

2023年装修公司水电安装工作总结(实用8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

装修公司水电安装工作总结篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年□20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为水电安装分公司的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，公司同仁之拼搏的精神。过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：初入建筑行业的我，通过不断向领导同事学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作学习上都取得了较明显的进步，在这20xx年即将结束新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾，总结过去一年中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充份的心理准备。

回首从刚开始到如今在公司的四个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，得到了很多，感觉非常的充实，特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到了许些的欣慰，觉得这四个月时光没有虚度。

回顾自己这四个月的工作历程，从初入望远建成商务中心的两个月的工作到华润万家物流配送中心，初次接触建筑行业的我对什么都不太了解，经过领导的指导，让我学会了一套学习方案，每天拿着图纸，在各个楼层对照着已经安装好的

管线识图，渐渐的已经基本能识图，接下来每天按照领导的要求认真完成各项任务，并且做到每天熟记施工规范及技术要求，领导检查工作时提出的每一个质量与技术缺陷我都会牢牢记住，认真去思考。刚开始的时候对于工作有点懈怠，经过领导的批评，让我明白自己的岗位所担负的责任。

十一月被调到华润万家物流配送中心，正式进入了水暖实习公长与材料管理员的角色，接下来便进入了紧张的预留套管工作中，刚开始的时候对于这其中的技术要求一无所知，列如；不允许倒坡，有法兰盘的一端要在室内等。、后来跟随水暖技术负责人在实际的工作中结合理论知识渐渐的懂得了许多，每当有不明白的地方领导都会给出详细的答案，在这四个月里，我发现自己还有很多的不足，特别是在人员管理方面，还有实践能力。

在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立水电安装分公司的良好形象。

以上是我个人20xxxx年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是丰富多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了水电安装分公司的发展做出最大的贡献。

装修公司水电安装工作总结篇二

总结主要写一下重点的工作内容，取得的成绩，以及不足得出结论，以此改正缺点及吸取经验教训，以便更好地做好今后的工作。下面是小编收集整理装修公司个人工作总结范文，欢迎借鉴参考。

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了，在没有来工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理

念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备！

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战！我将不断总结与反省，不断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！

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

具体表现在以下几个方面：

- 1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。
- 2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。
- 3、一个成功者的成功不在于8小时之内在干什么，而在于8小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2%的引导+98%的个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

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。在尚格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、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

(1)在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、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养、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。

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。

3、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了解，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。

4、我自身的缺陷

(1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

(2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

二、20xx年的工作计划

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。20xx年公司共吸引各类人才数百名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的*和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、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。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总20xx蓝海战略的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、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，配合好王总、郭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。

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付；2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和

活力的张松海;任劳任怨的老黄牛张学军;敬业谨慎务实低调的祈英华;勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《*规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年79月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年79月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、

提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房;小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收;准甲办公楼的装修、安装及大面积开展;中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工;酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段,我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话,虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着,早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理:深刻领悟到少点得失心多点责任心;少发点牢*多干点事实;少点抱怨多点感恩的现实意义,并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出,使我得到了较大的锻炼和提高,并在一定程度上赢得了大家的认可。。

三、不足

20xx年虽然收获颇多,感悟颇多,同样不足之处也颇多。

其一:虽然今年的任务基本算是完成了,但在不同程度上还存在一定的滞后,说明进度管理仍要努力,继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多,一直没有找到行之有效补救措施,致使8#楼后期工期过于紧张。

其二:没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系[]20xx年整个工期非常之紧,特别3#楼南塔,春节后复工已是3月20日,从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间,交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度,在某种程度上造成了质量的部分牺牲,致使后期交房验收过程中被作为反面教材,受到公司领导的批评。

其三:进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。

像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、计划

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目

部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以永不满足、思变图强、永不止步、争创一流的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

装修公司水电安装工作总结篇三

我是今年x月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx[]在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这x个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基础。

这x个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法□xx公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，在以后的工作中与同事多沟通、多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，总结经验，吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好准备！

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战！我将不断总结与反省，不断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！

装修公司水电安装工作总结篇四

新的一年已然开启，从8月份至今在锦绣花园中、小学教学楼

室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢b装饰公司给我提供了一个成长的平台，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，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

今年基本全年在c项目上，通过c项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强烈的责任感，严格按公司要求及本职责来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成

