# 装修公司个人工作总结

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-01-17

*装修公司个人工作总结5篇在这新年伊始之际，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。今天小编在这给大家整理了一些装修公司个人工作总结，我们一起来看看吧!装修公司个人工作总结1进入\_\_公司已有3年的时...*

装修公司个人工作总结5篇

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。今天小编在这给大家整理了一些装修公司个人工作总结，我们一起来看看吧!

**装修公司个人工作总结1**

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。

(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。

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。

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、20\_\_年的工作计划

在20\_\_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20\_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。09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，再用他们的激情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20\_\_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20\_\_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20\_\_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。

**装修公司个人工作总结2**

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20\_\_已经过去，充满期待的20\_\_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20\_\_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》、《\_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20\_\_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;少发点牢骚多干点事实;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。。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献.

三、不足

20\_\_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偏面专注于进度，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。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

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

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

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20\_\_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\_\_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。

**装修公司个人工作总结3**

光阴如梭，20\_\_年转眼即逝;银装素裹，喜迎20\_\_年的降临。20\_\_年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。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。非常感谢浙江宝业幕墙装饰有限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。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶;真的是你们承托了我。可以说20\_\_年是浙江宝业幕墙上海分公司拓展上海市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况汇总如下

一、主要工作

(一)20\_\_年5月—7月在浙江宝业幕墙装饰有限公司。

蓝天兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城ALUK系统门窗的，工。在车间呆的20天左右的时间里，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的工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

(二)20\_\_年7月—9月，在上海春申景城项目部。前两个月的工作主要是学习阶段，通过这两个月的学习，让我对门窗幕墙有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

(1)进材料时数量清点，安排堆放的场地

(2)进场材料的质量检查(特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出200多片问题玻璃)

(3)1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收

(4)1~4#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

(5)1~4#楼的成品保护检查

(6)组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修

(7)ALUK配件，覆膜厂提货

(8)画5,6#楼门窗加工图

(三)20\_\_年9月—20\_\_年1月，在浙江宝业幕墙上海分公司担任项目经理一职，管理五街坊样板房和陆家嘴\_2地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

(1)根据总包要求，排施工工期

(2)组织安装班组进场，签订合同

(3)协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题

(4)与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调

(5)收集相关材料的资料，报监理批复

(6)现场施工的管理(安装质量，工人安全)

二、经验和收获

通过在宝业幕墙工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)项目管理，(内部、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，下功夫熟悉，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，解决员工工作上的情绪问题，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。

三、自身存在的不足与缺点

通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

(一)缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

(二)缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，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)对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

(五)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

针对20\_\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(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。

(五)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!

**装修公司个人工作总结4**

又是一年春来到，在这辞旧迎新之际，我向大家汇报一下我在本年的工作情况及20\_\_年的工作计划。

一、本年工作概况

我自\_\_月\_\_日其加入公司，至今已经有6个月的时间了。这半年的工作经历从工作地点上来说基本上可以分为两个时间段：

(1)\_月\_日到\_月\_日，这段时间我在蚌埠项目部参加阿尔卡迪亚蓝天城二期的交房及售后维修工作。在此期间的主要工作内容为:管理工地库房，指挥工人做现场维修等。这是我第一次接触门窗方面的知识，一开始什么都不懂。在现场工长郝工和安工的安排下，我暂时管理工地库房。在对库房的整理及进出材料的管理过程中，我开始对门窗的一些相关配件有了初步的认识，为日后的维修管理工作打下了一定的基础。随着对门窗知识的进一步了解，我的工作重点开始逐步有由库房管理向维修管理转移。在维修过程中我学到了很多东西：①对门窗维修的专业知识有了初步了解，包括出现问题的原因和处理的一般办法等;②遇事要分清责任。由于我方施工与土建施工有很大关联，所以对业主或者甲方提出的问题要分清责任，是我方责任就要给予业主或者甲方满意答复，比如说扇开启不灵活问题。非我方问题则坚决不予处理，比如说一些吃口问题;③要讲信誉。慎重对待业主提出的要求，不能随便给予答复，一旦给与就要努力兑现;④注意控制维修成本。这分为人工控制和材料控制两个方面。人工控制方面，对每人维修结果进行检查，不合格则不予买单，同时实行责任制，避免同一问题重复买单;材料控制方面，对业主提出的问题以修理为主、换料为辅，以避免不必要的材料浪费。同时制订领料单，对工人的维修工具、材料实行以旧换新、退一换一的原则，严格控制工地材料和工具的出入情况，以避免材料、工具的不明丢失。

(2)\_月\_日到年底，这段时间我在沧州阿尔卡迪亚文承苑和新儒苑配合高工进行现场管理工作，此间参与的工作如下：

①.......②......③......④......

