

# 2023年项目管理年终工作总结报告 项目管理年终工作总结(模板5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 项目管理年终工作总结报告篇一

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在xx公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将2019年工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

### 1、个人工作方面

在2019年xx月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

### 2、业务部内部管理上的疏漏

业务部人员专业培训和课外知识不到位：虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进

方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足：我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

### 3、客服中心

前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入：前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降：培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

在2019年岁末xx总提出了“xx战略”xx套餐和xx套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照xx总的总体思路是可行的，在2020年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

## 1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《xx手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。2019年公司共吸引各类人才数百名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

## 2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

## 3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及xx总xx“xx战略”的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

## 4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

# 项目管理年终工作总结报告篇二

## 1、工作与项目

项目是在特定条件下、具有特定目标一次性任务。项目具有一个根据某种技术规格完成的特定的目标;有确定的开始和结束日期、有成本限需要耗费资源。项目不等同于工作。

我原来做生产计划员每天做生产计划，它就是一项工作而不是项目，它是重复性、也没有项目的特定目标、没有时间要求等特点。

而项目xx认证项目为使产品出口xx市场取得欧规认证，有项目工期要求4个月，为完成认证项目我们要做一系列认证试验，取得欧规证书。欧iv项目为适应法规升级满足国家对汽车排放要求而做项目。这些项目都要满足某种技术规格、有特定目标、有时间要求、耗费资源、成本。使我从思想从对工作与项目概念有了清醒认识。

## 2、项目管理

项目管理是项目的'管理者，在有限的资源约束下，运用系统的观点、方法和理论，对项目涉及的全部工作进行有效地管理。即从项目的投资决策开始到项目结束的全过程进行计划、组织、指挥、协调、控制和评价，以实现项目的目标。项目管理内容包括项目的整体、项目范围、项目时间、项目费用、项目质量、项目人力资源、项目沟通、项目风险等管理，最主要我认为还是项目时间、费用、质量的管理。

## 3、锻炼提高了自己的组织、协调、沟通能力

以前做生产计划员虽然也经常组织、协调、沟通生产计划安排的事情，但做了项目管理员以后对自身的组织、协调、沟通能力有更大提高。

作为项目管理员需要经常组织各种会议、写会议纪要、协调项目管理过程问题、与项目组个职能模块进行沟通保证项目进展。拿现在的k平台项目周例会来说，从会议室安排、会议通知下发、人员安排、会议过程中记录、会议纪律管理、会议纪要下发、会议纪要跟踪检查等工作需要组织、协调、沟通项目进展中问题安排下周项目工作。参加部门包括技术、质量、配套、财务□sqa□销售、工艺、生产、制造等部门。

4、了解学习到zpds体系流程

5、对保密性有了更深认识

以前在生产计划时对保密性没有概念，觉的无所谓，作为项目管理员，我认识到保密性重要性。

1、对项目管理目标、范围认识不清，导致在项目管理实践中分不清主次

2、对xx体系流程理解学习不到位

3、缺乏汽车整车开发基础知识了解

加强对项目管理理论知识、工具、方法学习并应用到以后工作中；加强项目管理中费用、质量管理。

## 项目管理年终工作总结报告篇三

公司成立伊始，企业领导就把商业信誉放在首位，认真贯彻合同法及相关法律法规，坚持信用至上的经营理念，提出守合同重信用是企业发展的原动力，要想使企业在激烈的市场竞争中立稳脚跟，就必须做到“以诚为本，恪守信用”，因此在实际工作中，我们依法签订和履行合同，自觉维护双方当事人的合法权益□xx年合同管理工作情况如下：

## 一、建立健全了公司合同信用管理制度

在对内管理上，我公司建立了科学、合理、切实可行的合同管理制度，成立了合同信用管理小组，由总经理负总责，分管领导分工负责，设专职合同管理员，做到了定机构、定人员、定岗位、定职责；有健全的合同台帐、完整的合同档案，公司成立至今，没有发生任何一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”

## 二、坚持不懈的抓合同法等法律法规学习，宣传培训工作

xx年在公司领导重视和带动下坚持不懈的学习合同法及相关法律法规的学习，在全公司范围内形成了学好用好《合同法》的局面，二是为员工发放有关《合同法》的书籍，督促他们利用业余时间学习相关法律法规，强调遵守合同的重要性。