竣工验收。

下面是我对本年度工作总结和下一年度工作打算。

通过c项目得到的经验和收获：

(一)公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

(二)做每项工作都要有目的、计划和步骤。

(三)不管大事小事，都要切切实实地去落实。

(四)摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

(五)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(六)要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

通过c项目发现自身存在的不足与缺点：

(一)缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

(二)缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

(三)事多了，有时候会分不清事情的轻重。

(四)对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

下一年的工作打算：

(一)加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

(二)业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

(三)做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

(四)通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

(五)加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

(六)施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

装修公司水电安装工作总结篇五

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。在尚格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、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

(1)在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由

于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、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养、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。

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。

3、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了解，

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。

4、我自身的缺陷

(1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

(2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

二、20xx年的工作计划

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。09年公司共吸引各类人才数百名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的*和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、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。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总20xx蓝海战略的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、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，配合好王总、郭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。

装修公司水电安装工作总结篇六

通过不懈努力，郑州天腾装修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，为郑州天腾装修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，形成了天腾装修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。

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好郑州装修公司企划工作。通过努力□20xx年公司先后荣获20xx年度河南装修公司百强企业□aaa信用企业□20xx年第一季度最佳工程装修室内设计企业称号，刘宝杰首席设计师荣获20xx年第一季度河南杰出青年工程建筑师、完成了郑州建筑幕墙工程专业

承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过有关部门审核。提高了我公司市场竞争力，从而为20xx年装修公司品牌建设奠下了坚实的'基础。

20xx年第一季度我们公司的发展速度是最快的一年，所以20xx年也算是我们公司的一个转折点，从20xx年开始，我们郑州天腾装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。

我们天腾装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，郑州天腾装饰公司是郑州最具品质保证、最具影响力的商业空间设计的一家装修公司，专业致力于工（公）装的专业化装饰设计公司。主要提供郑州店面、酒店、酒楼、别墅、写字楼、办公室、娱乐空间、展示空间等各类装饰装修工程服务。公司拥有丰富的店面装修，酒店装修，学校医院装修，办公室装修，郑州店铺装修□ktv装修，商铺装修，别墅装修、酒吧装修，火锅店装修、专卖店装修，饭店装修、郑州售楼部装修、洗浴的中心装修等工装经验。

在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，郑州天腾装修公司的发展将会一直不断的持续下去！

装修公司水电安装工作总结篇七

安全装修方面是重点中的预防点，是一切工作的前提条件，同时装修的技术含量是每一个家庭都很看重的。下面就是小编给大家带来的2019装修公司个人工作总结范文，希望能帮助到大家！

一、虚心学习、努力工作，圆满完成任务！

(一)在2019年初，首先从售楼部装修入手开始融入工程部大集体这个角色，由于曾经主要长期从事于水电方面的监管工

作;在装修管理这方面还非常欠缺，但是在工程部经理与装修单位负责人的协助下最终找到了切入点，把握住了工作重点(装修材料的选型与施工工艺到位)和难点(装修安全与工程进度)。在九月初顺利的完成了售楼部的整体装修，基本上装修风格达到设计要求，但是也有些不尽人意的地方。

(二)在2019年工作内容主要有：顺利完成售楼部与办公室的装修;按照工程进度完成1#—5#栋水电主材的定厂定价与部分材料的采购工作;完成1#2#栋电梯前室与入户大堂装饰;完成1#2#栋户外亮化工程施工;完成1#2#栋电力一户一表安装到位，解决1#2#栋公共用电问题;完成1#2#栋区域供水，安装地下室无负压(中压)供水设备;完成1#2#栋室内通水通电工程;完成1#2#栋户内燃气配套设施到位;完成1#2#栋消防工程验收工作，完成3#4#5#栋地下室喷淋与消火栓的安装;协助完成公司领导安排的其他工作(如招牌制安、门牌号码的制安、防撞条的制安等等)。

(三)自从踏入到项目以来，本着我一贯做事的风格，时刻牢记工程成本的节约问题，主动积极地配合公司安排的各项业务开展。在工作岗位上扎实工作、不怕困难;团同事，乐于助人，有一颗包容的心态，积极融入公司团体的工作;从小事做起，一丝不苟，尽全力做到满意为止，能够做好表率作用，各项工作重在坚持，贵在落实，积极主动地完成领导交待的各项任务。在本职岗位上发挥了应有的作用，对得起这份工作，对得起关心我的同事与领导。

