

# 2023年电控项目工作总结报告 项目工作总结(优质8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇一

### 项目业绩

公司于20xx年10月与翠竹家园开发商进行合作，总共121套住房。最后以20xx年8月份完成合同额xx20xx32万元的好成绩而圆满结束。这个项目让我们从中得到了不少销售经验，使自己各方面都有所提高。

1. 作为房地产销售人员，你必须了解你要销售的产品——房子，必须深信，你要销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求，甚至可能还会带来超值。

作为销售人员要热爱你的产品，要知道自己产品的特色，及其与目标顾客之间的共振。

脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

3要充分表现出自信，要大胆行动. 不用否定句, 多用肯定句。

#### 4. 必须重视客户心理。

相比于其他行业，房地产消费是大件消费，客户在购买时极其谨慎；客户的购房动机很复杂，更难分析；影响客户做出购买决策的因素有很多，更难把握；产品的生命期更长，存在着诸多不确定性。如何迎合和引导客户心理，满足客户心理需求，并让客户产生愉悦感，向来是房地产销售工作的重中之重、难中之难。事实上，如果房地产开发企业高度重视销售中心，针对客户心理，注重细节，为客户提供到位的服务，往往会产生很好的效果。

5. 在房地产销售中，忽视了客户心理，就可能“永远失去客户”。

而抓住客户心理，“直指人心”，然后运用“n重借势”销售方法，“临门一脚”才会成功。所谓的“n重借势”销售方法是：在谈判的相应阶段，由经理甚至老总出面，与客户交谈，给予客户应有的尊重；当开发商不同层级的领导给客户便利（比如予以折扣）时，客户会有一种成就感。通常情况下，人们认为自己争来的东西（如折扣）才是最珍贵的。

6. 销售人员良好的体态容貌、服饰衣着、言语表达，可以从一个侧面反映开发商或房产项目的正规、品位、值得信赖以及工作的高效率。

同时，还要根据客户的性格采用不同的销售策略。销售人员可以通过观察、询问判定客户的个性、了解客户的稳重性格。

7. 分析客户的真实购买动机在销售中显得特别重要，只有知道客户真实的购买动机，销售才会有针对性，才不会“乱弹琴”。

购房者大都有从众心理，“人家买什么我就买什么”是大多数中国人的心态。因此，置业顾问要树立专家形象并且强化

这种形象，专家形象可以从四个方面入手：首先，运用专业术语要到位；其次，理性分析要到位，比如成本分析、价格比较要客观，列举的数字要准确；再次，要注重名人效应，比如某权威人士对楼盘的评价；最后，谈判时要有激情。只有这样，在向客户介绍项目时才会有说服力，才能打消客户的疑虑。经验告诉我，没有自信的人所成交的客户要少一些，因为自信力不足就很难让客户对其购买的房产放心。

8. 在销售过程中我们一定要注意情感的巧妙运用。

多年来的房地产销售经验告诉我：人类无论怎样理性，理性都无法封杀情感的微妙作用。置业顾问要能够做到主动、热情、耐心、周到、亲和且富有激情地与客户谈判。我发现，那些富有激情、积极主动的置业顾问往往能取得不错的销售业绩。

9. 告诉客户房屋所剩不多，或者是房子才调出来，所以优惠。

10. 在让价时语气一定要果断，直接把话说死，让客户丢掉幻想。

11. 三个主动：热情主动的态度，主动与客户沟通，主动推介与成交。

12. 当客户表示要在进行考虑时，跟进客户时要做到“两个不要”（不要在客户面前表示不满，而要了解客户拒绝成交的原因，不要穷最不放，而要进行多方面，多层次的沟通，在获取客户好感和信任的基础上来推动成交。）

13. 当客户成交或放弃成交时，售楼员都要做到“三个继续（继续跟踪和维护与客户之间的关系，继续了解客户的售后需求和问题，继续开发客户的后续资源和关系客户。）

xx将解答问题的口头表达写成文字，让我们有充分的时间去

组织有说服力的，逻辑性强的语言。（背：要经常复习写下的话术，做到熟读并能背下来. 在公司以情景演练的方式进行训练，并和其他售楼代表进行经验交流. 用：一定要将准备好的话术大量地应用于工作中，在实践中检验和在提炼. 修：不断地修改话术，这是一个提升话术和语言表达的重要步骤.）

