

2023年合作签约仪式方案(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

工程检测年度总结篇一

转眼间20__年已经过去，我们迎来了全新的20__年，回顾过去的一年，随着市政项目的全面开工、工作职责与分工的调整、环境治理给工作带来的挑战.....许多经历又浮现在眼前。现将这一年的工作总结汇报如下：

一、市政项目管理方面

年初随着市政项目全面开工，部门分工与个人职责也做了相应的调整，集团领导分配给我几条新建道路工程的施工管理工作，让我负责其全面项目管理工作，他们分别是：路、路、路、路。这几条道路都有着投资大、工程难度大、存在问题多等特点，接手这些项目后，在集团领导的带领下，我伸入工地现场仔细了解项目基本情况，与设计、监理、施工等单位共同研究项目存在的问题，运用所学专业技术与项目管理经验先后解决了：问题、问题、问题、等问题。做到了项目全年无重大安全与质量事故发生。

二、验收、移交方面工作

先后组织了路、路、路等项目的竣工前预验收工作；组织了路、路、路竣工验收工作；组织了路、路卫生移交工作；参与了每月对集团下属在建市政项目的检查与评比工作。全年向市政

府、市质检站呈报相关请示6份;受理各类验收移交项目7个;审核、签认各项验收移交文件20于份;参与项目评比10次、填写检查意见20于份。

三、招标前技术准备工作

配合合约部门进行招标前技术准备工作，按要求填报市政项目招标申请表及相关工作。先后完成路、路、路、路的招标申请工作;并陪同合约部门及财政部门进行招标前现场实地踏勘，向其解释道路结构类型、施工工艺、高程位置等相关技术问题。

四、工作中的不足之处

20__年随着工作职责的调整与目标任务的细化，让我感觉自己肩上的担子更重了、既要进行具体项目的日常管理、又要参与整个集团的验收与移交工作。而自己各方管理能力又有很多欠缺与不足，跟不上项目建设化变的节奏。常常顾此失彼导致许多工作不能及时处理，甚至会出现遗漏的现象，影响到了整体目标任务的完成，对此我也表示深深的歉意。

20__年我将总结上一年的经验与不足，紧跟集团领导节奏、落实各项任务要求，争取在新的一年里完成集团公司下达的目标任务，为我们这个团队的集体荣誉与美好明天，努力加油!

工程检测年度总结篇二

自参加工作以来,我工作认真负责,研究技术,无论是思想素质还是能力都在不断提高与完善,在组织的关怀下我已在自己专业技术方面取得长足发展。

今年以来,从我的工作职责方面,我很感激公司领导的正确领导,公司各个部门及全体施工工作人员对我的大力支持和

帮助。在安全工作方面基本上达到了安全生产管理目标，特别是，我们公司全年大小工程100余项，竟无一例轻、重伤事故发生，工程质量都能达到验收标准。这些功绩的取得与我们公司全体员工的努力是分不开的。

一、我认为取得全年安全生产这么好的成绩，主要是公司各级领导的高度重视和正确指导，公司全体员工的积极努力和配合而取得的。在这里我认为，有一个决定是我们取得全年安全工作方面无一次事故的重要一点，那就是坚持开好班前会。今年年初，牛经理在早会上就提出了班组每天的班前会必须组织召开。利用班前会的活动时间安排当天的工作、交代当天工作的安全注意事项、传达公司当前的主攻目标和战略部署，使每个员工都有明确的了解。由于我们坚持好了这项工作，为我们公司的安全工作、工程进度及工程质量都起到了良好的作用和打下了坚实的思想基础。在实际生产活动中也体现了这项工作的真实效应。

