

# 项目经理重点工作计划(模板5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划为我们提供了一个清晰的方向,帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

## 项目经理重点工作计划篇一

以建设沿海经济社会发展强县为统揽,聚焦重点项目,全力展开攻坚,动员全县上下进一步解放思想,集中力量,加大力度,打一场重点项目建设攻坚战,加快重点项目建设进度,促进我县经济社会又好又快发展。

攻坚行动采取县领导分包、相关镇和县直部门协调推进、项目业主单位具体实施的形式,对29个项目进行重点推进。到今年底,争取18个重点项目取得突破性进展或完工投产,5个重点项目开工建设,具备落地条件,6个重点前期(谋划)项目取得实质性进展。

这次攻坚行动重点推进的29个项目,不仅投资规模大,而且关系到我县未来发展,对全县生产力布局和经济社会发展具有重大影响。围绕加快推进这些重点项目的实施,“攻坚行动”主要从以下三个方面展开:

前期攻坚是行动的重点。围绕加快项目前期工作进度,要突出抓好在谈项目和达成投资意向项目的推进工作。利用我县产业基础和区位优势,以调整优化产业结构、延伸产业链条为重点,谋划一批强县、立县的大项目,加强项目信息沟通对接,建立和完善充实项目库。

对在谈项目,要进一步建立健全投资项目评估机制,积极引

进国内外大公司、大集团，提高项目档次和质量；加大协调和盯办力度，积极配合投资方做好项目前期调研、选址等基础性工作，为项目及早日达成投资意向创造条件。对达成投资意向的项目，要围绕项目备案(核准)、规划、环评、用地等前期工作，加大跑办力度，加强协调督导，尽快完善项目的各项审批手续，促进重点前期(谋划)项目尽快具备落地条件。

开工攻坚是行动的难点。围绕促进项目开工建设，要突出抓好项目建设内、外部配套条件的落实工作。加强对项目业主单位的督导，促其尽快完善项目开工前各项审批手续，加快落实资金、物料、人力等建设要素，为项目的开工建设奠定坚实基础。

对项目建设所需的供电、供水、道路、规划许可、土地占用等建设条件，明确责任，采用“一事一议”、“特事特办”等办法重点加以解决，确保年内实现开工建设。加快嘴东工业园区建设步伐，尽快完善各项基础设施，满足项目入园条件。

进度攻坚是行动的关键。围绕加快项目建设进度，要突出抓好影响项目建设进度的各类问题的协调和解决。要进一步强化责任意识，对项目建设工作中存在的突出矛盾和问题，采取积极应对措施，督导项目业主单位强化时间、任务观念，做好工程施工节点衔接。要不断优化建设环境，切实加快项目建设进度，确保取得实质性进展，推动在建重点项目早日完工投产。

为确保攻坚行动取得实效，县委、县政府成立“重点项目建设攻坚行动领导小组”，由县委书记任组长，县四大班子有关领导任副组长，相关部门主要负责人为成员，负责我县“攻坚行动”的组织领导，领导小组办公室设在县发改局。

攻坚行动采取县领导分包责任制，县四大班子领导作为分包项目的第一责任人，对分包项目负总责，一包到底；相关镇、

县直部门作为项目的承办单位，要迅速摸清重点项目的基本情况和存在问题，结合自身职能，责成专人协调盯办，确保尽快办结；项目业主单位作为项目的具体责任人，要主动与分包领导、承办单位搞好衔接，对照“攻坚行动”的工作任务，制订详细的工作计划，倒排时间表，细化、量化目标任务，确保重点项目顺利实施。

为全面掌握攻坚行动工作进展，及时协调解决攻坚过程中出现的各类问题，领导小组将实行月调度制度，每月进行一次集中调度。前期(谋划)项目要重点协调调度项目工作目标、工作任务、工作时限及节点等内容是否清晰和明确，工作步骤和方法是否扎实和有效，规划、选址、环评、备案(核准)等前期手续是否办理等工作情况；已开工项目重点协调调度水、电、地、资金等建设条件是否落实，项目建设的内外部环境是否优良，项目建设工期和进度是否达到要求等工作情况。

各镇、各部门、各项目业主单位要按照各自制定的实施方案和工作计划表，结合开展的“效率年”活动，全面推进“攻坚行动”的实施。要强化工作督导和检查，切实加强组织协调，建立健全层级检查、考核制度，确保任务到人、责任到人、奖惩到人。

