

2023年项目经理个人工作总结(汇总6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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

项目经理个人工作总结篇一

转眼间20__年的上半年已经快结束了，回顾去年的这个时候，自己正是和万千刚踏出校门的学子一样，背负着自己的行囊以及对自己和家人的责任步入到社会的大流中，当时的自己眼里充满着迷茫和对将来的未知。但是幸运的是自己来到了公司，在这里，通过从书本上学习、从实践中学习、从同事那里学习，再加之自己的分析和思考，自己的专业知识和业务水平确实有了较大的收获和进步，下面针对这一年自己在各方面的成长做一次总结：

制度方面，在这半年中，作为一个在基层工作的普通员工，我深入地学习吸收公司优良传统和优秀的企业文化教育，严格遵守员工准则，认真分解公司下发的指令和指导方针，懂得公司的远大目标，积极进取，力争跟上公司发展的步伐，成为一名合格的、有修养的员工。

在本职工作方面，考虑到自己刚毕业，缺乏现场经验，领导就给我安排到测量组工作，让我可以经常去现场，增长自己的见识，锻炼自己的意志。在的建筑现场，由于我刚来就接触的是工程收尾阶段，关于主体的施工自己还是缺乏见识。但是，在这里我可以和师傅一起去现场学习到工程二次结构的施工和装饰工程的施工，以及室外工程的完善。特别是在去年十一月份以来，我和师傅共同参与指导中职教室外管道

的敷设，以及室外道路的定位和路基施工任务。经过这些工作的锻炼，使我对建筑测量仪器使用水平，以及定位，放线工作有了较大的提高。这多亏师傅的指导和自己私下认真翻阅书籍查看资料，以及下班后自己及时的总结。

经过半年的锻炼，自己有了一定的现场经验和实践基础，已经能自己应付一些简单的任务。进入新的一年，成为公司的一名正式员工后，我开始接触一些技术方面的工作，开始努力地学习一些新技术，新规范，逐渐向一个工程技术人员转变。另外，钢筋工程一向被认为是建筑行业最重要的部分，但是，也是最难掌握的一项技术。因此，在私下的学习时间里，我也尽力的去钻研图集，虚心请教，争取能把这方面的知识掌握，为项目做更大的贡献。

在项目部团队工作方面，我也积极地配合上级领导的指示，与同事和睦相处，协同工作，做到一丝不苟，任劳任怨，争取圆满完成上级主管布置的每一项任务。另外，我还积极参加项目部举办的各式各样的活动和同事们一起感受项目部家一样的温馨生活。

经过半年的工作，我也深深感受到自己作为一个建筑行业的初学者在工作上依然存在着很多的不足之处：

3、在与人沟通上不能很好地把握沟通交流的技巧，与人沟通粗糙，很多时候不能把握重点，甚至出现沟通遗漏工作重点导致重复现象。有时候遇见困难不知道与领导，同事沟通配合工作，导致工作积压，拖拉，最终影响工作进度。

新的时期又开始了，自己即将踏入到另一个成长的阶段，我将继续发扬自己的优点儿，踏实严谨的工作，我会分期分段的给自己制定目标，有一个合理的工作和学习规划，争取认真完成。同时，在每个阶段工作完成后，认真总结自己的不足之处，吸取教训，及时纠正。为成为一名优秀的建筑技术人员而努力。

项目经理个人工作总结篇二

忙忙碌碌中一年又将悄然划过指尖!在感慨自己又大了一岁的同时，发现自己也进步了不少!回顾这一年来的工作，平淡中带点匆忙，平静中带点波澜，平凡中带点非凡。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我进步了很多，领导对我的支持与关爱，令我感受到公司的温情，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能使我在公司的发展更上一个台阶;在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢!现将近半年来的工作情况作以简要总结汇报：

在工作上，围绕公司的技术中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度和全心全意为公司创造利益的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。身为技术总工，我深深的明白它是公司运转的一个重要枢纽部门，除了做好标书设计方案和技术保障外，须对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，同时也具备了一定文字表达能力和逻辑思维能力。过去的八年弱电行业经验，使我在工作上更加得心应手，在人际交往过程中所具备的良好基本素质及交际能力，也拥有了较好的沟通能力及表达能力。首先我非常感谢公司领导给了我这个发展的机会，这是对我工作的肯定，对我个人而言是新的开始，也是新的挑战。我对新一年的工作充满信心，要彻底克服自己的急躁情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导及同事把各项工作做得更好，严格要求自己做到以下几点：

