

# 2023年项目经理半年工作总结及计划 项目经理上半年工作总结(优秀5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 项目经理半年工作总结及计划篇一

根据集团公司总经理在20xx年初作的工作报告指示精神，我项目部结合在建工程项目施工特点及管理模式，整合现有资源，充分调动项目部人员的工作积极性，开展一系列改进工作，完善项目部管理体系的建设，明确项目精细化管理改进目标，提升项目管理水平，现将半年来项目部管理工作汇报如下。

20xx年项目部主要施工任务为“东港第”项目一期二次结构施工工程，本工程为东港第项目a7~a10号楼原楼板预留洞口二次结构封堵施工，结构楼板钢筋采用植筋、焊接和绑扎，然后浇筑c30砼封堵。其中□a7#~a10#楼洞口共计162个，其中a7#楼52个□a8#楼24个□a9#楼34个□a10#楼52个，整个项目涉及二次改造施工户数共计208户。按照合同约定，二次结构施工应于20xx年3月1日开始正式施工，但我方进场后迟迟未接到建设方准许施工指令，直至20xx年4月2日，我方才开始正式施工。考虑到建设方交付房屋时间的紧迫性，我项目部本着服务业主、遵守合同的专业精神，依然按照合同约定的完工日期，重新编排施工进度计划，制定增加施工人员、材料、工器具投入以及夜间不间断施工等相应赶工措施，确保目标工期实现。整个施工采取4栋单体楼依次流水施工，各工序间紧密穿插施工；各施工段采取小段分包，充分调动施工人员积极性，克服赶工情况下的人手不足、材料倒运耗时耗

工等施工困难。通过采取一系列的工期保障措施，在保证工程质量及安全的前提下，于20xx年5月30日顺利完成全部二次结构施工内容，其中，包括完成建设方后期增加的a7~a10号楼夹层砌筑改造工程；之后，完成a7~a8~a10号楼一层入户门口改造施工个任务。目前，工程项目已通过业主验收，结算资料收集整理完毕，已向建设方提出结算申请，并开始审核流程，相关档案资料已向建设单位移交。

20xx年上半年，“东港第”住宅项目一期工程根据总承包合同约定，已完成施工承揽范围内的全部施工内容。目前，项目部在做好向建设单位及物业单位验收移交工作的同时，已逐步进入工程保修阶段，配合建设单位做好售后维修工作，将房屋顺利交付给客户。

一期工程结算工作是本年度工作重点之一，项目部全力配合集团公司预算部门工作，收集、整理结算资料，及时与甲方沟通，为结算工作顺利完结提供便利条件。

半年来，针对二次结构施工工期紧、局限大、困难多等的实际情况，以及工程结算工作的紧迫性，因此，项目部上半年工作重点：一是要保证工程能按照时间节点顺利交付；二是要配合好集团公司预算部门，尽早回收工程款；三、要配合好建设单位最后的移交工作，为二期合作奠定良好的合作关系。项目部遵照年初集团工作报告精神，加强项目部精细化管理以及规章制度落实，再小的工程也要做成精品，从工程进度、质量、安全、成本控制等多方面入手，改进管理工作的不足。总结经验、找出不足，以此总结上半年工作中的得与失。

“东港第”二次结构施工开工日期虽滞后，但这并没有成为我项目部不履行合同约定完工日期的理由。原本3个月左右的施工期限，被压缩到2个月不到。时间紧迫，要求项目管理者必须拿出行之有效的赶工措施。项目部从施工进度计划入手，将原本相对笼统的总进度计划细化到每日工作内容、每到工序的施工时间，例如将原本钢筋安装工程，细化成钻孔(含清

孔)、植筋、钢筋绑扎、钢筋焊接等四道施工工序,每道工序限定完成时间、固定施工人员,各工序间流水施工,无时差紧密衔接,为砼浇筑及养护节省出时间。细化的计划经反复实践检验,最终得以确定实施。做为施工的主要调度负责人,施工工长必须明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施;项目部管理任务就是在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行,一旦发现有偏差出现,应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再实施。在实际施工中,出现施工进度滞后的情况,如白天排渣,因为需要利用电梯运输排渣,会长时间占用电梯,给钢筋绑扎、砼浇筑、墙面抹灰等上料工作造成影响,考虑排渣完全适合夜间作业,项目将原计划调整,墙体拆除后先装袋,将施工作业面清空,白天如作业工序多,则不进行排渣,如此也可以避免给建设方房屋销售工作带来影响,计划调整后,给关键工作如模板安装、钢筋安装、砼浇筑让出时间,使工程中期形象已初具规模。