同时，县攻坚行动领导小组将组成“攻坚行动”专项督查组，定期对各单位进行专项督查，并发布督查通报。年终，要将重点项目建设攻坚行动完成情况纳入领导班子考核内容。

## 项目经理重点工作计划篇二

1. 按照变更设计要求, 在2018年5月完成全部工程施工;
2. 安全无一切事故, 事故频率为零;
3. 质量优良率达85%以上, 工程一次验收合格率达100%, 创一

项优质工程，

## 项目部年度工作计划

三环线南环段b标工程属于武汉市市政工程，工程单价低，工期紧张，要求质量高，管理规范。为了实现明年的经营奋斗目标，项目部准备重点抓好以下几个方面的工作：

项目成本的主要部分有三个方面的：一是以工、料、机为主的直接费，二是以运杂费为主的其他直接费，三是以衣食住行为主的现场管理费。咱们非常注重项目消耗的计算，以内部管理为主、外部增收为辅。工费以人日消耗为控制目标，材料以项目部能够做到的概算指标为总包干基数，这样就可以依据施工数量，列出成本控制计划，然后根据计划采取措施制定出实施方案。定期总结分析项目经营管理工作，从中找出问题，进而采取措施，堵住漏洞，规范管理，控制成本。项目经理亲自总结参加和主持总结分析活动，并做到以下几点：1不仅要注意大问题，更要注意小问题，要明白积少成多的道理；2要正确分析出问题的原因，提出有针对性的整改措施；3坚持把这项活动进行到底，贯穿始终。做到事前预测，事中控制，事后总结。

为了克服工期紧张的局面，保证工期，项目部开工前做了充分的准备工作。严密进行了施工组织设计；确保工、料、机到位；做好了甲方、被用地方、监理单位等各方的协调工作。为连续施工，消除停工、窝工现象提供了保证。在施工过程中充分发挥主观能动性，合理科学安排施工，宣传工期紧张形势，鼓励号召大家掀起攻坚战、突击战。通过大干巧干争取时间提前完工，在紧赶工期过程中同时抓好安全质量及员工培训教育工作。项目部工程安全质量责任到人，工程进度细分到天，及时总结重在落实。

质量是公司生存和发展的根本，要坚持“百年大计，质量第一”的方针，贯彻执行国家法律，法规及行业主管部门相关

规定及强制性标准，遵守《建设工程质量管理条例》确保工程质量，牢固树立“质量就是生命，质量就是信誉，质量就是效益”的观念。正确处理质量与进度，质量与效益的辩证关系，在保证安全质量的前提下，实现工期和经济效益目标。设立专职质量检查技术人员，建立“质量检查记录、质量教育培训记录、质量问题和质量事故处理记录”三本台帐。明确项目质量有关责任人完善工程质量岗位责任制，建立健全教育培训制度，形成“全员、全方位、全过程”的质量保证体系，实行工程管理逐级负责制，确保工程质量管理工作落到实处。

坚持“安全第一、预防为主”的方针，以深入贯彻“安全生产法”为主线，科学规范管理。深入开展以《安全生产法》为重点的安全质量宣传教育活动。在日常工作和管理中体现依法管理，依法履行职责，让法律意识深入人心，发挥威力。正确地处理安全，进度，效益三者之间的辩证关系。在确保安全生产的前提下，实现工期和经济效益目标。明确各级安全责任，设立专职安全员，建立健全各项规章制度和安全检查，安全教育，违章违纪和事故处理三本台帐。每月进行一次安全教育培训，贯彻上级方针政策，强化安全技术知识。采用面上教育和重点帮助相结合不断提高全员安全意识和预防事故的安全防范能力。对新员工进行岗前安全教育，特殊工种进行专门安全技术培训。施工现场的劳动安全卫生设施坚持与主体“三同时”原则。

项目部切切实实对照公司《质量手册》、《环境/安全管理手册》及质量/环境/安全管理体系的程序文件来有效地做好方方面面的事情，并真实地记录它们。主要做到以下几点：一是建立健全项目部质量/环境/安全体系的职能机构，对管理要素按职能进行分配，并将程序文件分解到每个责任人，明确质量/环境/安全体系全部要素的控制、实施及质量/环境/安全方针和目标的实施与落实。二是组织全体职工进行学习。项目部对公司《质量手册》、《环境/安全管理手册》及质量/环境/安全管理体系的程序文件，分组织管理层、作业队、

