为的是让顾客更有新鲜感，觉得我们的百货公司走在时代的尖端。

4、广告、灯箱、招贴画的制作和安装

另外，我们还负责一部分专柜的广告、灯箱画的制作和安装，由于制作灯片比较耗时，而且价钱也比较高（一张灯片就要上千元），所以我们每次制作及安装都会小心翼翼，尽量将灯片毫无差错地安装完成。

5、负责卖场的座牌和吊牌的制作

每一次商场要推出大型的促销活动或者更换视觉布置，都需要制作一些座牌和吊牌。策划部作出统计及策划，我们美工组就负责制作及下发；基本上每次活动前，各卖场的座牌就可以到位。

>二、工作中的不足之处：

我在设计工作中形式主义的作风严重，花大量的时间，而做无用的事。不求实际果怎么样，只向别人证明我干了。这种不求实际的工作做法是很不可取的。\_同志说：“‘实事求是’是马克思主义的精髓。”也就是说，一切要以遵循客观实际为原则，不能陷入形式主义，教条主义的怪圈。就连\_也说过：“马克思主义不是教条，而是方法。”制订的工作原则，都必须合实际情况加以应用，这样才能取得良好的效果。

作为设计部的主管人员，半年来，我在培养新人上，做到了把自己所有掌握的专业知识毫无保留的教给了两位设计部新人，同时，他们也在设计工作中不断的成长。在领导方法上，因为新老员工的年龄较小，性格不一，所以我努力做到新老员工之间的平衡，使能他们更有效的完成设计工作。这一条总的来说是合格的。在20xx年，我会尽自己最大的努力，发扬设计部的精神，为公司发展做出努力。

**陈列视觉总监工作总结10**

时光荏苒，20××年很快就过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。在这辞旧迎新之际，我们总结过去的20××年，展望充满希望的20××年。20××年我在面对人员流动大、新人多、订单杂、品种多、批量小等重重困难的情况下，在公司领导的正确指导和大力支持下，在全体员工的共同努力下，积极开展工作，取得了一定的成绩，但也存在着某些不足需要不断改善、不断提高。现将20××年的工作情况向公司领导汇报如下：

>一、绩效指标完成情况

1、月平均出货金额。在公司各部门的积极努力和大力配合下，在总员工人数没有增加的情况下，大力提高生产效率和产能，使月平均出货金额比去年提高55。4%，达到万美金。

2、及时出货率。及时出货率达到98%以上，和去年相比有10%的提高。

3、库存金额控制。12月份库存金额为971万美金，实现了控制在1200万美金以内的目标。

4、安全生产。全年工厂没有发生任何重大安全事故，只有2次300元以内的轻微安全事故。

5、客户投诉。全年也没有收到客户的重大投诉，较好地实现了全年的品质目标。

>二、取得的成绩及主要工作事项

1、制度建设

1）对公司原有流程、制度进行修改、完善先对公司原有的流程、制度进行自检，找出问题点，然后对流程、制度进行修改。如新规物料承认程序、品质异常责任判定管理制度等。

2）建立新的流程、制度

根据公司的发展需要，建立了新的流程、制度，完成30个左右。如KONNOC优秀员工、周质量标兵、重点控制工位评比管理制度、仓库抽盘小组管理办法、打样物料采购补充规定、财产盘点制度等。

3）完善公司主管级以上人员绩效考核制度

和人力资源部一起，完善公司主管级以上人员绩效考核制度，明确绩效考核内容，加强考核结果应用。优化现有绩效考核指标，以提高大家的工作积极性。

4）建立公司主管级以上人员责任承诺制度

和人力资源部一起，建立公司主管级以上人员责任承诺制度，以提高大家的责任心和工作积极性。

2、产品品质不断提升。

通过建立车间AUDIT制度等方式，不断改善产品中存在的问题，大大减少了我公司现在产品中的问题，如模具问题、性能问题、可制造性问题、零部件通用性问题，提高了直通率，同时没有出现重大质量投诉事件，除ME20xx移动电源的插头用错外。

