

# 项目经理工作汇报 经理工作报告(精选10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。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇一

4、管理好生产工，监控生产订单完成生产进度，并向总经理汇报进度。

我觉得要想成为公司一各合格的生管员，必须做到以下三点：

首先，工作时必须做到四个字：

认真细心。因为我们所做的物料需求计划和生产计划，关系到全公司生产工作的正常运转。如果所做的物料需求在某个地方出了差错，公司急用的物料没有请购，却请购了我们暂时不用的物料，那么必将造成该来的不来，不该来的却来了一堆。生产车间也会因为物料不足而停滞待料；又或者我们下达的生产订单没有按照出货日期排序，车间按照计划订单生产了暂时不出货的产品，而等着出货的产品却未能完成，这样到了出货日期不能按时出货，必将引起客户抱怨，降低公司信誉，给公司造成不可估量的损失。所以我每天工作时都尽量保持清醒地头脑，确保每一份计划都能准确无误，把生产效率提高到最高点。

其次，做为生管，必须要有坚定不移、不厌其烦的跟催精神。

有人说：计划反正已经做了，东西到没到就不管我的事了。其实不然，要想成为一个好的生管员，必须要有坚韧、坚持的态度。计划是下了，但还要经常到仓库查看这些物料究竟有没有到。倘若已经快到出货日期，而有的物料却还是没有按时到达，就一定要督促采购部门，并与供应商沟通，以保证生产计划能顺利进行。在这个过程中关键一点就是不要让计划与生产脱节，变成你计划你的，我生产我的，从而造成生产秩序的混乱。所以跟催物料是非常重要的。

最后，做为生管，必须要与各部门这间处理好人际关系。

一个人的力量是有限的，但一个团队的力量却是巨大的。工作过程中，同事之间磕磕碰碰有时也在所难免，但我始终抱着一种平和的心态来对待这些问题，并找出问题关键之所在，解除误会，化解矛盾，从而营造一个和谐的工作环境。只有心情好，才能在工作中发挥自己最大的潜能。一个团队，最重要的就是同心协力，只有做到这一点，公司的发展才能越来越好。

回顾过去，虽然有了一些可喜的成绩，但同时也发现自身存在的不少问题。在工作中，有的时候开拓、创新意识不够，事业的发展需要不断地创新，但自己却总是求稳怕乱，在有些问题的处理上瞻前顾后，不够果断。另外在生产过程中出现突发状况时，有时却未能及时向领导汇报。针对自身存在的这些问题，我将认真总结经验，发扬成绩，克服不足，进一步加强理论学习和工作实践，不断地提高自己的业务能力和管理水平。

## **项目经理工作汇报 经理工作报告篇二**

现将20xx年上半年工作总结如下：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据13年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我XXXX公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，

已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕服务管理这个主旨，将品牌营销、服务营销和文化营销三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇三

### （一）、立足本职，深入管理：

作为建设公司项目部经理，我深知自己责任的重大。在思想上，我积极的保持与公司上级领导一致，在实际工作中，我主要是负责施工前各项准备工作的实施和督促，并根据各阶段成果及时制定以及修改相关政策和管理方案。比如，一是积极的针对有关的项目进行一定的工程分析，并结合多年的

相关工作经验，制定出相关的施工总体进度计划和分项工程进度计划，并且能够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，并能以创新的成本管理措施，切实的确保公司制定成本目标。二是立足本职基础，相应地制定了一些相关的管理制度，以此做到全方位的将管理措施落实到个人。三是积极参与设计变更的论证，负责工程签证的审核与落实；四是全方面的负责处理施工单位现场提出的技术问题，重大技术问题并且及时的回馈给设计管理部；五是切实的组织解决遇到或可能遇到的造价、工期、质量和安全问题，并及时上报。

## （二）、务实基础，狠抓安全：

作为项目部经理，我一直把安全作为重中之重，因为安全不仅是工作的根本，更是公司效益的根本保证。所以，在本职工作当中，我一直本着认真贯彻落实我公司的各项规章制度为基础，切实的加强对施工队伍的管理力度，并且能够积极的针对各种情况，制定一系列切实可行的安全保障措施，加强了对各个安全相对薄弱的环节部位进行了一定的整改措施。这些措施的施行，不仅从根本上保证了个人员的安全，而且也有效的杜绝了各类违章作业。