二、今年以来，基本上做到了对重点工程的施工现场进行监督检查指导。也只有这样，才能及时发现问题和一些隐患，才能及时的得到处理和解决。今年公司的项目有县城改造；防窃电、线损自动生成；十几家的临时电；部队、辽警专、回迁区锅炉房的变电所；三个回迁区的变电亭及高、低压外线。近期西郊干、西郊南干柳树村分、辛岔干电缆工程等。施工地点分散，工程工期有紧有缓，我在张部长的领导下基本上做到对施工现场进行检查。从这些项目的施工过程到验收送电95%以上的工程项目都能达到验收标准，也都能在要求的工期内完工。确实做到了保质、保量、保安全的完工任务。

三、由于今年的工程多人员少，空闲时间也少，所以在对施工作业人员的安全学习和教育工作就相应的减少了很多。今年我利用班前会和空闲时间对作业人员进行了4次的学习和教育，又组织他们进行了考试。还利用空闲时间组织班组进行了一次“施工作业人员进入现场的安全教育”的学习和考试。另外组织公司全员进行了一次安全生产法律法规考试(甘井子

区考试)，参加答题的人数达到了98%。安规安技的学习是提高我们作业人员的安全技术、防范技能、确保工程质量、防止发生人为事故的基础。我认为，虽然大家学习和教育的时间少，但通过学习和教育确实能够在作业人员的思想里起到一定的巩固和提高作用，对提高安全生产知识水平、操作规程技术的理解水平，在实际工作中能认真执行也起到了一定的作用。这也是我在以后的工作中必须做好并要坚持的。

最后谈一下我工作中不足的地方

1. 现场检查时有走过场的现象。
2. 班组的安全活动记录检查督促不够。
3. 发现的问题没有严厉地去追查以达到教育大家地效果。
4. 组织作业人员安全学习及教育工作有差距。

众人划桨开大船，万众一心成大业[]20xx年我们在以牛总经理为核心的领导下，以辛勤的汗水和扎实的工作作风，保质、保量的完成了一个又一个的高难度、高强度的工程。我们经历了很多艰难和困苦。但我们最终收获了成功的喜悦。

同时作为在红旗电力工作了六年的一名员工感受到了公司所给予我们的关心和爱护。无论在生活上、薪金和福利待遇上都与往年有很大的改进。这给我们带来很大的工作动力。在工作中更应尽心、尽职、尽责、尽能的来报答公司给予我们的恩惠。

20xx年值得我们骄傲的一年，也是值得我们深思的一年。因此我给我20xx年所做的工作一个总结。

今年承蒙领导的护爱，我当上了一名内线组长。在各位领导和员工的支持帮助下，和员工们一起负责完成了辽警专变电

所、庙西沟变电亭、王崴子变电亭、绿色家园变电所及箱变等工程。参与高压电缆落地、成城网改造等工程取得了一些小的成绩。也发现了一些问题。自身在领导和工作中还是有很多的问题需要注意和改进。在大环境中各部门的协调和配合还应需要改进。应抓职工的思想工作。使其更好的具有向心力和团队精神。“出现问题不要紧，怎样更好的去解决问题是关键”这是牛总曾经说过的一句话。我一直作为信条在工作中克服了一个又一个的困难。我将会在今后的工作中更加努力、尽职、尽责。

最后祝我们的红旗电力在新的一年里再创新高！

工程检测年度总结篇三

本人自20xx年x月份来到xx饭店，在饭店努力工作中学习到很多的知识，从经历的每件工作中去总结工作经验，并且考虑在我的工作中能够有一个新的工作创新，这是我个人成长中的一段宝贵的经验。

进入饭店以来，我的主要工作是电脑网络维护和一些工程报修问题的处理。在此期间特别要感谢上级领导、同事们对我工作方面的帮助及支持，由于自身责任心不强，常常出现一些错误，使工作无法按时按量完成，但在不断的学习和工作经验的累计中，使我自己有了较大的提高。在日常工作方面由于自己经验浅薄及对工作责任不到位，往往出现一些错误，为此常受到领导的批评指正，经过领导耐心的教导、同事们热心的帮助，使我的工作质量逐步提升，现在已经可以在保证质量的前提下按时完成工作了。希望自己在以后在工作中积累经验，总结教训，避免再次出现错误。

