

最新项目总结发言要点(精选10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

项目总结发言要点篇一

自从1998年毕业后在重庆长江橡胶厂工作，先后从事车间管理、技术管理、建设项目管理等工作。主要参与的项目有工厂生产技术改造、新建生产线建设，万盛区、梁平县城市污水处理设备采购与安装工程等工程项目施工管理工作。在上述工程建设中，担任过工艺设计主管、项目经理等岗位职务。较好地完成了所承担的工作，如在长江化工厂，从设计到完工，3个月完成一条年产1000吨化学助剂生产线建设；顺利完成万盛、梁平两个污水处理厂通水节点工期安装调试任务等。

20xx年2月应聘到xxxx公司工作，从事项目经理岗位，先后担任九龙发电分公司事故浆液污染治理和脱硫石膏综合利用项目项目经理、涪陵区龙桥工业园区工业供水净水厂土建、设备采购与安装工程项目经理、平二发电厂锅炉水处理项目经理、珠江燃煤电厂技改项目经理等职务。在承担的工作中，对自己要求比较严格，对工作认真负责，团结同事，调动项目部成员的积极性，充分发挥项目部每个人的作用，努力完成上级交办的工作。我从参加工作以来，先后自学了工程经济、工程建设法律、施工管理等知识，考取了国家注册安全工程师、注册建造师等专业证书，积累了较丰富的工程管理经验。

(一) 抓好合同管理应充分理解合同内容，特别是合同在投

标阶段各分部分项工程单价的组成和工作范围，寻找对我方有利的索赔机会，对不利于我方的分部分项工程单价通过组织相关专业人员在施工中采取降低成本的施工方案或变更使之有利于我方。认真分析合同中可能存在的风险，寻找防范风险、减少风险带来损失的办法并组织实施。

（二）对分包方的管理应在分包合同签订前分包方选择开始，应特别重视分包方企业资质、所报项目管理人员资质和类似工程业绩的考察，如有虚假应严格淘汰，选择真正有能力的分包单位来完成施工阶段的施工。在签订合同时，应将分包方所派项目管理人员情况写入合同中，并要求其严格按照合同派遣施工管理人员，不得随意变动，以便工程管理的连续性。应在工程实施前就组织签订分包合同，是工程开工时就能严格按照合同要求进行管理，防止出现无法可依的情形。对合同条款宜细不宜粗，尽可能细化的合同条款对工程实施非常有益，可以减少实施中的互相扯皮而影响工程施工事件发生，同时也可控制风险范围。

（三）作为总包方项目经理，应充分利用分包和分包方的施工经验，在专业分包同时，将一些相关的琐碎工作和总包方经验能力不足的工作在分包招标时分包出去，利用分包方的经验和分包方之间为承揽工程而进行的投标竞争，既可很好的完成总包合同所规定的工作，又可以降低总包方的成本，特别是管理成本。

（四）协调工作也是项目经理主要的日常工作之一。建设工程所涉及的相关方比较多，所受到的各方面的影响也较多，有项目部与本单位内部各职能部门之间的关系，项目部与分包单位以及各个分包单位之间的关系，还有与业主、监理的关系和与政府有关职能部门的关系等，做好协调工作对项目实施具有重大的意义。做好协调工作的关键是协调各方的目标，使各方的目标都能统一到项目部的项目实施目标上。此外，还应划分清楚各自工作的范围和应达到的标准要求，防止出现工作无人管和推诿扯皮现象，这在施工方内部协调方

面尤其重要。

我这次竞聘项目经理，是因为我个人通过自己多年工作积累，有较强的项目管理经验，加之我是一个勤学的员工，我相信我有能力胜任这个岗位，希望公司领导给予我这个机会，施展自己的才华，发挥自己的工作能力，为公司的发展做出自己的贡献。谢谢！

项目总结发言要点篇二

大家好！

下面我将主要从竞聘理由、成功受聘后如何开展工作以及尚需要加强学习的素质三个方面进行论述。

1、工作近四年以来，虽未曾从事过公司大型或高端项目，但也是分别经历了办公楼、商场、住宅楼多种类型项目的技术管理。从最初的见习期在师傅的指导下，参与项目现场对接、资料管理、钢结构施工等多方面的接触，到项目独立主导方案交底的管理，后于受项目任命为部门负责人和片区技术主管人员，直至目前在现项目独立负责技术管理工作。一步步成长过来，经过不断地积累，自己有信心独当一面，独立主导技术管理工作。

2、作为一名中共党员，我能一如既往地以党员的先进性要求自己，爱岗敬业，踏实严谨，积极为锻炼成一名优秀的企业员工而努力。见习结束即受评为优秀见习员工，工作以来屡次年终考评优秀。

凭着一定的工作经历所积累的业务能力及力求上进、积极勤恳的工作干劲，我有信心参与本次竞聘，力求成功。

首先，作为项目技术负责人，自己必须当好本项目对国家技术法规标准和设计文件忠诚的传授者、执行者和监督者。任

何社会活动应皆有其法，法即是底线，建筑施工作为劳动力密集的生产活动，建筑物作为关乎人民生命财产安全的产品，其生产过程更需要我们坚守底线。底线是什么？不是经验，不是侥幸的实例，不是领导的意思，更不是一味单纯的生产便捷和经济利益，它是国家标准、法规，是设计文件，是符合要求的方案。牢牢把握这套尺规，切实维护底线的权威，让建筑施工生产的`每一个环节、每一道工序皆有法必依，有章必循。

其次，结合公司责任工程师的改革，我将积极响应和履行公司的发展要求。紧密结合技术与生产，不断增强全局观。一方面让技术要求更加直接深入地指导现场施工，避免生产与技术脱节，提高现场生产管理的精细化、条理化；另一方面密切结合现场生产管理，及时、务实地接受现生产的需要，增强技术工作的指导性，避免生硬和不切合实际。在不断提高技术管理水平的时候，努力学习现场质量管理、进度控制和安全管理及生产协调能力，让自己符合公司对于责任工程师岗位要求。