## （三）、积极执行，严把质量：

作为项目部经理，我以一丝不苟，认真负责的工作态度切实的做到了以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。在工作中，首先我坚持“三检制”的贯彻落实，真实并且及时的填写各项质检记录，切实的做到了有记录、有再现性、有追溯性。其次在全面的控制各项施工过程中，能够重点控制工序质量，坚持质量标准，切实的做到了严格检查，恪尽职守。最后立足本职，积极贯彻以“以预防为主”的方针，并且能够及时的组织会议，明确我部门工作方法、程序，用指导、引到的工作方法加强事前质量管理，尽可能避免或减少事后出现质量问题的批评与处罚。

总之，本年度，我在公司领导的指导下、在公司各相关部室的大力配合下，务实基础，改革创新，切实的做到了科学安排、合理调配，充分的履行了身为项目部经理的各项职责和任务，并且加大了项目部班子的建成力度和班子成员文化建设，从根本上做到了顾全大局，统筹管理。

在项目部工作管理中，虽然我努力学习与公司有关的管理体系的管理手册、程序文件，但是还是存在着一定的误差。而且，与公司各相关部室的沟通与交流仍然需要继续提高。在明年，我一定会针对这些不足，做出改进，力求做到尽善尽美。

风雨如磐逐梦路，励精图治大伟人，新的风帆已经扬起，新的年轮已经开启！雄关漫道真如铁，而今迈步从头越□20xx年又是一个新起点，也是充满希望和机遇的一年。在明年，我一定不会辜负你们的期望，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。

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇四

- 1、组织制定项目总体规划和施工设计,全面负责项目部生产、经营、质量、安全、文明、财务等一系列管理工作。
- 2、负责整个项目各种施工方案以及进度计划、月、周工作安排编制和落实。
- 3、严格质量管理,保证施工质量达到国家规定的标准或合同的要求。
- 4、合理的组织、调度生产要素,实施日常工作中的组织、计划、指挥、协调、控制、鼓励的职责,保证工程质量、安全文明、工期和效益的目标得以实现。
- 5、及时向建设单位催要工程进度款,加快资金周转,做好项目

工程的成本核算, 盘活资金使用, 审核各项费用支出。

8、按工程进度的“急、慢、先、后”制订材料申报表、成品及半成品计划应提前计划、提前订购, 以不影响施工连续性为关键。

10、解决处理施工中出现的各种技术问题, 协调解决、裁决技术分歧;

12、完成领导交办的其他工作任务;

1、每周例会、每天工作早会制度执行率100%;

2、施工进度计划完成率90%以上;

3、工程质量合格率95%以上;

4、工程安全重大事故为零。

5、甲方工程管理罚款额在0.5‰以内。

6、上报报表、工作计划及时准确率100%。

4、在材料采购部门授权下, 对急需配件、零星材料、用品有采购权;

6、有权解聘施工临时招募的生产、管理人员, 有权根据合同条款解除与分包单项工程的分包业务关系。

7、对工程项目部内部的人员、机械、设备、材料、车辆, 有统一指挥、调配、调整权和整顿权。

## **项目经理工作汇报 经理工作报告篇五**

(五)、每周组织一次对施工现场的安全生产检查, 发现施工

生产中存在不安全问题，组织制定措施，及时解决，对上级提出的安全生产与管理方面的问题，要定时、定人、定措施予以解决。

（一）、按照经理指示，严于律己，重点工作放在现场。上半年，我坚持做到只要有工地开工，我都会第一时间安排人员赶往现场，检查工地，发现问题及时解决，重大安全隐患及时向公司汇报。平时不间断地对各个工地循环检查，特殊时期突出检查重点。如进入雨季后，我项目部将检查重点放在防洪隐患上□xx工程□xx工程等靠近山体的工程成为检查重点。进入雨季，我组织项目部所有安全员召开紧急会议，传达公司事故分析会议精神，详细地安排了防洪工作，要求安全员要留意天气情况，每天检查防洪隐患，观察山体，及时发现问题，每天汇报工地的安全状况并认真填写雨季“三防”检查台账。

（二）、对项目和施工队实行差别化管理，好的奖励，差的增加检查的频率，严管重罚，力争将一般隐患及时消除，将较大隐患控制在事故发生之前。要加大对项目部安全管理人、技术负责人、特种作业人员持证上岗的检查力度。要进一步提高正常工作的办事效率，积极宣传开展安全文化建设，进行安全岗位描述，创新安全发展理念，落实三级安全教育。