3、提高电子电器部生产效率

生产效率的提升主要从4M1E五个方面（即人、机、料、法、环）入手进行改善。

1）人员方面：提高员工的士气，降低员工的流失率

（1）提高员工作业的熟练度

新员工刚来时，必须将其安排在次要或易操作的岗位上，如要安排在重要岗位上（如执锡、测试、打螺钉、检验、装PCBA入壳等）必须经过培训且合格后方可上岗。这样才不会给新手造成工作上的压力，对品质和效率的影响也可降至最低。

完成时间：新员工到岗时

（2）严格控制加班，保证员工有足够的休息时间

人的精力充沛与否与睡眠好坏有非常重要的关系（也会影响到一个人的情绪），一个人应保证其一天至少有7小时的休息时间，（建议在正常情况下宿舍准时12点熄灯且保安须检查每个宿舍是否有人影响他人休息）作业时只有具有充沛的精力和良好的心态才会创造更高的效率。

完成时间：建议人事部从即日起按照《宿舍管理制度》由保安每日对各宿舍进行检查，由人事经理组织人员对宿舍员工的作息情况每月进行2次左右的抽查。在控制晚上及星期天加班时间，杜绝通宵加班在12月份前得到充分改善。

（3）对员工进行适当的激励

激励包括物质方面和精神方面的，表现好的须及时进行奖励，表现不好的须进行口头或物质上的惩罚，不能让员工有一种做的好与不好一个样的想法，并每月一次心态方面的培训。

完成时间：每周进行质量标兵、重点控制工位的评选，每月进行优秀员工的评选，并给予相应的物质和精神上的奖励和处罚，每月由人事部对员工进行一次心态方面的培训。

2）机器方面 加强设备、工具、仪器的保养与维护，提高其稼动率

（1）对波峰焊、回流焊、贴片机等设备，技术员和操作员必须随时关注其是否正常运行，当其出现对效率和品质有重大影响的异常时，必须马上处理。

（2）对烙铁、测试仪器、测试架须做好日常的保养，须经常检查其是否工作正常，不可粗暴操作，做到谁使用谁负责。

（3）购买100W大功率电烙铁用在五金、插头等焊接工序，以提高生产效率。

3）物料方面 保证物料的及时供应及来料的品质

（1）PMC、物料员必须按照生产计划保证所做机型的物料准时供应到位，以减少因此造成的待料等无效工时的浪费。

（2）提高来料质量，减少挑选工时、提高直通率。现阶段对紧急上线的特采物料由IQC主持安排其它部门的作业员到电子电器部或在IQC处进行全检，以减少电子电器部的额外工作量。现阶段电子电器部非常忙，而其它生产部门相对不忙。

4）方法方面按照“一个流”作业，保证整个电子电器部各拉的生产总平衡

（1）坚持车间AUDIT制度，发现问题点，并进行持续改善。

（2）对拉长进行绩效考核，提高拉长工作积极性。

（3）对产量进行目标管理，每天制定相应产量目标并让拉长进行确认，主管及时跟进完成情况。

（4）要求各拉长严格按照IE制定各生产线标准产能及相应拉速，进行下拉生产，以保证达到标准产能。

（5）提高员工的作业技能，减少作业不良；减少电镀等来料不良，提高直通率。

（6）通过完善生产计划、合理安排各线员工、利用IE技术，持续整个生产系统的平衡率和生产效率，减少在制品的积压，提高产量。

（7）加强订单清尾管理，减少在生产线的订单数量，减少管理难度，提高清尾速度。

（8）对拉长和作业员进行培训，提高员工的品质意识，提高员工的自检、互检意识，要求拉长和作业员准确掌握作业标准和作业要求，培养多能工和多能拉长，提高拉长的管理水平。

（9）要求生产部对前三项不良提出改善对策进行改善。

（10）提高生产计划的均衡性，减少作业员工作时间太松太紧的状况，增加文化活动，提高凝聚力，以降低员工流失率。

（11）增加工单随工单，从贴片开始，一起跟到包装完成，以管控各工序的完成数量。

（12）拉长必须随时跟进生产线的生产，做到马上发现问题就马上解决问题，将异常消除在萌芽状态。

（13）对各瓶颈工序使用熟练度非常高、做事积极、品质意识强的优秀员工，并考虑能否使用工装、工具改善瓶颈工序。

（14）加强对拉长和员工在管理技能、工作技能、IE知识、电子基础知识、品质知识等方面的培训。

5）环境方面

（1）做好现场的7S工作

工作环境会影响到一个人的心情，而心情会影响到工作效率，只有保证工作的安静、井然有序才能保证员工作业的高效率。

（2）加强员工的组织纪律性

上班时间不允许员工干与工作无关的事（除开必要的喝水、上洗手间等），不允许交头接耳，不允许随意走动，不允许东张西望，不允许坐姿东倒西歪，不允许打手机等，以保证工作的效率和品质。

