

房产中介经理工作计划(优质9篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

房产中介经理工作计划篇一

1、从内部管理入手，提高保安综合素质。

建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支纪律严明，作风顽强的保安队伍。

首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

3、利用行业优势，加强保安信息工作。

首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证饭店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，

协助饭店把好用人关，进一步净化饭店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保饭店各项消防工作安全顺利。

4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。

首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和 workflows，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质和业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

5、做好协调工作，加强业主单位员工的消防安全意识。

广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，对具有典型教育意义的案例，要及时对业主单位进行报道，形成互动，使大家充分认识火灾的危害性，增强做好消防安全工作的自觉性。

房产中介经理工作计划篇二

一、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战

不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

20xx年的工作不好做，这我知道，我已经做好了心理准备了，我会努力克服困难的，虽然这是有些困难的。我相信我能够在如此困难的工作中做出一定的工作业绩的，不辜负领导和同事对我的信任。我相信我们国家的经济能够快速的恢复到快速发展的时刻，我也相信房地产行业也会更加的理性，公司的前景也会更加的美好！

房产中介经理工作计划篇三

6、力主抓几项短期效益的工作以树立，尤其是在大集团公司

7、以部门经理为主，避免越权

附家具商场总经理助理岗位职责

1、参与制定公司发展战略与年度经营计划；

2、主持制定、调整年度销售工作计划及总预算并组织实施营销战略规划；

3、按工作程序做好与销售、企划、售后服务、财务部门的横向联系；

6、监督公司相关人事制度、商场管理制度的执行情况；

7、监督公司市场策划与促销推广活动的执行与落实；

- 8、定期开展各部门联动的售后服务管理会议，保证整体运作效率的改善；
- 9、监督商场货品管理、现场装饰管理、导购员培训的工作执行情况；
- 10、协助总经理开展相关工作，并完成交办的相关事宜。

房产中介经理工作计划篇四

- 1、认真组织本部门员工积极参加酒店各阶段的主题培训，积极参与其他部门的培训和学习。
 - 2、组织好每周一下午后台财务人员的集中学习和每月至少一次的收银员集中学习，学业务，学政策，使财务人员工作计划落实具体，并在学习中总结成绩，找差距。
 - 3、开展技能比武，今年我们将开展珠算比赛、收银结帐速度比赛、点钞比赛、普通话比赛等一系列技能比武。
- 1、搞好资金的收集和运用，确保资金安全完整。重点抓外结、抓清欠，加速资金回笼，确保外结资金回笼率为95%以上。
 - 2、严格遵守会计制度，严格按《会计法》进行核算，严格做好收银稽核工作。按月及时编制好各类报表，搞好月度分析。
 - 4、主动做好各部门间的协调工作，做到遇事有商量，有事不推诿。
 - 5、积极搞好与财政、税务、银行等职能部门的关系，力争他们对酒店的最大支持。
- 1、在酒店财务工作计划中更严明一条：严肃财经纪律，坚持一支笔审批制度，加强成本费用控制，不断完善各项管理制

度，做到大支出有计划，小开支有控制。

2、在尽量满足经营需求的情况下，降低整个酒店的存货量。目前，酒店存货达xx万元之高，其中有近二十多万元是酒店开业以来的积压工程配件和供货商赠送的酒水，针对这一现状，我们从四个方面着手。第一，我们认真进行物品清理、分类，在半年内与工程部、采购部一起，采取充分利用或退货或变价处理的方式，共同处理好仓库的积压。第二，我们根据酒店的经营需要，测算库存物资的最低库存限额，让我们的仓管人员有规可循。第三，我们的仓管人员在日常工作中一定做到勤清理、勤申报，严格控制，确保酒店存货最低限额存量。第四，我们严格遵守和完善货物出入库手续和仓储保管制度。每月月末对畅销商品和滞销商品有书面说明，认真分析，提出合理建议。总之为减少资金占用，为减少利息支出，为保障前台经营的需要做新我们的仓管工作。

3、我们及时掌握整个酒店的成本费用情况，对各部门原料及物料等耗用情况定期进行分析。今年着重做好餐饮部的毛利率、客房部的物耗、工程部的工程配件耗用的重点分析和专项分析，并将分析情况及时反馈到各部门及价格委员会，为酒店价格委员会提供真实的成本分析和价格信息，从而及时调整进货价格，减少成本费用支出，为酒店整个物耗成本下降x%及时提供准确、真实的财务依据和分析资料。

很清晰的记得海尔集团总裁张瑞敏说过，把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。让我们在市粮食局的正确领导下，在以李总为首的酒店领导班子的正确决策下，注重细节，从小处节约，从本职做起。

