

# 2023年地产工程部员工述职报告 工程部 员工述职报告(通用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 地产工程部员工述职报告篇一

\_\_年工作即将开始,在新的一年里我将倍加珍惜,努力学习,坚持勤恳做事、诚恳做人的原则,坚持做事不贪大、得失不计小,认真履行自己的本职工作,为公司和团队的发展尽一份职责。

年初,汉唐证券提出了集中交易的需求,在北京实现三家营业部的集中交易。公司派我负责这个项目的工程实施。当时也没有做过集中交易,更谈不上经验了。当时只能一边实施,一边摸索经验。往返于三家营业部之间,搭建测试环境,仔细的测试,在测试中发现问题,解决问题。历时一个多月的时间,系统最后顺利上线。在此次工程中,学到了不少东西,也积累了不少经验,为做以后的集中交易奠定了基础。之后,负责中关村证券b股集中交易,因为以前做过好几个类似工程,所以做起来比较得心应手。用了两周时间,十几家营业部全部上线,系统运行正常。

从前年开始,公司意识到我们柜台软件版本不统一,给升级和维护造成很大的麻烦。总公司决定对柜台的版本进行统一。我负责做了国都阜外营业部,中信白家庄营业部,金信北京营业部的年检升级。和其他同事共同完成了北京地区柜台软件的版本的统一。

由于券商的需要，公司适时推出了针对区域集中的产品kb32柜台软件系统。三月份，我负责汉唐证券的区域集中。由于软件刚刚推出，还存在着一些问题。所以这一段时间的维护量是比较大的。四月底，我公司签的单比较多，总部缺少工程人员。我被派到总部，做区域集中项目。我主要负责汉唐证券的区域集中项目。先后完成了汉唐南京营业部，汉唐蚌埠营业部，汉唐湛江营业部(两家营业部，四家服务部)，汉唐茂名营业部，汉唐佛山营业部的区域集中。工作中比较仔细，使得系统上线都比较顺利，没有什么问题，也得到了汉唐证券总部的认可。八月份调回北京负责日常维护工作，安装剩余配售和中签继承。九月份银河证券也开始做区域集中。先给银河天津石家庄营业部升级到kb32然后实施北京三家营业部(银河北京月坛营业部，银河北京天坛营业部，银河北京西直门营业部)的区域集中。做完银河北京地区的区域集中后，公司派我到天津实施天津地区三家营业部(银河天津云景营业部，银河天津大连道营业部，银河黑龙江路营业部)的区域集中。到十二月下旬，顺利完成全部工程。

在过去的一年中在各方面都有了必须的. 进步。透过平时做工程和售后服务工作，增加了很多经验，证券行业的实时性很强，需及时、准确找到问题的所在。在所做的工程和维护中基本上及时解决了客户的问题。在所做的工程和售后维护过程中持续着很强的责任心、认真谨慎的工作态度和良好的心态。在人员少，工程量大的状况下，能够按时完成公司交给的任务。按照公司的要求持续24小时不关手机，不管是在工作时间内或是在休息的时候都能够对客户进行电话维护或是上门维护服务，和客户的关系相处的很融洽，得到了客户的认可。有着很强的团队精神，协助其他同事完成一些工程项目。在工作当中还存在一些不足之处，需提高分析解决突发事件的潜力，和程序方面的水平。今后还要不断的加强学习，提高技术和业务水平，更好的服务于客户，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。回忆过去，看今朝，展望未来，相信透过我们所有金证人不懈的努力，金证的明天会更好。

## 地产工程部员工述职报告篇二

\_\_\_\_年，也是本人在\_\_物业有限公司工程部工作的第二年，在这一年的时间里，本人遵纪守法，认真学习，努力钻研，扎实工作，以勤勤恳恳，兢兢业业的态度对待本职维修工作，在工程部领班的岗位上发挥了应有的作用，总结主要如下几方面：

### 一熟悉地理位置以及各区域机房，电房设备

初来工程部，对那里的环境，设备都是完全不熟悉，在黎主管耐心指导下，经验透过摸索，思考和总结，再加上黎主管带领多次到时现场讲解，培训，此刻我对那里的地理位置、用电设备、高低压电路系统、消防系统、生活用水和电梯系统维修养护工作等都必须的了解。

