

最新设计经理述职报告表格做(精选5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

设计经理述职报告表格做篇一

转眼毕业已有三个多月，就业了两个半月。第一份工作对我来说收效甚微，或许是因为自己积极性还有待提高，或许是公司学习气氛不浓重，感觉我的理想和现实的差距越来越远了。前一份工作让我知道了，做事不能太盲目，一定要有计划的去做。

我将我的职业规划成三个阶段：学习阶段、成长阶段、发展阶段。

对于一个设计师来说，要想有更好的发展，首先要到一个更大型的家装公司去任职，因为在公司，设计高手较多，能够让我学到更多的设计新知、最新的设计理念，同时也可以让我学习到大公司的经营模式和管理方法，这对于每个人将来从事其它的工作，都非常有好处。这是学习阶段的第一步，这一阶段我的主要目的是学习到更多的知识，这要求我的学习速度和学习力很有效，如果我能够在最短的时间内学习到更多的知识，我的发展才会最快。这一阶段我可以大量地学习工艺、材料和绘图。

对于学习，我将采取这样的顺序，先学习家装材料、家装工艺、家装施工流程，利用晚上时间对所学习的知识进行整理

或者利用晚上时间学习绘图，以免我在学校所学习的`软件知识又忘了；然后我要学习了解客户家装的各种需求，同时加强对自己的沟通能力的锻炼；最后我再和公司里的设计师学习具体的设计理念、设计方案和效果图的制作，同时培训我的简单手绘能力。

第二步：成长阶段，这一阶段我的主要任务，是多谈客户，不要怕把客户谈死，前期我谈死的客户越多，我的成长才越快。因为我可以知道更多的客户不在我这里签单的真正原因了。这样我才能进行更好的调整。当然，公司是不希望我把客户都谈死，我也一定希望自己能有好结果，但在这一时期，我谈客户胆量要足够大，大不了把客户谈死，而客户谈死了，我也能学到很多东西。以前我在和客户沟通时，总是前怕狼后怕虎，不敢放开手脚去与客户沟通，在这时期我一定要充分的给自己信心。

第三步，是我的发展阶段，我之前积累了大量的知识和谈客户的经验，这时我具备了一定的实力，因此我需要更好的公司去发展，去求得个人收入的更高和个人能力与职位的进一步提升。

这是一个比较美好的设想，实际实施的话，就要求我有很高的自觉性和主动性。具体的实施办法是： 1 . 所有的机会都是主动争取来的。

(1) 如果新小区交房，我会主动请缨去做小区宣传；

(2) 如果公司现在客户量不多，我会要主动请缨去外出拉业务；

(5) 主动给别的设计师提供服务和帮助；

2 . 以公司发展为第一位，而不总是计较个人的得失与工资待遇。

(1)如果主管要求我加班，我会痛快地说“好，没问题!”

(2)如果公司比较忙，无论主管有没有让我加班，我都会留下来帮助。

(3)如果最近公司业务不好，我不发牢骚，主动和经理商量，想办法，为公司出谋划策。

3 . 主动和公司的经理沟通，展现出我对公司的热爱。在公司里发展最快的，往往都是和老板沟通最多关系最近的，所以我要主动和老板、主管进行沟通，多为公司出一些发展的策略性建议。同时，在公司里开会时，我会积极响应老板和主管的号召，成为老板政策的支持者。

设计经理述职报告表格做篇二

一、策划、设计消夏晚会活动。

此次活动中，消夏晚会作为开盘前期客户巩固是一次非常重要的活动，虽然距离元旦排号过去半年，但作为客户巩固的一次活动，还是非常成功的。从策划到收集资料、从设计到领导定稿。这中间过程的紧凑和精神上的紧迫感，作为设计的我深有体会。这期间大家共同触摸画册、共同加班至凌晨、共同努力、共同配合。一直到活动结束。无一不倾注了同事们的诸多心血，这当中的一点一滴都淋漓的体现出了我们团队的凝聚力及团队协作能力。