（三）、对本部安全人员定期进行安全培训，加强安全生产知识和法律、法规的宣传教育，采取多种形式，大力营造安全生产氛围。在本项目部努力形成“人人懂安全、人人抓安全、人人要安全、人人保安全”的良好局面。

（一）、就自身而言，我工作时间不长，缺乏一定的工作经验，在一些问题的处理上不够全面，尽管做了详实的考虑，但仍会有遗漏，自己也深感压力大，需要学习的东西还有很多。今后我会加紧步伐，从理论和实践两方面加强学习，在提高自己专业知识的同时，更要注意管理能力的提高。



(二)、项目部的施工人员来自各地,语言上的障碍、环境上的差异、文化素质不高、安全生产意识的淡薄是安全生产存在的主要问题。针对这些实际问题,我项目部配备了专职安全员,对施工现场的每位施工人员进行安全生产技术交底,并签订安全生产协议书。在日常施工操作过程中,发现有违规、违章操作的进行及时纠正。

(三)、目前项目部大多数安全员参加工作时间不长,有些所学专业不对口,现场安全管理方面经验欠缺,所以加强对他们的岗前培训尤其重要,在工地现场让他们在有经验的人员带领下,尽快熟悉现场,熟知自己的岗位职责,懂得现场安全管理方面的知识,能够更好的胜任本职工作。

(一)、认真总结安全生产经验,细心查找存在问题,要本着高度负责的态度,抓紧对存在问题进行整改和跟踪管理,保证全年零事故。

(二)、做好工程台账,对已完的工程抓紧时间做好结算工作。对未开工的工程做好开工前准备工作,制定安全措施,做到未雨绸缪。对已开工的工程加强安全管理,组织文明施工。

(三)、加强自身修养,我现在正积极准备11月份的建筑经济师资格考试,争取顺利通过,全方面发展自己。

总之施工安全管理是项目部管理的重要内容,转变安全监管方式,树立安全发展理念,加强安全生产队伍建设与培训,提高安全生产技能,保证安全生产投入,落实安全生产制度,筑牢安全生产基础,是一项刻不容缓的工作。我们要居安思危,尽力抓好、抓实、抓出新成效。

谢谢大家!

述职人:

日期:

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇六

户口所在地: 茂名身材□175cm65kg

婚姻状况: 未婚年龄: 26岁

培训认证: 诚信徽章:

求职意向及工作经历

人才类型: 普通求职

工作年限: 2职称: 无职称

求职类型: 全职可到职日期: 随时

月薪要求□20xx——3500希望工作地区: 广州东莞深圳

个人工作经历:

公司性质: 所属行业:

担任职务: 钢结构制图及预算

工作描述: 主要参与中国百胜餐饮集团百胜餐饮(广东), 所有肯德基必胜客新店装修的钢结构工程, 广州大学、广东工业大学反力架工程图纸深化。

离职原因:

公司性质: 私营企业所属行业: 房地产, 建筑, 安装, 装潢

担任职务: 施工员

工作描述：施工员工作期间，参与施工质量验收、工程测量等方面工作。

离职原因：

公司性质：国有企业所属行业：房地产，建筑，安装，装潢

担任职务：监理员

工作描述：参与鹤山碧桂园酒店监理期间，主要参与业内资料的整编工作以及对所负责工段的技术、安全、质量、进度、文明施工等进行指导和控制。

离职原因：继续求学

教育背景

毕业院校：华南理工大学继续教育学院

所学专业一：工业与民用建筑所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月终止年月学校（机构）专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语一般

国语水平：优秀粤语水平：优秀

工作能力及其他专长

1、受过系统的建筑相关专业知识的训练，能熟练掌握cad系列软件的操作，对于设计软件广厦也有一定的了解。同时并通

过各项专业证书的考试，并获得相关证书（施工员证\监理证\测量证\建筑绘图证）。

## 2、工资面谈

### 详细个人自传

性格开朗、责任心强，具有很强的集体荣誉感、责任感和团队合作精神，专业知识扎实、勤奋好问、成绩优良，并培养了较强的学习能力和独立的生活能力。处事稳重，意志力强，具有务实、求事的精神，能较快的接受新事物，给我一个机会，我会做的更好！最后，敬业、认真、进取的我，愿意用专业为您和您的公司争取更大的利益！

