

2023年环保的调查报告的研究问题有哪些 环保调查报告(大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

足疗店工作总结 装修工作总结篇一

天津地铁3号线车站内装修工程八标段地址位于天津市（铁东路站和张兴庄站），属公共建筑，建筑结构为钢筋砼框架结构，装修面积约为7100平方米。

本装修工程的范围：本标段全部墙面、顶棚、地面及设备安装等全部内容，具体以招标人所提供的设计图纸及工程量清单中的工程内容为主要依据。主要施工区域为：站厅层公共区、公共卫生间、综合控制室、站台层公共区、出入口通道等。地面主要饰面材料为600×600白色防滑玻化地砖、环氧树脂地面漆、800×800白麻花岗石、300×800石材水沟盖板、400×400石材盲道、300×300石材盲道、400×800石材盲道等；墙柱面主要饰面材料为瓷砖、搪瓷钢板、大理石、白麻花岗石、1200×600×12干挂瓷砖、600×600墙面瓷砖、磨砂玻璃、银镜、乳胶漆饰面等；围护玻璃幕墙；白麻花岗石踢脚线；天花主要饰面材料为平面蜂窝铝板天花、穿孔蜂窝铝板天花、铝单板天花、铝方通、乳胶漆、原顶棚乳胶漆等；卫生间26mm金属隔断；复合不锈钢管钢化玻璃栏杆、不锈钢靠墙扶手；另外，本装修工程还包括电气和给排水等配套机电安装工程。

天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程自20xx年7月正式开工，有两个站点，分别为铁东路站和张兴庄站[]20xx年9月

底完成铁东路站90%的工作面，张兴庄站50%的工作面。

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况：

根据天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程的特点，编制了天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程施工组织设计：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理程序。使得天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程顺利进行，通过每周的工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要甲方协调的事项，听取施工方下步工作计划，贯彻会议精神，及时落实相关决定；通过每周项目工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况：

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。为达优良质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。如：项目负责人牵头，按专业分解质量责任目标：电气工程师负责电气安装工程，土建工程师负责泥水工程，装修工程师负责木工、安装工程。

并按此质量目标制定了相关的验收方法及验收目标，在工程

开工前，对施工队明确目标、验收标准等。针对施工队在质量通病防治方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。

2、产品的验收控制中，我们始终按国家相关规范标准要求，着重抓本项目部的自查、自检、自验三级验收制度。

按规定条件和要求，监督实施事前的各项准备工作，及时对已完成工程进行验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

（三）、工程进度控制情况

1、根据施工总进度计划制定分项工程进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制施工组织设计，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、确认所做的施工组织设计及施工进度计划表，并与其他施工单位达成共识，工程整体进行。

3、主持会议研究各方面提出来有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过各专项工程师去实施，必要时采取各种施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、安全与文明现场管理情况：

1、安全法规、安全技术和工业卫生是安全控制的三大主要措施。

2、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国家颁发的安全规程、生产条例和规定。

3、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

4、督促单分包、总分包单位做好安全控制，目的是保证项目施工过程中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

5、督促单分包、总分包单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

（五）、项目其他管理情况：

1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握各专业的工程质量标准。

2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。

3、随时做好上级有关部门对资料的检查准备工作。

4、根据项目建设的实际情况，不断调整、补充、完善施工组织设计、规章制度和管理办法，以适应工程建设的需要。

我们一定会尽心尽力，使各项工作更上一层楼，在各级的领导下，对工地管理工作常抓不懈，坚决完成各项工作任务，给天津人民交一份满意的答卷。

足疗店工作总结 装修工作总结篇二

进入__公司已有_年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在__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总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

一、个人工作方面

1、在20__年_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。

二、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养、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。

三、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了解，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。

四、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！

足疗店工作总结 装修工作总结篇三

一、全年销售完成情况

二、具体工作开展情况

(一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二) 遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三) 做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一) 加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二) 围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三) 进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20__年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自自我更大的力量。

