# 家装顾问述职报告范文精选19篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-31

*家装顾问述职报告范文 第一篇20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，xx装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，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。不过我们xx装饰公司在经...*

**家装顾问述职报告范文 第一篇**

20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，xx装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，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。不过我们xx装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

20xx年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，xx装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，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。不过我们xx装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

20xx年是xx装饰公司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、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。 20xx年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。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力

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。

**家装顾问述职报告范文 第二篇**

月底的时候，从我参加工作，来到阳光新城，来到现在的销售部，加入我们的家庭式小组，已经半个多月了。半个月过去可能看起来很长，但这半个月对我来说是那么的短暂，仿佛一眨眼就变了又消失了。

6月初，刚毕业。我是一个真正的青少年。我对自己的工作一无所知，不知道也不想去碰它。于是我把自己藏起来，直到大学毕业，直到无处可藏，不得不面对。社会很现实，我也是，我在找机会，一个发展自己的机会。

我怀着一颗紧张的心开始了申请和面试的过程。幸运的是，我来到了阳光新城。我认识了现在和我一起工作的这些漂亮的男人和女人。当时我还不认识什么房地产顾问，房地产只是中国近几个月经济增长的重要指标之一，占据了很大的份额。与此同时，它也带动了整个国家的国内生产总值像鸡血一样上涨。半个月的野外学习对我来说是最有收获的时期之一。

领导同事的悉心教导，那些不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。

很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

**家装顾问述职报告范文 第三篇**

XX的工作基本结束了。这里我只简单总结一下这个月的工作。

我是由顾问，从6月份在阳光海岸正式上任到现在已经7个多月了。

时间的步伐带走了这个月心里的忙碌、担心、郁闷、挣扎、纠结，让我依然坚守岗位。回顾过去的一月，不禁感慨万千。记得刚来的时候对这个行业不是很了解。在沈先生及其同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质和房地产知识。作为销售部的一员，我深深的感觉到自己的言行代表了公司的形象。所以我要不断提高自己的素质，高标准的要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这一段时间的培训，我已经成为一名合格的销售人员，并尽最大努力做好自己的本职工作。

作为一个从来没有从事过这个行业的新人，领导给了我一个很好的态度，让我知道在工作中应该怎么做，教会我不要骄傲，不要弄巧成拙，要从中吸取教训；同事们给了我很大的帮助。每次我有问题，大家都不会嘲笑我，直截了当的告诉我。所以收到了不错的效果，同时得到了领导和大家的表扬和赞赏。所以请允许我向大家鞠躬致谢！

我对这个成绩并不满意，但我希望我以后的工作能达到一个新的高度，一个新的水平。主要从以下几个方面：

1.不同客户分析、客户区域来源分析、客户咨询问题汇总等。

2.强化销售技巧，如何把sp做的更好，如何当场逼。

3.国家房地产策

现在项目基本处于后期。考验我的时候到了，需要一个好的心态。我会坚持学习更多的方法，从中吸取更多的宝贵经验。

新的一月意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我决心再接再厉，通过上一段楼梯，努力在工作中开创新局面。

**家装顾问述职报告范文 第四篇**

一、施工方面

（1）在进行施工作业前，会同施工方、施工班组对所要施工的现场结合图纸进行认真的勘察和分析，明确工程量、为编写相关施工计划提供依据。对有图纸和现场实际不符的地方要事先提出整改措施和意见。以保证工程能够顺利进行，避免不必要的损失。

（2）在进行正式开工前对现场有关的施工人员以及相关负责人进行相关的施工质量、工艺等方面的教育、技术指导。避免野蛮施工、违规操作等现象的出现。

（3）定期召开工程碰头会，汇集相关的现场管理人员、施工班组长结合近期施工作业中所出现的问题、工程进度等做一汇报并提出整改意见和方案，以保证施工能够顺利进行。

（4）施工现场的人员调配，对于施工现场的人员调配应根据施工现场的实际情况、工作面大小以及结合施工计划和施工进度合理的安排现场的施工人员，做到不窝工、不怠工。以保证施工人员的合理安排。

二、施工现场的材料摆放。

对于施工现场的材料摆放应做到规矩整洁、干湿分离、安全有序。对于防潮的材料如水泥、石膏粉、木材等，五金件等，堆放的场所应该干燥，整洁且通风环境好。油漆、涂料、纸质材料得堆放应远离明火点。沙土、水泥、红砖、陶瓷地砖的堆放应考虑楼板的承受能力，避免集中堆放，以保证主体框架的安全。

三、现场成品保护。

对于施工现场的成品保护应做到以下几点。

（1）堆放成品的场地，必须平整、干燥、整洁、卫生、且没有腐蚀性。

（2）堆放成品的场地应开阔，且不得妨碍施工作业和人员通行。

（3）对于已安装的成品表面、阴角、阳角处采取必要的保护措施，以避免产生二次破坏。粘贴、粉刷、铺装的墙地面应进行必要的遮挡、防护措施。

（4）进行成品安装时，应对相邻的施工完成面采取必要的保护措施，以减少其破坏的可能性。

四、质量方面

对于施工现场的质量把控，除按照相关的验收标准和要求进行验收之外，还要对其进行实时监督、抽查，对出现的质量问题，做到早发现、早整改，避免出现更大的损失。对于已出现的`质量事故要结合其施工面，评估质量事故损失，估算损失造价。

