

# 活动项目经理半年总结发言(汇总9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

## 活动项目经理半年总结发言篇一

2018年上半年，在公司领导的带领和关心下，在同事的帮助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的半年中通过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高；并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作最大地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。一是认真办文。

公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书；工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程；二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

入门阶段：

年初接手了xx项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。

但是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的帮助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。

通过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“xx”等项目的竞标工作。

试炼阶段：

在领导的信任下，独立操作了xx公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表保持了良好的合作关系。

成长阶段：

xx项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。

此项目中在领导的协调下通过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。

与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与东苑公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作□xx项目配合开发人员和总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。

xx家具配套项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾半年的工作有成绩也有缺点，在下一个半年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

## 活动项目经理半年总结发言篇二

各位领导各位同事，瓯雅物业在公司领导的带领下，在全体员工紧密的配合下，各项管理工作持续改进，服务品质稳步提升。现对x年上半年的工作全面总结如下：

根据公司安排一期于x年11月26日正式入场，为保证一期顺利接管，在公司各级领导的支持和公司各部门的配合下完成了一期前期的各项筹备工作：

- 1、根据公司要求达到了秩序、保洁、客服人员100%的上岗率；
- 3、完成了前期的开荒保洁工作及一期顺利接管工作；
- 4、截止目前接房370户，装修256户；装修率70%，处于璧山领先水平；

由于是新接项目，大部分人员业务水平不够熟练、专业素质不足，针对这一现状□x年，围绕配合销售服务和物业物业品质这一工作重心，培训项目如下：

- 1、全面展开员工礼仪礼节及专业技能培训
- 2、《物业管理概论》培训
- 3、《物业管理与服务》培训
- 4、《物业服务礼仪》培训
- 5、《岗位操作规范》培训
- 6、《物业法律法规》培训等

培训人员涉及客服、秩维、保洁、工程65人。

1、为了配合地产销售推广、以销售中心、客户接待及环境保洁等物业服务工作方面为重心开展服务工作，上半年顺利完成各类接待工作10余次接待人员上百人次的推介会。

6、水吧立足于岗位，为顾客提供饮品、咨询服务，体验物业精致、贴心的服务理念；

7、样板间接待顾客，为顾客答疑解惑；

1、建立完善各项规章制度和内部管理机制，

2、贯彻使用质量管理体系文件，加强各类资料的收集、归档工作，合理分类、存档；

3、狠抓各项规章制度的落实，对安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成必须当天完成，不能完成的要查出原因、制定计划，按规定的期限完成，使各部门的工作效率明显加快，改变了懒、散、慢的不良工作习惯，对提高服务意识、有效开展工作起到至关重要的作用。

1、工程部：跟进一期工程遗留问题的处理，专业解决业主装修遇到各项问题，公共设施的管理：制定完善的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。

4、环境卫生的管理：针对销售中心环境制定周、月度保洁计划，定期进行大扫除，加强卫生检查工作，保证销售中心及周边的卫生清洁。

6、开源节流、降低成本。

回顾上半年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，也有诸多方面给我们留下了深刻的教训，为了在下半年更好的扬长

避短，树立良好的服务口碑，下半年将致力于加强规范管理、协调沟通、落实执行。以提高管理服务效能，营造和谐生活环境，配合营销工作为中心计划开展工作。

物业如何通过自身的服务手段、为营销服务增加销售亮点、助跑销售业绩呢?至此下半年物业工作应围绕以下几点来开展工作：

- 1、加强员工三个服务的培养(服务意识、服务礼仪、服务细节)
- 2、完善各种管理制度及质量记录
- 3、针对目前物业服务现状，进行服务创新，为营销增加亮点
- 4、增加物业服务特色及人性服务，提高瓯雅物业在区域的知名度
- 5、配合销售部搞好老带新宣传工作
- 6、实施每季度客户进行物业工作满意度征询表的问卷调查
- 7、对营销售楼从物业角度提出客观、全面、中肯的服务建议
- 8、跟进一期各项工程遗留问题并能够预防和发现问题
- 9、全力配合营销开展和组织各种活动

### **活动项目经理半年总结发言篇三**

我从20xx年9月到xx大厦任职，到20xx年6月调到福星，历时9个月。从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了多数业主、租户的谅解与支持。如果说这9个月的工作还有一些可取之处的

话，那决不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的专业队伍，有一群有热情、肯奉献的物业管理人。作这个小结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到两个目的其一，冷静回顾一下这段时间的工作得失，总结经验，吸取教训其二，以自己的这段经历为案例，为公司今后锻炼、培养人才提供参考。

