

2023年项目经理离岗处理 项目经理个人 年终述廉报告(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

项目经理离岗处理篇一

时光如梭，岁月如流□xx年已成过去，我现将在xx项目一年来的工作情况做以简要汇报。

首先□xx年初我就被调到xx项目做技术主管，作为技术主管的我一开始就意识到责任的重大，因为毕竟我以前没有单独干过一个完整的高层项目，而且我项目部的其他技术人员也是刚刚毕业的大学生，缺乏施工经验。但是我没有畏惧，心想既然公司领导信任我，我就要把担子挑起来，而且要做好。工程刚开始时，因为人员少，白天我和其他几个技术员几乎都在现场，一起抄平、放线。放置楼位定位线和基础轴线时，我亲自参与，对每条控制轴线都进行了复核，反复多次进行校验，确定无误后才离开现场。因为白天没有时间，内业只能晚上加班进行完成，在工程前期利用夜间加班时间基本上将工程数量计算完毕，把图纸吃透。

在工程资料方面，做到了工程资料和工程进度同步；施工技术方面，坚持选用2台qtz40塔，分别设在两栋楼北侧，既满足了施工需要，又比较经济合理；外挑架设计从2层开始悬挑，一次挑4层，既满足了基础回填土的条件，又不影响主体施工，而且挑架材料每栋楼只配2套(共8层)，周转利用，比用落地架搭14层和16层能省一半的周转料，大大降低了项目的成本；大模板配置，根据主体结构对称的特点，每栋楼只配一半大板，把每楼层分成东西两个流水段，既加快

了施工速度，又增大了模板的周转利用率，降低了租赁费用，节约了项目成本。

其次，在项目工作中，我能够吃苦耐劳，不怕苦不怕脏，在现场经常亲自动手干一些杂活。10月29日，为迎接阎良区质检站基础验收，我看见通往地下室的通道太脏，亲自拿起扫把将通往地下室的通道打扫的干干净净。在8月份，月初我已感觉身体不适，胃部特别难受，但是为了不影响工作，自己只去诊所随便买了点药吃着，每天坚持工作，当时正值主体施工抢工阶段，工作任务特别紧，劳动强度也特别大，经常晚上一熬就是通宵，第二天继续按时上班。由于过度劳累，导致身体实在是无法支撑下去，项目领导刘部长看着我天天用手压着肚子，就催促我去医院检查治疗。于是8月28日才请假去局医院检查，结果是胃溃疡，医院要求住院治疗，住院6天以后病情好转，医院要求再住几天，我坚决要求出院。出院后，医生给我开了一个月的药，要求继续服用。回到项目后，我又进入了繁忙的工作之中，就是在住院的几天里我都天天打电话询问项目部的情况。在大干120天抢工期间，我连续两个月都没有休息一天，就连事假也没请过，不是我没有事，而是我时时处处把工作放在了首位，把其他事情给推开了。

最后，作为青年人的我，一直有一种危机感，时刻都不忘记提高自己的知识技能水平和政治思想觉悟。在项目白天特别忙，几乎没有时间学习，我经常是利用晚上的时间，查规范、翻图籍、看图纸、记笔记、写总结，时刻反省自己，找出自己的不足，及时进行弥补。我现在已经开始复习一级建造师资料，准备参加今年的考试，争取取得一级建造师证书。在提高技术水平的同时，我也没有忽视个人政治思想认识水平的提高，经常观看新闻，阅览报刊杂志，关心国家大事；在公司组织的数次捐款献爱心活动中，虽然我的家境情况也特别不好，但是我每次都积极参与，尽最大努力献上了我的一片爱心。

总而言之，一年以来，在公司领导的正确指引和大力支持下，在项目部同志们的积极配合下，我的工作取得了比较理想的效果，在我所负责的工程技术和质量方面没有发生任何事故，同时在施工过程中也没有出现过因为技术失误造成返工或不必要的材料浪费。然而，由于参加工作时间不长，在实践经验方面有些欠缺，在今后的工作学习中，我将不断地积累和总结，争取要通过我自身的努力，成长为一名行业内技术和管理的能手，为企业和社会做出应有的贡献！

项目经理离岗处理篇二

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的x年即将过去，透过上级领导的帮忙指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于xx年6月份到x公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮忙，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了必须的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上；新兴业务发展迅速，管理正规，发展x用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省x任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将xx年的主要工作状况述职如下：

