# 2024年装饰公司个人工作总结和计划 装饰公司个人总结(五篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-10-02

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。装饰公司个人工作总结和计划 装饰公司个人总结篇一2...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**装饰公司个人工作总结和计划 装饰公司个人总结篇一**

20\_年是\_\_装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。20\_年公司共吸引各类人才近30名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊《空间》的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式根据公司20\_“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，20\_年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

五、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

**装饰公司个人工作总结和计划 装饰公司个人总结篇二**

一、绪论：

在“轻装修、重装饰”的今天，房子满足了人们的基本生存需求，装饰品满足了人们的审美和心理需求，可见装饰艺术设计已经逐渐被人们所重视及认可。同时，伴随着房地产业的迅猛发展,装饰艺术持续升温，室内设计及装饰艺术品已被人们所重视，这为装饰艺术设计行业提供了一个适宜的发展空间。因此，设置装饰艺术设计专业的背景主要源于社会的需求。实习是一项综合性的社会活动，是一个由学校向社会接轨的环节。是学校向社会工作转型的一大模块，搞好社会实习工作是很关键的，对于一个学生来说是很重要的。从一个学生的成长过程来说，他经历了无事可做的孩童时代，到学校里忙碌的学生时代。再到以后的社会工作阶段，而实习就像一个链子连着学习和工作。实习是学生把知识运用到实践中去过程。学习的目的就是运用，就是指导工作。而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用到工作中的角色。我们必须要做到云理论去指导实践，用实践证明理论。所学到的知识有运用到实践中去，才能体现其价值。实习时一个锻炼自己的平台，是展现自己的舞台。通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中，会更能提升自己的能力。

二、实习时间：xx年5月3日——xx年5月31日三、实习单位：萍乡市鸿扬家装设计有限公司

四、单位概述：该公司位于萍乡市楚萍西路新供电局对面，属私人企业，是一家居家设计，策划，饰品、家具选购的专业化公司，鸿扬装饰公司在设计上注重“以人为本”充分考虑到空间功能明确，色调分明，文化气氛浓厚，突出客户需求。鸿扬装饰公司本着质量、信誉、争创一流的经营理念;以立足湖南、面向全国、塑造精品为企业宗旨;以诚信敬业、用户信赖、创意独特、高效服务为时代潮流。以我们的实力和诚信成为人们满意的企业。

五、实习经过：

1、担任的工作岗位：主要担任工程部项目经理助理2实习目的：①了解室内装饰装修在市场现状及前景。②进一步掌握计算机设计软件的运用，如ps，3dmax，cad等。③初探做好室内设计师的方法，熟悉室内设计的方法和程序步骤。

3、实习期间完成的工作：基本完成了学生到社会人士的转变，完成了从装饰毕业生到公司设计师的初步转化和相对简单的业务完成。

4、实习任务与重点：专业任务的实习，通过实习了解家装设计的基本要求，现在能够独立完成客户所交给的任务，现在能够看懂施工现场的一些以前不懂的施工工艺。向效果图设计师和施工设计师的绘图不断的学习看到自己的不足和做人方面的弱点。学习设计监理和首席设计师的设计理念和思想。重点：把学校学习的理论知识运用到实践中去，了解装饰公司的概况，将自己的知识融入到公司的环境中去，实现自己的价值。

5参与项目：锦绣山庄小区、财富大厦、圣陶沙、等小区公司承接的施工工程。

(1)由于在公司实习中我进入的是【工程部】，所以在实习的过程中我主要是和项目经理每天在各个施工工地，进行施工项目的质量检查，以及施工工艺是否规范，有无安全漏洞，还有施工材料的供应和施工工期的合理安排等一系列问题都是由项目经理安排和处理。跟在经理身边让我学习到了很多，但对于我们专业来讲。最重要的还是要懂得在装饰过程中各方面的施工工艺，因此，下面是