在人工方面,为了保证工期,牺牲了工人夜间休息时间,基本每日晚间19点持续施工至23点。通过施工小段分包以及对于施工劳动强度大的工作,在达到施工作业量后给与一定奖励等措施,调动工人工作热情,夜间作业尽量安排粗活,如排渣、砼浇筑等施工任务,充分利用好夜间施工时间。材料方面,做好材料计划,保证现场施工需求。施工技术方面,由于年初气温较低,考虑砼浇筑后凝结时间较长,为缩短砼凝结时间,项目部进一批早强剂,按照配合比要求,进行配比。掺入早强剂后,砼初凝时间明显缩短2~3个小时,楼板底模拆除时间也相应缩短。通过实践的进度计划虽然已于项目初期大不一样,但正是通过不断地收集数据、分析问题、调整计划,使得在进行最后一栋a9号楼施工时,实际施工已基本与计划工期相吻合,大大地缩短了工期。进度管理在取得成效的同时,也有很多不足,工期计划一再调整,使得施工不能保持连续性;人力及机械一直保持高负荷施工状态,难免出现不适的情况,如施工人员后期施工情绪不高、工器具损

坏频率提高等。一直受这些问题困扰，使得施工进度放缓。

二次结构施工虽是小活，但也不应忽视了施工质量，小活也要干出“精品”工程。二次结构施工工序多，质量控制点多。项目部的管理重点抓事前的交底工作及过程中的质量控制。例如在钢筋工程，在开始植筋前，因为不是专业植筋人员，需要把植筋的要点，如钻头直径的选择、钻眼深度、清孔要求、植筋胶的配比等等需一一向工人进行交底及培训，作业工人达到技术施工工艺要求，可批量作业后，在施工过程进行抽检，发现问题及时进行整改。二次结构施工质量控制重点：一是涉及结构安全类，例如模板安装、植筋、钢筋绑扎、焊接、砼配合比、浇筑振捣等；二是涉及建筑适用性类，例如墙面抹灰空鼓、开裂控制、地面面层压光、天棚刮浆开裂控制等。施工前项目部也做好质量的预控措施，在原施工方案的基础上，改进、细化施工方案，例如对模板拼缝的控制，对周转多次的多层板，重新收边，拼装模板尽可能减少拼缝缝隙。在比如砼配合比，现场搅拌严格按照实验室出具的配合比单，进行配比；墙面虽未要求抹灰，但根据现场实际情况，二次施工部位墙面需重新进行抹灰找平；地面面层在与原地面接茬处增加打磨处理。一系列的措施体现了“精细化”管理的精神，重视质量工作也让我们赢得了业主的赞扬。

a7~a10号楼二次结构施工，包括设备夹层改造工程、一层入户门口改造工程，按照现场施工实际发生统计，工程实际发生成本为812,887.5元，合同施工审定总价款为万元，已拨付工程款为万元，占总造价的%；申请结算金额为万元，其中发生人工507,200.00元、水泥52,170.00元、砂子石子37,600元、空心砖4,275.00元、钢筋50,000.00元、五金工器具35,642.50元、施工用电20,000.00元、大白施工100,000.00元、试验费6,000.00元；实际发生签证、设计变更费用元、赶工费元。

项目部重视对资金、资产的管理，始终坚持节俭务实、杜绝浪费，坚持用好每一分钱。成本管理工作是项目管理工作的

重要一环。项目部重点加强对实际工程量测算、处理现场签证和变更为主要的成本控制。在施工过程中比照合同清单，对工程量增加项及时向甲方提出签证申请，主动与甲方取得沟通。二次结构施工过程中，我方就墙体拆除工程量增加、墙面抹灰工程量增加、地面面层砼工程量增加、赶工费等向甲方提出签证请求，并予以了满足。

“东港第”工程一期项目，历时3年时间，在20xx年完成了工程移交、结算工作，标志着我方履行合同约定，顺利将又一“精品”工程交付给业主。并且，在施工管理、工程质量、安全管理、进度控制、合同履约率等多方面赢得了业主的信誉及口碑。这些成绩的取得，归功于项目管理工作逐步地精细化，从每月、每周、每日进度计划、到责任到人的岗位职责，再到细化的制度规章，项目部管理工作的精细化，让管理责任更加明晰、减少管理工作中“一窝蜂”、“踢皮球”问题，消除管理工作死角，发挥每个岗位作用，各司其职，有效降低管理风险，进而保证成本目标的实现。