二、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，才能够更好的工作;始终牢记自己作为房地产开发公司驻工地的一名现场代表，直接受命于工程部的指挥，对工程部何部长交待的任务不折不扣的完成，对遇到的困难勇于向领导进行反映，共同协商出合理的方案来解决。

(二)只有主动融入集体，才能够更好的工作，要团同事，勇于助人。还多次协助公司同事完成一些非本职工作，让大家都觉得有亲和力是我的一贯宗旨。做事先做人，人的素质高了，这样才会在一个集体内树立良好的口碑，才能够创出一个和谐的小团体。

(三)只有坚持原则，落实公司制度，才会在工作过程中发挥的游刃有余。在即将过去的一年里，基本上没有发生迟到早退的事情，更没有旷工的先例。既然来到了这个工作岗位，就要按照公司的相关制度来确定自己的行为准则，这与我多年的工作经历是分不开的，因为已经习惯这样的状态了，以至于遭到很多同事的不理解，其实对同事与公司也是同一个道理，同事就是自己的兄弟姐妹，公司就是一个温暖的家。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能够把工作完成的更出色。每次公司领导安排的工作任务，都会尽心尽力的去完成，能够给领导分忧解难是我们做员工应有的起码准则。作为公司与施工单位之间的纽带，我们的服务意识起到至关重要的作用。在国家规范与公司利益为先导的前提下，为施工单位排忧解难，出谋划策，解决施工现场的一些实际事例，达到共赢的局面。

三、心系本职工作，认真履行职责

(一)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作有了新的台阶，一步一步地融入这个团体，感谢公司同事的支持与公司领导的抬爱，使我对后面的工作越来越有信心了，冰冻三尺非一日之寒，我相信经过一年的磨合，基本上已经扫清与各施工单位之间的沟通障碍，与同事们配合的也很默契，能够顺利的完成公司领导交待的任务。

(二)现将本主要的工作成绩汇报如下：

1、本着优化方案，节约工程造价，将工作经验落实到具体细

节上来是我来到这个项目上的主要目的，首先优化卫生间同层排水系统，按照设计要求每个卫生间要多花费两百多元；采用消音螺旋管取消双立管排污系统，一个系统就材料与人工就节约壹万多元；室内照明线路灯线由三芯改为两芯线，每户节约材料与人工就达两百多元；室外亮化工作全部建议采用节能的led光源，采用时间定时器控制，既节约了电费又节约了人工管理成本。

2、提供合理的解决方案，完成施工中遇到的相关问题。在得知4#栋地下室不能提前竣工，就无法进行高配室专变的施工作业，在施工单位的协助下，采用合理的供电方案，确保了1#2#栋动力电与公共用电的顺利运行。临时在4#栋屋顶加装消防水箱，临时引管到楼顶，确保了1#2#栋消防工程顺利验收。

3、协助同事一并解决工程上的相关问题。对于园林绿化单位施工的路灯负荷过大，引起多次跳闸与烧毁保险事宜，到现场分析原因，出具合理的解决方案，就是分多回路控制，确保三相平衡的道理就满足了要求，得到了工程部张工与园林施工员的一致好评。协助工程部杨工一起完成地下室设备房的建筑找平工作，与杨工一起陪同3#4#5#栋土建施工员到现场进行指导。

1、刚来的一段时间，对公司流程不够熟悉，本着为公司节约成本的决心没有改变，三月份就开始提出优化方案：同层排水系统采用通用型号规格、减少一根通气管、改照明线路灯线三芯改为两芯；提出来的时候没有人支持，并且有些人还认为我逞能耐，施工方、监理方与公司有关人员都不同意我的方案，甚至我以前的老同事都打电话过来询问我处理事情要谨慎些；但是我没有退缩，摆事实，讲道理，带领公司一行人到湘潭考察，给大家分析相关的原理与先进的工艺，这样才获得大家的同意与理解；最后到湘潭设计院去进行备案说明，同时将我以前做过的工程图纸提供给他们查验，在获得理解的同时也认同了我的做法；最后设计院下发设计变更过来才解