五、安全方面

除按照相关的安全规章制度执行以外，还应对现场的施工人员进行监督和教育，并配合现场的安全人员对有出现违规现象的人员以及事件进行取证、协调工作。

六、分项工程质量验收

（1）施工方面：进行分项工程质量验收时，除按照相关质量标准验收外，还应对应图纸，检查、检测施工环节的工序、完成面拼花、样式、尺寸、图案、是否和施工图纸相符，以保证工程的正确性。

（2）材料方面：进行分项工程质量验收时，除施工质量以外，还要检查其施工面使用的材料样式、颜色、规格、厚度是否和图纸所要求的相同，避免出现施工错误。

**家装顾问述职报告范文 第五篇**

20xx年已经接近了尾声，加入xxxxxxx公司工作已经有一年的时间了，回顾这一年以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自我的人生经历了一份激动，一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。从一个对房地产“一无所知”的门外人，到此刻已能立完成本职工作，我十分感激公司的每一位领导和同仁的帮忙和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

>一、学习

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作。

>二、心态

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮忙下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要坚持一颗良好的心态，因为我们每一天应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、进取的心态去应对工作和客户。

>三、专业知识和销售技巧

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到此刻的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮忙。这份成长与公司领导的帮忙关心是密不可分的。

销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。

所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

>四、工作中的不足

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧。

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总是找这样那样的理由为自我开脱，总觉得自我比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

6、谈客本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

>五、需要的改善及帮忙

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、约客跟进及时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、正思想，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中！

7、加强自身的进取性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项本事！

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！

9、期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善！

以上是我入司以来的一年工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高！

**家装顾问述职报告范文 第六篇**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我作为销售部门的一名新员工，刚来时，对房地产方面的知识不是很精通，但深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已逐渐成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，使销售工作更为困难，我积极配合公司的其他员工，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为完成销售任务奠定了基础。

由于公司成立的时间不长，工作量较大，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得特别繁重，我每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

xxxx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**家装顾问述职报告范文 第七篇**

光阴如梭，xxxx年转眼即逝;银装素裹，喜迎xxxx年的降临。xxxx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xxxxxxxx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xxxx2年是xxxxxxxx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)xxxx年5月7月在xxxxxxxx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，当然这不诗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)xxxx2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xxxx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)xxxx2年9月xxxx3年1月，在xxxxxxxx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)

二、经验和收获

通过在xxxx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xxxx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!

**家装顾问述职报告范文 第八篇**

在xx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xx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。 xx\_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xx“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。

连云港职业技术学院 实习报告 系 别:建筑工程系 专 业:建筑装饰设计 姓 名: XXXXX 班 级:装饰 122班 学 号: XXXXXXXXX 实习单位:城市人家装饰公司 实习时间:实习地点:连云港市新浦区

一眨眼,要面对我的实习生涯了,作为一名学生,我在学校的学习对平面设计 有了更加深入的了解并且初步掌握了设计的目的、流程、印刷排版等知识。熟练操 作 PS、CAD、3Dsmax 等软件。

但作为一名在校大学生,在学校里所学的理论知识,都必须要放到客观实际中 去,才能真正成为自己学到的技能,所以我们要走进社会,走进公司,在实践中运 用自己所学的知识,以便能够拓展自身的知识面,扩大自身与社会的接触面,为将 来立足社会做好准备。

在学校我就已经开始想象等到我出学校了以后一定要怎样怎样大展拳脚,等到 自己真正出去实习了才发现自己是多么天真,没了学校与老师的庇护,我们根本什 么都不是,无论是工作能力还是经验都无法和别人相比,所以我们要收起自己的天 真与骄傲,不要眼高手低,踏踏实实的努力实习并从找到自己的不足,完善自己。我很高兴, 确切的说是兴奋, 因为没有参加过一些面试, , 这次无意中发现了公 司的招聘启事,抱着试试看看的心态去了公司,居然成功了。就这样我要开始我的 实习工作了。

第一天来到公司, 公司的老总也没让我急着工作, 他先是给我介绍了一下公司, 也告诉了我公司的主要业务范围就是家装设计和施工。之后他就叫了一位经理过来

带我,她让我第一天先用 PS 和 CAD 软件模仿教程做一些简单的图片,于是我就乖乖 的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过,不过效果没有这么好,因 为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了,而现在有老师在旁边,有不懂的就问, 这使我受益非浅。

