最新装修员工个人工作总结(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

装修员工个人工作总结篇一

一、工作概述：

根据审计室要求完成生产车间相关核算工作;根据人员工资情况对劳动工时定额进行核定;月生产完成产品的分类统计及产值核算;对车间设备、物品状况统计、损耗核算;登记车间固定资产明细账及低值易耗品台账，并与相关部门核对;按时编制车间成本预算和产品成本计算单。

二、本月工作内容：

2、盘点制度专项审计：在车间现场看到绝大多数的车间对生产盘点不积极，《盘点表》跟实际的物资有相当大的出入。

3、完成_年年和20_年上半年电器高压单元数的分析统计

4、完成仓库低压板材库存状况分析

5、完成6月、7月工装生产记录的录入和统计

6、完成smc各种报表和台账的建立和完善(样本)

三、本月存在的问题：

对生产订单变更流程的审计生产计划部没有相应的《生产订单落实和控制措施》，拿不出相应的有力证据。所有的凭证没有通过统计汇总：订单变更的记录没有、订单变更统计分析没有。

订单的变更控制程序没有，车间管理人员忽视订单变更的影响，仅仅为生产而生产。车间管理认识不足，不知道如何去控制订单变更所带来的影响以及如何评价订单的完成率。

生产审计严重人力不足，公司在管理上龙头太多，方向太乱，职责重复，相互牵扯。没有明确的管理思路和理念。

在质量体系文件中《生产计划部生产运作控制程序》5.1.1和5.1.3对市场订单变更的变更形式作了规定(《合同变更》)，其他没有相应的控制措施或制度。

四、本月工作心得：

1、公司的事就是大家的事，全民皆兵，共同奋斗。铺天盖地的官衔，轻而易举的职位。

2、心得

在盘点制度审计中的审计方法：在审计调查中，我们采用了“点面线”方法，取得了较理想的效果。所谓“点面线”方法，就是在审计调查中，听到或看到某一管理现状之后，通过横向的全面了解、纵向的连线分析，最后确定其控制环节是否完整、控制点是否有效。

在盘点制度审计中的审计实施：先在各部门审计调查了解情况：

因此：我们断定公司盘点制度是失败的，财产安全制度不完善，公司制度不健全。

五、建议

建立财产安全管理制度

完善和建立《生产订单落实和控制流程》：订单完成控制点的描述以及涉及到的工序和岗位。

完善生产管理统计制度对订单变更做详细记录和统计分析

完善和建立：订单完成控制点的描述以及涉及到的工序和岗位。

完善计划管理统计制度对合同(订单)变更做详细记录和统计分析

装修员工个人工作总结篇二

来到嘉禾集团美平方装饰公司实习已经两个月了。在这两个多月的时间里无论是生活上还是工作上对我的提高都是很大的。让我明白了先学会做人再学会做事。

生活上，从小的细节上可以看的出同事们的关心。记得第一天来上班，我对公司附近还不是很熟悉，张熹就带着我熟悉这里面的环境，告诉我路程。刚出来实习的我还是住在学校，离公司有很长的路程，再加上武汉车多人多，每天上下班都要在路上花好长的时间。我无意间提到了要在外面租房子，然后公司的同事就很热心的帮我咨询。每次休息后上班都会很关心的问到：刘超你的房子找到没有。我觉得这里就像一个大家庭，我几经慢慢的融入了这个家庭之中。我要用自己的双手和头脑为这个大家庭做出自己的贡献。

工作上，刚走出校园的我，没有工作经验，这需要慢慢的学习。所以我有什么不懂得就要问他们。他们都毫无保留的为我解答。公司的严经理对我还是十分的`重视的，在工作中不

断的帮助我支持我。在学校学到的都是理论上的知识，根本没有实践，记得我第一次量房是跟周沉威和张熹。这在学校实践的机会是很少的，他们叫我仔细的看他们是如何的操作。因为当时有顾客在那就不好慢慢的教我了，只是叫我看。回来后威姐跟我讲解了量房要如何量，要注意哪些细节。接下来一有量房的机会我都会跟他们一起去的，现在我对量房已经很熟练了。学习不能光靠别人教，只有自己多去学才有用，每次设计师量完房的图我都会跟他们一起做设计，而且做出来的图纸我都会给严经理和威姐看，叫她们指出我其中的不足，然后我再加以修改。经过两个月的工作中我学到了很多。现在的我已经了解大概整个的流程，从如何谈单、量房到方案和预算。接下来的时间我还要更加深入的学习继续的完善自己。