由我在实习中记录以及之前课本学习综合整理的一些关于施工工艺的流程：

1、地面装饰工程、

(1)地面的构造

钢筋混凝土楼地面，室内地面贴普通瓷砖，板厚20毫米左右，每块大小为800毫米×800毫米。使用1：2水泥砂浆掺107胶铺贴。

(2)地面工程装饰施工工艺

清扫整理基层地面→水泥砂浆找平→定标高、弹线→选料→瓷砖浸水湿润→安装标准块→摊铺水泥砂浆→铺贴瓷砖→灌缝→清洁→养护交工。

(3)施工要点

a、基层处理要干净,高低不平处要先凿平和修补,基层应清洁，不能有砂浆、尤其是白灰砂浆灰、油渍等，并用水湿润地面。混凝土地面应将基层凿毛，凿毛深度5~10毫米，凿毛痕的间距为30毫米左右。之后，清净浮灰，砂浆、油渍，产散水刷少将地面。

b、铺贴前应弹好线，在地面弹出与门道口成直角的基准线,弹线应从门口开始,以保证进口处为整砖,非整砖置于阴角或家具下面,弹线应弹出纵横定位控制线。

c、铺贴陶瓷地面砖前，应先将陶瓷地面砖浸泡阴干。铺贴时，水泥砂浆应饱满地抹在陶瓷地面砖背面，铺贴后用橡皮棰敲实。同时，用水平尺检查校正，擦净表面水泥砂浆。

d、石材、地面砖铺贴前应浸水湿润。天然石材铺贴前应进行对色、拼花并试拼、编号。

e、铺贴前应根据设计要求确定结合层砂浆厚度，必须安放标准块,标准块应安放在十字线交点,对角安装，拉十字线控制其厚度和地面砖表面平整度。铺装操作时要每行依次挂线,瓷砖必须浸水湿润,阴干后擦净背面。

f、结合层砂浆宜采用体积比为1：3的干硬性水泥砂浆，厚度宜高出实铺厚度2～3rnm。铺贴前应在水泥砂浆上刷一道水灰比为1：2的素水泥浆或干铺水泥1～2mm后洒水。