刚进入公司的我什么也不会什么也不懂,刚开始时就做一些杂事,给同事门打 打下手,过来几天,公司经理就带我去参与他们现在正在做的项目,去实际锻炼一 下,第一个要做的就是打电话,经理给我们一张打电话技巧的单子,让我们好好学习,尽量融会贯通,在公司里,我知道了还有几位同学已经在这实习了,当拿起电 话,打给客户的时候他们都很熟练,随意。我尽量学着他们,一遍遍地告诉自己:不就是打电话吗?有什么的,不需要紧张。当拨通的刹那,没有任何犹豫,直接照 着单子上技巧来读,说话都有些结结巴巴。勉强得到客户的回应,已经装修过了。第一次的怯懦,我才知道,做任何事都需要锻炼。一次次的打,一次次的辅导,总 算有了很大的收获。

在电话过程中,总有一些需要装修的,我们相约时间进行量房设计。陪同设计 师和业务员一起量房,把最初的平面图徒手画下来,在量房的过程中我学习到:测 量时尽量注意墙体的厚度,哪些是承重墙哪些是非承重墙,各个梁的尺寸位置,管 道的尺寸位置,以及窗户,阳台的位置和尺寸都是方案设计必不可少的资料。然后 就是主设计师和客户的交流了,之后主设计师告诉我,这是客户的第一次购房,所 以她的要求很高,不怕花钱,就怕做不出理想的环境,而后我就和主设计师一起根 据业主的一些兴趣爱好,简单的帮房子功能和用途做了一个划分,这样方案已经基 本形成,可是业主一定坚持让我们把图做出来给她看,我知道这是对我们水平的一 次考验,之后根据业主的想法一连做了两套方案,打掉了一些非承受墙使空间更加 合理空透,接下来就等客户看方案了,之后大家一起讨论几经修改,客户很满意其 中一套方案,并且要我们把报价但做出来,经理交给了我做,我很为难,因为以前 在学校从来没接触到这样的东西,最后在公司同事的帮助下,一份报价单做了出来, 而我也中学到很多东西:施工工艺,新材料,报价的计算等等。

在施工现场的实习生活中,能够学习到不少新的知识和知道许多我所不知道的 事:如卫生间,厨房地面要做相应规范的防潮防水处理。铺装石材、瓷质砖时必须 安

放标准块 , 标准块应安放在十字线交点 , 对角安装。铺装操作时要每行依次挂线 , 石 材必须浸水湿润 , 阴干后擦净背面。石材、瓷质砖地面铺装后的养护十分重要 , 安装 24小时后必须洒水养护 , 铺巾完后覆盖锯末养护。还有一些注意事项啊:1.铺贴前 将板材进行试拼,对花、对色、编号,以入铺设出的地面花色一致。2.石材必须浸 水阴干。以免影响其凝结硬化,发生空鼓、起壳等问题。3.铺贴完成后, 2~3天内不 得上人这些之类的, 真是让我大开眼界。之前在学校里所学的是如何用 3Dsmax 如何 做室内设计,但是在现场我所学习到的是建筑装饰技术的相关知识和在施工现场体 验作为一名施工管理与组织者的现场实际经验。

一个月的实习生活虽然短暂,但自己学到的东西确是永久的。首先,来城市人 家装饰公司实习的时间里,我的思想上有了很大的转变,以前在学校里学知识的时 候,总是老师们往我们的头脑里灌知识,自己根本没有那么强的求知欲,大多是逼 着去学的。然而到这里实习,却使我自己的感触很大,自己的知识太贫乏了,公司 员工的学习气氛特别浓,无形中给我们营造了一个自己求知的欲望。其次,在本次 实习的这段时间内,我深深体会到团队合作的重要性,并勇于展现自我。自从来到 这里。我为人处事的方法有所改变,最明显的是我转换了做事的方法,原来是学完

了在干,现在是边学边干。这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会, 让我从传统的被动授学转变为主动求学,从死记硬背的模式中脱离出来,转变为在 实践中学习,增强了领悟、创新和推理的能力。

每个人都必须经历相聚与别离, 我们需要平静对待。这段时间, 我过得很充实, 学到了很多书本上不能学到的东西,巩固了自己的理论自己,增加了自己的实践经 验,也让我能更加从容的面对以后的道路及挑战。每一次的经历,不管是参加培训 还是实习,都能让我学到不少知识,我相信自己的人生会更加精彩,祝福自己吧!加油！!

施工实习

一、实习时间

20\_年01月16日——20\_年01月26日

二、实习单位及地点

实习单位：贵阳欣易恒有限公司

实习地点：贵阳市茶店乌江怡苑

三、实习目的及任务

目的：将理论与实践相结合，用实践来验证理论，理论指导实践，深入施工工地现场，多看，多与领导和工人交流，并用心做好安全工作。基本明确施工单位技术员的职责范围，熟悉与掌握技术员的各项工作要领，把学校所学到的理论知识更好的与实际相结合，提高解决实际问题的能力，为毕业后从事施工技术、施工管理作奠定良好的基础。