### 个人联系方式

通讯地址：

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇七

一、我认为取得全年安全生产这么好的成绩，主要是公司各级领导的高度重视和正确指导，公司全体全工的积极努力和配合而取得的。在这里我认为，有一个决定是我们取得全年安全工作方面无一次事故的重要一点，那就是坚持开好班前会。

今年年初□x经理在早会上就提出了班组每天的班前会必须组织召开。利用班前会的活动时间安排当天的工作、交代当天工作的安全注意事项、传达公司当前的主攻目标和战略部署，使每个员工都有明确的了解。由于我们坚持好了这项工作，为我们公司的安全工作、工程进度及工程质量都起到了良好的作用和打下了坚实的思想基础。在实际生产活动中也体现了这项工作的真实效应。

二、今年以来，基本上做到了对重点工程的施工现场进行监督检查指导。也只有这样，才能及时发现问题和一些隐患，才能及时的得到处理和解决。今年公司的项目有县城改造；防窃电、线损自动生成；十几家的临时电；部队、辽警专、回迁区锅炉房的变电所；三个回迁区的变电亭及高、低压外线。近期西郊干、西郊南干柳树村分、辛岔干电缆工程等。施工地点分散，工程工期有紧有缓，我在张部长的领导下基本上做到对施工现场进行检查。从这些项目的施工过程到验收送电95%以上的工程项目都能达到验收标准，也都能在要求的工期内完工。确实做到了保质、保量、保安全的完工任务。

三、由于今年的工程多人员少，空闲时间也少，所以在对施工作业人员的安全学习和教育工作就相应的减少了很多。今年我利用班前会和空闲时间对作业人员进行了4次的学习和教育，又织他们进行了考试。还利用空闲时间组织班组进行了一次“施工作业人员进入现场的安全教育”的学习和考试。另外组织公司全员进行了一次安全生产法律法规考试（甘井子区考试），参加答题的人数达到了98%。安规安技的学习是提高我们作业人员的安全技术、防范技能、确保工程质量、防止发生人为事故的基础。

我认为，虽然大家学习和教育的时间少，但通过学习和教育确实能够在作业人员的思想里起到一定的巩固和提高作用，对提高安全生产知识水平、操作规程技术的理解水平，在实际工作中能认真执行也起到了一定的作用。这也是我在以后的工作中必须做好并要坚持的。

最后谈一下我工作中不足的地方：

1. 现场检查时有走过场的现象；
2. 班组的安全活动记录检查督促不够；
3. 发现的问题没有严厉地去追查以达到教育大家地效果；

4. 组织作业人员安全学习及教育工作有差距。

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇八

20xx年第三季度顺利完成了二期b-4□b-8#楼、幼儿园主体封顶，一期工程于6月份顺利通过主体结构验收，二期工程于10月份顺利通过主体结构验收，南、北区负二层人防地下室工程于11月份顺利通过人防结构验收。一期工程按计划完成了各项工作，具备竣前检查条件；二期工程按计划完成了装饰装修及外墙保温等各项工作，具备门窗安装、强弱电穿线条条件。本工程能够较好的完成月计划、季度计划产值□20xx年总产值年底能够足额完成。

因春种秋收劳动力不足、建设单位资金不到位等因素影响，部分工序较原计划滞后，项目部积极组织和协调，在后期将落下的工期抢回来，确保如期交工。

### 二、技术质量方面

近一年来，项目部及时对每个分项工程编制了详细的施工方案，并对工人进行图文并茂的技术交底，并在工作中积极及时地与业主及设计等单位协商，技术质量人员在现场施工中严格进行过程控制，确保了工程实体质量，同时相关资料整理做到与工程实体同步、齐全。在20xx年建管局的多次质量检查中未造成扣分罚款。针对本工程单位工程繁多，又加上后期装饰装修工程施工队伍杂乱等特点，项目部人员将合理分工和利用时间，针对楼座逐一进行质量排查，有序地进行重点控制，争取在验收时观感质量达到预定目标。