二、七月开盘活动

开盘活动一定离不开这么几个方面：紧凑的流程、精确的物料和人员安排、外场盛大开盘氛围的营造、内场热销氛围的营造、完善的预案及危机公关方案。

那么分析成功之处和不足之处也就离不开这么6个方面：

3、外场氛围的营造主要靠这么几个东西：拱门通道、房源价格、户型展示、激情音乐等；

5、危机公关。这次开盘出现了两个危机，都较好的处理了，一是开盘当天天气过于炎热，有些客户开始怨声载道，以及排号靠后的可以以为选不到房子离开。二是指示通道仅在小区门口，很多客户不确定的状况下进入香榭里案场。

当然不可避免的，因为以上两个危机，有部分客户流失了。

下面来说说不足之处；

1、销控处少安排了一个人。主销控1人，副销控应该是2人，一人确认，一人贴点。

2、对于当天的炎热天气未采取预案，未提前做好充分的准备。

3、价格公示板上应该尽量公示折后价格，而不应该公示面价，否则客户很容易受面价影响而决定不购买。

三、十月展会活动

活动时间为20xx年10月1—4日，整个设计以河居为理念，体现出公司项目的高品质。本次活动成交1套。

本次活动存在的不足，活动地点迟迟未定，方案一直无法敲定。导致最后造型很多只能临时制作，很不精细。对公司形象还是有一定的影响。

四、十一月“暖冬置业”团购活动

本次活动时间是20xx年11月20日。实际来访量：43批。成交：1套此次活动存在的问题：

1、本次活动在房产网组织不严密，路线沟通不明确。导致客户分两批进入案场，现场有点混乱。

2、接待能力需要提高，活动的过程中，客户散漫，未正确引导客户进入流程，很多客户滞留在价格表区域。

3、房产网在活动前期虚报人数，导致礼品及物料准备过多。房产网作为活动的主办方，针对整个团购活动的宣传虽然很多，但没有达到活动的预期效果。而我们也没有做进一步的宣传，所以，这个销售结果还算可以。

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x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。

设计经理述职报告表格做篇三

弹指一挥间，加入xx团队、负责设计管理部的管理工作已满一年。一年来，我主要围绕项目总体开发目标，紧抓设计管理过程中计划、组织、监督以及控制等几个关键点，在领导的支持及同事们的配合下，取得了一定成果。现简要汇报如下：

xx大厦项目主要设计成果：

- 1、2月份修改完善规划方案并顺利通过规划部门审批；
- 2、2月份完成桩基础施工图设计优化工作；

- 3、3月份完成机电设计顾问、消防、厨房设计顾问单位比选并启动专项设计工作；
- 4、4月份完成地下车库行车流线及设备用房布置方案优化；
- 5、4月份完成酒店平面方案调整并取得洲际管理公司确认；
- 6、4月份完成报规施工图设计并于6月份通过规划部门审批；
- 7、5月份完成主体初步设计并通过专家评审；
- 8、6月份完成消防、防雷、人防施工图设计；
- 9、7月份完成主体招标施工图并配合主体招标工作；
- 10、8月份完成幕墙设计顾问单位比选并启动幕墙设计工作；
- 11、8月份完成人防施工图设计优化工作；
- 12、9月份完成主体施工图（第一版）；
- 13、9月份完成leed认证咨询顾问单位比选并启动leed认证顾问工作；
- 14、9月份完成泛光照明设计顾问单位比选并启动外墙泛光设计工作；
- 15、11月份完成声学与音像设计顾问单位比选并启动声学音像设计工作；
- 16、12月完成幕墙方案设计（第一版）。

目前□xx大厦有关前期开发报建的设计工作已全部完成；整体进度正按计划有序推进。

xxx项目主要设计成果：

- 1、2月份完成一期二段、三期一段报规施工图设计并通过规划部门审批；
- 2、3—5月份完成展示中心施工图并配合施工完成；
- 3、6月份完成项目分区验收调整方案；
- 4、7月份完成景观方案设计；
- 5、8月份完成一期二段、三期一段施工图设计；
- 6、9月份完成管线综合图纸设计；
- 7、9月份完成二期精装平面方案设计并通过审批；
- 8、10月完成二期样板房精装施工图设计；
- 9、10月完成高层住宅外墙泛光照明施工图设计；
- 10、10月完成二期面砖材料定样工作；
- 11、11月完成二期栏杆、铝板、干挂石材二次深化设计；
- 12、11月完成景观扩初设计（全区）；
- 13、11月完成一期一段景观施工图设计；
- 14、12月完成地下车库车位布置及赠送空间优化方案；
- 15、12月完成一期二段、三期一段建筑主体优化工作；
- 16□xxx项目现场设计服务工作；