现对前期工作做如下总结和计划：

工作内容：此项工作主要包括计算饭店机硬件的维护、维修、管理，并保证饭店计算机及相关网络产品的正常工作，饭店

计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及饭店计算机相关产品，例如打印机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

完成情况：此项工作的具体完成情况如下：

1、饭店计算机硬件的更换和维护情况

饭店电脑硬件总体来讲，饭店其他电脑配件采购方面基本上都是一些电脑配件，大部分属于耗材和原部件损坏等情况。整体硬件使用情况较好。

2、饭店计算机系统及软件维护

目前饭店电脑较少，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，西软及财务软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量冗余文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，需重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括常用应用软件、自动化办公软件的使用等。

3、饭店计算机病毒的维护与防范情况

好防范措施，饭店每台机器都安装了性能测试较高的杀毒软件，并定期的查杀病毒，对发现病毒的机器及时的进行处理。由于内网的电脑没有联接外网，需要手动查杀病毒，所以在以后的工作中，内网的电脑更要做好病毒的防范工作。

4、饭店内网维护与外网防御

为了加固内网，警惕因个人电脑中的移动存储设备病毒扩散，发布网络广播风暴影响至整个网络的运行，现已对路由器进行了调整，增加了tcp/ip攻击防范加密、开启apf防火墙、实时数据流量监控等措施。同时定期监测各部门电脑的流行为、

电脑安全软件行为，以便及时发现病毒并清理，做好计算机网络的防范工作。

工程值班室的工作也是我第一次胜任这份工作，刚来的时候并不太了解这份工作，因为以前只是单纯的从事it的工作，来到合众建国饭店，领导给了我次提高的机会。而对于我来说，是机遇，也是挑战。在这里我学会了如何与施工方的沟通，从而来更好的为单位的后期维护做好服务。在值班期间遇到的维修单及时的派发，如果遇到不能解决的'问题时，及时与施工方及维保单位取得联系，并以最快的速度处理好工程问题。

1、日常报修中的常见问题

接到日常报修中各班组的问题有如下统计：

(1) 综合维修班组

综合维修中遇到的问题是最多的，包括了饭店大小各种各样问题，集中体现在客房的家具，门锁；厨房的厨具以及天花板等。在此期间，能工程部自己处理的大多都已经处理。没有处理的及时联系了维保厂家及供应商。在7.21特大暴雨中，及时的与各班组协同处理各漏雨点，并一一做好记录，从而使饭店的损失降到最小。

(2) 强电班组

强电班组是饭店核心动力部门，在日常报修中，主要是饭店各个照明点的灯具更换较多；还有协助暖通班组维护好各个泵房的电器设备。

(3) 暖通班组

暖通班组是饭店的水及中央空调的核心。在日常报修中，主

要接到的报修是饭店客房的水路问题，空调制冷制热问题较多。在7.21特大暴雨中，协助各班组及时处理了强电机房以及弱电机房的漏水问题。

(4)it弱电班组

it弱电班组是饭店管理软件、财务软件、以及网络问题的核心部门。在日常报修中，出现的问题主要是客房上网的问题，此问题我在20xx年度的工作计划中有初步的解决方案。还有就是由于it弱电班组的人员缺少，在弱电主管王延飞的带领下，克服困难，在保证饭店的正常运营下，合理安排，从而保证饭店会议的音响设备正常使用。