15. 极强的自我调节能力，走出困难和失败的能力。

16. 专业人员必须具备的五种能力

（1、说服能力。推销的关键是说明，只有打动顾客的心，才能使顾客打开钱包。

2、消除顾客异议的能力。推销员从被拒绝开始的，只有战胜顾客的拒绝，才能为推销成功铺平道路。

3、诱导顾客成交的能力。你不能与顾客达成交易，你就是在为竞争对手做工作。优秀的推销员能让犹豫不决的顾客下定决心来购买，失败的推销员则是让犹豫不决顾客下定决心不买。

4、重复交易的能力。老顾客是最好的顾客，让首次购买产品的人能成为你忠实的顾客。

5、开拓新客户的能力，不在于你现在手中的客户有多少)

17. 新员工做销售的四点：

a□虚心：“学到老，活到老”，学会借力，你的上司和同事就是你开展工作的最大、最好资源。

b□激情：激情和执着是成就事业的前提，没有激情的人永远做不好销售工作。

c□信心：对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心。许多产品不是死在市场上，而是死在销售员的心里。

d□务实：不要随便跳槽，善待自己的每一份工作。

18. 房地产销售员应该具备很强的执行能力。

教练能力、说服能力、反应能力

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇二

为确保项目顺利实施，一是成立项目工作领导小组和技术指导组，加强项目工作领导和业务指导。二是研究制定了《区出生缺陷综合防治实施方案》、《产前筛查实施方案》等文件，明确工作任务，工作流程等，全面落实出生缺陷综合防治措施。

为全面推进全区出生缺陷防治项目进展，5月20日下午，举行区出生缺陷防治（产前筛查）项目启动培训会，会议邀请煤电集团总医院产前诊断中心主任就产前筛查的规范化管理、标本采集、储存、运送及咨询指导等相关知识进行培训。并对产前筛查报表统计口径进行培训。

我区始终要把出生缺陷干预工程作为为民办实事的民心工程来抓。广泛宣传，充分调动群众自觉参与的积极性，营造有利于开展出生缺陷干预工程的良好环境。各卫生计生单位通过制作宣传海报、印制宣传折页、设立宣传咨询台、开展集

中宣传、举办知识讲座、微信微博平台等新媒体，广泛经开展形式多样的出生缺陷防治社会宣传。营造良好的社会氛围。

建立以乡镇卫生院、社区卫生服务中心、卫计办、各社会办民营医疗助产机构为基础，妇幼保健院为骨干，市立医院、煤电集团总医院为技术支撑的出生缺陷防治三级筛查网络。强化基层卫生计生单位在宣传动员和健康教育中的网底作用。在区妇计中心建立出生缺陷防治管理中心，协助卫健委组织开展相关人员培训、业务指导、信息报送及项目管理等。各机构相互配合、密切协作完成各项目实施。

1—6月全区建孕产妇保健手册：7269人，宣教人数：6103人，产前筛查人数：6103人，咨询随访5838人，产前筛查任务完成49.8%，产前筛查率97%，咨询指导率95.65%。

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇三

重大项目左右我县经济发展态势，是经济社会发展的支撑和载体。近年来，我县紧紧围绕“实力工业、休闲城市、美丽乡村”三大战略，以项目建设为实现三大战略的主要抓手。通过领导牵头、部门协作、招商引资、要素保障等一系列措施，项目工作日新月异，已经取得初步成效。

### 一、项目工作特点

交通大项目的建设助力常山物流、交通产业腾飞，浙西世贸城、中商广场、香格里拉等一批城市服务业大项目促进零售及城市品质提升，哲丰特种纸、晟源光伏、石博览园等大项目促进常山形成产业“新业态”。三是资金来源多元化。在政府投资要求精准化的背景下，以养老、医疗、商场为代表的服务业引进大量的民间资本投资，政府性项目也积极开辟“公私合作”新模式，城东新区外港大道采用“bt”模式、污水处理二期工程尝试“ppp模式”，积极引入民间资本，投资多元化格局初步形成。

基地奠定良好基础。

3. 项目结构调整初显成效。一是传统产业项目对经济支撑作用明显。纺织、金属加工、装备制造、建材等传统优势工业对经济的支撑作用依然明显，从2011年到2014年，我县工业类重点项目共完成投资65.57亿元，紫晶矿业、东晟轴承、玉马机械、雄狮金属制品、银田化纤等一批重点工业项目先后建成投产，加快了产业升级步伐；二是新能源项目异军突起。随着新能源产业成为当下国家发展的重要战略，我县的新能源项目投资也在迅速发展，浙能常山天然气热电联产工程已建成投产。尤其是光伏发电项目，近年来，我县先后引进了同景、晟源、九龙山三大光伏项目，项目总投资超15亿元，建成总规模约170兆瓦，目前同景一期11兆瓦已并网发电，晟源太阳能项目也即将开工，新能源产业取得长足进步；三是三大产业结构进一步优化。近年来，我县旅游、养老、物流等项目进入快速发展时期，以三衢山旅游配套、浙西世贸商城、中商广场、新都物流中心等大项目不断涌现，三次产业增加值结构由2011年的8.0：54.2：37.8调整为2014年的7.1：52.1：40.8，，第三产业占比大幅度提升，产业结构进一步优化。