g、石材、地面砖铺贴时应保持水平就位，用橡皮锤轻击使其与砂浆粘结紧密，同时调整其表面平整度及缝宽。

h、铺贴后应及时清理表面，24h后应用1:1水泥浆灌缝，选择与地面颜色一致的颜料与白水泥拌和均匀后嵌缝。缝要填充密实,平整光滑。再用棉丝将表面擦净。

(4)注意事项

a、铺贴前将板材进行试拼，对花、对色、编号，以入铺设出的地面花色一致。

b、瓷砖必须浸水阴干。以免影响其凝结硬化，发生空鼓、起壳等问题。贴地砖尽量低一点，贴好后与铺好的地板平，放上过门石就很好看了。

c、铺贴完成后，2~3天内不得上人。地砖铺后12小时应一块块敲，一块砖有3/4空鼓以上，必须返工。

d、瓷砖的勾缝应该边勾缝边用湿布清洁缝边的污垢，防止勾缝料固化在瓷

砖表面或渗入瓷砖内部。

e、地面瓷砖要采用防滑质地的。一般哑光面或浅凸凹造型的地砖很适合浴后湿滑的地面，保护主人不会滑倒受伤。

f、在铺贴瓷砖时要考虑地漏的位置与尺寸配合。通常地砖的铺设保留1%的漏水坡度，地漏处最低，以利于排水。地砖接缝要粗细一致，与墙砖缝对齐。

2、涂料装饰

(1)墙面的构造

水泥砂浆、粉刷石膏、石膏板、油漆涂层等室内墙面基层上进行乳胶漆的施工。

(2)涂刷乳胶漆工艺流程

清扫基层→填补腻子，局部刮腻子，磨平→第一遍满刮腻子，磨平→第二遍满刮腻子，磨平→涂刷封固底漆→涂刷第一遍涂料→复补腻子,磨平→涂刷第二遍涂料→磨光交活。

(3)施工要点

1、基层处理是保证施工质量的关键环节，其中保证墙体完全干透是最基本条件，一般应放置10天以上。墙面必须平整,最少应满刮两遍腻子，至满足标准要求。

2、基层处理应符合下列规定：

a、混凝土及水泥砂浆抹灰基层：应满刮腻子、砂纸打光，表面应平整光滑、线角顺直。

b、纸面石膏板基层：应按设计要求对板缝、钉眼进行处理后，满刮腻子、砂纸打光。

c、清漆木质基层：表面应平整光滑、颜色谐调一致、表面无污染、裂缝、残缺等缺陷。

d、调和漆本质基层：表面应平整、无严重污染。

e、金属基层：表面应进行除锈和防锈处理。

3、对泛碱、析盐的基层应先用3%的草酸溶液清洗，然后用清水冲刷干净或在基层上满刷一遍耐碱底漆，待其干后刮腻子，再涂刷面层涂料。

4、乳胶漆涂刷的施工方法可以采用手刷、滚涂和喷涂。涂刷时应连续迅速操作,一次刷完。

5、滚涂法：将蘸取漆液的毛辊先按。

c、安装竖向龙骨应垂直，龙骨间距应符合设计要求。潮湿房间和钢板网抹灰墙，龙骨间距不宜大于400mm。

d、安装支撑龙骨时，应先将支撑卡安装在竖向龙骨的开口方向，卡距宜为400～600mm，距龙骨两端的距离宜为20～25mm。

e、安装贯通系列龙骨时，低于3m的隔墙安装一道，3～5m隔墙安装两道。

f、饰面板横向接缝处不在沿地、沿顶龙骨上时，应加横撑龙骨固定。

g、门窗或特殊接点处安装附加龙骨应符合设计要求。

2)纸面石膏板的安装应符合以下规定：

a、石膏板宜竖向铺设，长边接缝应安装在竖龙骨上。龙骨两侧的石膏板及龙骨一侧的双层板的接缝应错开，不得在同一根龙骨上接缝。

b、粘结顺序为：首先排石膏板块，之后可以从一端到另一端(或从中间向两端)，从一面到另一面，从底向上有序进行(注意石膏板之间所有接合面必须用粘结石膏粘结，不得漏粘)。

c、轻钢龙骨应用自攻螺钉固定，木龙骨应用木螺钉固定。沿石膏板周边钉间距不得大于200mm，板中钉间距不得大于300mm，螺钉与板边距离应为10～15mm。

d、安装石膏板时应从板的中部向板的四边固定。钉头略埋入板内，但不得损坏纸面，钉眼应进行防锈处理。

e、石膏板的接缝应按设计要求进行板缝处理。石膏板与周围墙或柱应留有3mm的槽口，以便进行防开裂处理。

f、填充岩棉(有防火要求)。隔墙一侧的石膏板安装完毕后，可用粘结石膏满披石膏板的内侧面，然后将岩棉板粘贴在石膏板上。施工顺序为：从墙的一端到另一端(或从中间向两端)，自下向上顺序粘贴。岩棉板板缝应错开，填充岩棉，应按设计要求填满隔墙内的全部空腔。

g、饰面板表面应平整，边沿应整齐，不应有污垢、裂纹、缺角、翘曲、起皮、色差和图案不完整等缺陷。胶合板不应有脱胶、变色和腐朽。

**装饰公司个人工作总结和计划 装饰公司个人总结篇三**

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在xx装饰公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

（一）个人工作方面

1、业务部内部管理上的疏漏。

（1）业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

（2）业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

（3）工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有

不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

2、客服中心。

（1）前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入。

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

（2）老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降。

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

在20xx年岁末xx总提出了xx战略598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照xx总的总体思路是可行的，在20xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

（一）合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

（二）落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

回顾20xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好xx总、xx总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

**装饰公司个人工作总结和计划 装饰公司个人总结篇四**

集团的信任，我于20\_\_年3月由业务副总调整为公司总经理，全面管理公司。在集团的正确领导下，我按照集团的工作精神和工作部署，结合自身岗位职责，刻苦勤奋、认真努力工作，完成全部工作任务，取得良好成绩。现将本人20\_\_年的工作情况具体总结如下：