另外，作为技术负责人，我将加大对团队管理力度，整合并统筹调配团队成员的责任分工，提高团队工作效率，使主管部门切实成为项目生产的开路者和智囊团，保障生产的步伐不受阻碍，真正做到技术先行。

最后，若能成为技术负责人，我将努力做好项目技术创新、科技推广的带头人。按照公司的科技工作计划的文件精神，积极开展科技进步工作，为项目生产经营注入降本增效的正能量，实现优化质量、保障安全、降低风险、提高工效、降低能耗的各方面目标，以正确的科技创效和技术经济理念为项目为企业赢得最大的阳光利润，既收获了丰硕的经济效益，又保持了企业良好的诚信口碑。

对比自己工作以来的总结和公司对项目技术负责人的要求，自身还需要在如下方面完善自己。

2、学习和吸收相关岗位需求，比如加强与商务的紧密联系，更好地为企业创造效益。

我将在今后的工作中更加尽心尽职，不断学习，时时做好总结，更加注重自身各方面素质的培养，向成为一名优秀建筑工程师的目标迈进！

我的演讲完毕，谢谢大家！

项目总结发言要点篇三

越是大项目，验收的标准和细节就越多，同样也因为金额大，所以涉及验收的人员也多，在谁签字谁负责的压力下，大家都不愿意先签字，就使得项目验收的标准变得比较不可捉摸。

在大项目中查找不适合验收标准的问题，就相当于打靶的目标是我们所站的地球，随便怎么打，都能中。

因为客户内部都会有一套连卖硬件都难过关的验收标准文档和流程，更何况是软件验收。

如果真的按客户的要求和标准执行，团队再进行两年的开发，还不能保证能通过验收。

所以，大项目的验收，往往都包含着三分人情。

项目经理平时就要搞好和客户的关系，双方在验收的标准上能有个双方都可以接受的方案，共同把事情做好，如果做不好，虽然客户他也有责任，但你的公司却要为此多付出很多的人力物力时间和资源。

项目总结会议，顾名思义，就是对项目的工作进行总结，哪些做到了，哪些还没有完全满足客户的需求，哪些是还没有完成的工作。

因为软件的运行有个周期，其需求会随着用户使用的程度，而提出更多更完善的需求，同样，也会使得项目的周期会比商务谈判时所想像的要更长一些。

因为有商务合同和项目组工作的汇报，如果能获得客户的认可，同时，软件功能，在客户目前所提的范围内，有了一定的实现，则项目总结会议很有可能会变成项目验收的跳板，至少对项目验收会有非常好的心理预期，让双方的中下层人员在接下来的工作中，都以项目验收为中心的工作，会让项目工作顺利地转入验收期做最好的铺垫。

三个准备

一、全面了解项目情况

很难想像一个对项目进程和工作不了解的项目经理，能主持好一个项目工作总结会议。

项目验收的流程就象是链环，一个套一个，其中的任何一个环出了问题，整个链就断掉了。

因为其中涉及的细节太多，客户所问的任何一个问题，你没有做出让客户满意的回答，就很难保证客户会让会议结果朝着你所想像的目标进行。

所以，项目经理在会议开始之前，心里就应当要非常清楚，这个项目中哪些是客户关注的，项目组完成的情况，以及客户的满意度，特别是客户领导所提的需求的满足度。

以及项目进行到什么程度，在项目进行过程中，客户的想法和态度等等。

在此基础上设想，客户对我们的满意度，如果满意度达到一定的程度，就要明白在正式会议开始的时候，哪些会是客户

重点关注的业务，客户在这些关注点上的态度和底限，预先知道客户会出什么的牌，会让你在会议上有着出人意表的收获。

二、知晓参会人员特点

在项目实施过程中，要注意收集客户基本的为人处世的信息，比如某人对要他签字非常感冒，非常怕担责任，某人比较好说话，某人实事求是，某人对细节问题非常关注，某人有整体的项目观念，等等，平常注意这些信息的收集，总会在某些特定的场合让你的项目更加顺利地进行。

在知晓客户的这些信息后，要尽可能地了解客户在参加会议那几天的工作安排，尽可能地让对项目有利的人员参加你的项目总结会议。

千万不要碰到能帮你说话而且权重比较大的人物，在你预约的时间出差，把你的计划全部打乱。

同时，更要多考虑对项目满意度不高的人，特别是对项目抱有敌意的关键人物，越早了解这样的人可能出的牌，对你的项目就会越有利。

因为即使客户中有人帮你说话，但只要有人执反对的声音，作为同公司的同事，客户还是帮他的同事，而不是你。

三、确定切实可行的目标

不参加没有议题的项目会议，每次项目会议都一定要有一个明确的会议主题，即使是项目例会。

没有目标的会议大家过过场，其实那是浪费双方的时间，也是项目经理的失责。

同时在了解项目过程与现状的基础上，针对参会人员的特点，制定切实可行的目标与你所要实现的最低目标，并抱着最低目标进会议室，在此基础上和客户商谈。

过高的目标与期望只能在客户都非常认可你们的工作，对你们所在的公司也非常认可的情况才会实现。

同样，以较低的可实现的目标向你的领导汇报时，在实际会议结束后，如果争取到了好的成绩，领导当然更高兴了。

相反，如果预期目标过高，而实际却没有实现，很难想像你要如何向领导交差。

四个步骤

一、实事求是地对项目过程进行总结

这是一个开场白，根据习惯和现场情况，也可以将第二点放在首先开始的位置。

在对项目过程总结的时候，还是要注意尽可能谈大的方面，对项目有利的要多谈一些，项目过程中发生的不愉快则不要谈及，同时避免将会议的主题往细节方面偏。

对客户在项目过程中的帮助不要忘记提一提，特别是他们领导在场时。

实事求是但不忘方法。

在项目总结过程，要强调的是关键的里程碑，双方的付出，客户方人员的变更，过程的辛苦，这是感情牌，有可能对会议过程会有不小的收益。

软件的运行状况一定要报告的，谈的要是总体的情况，因为细节问题和让他们不满意的可以谈三天的。

二、明确项目已完成和未完成的工作

任何一个项目，总是做不完，就算全部做完了，也不可能做到尽善尽美，而且更不可能做到客户的百分百认可。

所以，已完成的工作一定要重点强调，未完成的工作还是要提，因为总结会议上提到了未完成的工作，大家的心里也会开始逐渐不设防，容易流露出他们真实的想法，同样，也不会让他们有着验收的压力，虽然我们的目的是为了验收。