这一阶段的工作学习，我对门窗方面的认识较以前有了进一步的提高：①前期的分户验收工作让我对窗户的安装规范有了一定的认识，为以后的安装管理工作提供了一定的理论依据;②之前在\_\_\_项目部从事的主要是维修管理工作，而现阶段则更侧重于安装方面。门窗安装对于我来说是一个新的领域。所以工作的过程也是我向高工和工人师傅学习的过程。作为一个施工管理人员，要熟悉安装方案，但也应根据工程实际和甲方的要求有所调整，比如说吊线时，为防止主体倾斜而造成的外窗边延线与主体不平行，垂直吊线改为顺直吊线;再比如说，实际中在确定窗框安装水平位置时不能严格按照方案那样从50线统一找水平位置，因为主体的施工往往与图纸有差，同时卫生间、厨房与各室的情况还不一样;③\_\_\_试验为我的日后工作提供了宝贵的工作经验。就目前我对淋水试验的认识来讲防水应注意两点：一是，打胶一定要严格控制，主要包括内外墙胶、拼接缝处打胶、固定玻璃打胶、平开扇下框内打胶等。如果胶打得不够仔细势必为以后渗水满下隐患，且渗水点难以查明;二是，窗扇与框搭接量和防雨条的设计及窗框的加工精度，若搭接量小、防雨条过厚、加工后拼缝过大，也会造成渗水现象，且难以处理。

二、工作中存在的问题

经过这一段时间的工作学习，我的专业知识有了很大提高，同时我对自己和公司也有了进一步的认识：

(1)工作初期，由于是初次接触门窗方面的工作，对专业知识比较陌生，所以在工作时难免犯一些低级的错误，工作效率也比较低;

(2)做现场工作对交流沟通能力有较高的要求，而我这方面我还有所欠缺，需在日后的工作中进一步加强;

(3)在实际施工中，要图纸与实际尺寸相结合，不可偏信一方。比如说在新儒苑12#楼窗框安装过程中，我发现有一趟转角窗因到场缺少转角拼管而无法安装。在向车间索要时没有实际测量而是直接按照图纸报的尺寸，结果出现了5公分的偏差，造成了一定量的损失，这些都是以后严禁发生的;

(4)在施工质量的要求上还不够严格，到目前为止两苑的窗框安装的垂直度部分还存在问题，在玻璃安装之前还需做进一步的调整;

(5)鉴于文承苑的淋水试验经验，建议加大平开扇搭接量，更换防雨条，同时尽量减少拼接;另外，鉴于文承苑的维修经验，对于50平开扇也不宜采用原来的防雨条，不仅防水效果不好，还造成扇关不严，为以后维修造成一定的麻烦。同时在推拉窗的窗型选择及尺寸选定上也要慎重考虑，若扇长宽比过大，很容易造成扇推拉不稳，后期维修较难处理。

以上是我在半年的工作中所总结的一些问题和认识，毕竟见识有限，于公于私，若有不当之处还望大家批评指正。

**装修公司个人工作总结5**

又是一年春来到，我加入公司至今已经有一年的时间了。在这辞旧迎新之际，我对今年的工作进行了总结。

一、库房的整理及进出材料的管理

这是我第一次接触门窗方面的知识，一开始什么都不懂。在现场工长的安排下，我暂时管理工地库房。在对库房的整理及进出材料的管理过程中，我开始对门窗的一些相关配件有了初步的认识，为日后的维修管理工作打下了一定的基础。随着对门窗知识的进一步了解，我的工作重点开始逐步有由库房管理向维修管理转移。在维修过程中我对门窗维修的专业知识有了初步了解，包括出现问题的原因和处理的一般办法等;遇事要分清责任。由于我方施工与土建施工有很大关联，所以对业主或者甲方提出的问题要分清责任，是我方责任就要给予业主或者甲方满意答复。

要讲信誉。慎重对待业主提出的要求，不能随便给予答复，一旦给与就要努力兑现;注意控制维修成本。这分为人工控制和材料控制两个方面。人工控制方面，对每人维修结果进行检查，不合格则不予买单，同时实行责任制，避免同一问题重复买单;材料控制方面，对业主提出的问题以修理为主、换料为辅，以避免不必要的材料浪费。同时制订领料单，对工人的维修工具、材料实行以旧换新、退一换一的原则，严格控制工地材料和工具的出入情况，以避免材料、工具的不明丢失。

二、分户验收与安装管理工作

前期的分户验收工作让我对窗户的安装规范有了一定的认识，为以后的安装管理工作提供了一定的理论依据;之前在\_\_项目部从事的主要是维修管理工作，而现阶段则更侧重于安装方面。门窗安装对于我来说是一个新的领域。所以工作的过程也是我向高工和工人师傅学习的过程。作为一个施工管理人员，要熟悉安装方案，但也应根据工程实际和甲方的要求有所调整。就目前我对淋水试验的认识来讲打胶一定要严格控制，主要包括内外墙胶、拼接缝处打胶、固定玻璃打胶、平开扇下框内打胶等。如果胶打得不够仔细势必为以后渗水满下隐患，且渗水点难以查明;窗扇与框搭接量和防雨条的设计及窗框的加工精度，若搭接量小、防雨条过厚、加工后拼缝过大，也会造成渗水现象，且难以处理。

三、工作中存在的问题

工作初期，由于是初次接触门窗方面的工作，对专业知识比较陌生，所以在工作时难免犯一些低级的错误，工作效率也比较低;做现场工作对交流沟通能力有较高的要求，而我这方面我还有所欠缺，需在日后的工作中进一步加强;在实际施工中，要图纸与实际尺寸相结合，不可偏信一方。在施工质量的要求上还不够严格，到目前为止两苑的窗框安装的垂直度部分还存在问题，在玻璃安装之前还需做进一步的调整;在推拉窗的窗型选择及尺寸选定上也要慎重考虑，若扇长宽比过大，很容易造成扇推拉不稳，后期维修较难处理。

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！