# 2025年家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划实用(十一篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-02-03

*家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划一从20xx年9月13日到城市人家到现在也有四个月时间了，回想起来时间过得还挺快的。想想刚来到城市人家的时候感觉自己没有进入状态，找不到方向，什么都不懂每天都不知道要做些什么事，但是公司并没有放弃...*

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划一**

从20xx年9月13日到城市人家到现在也有四个月时间了，回想起来时间过得还挺快的。想想刚来到城市人家的时候感觉自己没有进入状态，找不到方向，什么都不懂每天都不知道要做些什么事，但是公司并没有放弃我，在公司领导的悉心关怀和指导及唐经理带领下，在魏主管的帮助下及各位公司同仁的大力支持和配合帮助下，针对具体细节问题找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从从刚开始的没有客户到现在客户不断增加，虽然付出的劳动没有得到相应的回报，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在这新春伊始之际，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：

具备的技能：

1、平面设计技能；

2、网络推广技能；

3、倾听，赞美，认同，模仿。

须要大量学习装饰装修行业的相关知识，及网销的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

脚踏实地，能够独立完成的工作：

1、平面设计；

2、博客优化；

3、活动推广；

4、看不见摸不着的产品更是对网销人员要求甚高。

所以不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，认真对待，及时处理，不拖延、不误事、不敷衍。

存在的问题：通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当，要加强认真学习销售员的规范。

通过在城市人家工作的这段时间里，我突然感到自己身上的压力变大了，要想不被淘汰出局，要想最终成为一名合格的专业家装顾问，但是我知道不是只会发发帖子就行的，更要努力地提高自身的业务素质、理论水平、创新能力等。

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划二**

感激领导数月来的指导和栽培，在上一年的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是xx年最大的成就。

xx年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

xx年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。居众是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，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。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众是我第一次进行完全业务性工作，相比较销售型业务工作居众更适合我。因为我的优势在于团队组建和操作中的协调统一，还有人脉拓展以及对心态的把握带动。所以，我更适合生存在团队之中。我们的“扒皮会”已经让部分同事和我个人有所进步了。

现在的成绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。现在也有若干楼盘正在沟通中，期待可以更深一步的交流合作。创造更多的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在面对客户的拒绝时我的心态会受到影响，这也是要加强的地方。

在团队中，我还要继续改正的毛病还有很多，比如经常打断别人的谈话不顾及别人的感受，过于霸气外露容易起冲突，过度表现自我不谦虚等等。

对这个行业到现在也是认识初浅，还有很多需要去学习的方。在电话沟通中让双方都有所收获才是最佳的状态。针对市场上的工艺，做法，居众本公司的工艺，产品了解还远远不够。这些需要去学习。

公司的制度，运作，文化，都非常适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

对生命的思考是不能停歇的。对工作的总结是不能疏忽的。

在过去的一年里，进步和碰壁总是相伴一路的，庆幸的是能遇到严雪，遇到这帮兄弟姐妹。

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划三**

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年xxx月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

我是今年xxx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矗这三个月虽有进步，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，xx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！

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划四**

光阴如梭，xx年转眼即逝;银装素裹，喜迎xx年的降临。xx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xxxx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xx2年是xxxx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)xx年5月—7月在xxxx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)xx2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xx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)xx年9月—xx3年1月，在xxxx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x2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)

通过在xx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。

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。

针对xx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!

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划五**

回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

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矗

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，xx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!