决大家担心的所有事情，但是批下来的时间已经到了六月份。

2、在得知4#栋高配室年底无法正常运行的情况下，施工单位有些泄气了，如果单独从63kva变压器拉两路线到1#2#栋确保动力与公共照明，需要话费几万元的电缆与人工，同时施工方要求找我们签证处理，而且还没有多余的预埋好的线管。公司领导要求我们在不增加成本的基础上将困难解决。我到现场检查后查验施工图纸，同时与施工方协商处理方案，同时拿出不增加施工方成本的方案来解决1#2#栋公共照明与动力的供电问题。就是合理的利用我们已经安装好的商场与售楼部的商业表，与电力设计院以及供电部门协商解决好临时就用方案。现在已经正常运行一个多月了，基本上能够正常满足相关要求。

3、室外屋顶招牌的安装可是费了我一番功夫，1#2#栋的施工环境比较差，同时土建施工单位又在扫尾阶段，材料的运输、钢架的树立与整改，都要多方位协调好关系，特别是安全问题，要求施工单位安全带不离身。现在晚上的效果基本上达到了设计要求，将夜晚实景亮化效果发送到qq空间内获得了不少人的称赞呢。

(四)管理的事情多，难免有些不足之处，但是能够得到公司领导的认同许可，我还是充满信心的;有一件事情我一直放心不下，就是燃气施工作业，垄断行业，施工进度无法控制，同时对燃气公司设计的图纸审图考虑的不周到，没有想到3#4#5#栋的后续会跟不上，已经造成燃气主干管不能在交房期间联通。后续工作一定要在年后施工中弥补过来。

四、工作计划与安排

(一)新的一年，新的开端，我会在公司各位领导的指导下努力工作，深挖潜力，做好工地上临时水电管理的工作，过去的一年确实有些欠缺，还有些不尽人意的地方，本作为重点来加强施工场地的临时水电管理，做到不跑漏任何细小环节，

做到出入账单清晰，让公司领导都能够直接了解到施工现场的第一手资料，让临时水电管理透明化、规范化管理。

(二)6#7#栋年后就已经开始了土建基础建设，我会在随后的日子里主要跟进这些事情，与监理廖工一同到现场进行质量与安全的检查，特别是为施工单位提供现场办公的优质服务。每天不少于两次到工地现场检查，尽量将问题扑灭在萌芽状态。及时解决施工单位提出来的各种有关问题，做到管理一件事情，就负责到位，全心投入到土建预埋的工作当中去。对水电预埋工作提出合理化建议，尽量减少损失，减少工程造价方面去考虑问题。

(三)3#4#5#栋入户大堂、电梯前室的装修;1#栋样板房的装修;时尚商务酒店的装修也是我的工作重点，主要配合设计师抓好材料的选型工作，对材料的价格到市场上摸清行情，要做到货比三家不吃亏的采购宗旨;严格按照《建筑装饰装修工程质量验收规范》(gb521—21)来加强监管工作;加强安全管理，特别是防火防盗方面要求做的更细一些;配合设计师完成商务酒店的设计工作以及酒店前期的筹备工作，做到花最少的钱，办成更多的事情。

(四)小区弱电施工也是一个影响到业主施工功能的工程，关系到小区的品味档次问题，我会与弱电单位一起系统规划好整体的布局，对前期未完善的地方进行修改，特别是针对需要重复整改的项目尽量将成本减少到最少，按照合同要求的内容落实到位。弱电系统比较复杂，由于没有完整的设计图纸，监管起来比较困难，但是我会采取合理的手段，参考湘潭市档次比较高的楼盘同一要求来进行布置，做到不落伍，弥补设计不足。

(五)我会尽我的能力协助公司同事一起完成其他需要配合的工作，与在供电、供水、电梯方面的技术问题，也可以大家一起来进行切磋;对园林绿化方面的水电优化也可以出谋划策，来弥补前期出现的一些瑕疵问题;同样也会在土建预埋过程中

处理好与水电、设备预埋相关的事宜。做到同事间的团协助，大家一同打造一个精品商居小区。

接近一年时间的工作，虽然提高了一些工作中的沟通能力，丰富了一些专业知识，积累了一些工作经验；但是我还是要在以后的工作中提高认识力度，培养自己的沟通能力，利用自己的专业知识与工作经验为公司的发展竭尽全力。希望公司领导给我等多多的理解与更大的支持，为项目竣工贡献自己的力量。

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的2019已经过去，充满期待的2020已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目2019最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付；2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被

我在20年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在2019年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反