20\_\_年3月，我由业务副总调整为公司总经理，在感激集团培养和信任的同时，深感到自己的责任更大，担子更重，必须认真学习，全面提高自身综合素质，才能切实负起总经理的工作职责，按照集团的工作精神和工作部署努力做好工作，完成全部工作任务，取得良好成绩，不辜负集团对我的期望。为此，我认真学习集团的工作精神，提高自己的思想觉悟，做到始终忠诚于集团，时刻把集团的利益放心中，处处维护集团的利益，坚决不做有损于集团的任何事，促进集团健康、持续、快速发展。我认真学习国家法律法规、政策方针和业务工作知识，在晚上抽出时间，一个人静下心来认真学习，钻研相关业务问题;在平常实际工作中，做到虚心好学，不耻下问，凡是自己不了解或不懂的问题，认真向集团领导和同事们请教，以提高自己的业务技能和工作本领，能够适应公司工作发展的需要，确保全面做好工作，取得良好成绩，让集团领导放心，让员工群众满意。

自20\_\_年3月担任公司总经理职务后，我严格要求自己，做到勤政勤业，每天早出晚归，放弃节假日休息，全门心思用在工作上，带领公司干部员工刻苦勤奋、尽心尽职、兢兢业业工作，完成了工作任务，取得良好工作成绩，自己内心感到很是欣慰，向集团交出一份合格的答卷。全面总结分析20\_\_年取得的工作成绩，主要是取得了五个最：一是自营项目同时施工有120个项目，为集团历史之最;二是引进施工团队(分包团队)有100个，为集团历史上最多的一年;三是全年共参加投标项目有283个，为集团历年来最多;四是非装饰主营业务(幕墙、机电、智能化)项目签约共个，为集团近年来最多;五是20\_\_年自营项目施工合同总额万元，b类项目(挂靠)总额万元，设计项目签订合同总额万元，合计总金额万元，创集团历史之最。

担任公司总经理职务后，我按照集团的工作精神和工作要求，针对公司的实际情况和发展需要，与同事们一起探讨分析，共同研究决定，采取了一系列工作措施，确保公司各项工作顺利开展，取得实际成效。一加强人力资源管理。根据工作开展需要，对公司组织构架进行了全面的调整，关键岗位积极大胆提拔新人，借助外界资源引进优秀人才，改变以往老员工多、工作缺乏激情，循规蹈矩，缺乏创新的局面，促进公司工作发展。二是健全完善工作制度。对公司以往的工作制度进行全面修订，进一步健全完善工作制度，切实做到以制度管人管事，努力实现工作制度化;重新梳理工作流程，使工作流程变得科学、简约、合理，力争实现工作规范化;同时，加强对制度落实情况的检查监督，确保制度落实到位，执行有力，推动工作又好又快发展。三是加强品牌建设。我充分认识品牌的重要性，公司有叫得响的品牌，才能树立公司形象，具有良好社会声誉，促进施工业务发展。我除建立网站和微信公共号，进行大力宣传外，还积极参加各项大型活动，参加鲁班奖、詹天佑奖等国家级奖项的评选，在各大媒体进行广泛宣传，使得公司的声望有了很大提升，对今后发展施工业务起到积极作用。四是积极解决历史遗留工程结算问题。我集中一定人力物力去解决历史遗留工程结算问题，努力把历史遗留工程结算问题处理好，20\_\_年有所突破，为公司今后轻装上阵、促进工作发展打下基础。五是加强与行业协会沟通和交流。我与行业协会搭建合作平台，引进优秀设计团队，组建设计产业园。借助协会力量，扩大企业社会影响力，以设计为龙头带动施工业务的发展。六是全面提升企业形象。我购买了4万平米写字楼，筹建设计产业园，吸引广大社会公众关注，全面提升企业形象，增强企业的社会形象和社会影响力，促进施工业务进一步发展。