同样，已完成的工作中获得哪些客户的认可，最好能表示一下，避免大家为了担责任又相互踢足球，同样，其他人都认可了，会让会议更顺利一点，为我们的预期目标实现铺好路。

三、探听对方的虚实和态度

项目总结会议的最高目标就是为项目验收做铺垫和引信，所以在项目总结会议上看客户对项目过程的总结和未完成工作的报告时，就能明白客户的态度了。

此时客户不可避免会根据项目过程中的某些问题谈自己的看法，此时，要避免和客户发生争执，要用较委婉的方式提出让客户觉得我们努力了，而且结果总体上也还是不错的，能说得过去的，记住在客户的同事们面前要保留住客户的面子。

如果客户此时没有异议，表示可以接受，就说明客户对项目整体上还是可以接受的。

如果客户对此还是有一定的.不能接受，这时一定要再对客户的此问题进行解释，以达到他所提的是有道理但却超出项目的范围。

如果客户对此异议较大，则需在不伤客户面子的基础上，据理力争，最好是由下层人员发表意见，以便为项目经理或更

高层的副总和总经理留有更广的回旋空间。

如果某些客户提出近乎耍无赖或苛刻的要求，此时，现场最高职位的人一定要站出来，发表对其的批评和意见，因为此时不制止，就算客户的同事明白这情况，但也不会发表相反的声音帮你说话的，相反，要是高职位的人员出面说话，客户的同事特别是职位比他高的人反而会帮忙制止他的要求，如果提这样无理要求的客户是项目经理或更高职位，那现场上，中下层人员包括项目经理都要做好和客户吵翻天的准备了，此时，闹得越大，只要有理，虽然人员会更换，但项目的验收一定会比所有的预期中更快的时间完成，甚至本周就会完成。

四、结合现有情况逐步实现目标

项目总结会议并不是项目验收会议，所以特别忌讳项目验收签字付款这类的词汇，更不能在会议刚开始时，就表露出这样的心态，除非双方公司有非常铁的关系，对方也非常愿意近期将这项目验收才成，不然项目总结会议会使得双方变得有敌意，而且客户会因为你所说的这些话开始对你设防，处处抵制你所说的项目情况，会议就会陷入细节辩论，使得会议劳而无功，所有的预期目标都难实现了。

所以，一开始你要隐藏目标，在了解了客户对项目的态度和底线后，再根据现场你所主导的气氛和客户对项目的认可度，再决定你所能达到的目标，如果觉得目标客户不可能答应，就不要提。

所以在现场，只能根据实际情况顺势利导，提出对方可以接受的要求，以保证会议会有收获。

结合现场情况，在实现初步目标的基础上，逐步提出更高的目标，会让客户在不知不觉中逐渐认同你的观点，项目过程中的某些不足客户也会觉得情有可原，大家心里都了解都明

白，只要不陷入细节的商谈，会议的预期目标会在非常自然的情况下被客户认同的，因为只要我们项目做到位，客户是不会去非常刻意地为难我们的，他们也希望项目能验收，特别是元旦和春节之前。

项目总结发言要点篇四

大家好！

我是公司“医管家”xx市妇幼保健院服务中心项目经理***，今天我很荣幸能够参加此次演讲比赛，我演讲的题目是：传承文化履行企业使命做新时期的人。

是一家拥有着10多年历史的企业，在社会发展的新常态、新状态，人主动适应社会和市场发展的节奏，成功实现了自我发展华丽的转型。20xx年元月以来，企业实施了组织架构转型，效果凸显，无论是市场拓展，还是销售业绩都有了质的飞跃，作为人，我们深感骄傲和自豪。

新时期，的发展面临着众多新机遇、新挑战，公司一系列改革是适应市场发展，是适应社会发展的必然之举，高屋建瓴，战略深远。生活和工作在新时期的每一位人更应要撸起袖子，加油干，以饱满的热情和激情投身到工作中。

作为人，我们要努力传承的文化，文化是软食粮，是精神的功力，是工作的催化剂，认真学习的企业文化，内化于心，外化于行，作为项目经理，我将我和我的团队一起，以企业的核心价值观为导向，与团队全员一起，努力营造良好的团队氛围，发扬好，弘扬好，实践好“益中”的优秀文化精神，向我们的服务对象展现出我们人良好的精神风貌，彰显出我们的精气神。

作为人，我们要以高标准、严要求严于律己，始终牢牢坚

持“以客户为导向，为客户提供卓越的服务质量”为中心，在工作中，我们将在服务的企业中，积极践行贯彻公司医管家3.0系统，因地制宜，加强与服务企业的沟通协调和互动，努力建立良好的合作关系，以卓越的服务追求质量，创造价值，分享价值。

作为一名项目经理，面对公司发展新的历史机遇，我更应该要以高度的使命感和责任感去面对项目。在工作中，我们将根据公司的要求，进一步强化项目运作的日常管理，不断提高组织能力建设的质量和水平，努力打造一支目标齐、士气足，素质硬、能力强的团队；进一步加大对班组的管理力度，以班组为单位，以班组为堡垒，不断强化班组的执行力，不折不扣的执行公司的各项规章制度，坚定不移的坚持公司运行和操作流程；面对快速发展的当下，与时俱进，主动适应，强化学习，才会有生机和活力，因此，我们还将围绕着公司的各项政策加强自身的学习力度，真正领会好、贯彻好、执行好，避免“盲人骑瞎马，夜半临深池”。