下半年，“东港第”项目将全面进入保修阶段，项目部各专业将设置专人负责维修工作，全力配合好业主单位的销售工作。同时，项目部将做好工程款的回拢工作，及时与业主方取得沟通。项目部剩余人员将妥善进行安排，并为新工程做好准备工作，随时投入先建设项目工作中。

## 项目经理半年工作总结及计划篇二

光阴似箭□20xx年上半年转眼即逝，回顾一下上半年的工作情况，自感汗颜，愧对各位领导的厚望。在这半年的管理工作中，使我获得了一定的管理经验，同时也发现了工作中存在的诸多问题。下面根据这半年的工作情况，向领导予以汇报。

也容易造成职工与管理之间的矛盾，是管理者与职工形成对立面，严重影响了后期工作的进展。第四，人性化管理。一个合格的管理者，首先要和工人打成一片，急工人所急，

想工人所想，和他们真心相交，才能更好地开展工作。本人最大的缺点是遇事粗暴武断，不考虑别人感受。常此以往，就会与职工产生隔阂，形成对立面，使工作难以开展。第五：作为一个管理者，每做一个单项前，首先要制定详细预案，明确的目标，才能做到有条不紊。而在上半年的工作当中，往往缺失的就是干前没有详尽的预案，更没有明确的目标，致使很多工作乱而无序，事倍功半。第六：要想有一个好的领导班子，首先要从自身做起，以身作则，树立好榜样，并且要善于沟通，了解每一个人的内心世界，特别在培养大学生方面，更要做到言传身教，才能真正的和他们打成一片。在前期的工作中，由于和他们沟通的太少，不了解他们的真实思想和真实的业务水平，走了不少的弯路。

在最近一段时间里，由于项目部的管理不善，致使从安全到现场文明出现了较大的漏洞，达不到现场文明施工的标准，在这里，首先向各位领导说一声：对不起!!!通过这件事，也使我深深明白，不管任何时候，安全生产这根弦一刻也不能松，并以此为教训，举一反三，事无二犯。

1、首先要牢固树立“安全是企业生命，质量是生命的延续”，安全与现场文明工作无处不在，无时不在。只要有人在工作，就存在安全隐患，这就要求我们时刻装着安全与现场文明，项目部要认真落实安全生产责任制，做到责任到人，分工明确，从源头上杜绝安全事故的发生，做到及时发现危险源，定期进行安全文明检查，认真做好三级教育，提高操作工人素质及安全意识，切实做到安全第一，预防为主，综合治理的安全管理方针，确保安全及现场文明时刻处于“在控制和可控状态”，杜绝重大事故的发生，首先要从外架的搭设入手，严格按照管理公司的管理细则进行要求，重点检查临边防护及楼内的洞口防护，绝不放过每个隐患源头，教育工人，特别是管理人员，切实做到人人都是安全员。

2、现场文明施工方面。做好施工现场的总体规划，避免中途修改与更改，也就是说事先要做好施工现场的设计工作，对

于关键设施，必须一步到位，不能省的坚决不省，以往在没有外部条件的催促下，为了节省成本，能省就省，现在看来，要确实改变这种观念，因为不是一次性规划出来的布局，在后期再进行修改或增加，会从整体上造成不合理，形成“乱”的布局，影响企业形象。

3、“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己今后质量工作追求的目标。在今后的质量管理工作中，首先要改变项目部所有管理人员的质量认识态度，杜绝班组那种蒙混过关的心态，明确项目部的质量管理目标，严格做到过程控制，对质量不合格的班组或个人，必须做到严惩重罚，绝不姑息，对质量意识不强的管理者，必须让他们承担相应的责任，让每个管理者养成良好的工作习惯。确保质量的措施是提高监督到位。在施工每个单项工程前，首先要求管理者熟悉规范与规程及主管部门提出的特殊要求，坚持做好各项技术交底，做到样板先行，以技术交底和样板去指导生产。对于重点部位，要重点监控，对于工程易出现质量问题的施工部位，现场经理要及时组织栋号长及质检员进行现场测量检查，并做事前、事中、事后监控管理，发现问题及时解决。

