

最新项目运行管理制度 项目管理工作总结报告(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

项目运行管理制度篇一

时光荏苒，转眼间20xx年已经过去一大半，我于今年2月18日进入城南新区指挥部工程二处以来，也将近6个月的时间了，回顾近半年来的工作，在指挥部领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、工作能力等各方面都取得了一定的进步，现将上半年的个人工作总结如下：

作为刚来指挥部不久的项目管理员，我注重控制工程的施工质量、与监理单位的协调以及相关单位协调完成各项管理工作。我来指挥部后参与的第一个项目是新都路串场河桥，新都路串场河桥及两侧引道工程，全长520米，其中串场河桥总长108m为3跨变截面箱梁桥，本工程桥梁采用钻孔灌注桩基础，上部结构边跨箱梁采用支架现浇，中跨箱梁采用挂篮悬浇；桥梁设计风格为欧式…该桥建成后将是城南新区的又一道靓丽风景线。很荣幸能加入这个项目，让我从事了现场项目管理工作。这是一个重视现场管理和沟通协调的工作。

在分管领导花工、刘工的带领和帮助下，我的工作也慢慢顺利开展起来。由于本人毕业以后一直在路桥施工单位从事施工技术工作，角色的突然转换，一开始觉得不是太适应，深知以前作为一名施工技术人员在项目管理能力上的不足，于是在工作中我不断的加强自身学习并向分管领导请教，凭着工程人特有的务实干劲和钻研精神使我在较短的磨合后很快熟悉了现场项目管理工作。

首先，跟以前作为一名技术员不同的是，不再局限于工程的某一环节、某一测绘或者施工技术，项目管理员必须要有相当的全局把握能力和思维，对整个项目的驾驭能力，很多工作都是相关的，而这是建立在积极的工作态度和长时间的工作经验积累基础上的，对控制工程进度和成本很有效，新都路桥拆迁工作矛盾较大，河西3#台北幅钻孔灌注桩一直无法施工，为此，我们要求施工单位加强力量突击施工中幅、南幅桥墩的施工，推进桥头接线引道的施工，同时认真协助拆迁部门工作，确保总工期不被延误。

此外，作为建设单位现场管理员，尤其重要的一点，要有责任心，从责任心方面讲，一个人无论做任何事，从事任何职业，其实都是在做人，所从事的任何工作都体现了自己的个人素养。

在工作中要有敬业精神，尽量多发现问题，解决问题。工程上遇到的问题必须认真落实处理，对外围联系的工作，应主动及时的处理。

工程质量终身制，质量是工程的灵魂，有强烈的责任心，使得我在平时的工作中，特别注重对施工单位作业过程的质量控制，具体到钻孔灌注桩的钻孔过程、钢筋制作、沉渣厚度、混凝土灌注、大体积混凝土浇筑、模板安装等工艺的每一个关键工序、薄弱环节的监督巡查。平时要求监理单位对隐蔽工程、关键部位进行全过程旁站，确保工程质量得到很好的控制。

当前我所在的盐渎路改造工程项目施工任务繁重，工期紧迫。我会在指挥部局领导的支持和帮助下完成工程的质量、投资、特别是进度方面的控制，协调各单位关系，同时不断的加强学习，努力成为一名合格的项目管理人员，为城南新区的建设贡献自己的力量。

项目运行管理制度篇二

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有x年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。回顾今年的工作，总体形式较为可观，在这半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进！

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人制宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位！

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求！

工程项目管理上半年工作总结是对上半年工程项目管理工作进行总结，对上半年工程管理工作进行一个回顾，找出其中

的不足下半年着重改正，上半年的优势经验下半年继续保持。

项目运行管理制度篇三

光阴似箭，日月如梭。一年的时间的确是很短暂的，不知不觉间_年已即将过去。新的一年又将来临，值此新旧交替之际，总结一下过去，思索一下未来，取过去之长，补未来之短，对自己的工作进行一次总结，以便在新的一年里当中更好的完成自己的本职工作。

