# 装修公司年会发言稿三篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-01-17

*202\_年已悄悄的画上了句号，202\_年在不知不觉中到来。辞旧迎新，无论过去是辉煌还是艰辛，都已成为历史，今后我们还会迎来更多挑战，也会有更多希望和收获。希望每一位员工以全新的风貌、积极的心态迎接挑战。为大家整理的《装修公司年会发言稿三篇》...*

202\_年已悄悄的画上了句号，202\_年在不知不觉中到来。辞旧迎新，无论过去是辉煌还是艰辛，都已成为历史，今后我们还会迎来更多挑战，也会有更多希望和收获。希望每一位员工以全新的风貌、积极的心态迎接挑战。为大家整理的《装修公司年会发言稿三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　大家好：

　　20xx年已悄悄的画上了句号，20xx年在不知不觉中到来。辞旧迎新，无论过去走的是辉煌还是艰辛也已都成为历史，今后我们还会迎来更多挑战也会有更多希望和收获，希望我们每一位天人的员工以全新的风貌积极的心态迎接挑战，共创天人的新辉煌。

　　xxxx年在公司两位总经理的带领下，经受了磨练和成长。我们选择了两个关键词“规范管理”和“品牌建设”作为xxxx年工作的两条主线，基本完成了每个客户的认可。我们靠着天人人一直坚持的原则团结合作努力创新不怕困难无私奉献的精神，在新20xx年我们天人将永远站在xx家装市场的最前列、

　　以下是本人对公司近一年的回顾和总结，对20xx的工作重点提出展望。

　　一、规范管理品牌建设

　　1公司业务部业绩持续稳定发展，人员不断扩大，对人员的要求非常严格。

　　2社会美誉提升，xxxx公司被评为“消费者最信赖的装饰公司”

　　3公司制度明显提升，管理更加严格。制度建设”是规范管理的重要任务。一年来，为建立健全公司制度体系，各职能部门切合实际认真总结，对公司各级制度框架进行了有效的补充和丰富。

　　4“立足长远发展，注重品牌建设”是10年我们的区域市场发展的主旋律。扩大区域市场宣传，树立企业品牌形象。

　　5xxxx年公司在材料商，供应商的大力支持下，组建了几次大型的家装建材采集会，使公司的形象在xx人的心目中更加深刻。

　　6公司在工程管理方面新增了两位工程部监理，对工地进行监督，材料的检测，让每一个客户都能放心安全的用到环保材料。

　　7“细节控制”决定了规范管理的成败。制度确定的是企业的“高压线”和“工作边界”，细节控制代表的是“执行力”，“细节决定成败”成为行为准则。

　　二、勇于创新追求可持续发展

　　1在过去的一年里公司经历了困难和波折，也使我们清醒的认识到：一切差距和不足，执行力度不够，各部门之间的配合有带提高。

　　2业务部信息渠道狭窄，市场拓展能力比较缓慢。人员的个人自控能力比较低，个人能力还需提高，人才的缺乏对公司的发展有着严重的影响。信息跟踪比较简单，方法老套。

　　三、坚持品牌战略、打造效益天人

　　根据公司发展规划和今年经营情况，确定20xx年的工作重点。

　　1、整合企业媒体资源，加大品牌宣传力度，丰富风尚品牌形象。去年，通过不懈的努力，我们已经成功构建了一个高起点的网络品牌宣传平台，但是，整合企业媒体资源，加大品牌宣传力度，还任重道远！我们需要立足企业文化的培育，提升企业文化的内涵，不断锤炼和丰富“天人品牌”形象。

　　2、提升管理水平，发掘地方资源，大力发展区域市场。群雄并起，不进则退，发展才是硬道理！我们急需提高自身管理素养，充分发掘地方资源，大力发展区域市场，拓展品牌成长空间。一方面，我们要在热点市场，鼓励做大做强，保持品牌强势；另一方面，我们要在新兴市场，加大扶持力度，培育品牌成长

　　3、加强人才战略储备和员工在岗培训，实现可持续发展。人才，代表的是企业核心竞争力，代表的是企业明天的财富！人才战略储备已成为品牌战略的重中之重！走向未来的企业，需要的是懂技术，会管理，善营销的复合型人才，我们要充分发挥地域优势，搭建人力资源共享平台，促进技术交流和人才流动；需要我们坚持不懈，立足企业文化，培育人才沃土，制定长效机制,实现企业的可持续发展。

　　4、工程管理部：服务与管理并行，合理调配公司资源；量化考核工程质量、安全巡查，强化工程合同管理，严格工期成本控制，监控材料采购流程；工作总结监督检查、完善工程资料，提高工程款追收和工程结算能力。强化部门职能，落实量化考核；扩大监控范围，加大质量、安全监控力度，落实巡查报告，整改情况；

　　5、设计部：积极拓展设计业务渠道；加强设计队伍建设，培育精英班底，打造“天人设计”品牌；开展专题讲座、研讨会，紧密联系现场，树立成本意识，加快向服务工程的角色转化。设计师做报价要需加强理论学习和技术交流，提高专业素养；深入施工现场，认真钻研工艺，服务工程经济；加强市场研究，提高成本核算能力；严格执行工作流程和审核程序，杜绝错算漏报。

　　6、业务部：组织系统专业培训，增强综合业务技能，提高单兵作战能力；积极拓展业务范围，丰富信息渠道，集中优势兵力，踏准市场节奏；大力发展区域市场，积极拓展二、三级市场，实现有效突破；搭建信息资源合作平台，与合作伙伴分享成长；继续依托社会资源，大力发展战略伙伴。

　　xxxx年，是天人人努力拼搏奋进、美誉度提高、业绩稳定发展的一年；20xx年，我们将不断完善企业治理，坚持品牌发展战略，致力打造效益天人！我们的经营目标是：继续保持天人在xx市场的最前列，产值日益增长。

篇二

　　大家好：

　　20XX年悄然而去，20XX年已然开启，从xx年xx月份至今在XX锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也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XX装饰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，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

　　20XX年基本全年在XX项目上，通过XX项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

　　其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按公司要求及本职责任来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。下面是我对20XX年度工作总结和20XX年度工作打算。

　　通过XX项目得到的经验和收获：通过在XX项目工作这一年来，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）公司内部以及天泰、监理等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，深入熟悉和学习，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，解决处理好施工技术上的问题，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，才能把质量提上去，进度赶上去。

　　通过XX项目发现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、外墙保温相关的专业知识，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）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

　　针对20XX年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，20XX年突出做好以下几个方面的工作打算：

　　（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、外墙保温的规范，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）通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

　　（五）加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

　　（六）施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

篇三

　　大家好：

　　20XX年是XX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，Ji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。

　　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xxxx万元，其中设计合同xxxx万元，实际完成产值xxxx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、xxsm广场等商城装饰装修工程；xx奥运帆船中心、xx钦州白海豚大酒店、xx珞珈山国际酒店等高标准宾馆装修工程；中国xx大厦、xx高新区火炬大厦等办公楼精装修工程；集智大厦、国家体育总局xx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Ji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、xxx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年公司品牌建设奠下了坚实的基础。

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！