20xx年酒店财务部工作计划已细分为以上三点，为不受外界因素的影响全体财务人员齐努力，情满xx同心同德，为全面完成酒店各项工作任务，为实现酒店今年的经营奋斗目标而扎实工作。

房产中介经理工作计划篇五

在繁忙的工作中不知不觉我到狼图已经一个月了，回顾这一个月的工作历程，作为狼图的员工，我们深深感到狼图蓬勃发展的热气，狼图人之拼搏的精神。刚到狼图的时候，对什么都不是很了解，但在同事的帮助下，我很快就融入了公司的环境，对自己的工作也逐渐有了一个清晰的认识和了解。下面我总结一下我到公司这一个月所做的工作。

一、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据目前的工作分工，我的主要工作任务是

- (1) 负责公司来访人员的接待及讲解兼职信息，达成兼职卡销售工作；
- (2) 负责每天在58同城和智联招聘网上的简历短信发送工作；
- (3) 负责公司新进员工的培训工作；
- (4) 办公室电话接听和配合客服部的临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的办公室接待人员应当具有良好的语言表达能力、应变能力和灵活的处理问题能力。

二、不断改进方法、提高工作效率

在兼职卡销售工作中，刚开始我办卡的业绩不好，我不断学习别人的成功经验，慢慢的业绩也上去了，这使我对工作也有了信心。虽然我的业绩要求已经达到了，但是我做得远远不够好，有的时候一天接待了很多客户，但业绩却不好，成功的机率太小了。我知道我需要不断总结经验，不断改进方法，才能做到更好。我发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。在自己的努力之下，慢慢的我业绩也提升了，也比以前强势许多了，能面对各种不同的客户，工作效率也

提高了许多。

三、培训新同事，分享自己的经验

要成为狼图的员工也不是那么容易的，而能留在狼图的人，心态一定要好才行，在这一个月，有人来了又走了又有人来，最终还是我们几个留了下来。每次有新同事来，我都要给他们培训，教她们方法。刚开始我培训的时候不太认真，没有很严肃的讲，给人的感觉就是太不专业了。后来我改进了我的不足，也知道该怎么跟同事培训了。事实证明效果还不错，新同事都能很快的掌握，并且销售业绩也还行，当然这其中最重要的还是她们自身的学习和能力。我觉得这个工作很重要也很有意义，因为这个过程为狼图储备了人才，我不但锻炼了我自己，也从她们身上学到了很多东西。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的时间。我从我的工作中学到很多以前都不懂的东西，但我还是不够成熟，但我需要成熟，我需要尽快融入到这个社会，为自己将来的事业做准备，也要为公司未来的发展不断积累经验，所以，接下来我对我的工作做一个计划。首先，调整好心态，在接下来的工作中，努力提高工作效率和工作业绩。要更专业，要多微笑，要多找方法，要多与同事交流吸取经验教训，也要多总结。其次，写一个校园推广方案，推动facepai发展。电子商务我虽然不是很懂，但什么东西都可以学，可以借鉴。我要多想方法，多去研究，尽快拿出一个方案出来。再次，落实好为办兼职卡的会员，免费注册facepai并送10元充值的工作，为这个平台增加用户量，同时也宣传了这个平台。最后，加强团队合作能力，提高自身素质。一个人的力量是有限的，但团队力量是无穷的，在今后的工作的，我应该更加重视团队合作，多与同事讨论，多听取同事的意见，改进自己的不足，提高自己的工作效率和自身素质。

总之，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的时期将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占

有一席之地。 我相信我们的电子商务一定能做好，做成功！

房产中介经理工作计划篇六

在繁忙的工作中不知不觉我到狼图已经一个月了，回顾这一个月的工作历程，作为狼图的员工，我们深深感到狼图蓬勃发展的热气，狼图人之拼搏的精神。刚到狼图的时候，对什么都不是很了解，但在同事的帮助下，我很快就融入了公司的环境，对自己的工作也逐渐有了一个清晰的认识和了解。下面我总结一下我到公司这一个月所做的工作。

一、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据目前的工作分工，我的主要工作任务是（1）负责公司来访人员的接待及讲解兼职信息，达成兼职卡销售工作；（2）负责每天在58同城和智联招聘网上的简历短信发送工作；（3）负责公司新进员工的培训工作；（4）办公室电话接听和配合客服部的临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的办公室接待人员应当具有良好的语言表达能力、应变能力和灵活的处理问题能力。