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划六**

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总结：

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矗

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！

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划七**

紧张、忙绿、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。

从20xx年9月13日到城市人家到现在也有四个月时间了,回想起来时间过得还挺快的。想想刚来到城市人家的时候感觉自己没有进入状态,找不到方向,什么都不懂 每天都不知道要做些什么事,但是公司并没有放弃我，在公司领导的悉心关怀和指导及唐经理带领下，在魏主管的帮助下及各位公司同仁的大力支持和配合帮助下 ,针对具体细节问题找出解决方案,.通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从从刚开始的没有客户到现在客户不断增加，虽然付出的劳动没有得到相应的回报,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人。

在这新春伊始之际，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：

具备的技能：1平面设计技能 2、网络推广技能 3倾听，赞美，认同，模仿， 须要大量学习装饰装修行业的相关知识，及网销的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

脚踏实地，能够独立完成的工作：1、平面设计 2、博客优化 3、活动推广 4、看不见摸不着的产品更是对网销人员要求甚高。所以不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，认真对待，及时处理，不拖延、不误事、不敷衍。

存在的问题：通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当，要加强认真学习销售员的规范。

通过在城市人家工作的这段时间里，我突然感到自己身上的压力变大了，要想不被淘汰出局，要想最终成为一名合格的专业家装顾问，但是我知道不是只会发发帖子就行的，更要努力地提高自身的业务素质、理论水平、创新能力等。

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划八**

20xx年2月19日我进入\*\*世纪鸿基装饰工程有限公司实习，在公司我从事家装顾问工作,通过这次实习,使我获益匪浅。因为刚一开始的工作便让我了解到了一名员工在众多企业中促使自己永不言败的法宝――心态尤为关键。而我也感觉到自身的知识在增长，与人沟通的能力也在逐步增强。在实习期间我学到了很多东西，这次实习是对我自身综合素质的培养、锻炼和提高，是我人生道路的基石，同时也使我人生更加丰富多彩。

北京世纪鸿基国际装饰公司自20xx年成立以来是京城较早提供专业化室内设计及施工服务的企业，是“中国建筑装饰协会”会员单位，北京装饰公司零投诉企业。公司秉承：设计是我们的灵魂，质量是我们的命脉，环保是我们的责任。凭借对市场的敏锐观察，鸿基国际针对市场的需求和变化，最早的对设计和施工及服务模式作出前瞻性的决策，公司高层管理人员20xx年提出”以世界的眼光做家装“为宗旨，以家居产业链为主线，立足在中高端家居装饰设计与施工、材料和家具及配饰供应，房地产楼盘精装修设计等多个方向专业研究和分析，构建起中国最具竞争力的装饰产业和品牌。而我所实习的\*\*世纪鸿基装饰工程有限公司是其分公司。

二、实习过程简介：

1、担任的工作岗位：主要担任家装顾问。

2、实习期间完成的工作：与客户、设计师,洽谈业务。

3、实习任务和重点：通过实习了解家庭装饰的施工工艺，对材料的价格清楚、明朗，了解新型材料在实际装饰中的运用，了解公司设计师的设计特长，联系客户并向客户介绍本公司的装修特色，完成公司分配的任务。重点：把学习的理论知识运用到实际的社会实践中，进一步提高自己的综合能力同时融入公司的环境，为项目的团队合作做出自己应有的责任。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和蔼可亲的人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

上班的第一天经理耐心的向我们讲解家装顾问的工作内容： 1、负责公司市场推广工作，与客户进行接触，讲解业务计划，吸引客户与公司进行进一步合作。2、在量尺过程中，不断推崇设计师，并为设计师量尺提供服务。3、与设计师进行紧密沟通，在设计签约过程中为客户提供服务。4、在施工中期和竣工后提供进一步服务，推广公司品牌形象。5、应时刻作为公司形象代言人，注意自己的衣妆、语言、行为、态度，做最积极的行动者。

家装顾问这份工作要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是我们业务经理王亚鹏，他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着师傅实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病。

在结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。装修业务不同于其它行业，有其自身的特点。要想做好装修业务，第一步是进行客户搜索，以寻找到有价值的准客户。所幸已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去\*\*小区联系业主，见着业主以后，因为紧张就直接问要不要我们来量房，因为我的工作主要就是向客户介绍我们公司并促成设计师量房，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五除二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知道这位业主在哪栋楼，喜欢什么样的装饰风格，甚至没有留下这位业主的联系方式。回到公司，经理问我情况，我无地自容，但也发誓一定要搞定一家业主同意我们公司设计师前去量房。