我这9个月的工作，基本可分为三个阶段。

第一阶段，摸索阶段。

从20xx年x月初到xx月底。这一阶段的工作，一方面是尽快掌握物业管理的基础知识，掌握大厦的基本情况，另一方面确保大厦各项工作的正常进行。由于交接时间较短，很多事情只能边干边学习，在此期间，管理处的日常工作主要靠的是公司一整套管理制度，靠的是管理人员的高度自觉。这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

第二阶段，尝试阶段。

- 1、改善员工工作、生活环境设立探亲房，清理大厦6楼平台
- 2、与员工一起过冬至、吃年夜饭，做好节日安排，特别是安排好保安的春节生活
- 3、举办高尔夫之旅和羊年贺词征集活动
- 4、布置建立员工档案、业主档案、合同档案，对合同的执行情况进行跟踪
- 5、强调管理上要有痕迹，异常情况一定要有文字记录，要封闭

6、调整员工工作安排，强调租赁、收款、合同管理工作

7、处理好与分公司资产部的关系，争取对方的谅解与支持。其中，第1项，设立探亲房对于保安的影响较大，工作热情有明显提高清理6楼平台也彻底解决了保安宿舍外的脏乱差现象，基本解决了保安晾衣问题。

第2项体现了公司对员工实实在在的关怀，但只侧重物质上的安排，忽略了业余文化生活上的安排。第3项，因时间关系，高尔夫之旅准备不够充分，显得冉喜执佟5项合同跟踪，主要是了解合同执行情况，对过期合同进行补签，对未执行条款补充说明。第5项主要改变管理上的无报告、无记录现象。第6项分工后，收款工作有明显改进，租赁工作也开展得更好。第7项与分公司资产部坦诚相待，及时沟通，清理了一些引起矛盾的地方，如管理用房出租问题、占用租赁房问题，得到了对方的谅解与支持。这一时期的工作，主要思路是多接触问题，多处理问题，因此出错的机会也更多，但一般都能及时调整过来。大胆尝试对于自身业务能力的提高十分有帮助。

第三阶段，推动阶段。

1、防非典工作

2、微笑活动

3、外墙立面广告位出租

4、窗户维修、卫生间更换木门、楼道粉刷

5、坠物砸车及索赔。其中，第1项包含的事情较多，涉及面广，基本能按公司布置落实各项防范措施，并结合大厦实际有所补充，各方反应良好，但有的工作还存在一些瑕疵，如电梯间的提示不够美观。

第2项工作也在按计划开展，取得了一定效果，尚有较大提升空间。第3项工作给管理处带来了不少收益第4项，窗户维修基本完成，卫生间更换木门、楼道粉刷正在进行，客户反应良好。第5项，对我们的处理客户很满意，但事后未按九千填写事故报告，且未作错误提醒，经公司领导指出后纠正。这一时期的工作，总的来说比较明晰，与同事的协调配合也较好，工作效率较高，但考虑问题时有时还不够全面，需要改进的地方还很多。

经过这9个月的工作，掌握了物业管理的一些基础知识，熟悉了基层管理 workflows，基本形成了自己的一套工作方式，也对公司理念有了更深的认识。我在工作中越来越感受到，以诚待人，以诚处事，从短期看也许会给自己带来一些困扰，但从长远看其效果是显而易见的。无论是对公司领导、对同事还是对业主，诚实本身就是最大的尊重，才能得到真正的理解与支持，很多看起来很困难的事也因此迎刃而解。与分公司资产部的交往就是如此，以前大家觉得对方很难缠，总是怀疑这怀疑那，盯得特别死，后来我们以诚相待，对方反而在很多地方照顾到管理处的利益，相互之间合作良好。今后，由于业主本身所具备的高素质，随着他们对物业管理了解程度的加深和关注度的提高，必然要求提高管理上的透明度，使物业管理行为更加规范。因此。诚信决不仅仅是一个口号，而将成为企业生存的前提。

## 活动项目经理半年总结发言篇四

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的2019年上半年已经过去，充满期待的2019年下半年已经来到，回首过去半年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。

在这新的伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。

现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下半年前今天的原盛项目现场□xx装修收尾、小户型粉刷北塔完成xx次结构完成、准甲粉刷完成xx%□中心商业主体开始施工、酒店完成至xx□

而半年后的今天□x月x日顺利交房；小户型x月x日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除x楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除x楼外存在较大滞后外基本达到的预期。

