

# 最新绘画小枕头教案 美术教学反思(实用9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 装修工作总结篇一

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20xx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。

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、总体来说，济南居然之家北园店项目的前期进度相对理想，在诸多问题的情况下，还是按时完工开业，但却存在一些遗留问题。这些遗留问题与我们最初抢工期是分不开的，所谓“萝卜快了不洗泥”。5月1日开业以后，后续问题渐渐暴漏出来，具体出现了以下问题：

(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。

后期这些问题出现的主要原因是在于前期施工阶段，先施工阶段也有一定的责任，例如合同管理、技术措施、施工队任用等方面。客观来讲，这个工地进步首先是值得肯定，成绩的背后是有许多的教训与弯路，好的团队是能够正视自己的教训与弯路，以使我们未来走的更远。在这小一年的时间尤其是5月1日到现在，我们深刻反省，总结了如下几点原因：

(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。甚至项目部人员全部佩戴红袖章，真正做到了大事故率为零。这其中与居然的帮助是分不开的。

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。

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，所以对于他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。

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，只就要求我们不断学习充电，这样才能紧随时代表步伐。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、懂技术的高素质团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办对人员进行考评，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，能不需要挂靠自己揽工程。

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。

## 装修工作总结篇二

在公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下的共同努力，天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程得以顺利进行。本项目部在天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程工作中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，较好地完成了20xx年10月之前工作目标。现将有关20xx年10月前天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程项目管理工作汇报如下：

天津地铁3号线车站内装修工程八标段地址位于天津市（铁东

路站和张兴庄站），属公共建筑，建筑结构为钢筋砼框架结构，装修面积约为7100平方米。

本装修工程的范围：本标段全部墙面、顶棚、地面及设备安装等全部内容，具体以招标人所提供的设计图纸及工程量清单中的工程内容为主要依据。主要施工区域为：站厅层公共区、公共卫生间、综合控制室、站台层公共区、出入口通道等。地面主要饰面材料为600×600白色防滑玻化地砖、环氧树脂地面漆、800×800白麻花岗石、300×800石材水沟盖板、400×400石材盲道、300×300石材盲道、400×800石材盲道等；墙柱面主要饰面材料为瓷砖、搪瓷钢板、大理石、白麻花岗石、1200×600×12干挂瓷砖、600×600墙面瓷砖、磨砂玻璃、银镜、乳胶漆饰面等；围护玻璃幕墙；白麻花岗石踢脚线；天花主要饰面材料为平面蜂窝铝板天花、穿孔蜂窝铝板天花、铝单板天花、铝方通、乳胶漆、原顶棚乳胶漆等；卫生间26mm金属隔断；复合不锈钢管钢化玻璃栏杆、不锈钢靠墙扶手；另外，本装修工程还包括电气和给排水等配套机电安装工程。

天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程自20xx年7月正式开工，有两个站点，分别为铁东路站和张兴庄站[]20xx年9月底完成铁东路站90%的工作面，张兴庄站50%的工作面。

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

#### （一）、项目组织管理情况：

根据天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程的特点，编制了天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程施工组织设计：

首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。使得天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程顺利进行，通过每周的工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要甲方协调的事项，听取施工方下步工作计划，贯彻会议精神，及时落实相关决定；通过每周项目工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

## （二）、工程质量控制情况：

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。为达优良质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。如：项目负责人牵头，按专业分解质量责任目标：电气工程师负责电气安装工程，土建工程师负责泥水工程，装修工程师负责木工、安装工程。

并按此质量目标制定了相关的验收方法及验收目标，在工程开工前，对施工队明确目标、验收标准等。针对施工队在质量通病防治方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。

2、产品的验收控制中，我们始终按国家相关规范标准要求，着重抓本项目部的. 自查、自检、自验三级验收制度。

按规定条件和要求，监督实施事前的各项准备工作，及时对已完成工程进行验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

## （三）、工程进度控制情况

1、根据施工总进度计划制定分项工程进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制施工组织设计，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、确认所做的施工组织设计及施工进度计划表，并与其他施工单位达成共识，工程整体进行。

3、主持会议研究各方面提出来的有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过各专项工程师去实施，必要时采取各种施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