### 二、做好维修班员工的管理工作、做好上级安排的任务和客服中心的来电报修工作

本人以身作则，要求班员遵纪守法，遵纪公司的规章制度，做到不迟到，不早退，加强班员的职责心培训，认真做好设备的检查工作和运行记录工作。对上级安排的工作，合理安排，调动班员，迅速处理。对客服中心的来电报修，认真听讲，记录来电的单位，报修资料以及故障的位置等，迅速调动班员迅速处理，对较大的故障或不能处理的问题认真向客户解释并上报处理。

### 三制定全年的保养工作计划和保养工作标准

工程部在去年的工作基础上，分工种制定详细的设施设备保养计划，将计划分解到每个月，制定了详细的保养工作资料与标准，实施时落实到人，保证了工作的质量和效率。

### 四重视设备设施的安全运行和检查工作，以保障设备设施的

安全运行。

## 五安全管理

操作安全：由于部门工作的特殊性，本部门员工经常要接触用电器具，动电焊，用明火、攀高等作业。为了确保操作者的人身安全，班前会对员工时常进行安全教育，加强部门员工的安全操作意识。在动电、攀高等危险作业时，确保有人在场监护。全年部门人员无安全事故发生。对部门员工进行了设备安全使用常识的培训，提高了全体员工安全的意识。

设备设施安全：定期对各部设备专项安全检查，每月对大厦配电井，管道井设备进行安全检查；按计划春秋两季对配电房变压器、低压配电柜进行安全检修、除尘。每逢节假日记得一次高山基站都忙到了天黑天空上还下着雨，如此恶劣环境下我们始终已安全第一的原则坚持完成攻坚任务。云浮的工作区别于\_\_地区，这就使我不光要完成工程施工任务，还要学习各方面的操作流程，学习各种规范操作等。

### 3、配合上级单位巡检任务

6月份接到上级单位巡检通知，我们积极配合建设单位搞好巡检任务，把好质量关，抓好细节，把问题最小化，把安全放在第一位，杜绝一切工程隐患。在建设单位自检过程中我们细心听取领导提出的问题及推荐，该整改的整改。我们作出这么多的努力最后赢得了上级领导的肯定，表示对工程满意。

### 4、做好示范点

7月份省公司下达公安网建设任务，我们接到\_\_公安网任务，由于工程的重要性和紧急性，而我们合作的施工队伍缺少这部分经验，我们决定采取做出几个示范点以供学习。在紧张的2天勘察到施工我们最后完成了公安网紧急任务，为以后工作打下良好局面。在建设大客户传输光端机方面我们更是在

短短几小时内克服了安装环境困难，配套欠缺问题圆满完成了任务。

取得的成果与公司的支持和众人的努力是分不开的。在这些工作过程中，我们很好的锻炼了自己，增强了团队的凝聚力，提升了自身的服务水平。当然我们还存在一些问题与不足，比如说我们施工队伍还稍显薄弱，工程质量有待提高，另外人员专业化水准不足。但是相信在我们共同的努力下我们会更加完善我们的队伍，提高我们的专业化水平。

## (二) 市场二部工作总结

### 1、紧张学习

8月份由公司安排入调市场二部，这将意味着从一个技术岗位到管理的转变，全新的工作方式意味着从头开始学习。由于交接时间短，仅仅一个星期时间，工作学习任务重，从工程投标到合同签订，从保函、保证金到工程立项，从开票到付款等等。各种工作都是一块大任务，层面学习与细节优化都要进行学习。在同事的帮忙和自身的努力下，我很快了解并熟悉了工作任务。

### 2、快速融入

经过短短一周学习，就务必快速融入工作。在领导和同事们的支持帮忙下，渐渐融入了新的工作中。最开始做的就是工程的立项，按照公司内部结算办法立项给各地区。慢慢的开始学习签署合同相关事宜。最后学习开票，在领导的指导下很快学会了开票的流程并且能单独开出各种票据。经过短短的一个月，在工作上已经有了很好的认识，各项工作能够完成，这些都离不开领导的支持和同事们的帮忙。

### 3、工作专业化

长期的工作使我认识到工作需要专业化。工作持续进行，然而发现的问题就越来越多，例如通信新新技术的出现，新的通信建设工日计算规范，现这将影响工程的认识，这将带了一些列的连锁反应，对投标文件制作、工程立项计算的考验等，如此都需要更加专业化水准。在努力的工作中，我的各项潜力都有了很大的提高，办公软件等使用更加熟练，当然与专业水准还存在很大的距离，这就要求我更加的努力学习，在工作中去加以任用。