欣逢盛世，进击者荣、畏缩者耻。面对未来，让我们怀着共同美好的发展之梦，风雨同舟，齐心协力，用我们满腔的热血与激情，用我们实干，书写出事业美丽的华章，为美丽的明天贡献出自己的一份力量。

项目总结发言要点篇五

大家好!本人叫，今年**岁，学历，工程师职称，同时持有一级建造师和国家注册监理工程师资格证书。首先感谢集团在人事改革方面，为我们创造了公平竞争的环境，使我有机会参加这次竞聘，我竞聘的岗位是工程管理中心所属项目的项目经理。

一、工作经历：

20xx年毕业于郑州大学工民建专业□20xx年至20xx年从事现

场施工管理工作□20xx年至20xx年从事工程监理工作□20xx年至今从事房地产工程管理工作。

今天，参加工程部经理职位的竞聘，自己也曾犹豫，一是自己没有炫耀的过去，二是没有较高的学历，但是“不想当将军的士兵就不是好士兵”，经过再三考虑，不管竞聘结果如何，我都要当一名好士兵，我要参加竞聘，我要把对企业的忠诚和深厚的感情能找到更好的渠道融入进去，为企业的发展贡献自己的力量。

二、先浅谈一下我对工程部项目经理的认识，我认为项目经理就是整个项目的核心管理者，也相当于主持人起着承上启下的作用，不仅仅对施工单位、监理单位传达决策层对项目意见的更新，也不仅仅向决策层反应项目目前的困境，一个项目的核心部门，一个合格的工程部经理，更在于全盘的综合分析考虑，尤其是内部部门的沟通极为重要，一个合格的项目经理必须具备项目管理的理论知识和组织施工的实践经验，同时要懂技术、会经营，具有较好的组织、指挥、协调能力。项目的成功依赖于公司的整体水平和项目成员的整体素质，项目经理不可能脱离公司的客观环境与条件创造出意外的奇迹。但却可以通过自己出色的工作充分利用可利用的资源，调动各方面的积极性最好地完成项目的合同任务，项目经理的工作对于项目的成功与效果起着关键的作用。

三、参加竞聘的优势条件：

1、有吃苦耐劳、默默无闻、乐于奉献的爱岗敬业精神。“踏踏实实，兢兢业业”是自己做事的原则，不畏困难和挫折，遇事及时请示汇报的良好品质。总是把工作放在首位，敢于承担领导安排的各项任务并勇于承担责任，对工作问题不会耍性子、撂挑子、掉链子，能保持以大局为重，不以个人原因影响工作。

2、具有扎实的理论知识和丰富的实际工作经验，能够熟练掌握

握施工工艺、操作规程和施工规范。同时在工程管理方面也在不断的索求，先后通过了监理工程师，一级建造师国家资格考试，汲取掌握了最基本的管理知识，并在工程管理中得到了运用。同时工作20xx年来，干过3年施工，做过6年工程监理，现在步入房地产行业工程管理也将近5年，基本上都是在现场与施工单位、监理单位、业主及材料构配件供应商、包括村民和部分政府机构直接打交道，积累了丰富的工作和战斗经验，同时在工程管理过程中主持参与过工程招投标、资金预算、相关施工技术方案的编制与审核，在这几方面均得到了领导的支持和肯定，提高了自身的工程管理知识，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，使我具备了独当一面的工作经验。

3、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作中我能够较好地领会领导意图，开拓性地开展工作。工作中力求精细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情。

4、有房地产开发公司工程部项目经理的工作经历，对开发公司工程部在工程管理中的作用及工作内容有较深刻认识；并熟悉房地产开发、施工、验收手续的办理流程。

5、团结同事，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。自己的能力再大，也大不过集体，三人行必有我师也，学习他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，以公司和集体的利益为重。

四、如果竞聘工程部经理成功，我将从以下几个方面开展工作。

1、认真贯彻执行公司的各项管理制度，根据集团工程管理中心下达的目标，组织编制各项工作计划，并负责落实。明确项目部各岗位工作内容、责任和工作流程，督促管理好本部

门工程师，并做到自我约束；做好部门间工作的衔接以及工作流程，切实发挥工程部在开发公司中应具有的作用。

2、依靠完善的施工组织设计，监理规划，合同、规范等法律文件对施工单位、监理单位进行管理；全面落实工程技术要求，支持监理单位的安全质量进度控制工作，要求监理单位做好施工组织设计和施工方案的审查，材料报验和试验，监理文件的编制，现场的巡视，旁站和分项分部验收。严格执行每周一次的监理例会制度，由监理单位汇报本周以来的监理情况，并对检查过程中出现的问题，依据现场工程管理制度，追究相关单位的责任(包括处罚措施)。

3、做好工地施工现场动态管理，随时密切掌握工地现场各参建单位的施工状态，协调各单位之间的关系。检查、巡查过程中遇到的问题要随时、随地解决，不留疑问，不留尾巴。对重大问题及时向公司汇报，提出初步解决方案并组织落实处理；对合同进行风险分析，采取相应的防范措施，减少和避免针对建设单位提出的索赔。监督承包单位和供货单位全面履行合同应尽的义务。做好变更签证、来往信函和影像资料的归档以及施工合同的管理工作，建立预防索赔和反索赔机制，随时掌握工地现场动态，一旦施工单位提出无理索赔请求时，能够及时、快速的利用反索赔机制进行反索赔。

5、廉洁做事、树立形象，做到有权不滥用、有名不自争、有功不自居、有责不自推，以自己良好的形象和表率作用影响人、带动人、增强本部门的凝聚力、战斗力。

敬的各位领导，各位评委，我正值而立之年，精力充沛，敬业心强，能够全身心地投入到我所热爱的事业和工作当中去。如果我有幸竞聘成功，领导把我摆上了这个位置，那我就应该也必须在这个位置上有所作为，以“一日无为、三日不安”的高度责任感，履行诺言，正确履行好岗位职责，认真做好工作，让公司放心，让领导满意，我真诚地接受公司领导的挑选，公司的发展需要有为的你，也需要有为的我，无