## 三、培养和加强员工依法守信的观念

公司号召各部门加强信用责任意识和信用义务观念，多次xxx各级员工学习《合同法》，熟悉国家有关法律、法规，提高依法签订合同的能力和水平；派专人出版报墙报，强调遵守合同的'重要性；通过会议宣传依法xxx生产经营活动的重要性。

## 四、加强合同管理，认真履行合同

公司在对外签订合同时一律使用合同示范文本，规范严谨，条款完整，合同台帐齐全，履行完毕的合同资料按规定整理归档，并妥善保管，能及时、准确地提供统计数据及有关资料。由于公司重视合同在企业经济工作中的重要性，在履行合同方面争取了主动性，公司成立至今，未出现一笔合同纠纷。

在经营中我们自觉接受工商行政管理部门和行业监管部门的

监督管理，遵纪守法、诚实信用，没有发生任何违法违规行为和不良记录。

通过加强合同管理，维护自身合法权益的同时，公司经营管理水平也得到了提升，取得了较好的经济效益和社会效益。在总经理修玲娣的带领下，我们坚持诚信服务，依法代理，本着公开、公平、公正、诚实信用的原则做好每项业务□xx年，我们成功的履行了xx等合同，业务涉及省内各城市区及xx县区，影响广泛，受到业内人士一致好评，深受xx的信任□xx年我公司共签订各类合同xxx份，涉及项目投资额近xxx亿元，合同履行率达xxx%□

公司的管理者深知：以客户满意为目标，以信息反馈为突破口，遵纪守法、诚实信用，是保持自身竞争优势的良好途径，因此“守合同、重信用”永远是xx公司向前发展的主旋律。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 项目管理年终工作总结报告篇四

今年下半年，我在xx项目一直工作到九月下旬，对于主要的

工作情况在上半年工作总结中我已做详细汇报。由于甲方根据工程进度情况，对所有甲委分包班组进场时明显降低进场作业的管理门槛。在分包班组缴纳进场安全保证金方面，甲方工程部主要领导一直像挡箭牌一样挡在前面，致使进场施工的班组几乎都没有缴纳安全保证金，有的单位象征性交了一点千儿八百费用，从而给我们在工作配合和安全管理方面带来一定的难度。其中我做了两个主个方面的主要工作。一方面是临时用电管理，这么多甲委分包单位在一起用电作业，没有一个有效地用电管理就会产生混乱，甚至直接损害总包单位的利益。为此，我对各单位的电线电缆建立了详细的使用档案，每天到现场跟踪检查，对电箱位置，线路布置，电表编号牢牢把握。分包单位电箱的接装和拆除都必须经过我的同意。在接装和拆除的同时，对每一只电箱都进行登记，贴上单位标签，电表的型号和标号，底数和当月电度均做详细记录，并进行拍照备查。因此，每次缴纳电费时，确保数据精确，没有任何异议。另外，我每天上下午都在现场检查电箱电线，对分包单位的私拉乱接能做到随时发现，随时处置，能够有效控制偷电或盗电的行为。在对甲方接装多只临时用电表箱时，能坚持原则，绝不含糊，不做老好人，原则问题绝不退让，并做到有理有节。在每张和甲方电费签证单上，都有电表的详细档案和照片，以事实为依据，确保不存在任何意见与纠纷。因此，在我十月份以后调到中央尚城工作的期间□xx项目的电费催缴和收取仍然有我回去进行处理。另一方面的工作是每月催缴和收取分包单位电费。由于进场单位进场时没有缴纳安全保证金，给负责这项工作的我也相应带来了心理压力，由于缴费的主动权在对方，我们收电费的被动性确实存在。为此，我通过发口头通知，发书面催款通知，限期收缴电费，积极沟通，最后紧逼性催缴电费，至此达到收费的目的。因此，把这项有难度的工作还是完成的不错，得到项目部领导和同事们的一致肯定。