项目部成立了住宅楼外墙胶粉聚苯颗粒粘贴聚苯板施工技术专项qc小组，并在施工中重点收集相关资料，现qc小组活动成果正在实施及验证中。

### 三、安全及劳务管理、物资供应方面

20xx年项目部安全管理工作取得了较好的成绩，无一例伤亡事故，未造成一例工人群众上访事件。

物资管理人员积极与建设单位和分包单位协调，使物资供应能够满足施工进度需要。

这一年来虽然项目部取得了不少的成绩，但必须清楚的认识到的缺点和不足，比如未完成22市优质结构和标准化示范工地的创建工作。项目部人员应积极吸取经验和教训，在以后的工作中再接再厉，争取取得更好的成绩。

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇九

不知不觉中20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，在这这段时间的工作中，我学并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面报告。

学，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但x月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1、x共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；

2、到x后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够。

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

5、同时努力学策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。



20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来x公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

## 项目经理工作汇报 经理工作报告篇十

### 一、开局良好，成效显著

xx城市前期工作相对详细，比较扎实。我们实地考察了、等三十多个名盘，搜集了大量楼盘资料。经过大量市场调研，多次论证。对项目周边消费群体和xx市区所有楼盘，尤其是xx项目进行了详细调研，确定了xx城市包括市场定位和开发理念在内的全程策划方案。把xx城市打造成xx品牌楼盘和xx集团示范项目。在住宅开发上注重品质，打造品牌；在产品定位上追求差异，提高档次，形成核心竞争力和颇具特色的产品策略。这是产品一经上市，就受到广大消费者青睐的主要原因。

### 二、逆市热销，顺利开盘

x月x日，xx城市一期顺利开盘。当日凌晨四.五点，就有客户来到国际酒店排队买房。上午九时公开选房活动开始，不到

三个小时，成交客户150多批，当日可回收现金多万元，在楼市低迷的氛围里□xx城市逆市飞扬，势头强劲，被业界誉为“xx城市”现象，大大提升了楼市的自信指数，在x刮x起了一股“xx城市风”，引起了社会各界，尤其是业界的广泛关注和强烈反响。

顺利开盘后，销售部全体置业顾问们在经理田妮带领下，采取“双节优惠”、“特价房”、“现房加推”、“老带新”、郊县巡展、客户回访、市区发单等措施，掀起了一个又一个销售热潮。大打“亲情牌”，中秋节为客户送月饼，年前为客户送台历，“老带新”送购物卡等措施，赢得了客户好评和市场份额。

x月x日，举办了xx城市首届中外文化交流活动。来自大洋彼岸的三位美国朋友就婚姻问题与50多位客户，嘉宾进行了广泛交流，取得了业主好评。截止年底，实际成交客户多批：实际回收资金多万元，为公司赢得了可观效益和良好声誉□xx城市荣获x年xx市品牌楼盘□x月x日再次荣获20xx年楼市金鼎奖——最宜居住宅奖项。这是xx集团发展获得的第一个市级楼盘金奖。

### 三、主体施工，进展顺利

xx城市一期工程（1#、2#商住楼□□x月初正式进入主体施工阶段。经过八个多月顽强拼搏，克服种种技术难题，保品质、保安全、战严寒、斗酷暑、赶时间、拼速度，终于在x月x日荣耀封顶。年底顺利完成砌体施工□x月x日通过市质监站主体验收□x月x日通过市住建局市级文明工地验收，为下一步安装和装饰工程创造了有利条件。

xx城市二期工程（3#、4#住宅楼）完成了拆迁、勘察、方案论证和施工图设计任务。预计今年x月正式开工建设。

#### 四、稳定人员，建立机构

在项目部条件较差的情况下，做好人员稳定工作十分重要。稳定人员是做好项目部工作的前提条件，事关公司长远发展。2月21日项目部各部门正式组建，下设6个部：即工程部、销售部、监理部、行政部、财务部。配备人员共28名。为充分调动项目人员的积极性和工作热情，项目部领导经常深入基层，了解情况，关心员工，帮助员工，充分发挥员工工作主动性、积极性和创造性。

10月22日，举办了以《责任与发展》为主题的青年员工座谈会。项目总经理孟渭泰发表演讲《职业生涯规划与定位》，使参会青年员工深受鼓舞。项目部还明确了各部门工作职责和各岗位人员职责，领导分工及例会制度。在三部合一，职能交叉，首次尝试扩大劳务承包的新形势下，不断完善，逐渐提升，使项目部各项工作得以顺利进行。

#### 五、展望20xx年项目部重点做好以下工作：

4□xx城市二期争取下半年开盘，本年度力争实现销售收入1.2亿元，再创历史新高。