论最终竞聘结果如何，我都会一如既往满腔热情继续干好本职工作。

我的演讲完毕，谢谢大家！

项目总结发言要点篇六

自从1998年毕业后在重庆长江橡胶厂工作，先后从事车间管理、技术管理、建设项目管理等工作。主要参与的项目有工厂生产技术改造、新建生产线建设，万盛区、梁平县城市污水处理设备采购与安装工程等工程项目施工管理工作。在上述工程建设中，担任过工艺设计主管、项目经理等岗位职务。较好地完成了所承担的工作，如在长江化工厂，从设计到完工，3个月完成一条年产1000吨化学助剂生产线建设；顺利完成万盛、梁平两个污水处理厂通水节点工期安装调试任务等。

20xx年2月应聘到xxxx公司工作，从事项目经理岗位，先后担任九龙发电分公司事故浆液污染治理和脱硫石膏综合利用项目项目经理、涪陵区龙桥工业园区工业供水净水厂土建、设备采购与安装工程项目经理、平二发电厂锅炉水处理项目经理、珠江燃煤电厂技改项目经理等职务。在承担的工作中，对自己要求比较严格，对工作认真负责，团结同事，调动项目部成员的积极性，充分发挥项目部每个人的作用，努力完成上级交办的工作。我从参加工作以来，先后自学了工程经济、工程建设法律、施工管理等知识，考取了国家注册安全工程师、注册建造师等专业证书，积累了较丰富的工程管理经验。

（一）抓好合同管理应充分理解合同内容，特别是合同在投标阶段各分部分项工程单价的组成和工作范围，寻找对我方有利的索赔机会，对不利于我方的分部分项工程单价通过组织相关专业人员在施工中采取降低成本的施工方案或变更使之有利于我方。认真分析合同中可能存在的风险，寻找防范风险、减少风险带来损失的办法并组织实施。

（二）对分包方的管理应在分包合同签订前分包方选择开始，应特别重视分包方企业资质、所报项目管理人员资质和类似工程业绩的考察，如有虚假应严格淘汰，选择真正有能力的分包单位来完成施工阶段的施工。在签订合同时，应将分包方所派项目管理人员情况写入合同中，并要求其严格按照合同派遣施工管理人员，不得随意变动，以便工程管理的连续性。应在工程实施前就组织签订分包合同，是工程开工时就能严格按照合同要求进行管理，防止出现无法可依的情形。对合同条款宜细不宜粗，尽可能细化的合同条款对工程实施非常有益，可以减少实施中的互相扯皮而影响工程施工事件发生，同时也可控制风险范围。

（三）作为总包方项目经理，应充分利用分包和分包方的施工经验，在专业分包同时，将一些相关的琐碎工作和总包方经验能力不足的工作在分包招标时分包出去，利用分包方的经验和分包方之间为承揽工程而进行的投标竞争，既可很好的完成总包合同所规定的工作，又可以降低总包方的成本，特别是管理成本。

（四）协调工作也是项目经理主要的日常工作之一。建设工程所涉及的相关方比较多，所受到的各方面的影响也较多，有项目部与本单位内部各职能部门之间的关系，项目部与分包单位以及各个分包单位之间的关系，还有与业主、监理的关系和与政府有关职能部门的关系等，做好协调工作对项目实施具有重大的意义。做好协调工作的关键是协调各方的目标，使各方的目标都能统一到项目部的项目实施目标上。此外，还应划分清楚各自工作的范围和应达到的标准要求，防止出现工作无人管和推诿扯皮现象，这在施工方内部协调方面尤其重要。

我这次竞聘项目经理，是因为我个人通过自己多年工作积累，有较强的项目管理经验，加之我是一个勤学的员工，我相信我有能力胜任这个岗位，希望公司领导给予我这个机会，施展自己的才华，发挥自己的工作能力，为公司的发展做出自

己的贡献。谢谢！

项目总结发言要点篇七

你好！

我是，在四川英杰投资咨询有限公司工作已有xx年xx个月的时间了，现任公司咨询部助理一职。自从20xx年xx月进入公司以来，从实习到试用再到正式员工，我倾注所有的情感和汗水以此来证明自己、感谢同事对我的帮助、报答领导对我的信任。这么久以来，我一直无愧于心，尽自己全部的努力来做好我的每一项工作。

自20xx年从事咨询工作以来，在领导的教导下、在同事的帮助下，使我不断掌握了新的技能和知识。xx年多来的努力使我能熟练运用office系列软件进行报告编制、文字处理、数据统计、幻灯片制作，并在此基础上能系统地完成可行性研究报告、规划文本及说明、财务表、概算等；xx年多来的不停实践使我对photoshop、cad、caxa、mapgis等绘图软件有了更深入的了解，能够独立地进行平面设计、绘制全套规划图、绘制初步的工程设计图、运用gis软件进行dem分析等相应的分析；1年多来的学习和锻炼，让我认知了行业的技术要求和规范、技术流程和发展方面，我深信在这个行业、这家公司、在这里我将会有更好的发展，也将更好的发光发热。

中国有句俗语：“人往高处走，水往低处流”。就像大部份人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。只要有一个机会出现在面前，我想无论是谁，只要他有自信和信心，他就一定不会放过这个机会。

今天，我郑重的向公司提出“晋升咨询部三级项目经理”一职申请。我明白在新的岗位上工作压力会更大，困难会更多。但我已经作好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什

么麻烦，我都将和我同事们并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作多年来的热爱，以及全体器材部同事们不懈的支持。

在此恳请公司领导给我这个锻炼的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作。为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人：

申请时间□20xx年x月x日

项目总结发言要点篇八

大家好！

我是市场经营部的张秀。在这里我以平常人的心态，参与这次项目经理岗位竞聘。首先很感谢领导为我们创造了这次公平竞争的机会！对此，我十分珍惜这次机会，实现自己的人生价值。