20\_\_年，我带领公司全体干部员工刻苦勤奋、认真努力工作，虽然取得了良好的成绩，但还是存在一定问题，主要是我们公司经历了高速发展，内部管理模式跟不上企业发展的要求，遇到了诸多制约发展的瓶颈，经输理归纳，有五方面问题。一是工程管理不到位。由于工程管理不够细致、精致，在工程施工中出现较多问题，工程管理中心员工变成了消防队员，到处去救活，解决存在的问题和困难。二是历史遗留结算问题推进较慢。解决历史遗留结算问题需要项目经理配合，但由于项目经理不配合结算，公司处理历史遗留结算问题相当被动，处理进度也非常缓慢。三是投标中标率较低。由于预算人员大多为刚毕业的学生，普遍存在能力和经验不足的问题，致使标书质量不高，造成投标中标率较低。四是营销管理不到位。对市场营销人员、客户关系管理不到位，加上业务人员变动，以致业务信息浪费和流失，对进一步发展施工业务造成较大负面影响。五是法律诉讼问题较为严重。由于法律意识薄弱，业务人员变动，加上管理不到位，发生了多起法律诉讼，给公司造成巨大经济损失。这些存在的不足问题，需要引起高度重视。在今后的工作中采取有效措施予以解决。

(一)加强行政管理，提高工作效能

一是全面启动信息化系统建设，向行业中信息化较完善的企业取经，以最短的时间完善信息体统，弥补管理上的漏洞。二是建立规范的薪酬体系和绩效考核制度，把成绩与收入直接挂钩，提高员工的工作积极性和主动性。三是做好新写字楼搬迁工作，全面打造设计产业园，与各设计所建立多角度合作，提升企业整体形象。

(二)加强营销管理，促进施工业务发展

在自营项目方面，一是整合营销网络，实行全民营销，分公司外派人员进行营销，对公司副总以上人员落实销售任务，努力增加施工业务量。二是积极拓展渠道，充分利用酒店协会、房地产协会和城镇化建设委员会等发展施工业务。三是加强客户关系管理，防止业务人员流动和客户流失。在挂靠项目方面，一是成立市场二中心，提高竞争意识，促进施工业务发展。二是树立服务意识，认真做好服务工作，以优质服务提升施工业务量。三是对长期与公司合作的项目经理实行优惠政策，利用项目经理渠道发展施工业务。

(三)加强工程管理，提高施工效率

一是成立成本控制中心，加强对施工过程中资金、工程资料的监管，强化工程结算，对大宗材料实现集中采购，努力降低施工成本。二是利用微信平台，对项目部、监理方、业主方进行实时监控，做到有问题随时沟通解决;选择项目施工团队，要求施工团队提供保证金或相应的资金抵押，严格考核项目经理、管理人员等的工作业绩，采取奖罚措施，提高施工团队工作效能。三是总部对各项目部的管理，要责任到人;对外派人员明确职责，使工作效率和工作质量明显提高。

(四)加强人力资源管理，建设精品坚强团队

一是引进高端人才，努力改善人员结构，提高企业市场竞争力。二是强化内部培训，组织员工认真学技术、学业务，增强员工业务素质，提高施工质量。

(五)加强预算管理，提高投标中标率

一是强化预算人员业务学习，提高预算人员工作能力和工作经验，能够全面做好预算工作。二是对预算编制层层把关，准确把握成本，确保标书质量，提高投标中标率。

(六)加强法务建设，减少法律诉讼

要加强相关法律知识的学习培训，提高干部员工的法律意识，要梳理工作流程，做到规范工作，避免出现法律纠纷，切实降低公司经济损失。

(七)加强品牌建设，提高企业社会形象

要投入一定人力物力，采取各种措施，充分利用各类渠道，加强品牌建设，进一步提高公司的知名度，扩大公司的影响力，为公司施工业务发展，奠定扎实基础。

**装饰公司个人工作总结和计划 装饰公司个人总结篇五**

20\_\_年是\_\_装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

根据公司20\_\_“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，\_年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

20\_\_年，公司合同总产值50261万元,其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，20\_\_年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程;青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

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