任务：顺利完成内室装修工作

四、实习内容

第一天来到公司，公司的老总也没让我急着工作，他先是给我介绍了一下公司，耶告诉了我公司的主要业务范围就是家装设计和施工。之后他就叫了一位经理过来带我，她让我第一天先用3DMAX和CAD20\_软件模仿教程做一些简单的图片，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。刚进入公司的我什么也不会什么也不懂，刚开始时就做一些杂事，给同事门打打下手，过来几天，公司经理就带我去参与他们现在正在做的项目，去实际锻炼一下，第一个要做的就是陪同设计师和业务员一起量房，把最初的平面图徒手画下来，在量房的过程中我学习到：测量时尽量注意墙体的厚度，哪些是承重墙哪些是非承重墙，各个梁的尺寸位置，管道的尺寸位置，以及窗户，阳台的位置和尺寸都是方案设计必不可少的资料。然后就是主设计师和客户的交流了，之后主设计师告诉我，这是客户的第一次购房，所以她的要求很高，不怕花钱，就怕做不出理想的环境，而后我就和主设计师一起根据业主的一些兴趣爱好，简单的帮房子功能和用途做了一个划分，这样方案已经基本形成，可是业主一定坚持让

我们把图做出来给她看，我知道这是对我们水平的一次考验，之后根据业主的想法一连做了两套方案，打掉了一些非承受墙使空间更加合理空透，接下来就等客户看方案了，之后大家一起讨论几经修改，客户很满意其中一套方案，并且要我们把报价但做出来，经理交给了我做，我很为难，因为以前在学校从来没接触到这样的东西，最后在公司同事的帮助下，一份报价单做了出来，而我也中学到很多东西：施工工艺，新材料，报价的计算等等。

之后经理告诉我说：一名有经验的设计师，在给客户交稿时，至少要准备三种设计供他选择：

第一：100%自已喜欢的风格，把自我发挥到极至。

第二：50%自己喜欢，50%客户喜欢的风格，各让一半，互相妥协。

第三：0%自己喜欢，完全从客户的要求出发，放弃自己的风格。

为什么呢？

有上述三种准备，交稿时，你往往过的会很从容。没有经验的新手，只给客户一个提案。你很喜欢，客户不喜欢，观点不同谈不拢，怎么办?找第三者来评价，他通常会顺着客户的方向说，也否定你，这样，2比1，老板说你做的东西不好，打回去重做，当时间紧时，不好的就硬上了，但是老板并不高兴(用了不喜欢的东西)，你也不高兴(虽然你用了我做的,但是你仍然不认可它。)双方都很痛苦。

在施工现场的实习生活中，能够学习到不少新的知识和知道许多我所不知道的事，之前在学校里所学的是如何用3Dsmax如何做室内设计，但是在现场我所学习到的是建筑装饰技术的相关知识和在施工现场体验作为一名施工管理与组织者的现场实际经验。

所谓项目管理就是指为了达到项目目标，对项目的策划（规划、计划）、组织、控制、协调、监督的总称。装饰行业已经成为建筑业中的三大支柱行业之一，其在整个建筑行业中所占的比重越来越来大。面对装饰业市场竞争的加剧和行业的规范话进程，面对市场准入和行业的规范化进程，装饰工程施工中施工管理工作显得更为重要。而我作为一名施工管理人员在施工现场的近几十天的实习体验也让我更加明确的认识到管理的重要性。是否有优秀的管理体制、系统和人才，便关系到建筑装饰企业团队的施工质量、进度、安全、成本、效益还有能否按期交付使用等问题。

在跟随经理做了这期项目之后，我对室内设计的程序步骤有了一个细致的了解：

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调;明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等;熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。在签订合同时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：

(1)平面图，常用比例1：50，1：100；

(2)室内立面展开图；

(3)平顶图或仰视图；

(4)室内透视图；

(5)室内装饰材料实样版面；

(6)设计意图说明和造价概算;

初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底;工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充;施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。其次了解室内设计方法，主设计师给我讲解了以下三种：

1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲

2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统一

3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重 经过仔细推敲和在工作中的实际运

用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。

还有其他时间我的重点是学习如何高效，快速地掌握绘图技能，还有一些具体的施工常识，为了以后的工作中设计出来的图纸合适，合理，且合乎人们审美标准。我知道了如何具体的施工和施工的步骤，如何设计的更合理和人性化，注意到了很多以前我容易忽视的细节，以便在以后的工作和学习中不出笑话，不出差错，在设计的道路上要比别人早一步，做的更好更周到。

当我掌握的一些基本的绘图技能和施工常识之后，经理便放手让我干一些局部装修修改的绘图工作，我先是去要改动的地方拍照，做记录，后量尺寸，手绘草图，后上机做改前大样图，然后听从经理，工长和监理的意见做改动后的图纸，接下来做该改动地方的技术。

实习总结：

十天的实习生活虽然短暂，但自己学到的东西确是永久的。首先，来欣易恒装饰公司实习的时间里，我的思想上有了很大的转变，以前在学校里学知识的时候，总是老师们往我们的头脑里灌知识，自己根本没有那么强的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，却使我自己的感触很大，自己的知识太贫乏了，公司员工的学习气氛特别浓，无形中给我们营造了一个自己求知的欲望。其次，在本次实习的这段时间内，我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。自从来到这里。我为人处事的方法有所改变，最明显的是我转换了做事的方法，原来是学完了在干，现在是边学边干。这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推理的能力。