协助同事完成各项工作，并且从中学习到不少知识与工作经验，同时也在工作中发现很多不足之处。

来到xx饭店，是我第一次接触考勤工作，在领导的信任与各专业班组的帮助下，为工程部的同事们做好考勤工作也是我工作的一部分。由刚接手时候对饭店的考勤工作不熟悉，到现在每个月都能安时完成本部门的考勤工作，是跟大家的相互配合是分不开的。虽然在此过程中出现过这样或那样的不足，但我会尽我的努力完成这项工作。

it弱电班组面临着多次人员调整与变动，在变动过程中，按照规范流程做好工作交接，工具移交和设备移交。在弱电主管王延飞的带领下，在人员变动后，仍然有序、顺利地开展工作，保证了it弱电班组的营运正常。也新招聘了一批人员，为it弱电班组注入新鲜血液。在新员工到岗后，对他们进行专门培训的同时注重平时工作中的沟通、指导，在很短的时间里，他们迅速走上工作岗位，独立开展工作。定期召开it弱电班组工作总结会议，通过会议将饭店的经营方针、管理理念、政策信息传达到每位员工，同时通过会议不断总结工作中存在的问题，共同探讨解决方案，布置下一阶段的工作任务。

使每位员工明确工作目标和工作任务，逐步规范各项行为，在各个环节按照规则、程序有效地运行和控制。

1、饭店计算机及网络方面的管理情况较为混乱，另外，计算机管理制度尚不成熟，因此机器的配置为混乱，已对饭店所有计算机都进行了详细的配置登记，并把每台机器责任到人。

2、目前在工程值班和管理工作方面仍存在经验不足，在今后努力学习，加强自身管理。

3、有时因工作责任不到位而做事有头没尾，对工作安排不合理，没有主次之份。工作责任心不强，偶有不按时按量完成工作的现象，在今后的工作中努力改变这种状况。

本岗位作为饭店一个技术性岗位□20xx年工作重点可从两方面进行：

1、饭店计算机管理方面，加强对饭店计算机及网络的设备维护，西软系统的维护，久其财务软件的维护，保证饭店在网络利用方面能正常工作，为大家提高工作效率提供一个稳定、便捷的平台。

2、对各个部门的软硬件设备进行定点的检查，对存在隐患的要及时排查，降低日常的设备使用的故障。

3、对饭店相关软硬件系统出现问题，及时给予维修和排除故障，出现无法解决的故障及时跟供应商联系解决。定期对客房的网络进行排查，对于出现的问题进行跟进处理。

4、关于客房经常出现客人不能使用无线网络，或者说上网不畅以及断网的重复问题，需要对楼层服务员、以及大堂副理进一步的培训，及时回复客人提出的疑问；在不添加硬件设备的同时，尽量提升网络服务的质量，确保客人在酒店使用网络都能随心所欲。定期对各部门员工进行电脑使用方面的知

识培训，方便大家工作，提高工作人员的专业化水平以及工作效率。

5、严格要求自己，遵守饭店各项规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，不能有丝毫懈怠，除了做好本职工作外，领导及同事交办的任务要认真及时的处理，不拖延，不马虎。

20xx年，将是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，强化理论和业务学习，不断提高自己的技术，把新一年的工作做好，为酒店更好的发展尽一份力！

工程检测年度总结篇四

自从来到某通信公司担任工作师以来，我在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了自己的本职工作。通过近几年来学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方法上有了较大的改变。现将近几年的个人工作总结如下，请公司领导审核评定。

一、坚持学习通信技术业务。

由于通信工程并不是自己的本专业，所以在工作中特别的注重知识的学习与积累，完善自己的通信专业知识。在这几年中参加过多次大型的传输、交换、无线工程的施工，并在其中不断的完善自己的理论知识，始终坚持“理论联系实际”的原则，边学边用，不断提升了专业技能。

俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅，并在施工中积极总结经验。几年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

孔子曰：“三人行，必有我师焉”。因此，在实际工作中，我力戒形式主义，一直保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风，遇到不能处理的障碍，及时请教有丰富经验的老师傅，及时恢复了正常通信，又学到了技术本领。在几年的时间中，我先后掌握了交换机的局数据及用户数据的操作；对sdh设备的性能有了进一步的了解；对电源设备的工作原理有了更加深入的认识。。