3、持续降低生产成本

通过制定合理的生产计划和物料需求计划，加强物料控制，改变以前错误的领料方式，提高生产效率，持续降低生产成本，在工人人数没有增加的情况下，完成的出货金额和以前相比提高了55。4%，足以说明生产效率得到了很大提升，生产成本有了较大程度地下降。

4、提升PMC部工作绩效

从我进入公司以来，主要采取以下对策来提高PMC部门的整体工作绩效及运作水平：

1） 调整组织结构，采购与PMC分开为两个独立的部门，设立交管（跟单员）职位，由PMC主管兼任。

2） 对公司所有物料进行A、B、C分类，对A、B类物料进行重点管控。

3） 从ERP系统中导出14年1—8月份全部物料及成品的使用数据及出货数据，对公司电子物料及产品确定安全库存量、库存量、最低库存量。

4） 要求研发部、财务部及时维护BOM资料。发现编码、BOM等错误，及时纠正。

5） 对文控中心的受控资料按客户代码进行彻底整理，已经整理完毕，错误率大大减少，以减少下错单次数。

6） 派一名实习生作为PMC主管的助理（一年后可有机会成为PMC），协助处理相关事宜，另派1名实习生进行仓库物料的抽盘1个月以提高仓库数据的准确性。

7） 提前做好人员储备工作，顺利完成了3名新老PMC的交接工作，使PMC部在人员变动较大的情况下，保证了工作质量没有下降，反而有进一步地提升，保证了及时交货。

8） 要求所有MC人员都必须建立自己的物料电子账，并每天及时进行维护。

9） 要求MC人员建立外购物料运作反馈表制度，并且将近期急料信息提供给采购部，以及时处理急料。

10） 建立和完善采购周期、物料检验周期、新规部品确认周期、各产品的标准产能。

11） 要求PC建立完善生产计划，提高计划合理性、均衡性，建立更准确合理的日计划，改变了以前半个月太松而后半个月太忙的生产状况，使整个月的生产更加均衡合理。

12） 处理电池、PCB板、适配器等呆滞物料，降低库存100多万元。

13） 严格控制A类、B类物料及所有电子物料请购，改变以前错误的物料请购和领料方式，及时消耗已有库存物料，以降低公司库存金额。从我任职之后至少降低库存金额150—200万元。

14） PMC人员培养。对PMC员工从知识、技能、态度三个方面进行培训、教育，教导正确的工作态度、理念和工作方法。现在PMC员工工作热情都比以前有较大提高，培养了一名主管，3名新PMC工作更是非常积极、努力。

5、物料管理

1）提高物料的及时齐套率

通过制订合理的物料请购计划、重点跟进不易采购的及易延误交期的物料、及时推动相关部门改善物料及时供应问题等措施，外购物料的及时到货率均有较大的提高。

2）推动提高仓库账卡物一致率。

通过建立仓库物料抽盘制度，PMC、财务部每天对仓库进行抽盘，并把每天、每周、每月的抽盘结果通报给仓库相关领导，以推动提高仓库账卡物一致率，经过1个月的时间，在仓库、PMC、财务部的共同努力下，从抽盘结果来看，仓库账卡物一致率从刚开始的75%左右提高到95%左右。