每个人都必须经历相聚与别离，我们需要平静对待。这段时间，我过得很充实，学到了很多书本上不能学到的东西，巩固了自己的理论自己，增加了自己的实践经验，也让我能更加从容的面对以后的道路及挑战。每一次的经历，不管是参加培训还是实习，都能让我学到不少知识，我相信自己的人生会更加精彩，祝福自己吧！加油！！

但作为一名在校大学生，在学校里所学的理论知识，都必须要放到客观实际中去，才能真正成为自己学到的技能，所以我们要走进社会，走进公司，在实践中运用自己所学的知识，以便能够拓展自身的知识面，扩大自身与社会的接触面，为将来立足社会做好准备。

在学校我就已经开始想象等到我出学校了以后一定要怎样怎样大展拳脚，等到自己真正出去实习了才发现自己是多么天真，没了学校与老师的庇护，我们根本什么都不是，无论是工作能力还是经验都无法和别人相比，所以我们要收起自己的天真与骄傲，不要眼高手低，踏踏实实的努力实习并从找到自己的不足，完善自己。

6月24晚，我很高兴，确切的说是兴奋，因为之前也曾参加过一些面试，但没被有成功，这次无意中发现了公司的招聘启事，抱着试试看看的心态打了电话，居然成功了。就这样我要开始我的实习工作了。

第一天来到公司，公司的老总也没让我急着工作，他先是给我介绍了一下公司，耶告诉了我公司的主要业务范围就是家装设计和施工。之后他就叫了一位经理过来带我，她让我第一天先用Photoshop和CorelDraw软件模仿教程做一些简单的图片，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。刚进入公司的我什么也不会什么也不懂，刚开始时就做一些杂事，给同事门打打下手，过来几天，公司经理就带我去参与他们现在正在做的项目，去实际锻炼一下，第一个要做的就是陪同设计师和业务员一起量房，把最初的平面图徒手画下来，在量房的过程中我学习到：测量时尽量注意墙体的厚度，哪些是承重墙哪些是非承重墙，各个梁的尺寸位置，管道的尺寸位置，以及窗户，阳台的位置和尺寸都是方案设计必不可少的资料。然后就是主设计师和客户的交流了，之后主设计师告诉我，这是客户的第一次购房，所以她的要求很高，不怕花钱，就怕做不出理想的环境，而后我就和主设计师一起根据业主的一些兴趣爱好，简单的帮房子功能和用途做了一个划分，这样方案已经基本形成，可是业主一定坚持让我们把图做出来给她看，我知道这是对我们水平的一次考验，之后根据业主的想法一连做了两套方案，打掉了一些非承受墙使空间更加合理空透，接下来就等客户看方案了，之后大家一起讨论几经修改，客户很满意其中一套方案，并且要我们把报价但做出来，经理交给了我做，我很为难，因为以前在学校从来没接触到这样的东西，最后在公司同事的帮助下，一份报价单做了出来，而我也中学到很多东西：

施工工艺，新材料，报价的计算等等。

之后经理告诉我说：一名有经验的设计师，在给客户交稿时，至少要准备三种设计供他选择：

第一：100%自已喜欢的风格，把自我发挥到极至。

第二：50%自己喜欢，50%客户喜欢的风格，各让一半，互相妥协。

第三：0%自己喜欢，完全从客户的要求出发，放弃自己的风格。

为什么呢？

有上述三种准备，交稿时，你往往过的会很从容。没有经验的新手，只给客户一个提案。你很喜欢，客户不喜欢，观点不同谈不拢，怎么办?找第三者来评价，他通常会顺着客户的方向说，也否定你，这样，2比1，老板说你做的东西不好，打回去重做，当时间紧时，不好的就硬上了，但是老板并不高兴(用了不喜欢的东西)，你也不高兴(虽然你用了我做的,但是你仍然不认可它。)双方都很痛苦。

在施工现场的实习生活中，能够学习到不少新的知识和知道许多我所不知道的事，之前在学校里所学的是如何用3Dsmax如何做室内设计，但是在现场我所学习到的是建筑装饰技术的相关知识和在施工现场体验作为一名施工管理与组织者的现场实际经验。

所谓项目管理就是指为了达到项目目标，对项目的策划（规划、计划）、组织、控制、协调、监督的总称。装饰行业已经成为建筑业中的三大支柱行业之一，其在整个建筑行业中所占的比重越来越来大。面对装饰业市场竞争的加剧和行业的规范话进程，面对市场准入和行业的规范化进程，装饰工程施工中施工管理工作显得更为重要。而我作为一名施工管理人员在施工现场的近几十天的实习体验也让我更加明确的认识到管理的重要性。是否有优秀的管理体制、系统和人才，便关系到建筑装饰企业团队的施工质量、进度、安全、成本、效益还有能否按期交付使用等问题。