从9月下旬以后，应工作需要我来到法库中央尚城项目部负责安全工作。由于这个工程的特殊情况，班组配置和人员配合的复杂性，工期虽短，人员流动太大，安全管理就存在一定



难度。我主要做了以下几个方面工作。

刚到这里，和公司安全部施部长立即利用中午时间，给管理人员和所有职工召开了全员安全教育大会，公司安全部带来许多安全挂图进行了张贴，给全体职工上安全思想教育课，从思想意识和操作行为上要求职工们必须牢固提高日常安全意识，加强事故防范能力，杜绝违章作业，消灭事故隐患，确保施工安全。这个工程是个地下尚场，虽然只有地下两层，面积也有四万多平米，有五台塔吊同时施工，塔吊的基础均为砼制块拼装基础。当务之急是，必须确保群塔作业的施工安全。这是这个工程的安全工作重点。为此，针对塔吊司机和信号指挥在起重作业中存在工作配合不协调的情况，我在初到的一周内多次对塔司、信号工和其他特殊工种召开专门的安全会议，和这些人员详细地进行沟通、交流及安全教育，收到良好的实际效果。在日常安全巡视中，也随时随地加强对塔司和信号指挥的安全提示和监督。同时确定每周一次对五台塔吊的安全保险装置进行检查，必须做到每台塔吊的所有限位、保险均能牢靠有效，运行平稳安全，不耽误施工作业和生产进度。对塔司和信号工必须从严要求，放松管理只能带来后果。如果和塔司、信号工发生纠纷，首先要检查和端正特种作业人员的工作态度，如果他们麻痹大意或者意气用事，可能在一举手一投足之间就会对工人们造成意外伤害。同时，我多次召集班组长召开安全会议，一直强调班组长的岗位安全监督责任。班组长是班组安全的第一责任人，在班组工人的岗前人员派工，对作业环境危险的感知，班组长最有发言权，最有处置权，这些兼职安全员在施工现场，是专职安全员的有力帮手，安全靠大家重视、配合，仅靠安全员一人有限能力是无法保证的，必须有以班组长在内的各级安全保证体系来确保。

其次，我对临时用电电箱电线进行了检查整顿。对所有电箱进行了统一编号，电箱用途作了标识，张贴现场电工的姓名和联系号码，对所有机械的防护装置和接地进行了检查，对每台操作机械的人员进行挂牌作业，对不符合安全标准的设

置，拍下照片并发安全隐患通知单，实行责任到人，督促限期整改。建立用电档案，让电工做好现场维修巡视记录。在如此安全巡视中，我对现场配电箱的漏电保护器经常检查，发现无效的必须立即更换。

还有一个情况，就是中央尚城施工场地狭小，进入工地只有一条路通往办公室，路边是两个钢筋成型场，因此，两个大型钢筋卸料平台就只能搭设在基坑斜坡上。在两个钢筋卸料平台的搭设及外脚手架的搭设中，我重点对搭设中出现的问题进行指导和监督，从而确保两个大型钢筋料台的施工安全。一开始，由于搭设费用太低的原因，搭设在十多米深的斜坡钢筋料台，居然在斜坡中间没有设置刚性连接点，搭设在斜坡上的架子也没有纵横向剪刀撑，料台底部也没有防滑扣件，仅靠地面的四个锚固拉结点做上下两道拉结，如果出现超载或变形的情况，安全系数根本无法得到保障。为此，我找了架子工小老板李善全，多次沟通交流，促使其认识到安全责任的重要性。这个料台搭设就是不赚钱，也不能不要安全，否则你可能赔进去，多花几个人工是小事。我在发隐患通知单的时候，均附上了隐患整改的照片和具体意见，之后架子组按照要求在限期内整改到位。此外，在超载控制方面，一直控制的较好，班组长和信号工也配合的不错。从料台正常使用以后，由施工组设置了料台沉降变形监测记录，每周一次的监测记录显示，料台始终处在安全稳定状态，我们的控制是有效的。还有外脚手架的搭设也是如此，由于我对施工脚手架国家安全搭设规范的熟知，架子组在搭设不得不听取我的意见。我也是通过发安全隐患通知单，发整改照片，限期整改等措施以此达到整改目的。

关于安全资料，也许是我调来中央尚城的原因之一。这里虽然工期紧，十月份也要迎接沈阳市安全大检查，安全资料十分重要。去年我在山东xx工地的时候，在南通二建集团公司的大检查中，专家组对我做的安全资料评价不错，并获得90多分的高分，在分公司和当地还是被推荐的，因此我也很有信心。到了这里，由于打印机油墨一直不到位，一个多月我

一直把工作重点放在现场，后来又调到xx收取电费回来，已到检查临近的时候，我通过天天加班加点，终于利用一个多月时间完成了全部安全资料，可以说能做到每盒资料基本不缺项，确保安全检查的顺利通过。

对临边洞口的防护，根据施工进度，我一直积极督促分包班组必须落实到位。因施工原因不能立即做好硬防护的，就提前拉结软防护，使用警戒线和安全标志进行安全提示，在日常巡视中，也经常对工人的自我保护作为提示重点。对分包不积极配合的安全防护工作，也进行拍照备查，并以安全隐患通知单的形式发到分包项目部，把责任问题始终划分清楚，绝不含糊。