我与20__年3月进入公司工程部工作，主要负责暖通、给排水专业的技术、施工及造价的相关管理工作。在工作过程中，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中认真负责，能理论联系实际的开展工作，与工程部及各相关部门的同事配合，较好的完成了公司领导交办的各项工作。

首先，在技术管理方面：

其次，在施工现场管理方面：4月份进入施工现场伊始，即开始和领导研究施工现场用水方案，待方案落实后协助领导完成了相关手续办理及设计工作。并配合自来水公司完成了中百一库临时用水及现场施工用水的施工工作，确保了项目如期开工。基础开挖前，在领导及各位同事的帮助下，根据现场的实际情况完成了施工现场排水管道的铺设，解决了各施工单位基础开挖的排水问题。在方案制定过程中，结合工程实际采用了塑料排水管，待排水过后，管材还可以用于排烟机孔，为公司节约了一定的资金。

工程进入主体施工阶段后，针对隐蔽部分容易出现问题的地方，及时组织监理人员及各施工单位水暖班长开会，对防水套管的材料、制作提出了明确要求，并对工程中易出现的问题进行了技术交底，要求各施工单位在每道工序施工前，要做好样板间，经甲方和监理检查合格后方可继续施工，保证

了工程质量。

在工程施工期间，由于监理公司的专业人员有时到位不及时，因此要经常巡视检查，核对各种管道的位置及规格，是否符合设计和规范要求，对工程中存在的问题做到早发现、早处理以免影响到后续工程的施工。如提高排水出户管的标高，解决了汉口街一侧排水管道过低的问题。在施工管理过程中能够坚持以设计文件为依据，严格按施工规范的要求进行检查。

再次，在工程造价管理方面：能够做到严格审查现场的施工签证，遵循施工签证的原则，对影响工程造价的各种因素进行有效控制，仔细审查施工单位提出的材料清单，发现问题及错误后及时予以纠正。

以上所述，即为本人在过去一年当中所做的一些工作，在过去的一年当中，即取得了一些成绩，也有所不足，总结过去经验，努力改正过去工作中的不足，且在今后的工作中，更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，确保工作高效率、高质量。为公司发展竭尽全力。

项目运行管理制度篇四

20____年市建设局按照市委、市政府要求，根据建设局职能职责，高度重视建设领域质量工作，以“百年大计，质量第一”目标，积极抓好建筑工程、市政基础设施建设、工业区基础设施建设等工程质量的管理，特别是“5.12”汶川大地震灾后重建工程的质量管理，并取得了优异成绩。

一、开展质量兴市的主要做法

(一)强化领导，明确分工，建立责任机制

为加强对质量兴市工作领导力度，成立了以局长为组长、分管局长任副组长、相关科室人员组成的“质量兴市工作领导小组”，负责对质量兴市工作的组织领导；从六个方面进一步完善制订了《建筑工程质量监督、检测人员工作守则》；明确了质监站、检测中心、建管科对质量工作的分工和责任，并签定了目标责任书；根据建设工作阶段、工作重点等情况，及时制定了质量兴市活动工作计划和震后恢复重建的工作计划，做到质量工作有计划、有重点、有针对性和可操作性。

(二)加强教育，强化培训，树立质量第一思想

为了使全市建筑企业、施工单位、建设者牢固树立“百年大计，质量第一”的思想，从教育入手，大力开展新规范、新标准、新法规的培训和学习。

首先是加强对质监站、检测中心、安监站人员的学习和培训，特别是震后新招聘人员的专业技术知识培训。为打造一支过得硬的质量安全、质量监督队伍，采用了多种形式对监督人员进行培训。一是送出去学。派监督员参加省质监站，市质监站举办的新标准、新规范培训班多次；二是内部组织学习。制定详细的学习计划，组织监督人员自学，落实人员组织讨论，然后由老的监督人员重新认真学习规范并向新招聘质量协管人员进行讲课，并定期举办全站的业务考核；三是请省、市、其它站的专家来我局传经送宝。