天三衢、钱塘江治理工程常山段一期工程、南门溪水环境综合整治工程等覆盖水源、水道、治污等各个方面项目，2015年我县也安排治水类重点建设项目16个，总投资达29.83亿元全方位促进清洁水面、提升水质等工作推进，；二是教育项目优先建设，办学条件持续改善。我县先后建成有常山县第一小学、中小学校舍安全改造、教工幼儿园迁建，在建的有常山县第一中学迁建工程以及常山县育才小学等薄弱中小学建设改造工程等项目，都为我县教育事业的腾飞提供了良好的硬件基础；三是养老医疗项目先后建成，现代化医疗体系初步构成。随着老年人口的增多，我县对养老、医疗产业的需求量急剧上升，新人民医院、残疾人康复指导中心等工程先后建成投用，赛得健康产业园、常山县精神病专科医院建设工程、常山县口腔专科医院建设工程、常山县常青泉旅游

休闲养生养老基地建设项目等一批重点项目也正在紧锣密鼓的建设，医疗、养老产业正在逐步完善。

## 二. 项目工作存在的问题

剩1100余亩土地未流转到位；用地指标审批对项目建设制约也日益凸显。如钱塘江治理工程常山港治理一期工程2057亩建设用地审批材料去年已报送国土资源部审批，但目前仍未收到正式批复，直接影响到项目的建设贷款资金发放和项目土地征用。

2. 项目资金紧张。政府投资性项目较多，建设工期较为集中，导致财政支出较大。今年常山县共安排62个政府投资重点项目，全年计划投资34.66亿元，其中48省道、钱塘江治理、城东新区基础设施等项目均需大量资金投入，仅48省道工程今年资金缺口就达8000万元；私营企业产品销售受阻，银行贷款融资难度上升，导致企业流动资金减少，影响新项目的开工落地。如浙江汇冰制冷项目原计划投资5000万元建设新厂房，但是由于产品市场价格及数量降低，导致新项目暂时搁置。

3. 融资方式单一。目前，我县的政府性投资项目基本来源于政府投资，新型的ppp+bot等项目投融资方式还处于探索实验阶段。尽管我县已建立ppp项目库，但相关项目与国家发改委和财政部有关文件对ppp及其运作方式的定义有差别。同时，在ppp项目审批上，也没有明文规定采用何种方式审批，如我县天马污水处理二期项目依然按原有项目备案的形式审批。

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇四

1、做好调研，制定方案。

按照沪农林[xx]14号文件的要求和市林业养护项目工作小组的具体部署，经对我区沿海防护林、污染隔离林、水源涵养



林等生态公益林进行了调研摸底，我区成立了万人就业林业养护项目xx区领导小组、工作小组，办公室设在区林业站。我委与区劳动与保障局、区财政局联合制定了《xx区林业养护项目的培训方案》，报区府批准，由其转发了《区农委、劳动保障局、财政局xx区林业养护项目的实施方案的通知》。

## 2、做好林业养护社的筹建，养护工的招聘、培训、上岗工作。

我委与劳动保障部门分工合作，密切配合，工作方案批准后，区就业促进服务中心认真做好18个养护社的筹建和万人就业项目相关政策的宣传和解答工作，并负责养护工报名、招聘、录用上岗，同时协助区林业站、各养护社负责人对报名人员进行初选。区林业站为主，区农校配合，共进行了17期的培训，培训人员1266人，上岗1165人。

## 3、做好养护社的管理和考核工作。

为了规范我区林业养护的管理工作，根据市相关要求和部署，结合我区工作实际，制定了《xx区林业养护管理机构职责》、《林业养护社考核意见》等各项规章制度，明确分工，加强领导，强化管理。在实际工作中，各养护社均为养护工办理相关保险，实行综合计算工时工作制，确保护工劳动合法权益。各社采取了分小组养护、考核和奖励等方式来加强管理，确保林（绿）地建设成果，到达养护要求。