在过几天就是展会了，这是我来到公司的第一次展会。对展会还是十分的憧憬的。虽然这次展会我是负责拉单的，但这是个学习的过程，都要从第一部开始做起。我一定会很珍惜这次实践的机会，学到的东西。我有信心在下次的展会上，我也能像老设计师一样坐到谈单的位子上。

做什么事情都需要坚持。我一定会坚持下去的，不管路上有多少艰难我都会克服的。就像严经理说的一句话：如果你足够坚强，足够坚毅，足够坚韧更能够做到坚持，那么恭喜你真正成为我们团队中的一员。

美平方武昌居然xx

xx.2.20

装修员工个人工作总结篇三

就我过去设计装修的过程，积累了一些装修总结。现写出来，与大家分享。希望能给您今后的装饰装修提供一些帮助。

可是怎样来选择一个可靠的公司呢?

除了看他的执照是否齐全外，还有重要的一点就是看这个公司的经理的人品以及对你家工程的认真态度，这个关系到他们是否会认真的搞完你家的装修工程，而中间不会引起纠纷。

另一个是要让他们带你去看现场，这一环节最能看出一个公司的工程队伍技术的好坏!质量的差异。同时也别忘了和现场的工人沟通一下，问几个小问题就能知道工人对专业的熟练程度。如果是已经入住的新房，也可和主人交流一下，看他对本公司的满意度。

其实越是没有主见的时候，就越是需要把自己的情况告诉设计师，比如你的职业、你喜欢的风格，你喜欢的颜色，你家几口人，都是什么文化阶层的，你的家电是什么样的，自己的一些小的想法等，都要和设计师做到零距离的交流。这一环节是让设计师能设计出一套符合自己身份的，更重要的是自己满意的装修方案。免去了对方案不满意而一遍又一遍的改动和为了看方案而一趟又一趟的折腾。费时又费力。

这里要特别说明的是在制定装修方案和看预算的时候特别要注意的一些问题。

1.客厅是休息和待客场所，颜色宜大方。如果搂层低采光不太好的，最好以白色为主，因为其它的颜色多了，会有种阴暗的感觉(当然采光好的颜色可丰富些但颜色还是尽量浅一些)。背景墙的颜色最好能和墙壁的颜色结合起来(不一定是一个色)，但要协调大方，忌颜色反差太大。

2.背景墙的形状最好能够柔和，不要太尖锐，不要太到顶，最好是离顶40—50公分，因为，太尖锐，时间长了，对人的心理健康不利，太到顶，对座在客厅里的人有种压抑感，伸张不开的感觉。

3.顶不要吊的太多和太低，造型也不要太大，太多，也是会对人有压迫感的，还有就是顶要用白色不要用其它的任何色，就是顶线也不行。因为一旦用了各种颜色，会显得房间空间狭小，有种压缩的感觉(除了几百平方的大厅)。

5.各房间的格局，在承重墙不能动的情况下。适当的科学的改动，能给您日后的生活带来很多方便。最好让公司能出几份详细的平面图(原始的、改动后的、顶面的、地面的)，以及各个地方的施工图(如背景墙、衣柜、书柜等)，上标有详细的尺寸大小，以防施工人员做出的东西比例失调。有的公司只有效果图没有平面图，这样在以后的施工中缺少了有力的依据，会带来很多不必要的麻烦。

6.就是预算，预算是一个关键的环节，有的公司的预算就一些价格，它的材料和工艺标的都很模糊。我们的一些业主看的就是价格，而忽视了它的材料及工艺。有时就口头说一下用什么什么。从而为施工中的纠纷及完工后的事故埋下隐患!一定要预算人员把材料工艺标好，还要预先让他们一一介绍认识这些产品，明白它们的特性，型号，及价格(最好能见到实物)。

7.选砖及地板。最好是和设计师一起，到各个材料店，选好适合自己的厨卫墙地砖。还有各房间的地板或各房间的地砖，颜色要和墙面的颜色协调。品牌和差价要看各人的经济承受力了。