全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在x楼的基础上有长足的进步，在x月份被x市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为xx项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说xx项目2019年上半年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1□x月x日的x办公楼的交付。

2□x月x日的小户型的交付。

这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。

这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别x的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核。

其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础。

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。

借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把它背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。

我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。

自己的梦想也就是实现的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。

于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年x月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年x月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。

首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了xx办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。

这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

2019年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别x楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，

致使x楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。2019年上半年整个工期非常之紧，特别x楼x□从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了x个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使x楼主体施工工期持续近一年，造成后期2019年下半年的整个工期非常之紧。

作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

- 1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在x楼的裙房装修没能从x楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

- 2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

## 活动项目经理半年总结发言篇五

2019年下半年，我负责xx项目部的生产管理工作，本人的各项工作在公司各级领导的支持及各部门密切配合下，基本进展顺利。

回顾xx项目部2019年下半年的工作，我作为xx项目部的生产管理工作负责人，各方面工作得到了公司各级领导的关怀和各部门的支持，由于我本人还有许多不足的地方，使我自己深深的感到工作责任心的重要性。

今年□xx项目部的工程进度情况格外严峻。天气恶劣、施工场地复杂，劳务队伍不协调，甲方付款不及时。

我一直在努力摆正自己的位置，合理到位地安排各项事务，总结施工现场中的问题，分清主次，找到合适的处理方法，避免工程上不必要的损失。另外，自己一直在加强专业知识的学习，提高自身专业素质。

现场的施工管理中，我不间断地在施工现场巡视，对重点施工部位严格管理，积极落实公司、项目部对工程安全、质量、进度等方面的要求，努力全面掌控施工现场的情况。

为保证工程的进度目标得以实现，我积极联系有实力的各分项班组进场，解决班组在施工中的困难，调节各班组之间的矛盾，严格管理，从而保证了工程进度。

现场施工管理中，明确自己的立场，发挥项目部管理人员在施工现场起到的主导作用。对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心的领导方法。

对那些不听指挥的施工班组绝不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立项目部的施工方面的威信。

现场施工管理中，准确找出施工中存在的毛病，把施工图纸和国家规范灵活运用，使实际施工过程中基本符合理论要求，节约了施工成本。

对于项目部的实际困难，公司应该主动协调解决，这样才能保证工程顺利进展，公司才能盈利。

公司应该主动组织管理人员进行专业培训，以提高公司管理人员的素质，为公司未来的发展储备力量。

公司技术力量比较薄弱，公司应该积极引进技术人员，使施工中的每一个工序都处在技术管理的范围中，节约施工成本，提高工程效益。

通过总结一年来的工作，我找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。同时，认真学习国家规范，掌握专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感。

总之，在今后的工作中，我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代与公司的发展，与公司共同进步，共同成长。

## 活动项目经理半年总结发言篇六

今年上半年以来我项目部共完成xx皮带矸石皮带走廊、高山水池、药剂库、旧铁路仓改造工程、除尘设备基础，现在正在进行机修车间材料库施工中。

在施工管理工作中，始终将“科学管理、安全生产、优化结构、降低成本”作为我项目部全年工作的重点。认真贯彻执行公司下达的管理办法及会议精神，积极协调甲方、监理等

各方面工作。

不断研究和攻克工程技术难题，提高施工方案的可操作性。

对内部管理上，坚持以人为本，多做思想工作，发挥各员工的积极性善于发现不足并能够及时解决。下面我将围绕工作重点做详细总结。

应该说我们应该把安全生产摆到首位，安全生产始终贯穿于整个施工生产过程中，公司领导对安全工作高度重视，配备专职安全员进行现场巡视，并培训学习了相关管理人员的安全意识，安全资料齐全，安全防护用品分发到位，对于重点部位及工序上，设专职人员管理看守。

对于危险性较大的工作如：深基坑、高空作业及现场临时用电等，提前进行安全隐患排查。下一步我们将对分包队伍施工用电量甚至撕拉乱接现象进行彻底排查管理，同时我们也看到施工现场个别部位安全防护不及时，同时存在无证上岗现象，这些问题的存在将引起我们的对工作中的高度重视，真正做到防微杜渐，真正把安全工作落到实处。

成本管理一直是我项目部的弱项，我项目部从今年以来，严格控制管理，首先从材料抓起，施工前提前进行材料使用计划及材料返回计划。

材料使用中，坚持要求实行限额领料制度，以班组为单位根据施工预算，由班组长统计施工内容及工程消耗量，及时与预算量进行对比分析，控制各分项工程的材料使用及消耗。各班组使用材料由组长集中领用发放及统计发现浪费及时整改。