2020年即将过去，我来到__已经有九个多月的时间。感谢__各位领导对我的关心和信任，感谢__为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的光，那是我人生中最重要一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢__运营管理区的各位领导，感谢__、__的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

足疗店工作总结 装修工作总结篇四

初到工地，人地陌生，而自己面对着监理使命量年夜，监理地区广，监理任务职员少，等客不雅晦气身分，是以正在现实监理任务中，的确碰到了一些坚苦，面临坚苦自己并已畏缩，知难而退，正在现实任务中，主动自动靠近业主战启包商取他们相同，调和各类闭系，有利于尽快地展开监理任务，并抓松时候熟习施工图纸及有闭设想申明材料，正在最短的时候内领会工地情况及施工步队的环境，很快的进进了工地监理工程师的脚色。

正在监理现实任务中，自己请求施工单元奉行周全量量办理，成立健全量量包管系统，做到完工有陈述，施工有办法，手艺有交底，定位有复查，资料、装备有实验，隐藏工程有记实，量量有量检、专检，交工有材料。

正在工程量量节制圆面，采纳自动节制取主动节制相连系，监理任务自动停止，以防备为主，对启包商天资停止检查，重面检查企业注册证实战手工艺品级，交验有闭证件(复印件)，领会手艺气力简况，首要施工装置履历等，查抄砂、石、火泥、钢筋等资料的供给环境及砣、沙浆的公共比。

按照工程特色及影响工程量的关头部位，考核启包人提交的施工构造设想，并针对其不敷的地方提出改良定见，核对进厂资料的本初凭据、检测陈述等量量证实文件。

停止事前节制，确保工程量量变乱没有产生或少产生。比方：夏季施工，气温较低，砼灌溉、砌体砌筑、墙壁抹灰等皆没有易包管量量，是以请求施工单元供给夏季施工计划，提早防备，幸免冻害产生。

对主要工程部位及易呈现量量成绩的分部工程拟定量量预检办法，请求施工单元体例防备办法及施工计划，从而包管了工程的施工量量。

增强事中节制，正在监理施工过程中，收现有量量成绩，固然启包商有尝试室的量检陈述，但本着为业主背责的立场，实时对该批有量量成绩采纳仄止查验手腕停止抽检，确疑其各目标知足设想请求前方许可施工单元利用。为包管施工量量，自己实时下收监理告诉并请求施工单元对证量出缺陷的部位做建补处置，并到达设想、标准请求的量量尺度。

正在各工序施工中，请求施工单元严酷履行国度战处所有闭施工报验轨制，对施工单元交验的有闭施工量量报表实时查抄认定，按照设想文件及启包条约中有闭工程量计较的划定，对启包单元申报的已落成程的工程量停止考核、签认。工程监理小我任务总结监理记实是工程监理不成贫乏的环节，自己有完好而充实的监理日志，具体的记实了天天施工现场的有闭环境，为公允的办理业主取启包商的争端供给靠得住的根据。

自己正在各工地的监理进程中，主动调和各单元间的闭系，使它们彼此共同，彼此撑持，弄好跟尾，包管了施工量量战进度。

今朝工地监理任务并已完整按监理法式停止，比方：设想交

底，图纸会审，第一次工地集会，背业主战启包商引见监理工程师及监理内容，拟定监理计划、监理细则等任务已按监理法式停止或仅部门按监理法式停止，形成监理工程师到工地后置之不理战没有知监理规模及若何监理等实际成绩，为幸免此类成绩正在此后监理任务中再次产生，便必需严酷履行工程扶植监理法式，使监理工程师明白监理使命战监理根据，做好监理任务。

项目监理机构职员设置装备摆设应齐备，总监理工程师、专业监理工程师、监理员各岗亭职责合作明白，通信、交通举措措施齐全，由于本工程监理线路少、地区广，以是只要具有便利的交通东西，能力包管各施工段的巡查及旁站监理任务，使监理任务没有呈现忽略，包管监理任务量量让业主对劲。