1. 要“想得到”工作中要多动脑筋，想办法，出注意，要勤于思考，增强工作的主动性、预见性和创造性。
2. 要“做的细”工作中要细心、细致，从小事做起，工作要

严谨细致，一丝不苟，做到不让领导布置的工作在我手中延误。

3. 要“讲程序”工作要分清主次，分清轻重缓急。

4. 加强学习，充分利用时间，抢着学；结合自身工作，切实学，广泛学。在学习中总结，在实践中提高。

5. 以公司定制的新的标准、新的要求，加强自己思想道德的修养严格的要求自己。做到工作认真、务实，在工作中做到自重、自省、自警、自励。

6. 要努力做好本职工作以外，要掌握更多的专业知识，不断提升自我，不断充实自己、完善自己。

项目经理个人工作总结2

尊敬的各位公司领导：

你们好！

时光飞逝，日月如梭，在大家的辛勤工作努力奋斗中，一年很快步入了尾声，转眼之间，我们公司成立至今已有一年有余，业绩进入了平稳发展趋势，在--已经拥有了一定的稳固市场，这与公司严格的管理制度及质量要求是密不可分的，也是公司各位领导的英明决策和各位同仁努力奋斗才能取得的成就！不知不觉我进入公司也已经一年多了，在各位领导及同仁的指导帮助下，终不辱使命的完成了公司合理安排的各项业务。回顾总结：在以公司宗旨为轴心，以公司利益为前提的条件下，我部也取得了一些小小的成绩，但仍存在诸多不足，导致在工作中出现纰漏，给公司造成了不良的影响及不可挽回的负面损失，在此，我向公司表示深深的歉意。现总结失败教训，吸取经验，确保相同的错误绝不会出现第二次，将一切不良问题处理在萌芽状态。

这一年中，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

一，施工现场的管理及监督：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！

二，技术工种的指导及培训：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，没有最好只有更好！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！

三，针对于客户要求：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！

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢！

项目经理个人工作总结篇三

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某

市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的的工作做一个小结。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

三、敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程。虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2. 无互动的沟通。销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在

的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态。同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。无规划的开发市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

六、6条建议仅供参考

1. 重塑销售部的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 坚定不移的用我们自己的方式来做市场。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中

有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 原则不能动，销售人员不能充当送货员。销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率；降低货款风险；希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

4. 经销商产品流量流向的控制。很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

5. 开发新客户意识一定要上一个台阶。某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健络的思想，不断的开发新客户。

6. 目标达成率的提高。这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。

七、总结

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展

的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验”。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放营销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引的经销商来经营我们的产品、的养殖户来使用我们的产品！我们一定能在目前疲软的行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

项目经理个人工作总结篇四

转眼间20xx年的上半年已经快结束了，回顾去年的这个时候，自己正是和万千刚踏出校门的学子一样，背负着自己的行囊以及对自己和家人的责任步入到社会的大流中，当时的自己眼里充满着迷茫和对将来的未知。但是幸运的是自己来到了公司，在这里，通过从书本上学习、从实践中学习、从同事那里学习，再加之自己的分析和思考，自己的专业知识和业务水平确实有了较大的收获和进步，下面针对这一年自己在各方面的成长做一次总结：

制度方面，在这半年中，作为一个在基层工作的普通员工，我深入地学习吸收公司优良传统和优秀的企业文化教育，严格遵守员工准则，认真分解公司下发的指令和指导方针，懂得公司的远大目标，积极进取，力争跟上公司发展的步伐，成为一名合格的、有修养的员工。

在本职工作方面，考虑到自己刚毕业，缺乏现场经验，领导就给我安排到测量组工作，让我可以经常去现场，增长自己的见识，锻炼自己的意志。在的建筑现场，由于我刚来就接触的是工程收尾阶段，关于主体的施工自己还是缺乏见识。但是，在这里我可以和师傅一起去现场学习到工程二次结构

的施工和装饰工程的施工，以及室外工程的完善。特别是在去年十一月份以来，我和师傅共同参与指导中职教室外管道的敷设，以及室外道路的定位和路基施工任务。经过这些工作的锻炼，使我对建筑测量仪器使用水平，以及定位，放线工作有了较大的提高。这多亏师傅的指导和自己私下认真翻阅书籍查看资料，以及下班后自己及时的总结。

经过半年的锻炼，自己有了一定的现场经验和实践基础，已经能自己应付一些简单的任务。进入新的一年，成为公司的一名正式员工后，我开始接触一些技术方面的工作，开始努力地学习一些新技术，新规范，逐渐向一个工程技术人员转变。另外，钢筋工程一向被认为是建筑行业最重要的部分，但是，也是最难掌握的一项技术。因此，在私下的学习时间里，我也尽力的去钻研图集，虚心请教，争取能把这方面的知识掌握，为项目做更大的贡献。

在项目部团队工作方面，我也积极地配合上级领导的指示，与同事和睦相处，协同工作，做到一丝不苟，任劳任怨，争取圆满完成上级主管布置的每一项任务。另外，我还积极参加项目部举办的各式各样的活动和同事们一起感受项目部家一样的温馨生活。