1.合同书，要看好合同书的内容，最好是用工商局发放的装饰装修合同，里面的内容很齐全，没有错漏。有的公司是在此合同上做了一些修订，把一些不利于自己的条款改掉了，这就要业主们睁大了眼睛好好看看这份合同，它的主要内容是否有偏袒。

2.预算，也就是前面说的不但要有价格还要标明材料及工艺。

3. 施工图，全套的施工图。

4. 效果图，自己定好的方案。

1. 土建及水电改造。

a.首先进场的改建工人。哪里需要拆的，哪里要改的都在第一步。

b.土建及水电工程材料进场的验收。公司还应提供材料进场验收单。前面预算里标明的所有的砖类，此时将全部进场，及水泥，沙子类，水电材料。它们的型号，大小是否正确，业主都要看好，在没有征得自己同意的情况下，以防公司私自偷换。

c.在此同时业主要想好水电的走向，哪里需要什么笼头，热水器的位子，哪里需要冷热水;哪里需要灯开关，插座，都要和水电工人交待好，以免日后会给生活带来很多不便。(严格来说设计师在定方案时就要把水电施工图附上)。

d.再就是瓦工进场。厨卫墙地砖，及各房间的地砖(各房间都铺砖的需要此时铺设，地板则是在各工程全部完工后铺设。)如果是地板，在此时还需找地平。也就是在需要铺地板的房间加一层水泥，加高地面，不至于铺上地板后比卫生间厨房地面低。一般是地面至少要一般高，最好是卫生间稍低一点好。在卫生间铺地砖之前，做防水。一般新房都有，可做也可不做。老房就必需做了。

e.水电土建的验收。

看好是否按照自己的要求安装的水电线路，强电是否分色线，低盒是否端正、低于或与墙面持平。带电的裸线是否用绝缘胶带包好，电线是否用指定的品牌。水线笼头是否按照要求安装，高度是否合适，是否用指定材料。

砖与砖的缝隙大小是否一致，是否做到横平竖直，砖的4个角是否平整不要翘起。是否有缺角、损坏。花片、腰线的位置是否合理，砖里面是否中空。卫生间的下水道口应该低一点，其它地面是否高低不平。是否用指定材料铺贴。

2. 木工制作

a.木工材料进场。此时进场的主要是板材(中纤板、石膏板、细木工板等)，方木，胶类，以及造型需要的一些特别材料等。仔细看好进场的各个材料是否与预算书上一致。

b.木工的制作。此时业主需要注意的是，木工的裁料是否合理，是否浪费大。造型是否正确，线条是否流畅。石膏板最好发少量水，利于造型制作。木龙骨是否用专用螺丝固定。

c.木制作的验收。验收是需要看好尺寸大小与施工图是否一致，各个造型，是否正确，线条是否流畅。门套线是否垂直、平行，吊顶的高度是否正确，造型吊顶是否预留灯管位置，厨卫吊顶是否有缝隙。抽屉推拉是否灵活!各个地方的接合是否严密，接口处是否打胶。

3. 油漆工制作

a.油漆材料进场。此时进场的是墙面处理的腻子粉及107胶一类及封闭底漆和乳胶漆等，如果是喷漆工艺，此时还将进场油漆类，此时业主要看好它的品牌型号，以及各油漆的颜色是否与前面给自己介绍的产品一致。

b.油漆工的制作。一般油漆工进场后先要做的就是墙面处理，最初的刮腻子，将墙面刮平整，摩光。一般老房子有底色的(白色)只需1—2遍就可以，毛胚房(水泥墙)需要3—4遍，为以后刷乳胶漆做好准备。

再就是喷漆，做好的门、门套、窗套，及制作的家具、造型

等需要喷漆的。都将进行喷漆处理(上色)。此时业主还要配合工人调色，看好工人调出的颜色是否为自己定的颜色，如果要更改颜色，此时要及时提出。

喷好油漆，工人将做最后一步的乳胶漆工程了。一般先要刷封闭底漆，再刷乳胶漆，墙面如有颜色的，此时业主也要配合工人(以免日后纠纷)调色，如果要更改颜色，此时要及时提出。

c.油漆类的验收。油漆类：喷漆面是否光滑油亮，手感上是否滑润，不要有粗糙的颗粒感，是否有油漆的滴状物(油漆喷洒不匀往下滴所致)，油漆厚薄是否均匀等。是否为自己定的颜色。