#### 4、工作职业化

工作光专业化还不够，更需要职业化。一个职业化的人，总是具备一些良好的职业道德：诚实、正直、守信、忠诚、公平、关心他人、尊重他人、追求卓越、承担职责，这些是最基本的职业化素养。个人是否职业，不仅仅关系到自己的发展，而且事关职场竞争中个人品牌和核心价值的分量。职业生涯有漫漫几十年，要想让自己过得不平凡，手段、手腕、方式、方法当然有很多，但最关键的就是提高自己的职业化程度。

#### 5、工程状况统计

09\_\_工程已经签订合同额3000万，预计年底工程合同额将在3500万左右，其中设备2400万左右。与08工程合同额20\_\_(请自填)万相比合同额增长60%，其中设备合同额较\_\_年的1350万相比增长75%。\_\_年设备已立项360万，年底预计在380万左右，占合同额15、83%，其中内部设备立项250万，年底预计将到达270，占设备合同额的11、2%，这个与去年设备立项金额227万占合同金额的11、0%基本持平。\_\_年增加东莞区域减少\_\_区域，两项比较增加量大于减少量，各地区工作量都有增加。\_\_年工程量大的区域主要集中在东莞、佛山、中山、汕尾，部分地区工作量增减幅度不大。新的一年期望各地区我们公司承接工程量能有更大突破。

## 地产工程部员工述职报告篇三

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮忙，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对\_\_肃然起敬的同时，也为我有机会成为\_\_的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的努力，各方面均取得了必须的进步，现将我的工作状况作如下汇报。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，个性是对化纤行业几乎一无所知。透过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了必须了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。

公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻\_\_在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步

的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤保险工作；(3)办公室部分写作和临时工作。透过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达潜力、流畅的文字写作潜力、较强的组织领导潜力、灵活的处理问题潜力、有效的对外联系潜力、大型活动的策划及筹备潜力。在原先的'公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，透过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期就应从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，个性管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样能够开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。

成立十一年了，当年壮年人已经逐渐转成了老年人，这也是客观规律，从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永久留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，个性挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

## 地产工程部员工述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在xxxx的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，以下就是我的述职：

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

## **地产工程部员工述职报告篇五**

转眼xx年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况

首先从以下几个方面向各位领导做一汇报：

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽

快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

### 3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

### 4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

### 5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

### 6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

前期工作，顾名思义，“前”有未来，展望的意思，“期”有约定时日的意思，所以前期工作的界定应该是：带有前瞻、展望的，在规定的时日内完成工作。与我们工作相关的政府职能部门均在政务大厅建立了行政审批窗口，承诺具体批件办结日期。规定的办结日期是弹性的，有可操作性的。在我具体办理过程中，由于多年来建立的诚信基础，在有些资料不全的情况下也予办理，再及时补上，资料全的情况下及时办理，为下一个办件过程争取尽可能多的时间。

当然“人无完人，金无足赤”，在这一年的工作中也有不足

之处。首先，项目的认识深度不足，还需加强项目定位理解；其次，全局协调能力不足；第三，内外协调能力需进一步加强。

xx年就要到了，为了“观湖一号”建设成为“西北领先，宁夏第一”的现实，作为前期部部门负责人，我也深感身上的重任，也有信心、有能力为实现这一目标勇于承担责任，保驾护航。

## 一、xx年工作内容：

- 1、完成“观湖一号”一期开工建设的所有手续。
- 2、完成“观湖一号”一期商品房销售的所有手续。
- 3、协调好一期建设过程中的行政检查，协助工程部完成一期竣工所需的前期手续。
- 4、完成一期项目综合验收，并办理后续前期手续。
- 5、做好二期开发建设的各项准备工作。

## 二、部门建设：

使内业、外业、资料等各项管理更加制度化，更加规范化。

三、提高部门业务素质，做到“内强素质，外树形象”。

四、加强内部、外部团结，做到内外都有良好的工作氛围。

五、加强项目前期工作前瞻，及时沟通、及时汇报、严格落实。

最后，在新的一年的工作中，我将发挥年轻人的优势，拼搏进取，迎接新的挑战克服不足之处，不断学习勇于进取，为

实现公司的既定目标作出新的贡献!