## 4、做好项目的日常工作。

在林业养护工作中，我们工作小组经常与市林业养护办、区劳动保障等部门持续联系，主动请教工作推进中的有关具体问题。与兄弟区（县）沟通、交流项目进程中出现的的问题、经验和做法等，把各种信息、问题、要求等及时向领导反馈。真正起到了上传下达的纽带作用。同时，还认真做好每个月各养护社人员变动状况和养护补贴经费的申请等各项日常工作。

透过二年的工作，我们的主要体会是：

1、万人就业养护项目是扩大就业，促进农民增收的一项政府民心工程。

“三农”问题的根本问题就是要解决农民增收。林业养护实实在在地解决了农民的就业，实行镇保又切实解决他们的保障问题。因此，万人就业林业养护项目的推出和相关政策的出台，加上林业养护岗位特性和养护工作的季节性、特殊性，受到了郊区广大农民的青睐，我区林业养护岗位报名人数3500多人，实际录用上岗1165人。可见，林业养护岗位最适应郊区农民，是扩大郊区农民就业，促进农民增收的一条新的重要渠道，是一项深得农民响应的民心工程。

2、走市场化运作是养护社扩大业务，盘活经济的必然方向。

目前，养护社除了享受市、区补贴资金外，都没有其他经费来源，这给养护社日常运行中带来了如何维持与发展的的问题。为了更有效地保护好现有的林（绿）地建设成果，充分利用好现行的万人就业项目的相关政策，我区部分养护社在区、镇财政资金困难之下，开始着手于走向市场，向当地的外资、工业园区等单位签定绿地养护协议，扩大业务，增加养护社的收入，同时，也用心争取所在地政府的支持，管养好当地镇区绿地。只有走市场化运作道路，才能更好地维护好养护社各项工作的顺利进行，养护工才能得到更多的实惠。

1、养护社日常工作经费难以得到保障。

目前，虽然部分养护社依靠扩大业务，向外资企业、工业园区签定绿地养护协议来维持养护社日常工作开支，但是，绝大部分养护社仍依靠开办经费来维持目前养护社日常开支，养护社日常工作经费难以得到保障，对林（绿）地在养护质量、人员管理、养护工利益等方面造成必须的影响，不利工作开展。

## 2、林业养护和养护社的管理机制没有健全和完善。

虽然已建立了《养护社考核意见》和□xx区林业养护管理机构职责》等制度，但这些制度与实际操作中的运用还有些差距。作为养护社，还缺少较详细和完整的管理方法，而且各社管理工作参差不齐。随着镇行政区划的调整，养护社也需要相互整合。区林业管理部门又缺少较完备的管理、考核机制、队伍和技术规程，对如何建立长效管理机制尚需探索。

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇五

大家新年好！

20xx年是我们十八公司在石家庄成立的第三年，在行业面临结构调整，环保管控影响、转型升级竞争日趋激烈的背景形式下，石家庄留村项目部履约创世纪房地产第三年，柏林庄城中村改造项目履约尚元房地产第一年。这一年我们经历了集团公司的升特，集团公司建筑装配式住宅工厂产业化投产。遵从国家“一带一路”的开放政策积极开拓国外市场等历历众多利好。在这一年我们十八公司砥砺前行，克服困难，冲破种种阻力，坚持重质量、重口碑，重信誉、重履约的宗旨。各项目部严抓管理，发挥工匠精神，以创精品工程、宣扬镇淮品牌、打造标准化项目部为目标，努力向前。取得了显著成绩，其中留村项目在桥西区取得先进集体，优秀项目经理管理奖项。石家庄柏林项目部在群体建筑群中以质量管理、标准化管理获得业主的好评。在此良好的基础上，我们取得了市场认可，先后中标了国源房地产于底项目回迁项目。柏林二期也在洽谈之中。

7#楼未交，商业未交。基本完成留村班组结算。

### 2、柏林庄项目部2-3-5-6#楼及车库工程

正负零以上完成5层，2-3#楼间车库部分完成，钢筋采购完

成1655吨。岩棉保温板采购完成10000m<sup>2</sup>；外墙保温板调换业主正在议定。

- 1、项目部管理目标不明确，比如质量、安全质量目标的量化；
- 3、项目部周转工具及材料的出入库管理、台账、退场。班组退场领用材料及物资的管理。班组退场结算零工等。
- 4、机械租赁的管理，租赁费的项目罚款处理；
- 5、公司采购材料对账、工程材料款计划不统一；
- 6、挂靠公司合同入口及公司本身合同流程入口不统一；
- 7、工程款及材料款专门负责编制计划。