其次是加强对企业、施工人员教育。全年多次组织各在崇建设单位项目负责人和技术负责人、施工单位项目经理和技术负责人、监理单位总监理工程师和专业监理工程师参加的培训，重点学习新规范、新规定、工程质量通病防治以及震后震害调查和重建等方面的知识。

(三)严格认真，狠抓建设工程质量监督，确保建设工程质量

严格按照建设部《工程质量监督工作导则》、《四川省工程质量监督工作细则》和____市有关工程质量监督管理相关规定，充分发挥质量监督作用，对全市在建工程进行全方位质量监督，保证了建设工程质量。截止20__年6月报建工程项目132个，总面积145.3万平方米，报建受监率达100%，市政设施工程合格率达100%，下发整改通知7份，停工通知4份，无一例质量安全事故。

人民医院、妇幼保健院工程的五个单位工程被评为优质工程，并经____市相关部门现场的实体验收和资料评审。

我们的具体做法是：

一是落实质量监督责任，强化质量意识。对每一个建设工程，在管理上落实质量监督责任，在工程质量上明确工程质量目标，在责任主体上，明确责任主体，并积极引导施工单位树立“百年大计，质量第一”的指导思想。

二是把好原材料“质量关”。在监督施工单位进场原材料质量的同时，对施工单位进场的所有原材料均做到详细记录，各种材料检测必须符合国家有关施工规范及验收规范，对原材料的使用进行跟踪管理，杜绝不合格材料流入或堆放在施工现场，为工程建设出“精品”从源头上把好关。

三是全方位实行质量监督。从土建工程的基础施工到工程竣工验收全过程，采取专项监督和日常监督的办法，定期或不定期地进行工程质量趋势分析，及时掌握和控制工程的质量状况，并及时反馈到施工单位和施工现场。在工程建设质量监督过程中，实行“一手抓工程质量，一手抓工程技术资料”的工作方针，加强工作前期环节、中间过程、产品结果的质量监督。

四是抓好质量趋势分析。按照“验评分离、强化验收、完善手段、过程控制”的方针。加强对隐蔽工程和中间结构的验

收、验评工作;注重工程检测中的实测实量工作;在抓好工程质量的同时抓好工程技术资料,对建设工程的原材料、砼试块、等测试材料在试拉、试压过程中出现的不良数据和设备试验报告、产品合格证等资料进行详细记录并及时反馈。

五是高效率开展对受震房屋震害情况检查。建设局根据____市建设工程质量监督站《关于建筑工程地震震害检查的指导意见》,对所有在建工程进行了拉网式检查。对钢筋砼结构、砖砌体结构、钢结构、幕墙工程的外墙保温工程等,逐一进行检查。检查中通知相关责任主体单位到现场参加,并填写建设工程地震震害检查表。

六是加强对质量监督原始材料的整理、报送和存档工作。我局对质量监督情况根据职能职责,对质量监督报表、工程质量监管信息报表等及时进行整理、上报。

二、下一阶段工作打算

一是进一步抓好建筑工程质量监督工作。包括对房地产建筑工程、市政基础设施建设工程质量的监督。加大工作力度,确保工程质量。

二是做好建筑工程质量通病整治工作。根据现有工程质量存在的问题,按照规范要求,结合实际,分阶段、分步骤地按国家相关规范,开展建筑工程质量通病的整治工作。

三是积极引导企业参与“创建____市优质结构工程”活动。按照成建委关于印发《____市优质结构工程评选暂行办法》的通知精神,积极引导企业参与创建优质结构工程的活动,为崇州建筑领域打造出更多更好的精品工程做出贡献。

项目运行管理制度篇五

业绩回顾

- 1、整年度总现金回款__多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在__已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于__年11月份决定以金乡为核心运作__市场，通过两个月

的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，__年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有

提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、__市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个__年我走访的新客户中，有__多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、__年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致__年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家

过于依赖的心理。