20xx年7月从经管院毕业进入公司开始工作将近五个月。虽然刚毕业来到公司的时间不是太长，但是我在大学三年的生活中，用学到的营销知识到社会中实践，采用理论与实践相结合方式学习。在学习中工作，在工作中学习，不断的巩固和完善所学的营销知识，为将来工作奠定坚实的基础。

来到公司，我经过公司的应知应会考试，参加全国物业企业经理上岗资格培训班，并顺利通过考试拿到《物业经理上岗资格证书》，同时参加过全国房地产行业培训中心关于物业管理招投标相关知识学习，以及其他的物业管理和服务知识的学习。

我于20xx年在太原上大学，所学专业市场营销，在校期间

从20xx年6月到20xx年7月兼职《生活晨报》业务员□20xx年8月至今在山西通信物业管理有限公司市场经营部。

在市场经营部，我的职责是负责总公司业务拓展，产品项目发展，对外合作等前期的调整论证、组织筹办工作。以及负责总公司业务、产品的宣传推广工作，负责总公司统一的形象宣传、策划工作，指导分公司利用多种媒介手段开展品牌宣传和市场营销工作。

在这将近五个月的时间里，为了调动大家的工作积极性，起草并完成了“百日劳动竞赛”和“全员营销办法”。

在“中秋、国庆”两节完成通信超市促销活动的策划以及营销分析。同时起草了晋中网通物业管理费用测算方案，以及公司整体的宣传策划正在进行中。我在工作中勤勤恳恳、踏踏实实，已经受到领导和同志们的认可。

1、竞聘岗位的认识

这次我所竞聘的岗位是招投标项目经理，作为项目经理首先应该具有良好政治素质，强烈的事业心和责任感；勤奋工作，开拓进取，遵纪守法，诚实守信。熟悉物业管理企业经营理念，有扎实的理论基础。

熟练掌握物业管理招投标工作及咨询服务流程。了解行业最新技术与动态。及时掌握公司业务工作情况，并及时提出建议和意见，当好经理的参谋和助手，同时掌握公司与同类企业的竞争情况，为应对市场竞争，下达相应的明确的指示。

经常考虑公司的发展方向，努力贯彻、落实公司长期发展计划。掌握并贯彻执行物业行业的相关法律、法规。做好项目团队建设，保证有效沟通。及时对下级工作中的争议做出裁决。完成公司各项管理制度的落实，以及上级领导临时交办事宜。

2、工作设想

坚持“创新发展、效益领先、沟通人心、服务为本”的方针，实现“整体规范、市场运作、强化管理、争创一流”的目标，将物业总公司打造成“企业化、专业化、市场化”为一体的具有一定市场生存能力和竞争能力的现代物业管理企业。

加大宣传和业务的拓展工作，建立完善的外拓业务管理制度，把宣传和业务拓展有效的结合起来，在进行各种宣传的同时配合人员营销的办法进行市场开拓和发展。把整个公司推向“市场化、专业化、企业化”的运行模式。

作为招投标项目经理，我认为首先通过政府、房地产开发商、物业管理企业、以及相关的部门，进行对整个物业管理招投标市场进行调研和研究，建立招投标信息的档案，为今后的外拓业务开展和招投标工作的进行奠定坚实基础。

我们还要零距离地贴近客户、理解客户，了解物业管理行业的发展方向，聚焦全新的发展目标。同时，不断更新理念，深层次的挖掘和探讨物业行业中的细微服务，符合业主的需求，适应市场经济体制下的发展规律，为企业走可持续发展道路提供坚实的基础。

最后我要感谢各级领导对我的鼓励和鞭策，同时也感谢在座各位对我的理解和支持。我愿与大家共创美好的未来，迎接山西通信物业管理有限公司辉煌灿烂的明天。

谢谢大家！

项目总结发言要点篇九

20xx年第二项目部的质量管理的工作重点主要是围绕着进一步实现公司效益最大化，如何在深化执行力的基础上搞好集约化的总承包项目管理改革深化，以创新而务实的态度做好

各项质量管理工作。提高工程质量，降低施工成本，全面提高公司项目的整体履约能力，降低项目质量事故发生率，是公司中短期质量管理工作的战略目标。工程质量和安全生产通过各级员工岗位责任制的强化，提升管理人员的主动性与能力性，全面提高项目的经营管理水平。质量管理工作本着“落实过程精品，强化岗位责任，切实提高质量管理水平”的指导思想，全面开展质量管理工作，抓好过程质量监督、检查与指导工作，进行创优工程的申报与评审工作，确保公司质量管理措施的有效执行。完成了全年的季度对项目及联动单位的过程质量考核工作、在施工程质量月度检查监督控制、创优工程的预检、各项目（基础、主体、竣工）阶段验收工作，并进行了有针对性对重点项目进行的抽检与培训工作。同时还推进了质量管理基础工作标准化开展，执行项目质量管理例会制度。经过公司各部室和项目经理部的不懈努力，项目部质量管理整体水平稳步提高。

1、公司质量目标指标完成情况所承揽的单位工程竣工一次验收合格。建设及监理单位对工程的施工质量满意度为100%。

2、质量过程控制目标完成情况各分部分项工程100%验收合格。

1、施工阶段的质量控制分为以下三个环节：

（1）施工准备控制，在各工程对象正式施工活动开始前，对各项准备工作及影响质量的因素进行控制，这是确保施工质量的前提条件。

（2）施工过程控制，在施工过程中对实际投入的生产要素质量及作业技术活动的实施状态和结果所进行的控制，包括作业者发挥技术能力过程的自控行为和来自有关管理者的监控行为。