二、不断改进方法、提高工作效率

在兼职卡销售工作中，刚开始我办卡的业绩不好，我不断学习别人的成功经验，慢慢的业绩也上去了，这使我对工作也有了信心。虽然我的业绩要求已经达到了，但是我做得远远不够好，有的时候一天接待了很多客户，但业绩却不好，成功的机率太小了。我知道我需要不断总结经验，不断改进方法，才能做到更好。我发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。在自己的努力之下，慢慢的我业绩也提升了，也比以前强势许多了，能面对各种不同的客户，工作效率也提高了许多。

三、培训新同事，分享自己的经验

要成为狼图的员工也不是那么容易的，而能留在狼图的人，心态一定要好才行，在这一个月，有人来了又走了又有人来，最终还是我们几个留了下来。每次有新同事来，我都要给他们培训，教她们方法。刚开始我培训的时候不太认真，没有很严肃的讲，给人的感觉就是太不专业了。后来我改进了我的不足，也知道该怎么跟同事培训了。事实证明效果还不错，新同事都能很快的掌握，并且销售业绩也还行，当然这其中最重要的还是她们自身的学习和能力。我觉得这个工作很重要也很有意义，因为这个过程为狼图储备了人才，我不但锻炼了我自己，也从她们身上学到了很多。这一个月是有意义的、有价值的、有收获的时间。我从我的工作中学到很多以前都不懂的东西，但我还是不够成熟，但我需要成熟，我需要尽快融入到这个社会，为自己将来的事业做准备，也要为公司未来的发展不断积累经验，所以，接下来我对我的工作做一个计划。

首先，调整好心态，在接下来的工作中，努力提高工作效率和工作业绩。要更专业，要多微笑，要多找方法，要多与同事交流吸取经验教训，也要多总结。其次，写一个校园推广方案，推动facepai发展。电子商务我虽然不是很懂，但什么东西都可以学，可以借鉴。我要多想方法，多去研究，尽快拿出一个方案出来。再次，落实好为办兼职卡的会员，免费注册facepai并送10元充值的工作，为这个平台增加用户量，同时也宣传了这个平台。最后，加强团队合作能力，提高自身素质。一个人的力量是有限的，但团队力量是无穷的，在今后的工作的，我应该更加重视团队合作，多与同事讨论，多听取同事的意见，改进自己的不足，提高自己的工作效率和自身素质。

总之，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的时期将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。我相信我们的电子商务一定能做好，做成功！

房产中介经理工作计划篇七

1、走访客户制度化，增进沟通促进共赢

建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

2、积极推行客户经理制，规范大客户开发与管理流程。

在过去一年走访客户过程中遇到一些问题，比如，由于走访人之间缺乏交流和沟通，出现被走访人的重叠性，客户的难点问题以及意见、建议的处理没有得到很好监督，等等。为此实行走访人督办制度，即遵循“谁走访谁督办”的原则，如由于客观原因不能当场答复的，或不属于本部门职责范围的问题应向客户说明原因并详细记录下被访用户的资料、用邮困难以及对方提出的意见建议，送交相关专业局处理，并协调督促实施，事后将处理结果告知客户；负责人负责对《记录表》的工作，每季度以报表的形式将走访结果报相关领导，并对近期走访工作进行梳理，并对客户意见建议的处理结果进行分析、评议。

3、对大客户实行分级管理，开发统一版本的客户关系管理系统

为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的

时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，最大限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户提供“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

1、强化邮政业务学习，提高业务素质作为客户经理，首先必须对邮政业务有着深刻的了解。

大客户中心将定期组织学习邮政业务，以成长为可以随时接受公司指令与大客户进行业务谈判的营销专家为目标，积极参加各专业局的业务讲座，并与各专业局保持高度沟通，不断提高自身业务素质。

2、美化言行举止，提升客户经理形象

客户经理不仅要有强烈的事业心、高度的责任感和高尚的职业道德，其一言一行还代表着邮政企业的整体形象，工作效率、服务质量和个人素质直接影响着客户对邮政企业的认知。为此，在新的一年里，我们将系统提升客户经理商务礼仪和沟通技巧，进一步美化客户经理的言行举止、提升客户经理形象，有助于赢得客户对邮政企业的好感，从而有利于营销工作的顺利开展。

3、丰富营销知识体系，提高营销水平

为了进一步提高营销水平，大客户中心将创造条件通过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技

能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的能力、提升工作信心与客户服务的满意度。

通过学习，旨在对邮政业务有全面的了解，对市场营销和大客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅要通过优质的服务让客户满意，而且要通过积极有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