在跟随经理做了这期项目之后，我对室内设计的程序步骤有了一个细致的了解：

1、设计准备阶段

设计准备阶段主要是接受委托任务书，签订合同，明确设计期限并制定设计计划进度安排，考虑各有关工种的配合与协调;明确设计任务和要求，如室内设计任务的使用性质、功能特点、设计规模、等级标准、总造价，根据任务的使用性质所需创造的室内环境氛围、文化内涵或艺术风格等;熟悉设计有关的规范和定额标准，收集分析必要的资料和信息，包括对现场的调查踏勘以及对同类型实例的参观等。在签订合同时，还包括设计进度安排，设计费率标准，即室内设计收取业主设计费占室内装饰总投入资金的百分比。

2、方案设计阶段

方案设计阶段是在设计准备阶段的基础上，进一步收集、分析、运用与设计任务有关的资料与信息，构思立意，进行初步方案设计，深入设计，进行方案的分析与比较。确定初步设计方案，提供设计文件。室内初步方案的文件通常包括：

(1)平面图，常用比例1：50，1：100；

(2)室内立面展开图；

(3)平顶图或仰视图；

(4)室内透视图；

(5)室内装饰材料实样版面；

(6)设计意图说明和造价概算;

初步设计方案需经审定后，方可进行施工图设计。

3、施工图设计阶段

施工图设计阶段需要补充施工所必要的有关平面布置、室内立面和平顶等图纸，还需包括构造节点详细、细部大样图以及设备管线图，编制施工说明和造价预算。

4、设计实施阶段

设计实施阶段也即是工程的施工阶段。室内工程在施工前，设计人员应向施工单位进行设计意图说明及图纸的技术交底;工程施工期间需按图纸要求核对施工实况，有时还需根据现场实况提出对图纸的局部修改或补充;施工结束时，会同质检部门和建设单位进行工程验收。其次了解室内设计方法，主设计师给我讲解了以下三种：

1、大处着眼、细处着手，总体与细部深入推敲

2、从里到外、从外到里，局部与整体协调统一

3、意在笔先或笔意同步，立意与表达并重 经过仔细推敲和在工作中的实际运用，我发现上面三条确实很实用，跟那些经验丰富的设计师交流有听君一席话胜读十年书的感觉。

还有其他时间我的重点是学习如何高效，快速地掌握绘图技能，还有一些具体的施工常识，为了以后的工作中设计出来的图纸合适，合理，且合乎人们审美标准。我知道了如何具体的施工和施工的步骤，如何设计的更合理和人性化，注意到了很

多以前我容易忽视的细节，以便在以后的工作和学习中不出笑话，不出差错，在设计的道路上要比别人早一步，做的更好更周到。

当我掌握的一些基本的绘图技能和施工常识之后，经理便放手让我干一些局部装修修改的绘图工作，我先是去要改动的地方拍照，做记录，后量尺寸，手绘草图，后上机做改前大样图，然后听从经理，工长和监理的意见做改动后的图纸，接下来做该改动地方的技术。

六．实习总结：

半年的实习生活虽然短暂，但自己学到的东西确是永久的。首先，来意远装饰公司实习的时间里，我的思想上有了很大的转变，以前在学校里学知识的时候，总是老师们往我们的头脑里灌知识，自己根本没有那么强的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，却使我自己的感触很大，自己的知识太贫乏了，公司员工的学习气氛特别浓，无形中给我们营造了一个自己求知的欲望。其次，在本次实习的这段时间内，我深深体会到团队合作的重要性，并勇于展现自我。自从来到这里。我为人处事的方法有所改变，最明显的是我转换了做事的方法，原来是学完了在干，现在是边学边干。这次实习为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推理的能力。

每个人都必须经历相聚与别离，我们需要平静对待。这段时间，我过得很充实，学到了很多书本上不能学到的东西，巩固了自己的理论自己，增加了自己的实践经验，也让我能更加从容的面对以后的道路及挑战。每一次的经历，不管是参加培训还是实习，都能让我学到不少知识，我相信自己的人生会更加精彩，祝福自己吧！加油！！

**家装顾问述职报告范文 第九篇**

一、主要工作

（一）201\*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）

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！

**家装顾问述职报告范文 第十篇**

一、八月份工作总结

市场部按照投资公司总体发展战略规划，以及投资项目管理工作的实际需要，针对公司投资策略模式新思路的不断拓展需要。我认真研究投资工作中的实际情况，配合部门作好项目投资的前期准备工作，为领导审批、决策提供充分、详实的依据和建设性的建议。过程中，我深切地体会到，作为市场部的一份子，不仅思想上要与公司规章制度保持一致，行动上更要与市场同步，时刻做到思想、行动与时俱进。在做好本职工作的同时，极力做到“以事业统一思，以发展凝聚力量，以实干树立形象”。