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思

自己，审视自己，看自身潜力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，务必在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的状况，为了提高自身潜力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的潜力上有突破，在协调关系的潜力上有突破，在组织管理的潜力上有突破，在完成工作的标准上有突破。透过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的潜力素质，增强了干好本职工作的本领。

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作状况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就务必坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想透过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在必须程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

一年中，由于xx等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸

纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化推荐，透过不断改善、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，推荐公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的状况，推荐推出了x卡，降低x费，收到了较好的效果。在受领了省x发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省x任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样貌”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成十分不好的影响，因此，在日常工作中，我十分注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，构成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事但是夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到十分欣慰。在日常工作，生活中，我十分注意关心、帮忙部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮忙他们解决实

际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，构成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年工作中我取得了必须的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理潜力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改善和克服尊敬的各位领导、各位同事：

对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮忙鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，用心配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、用心开拓市场，较好地完成了年度销售目标。

1、苏北市场全年任务完成状况。

我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了万元增长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，

从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，透过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最后让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

用心宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成状况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售状况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、用心参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施状况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货状况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能带给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务潜力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户状况收集、调查，消灭空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这

个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，用心为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强职责意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

项目经理离岗处理篇三

尊敬的各位领导各位代表：

大家好！

在公司领导和各有关部室的热情帮助下，经过项目部全体员工的共同努力，全年承建的各项工程得以顺利进行，在此我代表项目部全体员工向大家表示真挚的感谢。

20xx年项目部先后承建了燕房路商业街工程、杏花西里设施改造工程、东风小学危房翻建等6项工程，质量、安全、环境全部受控。本人在项目部工作过程中，严格遵守国家法律法规，遵守公司的各项规章制度，敢于承担责任，有较高的组织协调能力和理论联系实际的工作能力，与同志协作共事，

较好地完成了各项工作目标。为了更好的迎接明年的'生产任务，现将20xx年全年工作总结如下：

作为项目部负责人，安全一直是我最为关注的重点，安全是根本，是效益的保证。在实际工作当中，认真落实公司和本项目部各项规章制度，加强对施工队的管理力度。针对各项承建工程的实际情况，制定切实可行的安全保证措施，对安全薄弱环节部位进行整治，有效的杜绝了违章作业，顺利的通过了上级各部门和建设单位各项安全检查。全年轻、重伤事故为零。

“质量”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标，工作中我与员工共同探讨，“将质量意识灌输到每一名成员，将质量观念体现到每一道工序”。每项工程都按照《项目管理计划》，明确质量管理目标，编制合理的施工方案，从材料进场到各项工序施工，严格执行“三控，三检”制，从基础管理上保证了各项工程的施工质量，各项报检、报验合格率达到100%。

进度控制也是降低成本、提高企业效益的重要保障措施。根据施工条件和合同工期，制定科学合理的进度计划。随着工程的进行，在不同阶段编制各层次的进度计划，特殊情况、特殊调整，使进度始终处于受控状态□20xx年全年6项工程各个节点全部按时完成，顾客满意度达到95%以上。

企业管理的最终目的是效益，所以实现利润最大化也是考验项目经理重要指标。在每一项工程开工前，我都组织项目部进行工程分析，结合多年的经验，制定合理的工期，编制科学的施工方案和人机料计划，让成本在工程建设初期就受到全面的控制，以创新的成本管理措施，确保了年初制定不超过去年86%的成本目标。

一个成功的团队必须要具备“凝聚力、责任心、荣誉感，归属感”。“80后”是项目部的主要组成部分，年轻人充满朝

气，而工作经验不足却是他们不可避免的现实。如何扬长避短，将年轻的朝气化作前进的动力，将这群渴求进步却又略带稚嫩的青年打造成项目部的合格人才，是项目部建设的重中之重。通过自身的形象及温和的沟通交流，首先打消年轻人的顾虑，让他们能够很快的融入其中，有了归属感。其次让他们明白，项目部的成功是全员努力的结果，每个成员都是其中不可缺少的一分子，增加了项目部员工的凝聚力和集体荣誉感。在老同志、老大哥手把手的言传身教下，形成年轻员工人人努力学习技术的良好风气，使他们逐渐能够胜任本职工作，迅速成长为业务骨干。