经过半年的工作，我也深深感受到自己作为一个建筑行业的初学者在工作上依然存在着很多的不足之处：

3、在与人沟通上不能很好地把握沟通交流的技巧，与人沟通粗糙，很多时候不能把握重点，甚至出现沟通遗漏工作重点导致重复现象。有时候遇见困难不知道与领导，同事沟通配合工作，导致工作积压，拖拉，最终影响工作进度。

新的时期又开始了，自己即将踏入到另一个成长的阶段，我将继续发扬自己的优点儿，踏实严谨的工作，我会分期分段的给自己制定目标，有一个合理的工作和学习规划，争取认真完成。同时，在每个阶段工作完成后，认真总结自己的不

足之处，吸取教训，及时纠正。为成为一名优秀的建筑技术人员而努力。

项目经理年度个人工作总结

项目经理年终个人工作总结

项目经理的个人简历

项目经理个人的述职报告

项目经理个人工作总结篇五

时光飞逝，日月如梭，在大家的辛勤工作努力奋斗中[]xx年很快步入了尾声，转眼之间，我们公司成立至今已有xx年有余，业绩进入了平稳发展趋势，在xx已经拥有了一定的稳固市场，这与公司严格的管理制度及质量要求是密不可分的，也是公司各位领导的英明决策和各位同仁努力奋斗才能取得的成就！不知不觉我进入公司也已经一年多了，在各位领导及同仁的指导帮助下，终不辱使命的完成了公司合理安排的各项业务。回顾总结：在以公司宗旨为轴心，以公司利益为前提的条件下，我部也取得了一些小小的成绩，但仍存在诸多不足，导致在工作中出现纰漏，给公司造成了不良的影响及不可挽回的负面损失，在此，我向公司表示深深的歉意。现总结失败教训，吸取经验，确保相同的错误绝不会出现第二次，将一切不良问题处理在萌芽状态。

这一年中，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

一，施工现场的管理及监督：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！

二，技术工种的指导及培训：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，没有最好只有更好！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！

三，针对于客户要求：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！

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢！

项目经理个人工作总结篇六

大家都知道，安全生产工作是一项极其最重要的工作，一旦发生事故就会涉及到当地的安全监督管理部门、建设单位、监理单位和施工单位，普通的死亡事故将给现场带来一个星期左右的停工整改，死亡3人以上的重大安全生产事故除了要停工整改外还要对事故的主要责任人进行法律责任的追究，在追究主要责任人的同时还要对建设、监理、施工三方的责任人进行责任追究。根据事故的严重程度还要给予行政和刑事上、经济上的处罚及3—5年以上的判刑。其后果大家都能想象出来。

所以说要想做好安全生产工作，对于没有任何权利的监理单位的安全管理人员来讲难度是相当大的。

其具体表现是：

1、让其申报安全资料困难，你不去索要施工单位是不会给你的，就是索要了施工单位也不一定给你。

2、施工单位的安全管理普遍都不到位，大部分安全管理都是在做应付甲方，应付监理甚至应付上级的工作，基本上找不到真正为安全生产安全做真正工作、真正投入，真负责的。

3、现在是农民工参与国家建设，当前对农民工的管理就更是难上加难，任何单位面对对农民工的安全管理都是头痛的问题，这也跟国家建筑市场的大的趋势有关，通过上半年的安全生产管理上看，我深深地知道搞好安全管理有多么的费劲费力。

4、在6月24日晚上8:00—10:00点，参加了一次施工单位组织的安全生产知识竞赛，从整个过程看农民工所掌握的安全知识太少，安全意识太差，干脆就不懂安全知识。

5、施工单位现在大部分都是书记来做安全生产工作的牵头人，这实际上就是施工单位对安全上产工作的不负责。不是说书记的安全管理意识不到位，而是书记基本上就不懂安全生产技术，不懂安全管理，从而造成被管理人员不服气、不配合。由于安全管理机构内部人员的相互叫劲，造成很多安全生产隐患问题不能得到及时的解决和处理。

根据上述情况，那么自己又是怎么来做这项工作的?下面从以下几个方面向公司做一简要的总结：

一、安全生产工作需要更好的协商与沟通机制

1、在施工现场的安全管理过程中，要想搞好安全生产工作就必须要有上级安全管理部门，建设单位、施工单位搞好沟通与协调工作，并且要搞好监理单位的内部沟通，每个问题在经过三次的协调、沟通后不能得到及时的解决处理的，必须将问题的严重程度及时的向上级领导进行反馈，包括资料管理和现场管理，让各单位的上级领导知道现场存在的较大安全生产隐患和危险程度。