增强监理任务职员培训，构造员工当真进修《监理标准》，同一监理尺度，加入市建委、量量监视站举行的各类进修班，领会操纵新政策、新尺度，为做好监理任务挨下脆实的根本。

上述为自己事监理任务的总结，果到公司任务时候较短，有些成绩提法能够比力单方面，任务当中借存正在很多不敷的地方，敬请公司带领、同事们正在此后的任务中多减斧正。

足疗店工作总结 装修工作总结篇五

1. 足浴收银员管理规章制度

一、遵守企业《员工手册》及其他各项管理规定，服从企业管理及领导安排。

二、工作必须热情、认真、负责，按规范站姿站位为宾客提供优质服务。

三、收银员仪表大方，按规范着装，妆容淡雅大方。

四、工作岗位不能空岗，不准串岗。

五、吧台内保持清洁卫生。

六、准时参加每周的员工大会及部门例会。

七、迎接宾客的同时，及时为宾客进行消费登记。

八、交接-班必须按企业规定逐项交接清楚，交接要及时、准确；由于交接不清出现问题，由发现问题时的当班收银员负责。

九、前台收银员1、招待费、减现金、招待票必须表明原因并让前厅经理或值班经理签字。

2、减现金必须让前厅经理或值班经理签字，并且宾客还未离开之前方可。

3、杜绝本公司其他员工到前台接打外线电话。

4、本台工作人员不得打私人电话(由每月电信局电话明细单检查)。5、收取现金要能过验钞机检验真伪，杜绝收取假-币。如出现假-币，由当班收银员负责。

6、优惠卡、贵宾卡必须让前厅经理或值班经理在帐单上签字。

7、手工记录的贵宾卡，按照卡号由宾客在帐单本上签字，并让前厅经理或值班经理在帐单上签字，卡用完后及时收回，并在本上做好记录。

十、除财务人员盘点货物或领导人员例行检查，杜绝非吧台当班人员及非吧台人员(包括管理人员)进入吧台。

十一、吧台商品、物品杜绝调换、私自外借、偷换等。十二、吧台人员不准带包进入吧台工作，不准携带现金上岗。十三、在任何情况下，所有吧台人员不允许携带个人物品、食品、

生活用品、生活服装进入吧台，一经发现，罚款100元。

十四、组织通知按摩技师、足浴技师、擦鞋师等人员及时到吧台对帐，每月一号准时交帐。

十五、宾客到吧台接打电话时，要为宾客准备好纸笔。十六、宾客到吧台停留，要保持站立服务姿势，主动微笑询问，您有什么需要吗?需要我为您做点什么?等语句。如宾客在吧台消费，必须热情服务，积极推销吧台商品及其他项目。