二、全力加强工程安装管理。

按照“安全质量第一，真诚为用户服务”的宗旨对待每一项工程，经过全体员工踏实、努力的工作，特别是各级管理人员的努力，安全和质量方面都取得了较好的成绩，乐观的说我们在同行业中保持了领先的地位，并得到了联通相关部门的认可。在这一年里我们以安全文明生产为基础，以“服务无缺憾、管理无盲点、工程无缺陷”为工作标准，通过积极的探索和不懈的努力，在安全文明生产、提高服务质量、施工队伍建设等方面都有了明显的提高。在工程施工中，我们把安全生产作为工作重点来抓，贯彻到每个人的心中，这使得我们今年在完成的施工任务的同时实现了施工无重大责任事故的好成绩。在今年我们共承接了12个工程项目，加强时间观念，严格按照客户要求在规定时间内完成交给的各项工作，并与绩效相挂钩。以此来确保工程质量和维护质量，时刻以客户的需求为重。团结合作，加强公司凝聚力，提升企业文化建设。注重公司内部团结，时刻以公司利益为重，大家要齐心协力杜绝分帮分派。互相学习，相互交流共同维护公司的利益。在多次大型割接中，圆满完成了各项工作任务。

三、全面维护基站正常运转。

我们为中国联通北京分公司、移动通信网基站代维和接入网及临时大客户设备代维，我们所维护的基站数量宏蜂窝已增加到个，微蜂窝多个。维护数量占联通总基站维护数量的三

分之一，在联通网络维护市场里占有很大的比重，这也是对我们维护水平的一种肯定，在今年我们加强了对维护人员自身素质提高和技术培养。同时在完成今年艰巨工作的过程中，我们也涌现出了一批兢兢业业、任劳任怨、对待工作一丝不苟的好同志。他们没有任何怨言的在自己的工作岗位起着表率作用，他们把自己的工作经验传授给新的同事，他们通过日常的学习和培训不断的提高自己的维护施工水平，正因为有了他们我们才能保质保量的完成公司承接的各项工程和基站的维护工作，稳固了联通北分市场的占有率，在客户中树立了良好的信誉，公司取得今天的成绩离不开大家的辛勤工作，推动公司各项业务的向前发展离不开你们这些同志的努力。在此我代表公司对大家一年来辛勤的工作表示衷心的感谢！面对激烈的市场竞争，公司的生产经营和基础管理对公司的各项工作提出了更高的要求。在保证质量、服务的基础上继续完善公司的各项管理制度，建立完善一套规范化的奖惩机制，从而有效的带动大家的工作积极性。同时要努力开辟新的市场，以便更好的加快公司的经营建设，使公司经营效益有更多的提高，为公司的健康有序发展打下坚实的基础。

四、不断提升员工业务能力

随着公司规模的不不断壮大，各项业务也在不断的增加，我们公司的管理水平也有了一定的提高，我们正在向着精细化管理方向发展。公司管理制度也逐步规范，制订出了比较适宜公司发展的制度和具体的工作流程，让大家在工作中有章可寻，做到有头绪的工作。同时把工作细分到组，采取小组负责制，严格按照工作流程来执行工作，责任落实到人。通过绩效考核来发现员工自身的不足，有针对性的对员工进行培训，使员工能够更好的完成工作，提高工作效率。我们也逐步将绩效考核与薪酬相挂钩，以便更好的来解决公司内部分配方面的价值偏离问题，真正做到合理分配，多劳多得的具有竞争的薪酬体系。公司还在不断的优化组织结构，不断的改进管理模式，吸纳人才，适时的在各个岗位上注入新鲜的血液，让更多的信息和能量注入到公司的管理和日常工作中

来。

在20xx年的工作中，将继续发扬我们的优良传统，改正我们身上存在的不足，踏踏实实的去完成我们的工作。我相信，只要我们团结一致，努力朝着一个方向前进，我们一定可以实现我们的梦想，兴公司的明天是属于大家的，是更加美好辉煌的！