房产中介经理工作计划篇八

(1)规范维系体系和考核机制，增加集团xx维系人员配置：15年的维系工作中，有超过一半的用户没有得到应有的专职维系，各责任部门对集团xx维系的重视程度不一，现有的督促手段效果很有限，16年必须有对应的考核制度，才能督促责任部门重视起来。另外需要让维系岗位的人员归岗，巩义今年的低保有率正是因为移网维系人员外流造成的，其它部门的情况也不容乐观。如果不能让维系人员司其职，增加维系岗位也是徒劳，这一点请领导能给予支持。

(2)完善通报和奖励机制：因为后台岗位不同于前端发展人员，工作的执行效果监管不太好把控，直接的后果就是很多人会随大流，工作态度的浮动较大。单单靠一个组监督通报，会让组员有逆反和不满情绪，不利于工作开展，如果能建立长期有效的制度，落后的通报帮扶，对于优秀的在如绩效等方面有奖励，这样会让所有人都动起来。在任务重要求高的20xx年，不能再有太多的低潮，必须保持高效的执行力，否则一个月的落后，需要我们几个月的努力才能挽回。妥否，还请领导考虑。

以上分配量与实际量之间可能还要有将近1万的差距，过完年王会敏休完产假后，大概还需要新增2名人员。

(2)提高工作执行效率，增加工作强度：由于每个人名下的维系任务增加量都超过30%，如按以前的强度和效率，势必会影响保有效果。下一步还需组织讨论整理效果最好的执行方案，规范回访的时间段，在对应的时间做该做的事，合理安排工作时间；对于疑难问题的处理，要及时上报，避免在一个问题上浪费过多时间，争取在有限的时间内解决更多问题。另外日均成功回访量要调整至40户以上，尽量缩短用户的回访周期。

(3)规范现有的关怀手段，打造新的服务口碑：现有的生日、节假日及周末短信祝福已成为拉近与用户距离，增强用户对客户经理感知和信任度的有效手段。下一步我们将使所有的关怀更规范化，让内容更丰富效果更好，将我们的关怀服务打造成为新的服务口碑。

(4)组织针对老用户特别是高端用户的维系活动：针对高端用户我们现有的差异化服务手段还很单一，力度也很有限，还需要组织针对性的维系活动才能增强感知、增加忠实度。20xx年我们将学习别省市的好做法，并根据现有的条件开展高端用户的俱乐部活动。另外加强对会员用户的关注，及时审定提前服务，将我们的会员服务真正的做到位。

(5)学习新的管控手段，将现有的管控措施落实到位：由于今年xx用户增加的比较，而且许多是新发展用户，用户的忠实度和黏性较低，防止集中性的流失离网是我们工作主要内容。在未来的工作中，我会根据具体的用户群的入网时间、参与活动做综合分析，及时发现问题并找出解决问题的办法。在实际的管控过程中，我们要做的更细更深，及时的回访，定期的跟踪，最大限度的争取用户留网。为规避用户第二联系方式不全或更改而无法联系，我们在日常工作总要将核实用户第二联系方式作为一项主要工作来做。

“我们是大发展的后防，我们是十个亿的保障，客户会因为我们的付出而爱上电信，电信会因为我们的努力而更加辉煌，

让我们一起行动，行动，立即行动”，这句行动宣言是我们努力的方向，是我们奋斗的目标。它将激励我们更加严格的要求自己，更加努力的提升自己的服务，紧随公司的发展脚步大步向前□20xx年我们团队肩负的责任会更重，但是我们有信心也有能力去承担起来。

一位哲人说过：“人存在的价值就是被别人利用”。作为一名服务人员我对此的理解是“生命不息，服务不止”。只要我还在vip客户经理的位置上，我就不会忘记自己的责任和使命，不会忘记我所代表的是xx电信的服务质量。我会紧跟公司的发展步伐，在成就公司辉煌的同时，实现自己的价值。

房产中介经理工作计划篇九

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划。
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。
- 3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。
- 4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。
- 6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。
- 7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门

的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对建筑工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓安全质量，经常与施工单位和监理部门沟通，预防各种不可遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在建设期间，自己也在不断的充实自己，在工地里也学到了不少专业的知识，虽然不算太精，也充实了不少建筑知识，学到了不少在别的地方所学不到的东西。

6、工地没有接触，不知道他的复杂。经过在这半年来的工地生活，自己才知道工地的事比较复杂，比较繁琐。也是一个锻炼人的地方。看到工厂顺利搬迁过来，自己也很欣慰。看到漂亮的新厂区，自己也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献！

'''