乳胶漆：墙面是否平整，特别是顶面;颜色是否均匀(底色为腻子粉的白色)，接缝，边角是否都衔接好。是否为自己选定的颜色。

4、窗台及艺玻的安装。此时一些需要安装艺术玻璃的造型及家具，就可按照要求安装。及窗台设计有大理石台面的，都将按要求安装好，业主此时注意，它们的颜色造型及材质是否是设计好的，如需要变动，要在之前及时提出。以免纠纷。

5、地板的安装。如果选择地板的，这时地板就可以安装了。一般地板由商家安装。进场时业主验收地板的颜色、品牌、型号。业主有什么特殊要求的，最好在安装前与工人提出。安装完毕，业主看好是否按照自己的意愿安装，踢脚线是否处理好，接缝的边条不要有翘起及不平，地板之间不要有缝，不要鼓凸。

6、最后搞完就是推拉门了，如果有推拉门的，此时安装。业主看好推拉门的款式、颜色、及材料是否为定好的，工艺质量是否满意(边角处理等)。推拉是否死板。

7、最后的扫尾工作，家政清理。

8、完后业主就可搬家了!提醒一下，最好家里多放点花草，比如吊兰、芦荟等。有助于吸收因装修带来的有毒气体。

装修员工个人工作总结篇四

今年是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。

根据公司经营的战略定位，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。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，今年先后在江苏南京、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。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北

京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

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。

今年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，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，公司精心打造xx地铁商场□xx沃尔玛购物广场、广场等商城装饰装修工程;xx帆船中心□xx大酒店□xx国际酒店等高标准星级宾馆装修工程;xx大厦□xx大厦□xx培训中心综合楼等办公楼精装修工程;xx大厦□xx潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及xx总部大楼□xx站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级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。

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、合理化项目考核激励机制。

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，公司先后荣获年度全国装饰百强企业□aaa信用企业、全国信息化先进单位、最佳室内设计企业称号，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国家级、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、蒋剑荣获全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获年度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有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为公司品牌建设奠下了坚实的基础。

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。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。

装修员工个人工作总结篇五

转眼间□20xx年已经过去，无论是进度还是质量方面都能够较好地达到领导的相关要求，但仅满足这些可是远远不够的，因此我们对今年完成的工程部工作进行了如下总结。

一、进度控制

事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。这个工期只有在理想化的状况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的状况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。两家施工单位都属于承包职责制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。

我们工程部全体人员在总经办的大力支持和帮忙下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在施工过程中，不仅仅遏制住了工期进一步拖延的势头，而且延误的工期也在一步步减少。

二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然以前出现过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，持续了高质量工程的总体势头。目前经过多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前状况来看，我们的工程通过优质主体结构验收问题不是很大。

三、造价控制

在造价控制方面，尽可能减少图纸中不必要的成本投入，我们还通过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选取最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更务必经过总经办审批方可执行。

工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，层层把关，对于不就应支付的签证坚决退回，对于确实发生并就应支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

四、对监理公司的管理

我们对监理公司的管理是存在必须问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我们工程部不得不花很多精力去帮忙监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。

五、反思与建议

在今后的项目运作时要尽可能制定合理的工期计划，以免在实际的项目运作过程中给公司增加过多的可变因素，并影响公司的整体计划。同时由于工期提前会给我们带来较大的收益，而施工单位加快工期也是需要成本投入的，为鼓励施工单位采取抢工措施，尽可能加快工期，可对加快工期的施工单位给与重奖，以提高他们缩短工期的主观愿望。

工程部尤其是部门经理对本工程工期严重滞后负有不可推卸的职责，在工程质量及现场管理方面的管理也需要进一步提高，但总的来说，我们对于现场的管理不管是在工程质量上还是其他各方面均能到达同行业的较高水平，工程部全体人员在工作上均能兢兢业业，认真负责，为了工程的顺利开展毫无怨言的加班加点，牺牲自己的休息时间，真正的把公司的事情当成自己家的事情来做，表现出了良好的敬业精神、严谨的工作作风和较高的业务水平。