工程检测年度总结篇五

20xx年x月x日，是机遇也是一种缘分，我来到了xxxx公司，成为工程管理部的一员！在这新的一年交替的时候，回顾我在xx工作的这九个月，嘴角会不自觉的上扬，很温暖也很愉快！心里满是感激，感谢李总能给予我进入创高的机会，感谢公司里面领导对我的亲切关照和信任，感谢同事们对我的关心和帮助，谢谢你们！

来到这里，给我最大的感触就是xx是一个非常积极向上的团队，同事之间相互协作相互关心，整个公司有着非常和睦、愉快的工作氛围。记得我初来乍到时，钟总每天都会关心我的中餐问题，会问我习不习惯，会鼓励我！何总也经常会我问我工作上有没有什么困难，会帮助我，指导我！杨部长虽然也是我的领导，但我觉得更像兄长和朋友，也给了我很多关照和帮助！人事部两位部长带领我认识公司同事，熟悉公司制度，一路走来也给了我许多的帮助！还有其他同事，大家都是我的良师益友，我非常珍惜跟大家在一起工作的机会，也非常感谢大家对我的关照，对我的信任，谢谢！

工作方面，这些日子以来，跟大家学到了很多，我自认为业务能力也提高了不少。刚来的时候，我接手的工作是xxx一期的备案。开始对项目不熟悉，所以我几乎每天都跟着工程部的队伍下工地，到现场搜集几个标段的信息，把相关主体单位和分包单位的现场或资料负责人组建成一个通讯网络，组

织会议并催交资料。大概我本人也是比较随和的人，所以很快就跟大家都熟络了，各单位也都比较配合我的工作。以为我中心，三个标段的资料员为主，两个多月之后，及时完成了xxx一期的节能备案。接着于6月x日取得了档案初验合格证，并于6月x日完成了ab区的竣工验收。到现在，二标段已经完成了备案，另外两个标段资料已经准备完善，只待进仓。

除了xxx的备案工作，我也参与了公司组织的季度检查和日常检查，对自营和挂靠项目的资料进行审查，发现问题并督促整改。质安部共签发了20份隐患整改单，目前有xxxx项目2份回复未送到公司，其他回复基本齐全。我一直都有记工作笔记的习惯，所以基本上每一次会议我都会有录音或者用笔记录，会后则整理录入电脑并存档。

在何总和杨部长的指导下，我完成了公司的标准化管理图集和安全生产文明施工标准管理办法的编制，并刻录成光盘，存档和下发项目部。工程部和质安部的收发文，我都及时做好了记录和存档。10月份公司交给我c区地下室人工挖孔桩资料的任务，目前桩已打完，资料基本与进度同步完成。另外，我对资料归档还有一点疑问，对于所有项目的归档资料，目前几个部门各存有一部分资料，我希望明年能明确进行分类，确定哪些资料归档到哪个部门，以免出现混淆的情况。

对于自己的本职工作，或者是领导交代我的任务，我都要求自己竭尽所能高质高效的去完成，难免中间也会出现一些不足，我自认为专业知识和业务能力都还有很大的提高的空间，谢谢领导和同事们对我的包涵，也请领导同事们继续相信我、支持我，往后的工作中我一定会更加努力认真更加细致严谨。在公司里面上班，时间有时候会相对比较宽松，偶尔还是能抽空看看书，今年也报名了几个专业考试，结果只能说是一般，说明我还不够投入，明年我还是会继续努力。

最后，在新的一年里来临之际，祝福所有的领导和同事新年快

乐，万事如意！希望我们在在新的一年里继续团结协作，力争各项工作都更上一个新台阶！也祝福公司蒸蒸日上，兴旺发达！

工程检测年度总结篇六

20xx服从公司的安排，承接担任了由xx集团开发的建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”特别是主要工程施工管理人员的选择都是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。“万事人为本”施工班组的选择是我重点考虑的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就目前的情况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎么紧张，我项目部民工及管理人员的工资还是按月到时发放，从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量员，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。