（3）竣工验收控制，它是批对于通过施工过程所完成的具有独立的功能和使用价值的最终产品及有关方面的质量进行控

制。

2、工程施工前明确质量管理目标

工程的施工质量应按照国家现行技术标准和技术规范进行质量评定。工程的质量目标符合《工程施工质量验收规范》。

3、建立健全质量管理体系

施工质量保证体系是确保工程施工质量的主要要素，整个保证体系可分为质量管理体系和施工质量控制体系。

施工质量管理体系是整个施工质量能加以控制的关键，而工程质量的优劣是对项目班子质量管理能力的取直接的评价。

4、强化过程质量控制，确保实体工程质量

以我们提出的质量目标为依据，编制相应措的分项工程质量目标计划，这个分项目标计划在项目参与管理的全体人员均熟悉了解，做到心中有数。

在目标计划制定后，各施工现场管理人员应编制相应的工作标准在施工班组实施，在实施过程中进行方式、方法的调整，以使工作标准完善。在实施过程中，无论是施工工长还是质检人员均要加强检查，在检查中发现问题并及时解决，以使所有质量问题解决于施工之中，并同时对这些问题进行汇总，以保证在今后或下次施工时不出现类似问题。

5、过程质量监督控制工作

施工质量控制体系主要是围绕“人、机、料、法、环”五大要素进行的，任何一个环节出了差错，则势必使施工的质量达不到相应的要求，帮在质量保证计划中，对这施工过程中的五大要素的质量保证措施必须给以明确地落实。

施工中人的因素是关键，无论是从层到劳务层，其素质责任心等的好坏将直接影响到工程的施工质量，帮对于“人”的因素的质量保证措施主要从：人员培训、人员管理、人员评定来保证人员的素质。

在施工前，我们将对所有的施工管理人员及施工劳务人员进行各种必要的培训，关键的岗位必须持有有效的上岗证书才能上岗。在管理层积极推广计算机的广泛应用，加强现代信息化的推广，在劳务层，对一些重要岗位，必须进行再培训，以达到更高的要求。在施工中，我们即要加强人员的管理工作，又要加强人员的评定工作，人员的管理及评定工作应是对项目的全体管理层及劳务层，实施层层管理、层层评定的方式进行。进行这两项工作其目的在于使进驻现场的任何人员在任何时候均能保持最佳状态，以确保工程能顺利完成。

进入现代的施工管理，机械化程度的提高为工程更快、更好地完成创造了有利条件。但机械对施工质量的影响亦越来越大，帮必须确保机械牌最佳状态，在施工机械进场前必须对进场机械进行一次全面的保养，使施工机械在投入使用前就以达到最佳状态，而在施工中，要使施工机械处于最佳状态就必须对其进行良好的养护、检修、在施工过程中我们将制定机械维护计划表，以保证在施工过程中所有的施工机械在任何施工阶段均能处于最佳状态。

材料是组成工程的地基本的单位，亦是保证外观质量的最基本的单位，故材料采用的优劣将直接影响工程的内在及外观质量。“物”的因素是最基本的因素。为确保“物”的质量，我们必须从施工用材、周转用材进行综合地落实。

“环”是指施工工序流程。而“法”则是指施工的方法，在工程的施工建设中，必须利用合理的施工流程，先进的施工方法，才能更好、更快地完成工程的建设任务。

总之施工质量管理是一个系统工程，涉及项目管理的各层次

和施工现场的每一个工人，再加上建筑产品生产周期长、自然环境影响因素多等特点，决定了质量管理的难度大在。因此必须运用现代管理的思想和方法，按照国际质量管理标准建立质量管理体系并保持其有效运行，覆盖项目施工的全过程，才能保证工程质量水平不断提高。

项目总结发言要点篇十

各位领导、同事们：

当前，市场竞争加剧，企业进入微利时代，如何更好的保有市场份额及扩大市场份额，使企业做大做强，这取决于两个因素，一是市场，二是现常作为一线员工，我更注重用现场来诠释市常在我主管的多项工程施工中，从质量、工期到现场文明施工都取得了多项荣誉，为集团公司在北京的发展贡献了自己的一份力量。

在施工中，我们始终坚持抓好在建就是最大的经营，抓好现场就是最大的市场的管理目标，着力在现场管理上下功夫。某工程建筑面积近16万平方米，属于群体工程，结构复杂，专业分包队伍多，施工难度大，为确保工程的顺利进行，我们坚持观念决定前途、思路决定出路、细节决定成败的管理理念，认真贯彻前期有策划、过程有控制、方案有论证、交底有落实的管理思路。在技术上，注重学习先进的专业技术知识，并在施工中充分运用，加快了施工进度也提高了安全性；在质量控制上，注重方案的前期精品工程策划和技术交底的落实，充分发挥内业指导外业的作用，做到每一工序质量都精益求精，并先后总结出多篇科技论文，获得市级、省级优秀奖；在文明施工上，我们根据公司及开发区的要求，并参照一些大公司的做法，形成了自己一整套方案，并充分应用，取得了较好效果。经过我们的不懈努力，经开项目在北京市101家施工企业中脱颖而出，取得了首批绿色文明工地的荣誉，并赢得了国家aaa级绿色样板工地的荣誉，填补了亦庄开

发区和集团公司的一项空白。在市建委、开发区及集团公司组织的多次参观活动中，受到上级领导的一致好评。

某工程自开工伊始，项目部就制定了以施工进度为主线，以狠抓施工质量和绿色安全文明施工为辅线的管理思路，确定了现场就是市场的管理目标。在施工中项目部全体人员以工地为家，起早贪黑，加班加点，针对现场出现的问题及将要面对的问题进行详细的策划、论证，找出解决问题的方法，经过我们长期的努力，终于实现主体结构3个月封顶，比计划工期提前3个月，其中最快施工速度为3天一层，受到了业主的好评。质量方面，根据长城杯的要求，抓好每个细节，无论从外在还是内在均受到了质监站、业主和监理的好评；绿色施工方面，项目部根据经开二期的先进经验，严格按照要求进行现场布置，充分体现大公司的管理水平，从开工到竣工始终保持现场清洁、卫生，并顺利通过了绿色施工文明工地的验收，赢得了业主的信赖；团队建设方面，通过半年的努力，项目部每个同志的业务水平都有了很大的提高，管理能力也有了很大的提升，打造了一个团结协作、业务能力强、能打硬仗的集体。经过我们的不懈努力，北工大软件园项目二期的启动将是现场就是市场这一目标的完美体现。