映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年79月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年79月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

2019年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不

够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、计划

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善2020年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在计划中，并抄送各相关部门，保证计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以永不满足、思变图强、永不止步、争创一流的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

时光荏苒，在济南已经是第二个冬天，回顾这小一年的工作

感慨许多，首先感谢公司领导的关心和支持，感谢公司各部门的协调和帮助。截止2019年11月底，济南居然之家北园店的各项工作基本上已经告一段落。应要求，在这里我只简明扼要的总结一些我们在济南居然之家北园店中的工作情况，所出现的问题及过后一些反思。

一、现场管理方面

现场管理是我工作的核心和重点，主要分四方面的细化管理，从安全、进度、质量、技术四要素进行控制管理。

(1) 每逢下雨外立面及外墙漏水，以及a门的水往里趟。

(2) 消防卷帘方面无论是施工质量还是产品质量严重不合格，给后期造成很大的隐患。

(3) 前期拆除时对一些东西保护措施不太到位，只是后期不断地去维修。

(4) 部分施工单位质量不能保证，致使后期去弥补。

(1) 个别控制节点工期不能如期兑现，施工队进场时间滞后。

(2) 各个专业之间不能及时沟通，缺少总体一个类似于总工程师的人员。

(3) 部分施工单位纪律松懈，现场管理不到位，计划得不到落实。

(4) 年轻一些项目管理人员专业知识和经验不足，不能有前瞻性。

2、安全与文明现场管理工作

安全方面我认为是重点中的预防点，是一切工作的前提条件。装修方面相比较于土建还是安全系数较高的行业，但也不能掉以轻心，所谓“事由有一万，万里有一”。在施工过程中，反复贯彻于管理人员及施工人员，制定明确的规章制度，要求谁逮住违规者，罚款奖励谁的原则。做到了人人都是安全员，都是监督者。甚至项目?a >文明方面也是施工项目中不可忽略的一项工作，前期拆除的时候因为场地、工期、的限制，并没有做到很好。在场地外围没有硬质围挡的情况下，做到了场地外围干净，并没有引起市政方面的投诉。为公司节省下做围挡的资金。

但是初期项目部消防意识淡薄，施工人员住宿房子没有要求配备灭火器等，对于这些，我们是后知后觉。客观的讲，我们开始是想省资金，但现在发现有些资金是根据自己的公关能力来节省的。

3、技术资料及图纸方面

我觉得成熟团队是能够雷厉风行的，各个方面都要跟的上。尤其是技术交底和设计变更更要如此，这对避免可能出现的争端起到非常重要的作用。济南居然之家是一个偏大的工地，在资料图纸上各配备了一个人员，这是应现场要求的。

二、沟通与协调

记得毕业时最后一堂课老师说过一句话“做工程多沟通”。确实如此，沟通与协调是消除误解、减少分歧、化解矛盾最好的武器，表现在工程上是能避免很多抢工再返工的现象。好的沟通协调需要好的关系，好的关系基础上再去沟通往往会起到事半功倍效果。部分沟通协调是需要先处人的，初出茅庐的我这方面显得很弱，不过我学到一个方法，那就是先听后说，有道是“要做人先学话”。且形且体悟吧！这是一个跨行业的技能，值得学习一生。

1、与甲方和监理的沟通

在前期工作中基本上中规中矩，项目开展相对较为顺利，偶尔出现的摩擦也能够宽容解决。这其中也与公司的公关有关。但是后期随着问题出现，反而改变了对他们的认识。一个好的工程质量不能够依靠外力来帮助，自身应有自我要求的意识。就如同人要长大就不能溺爱的去惯他。只有自我要求较高才能进步，否则得过且过在市场上只能依靠通过压低价格来竞争。现在我时常会想如果当时他们要求的再严厉些的话，现在就不用再费这么大的劲了。但这并不是说就什么事情都要求他们严格了，毕竟这还与成本控制有关系。