十七、宾客从吧台前经过，要微笑着目视宾客走过。

十八、二、三楼吧台人员必须认真输入各种服务项目、相应的价格、数量。

十九、二、三楼吧台人员输单时，当电脑中查询不到输单的项目时应立刻向经理咨询。

二十、输单时，不能私自用其它服务项目同值代替其它消费项目。

二十一、各部门服务员到吧台走单，必须积极配合，及时输单;服务员走单取商品，吧台人员一定要根据服务单的商品数量发单，认真核对发货。

二十二、吧台人员一定先输单，再准确发放商品。杜绝先发放商品再补单现象。

二十三、吧台丢失毛巾、饮品、香烟、澡巾、袜子等商品，由当班吧台员以商品销售价的2倍赔偿。

二十四、按灯光规则变换灯光，按时播放电视、音响，要求音乐似有似无、舒缓、不能间断。

二十五、吧台人员不得无故撤单，如要撤单，必须注明原因，

并由前厅经理或值班经理签字方可。私自撤单，由当班收银员负责。

二十六、谁签字(盖章)就由谁输单、负责，出现问题，由本人负责。

二十七、企业收银员遵循企业保密制度，不经企业领导批准不得让无关人员动用电脑收银机或翻看企业营业收支情况，不得向无关人员及企业外人员泄露企业经营收入情况。

二十八、收银员在吧台可穿拖鞋站立服务，出吧台必须换上工鞋，否则按相应规定处理。

一、严格按照会所相关规章制度及财务制度处理好日常工作。

二、仪表大方，着装规范，工作必须热情、认真、负责，按规范站姿站位为宾客提供优质服务。三、服从领导、团结同事。准时参加员工大会，缺会一次扣50元。

四、吧台内保持清洁卫生，上班不得饮酒，工作岗位不能空岗，不准串岗，违者分别罚款30元。

五、按时上班，不迟到不早退。(上下班时间：13:00——01:00)。迟到或早退扣50元，旷工一天扣100元。

六、在岗期间，除按会所规定准备的零用金外，一律不准携带现金入收银台。

七、严格按照收银工作流程对电脑、刷卡机、检钞机等收银设备的使用，要严格按照规定的进行操作，否则，由此出现的失误每次处罚100元。

八、杜绝一切因货款交付不清或单款不符及争吵等事件的发生，不允许挑事、吵架、打仗等现象，如违反规定轻者罚

款500元，重者开除。

九、保管好财物，因工作失误，给会所造成的经济损失，由当事人负责赔偿，重者并开除。

十、认真打印和填写各种营业报表，及时结算当日营业款项，做到单单相符、单款相符、表款相符。

十一、为宾客发放手牌的同时，及时为宾客进行消费登记。

足疗店工作总结 装修工作总结篇六

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作、

1)加强对客源资源的整核与巩固,形成自己的一个客户圈、

2)对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持、固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

足疗店工作总结 装修工作总结篇七

一、端正自身工作态度，更好的完成工作任务

我们做装修的，首先就是得保证装修成果的质量问题，满不满意最后得业主说了算，我入这行不久，加上今年刚好一年半，然而在前三个月的时候，我根本就是吊儿郎当的敷衍行事，也得亏我当时那个师傅人很憨厚，带我的那段时间不到万不得已的情况下绝对不会骂我。这也就导致我学艺不精，延严师才能出高徒嘛。今年开始，我就是独自去工地上工作了，我主要是是做瓷砖美缝的，当然这一方面没单子接的时候，安装水电管这块我也会接。生计所迫，我开始一本正经的工作，端正了自己的工作态度，我既然学艺不精，不能很好的进行美缝，那我就花时间呗，别人老师傅一遍就能完成的事情，那我就分两次做，只要目的能达到就能，最主要的还是要业主满意才行，这就十分的需要时间跟耐心了，但是只要能更好的完成工作任务，我也是可以接受的。

二、随时跟业务保持沟通，跟着业主的思路走

其实我会的这两项技能还挺不沾边的，一个是贴完瓷砖进行美缝的，一个是还没贴就需要把业主家里打孔，安装水电路。瓷砖美缝的这项工作，没有必要跟业务多沟通，只需要知道自己需要在什么时间前完成就好，合理安排时间。而水电路就十分的需要跟业主沟通了，这也是极为容易跟业主吵起来的地方，本来我们水电工就是按照装修线路图来完成工作的，但是有很多业主会有临时的想法的变动，比如说在那那那需要有个插座什么的，我之所以能够在今年的工作中一次也没跟业主吵过架，也没有一次跟业主闹不愉快，就是因为我做到了随时跟业主保持联系，一切行动都要请示业主。

三、随时找机会增加自身的工作能力

今年一年以下，我总结一下，自己赚的钱虽然比一般人要多，不开玩笑，至少比我妈一年开个小卖部要赚钱。但是终究还是没有达到自己目标所期望的值，比同行也是低了不少，原因就是工作能力低下，不能很快的完成一个地方的各种，经常跟我一起去的同事，别人的工作都完成了，赶往下一个工地了，我还剩一半的瓷砖没有美缝，这就是差距。如果在来年，我将有幸遇到一个做美缝的前辈我一定虚心请教，公司如果有类似的培训，我也会积极的参加。