（一）基本的学习与培训方面学习与培训方面包括：公司规章制度的学习、专业知识的学习、综合素养技能的培训等。

通过公司规章制度的学习，让我迅速了解公司工作环境与流程，促使我快

速地进入工作状态，提高了工作效率。市场部门专业知识的技能培训，让我尽快熟悉部门相关的工作内容，并且了解房地产一二级开发的基本流程和基本操作，初步学习了“基础设施、地产开发、矿产资源、股权投资”这四大板块的基本内容，提升了我对投资行业的认知和了解。综合素养的培训，加深了我对办公系统和软件的运用规范，做出符合要求的工作文件，强化我的商务礼仪、提高我的展业技能，在培训中熟练掌握展业技巧。

1.学习和熟悉公司各种管理暂行办法、通知、发展规划等；

2.学习理解土地储备和一级开发工作流程、BT项目和BOT项目的内容和区别、三旧改造方案内容等；

3.学习公司接待工作手册和阅读商务礼仪方面的书刊。

（二）业务拓展方面

一个月以来，我配合部长积极寻找各种有代表性的、有极大潜力的项目，其中发现\*\*行业最具投资潜力，进而，对\*\*行业进行了初步的开展工作。整个过程，我配合部门收集各种关于早教的数据统计和基本情况，并且自撰写了《\*\*\*\*\*\*》项目的可行性研究报告的初稿。经部长对报告内容的指点，我进行了多次的修改，基本完成了《\*\*\*\*\*》的初步可研报告。为下一步该项目被上级认可提供了有力依据，和部门以后业务拓展提供了参考。

（五）市场部内务工作

1．完成了平时的会议相关信息记录，项目相关数据统计，项目相关图表的修改与制作，并及时制作成Excel、Word、PPT形式以便存档及供日后查看与参考；

2.完成了平时相关项目的资料的分类与整理，以及一些资料的打印、复印等。

（六）项目的跟踪工作

我们市场部各负其责，做到“宏观不漏项，微观要精准”。

1.配合部门完成了对\*\*项目周边的楼房等售价的信息收集；

2.协助部长完成了对\*\*\*\*项目的整个经济指标分析的修改与调整；

3.与部员一起研究\*\*\*项目的风险控制，并罗列出相关的存在风险及相对应的规避方法供部长审定；

4.在部长的带领下，经过反复的论证，一起完成了\*\*项目的《初步合作意向方案》，并由部长提交给公司审核。

二、工作中存在的问题

（一）个人专业技能还很肤浅，综合素养还需不断学习进步，自我工作时间安排有待完善，工作效率有待提高。

（二）业务的拓展和渠道的拓展能力还有待提升。

**家装顾问述职报告范文 第十一篇**

转眼间，加入xxx发展公司已经两年半时间了，20xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了20xx年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

>一、市场形势分析

由xx年x月x元平方的均价开售，客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅到达70%。购房者亦从开始的不理解到后期的抢购场面，能够说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。

出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟到达了x元平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不一样程度的楼价下滑的情景，由于银行策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，期望楼价会有所回落。

回望过去，展望将来，本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的。xx年的房地产市场，随着银行放宽资金策，证券市场或会回升，加上xx年xx，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应当会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应当会有比较好的发展空间。

>二、工作汇报

20xx年的销售业绩比20xx年稍有上升，全年共销售单位x套，销售总额为x元，面积为x平方，能够完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮忙下，工作本事也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在20xx年更加努力工作，进取思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自已有更大的提升。

>三、小结

总结本年的总体销售市场，比较上一年还是比较梦想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望20xx年，本人要以更好的精神面貌去应对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

**家装顾问述职报告范文 第十二篇**

1、个人工作方面：

(1)在20xx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。

**家装顾问述职报告范文 第十三篇**

进入xx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20xx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、20xx年的工作计划

在20xx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20xx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。XX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20xx“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20xx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20xx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。

**家装顾问述职报告范文 第十四篇**

一、主要工作

（一）201\*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系统门窗的工程。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—20xx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）

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！

**家装顾问述职报告范文 第十五篇**

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!

20xx年是xx装饰公司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。

**家装顾问述职报告范文 第十六篇**

一、工作指标完成情况汇报

1、截止11月底完成综合交易额xxxx万元，完成全年预算的xxxx，日均成交xxx万元，较上年全年日均成交xxxx万元增长xxx。累计交易周转率为xxx次，市场占有率为xxx，较上年全年xxxx增长xxxx，交易活跃度较上年有明显提升。

3、标准化服务考核工作全年完成情况：营业部全年标准化服务

考核指标完成情况良好，营业部在标准化服务考核中秉承做有所用的基本原则，每一项工作都进行了认真的梳理，如：客户数据统计方面根据营业部的实际需求进行了调整，并对每月客户数据进行综合分析，根据数据分析情况制定工作策略，如果发现异常账户及时进行沟通，做好营业部客户的基础服务工作。在认真完成营业部基本分值标准化工作基础上，理财顾问部加强了咨询协作参与力度，全年多次参加公司的咨询协作，已成为E周刊的固定协作成员，全年投稿20多篇。为营业部在标准化服务考核中添砖加瓦。二、工作目标完成情况1、投资者教育工作完成情况