周转材料等各班组统一返还，对于浪费严重的由相应班组负责。同时加强用水、用电及办公用品管理，从细节上节约每一分钱，降低每笔不必要的开支。

作为项目上的管理者，自己在注重施工方案和质保措施的同时，对于生产进度的控制。在工作管理上，我一直坚持：

- 1、加强部位控制落实计划安排。我坚持用施工部位指导和现场的作业安排，来严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按计划落实。
- 2、加强施工组织落实资源到位。为保证项目生产顺利进行，针对现场劳动力情况等因素，做好调配。并根据施工情况做好工程预见性测算，从而进行合理配置，保证施工不间断。
- 3、加强责任落实到人。严格按照施工布置，将当天的工作及布置落实到人，以保证施工进度的有效进行。

在接下来的时间里，我们将加强自身建设，加大管理措施，准备迎来更大的施工任务及新的挑战。遵守和执行公司下达的各项施工任务及工作安排，钻研业务，努力工作。

不断提高自身综合素质，准备为公司打出一场漂亮的攻坚战。

## 活动项目经理半年总结发言篇七

xx经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视□xx搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再厉、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予xx经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表xx全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致以深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和

帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自己的实际行动向公司交一份满意的答卷！

我现在简要汇报一下近期工作情况：

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t□同比增长9.6%。累计采购5305/t□同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。

油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

## 1、现实工作环境介绍

有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。

员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天！

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写

照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向xx全体员工说一声：“你们辛苦了。”

## 2、新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。

设计了自己的多功能车间，集生产（中小包装、软包装、棕油袋）洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性办公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产！

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

新车间落成之后；对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自己的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

- 1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。
- 2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提升品牌形象。
- 3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自己的产品体系。
- 4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自己的实力。
- 5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为xx经营部的发展注入新的活力。对xx来说是一个转折点，也是一个新的起点。xx将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自己的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！

## 活动项目经理半年总结发言篇八

弹指一挥间，时间匆匆流逝，2019年已经过去了一半。刚才听了各部门主管对公司几大版块工作的总结汇报。从报告中看得出，这半年，是我们x不锈持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

现在我对上半年集团公司总结工作如下：

- 1、在惯性中发展。

数数我们上半年的亮点有哪些；我们的销售量仍旧大踏步增

长：上半年实际销售量x.75万吨，比去年同期增长了44%。在全球经济下滑的大环境下，我们能取得这样的增长，实属不易！近12万吨的钢板经x人之手到大江南北，天涯海角，我们销售的网络在不断延伸，我们的终端客户数量继续增加。

上半年，我们紧跟时代发展步伐，引进了新型的营销模式——电子商务。电商部成立以来，月销售量平均增长率达到38%，在人员少、时间短的情况下，我们电商部通过东方商城这一平台成功销售不锈钢产品xt□这是个新的良好开端，也是我们会继续加强的营销方式。

随着公司日益发展壮大，我们x的品牌日益响亮，上半年，在各种大型商务活动中，屡屡出现我们的身影□x在行业中的影响越来越大。

与此同时，我们继续保持着与各大钢厂的良好关系，目前我们仍然是东方特钢的第一大户，华东地区唯一一个核心代理商，通过不断的交流改善，与张浦的联络更加密切；最近x□x也慕名前来联络洽谈。

我们的各条战线的管理工作也都在改进和提高，都在满负荷运转，保障了经营的顺利进行，保证我们在不锈钢行业中稳坐前列！

但是，我深刻认识到，这只是在我们有了多年的实力积淀的基础上的惯性发展。事实上，我们仍有很多工作没有做好：如销售量没有达到目标；经营利润方面相差甚远；经营管理方面没有创新和进步□6s管理不进反退……一切一切，令人揪心！

成绩和不足都是过去，重要的是对于未来发展的思考。

2、在思考中前行。

这半年来，我舍不得出差，每天面临处理不完的锁事。一进办公室就坐下，一直坐到晚上八九点，躺在床上还睡不着，睡到两三点就醒了，满脑子是问题，是不断出现的事故。我记得《华为的冬天》中任正非说的一句话：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感”——我也一样。x的冬天让我们懂得，要时刻警醒，未雨绸缪。面对现实，正视自我，我除了思索还是思索。