2、与施工队伍的沟通

他们与我们沟通往往带有糊弄性，一不小心就被他们带沟里了，所以对于我们我体悟到的就是这个两个字：原则。现在觉得宽容别人就是给自己找麻烦了。

3、专业之间的沟通

我觉得项目部最大不足就是各专业之间不能及时有效的沟通，缺少整体部署，不能够按照工艺流水施工，拆了重做的事情时常发生。这给后期工作带来很大的麻烦以及给公司带来损失。例如：甲方变更上要求在某一地方增加一个围墙，这份变更看似只和木工有关，其实这个围挡做起来之后某个设备就没有施工空间了。再例如，欧式区域做好的喷淋头忽然发现这个地方是石膏线。要求施工队返非他们原因的工作这是有条件，而公司是不能随便给签证的，施工队当然不服管理，这就是管理人员受憋屈的原因。

三、工作中不足的改正

1、优化施工队伍，对施工队伍建档，对他们的施工工艺进行评分，并把这些评分计入档案。这些档案里面还应包括他们

曾经做过的工程，年效益，社会背景，社会口碑，工人分布、素质，以及其他部分，我认为选拔队伍的时候不能光凭的价钱低来决定，还应考虑档案情况，其中施工评分有施工管理人员进行打分。

2、施工管理人员要加强对施工队的领导力度，做管理嘛，还是要管的。要管没有力度是不行，而这个力度没有一定权力是不行的。对施工队伍进行评分，审核他们的款项，以及申请奖金和扣款。权力往往是与责任相辅相成的，这就要求管理人员正直负责，要求领导信任。这本身是个矛盾的，但又是个矛盾的结合体。

3、对员工时常进行专业培训，21世纪是个瞬息万变的时代，稍不注意就会被淘汰，这就要求我们不断学习充电，这样才能紧随时代步伐。我们要制定公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术的高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办法对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。其实企业培训只是公司软实力的一部分，建立和发展公司软实力是企业成熟的标志，一个公司的发展不只是规模的扩大，也是公司文化的传承发展。

4、健全公司配置，正如周总所言我们应该有强大的技术团队，这个技术团队要有针对性、专业性、时效性、科学性。他根据工程项目需求服务于项目，他要有许多证书，能不挂靠自己揽工程。

新的一年马上就要来了，只要我们想要进步并且大胆的向前走，走了弯路、遇到弯路不要怕，停下来想分析一下问题继续向前。偶有碰壁也不怕，换个方向走，不断改革以使自己左右逢源。在胆怯的时候不防信任，在懊恼的时候不妨宽容。自我反省者的同时也要看看前方的行者，学一学他人。以优异者为师，与成功者为伍。回过头就会发现自己已经走出去很远了。

进入公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格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、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

(1)在20年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、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养、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。

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。

3、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了解，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。

4、我自身的缺陷

(1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

(2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

二、2020年的工作计划

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。09年公司共吸引各类人才数百名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、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。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总2019蓝海战略的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，

使双套餐产品在市场上能够打响。

4、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2019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2019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，配合好王总、郭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。

装修公司水电安装工作总结篇八

首先感谢公司的各位领导和同事给予我信任和支持。感谢工程部的同事不辞辛劳把我的设计方案实现。

这一年，很感谢我在公司的平台上遇到的每一位客户，感谢他们对设计师的尊重，对自己的家有无限的想法。有人说设计师的老师是客户，我认为很对，再好的设计方案没有客户的参与，没有客户的认可都等于零。在一个一个客户的沟通中，学习到了很多，从对家的理解到对人生的感悟以及为人处世。

树高威尼斯林姐家的鞋柜因为我们少砌了30mm的墙便导致了鞋柜的侧面裸露在外；李姐家的柜子边框因为墙裙和柜子分开做的，于是少留了墙裙的位子，导致最后做出来的边框不完整；赖姐家的施工过程因为和监理的沟通太少，监理对客户埋怨，客户也埋怨监理；东原长岛的客户因为施工细节没有跟上，沟通不够，导致做完客户的微信把我删除；徐哥

给我介绍的同事，因为方案不够新颖，不够贴心，看方案的时候痛骂了绵阳所有的设计师为什么不用心；观花府邸的聂哥在看工地的时候指出了很多不足之处。

并不用心，连他们家的常规的几个尺寸都报不出来，方案也是按照我的方案来，没有改进，于是又来找我，感动我的认真负责。感谢这位客户最后的选择，努力不一定会有回报，但时间看得见。

愿新的一年，公司的业绩越来越好，客户的认可度越来越高，团队建设越来越完善。

愿新的一年，客户们都健健康康，事业顺顺利利，收入越来越多。

愿新的一年，我的身体健康，工作中遇到的每一件事都能完善的解决。