4、在培养大学生方面，作为一个项目主管，首先要提高认识，因为大学生是企业的后备主力军，是企业未来的希望，要在最短的时间内，让他们尽快适应从学校到社会的角色转换，经常找他们沟通谈心，了解他们的想法，了解他们的难处，指导他们的学习方向，有针对性的考察他们的业务水平和工作能力，对其做得好的方面要多加赞扬和鼓励，提高他们的自信心，根据个人能力让他们分管相应的工作，承担相应的责任，“强迫”他们去管。一旦分管的工作出现了问题，便于针对性的去指导他们，培养他们独立工作的能力，不能事事去靠别人去指导工作，遇到问题“逼”着他们自己想办法解决，以免形成依赖思想，在工作上要对他们严，但在生活上要对他们进行事无巨细的照顾和关怀，让他们觉着来到天齐是他们一生无悔的选择。

最后，感谢这半年来项目部全体管理人员及职工共同的辛勤努力、任劳任怨的及建设公司各位领导的关心和支持。我将带领项目部的全体管理人员，认真努力的完成下半年的工作目标，为公司的发展做贡献。

## 项目经理半年工作总结及计划篇三

工作总是在不断总结中成长的，而20xx年上半年即将过去，你是否对过去的上半年有所总结呢？又是否对下半年的工作制定了计划。下面是本站小编为大家整理的“20xx项目经理上半年工作总结”，仅供参考，希望对大家有所帮助。

进入xx公司已有x年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在x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。现将工作中出现的情况及下半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。

### 一、总结上半年来工作中的不足

#### 1、个人工作方面：

(1)在20xx年x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。

(2)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：



(1) 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。

(2) 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) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

### 3、客服中心：

(1) 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。

## (2) 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。

## 二、20xx下半年的工作计划

### 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《业务部员工手册》，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。20xx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

根据公司及王总“蓝海战略”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。

弹指一挥间，时间匆匆流逝□20xx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不锈钢持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

#### 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，我们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；最近我们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，这个冬天让我们懂得，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。

经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，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：

### 一、经营部上半年经营情况

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。

## 二、搬家情况简介

### 1、现实工作环境介绍

由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菜公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天！

### 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为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！

### 三、以优质服务促进品牌建设

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。

### 四、经营部的发展规划

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，将为经营部的发展注入新的活力。对我来说是一个转折点，也是一个新的起点。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！

光阴似箭□20xx年上半年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了半年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的半年，相信自己是最棒的。

20xx年x月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩□20xx年x月x日，我成为x公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年x月x日海西名筑盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你的快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。

所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待

当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行□20xx上半年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿公司在每一名员工的努力下，在新的下半年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。祝愿我们的公司明天更加美好！

20xx年已经过去□20xx年也已到来，下面我将20xx年一年来的项目经理助理工作情况做以下汇报。

## 一、20xx年全年工作内容

20xx年我负责施工的内容是xx小区住宅工程，共包括4栋7+1框架住宅楼，建筑面积m2[]该工程为公司重点工程项目[]20xx年x月x日进场施工。目前已经完成主体工程以及部分内外装修工程。

## 二、全年各项工作完成情况

### 1、工程质量完成情况

xx小区是公司20xx年重点建设项目，我作为项目经理助理被公司批准后，立即开始了项目部的组建工作。首先根据工作要求，从公司抽调了工作人员，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位责任制[]xx小区的质量目标为创建“无质量通病小区”，为此公司下发了许多预防措施和实施办法。为保证整个目标的实现，我组织项目部管理人员根据自己的实践经验，结合工程的特点，编制了项目部质量预防措施。

工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。模板工程重点控制结构尺寸和支撑牢固性，确保设计尺寸的准确和观感的质量。钢筋工程重点控制绑扎质量，尤其是钢筋实物的间距和位置。在施工过程中，我要求坚决落实公司预防措施内容，并且坚持进行样板引路，同时组织管理人员对其他项目部在建工程进行参观学习，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。

砼工程重点控制了砼的浇注和养护工作。规范浇注、及时养护是保证砼质量的根本途径。在整个主体施工期间，我们认真进行了落实。迄今为止，未发现砼裂缝现象。整个主体工程的施工，经过项目的认真控制，全部施工内容符合设计要求，主体质量较好，受到了金屋地产的奖励，达到了预期的质量目标。