#### （四）、安全与文明现场管理情况：

1、安全法规、安全技术和工业卫生是安全控制的三大主要措施。

2、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国家颁发的安全规程、生产条例和规定。

3、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

4、督促单分包、总分包单位做好安全控制，目的是保证项目施工过程中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。



5、督促单分包、总分包单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

（五）、项目其他管理情况：

- 1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握各专业的工程质量标准。
- 2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。
- 3、随时做好上级有关部门对资料的检查准备工作。
- 4、根据项目建设的实际情况，不断调整、补充、完善施工组织设计、规章制度和管理办法，以适应工程建设的需要。

我们一定会尽心尽力，使各项工作更上一层楼，在各级的领导下，对工地管理工作常抓不懈，坚决完成各项工作任务，给天津人民交一份满意的答卷。

## 装修工作总结篇三

20xx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。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20xx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，xx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。

20xx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，20xx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、国务院国资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。

## 二、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。

## 三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。

通过努力□xx年公司先后荣获xx年度全国装饰百强企业□aaa信用企业、全国信息化先进单位□20xxxx室内设计企业称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获全国优秀项目经理、蒋剑荣获20xx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获20xx年度xx市优秀项目经理荣誉称号；完成了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政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为09年公司品牌建设奠定了坚实的基础。

#### 四、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。09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。

### 装修工作总结篇四

这一年过得还真快，还没有赚的我今年的目标就结束了，我今年在工作中的表现还是非常不错的，没有出现任何的工作上的失误，但是我也明显的可以感觉到，我跟公司那些装修老师傅之间巨大的差距，这也是我目前的短板，工作经验这块我将在来年工作中继续加强，争取早日能做到公司那些前辈们的质量和速度，这样才能让我工作中效率更加的高，我也一直砸为这个方向所努力。以下就是我今年的工作总结：

#### 一、端正自身工作态度，更好的完成工作任务

我们做装修的，首先就是得保证装修成果的质量问题，不满意最后得业主说了算，我入这行不久，加上今年刚好一年

半，然而在前三个月的时候，我根本就是吊儿郎当的敷衍行事，也得亏我当时那个师傅人很憨厚，带我的那段时间不到万不得已的情况下绝对不会骂我。这也就导致我学艺不精，延严师才能出高徒嘛。今年开始，我就是独自去工地上工作了，我主要是是做瓷砖美缝的，当然这一方面没单子接的时候，安装水电管这块我也会接。生计所迫，我开始一本正经的工作，端正了自己的工作态度，我既然学艺不精，不能很好的进行美缝，那我就花时间呗，别人老师傅一遍就能完成的事情，那我就分两次做，只要目的能达到就能，最主要的还是要业主满意才行，这就十分的需要时间与耐心了，但是只要能更好的完成工作任务，我也是可以接受的。

## 二、随时跟业务保持沟通，跟着业主的思路走

其实我会的这两项技能还挺不沾边的，一个是贴完瓷砖进行美缝的，一个是还没贴就需要把业主家里打孔，安装水电线路。瓷砖美缝的这项工作，没有必要跟业务多沟通，只需要知道自己需要在什么时间前完成就好，合理安排时间。而水电线路就十分的需要跟业主沟通了，这也是极为容易跟业主吵起来的地方，本来我们水电工就是按照装修线路图来完成工作的，但是有很多业主会有临时的想法的变动，比如说在那那那需要有个插座什么的，我之所以能够在今年的工作中一次也没跟业主吵过架，也没有一次跟业主闹不愉快，就是因为我做到了随时跟业主保持联系，一切行动都要请示业主。

## 三、随时找机会增加自身的工作能力

今年一年以下，我总结一下，自己赚的钱虽然比一般人要多，不开玩笑，至少比我妈一年开个小卖部要赚钱。但是终究还是没有达到自己目标所期望的值，比同行也是低了不少，原因就是工作能力低下，不能很快的完成一个地方的各种，经常跟我一起去的同事，别人的工作都完成了，赶往下一个工地了，我还剩一半的瓷砖没有美缝，这就是差距。如果在来年，我将有幸遇到一个做美缝的前辈我一定虚心请教，公司

如果有类似的培训，我也会积极的参加。

## 装修工作总结篇五

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。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回

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

在20xx年岁末王总提出了蓝海战略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，应该在市场上按照王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：

### 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。xx年公司共吸引各类人才数余名，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。