3）降低存货资金占用金额。

在大家的努力下，存货资金占用金额从8月份1500多万元下降到今年的11月份的971万元左右，降低了35%左右。具体改善对策如下：

a） 制定呆滞物料处理计划，逐步处理呆滞物料。

b） 建立日抽盘制度，由财务、PMC、1名实习生组成日抽盘小组，发现仓库问题点，及时改善，提高仓库盘点准确率。

c） 召集品质、PMC、生产等相关部门，花费1个多月时间集中精力处理电池、PCB板、适配器、包材等主要呆滞物料，降低库存100多万元。

d） 严格控制A类、B类物料及所有电子物料请购，减少不必要的物料请购，改变以前错误的物料请购和领料方式，及时消耗已有库存物料，以降低公司库存金额。如消耗AAA800、AAA850、AA2100等二次电池10万只左右，从我任职之后至少降低库存金额150—200万元。

e） 对公司所有物料进行A、B、C分类，对A、B类物料进行重点管控。

f） 从ERP系统中导出14年1—8月份全部物料及成品的使用数据及出货数据，对公司电子物料及产品确定安全库存量、库存量、最低库存量。

g） 通过制定合理的生产计划和物料需求计划，对重点物料的及时跟踪和控制，减少物料请购数量。

4）重点关注订单变更、取消、退换货产品的处理。

6、完善基础管理工作

1）建立了各产品的作业指导书、标准产能、装配流程图。

2）建立了插件、注塑、喷油、五金等标准工时。

3）整理和更新包装大全资料。

4）及时改正ERP系统中的产品编码、BOM中出现的错误。

5）成立工程组，完善新规物料承认程序，提高新产品验证水平。

7、加强培训和教育工作

和人力资源部一起制定管理人员的培训计划并执行，提高全体人员的工作和学习能力。主要从理论知识、实际技能、工作态度三个方面进行培训，与发给大家相关的资料让大家自学相结合。同时提高大家的上进心，遇到具体问题时及时对下属进行教育。每月基本上完成1—2次培训，主要培训了沟通技巧、如何提高产能、如何降低成本、人际关系处理、怎样做好PMC工作、如何提高品质、IE知识等内容。

通过培训，提高了大家的综合素质、工作能力和学习能力，提高了工作绩效。

>三、工作中存在的问题和主要的不足

1、部分制度执行欠佳。如7S等。

2、对部分事情的结果跟进不是很到位。如样品的及时跟进等。

3、管理人员的能力提升速度偏慢。

4、直通率的提升不理想。

5、员工流失率仍然偏高。

>四、工作中存在的困难

1、基础管理工作薄弱，工作依据缺少。如BOM错误等。

2、人员不稳定，新人太多

××年是人员流动较大的一年，每月员工流失率偏高，都在20%以上，PMC的员工只有1名老员工，其它都是新员工。

3、公司产品问题太多。

不管是老产品还是新研发的产品问题都太多。公司研发的产品质量太差，问题太多，经过多次的改善，部分产品仍存在一些问题，给批量生产带来很大问题，严重影响公司生产效率、产品品质、生产成本，影响样品完成进度和交期。如4488，AD120，DD120等。

4、部分管理人员专业素质低，无法施加更大压力。

5、部分物料不能及时采购到位。

>五、工作重点

>六、对公司的建议

1、组建职责更加全面、更加强大的工程部，让工程部负责公司所有基础管理工作，把公司设计人员调到工厂，合并到工程部，把样品组合并到工程部，让工程部负责以后的样品统筹工作，可让李经理负责。

2、公司更加重视PMC部，给予调度的权力，有权力调度公司任何人来满足订单的及时出货。并从具体问题的处理、待遇、电脑硬件、人员招聘等方面给予更多的支持，以让其它部门感受到公司对PMC的重视、使其它部门更加配合PMC的工作和愿意接受PMC的指挥和调度，以提高PMC的综合素质、提高PMC的及工作信心，从而提高整个公司的交付能力。

3、对市场的建议

1）建议业务部制定月销售计划，并持续提高其准确率。希望市场能够认识到月销售计划准确率对满足订单及时交付的重要性，能够下决心在06年大力提高月销售计划准确率，并建议将此指标纳入销售部月度KPI考核指标。

2）建议提高下达订单的准确性。市场订单下达市场订单下达缺乏准确性，订单杂、品种多、批量小。在这样的情况下，影响到订单的响应速度，大大增加了运作成本，降低了公司的利润。

4、对研发部的建议

1）由于外购的新产品中的新物料一般交期较长，接到市场订单后再下达请购单给采购，影响到订单的及时交货，提高了订单运作成本，希望能改善这种状况。因此建议：一方面在开发设计阶段选择常用的、市面上比较好买的物料或者是有现成的供应商资源；另一方面建议开发部在设计开始阶段就充分考虑到订单的批量生产与交付问题，与采购部沟通相关物料购买的难易程度，并将相关信息传达到计调中心，对难购买的物料提前下单购买。