民工三个层次进行组织学习。让每个员工都懂得贯标，重视贯标。三是对照质量、环境、安全管理体系和公司下发的《中铁七局武汉工程有限公司施工项目管理办法》，项目部一方面组织人员修订完善项目管理规章制度，另一方面，在实际工作和生产中，结合公司质量、环境、安全管理体系逐步执行。四是在项目部贯彻质量、环境、全管理体系中，重点做好施工过程的控制和记录。

项目部将环境保护工作纳入工作计划，积极推行环境管理体系，建立健全环境保护责任制度，采取推行有效措施，加大环保管理力度。广泛开展多种形式的环保宣传教育活动，提高广大员工的环保意识。搞好废弃物的收集处理工作，建立环保技术档案，对项目部污染物排放量，污染程度，环保工作等情况进行检测统计，定期总结分析。

认真学习贯彻关于加强党建工作精神。切实发挥项目部党支部战斗堡垒作用，坚持“创岗建区”为载体，充分发挥党员先锋模范作用，做到一名党员一面旗帜。结合工程实际开展富有成效和特色的活动，努力把职工凝聚在项目部大家庭中，充分调动职工群众工作积极性。坚持“三会一课”制度。在上级党委指导下，努力创建一支强有力的项目部班子，切实抓好党员队伍作风建设。以正确有效的方式积极宣传企业，努力塑造大公司大集团的优良形象。深入一线做好细致的思想政治工作，确保队伍稳定。

咱们深信，在公司领导的正确领导和大力支持下，在全体干部职工的不懈努力下，咱们一定能够总结经验，科学管理，抓住机遇，实现目标，再创辉煌！

### **项目经理重点工作计划篇三**

德化新街是一条地下商业步行街，根据目前新街公司的运作模式及岗位管理的需求，物业部人员维持目前的人数外，继续招聘电梯工2名，瓦工1名，空调工1名。保证水电系统、

电梯系统及公共设施的正常运行。为保证应急事件得以及时有效的处理，在现有人员编制中，夜间实行备勤制度。

(1) 加强物业部的服务意识。目前在服务上，物业部需进一步提高服务水平，特别是在方式、质量及工作标准上，更需进一步提高。本部门将定期和不定期的开展服务意识和方式的培训，提高部门人员的服务质量、服务效率、工作标准。

(2) 完善制度，明确责任，保障部门良性运作。为发挥物业部作为物业和商家之间发展的良好沟通关系的纽带作用，针对服务的心态，完善和改进工作制度，从而更适合目前工作的开展。从设备管理和人员编排完善制度，真正实现工作有章可循，规范工作。通过落实制度，明确责任，保证了部门工作的良性开展。

(3) 加强设备的监管、加强成本意识。物业部负责所有的设施设备的维护管理，直接关系到物业成本的控制。熟悉设备运行、性能，保证设备的正常运行，按照规范操作，操作是监管的重力区，物业部将按照相关工作的需要进行落实，做到有设备，有维护，出成效；并且将设施设备维护侧重点规划到具体个人。

(4) 开展培训，强化学习，提高技能水平。就目前物业部服务的范围，相对于同类商场还比较有限，特别是局限于自身知识的结构，为进一步提高工作技能，计划采取“走出去请进来”的工作思路，即派优秀员工外出考察学习，聘请专家前来培训指导，并且结合实际开展理论学习，取长补短，提高整体队伍的服务水平。