通过这两项工程的现场管理和施工，使我在开发区众多施工单位中脱颖而出，大大提升了集团公司的知名度，为公司与经开的战略合作以及在开发区的战略发展打下了坚实的基础。同时更为欣慰的是，通过经开、软件园两个工程的施工组织，使我们一大批年轻学生得到了锻炼，迅速成长起来，为公司的大发展储备了人才。我们的工作虽然艰辛，但我们满怀激情，我们将一如既往为公司的发展再做新贡献。

定了演讲的成功与失败。

演讲稿像议论文一样论点鲜明、逻辑性强，但它又不是一般的议论文。它是一种带有宣传性和鼓动性的应用文体，经常使用各种修辞手法和艺术手法，具有较强的感染力。

演讲未必都使用演讲稿，不少著名的演讲都是即兴之作，由别人经过记录流传开来的。但重要的演讲最好还是事先准备好演讲稿，因为演讲稿至少有两个方面的作用：其一，通过对思路的精心梳理，对材料的精心组织，使演讲内容更加深刻和富有条理。其二，可帮助演讲者消除临场紧张、恐惧的心理，增强演讲者的自信心。

演讲稿特点

主要区别

演讲和表演、作文有很大的区别。

见的一种社会活动。

主要特点

第一、针对性。演讲是一种社会活动，是用于公众场合的宣传形式。它为了以思想、感情、事例和理论来晓喻听众，打动听众，“征服”群众，必须要有现实的针对性。所谓针对性，首先是作者提出的问题是听众所关心的问题，评论和论辩要有雄辩的逻辑力量，要能为听众所接受并心悦诚服，这样，才能起到应有的社会效果；其次是要懂得听众有不同的对象和不同的层次，而“公众场合”也有不同的类型，如党团集会、专业性会议、服务性俱乐部、学校、社会团体、宗教团体、各类竞赛场合，写作时要根据不同场合和不同对象，为听众设计不同的演讲内容。

第二、可讲性。演讲的本质在于“讲”，而不在于“演”，它以“讲”为主、以“演”为辅。由于演讲要诉诸口头，拟稿时必须以易说能讲为前提。如果说，有些文章和作品主要通过阅读欣赏，领略其中意义和情味，那么，演讲稿的要求则是“上口入耳”。一篇好的演讲稿对演讲者来说要可讲；对听讲者来说应好听。因此，演讲稿写成之后，作者最好能通

过试讲或默念加以检查，凡是讲不顺口或听不清楚之处(如句子过长)，均应修改与调整。

第三、鼓动性。演讲是一门艺术。好的演讲自有一种激发听众情绪、赢得好感的鼓动性。要做到这一点，首先要依靠演讲稿思想内容的丰富、深刻，见解精辟，有独到之处，发人深思，语言表达要形象、生动，富有感染力。如果演讲稿写得平淡无味，毫无新意，即使在现场“演”得再卖力，效果也不会好，甚至相反。

首先，要根据听众的文化层次、工作性质、生存环境、品位修养、爱好愿望来确立选题，选择表达方式，以便更好地沟通。

其次，演讲稿不仅要充分体现演讲者独到、深刻的观点和见解，而且还要对声调的高低、语速的快慢、体态语的运用进行设计并加以注释，以达到最佳的传播效果。

另外，还要考虑演讲的时间、空间、现场氛围等因素，以强化演讲的现场效果。

第五、口语性

把长句改成适听的短句；

把倒装句改为常规句；

把听不明白的文言词语、成语加以改换或删除；

把单音节词换成双音节词；

把生僻的词换成常用的词；

把容易误听的词换成不易误听的词。

这样，才能保证讲起来朗朗上口，听起来清楚明白。

第六、临场性

演讲活动是演讲者与听众面对面的一种交流和沟通。听众会对演讲内容及时作出反应：或表示赞同，或表示反对，或饶有兴趣，或无动于衷。演讲者对听众的各种反映不能置之不顾，因此，写演讲稿时，要充分考虑它的临场性，在保证内容完整的前提下，要注意留有伸缩的余地。要充分考虑到演讲时可能出现的种种问题，以及应付各种情况的对策。总之，演讲稿要具有弹性，要体现出必要的控场技巧。

主要功能

第一、“使人知”演讲。这是一种以传达信息、阐明事理为主要功能的演讲。它的目的在于使人知道、明白。如美学家朱光潜的演讲《谈作文》，讲了作文前的准备、文章体裁、构思、选材等，使听众明白了作文的基本知识。它的特点是知识性强，语言准确。

第二、“使人信”演讲。这种演讲的主要目的是使人信赖、相信。它从“使人知”演讲发展而来。如恽代英的演讲《怎样才是好人》，不仅告知人们哪些人不是好人，也提出了三条衡量好人的标准，通过一系列的道理论述，改变了人们以往的旧观念。它的特点是观点独到、正确，论据翔实、确凿，论证合理、严密。

第三、“使人激”演讲。这种演讲意在使听众激动起来，在思想感情上与你产生共鸣，从而欢呼、雀跃。如美国黑人运动领袖马丁·路德·金的《在林肯纪念堂前的演说》，用他的几个“梦想”激发广大的黑人听众的自尊感、自强感，激励他们为“生而平等”而奋斗。

第四、“使人动”演讲。这比“使人激”演讲进了一步，它

可使听众产生一种欲与演讲者一起行动的想法。法国前总统戴高乐在二战期间的英国伦敦作的演讲《告法国人民书》，号召法国人民行动起来，投身反法西斯的行列。它的特点是鼓动性强，多以号召、呼吁式的语言结尾。

第五、“使人乐”演讲。这是一种以活跃气氛、调节情绪，使人快乐为主要功能的演讲，多以幽默、笑话或调侃为材料，一般常出现在喜庆的场合。这种演讲的事例很多，人们大都能听到。它的特点是材料幽默，语言诙谐。