足疗店工作总结 装修工作总结篇八

俗话说，家里七样东西，米、油、盐、酱、醋茶。作为店长，也是如此。当你开门迎客的时候，你不敢说你精通各种技能。至少你必须熟悉整个工作，获得常识。我的朋友l姐是足浴行业的高管。她担任商店经理已有十多年了。她告诉我，管理就是管店现场，在现场，把握主流，制定规则，勤于监督。尤其是晨会，一天的计划都在早上，马虎不得。在崛起的时候l姐抖出了自己的管理秘诀：“12345 ”。

首先是建立一个中心：

让员工感动激动，内心也会冲动。形式是为内容服务的，改变一切，有效激励，深入人心，取得成绩是必不可少的。“以前我们总是不讲方式，机械地安排工作。结果就是两层皮，员工不满意，结果自然不满意”l姐心里已经恨恨地说道。

其次，确定两个基本点：

然后采取三明治的方法：

四两拨一千英镑找杠杆解决。想要得到，就要先付出，管理也是如此。要学会表扬和表扬，要描述有针对性的行为，直接指向店员昨天的工作表现；同时及时纠正改进，通过上一段楼梯，然后再进一步，以鼓励的方式提出今天努力的方向。“这是一种软着陆”l姐说，其实这就是现在的管理趋势，精明实力的精确体现。

第四是强调四件事的安排：

打扫、清扫、整理、整顿，一天结束了，天也晴朗了。常规责任形成习惯，边缘责任强调优先，临时安排强调奉献，价值需求嵌入内心。“至于店员，要不断让大家意识到工作的意义。从优秀到优秀，是枯燥的，机械的重复，但有利于个人成长。”事实上l姐就是这样一种人。高中毕业后，她进入足浴行业，历经20年的风风雨雨，虽然辛苦，但也是淘尽黄沙才找到了金子。

最后，必须在晨会“五个一”：

树立典型、优秀员工、经典榜样，从描述行为到解释影响；开展一次宣传，趁热打铁，彰显品质，以身作则；发现问题，从重要和紧迫两个维度衡量，提出问题，解决问题；发布通知，告知相关行业最新动态，了解所有细节；总结一篇综述，要慎重，要恰当，要以改进为目标。“其实管理一定要规范，

要有可重复性，可以学着有效。”姐姐说，“以上总结虽然是日常经验，没有精细打磨，但是非常实用，自己熟悉，容易被员工接受。

管理& raquo足疗店经理六个角色的核心提示:要把自己变成狼，首先要明白角色是什么，怎么扮演。个人认为足疗店经理的角色可以分为六种。如果管理者的角色认知明确，管理者的工作就会把自己变成狼。首先要明白角色是什么，怎么演。个人认为足疗店经理的角色可以分为六种。如果明确了管理者的角色认知，管理者的工作就会有针对性，不会走弯路。具体分为:1、管理者。店长是店内的首要领导，负责处理店内的一切事务，对一些重大业务和事件(突发事件)做出决策，组织店内的各种经营活动，实现经营目标。2. 殡仪员。责任必须与权力相对应。作为店长，你要勇于承担责任，为员工树立正面榜样，让员工养成按流程办事的习惯。3. 导师。店长在各个岗位都要有突出的能力，经常对员工进行在职培训，注重梯队建设，鼓励员工为店铺业绩的提升做出贡献。如果投入一个小时的训练，就可以避免100个小时的重复错误。4. 操作员。店长要明确店铺的经营方向，准确分析店铺经营的数据和市场走势，从而明确目标是什么，如何实现。5. 协调员。店长要能协调解决店内顾客和员工之间的各种问题，严于律己，宽以待人，创造良好的工作环境和秩序。6. 通信器。商店经理是老板和员工之间的桥梁。要把老板的经营理念传递给员工，也要把员工的工作困难和情绪状态向老板汇报，让老板和一线员工有效沟通，及时分享。让员工知道自己努力的方向，知道自己将来会成为什么样的人。做一个好的足疗店经理，还要注意四个问题:1. 能力。2. 态度。3. 责任心。4. 结果思考。一切的根源在于你自己。没有借口，也没有理由。今天，当你选择商店经理的职位时，你选择了不同的方式来接受挑战。