(5) 针对设施设备维护保养的特点，拟定相应的维护保养计划，将工作目标细化。变配电、电梯、中央空调等大型设备按时按量、责任到人。

能耗成本通常占物业公司日常成本的很大比例，节能降耗是

提高公司效益的有效手段。能源管理的关键是：

(1) 提高所有员工的节能意识。根据商场温度的变化适时开关中央空调，制定开关时间等。

(2) 制定必要的规章制度。比如物料二次回收利用制度。

(3) 采取必要的技术措施，比如商场内广告灯箱和公共区域照明设施设备的改造，根据季节及时调节开关灯的时间，将能耗降到最低。

(4) 在设备运行和维修成本上进行内部考核控制，避免和减少不必要的浪费。

(5) 每月定时抄水电表并且进行汇总，做好节能降耗的工作。

(1) 预防性维修：所有设施设备均制定维护保养和检修计划，按既定的时间、项目和流程实施预防性检修。

(2) 日常报修处理：设施、设备的日常使用过程中发现的故障以报修单的形式采取维修措施。

(3) 日常巡查：物业部各值班人员在当班时对责任范围内的设备、设施进行一至两次的巡查，发现故障和异常及时处理。

为保证设备、设施原始资料的完整性和连续性，在现有基础上进一步完善部门档案管理。做好设施设备资料的收集跟进工作。

(1) 严格执行定期巡视检查制度，发现问题及时处理，每日巡检不少于1次。

(2) 根据季节不同安排定期检查，特别是汛期，加强排水系统巡视检查力度确保安全。



我们工程部将通过开展以上工作，展现我们公司的服务形象，为商家提供更为优质贴心的服务，为公司今后的发展创造更好的条件。

## 项目经理重点工作计划篇四

财务科负责分公司财务管理、资金管理、资产管理、成本管理、会计管理、各项目部及实体的成本管理、兑现审计工作。

- 1、严格执行集团公司的规章制度。对本部门工作负责，制定并落实部门工作计划。
- 2、负责编制并上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。
- 3、负责编制和上报集团公司财务会计报表及各种资料。
- 4、负责财务会计核算和项目成本核算的管理。配合项目部工程价款回收工作。
- 5、负责分公司固定资产的管理，按规定计提折旧费。
- 6、组织各项目开展增收节支活动。搞好会计核算、项目核算和成本分析，降低工程成本，降低费用支出，并会同相关部门建立工程项目经济档案。
- 7、负责对项目经理部实施审计监督。负责分公司的财务电算化管理。
- 8、负责“卓越绩效体系”的财务科各种资料的准备及复验工作。
- 9、负责工程投标保函、履约担保、银行信贷额度等手续办理

工作。

10、负责集团公司对分公司工作联查财务各种资料的收集、编制工作。

11、负责上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。编制分公司年度财务收支报表。

12、负责核对清理债权帐务及内部单位之间的往来帐目。

13、执行对操作人员的管理和计算机档案管理职责，对会计软件的运行进行日常维护，保证计算机软件及硬件的财产安全。

14、对项目经理部经营管理制度和内部控制制度是否健全，运行机制是否正常进行监督。对项目经理部实施财务审计、承包及兑现审计。

二、对项目部的资金有偿使用管理：

分公司与项目部及经营实体，相互占用资金的确定额是：项目部及经营实体上交的资金与应交分公司的管理费和分公司代支付银行的各种保函的资金部分相抵的差额为基数，按同期一年贷款月利息0.66%计算。

从收取管理费的月份的第三个月末开始计息划帐。

2、分公司为项目部办理投标保函和履约保函的、工程预付款保函等工程保函所交银行的保函现金部分从办完保函月份的第二个月初开始计息，每月以0.66%的利率计息。由分公司划帐项目部，项目部记入财务费用。

3、分公司与项目部的往来帐目中，如果分公司的往来帐余

额(扣除项目部利润亏损额)欠项目部的, 同样以每月以0.66%的利率计息。由分公司倒划给项目部。

### 三、支付各种款项的措施:

为了强化财务管理, 规范经济行为, 杜绝工程成本的各项潜亏因素的存在, 保证分公司健康持续的发展, 要求各级领导及财务人员在支付各种款项时, 帐面有欠款的可以支付, 否则坚决不予支付。如果双方签定合同约定有预付款的可以预付, 但预付款项不得超过合同限定数额。要求严肃执行, 若有违反行为追究当事人和领导责任。

在付款的同时严格审查收款签字人是否与财务帐面、合同签字人一致, 否则坚决拒付, 实属情况特殊, 但必须办理本人委托证明书、委托人和受托人的身份证复印件并同时附在付款凭证后面。委托证明书如果双方是企业单位的必须有双方企业单位盖章后有效, 如果是个人的必须有双方当事人签字并同时按手印和双方的身份证复印件附后有效。事后避免经济纠纷。

### 四、“备用金”管理办法

根据国家财经制度规定、集团公司的严格要求、结合我分公司的路、桥工程施工特点, 制定单位相关人员, 因公暂借“备用金”的管理办法:

1、暂借“备用金”的人员范围: 分公司经理、书记及付经理, 项目经理及付经理, 机关各科室正、付职, 公用小车司机, 机关材料处及项目材料采购员, 详细人员名单经分公司经理确认后在定。

2、“备用金”借用限额:

(2)、项目付经理、机关处室正付职、公用小车司机“备用

金”借款限额最高3000元。

(3)、机关材料处及项目材料采购人员“备用金”借款限额最高20xx元。

4、每年借用“备用金”必在本年12月25日以前还清，如不清者在次年1月开始扣工资，扣清为止。

五、继续执行20xx年2月关于规范经济行为的《会议纪要》精神：

会议决定：为了强化财务管理，规范各项经济行为，杜绝工程成本潜亏因素存在，保证路桥分公司经济活动健康持续发展，结合分公司施工特点，对有关经济行为规范的内容，作如下强调要求：

1、各级财务人员在支付各种款项时，核对账面欠款情况，坚决杜绝超付款。若双方签订合同约定预付款，但付款不超过合同内规定的数额，付款时并索要单位收款收据或个人收款条。收款人与合同签订人应相符一致。若不是同一人，必须办理委托，否则财务拒绝付款。

2、财务部门对外结算的机械租赁费、周转工具租赁费、分包商(具有法人资格的企业，可出示财务公章的收据)的结算费用凭发票和结算单入帐。如果对方不能提供或不能及时提供发票，财务部门暂时按照总结算金额与当地税率计算出应交税金额可以挂帐，等提供发票后按照相应发票的金额同等比率足额退回。分包商如果领用项目部或分公司材料(依据财务入帐领料单据)和使用机务队机械台班费用(依据财务入帐的单据)，可以从每次结算中扣除后计提税金挂帐。

3、人工费承包或执行任务书，按计件工资形式办理，不需另办理建筑市场开出的票据，按内部职工工资控制。

- 4、购置各种材料、工具、设备、仪器、办公用品等必须索要发票后入帐。
- 5、各项目部及经营实体、各种经济收入上缴记入财务账户，由当地税务出票据外，财务统一对外办理收据发票，严禁坐收坐支。
- 6、各经营实体，涉及经营收入栏目，与分公司单独订立账户，以上缴资金的责任指标形式出现，因涉及收入纳税问题，不再出现销售收入和租赁收入项目。
- 7、强调分公司机关的管理费开支，单独建立账户。原列入机关支出的竣工工程所支出的费用，单独列支，隶属于分公司整体核算。
- 8、分公司和各项目部及经济实体对外发生的业务招待费、市场开发经费必经分公司经理批准签字后财务部门方可报销入帐。

## 项目经理重点工作计划篇五

### 1，了解公司运作方式及产品

#### 1.1，了解公司

工作开始后，用大概一周左右，了解公司业务流程，认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理，销售工程师，销售助理等。

准确定位自己的工作范围，工作内容，及在公司中的位置。

理解公司的企业文化，并尽快融入其中。

#### 1.2，初步熟悉需要推广的产品

用大概一周的时间，熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格，工艺，特征，以及同行业其他公司产品之间的替代或竞争关系。和原厂沟通，详细学习产品的技术细节。

以bcd公司为例，其拥有的产品线比较广泛，电源管理方面的ic种类也比较多。它的产品在市场上和utc等公司的产品重合比较多，替代性强。工作中需要详细分析其中产品的差异，特别是bcd产品的优势特征。

比如说创达公司主页上有推广bcd公司生产的as339电压比较器。这类芯片应用范围非常广，制造厂商也多。现在市面上较流行的还有ir2339□ani339□sf339和lm339□这几款基本都可以互换。

对于everlight公司的led类产品，其主要关心的参数有波长，亮度和一致性。对创达公司所代理的也应当详细了解。

对于竞争对手的产品，应当积极尽快整理出来，以此将市场进行细分。

## 2，市场进一步规划

### 2.1，公司内部市场信息整理

估计需要一周时间，通过和销售工程师的谈话了解整个行业的市场状况，公司在该行业中的细分市场定位，以及竞争对手状况；并通过销售人员初步接触公司客户，将这些客户信息归类，方便日后统筹管理。

### 2.3，客户端市场信息整理

从内部整理出的市场信息中，和销售人员进行协商挑选出有代表性的客户，做出时间表，同销售人员一起拜访。通过客户端，了解所销售产品在市场上的反馈，更深入地掌握客户所关心

的产品的关键技术参数和客户的需求。

### 3，日常工作

3.2，对市场需求大的产品，做库存备货预估

3.3，每日与个别销售同事详细review工作情况，每周简单与所有销售同事review工作情况；并定期给销售人员做产品培训。

3.4每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5，对客户投诉及时做出反应，协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题，积极与原厂沟通，共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6，和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原厂可利用的各种资源，并争取价格和交期优势。

3.7整理并挖掘出对产品可能有需求的市场，与销售工程师一起拜访这类市场的个别客户，看是否能够扩大产品应用范围。