2）对部分工作态度差、水平低的研发工程师进行淘汰，输入新鲜血液。

3）采取更为灵活的管理方式。

随着市场形式的变化，竞争越来越激烈，客户的要求越来越高，工厂明年遇到的问题不会减少而会增加，这是市场变化的客观反映，是前进过程中不可避免的。面对这些问题，我们工厂必须迎难而上，用发展的眼光解决前进中的问题，在解决问题的过程中不断前进。我们工厂一定做到时时刻刻不畏繁杂、加班加点、兢兢业业，以饱满的热情、高昂的斗志、的态度，做好工厂各方面的工作，提高物料及时齐套率，减少相关部门的抱怨，尽努力保证订单及时交付，努力提高工厂整体工作绩效，更快更好地满足市场需求，为市场提供更好的服务，为公司做出更大的贡献。我们相信：只要大家继续努力，我们工厂的工作绩效必将更上一层楼，我们公司的发展必将更加辉煌！

**陈列视觉总监工作总结11**

20xx年已经过去，我来公司已有一个多月，作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

我的岗位是店铺服装陈列，根据公司要求，负责每季货品陈列及相关促销活动的相关跟进工作。协调并执行商品陈列及橱窗维护和变更事务，负责陈列道具管理。定期持续优化店铺视觉表达效果及维护工作。

刚刚走出校园的我，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说都是非常陌生。这一个多月来，很幸运的是我的领导和同事都一直给予我很多的指导和帮助。我记得来店铺的第一天，早上陈列的同事让我把龙门架上的褛分出来，我甚至都不知道褛是什么，偷偷跑去问销售员，谁料到她也是新人也不知道，我就呆呆的站在那看着他们忙前忙后的。下午有一个很有经验的同事带着我转卖场给我讲解了很多陈列方面的知识，我认真听了几个小时心里惊叹，原来这陈列里有这么大的学问呢。

接下来的几个星期我一直跟着我同事也是我师父在二楼做陈列。她会告诉我一些规则和技巧让我自己去练习。从最开始的帮忙给模特穿衣服开始，到自己给模特挑衣服，从在旁边看她调场开始，到自己开始试着去改仓位格式、去换款，从看不出有什么细节开始，到主动给边场整理细节，给正挂的衣服添加内搭，从帮忙分拣宣传品开始，到提前上交宣传品的需求量，陈列这件事情在我心里慢慢的清晰而熟悉起来。

来到xxx的这一个月里，我学习了很多，但是自己在技能上还是很不足。同事他们可以一天调完一层楼，场区和仓位格式做得清清楚楚，再开始做每个边场细节，我每次都需要比他们多一倍的时间。总是在换仓位格式的时候心里开始纠结，一会想这样调，一会想那样调，明明可以一次性做完的事，却重复做了三遍，顾虑的太多了，不够果断，导致耽误了大家的时间。关于这一点我在反省自己，改变自己，希望在20xx年能有新的突破和进步。

作为陈列，应该维护店铺的形象和美感，可是有时候销售和陈列之间会有冲突，我很遗憾在过去的一个多月里，没有非常好的平衡到好这两者之间。在圣诞和元旦活动期间偏向于销售，让店铺的美感有所下降。

在我一个楼层的陈列同事请假回家休息的两个星期里，楼层的陈列工作全压到我头上，才发现自己原来了解的陈列还是不够多，原来要做的事情比想象的更为复杂。初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。

下个星期我即将被调到一楼，面对不同的全新的货品和不同风格的陈列。希望20xx会是一个崭新的开始，一种全新的状态，我会更加积极的去面对我的工作和职责。能尽快跟上前辈同事们的脚步，能断绝以往工作中的失误。

**陈列视觉总监工作总结12**

>一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

>二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

>三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的\'，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。