这一次的失败，在我写给经理的报告中我作了深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧：业务员通过各种渠道，搜集了解到客户信息后，接下来的工作，就是接触客户，向客户推广本装饰公司的服务。业务推广好不好，在于此阶段的沟通。我们通常把这一阶段称为“讲解计划”如何引起业主的兴趣，从而让业主同意让我们来做前期服务呢?有几个重要原则，只要运用的好，成功率是相当高的。第一、自信并兴奋：业务员要努力使自己达到兴奋状态，打电话时，不妨先做一些运动，活动筋骨，在小区内也是这样，加快走动步伐。只有使自己兴奋，才能激发内心的热情，从而产生自信，影响业主。第二、要善于为业主造梦：只有把本装饰公司的服务优点、竞争优势、品牌文化充分地展现给业主，才能真正打动客户。如果只是一般性地介绍，与众多业务员没有多大的区别，业务员本身的竞争力就会削弱。因此，在介绍业务时，要运用造梦的手法，辟如：您好!我知道您即将要开始家庭装修，那么您想不想通过极少的资金，就能获取良好的装修效果呢?肯定想这样。但是，并非越便宜就能装修越好，相反，要想装修好，大部分时候是要花很高资金的。那么，我们装饰公司就研究出一套装修产品，在让您享受到良好装修的同时，还能充分节省资金，你愿不愿意给我几分钟时间，让我详细为您做一下介绍呢?

于是我开始认真学习和掌握这些技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天――我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。我又一次来到了\*\*小区，努力回想经理教的技巧，当我再看到一位业主时，很自然地边递单页边说：“您好!请问您在本小区有栋房吧?”“是不是打算最近装修???正好我们公司在\*\*小区有样板间，您可以到样板间看一下，这样会更直观!”“在哪?”我没有想到这位姓李的业主如此的信任我，看过样板房后就答应设计师去量房。当我带设计师量完尺以后，我的工作并没有就此结束。我还需要积极与设计师进行沟通。由于设计师工作比较忙，手头可能同时有好几套尺，设计师手头尺多，对客户的认识、印象可能会产生模糊的概念，因此，除了要求设计师积极填写《客户装修计划清单》及《客户分析表》以外，我也要积极与设计师保持沟通，从侧面为设计师提供更多的讯息。

终于在我和设计师等公司员工的共同努力下，那位业主同意与我们公司签单。但即使签单以后，我仍然要与业主进行接触，定期与业主保持沟通，不定期对工地进行走访，了解工地的工程进展及施工质量和现场卫生，为公司的工程施工进行把关。因为客户是我介绍的，我要以对客户负责的态度，继续提供服务。

最后，这单圆满的成功了。

这次成功让我喜出望外，更增加了我的信心。于是我更加努力的全身心的投入到工作当中，短短一个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的27天时间里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，但我最终是成功的，我得到了经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。

虽然实习期间跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1>2的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划九**

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，我是今年九月底来到公司的，虽在公司工作时间不长，但是也有一定收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做到更好，自己也有信心，有决心把明年的工作做的更好，下面对我的工作进行总：

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矗

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，xx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!

转眼间，一年的时间又悄然离去，回首过去，展望未来，20xx年即将到来，以下是我明年的工作计划：

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。

20xx年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”。

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划篇十**

时间一划，又划过了一个年头。这是我在我们装饰公司做家装顾问的第四年，也是我从一个毛头小伙成长为一个营销主管的一年，这一年是我成就感越发明显的一年！为了不让自己忘却这我想永远记住的岁月，我要认真写下我今年的年终工作总结，给自己未来留个念想，也给自己将来的工作一个好的方向！