与主管单位、建设单位的沟通与交流是项目经理的日常工作之一，良好的关系氛围，可以使项目部的各项管理工作更加顺利的进行。创造这种良好的氛围，就必须取得相关单位的信任。在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，通过项目部每一项工程行之有效的施工管理措施，以及验收合格的各项工程，充分向相关单位展现了项目部的管理水平。赢得了外界对华龙公司的充分信任。

在项目部工作管理中，虽然我努力学习公司三合一管理体系的管理手册、程序文件，但是由于自己的水平有限，对各文件精神理解不够，在项目部的各项管理工作中，还没有达到完全彻底贯彻执行三合一管理体系文件的标准。

在各项工程施工中，感谢公司各相关部室提供的及时配合和帮助，使我们承建的各项工程顺利完成。但是我本人感到与公司各相关部室的沟通与交流仍然需要继续提高。

各位领导、各位代表20xx年又是一个新起点，也是充满希望和机遇的一年。我一定不会辜负你们的希望，带领项目部全体成员，为公司创造更高的效益，赢得更多的荣誉。

项目经理离岗处理篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20xx年来，在上级领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自己的职责，突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，支持党组织抓好思想政治工作和党建工作，加强自身的道德品质修养，使我项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段施工生产任务。现在我就对20xx年的工作情况做一个简单的汇报：

1、克服了等诸多困难

2、资金紧张

3、气候恶劣

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制

通过两年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员共计24名。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、完善激励机制，调动员工生产积极性

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的.缓解

了因资金紧张带来的消极影响。

3、提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

4、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月8日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。

5、文明工地建设

继续加现场文明施工管理，根据实际成立了第一文明施工班和第二文明施工班，总人数32人。专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，洞内道路干净整洁，在渗水较大，无轨运输的情况下随时都可穿皮鞋进洞。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

6、认真搞环水保工作

积极与总指和地方环、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善环、水保方案、措施。

7、关心员工生活，处处都想着员工的疾苦进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查

与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。一是不断丰富知识，提高工作能力。二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。三是严格约束自己，力求做到公平公正。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

自己虽然做了一些工作，但与上级领导的的要求和岗位职责相比，还有不小的差距。主要方面是生产成本控制不力，居高不下。

(1) 进度压力大，造成人工、材料、机械设备投入过大。

(2) 业主实行动态设计管理，项目内部承包机制需不断完善。

(3) 资金紧张、环境恶劣、交通不便，造成材料成本加大。以上说明我的工作力度还不够，这些需要在今后工作中改正。

谢谢大家！

项目经理离岗处理篇五

尊敬的领导：

一年来，在上级领导的支持和同事的帮助下，我认真履行自

己的职责，突出施工生产管理，以提高队伍素质为重点，以强化管理为手段，抓好项目管理工作，加强自身的道德品质修养，使我项目部员工的思想政治素质不断提高，管理工作不断进步，较好地完成了各阶段施工生产任务。

一、战胜重重困难，施工迎难而上

1、克服了等诸多困难。

2、资金紧张。

3、气候恶劣。

二、积极采取的措施，精心组织、精心管理

1、进一步完善各项安全质量规章制度、完善管理体制。

通过两年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检制度及整改制度。

项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员共计24名。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化施工过程控制，坚持施工质量检查制度，严格执行“自检、互检、交接检”的三检制度，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效控制。

2、完善激励机制，调动员工生产积极性。

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等手段，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

3、提高生产效率，降低生产成本。

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心组织，精心施

工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

4、加强成本控制，强化数据管理，确保数据真实性。

项目部每月8日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层控制，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。

5、文明工地建设。

6、认真搞环水保工作。

积极与总指和地方环、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善环、水保方案、措施。

7、关心员工生活，处处都想着员工的疾苦。

进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

三、及时总结，及时调整

项目部定期组织进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。

以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有制度、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

四、注重自身修养，努力做好表率

领导的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现领导的重要方法。

一)是不断丰富知识，提高工作能力。

二)是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三)是严格约束自己，力求做到公平公正。

自觉遵守各项规章制度，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，控制奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

五、存在问题

自己虽然做了一些工作，但与上级领导的的要求和岗位职责相比，还有不小的差距。主要方面是生产成本控制不力，居高不下。

分析其原因

(1)进度压力大，造成人工、材料、机械设备投入过大。

(2)业主实行动态设计管理，项目内部承包机制需不断完善。

(3)资金紧张、环境恶劣、交通不便，造成材料成本加大。

以上说明我的工作力度还不够，这些需要在今后工作中改正。

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

项目经理个人年终述职报告4