**陈列视觉总监工作总结13**

1、 管理设计师团队。

2、 带领设计师团队完成客户合同预算编制，保障预算数据的准据、无误。

3、 协助设计师拍单，签单转化。

4、 培训谈单技巧、室内设计标准、要求。

5、 装潢总流程优化、套餐标准的提升。

6、 协助店总经理制定定期的优惠以及毛利率控制。

7、 负责衔接后台交付部门的配合工作。

8、 负责销售部门调研楼盘的户型研发工作。

9、 完成合同指标及软装、电器销售占比。

10、 其他上级可能交付的其它相关工作内容。

**陈列视觉总监工作总结14**

视觉总监岗位职责一

1、负责公司项目整体形象创意设计，根据公司品牌传播诉求，制定品牌视觉设计方向；

2、关注行业设计动态与发展方向，准确把握公司和项目的设计风格，把控相关创意工作的出品质量，领导团队完成优秀的设计作品；

3、把握项目和品牌的整体风格和视觉呈现以及传播媒介设计风格，含线上线下的图案、广告、海报等；

4、把控创意及设计项目的质量，对设计的创意、\*\*、版式等进行评审；

5、全面负责公司创意、平面及设计的评判和指导工作，配合公司整体的营销策略以达到预期的市场效果；

6、负责公司网站及cis视觉识别系统建设工作。

视觉总监岗位职责二

1、负责电子商务整体形象的创意设计，把握店铺的整体风格和视觉呈现，全面提升公司电子商务网站的整体视觉效果；

2、负责对公司品牌的创意策略和创意构思进行提案工作

3、全面负责公司创意、平面及设计的评判和指导工作，配合公司整体的营销策略以达到预期的市场效果；

4、负责部门团队建设、\*培训和管理及指导创意设计，保\*并监督创意设计的作品质量，冲击更高创意水准；

5、负责公司和品牌电商平台整体vi系统规划，和视觉优化；

6、熟悉新产品开发，能根据市场流行趋势和客户需求、产品结构、用料、工艺等流程等提出设计策划案，并能够根据设计方案和设计构想，完成产品创意、设计工作；

7、加强设计团队\*能力的提升，领导各设计师按计划进行进度控制、激励、协调等工作确保公司年度视觉设计目标的实现。

视觉总监岗位职责三

1.分析策划需求，充分理解策划意图，设计和创作项目平面方案，确保设计作品高速优质完成；

2.负责各类营销活动布局的平面设计，以及海报、样本、画册、pop等宣传资料的设计；

3.负责各类\*活动舞台背景、卖场等项目的平面设计以及海报、样本、画册的设计；

4.负责与印刷厂、制作商充分接洽，确保设计方案的准确实施；

5.负责公司办公场所及新开业门店的卖场布局平面设计；

6.负责汇总营销活动卖场布局以及宣传资料的设计方案，并存档；

7.负责结合每次营销活动的经营数据分析当期设计方案的优缺点，完成分析报告，并实现预期效果.

8.负责公司市场部企划文案、公司网站、广告及电子杂志等的平面设计。

视觉总监岗位任职资格

1、具有\*的设计、美术、广告、视觉传达等相关\*本科以上学历；

2、五年以上网站设计构思和视觉创意相关工作经验，其中三年以上品牌设计及管理经验；

3、精通各种设计软件，有扎实的美术功底、独特的视觉表现力及艺术理解力，对于网站的美工开发及\*\*的搭配有独到的见解和体会，善于\*\*搭配，思维活跃，有创意，有较强视觉效果表现能力；

4、能够分析定位品牌标志及vi系统，熟悉包装设计及其环节，指导组织团队设计；

5、有较强理解力，作品富有创意，\*\*把握及整体构成有良好运用能力；

6、富于责任心，良好的团队协作精神，能带队作业，有较强的团队管理经验，能承受工作压力。

**陈列视觉总监工作总结15**

1.负责对产品拍摄与拍摄视觉做优化与改进；

2.负责对行业、竞争对手及优秀商家的页面进行分析并定期的优化公司店铺；

3.统筹电商平台产品页面的设计、制作、维护与更新，以及参与策划创新工作；4.负责不断研究产品卖点、深挖顾客需求，不断改进产品营销文案及推动产品在各个电商平台的销售；

5.有效控制部门设计进度，合理分工并指导下属完成设计工作；

6.思维开阔，理解与创新力强 ；具有较强的指导能力，管理能力，提案能力 。

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