一、业务至精至醇

在今年我的顾问工作里，可以说我的业务已经到了能够拿出来“炫耀”一番的地步。从过去“月入十万”的“暴发户”成绩，到现在每月稳步增长xx，我意识到我的业务的确值得领导给我升职了。再不升职，我也许就得自己独立门户开公司了。不过我不会走的，我愿意把自己的青春继续奉献在我们这里，奉献在这个教会了我成长的地方，奉献在这个让我从一个什么也不懂得毛头小伙成长为一个营销主管的地方！今年我的业务还受到了众多来参加我们公司活动的客户的一致好评，甚至那些有着众多资源的老板们，都点名让我给他们介绍设计师，为他们也为他们的朋友提供家装服务。这是我值得骄傲的地方，我不必藏着掖着，我记录下来，也是想让自己能够一直保持下去，为我们公司做出更大的成绩！

二、耐心坚持到底

做家装顾问的工作是需要耐心的工作，除了耐心，还要做的就是坚持了。说实话，以前我也萌生过要辞职不干了的打算，因为做顾问的工作，真的太累了，就像客户的专职管家似的，为他们忙碌着，而且我们的工作不是为一个客户忙碌，是要为很多的客户做着管家的服务工作。后来发现，挺一挺也就过去了，过去了这座山，等待我的竟然真的是金山银山。这让我的耐心得到了回应，也让我给了自己一个坚持下去的理由。毕竟这些金山银山真的可以改变我的生活，不说像我服务的那些客户老板那样有钱，但至少我可以养活我的一家老少，让我家都过上不错的生活。这一年也是坚持的一年，我要为我自己的耐心点一个赞，也要告诉自己，未来我的耐心会越来越好，我的坚持也一定会获得更大的回报的！坚持下去！

三、管理能力待增

升营销主管这件事也让我有了另一个角度，一个从旁观者看我们家装顾问这份工作的角度。这让我意识到我自己的工作做好了，还只是基本的，我既然做了主管，就得让我手下的人也过上我已经过上的好日子，让他们的业绩也能蹭蹭上涨。这是今年的不足，也是明年的方向，我会努力的！

**家装顾问工作总结报告 家装顾问工作总结与计划篇十一**

一月是一年中的第一个月，也就意味着这个开始可以影响整个一年。在这个月的工作中，我想说，我的业绩虽然没有明显提高，但是客户都稳住了，正在一个良好的中发展着，如果用一个形象来比喻的话，应该算是我在这个月播好了种子。

去年的客户，基本上都已经在我手里购买过我们公司的家装服务了，在维系好与过往客户的关系上，我又扩展了今年的一批客户，虽然他们还没有在我的手里购买我们公司的家装服务，但是据我的了解，这些客户对我的印象非常好！在这些客户中，有很多都是有今年装修房子的计划的，如果这些客户认可了我的话，那基本上就不会不认可我们公司的家装设计了，毕竟我们公司的家装设计可是数一数二的优秀，这也是我在扩展客户的过程中充满了自信，有一种我不是在向别人推销我们的家装设计，而是别人该因为我们为他们提供了如此优秀的家装设计而感谢。当然，我还是会在与客户的沟通与交流中保持着对客户的尊重，只是不会因为客户没有选择我们公司而失落了。

作为家装顾问，虽说我们就是推销家装设计的销售，但是毕竟还是要专业的向客户介绍我们公司的选材以及质量保证这些，我这个月积极参加了我们公司组织的家装知识培训，总共有三轮次的培训，我每一次都参加了，在每一次的培训中，我的家装知识都更加清楚明晰了一些，特别是今年我们公司新增加的一些家装服务，在这三次培训中，我有了准确的把握和了解。也正是有了这些家装知识的不断提升，我在和客户的沟通中，完全体现出了我们公司家装设计的品质，让别人相信我们公司的每一项服务都是精致优良的！

虽说我们家装顾问的业绩是每个月都有明确公示出来让所有家装顾问都看得见的，但我不想因为时机还没成熟就因为自己这个月的业绩不怎么样而受挫。我知道我只要用加倍的耐心去呵护好我在这个月播下的种子，今年的整体业绩，一定是一个大丰收的业绩，我相信我自己的能力一定会得到客户的肯定的，也相信我的家装服务可以让客户坚持选择我们这个品牌，选择我们公司的家装设计。

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！