本年度在投资者教育方面，营业部共计举行了两期股民学校。6月举办第一期股民学校，也取得一定的成效，但同时也露一些问题。理财顾问部结合本期培训投资者课后反馈的意见，又再次精心准备了营业部的中期培训，本年度第二次股民学习，考虑到营业部目前非现场客户占比已经很高，如果像以前培训都安排在开市期间，大多上班客户无法参加，为了能让每一次培训都能发挥更好的效能，经过理财顾问部全体员工的商议决定，将股民学校培训时间调整为周末。本次中期培训以周末方式进行之后，得到了大多客户好评，虽然大家都牺牲自己的休息时间，但是却得到了客户的认可，以后会多增加周末的培训活动。本次培训无论从课程的安排上，还是从课件的组织架构，都得到了进一步的提升，客户也非常满意，很多客户希望以后多增加类似的培训，此项工作已经在策划之中，争取明年一季度做好培训体系的搭建。

2、投资者咨询服务工作情况

目前咨询服务方面已经不能仅仅局限在简单日常信息传导，客户在咨询方面的需要越来越多元化，为了能更好的满足客户的需求，理财顾问部对现有的咨询工作进行梳理。

⑴短信信息内容以及发送及时性进行了调整，首先，充实短信信息内容，除及时传导公司咨询信息以外，营业部还增设了多个栏目，择机择时的发送，如：行业透视、策追踪、短线荐股、荐股追踪、操作策略等多个有针对性，有特色的短信信息。信息发送严格按公司标准化流程进行。各种信息要求做到最快传导。

同时要求提高营业部QQ群活跃度，并且安排专人负责，其它人协助的服务模式。经过努力，目前理财顾问部在信息传导方面有了积极的改善。并且能保障信息传导的及时性，从而让客户感受到营业部的咨询服务的提升。

经过一段时间的运行，目前客户反馈良好。虽然已经取得了一些成绩，但是向客户坚持提供高质量的咨询服务工作，必须持之以恒、坚持不懈充实自我，才能更好的完成上述工作。

⑵在咨询服务方面，理财顾问部结合今年十二五工作会议精神，配合市场热点及时的举办了五期行业策略报告。每一期行业报告策略选择的时机都与市场热点吻合，如：理财顾问部安排稀土永磁概念行业策略报告会之后，发了稀土永磁概念行情，成为本轮市场涨幅最高的行业之一，在客户中反响不错，随后又相继举行了《新能源概

念行业报告》《锂电池池概念行业报告》《新一代信息产业行业报告》《高精端装备制造行业报告》，根据公司四季度操作策略，融合十二五整体规划提及的战略新兴产业可能引出的市场机会，全面的分析讲解战略新兴产业特性，并且又再次成功的举办了一期《季度策略报告会》。通过对行业的研读，投资者能及时了解行业的方向以及行业中个股的基本情况，提高投资者市场行业分析能力。3、营业部所有员工咨询能力提升情况

由于xxxxxx为新升级营业部，员工队伍比较年轻，缺少市场经验积累，提升营业部整体咨询力量是刻不容缓的事情，营业部年初就向理财顾问提出要让营业部前台及后台员工的咨询能力提升的要求。

理财顾问在员工咨询能力提升方面进行了以下几点的工作：1、充分利用每天晨会时间，由于参会人员较多，晨会召开时间又短，为了能让所有人都能在晨会上得到锻炼，晨会以轮流制进行。通过晨会市场信息的分析，锻炼大家对市场重要信息提炼的能力，通过短线股票挑选工作，能让大家了解不同股票的形态以及短线分析方法，大家相互交流可能提高看盘能力。让大家在良好的咨询氛围中获得知识储备和能力的提高。

2、“一周聚集”的活动的开展

每周三举办一次“一周聚集”员工的交流活动，周三的交流活动比较灵活，会根据不同情况安排，除对近期市场进行分析以外，还会融入一些基础知识的学习，安排前后台人员进行讲课。每月还会要求所有人都进行月度股票推荐，并且评出月度最佳推荐人奖、大盘分析

最准确奖。通过一段时间的运行，目前“一周聚焦”已经成为员工学习交流的平台，成为晨会交流很好的补充，在这里交流可以畅所欲言，尽情的让大家发挥，通过大家不断的交流，可以进一步的提升员工与客户的沟通交流能力。

通过一段时间的培养，目前营业部可以参与理财专职讲座的讲师达到4位，已经培养后备讲师3位，目前营业部讲师理论知识积累方面已经达到要求，但在实践中缺乏经验，还需要继续进一步加强培养。

三、工作中的不足之处

1、本年度投资者教育工作没能形成培训体系，培训时间间隔过长。2、短信方面未能及时整理短信平台，造成短信发送出现重复、无效、错发的现象较多，增加了营业部的经营费用，目前短信平台正在整理当中。

3、理财顾问部工作与市场部的配合不够紧密。未能达到通过理财服务吸引客户的工作效果。

4、营业部非现场客户咨询传导不畅

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！