目前□xxx建筑主体施工图已全部完成，有关前期开发报建的设计工作已全部完成。

1、团队建设：

深圳公司设计管理部组建的过程中，在人员招聘上，采取了严格把关，宁缺毋滥的原则，要求各专业岗位人员须具备较长时间的设计单位工作经验以及甲方的工作经验，具备独当一面的专业能力，能够迅速适应甲方设计管理工作要求。在保证单兵素质的基础上，设计管理部现已初步形成了凝聚力强、具有较强战斗力的一支队伍。

2、设计管理流程梳理：

2、1建立深圳公司设计管理流程

在项目管理规程的基础上，结合设计管理工作的内容与特点，建立了深圳公司的设计管理流程与制度，明确了部门组织架构、岗位职责与工作内容，在设计成果的内审、呈报、审批流程、设计供方管理等方面，提供明确清晰的工作指引。

2、 2提交关于xx置业设计管理流程的建议稿

根据总部要求，结合xx置业的设计管理工作需要及自身体会，整理并提交了□xx置业设计管理流程（讨论稿）》。本版流程从xx置业及各成员企业设计管理部门的设计管理工作的横、纵两条线出发进行梳理，同时，将流程分为三个层级，一级流程规定了设计管理工作的指导原则、流程以及所有相应岗位的权责等纲领性内容；二级流程规定了不同设计阶段、设计类型的具体的管理流程及流程框图、岗位权责以及此阶段主要的工作要求及管理办法；三级流程规定了指导和管理具体工作的“管理办法”、“指引”、“要求”、“模板”、“工具表”、“清单”等。希望通过这份讨论稿，能够在总部和项目公司的设计管理工作界面划分及各项具体工

作流程指引方面起到抛砖引玉的作用。

采取“三管四控”的管理手段。三管是指事前管理、事中管理、事后管理；四控是指设计质量管理控制、设计进度控制、工程成本控制、设计费用控制。具体如下：

事前管理：

1、建立设计单位档案库，选择适合项目特点的设计单位。根据项目特点和行业规则，灵活选择公开招标、招议结合、议标、直接委托等方式来选择设计单位，以此来控制设计费用。

2、在合同条款里明确设计计划、成本目标、质量要求、各细分阶段设计费用。

设计经理述职报告表格做篇四

尊敬的领导：

首先感谢各位领导对我工作的肯定，让我有机会成为公司的一员，。

我是06年8月份来到公司，在公司担任平面设计一职，在新的环境中，为搞好工作积极向同事学习，向领导请教，很好的完成了领导交待及客户要求的各项业务，顺利圆满的完成本职工作。

在来公司这三个多月的时间里，完成平面中大大小小200多件作品，并积极配合同事完成部门的其他一些业务。

在公司内时刻谨记公司的规章制度，按时出勤，不做违反工作规定及有违公司形象的事。热爱自己的本职工作，热心为客户服务，积极完成客户的要求，一直保持着良好的心态，所谓“心态决定状态，状态决定成败”，只有保持这样的态，

才能更好的为客户服务，让客户满意。回顾参加工作来的情况，对照职责，认为自己还是称职的，但也存在着诸多不足：

首先，在业务范围上还有待于进一步提高；

其次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。

这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习业务方面的经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习更多的知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和业务水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新的工作进程再上新台阶、更上一层楼贡献自己的力量。

设计经理述职报告表格做篇五

1. 建立健全各项规章制度，奠定设计工作的基矗今年我根据业务发展变化和治理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。非凡是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“××××制度”，有效地遏制了风险的蔓延。
2. 加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。
3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步

实现了会计、出纳工作的规范化治理。年内主要做了以下七点工作：

(1) 主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

(7) 开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项治理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润。xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为×%；实现收入万元，较上年增加万元，增幅为×%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的治理上，严格费用指标

控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导把握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为×%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

我在抓好治理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对***消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，非凡是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强治理，加快工作的效率。