# 装修公司年终总结

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-12-09

*总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料。同时总结是一个词语，可做动词，也可作名词，另外也是一...*

总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料。同时总结是一个词语，可做动词，也可作名词，另外也是一种应用文体。以下是本站分享的装修公司年终总结，希望能帮助到大家! [\_TAG\_h2]　　装修公司年终总结

　　20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，x公司从筹备到开业再到走上轨道经历了将近一年时间，个中曲折非语言所叙。自从x总调入x，效果突出，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长，影响同行业业绩发展。但x公司却以一种新的商业模式于行业中脱颖而出！

　　20xx年，在公司领导以及广大同仁通过不懈努力下，公司在渠道建设、营销活动等方面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；初步打开了x市场，形成了公司新的业务增长点。

　　201xx年是x公司发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，要按照“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，要在xx和总部的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，要在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面进一步完善。

>　　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，编制完善的《公司员工手册》，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。20xx年底公司共吸引各类人才近x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、联谊会、员工聚会、早会等一系列活动，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20xx“经营年”的战略定位，我们要采取更加灵活有效、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

　　根据公司战略规划和市场发展潜力将深圳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，由区域主管（客户经理）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主管（客户经理）进行绩效考评，区域主管（客户经理）的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域主管（客户经理）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，20xx年结合中联中心或旗舰店和深圳主打楼盘等区域设立业务渠道，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《员工管理手册》。根据《员工管理手册》，公司先后与各区域主管（客户经理）签定了经营责任书。《员工管理手册》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

　　为了更好地服务区域主管（客户经理）和技术部，提高客户签单率，我们制定了《客户管理制度》，针对区域主管（客户经理）的实际情况和店面的特点，从店面规划、促销活动、设计方案、预算报价、财务支持等营销策略方面给予专业的建议和相应的服务。

>　　四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

　　1、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，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，实现可控费用比预算总费用要再下降的指标要求。

　　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。《工程项目管理手册》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、企划工作再强化，全面提升公司品牌影响力

　　为更好地为经营创造条件，提高了公司市场竞争力，品牌建设是20xx年居x公司发展战略规划的基础。

　　加强企划工作，延伸品牌效应，有计划有目标的推行公司品牌竞争力和独特的商业模式！

　　20xx年是x公司的筹备和调整经营思路的一年，也是决定公司明年发展的一个转折点，从2xx年开始，x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。x公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，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，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去！

**装修公司年终总结**

　　回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，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。下面我将这一年来的具体工作情况总结如下。

　　一、主要工作

　　通过实践与学习，我对\_\_这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑\_\_的定义，明白了常见几种\_\_的种类，懂得了\_\_施工的工艺流程，知道了常用于玻璃\_\_的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查\_\_安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

　　1、公司加工车间：跟踪学习系统门窗，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工发货的一个过程。

　　2、\_\_项目部：进材料时数量清点，安排堆放的场地;进场材料的质量检查;\_\_楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收;\_\_楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收;\_\_楼的成品保护检查;组织监理进行\_\_楼的喷淋试验，及检修;\_\_配件，覆膜厂提货;画\_\_楼门窗加工图。

　　3、\_\_工程：根据总包要求，排施工工期;组织安装班组进场，签订合同;协调落实车间加工，\_\_材料采购和\_\_本地采购等供货问题;与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调;收集相关材料的资料，报监理批复;现场施工的管理。

　　二、经验和收获

　　项目管理，沟通协调很重要。做每项工作都要有目的、计划和步骤。不管大事小事，都要切切实实地去落实。摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。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。要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与工人多多进行思想交流。

　　三、自身存在的不足与缺点

　　缺乏人与人之间的沟通，协调能力。缺乏门窗、\_\_相关的专业知识，考虑问题不够周全。事多了，有时候会分不清事情的轻重。对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

　　四、下步的打算

　　加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。业余时间多看些门窗、\_\_的规范，增长自己的理论知识，充实自己。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!通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

　　当一个合格的项目经理是我永恒的目标!在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧!

**装修公司年终总结**

　　今年是D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

　　根据公司经营的战略定位，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，今年先后在江苏南京、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。

　　今年，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，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、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。

　　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，公司先后荣获年度全国装饰百强企业、aaa信用企业、全国信息化先进单位、最佳室内设计企业称号，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国家级、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、蒋剑荣获全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获年度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有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为公司品牌建设奠下了坚实的基础。

　　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。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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！