工程总体质量受到业主及有关方面的好评和肯定。

安全是企业的效益;安全是职工的生命!这不是一句简单的口号。众所周知,建筑行业是安全事故的高发行业,工程的施工人员来自五湖四海、语言上的障碍、环境上的差异、文化素质低,安全生产意识的淡薄是安全生产事故频发的重要原因。针对这些实际问题,我项目部配备了专职安全员,对施工现场的每位施工人员进行安全生产技术交底,并签订安全生产协议书。在日常施工操作过程中,发现有违规、违章操作的进行及时纠正,并随时召开各工作班组长会议,对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因进行分析,并用通告形式对违班组的违规、违章的事情及时处理办法进行公示。为保证安全生产,确保施工人员的生命安全,项目部在资金相当紧张的情况下,光安全生产用电方面,就投入了拾来万元资金,大到施工用电的总配电箱、电缆线,小到开关箱、操作箱等,基本上都按规范设置、全新配制,各主线电缆敷设均用砖砌电缆沟,上盖水泥预制板;为各工种施工安全用电得到了保障。日常的用电管理,项目部指派专业业务精,技术素质好的施工用电专职电工,不定期地对用电设备进行检查,发现隐患及时整改,杜绝安全用电事故的发生。

工程项目管理宗旨是我们工程项目管理的追求、奋斗的目标。诚字为本,实字当头,是我一进入这个行业的誓言,都说誓言无声.所谓的诚,我觉得最重要而又最易忽略的一点,就是对于企业的忠诚.忠于企业,诚于企业,看重建设集团这块牌子,一直以来都是我最朴实的工作动力.诸安这块牌子,是多少前辈们举起来的?鼎力这块牌子,又是怎样的机遇,怎样的奋斗,怎样的凝聚.服务于企业,然后获得回报,这是最简单的工作理由,双赢逻辑.要有回报,就要有付出,要付出热情,智慧,勇气,毅力.而真是热情,智慧,勇气,毅力,才让我真正地享受到工作的快乐.与业主的沟通过程中,没有这样先决的自我要求,很多私人化的情绪便会冒出来,热情让我战胜躁动,智慧让我领悟到团队的力量,勇气给了我探索的力量,毅力使我百折不挠.管理这个项目以来,的体会,也是我

的改变，就是调和。易经中说：憧憧往来，朋从尔思。这个意思我半知半解。但我觉得围绕一个项目，接触到的方方面面人和事，都是有着合作的向往和共事的目标而来。合作的概念非常大，但工程管理又是一个必须细化的工作，因为负责，所以细化。与细化相比，严格是不值得一提的，必须的。与总包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的角色概念，多听多看多掌握，有的放矢。我要求我们的管理人员，先做好我们自己的工作，配合总包是必须的，但也决不是没有原则的，不设底线的。这个过程，就需要调和，调动一切因素去获得有益的结局。现在的建筑业，靠大量签证来谋求利润空间已经非常难以实现。因此成本控制就显得尤为突出。所有的成本中，材料成本是最重要的一环。材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程实际情况，我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工内容和数量，并且及时与预算量进行对比分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

20xx工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。20xx我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的一年里，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

工程检测年度总结篇七

销售经理年度总结报告思路【1】

01

当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。

市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。

经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。

只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。

要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

02

明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。

将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。

最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。

或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。

先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。

通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

销售经理年度总结报告【2】

转眼间一年过去了，但我们仍然记得去年激烈的竞争。

天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。

市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。

总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。

如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。

虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。

问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。

而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。

各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。

好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。

上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。

究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。

这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。

其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。

成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。

应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。

我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。

严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。

又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。

公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。

老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。

这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

2) 例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。

否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。

就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。

虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。

如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。

由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。

越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

下阴年销售的初步设想

销售目标：

初步设想20xx年在上年的基础上增长40%左右。

这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。

为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。

长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。

鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。

给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。