对于值班保安的管理我在这里也是下了一番功夫的。由于这里的门卫都是本地的，刚开始我来的时候，听说不太听话，而且事不关己。为此，我来到以后，对召集门卫进行了多次沟通、教育，对达不到工作要求的人，不适合在这里继续工作的让他们自动离职，立即更换，从而使值班保安的态度一下子都端正了起来。

还有一点值得提提的事，今年我来到东方凯尔公司，因为公司办有报纸，要求管理人员每月写稿，我一直喜欢诗歌写作，原来是只写不投，今年改变了。利用业余时间，我在南通二建报，铁军在东北，和东方凯尔报以及中国建筑杂志上发表了不少跟建筑工地相关的诗作，获得了陆汉周主编的好评。这也算是工作之外的一个意外收获。我要感谢各位领导的支持！

现在，由于天冷下雪的原因，许多工程都即将停工了。中央尚城因甲方要求，根据天气回升的情况，暂时还在继续作业。我作为安全员，在这种施工条件下，深感责任重大，每天都在施工现场对作业工人进行安全提示，现在一直是我的工作重点。希望能每一个人都能开开心心来到工地，平平安安回到家乡。这是我心中对每一个工人的坚定祝愿。

# 项目管理年终工作总结报告篇五

年终岁尾，回顾2019感慨颇多、收获颇多。xx月我从计划物流部调到研发体系所成为一名项目管理员。通过参与xx认证项目、xx项目管理，使我对项目及项目管理工作有了深入的认识。同时也发现工作中不足并积累了一些较成熟的经验，现总结如下。

## 1、工作与项目

项目是在特定条件下、具有特定目标一次性任务。项目具有一个根据某种技术规格完成的特定的目标；有确定的开始和结束日期、有成本限需要耗费资源。项目不等同于工作。

我原来做生产计划员每天做生产计划，它就是一项工作而不是项目，它是重复性、也没有项目的特定目标、没有时间要求等特点。

而项目xx认证项目为使产品出口xx市场取得欧规认证，有项目工期要求xx个月，为完成认证项目我们要做一系列认证试验，取得欧规证书。欧iv项目为适应法规升级满足国家对汽车排放要求而做项目。这些项目都要满足某种技术规格、有特定目标、有时间要求、耗费资源、成本。使我从思想从对工作与项目概念有了清醒认识。

## 2、项目管理

项目管理是项目的管理者，在有限的资源约束下，运用系统的观点、方法和理论，对项目涉及的全部工作进行有效地管理。即从项目的投资决策开始到项目结束的全过程进行计划、组织、指挥、协调、控制和评价，以实现项目的目标。项目管理内容包括项目的整体、项目范围、项目时间、项目费用、项目质量、项目人力资源、项目沟通、项目风险等管理，最

主要我认为还是项目时间、费用、质量的管理。

### 3、锻炼提高了自己的组织、协调、沟通能力

以前做生产计划员虽然也经常组织、协调、沟通生产计划安排的事情，但做了项目管理员以后对自身的组织、协调、沟通能力有更大提高。

作为项目管理员需要经常组织各种会议、写会议纪要、协调项目管理过程问题、与项目组个职能模块进行沟通保证项目进展。拿现在的k平台项目周例会来说，从会议室安排、会议通知下发、人员安排、会议过程中记录、会议纪律管理、会议纪要下发、会议纪要跟踪检查等工作需要组织、协调、沟通项目进展中问题安排下周项目工作。参加部门包括技术、质量、配套、财务[sqa]销售、工艺、生产、制造等部门。

### 4、了解学习到xx体系流程

### 5、对保密性有了更深认识

以前在生产计划时对保密性没有概念，觉的无所谓，作为项目管理员，我认识到保密性重要性。

### 1、对项目管理目标、范围认识不清，导致在项目管理实践中分不清主次

由于每个项目目标、范围不同对项目管理方法内容不同，在项目管理实际工作没有清醒的认识，导致自己工作没有重点眉毛胡子一把抓，我刚接手xx认证项目时就很茫然，不知道干什么。没有很好研究立项书中对认证项目目标、范围要求，只是一味跟催项目工作计划对项目管理。

### 2、对xx体系流程理解学习不到位

### 3、缺乏汽车整车开发基础知识了解

加强对项目管理理论知识、工具、方法学习并应用到以后工作中；加强项目管理中费用、质量管理。