### 2、工程生产及进度控制

xx小区开工以后，我按照公司要求工期，组织制定了施工进度网络计划以及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量、进度、安全控制协议书。对其具体进度、生产内容提出了具体要求。在生产过程中，我根据实际情况，通过制定月计划和周计划，对整个工程生产进行了控制管理。施工初期，因为项目开工较晚，劳动力出现不足。对此，项目部多方召集人员，经过努力，基本上保证了施工的要求。在施工过程中，考虑到砼浇筑数量较大，我采取了现场浇注和使用商品砼的方法，提高了施工进度。

在分包队伍进场施工后，根据金屋地产的要求，及时调整了施工部署，为分包方施工创造了施工条件。到20xx年终，整个工程完成了主体工程，外装修工程完成40%，内装修工程完成30%。从整个工程进度来看，与原计划工期相比有滞后。为此，我在场区冬季回填土、项目停工的一段时间内，抓紧时间组织进行了下房砌体和回填土等的施工。为20xx年春季施工减轻了工作量，确保了整个工程的顺利交付。

### 3、安全、设备管理

施工进场的准备期间，我组织项目部按照省级文明工地的目标对全场的施工作业区进行了规划布置。根据项目工程特点，制定了设备需用计划，并组织了布置和安装。施工中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。

(1)加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。

(2)加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强建筑物临边的安全防护。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时项目部统一进行检查，合格后进行接受。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间。

未发生重大安全事故，一般安全事故控制在1.5%以内，保证了广大职工的生命安全，达到预期安全生产目标的要求。

#### 4、材料、降本和人工费的管理

材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程外租赁材料数量较大的实际情况。我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。整个施工期间，项目及时返还了各种材料和器具，没有发生积压现象。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工内容和数量，并且及时与预算量进行对比分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。

各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

#### 5、全年工作存在的不足

(1)工程质量：主体施工期间，工程质量控制较严，工程质量比较好。但是在填充墙施工中，由于思想上有所放松，构造柱砼浇注不理想，跑、漏较多。这对我来说是一个教训，提醒自己对后期的质量管理需要进一步加强。

(2)施工进度：从总体来讲，进度基本上达到了金屋的要求。但是与其他项目部进行对比，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

#### 6、20xx年工作计划

在新的一年里，我将从以下几点作出努力、作好工作。

(1)继续抓好xx项目管理工 作：工程在20xx年的工作为内外装修工程和室外工程等，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求，我将继续抓好施工生产进度控制，积极组织好人力投入，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个小区的如期交付使用。

(2)加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年里，我打算首先加强学习专业知识。尽管基础薄弱，学习很吃力，但是我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

(3)进一步作好施工管理工作□20xx年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。

20xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的一年里，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

## 项目经理半年工作总结及计划篇四

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不锈钢持续发展的半年，是我们齐心协力不断求索的半年。

### 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。

## 项目经理半年工作总结及计划篇五

“一份耕耘，一份收获”，经过不懈努力□20xx年上半年的工作即将结束，在这半年的管理工作中，获得了一定的经验，同时也发现了许多问题□20xx年上半年我主要负责有□xx市监管中心工程二标段，下面就这几个单位工程谈谈我的工作情况。

第一，抢工首先要有合理的抢工方案，哪些必须先做，哪些可以先做，哪些不必先做务必要搞清楚，对于可以先做的部分，我们要分析其对我们的工期有利还是不利，特别是对后期工作的进度有没有利要考虑周全。比如说□xx市监管中心工程二标段我们提前施工了，表面看似乎对工期不利，但实际上，减少了后期的许多工作，在总体上，对工期是有利的。

第二，抢工要有合理的资金支持，允许合理的增加成本□xx市监管中心工程二标段在雨季期间，已爆破的石方无法外运，为了便于下一步爆破工作的开展，暂缓了外运工作，而改成了内转，待天气条件允许时，再行外运。另外，在抢工期间，又遇上了上半年劳动力市场紧缺，经公司领导的同意，合理的补足了劳务队伍的人工费，从而保证了抢工的顺利进行。因此可以说，没有资金的保证，根本完成不了xx市监管中心工程二标段的抢工工作。