2、安全生产工作中存在的问题及隐患，能协商沟通解决的在会下协商解决，会下解决不了的要在安全专题例会上解决，安全专题例会解决不了的，要在监理例会上解决，最终解决不了的要拨打12315电话向上级主管部门进行投诉。

3、做好自己的安全管理资料，施工现场一旦出现事故的情况下做到有据可查，尤其是监理日志、安全工作联系单和安全监理通知等，记录一定要齐全。

1、必须认真的学习国家的有关安全生产文件，法律、法规和标准，用国家规定的有关内容来审核施工单位报过来的方案、措施等，做到一步到位不做重复的工作。真正的做到以事实为依据以法律为准绳，使施工单位的安全管理人员心服口服。

2、利用自己掌握的安全知识，教育和影响从事现场安全生产工作的所有安全管理人员增强安全生产的管理意识，也便于有效的开展安全生产管理工作。

3、要记住安全生产工作做的好与坏，不是只靠一个人的努力就能达到要求的，安全生产工作要由从事现场安全管理工作的全体人员共同努力才能完成的。

三、制定不同施工阶段的安全管理重点

1、做好安全生产工作首先要抓住安全管理的重点，要根据施工现场的进度而制定，安全生产工作不是说只抓重点就不管

其它，其重点工作是在做好正常的安全管理的同时而制定出来的，这一点必须要分清。

2、制定安全生产工作的重点时必须要掌握施工动态过程中和关键施工部位存在的重大安全生产隐患，特别的要求施工单位有针对性的写出具体的安全方案、预案和措施来保证其关键部位的安全生产和施工。

3、做安全管理工作不能管进度，就管安全生产。无论施工进度要求的有多紧张，但是必须要是在保证安全生产的情况下才能进行。

四、参与并配合施工单位搞好安全生产工作

1、监理在施工现场安全生产的管理过程中，必须要与建设单位、施工单位以及上级安全管理部门保持好沟通与配合，及时的了解上级的有关安全生产政策，建设单位对施工现场的管理意识及重视程度，了解施工单位所有管理人员的管理思想和管理方法，以及对安全生产工作的尽职尽责情况，做到知己知彼方能百战百胜。

2、现场存在的不易解决的问题，要与经常来现场检查巡视的上级安全管理人员沟通，使其能理解我们工作的难度，并及时的反应现场安全生产中存在的问题，借助政府部门的管理人员的力度来处理现场存在的且施工单位又不重视的安全生产问题。

3、与建设单位配合做好施工现场的安全检查工作，检查过程中必须有监理、建设、施工、分包等单位的安全管理人员参加，并且要分组进行，防止施工单位在巡视过程中发现问题不反馈，造成检查过程中的漏洞。

五、坚持现场巡视及时发现隐患及时下达监理指令

1、为了搞好施工现场的安全管理工作，所有的监理人员都要抓安全、管安全！因为每位监理工程师都负有安全生产管理的责任，每位监理工程师都要对现场的施工安全进行有效的管理，发现隐患及时告知安全监理人员或总监代表和总监理工程师，安全监理人员，总监代表，总监理工程师视隐患的严重程度，采取相应的措施，（如：下发工作联系单、监理通知、隐患报告书、停工令等）来控制隐患及事态的发展。

2、提前预知下一步工序施工过程中将要出现的隐患，提前告知施工单位及时做好施工过程中的安全管理工作，提前要求施工单位做出防止事故发生的措施和管理办法，保证施工安全。

六、督促施工单位及时对医患进行整改

1、按照上级要求监理单位每个月都要对施工现场进行两次安全检查工作，这两次的安全检查对监理公司的安全管理工作来讲非常重要，所以每位监理工程师都要认真对待并积极参加，并且要在专题例会上对发现问题的部位及严重程度要进行有效的描述，记录人要将所描述的内容记录到监理的安全会议专题纪要中，一旦发生事故监理的安全专题会议纪要也能为监理提供管理依据，仅次于监理通知的有效性。

2、对检查出来的问题，要制定整改日期，督促施工单位对危险部位及隐患部位进行监督整改，对危险及隐患严重的部位要有整改前与整改后的照片，这也是做到有据可查，为上级安全生产管理部门对我们监理单位的检查提供有效证据。

七、做好监理单位的安全生产管理资料工作

1、安全管理工作过程中产生的资料，对事故发生后的事故调查有很重要的价值，我们平时所收集的安全生产方面的资料都是为事故调查而准备的，一旦事故出现，调查组首先就要对安全资料进行封存，如果平时资料管理不到位，那么再想

补充是不可能的。

2、非常重要的资料有，基坑支护，塔吊、电动吊篮、施工电梯，方案审核，高大脚手架搭设以及比较重要的、危险程度较大部位的安全生产技术措施等。