在思考，在找出路，我的脑袋不够，大家的脑袋也不够，我们在很多方面不专业，那我们就借脑、借专业公司做专业的事情。为了让“绩效年”名符其实，为了让公司的绩效科学合理，我们请了业内知名的咨询公司为我们量身定制薪酬和绩效考核体系。

为了提高我们的生产效率及设备管理。6s管理顺利进行，我们将在8月份请咨询公司和我们一起启动“精益生产”管理活动，彻底提高我们生产管理的面貌。

为了解决我们设备更新，现有场地有限、物流不顺的情况，8月份将启动对现有加工中心的改造，去年订下的意大利诺瓦生产线、威台分剪、分条线将全部安装在现有厂区内，对远大、腾麒机组将进行升级、改造。改造后的加工仓储中心将是无锡最好最高档的加工中心之一。

为了解决我们加工设备利用不足，加工没有贡献利润的状况，我们在6月底成立了深加工销售部，下半年，会加强深加工设备的技术管理、技术提升，全面拓展加工业务。以便创造更多利润。

为了将“x”这个品牌唱响，我们放弃了意向的“雄狮”、“精海”、“环海”等名称，已经正式在筹建“x集团”，目前logo已经确定，工商注册也在加快进行。预计8月份正式完成。

为了提高整个集团的竞争力，我这半年对x不锈钢的兄弟公司——雄狮风能、雄狮机械进行了较大的改造。

雄狮风能已经更名为环海重工，抛弃原先单一的经营范围，由风能部件拓展到机床、注塑机、水泵、工程机械等行业的业务领域，尤其是在破碎机耐磨件的领域有了重大突破，环海重工的转折应该在下半年就能看到。

总之□x集团的三大核心业务，将不再是x不锈钢一家不断输血，今后三家都会盈利，都会为x集团的发展做出贡献，环海和机械甚至于会超过x不锈钢。

下半年，我们将大刀阔斧的改革，变革就会有痛苦，但我们必须清醒的意识到：唯有勇于突破，才能开创美丽的新世界。不变革，不进步，只有死路一条！

下半年国内外的经济形势将更加复杂和严峻，不锈钢下游需求不旺，可不锈钢产能仍大力释放，我们所从事产品的经营工作面临更加严峻的考验。但是时代赋予我们x的责任是逆流而上，我们要超常规增长、要超常规发展。

## 活动项目经理半年总结发言篇九

在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下及监理有限公司□xx建设工程监理咨询公司的共同努力□xx住宅小区工程得以顺利进行。

本人在xx房地产开发有限公司项目工程部工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。

工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，有一定的组织协调能力，能理论联系实际开展工作，与同志协作共事，一

心为公司，较好地完成了2019年上半年年度工作目标。

现将有关今年上半年xx住宅小区工程项目管理工作汇报如下：

x楼自今年x月份基础施工以来到x月底已施工到主体结构第x层，共计已施工工期为x个月，占总工期的x%[]总工期为x个月[]x楼自今年x月份桩基开工以来到x月底已施工到主体结构第x层，共计已施工工期为x个月，占总工期的x%[]总工期为x个月，包括总体）；根据施工总进度计划[]x楼工期在计划之内，无超期、脱期。

x楼根据施工图预算，工程造价预算为x万元，到今年六月底已完成钢筋砼灌注桩、围护搅拌桩、土方工程、地下室基储地下室结构、结构x层至x层，施工投资审核为x万元，占总造价的x5%[]x楼根据施工图预算，工程造价预算为x万元，到今年x月底已完成钢筋砼灌注桩、围护搅拌桩、土方工程、地下室基储地下室结构、结构x层至x层，施工投资审核为x万元，占总造价的x%[]x楼投资对比图x[]x楼投资对比图x[]项目施工过程中控制管理情况在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。

负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

### （一）、项目组织管理情况

根据xx工程特点，编制了xx工程项目管理规划：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。

在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，使得xx工程得以顺利进行，通过每周的集团公司工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划，贯彻公司会议精神，及时落实公司相关决定；通过每周项目工程例会例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

## （二）、工程质量控制情况

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下及监理有限公司□xx新光建设工程监理咨询公司的共同努力□xx住宅小区工程得以顺利进行。

本人在xx房地产开发有限公司项目工程部工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认真确认目标、验收标准等。并审定监理大纲及总分包单位的施工组织设计。

针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织新材料、新工艺的厂商，到现场为甲方、监理、施工单位讲授材料的特性、施工工艺要求、质检方法等。组织专家、质监站、厂商、监理、施工研讨材料性能、施工工艺、质量评定及验收方法，确定最终的预控方案。