第三，抢工必须要有吃苦耐劳、业务熟练、充满信心的工作团队。抢工本身就要求各道工序紧密衔接、紧而不乱，工作压力、工作强度异于平常，没有一个能吃苦耐劳尽职尽责、充满必胜信心的团队是不可能完成的。

第四，抢工期间要加强信息的沟通管理，包括内部的和外部的信息管理与沟通。内部的信息沟通与管理主要是日常性的工作安排与协调，分工与合作，各部门、各分管工长除管理自己的份内事外，还必须要注意与相关或相邻工序的衔接，

发现问题或得到相关信息时，立即传达、沟通。外部的信息管理主要是做好业主、监理、政府监督部门等的解释工作，在某此工作环节上以得到优先处理权和相应的支持，同时避免造成误解而影响进度。

第五，抢工前做好机具的筹备工作。

首先，要改变项目部所有管理人员及班组长的质量认识态度、观念，杜绝班组那种蒙混过关的心态，明确项目部的质量要求，对施工质量不合格的班组必须按程度教育和处罚。

第二，加强项目部施工员的质量意识、质量责任，对于他们分管的工作出了问题，必须让他们承担相应责任，对没有按项目部要求的程序去检查的，查到一次处罚一次，要让他们养成良好的工作习惯。

第三，落实质保措施，提高监控到位。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录，确保每项施工都有文字交底，以便更好地指导生产操作人员按标准、按要求去作业。

第四，重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，由质量安全部门带头和施工人员进行现场测量检查，并做好事前、事中、事后监控管理，发现问题及时解决。

第五，严格规范，提高作业水平。在质量管理中要求大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把标准落实到操作面，使参建人员都知道，做出什么产品才能达到我们的要求，使产品一次合格，尽量杜绝二次修补。

第六，层层管理，人人把关。坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单是质检员一人的工作，所有项目管理人员应该而且必须参与质量管理。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责。栋号厂和栋号施工员要对自己所管的栋号负责，项目经理和

技术负责人要对全工程的质量负责，从而使工程质量管理处于受控状态下。

安全与现场文明工作无处不在，无时不在，只要有人在工作就存在安全问题和现场文明，这种普遍性要求我们心中时刻装着安全与现场文明。

在20xx年上半年的工作中，项目部认真落实了安全生产责任制，从源头上杜绝安全事故的发生，做到及时发现危险源，定期进行安全文明检查，认真做好三级教育，提高操作工人的素质及安全意识，切实做到安全第一，预防为主，综合治理的安全管理方针，确保了安全时刻处于“在控和可控”状态，杜绝了死亡事故和重伤事故的发生，一般工伤事故也达到了安全管理的目标，没有发生重大机械设备和火灾事故。在安全和现场文明方面，主要有以下几点感悟。

第一，做好施工现场的总体规划，避免中途修正与更改，也就是说事前要做好临时设施的设计工作。布置临时设施是我们前期工作的一个重点，对于关键的设施必须一次到位，不能省的坚决不能省。以往，在没有内部或外部的要求与催促下，为了节省成本，能省的就省，现在看来，要改变这种观念，因为不是一次性规划出来的布局，在过程中再修改或增加，会造成一些不合理，造成“乱”的布局，甚至会影响使用从而影响正常的生产。

第二，“工完场清”是今后工作的重点。现场环境的好坏从一定程度上反映了施工管理水平的高低，反映了管理人员和工人素质的高低，但是上半年在这个方面做得很不到位，分析原因主要是意识不到位，认识有差距，没有当回事，施工过程中没有重点、没有针对性的去监督、去检查、去改变操作人员的某些不良习惯，听之任之了，下半年我想在这个方面要有一个改观，让所有管理人员及班组长把这件事管起来，参与进来，让大部分操作工人做到“随手清”。

第三，安全工作在正常开展的同时，有必要不定期分节点、分重点进行专项治理。对于在平常检查中以常发现的问题，反复讲，反复改在一定程度上造成了思想上的麻痹，习以为常，对于异常危险的分部分项工程，易造成事故的部位，均有必要开展专项整治工作，使管理人员、作业人员从治理期间养成正规的操作习惯，使不易得到整改的危险源得到有力的整改。

第四，安全管理人员的工作态度对安全管理工作起着重要的作用。安全管理人员须热爱自己的本职工作，要用心去做，我认为，正常的安全管理工作并不困难，困难的是责任心，是对安全管理的持之以恒，不仅是检查，更重要的是复查督促整改。