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇六

迎难而上，积极进取，开创项目管理工作新局面——20\_\_年度项目经理部工作总结暨20\_\_年度主要工作思路。

### 1.1二期工程扫尾与竣工验收。

二期工程涉及7#、8#、9#、15#、16#、19#、22#楼等工程项目，除16#楼为小高层框架结构外，均为多层砖混结构，工程建设进入内部设施安装与竣工验收的关键阶段。项目部树立以专业技术人员为团队基础骨干，以项目管理机制为动力的工作思路，在团队建设、人力资源整合方面下功夫，从规范管理程序入手，从理顺承发包关系入手，排除各种困难干扰，先后完成了各栋号水电、门窗安装等工程。各栋号于20\_\_年12月末组织了\_\_市质量监督站的竣工验收。

### 1.2组织二期室外工程施工。

二期室外工程项目涉及二期各栋号前庭道路、后庭花园以及小区东侧干道及其室外给排水、供电等工程。项目部积极创造生活条件和工作条件，充分发挥各专业技术人员的主观能动性，克服北方冬季施工条件下的各种困难，于20\_\_年1月上旬保质保量完成了预定的施工任务，有力配合了销售部和物业部二期验房工作。

### 1.3 树立全局意识，积极配合销售部和物业部工作。

项目部充分认识到，工程建设只是地产开发的一个关键环节，而不是最终目的。销售部和物业部作为地产开发产品的终端，是对地产开发产品投资有效性的最终检验。基于这种全局意识观念，项目部客观对待整改问题，不推诿、不扯皮，以客户利益为公司利益，以公司利益为部门利益，正确处理部门责任和公司利益的关系，坚决摒弃狭隘部门利益观念，积极配合销售部和物业部的工作。在积极进行一期整改的同时，在二期验房以及后期整改阶段，项目部设定专人全力配合销售和物业工作。截止到20\_\_年1月14日，塑钢门窗、水电、入户门、安防完成应整改工作量的90%；土建完成应整改工作量的60%；厨卫防水，计划年后供水条件具备时有针对性整改；地下室铁门计划年后整改。两户重点对象22#楼204、301已按照物业要求整改完毕；7#楼601由于涉及结构问题，已向公司工程部潘工汇报。同期，项目部完成了样板房的精装修工作。

1.4 组织已完项目预算比对和款项支付。项目部充分认识到，工程建设成本是制约地产投资有效性重要因素之一。因此，项目部从规范支付依据和支付程序入手，以合同承包关系为经济关系基础，以预算比对为支付的基本依据，以工程验收为支付的必要条件，严肃相关岗位责任制，排除各种困难和干扰，坚决封堵不合法、不合理、不合情的无理要求，为公司的整体利益坚决守好成本关。

2. 116#楼建筑外装饰没有完成计划目标。

16#楼建筑外装饰没有完成计划目标，造成外脚手架不能如期落架。主要原因一是班组队伍选择失误，二是项目部对该项工作的困难性有所低估。16#楼建筑外装打底质量超标严重，造成饰面工序的质量困难；冬期高空施工，造成人员安全以及饰面质量的风险性增加。客观的不利条件，再加上班组队伍主观素质的弱势，导致了计划目标的流产，教训是深刻的。

给我们的警告是：工作细致、再细致！

## 2.2项目部的内部管理机制没有系统化。

我们认识到，一个组织的持久性发展有赖于人力资源的动力，而人力资源的动力有赖于科学完善的组织机制。由于种种原因，项目部人员流动较快，这对项目建设工作的连续性要求，造成了质量冲击。这其中除了个人的主观因素外，项目部的组织管理机制不完善、不健全、不贴切是重要的客观原因。建立健全项目部组织管理机制，使之系统化、规范化，营造适宜的物质生活和精神文化条件，以及适宜、规范的工作机制，充分调动和发挥每一个团队成员的聪明和才智，建设一支富有战斗力的团队，这是我们胜利完成公司赋予的各项任务的必要条件。

3.1围绕公司总体部署和工作要求，建立健全项目部组织制度和工作机制，将岗位目标管理和岗位的责、权、利有机地结合起来，以人为本，充分调动和发挥团队成员的聪明和才智，打造一支富有战斗力的团队。

3.2积极督促和组织团队成员学习新知识，掌握新技能。完善项目部工程资料信息库，掌握建设。

20\_\_年度项目经理部工作总结暨20\_\_年度主要工作思路提要：欠缺和遗憾。一路走来再回首，难免欠缺和遗憾。客观面对这些欠缺和遗憾，正可以促使我们改进工作机制，提高工作质量。项目当前的各种技术参数，积极准备以饱满的热情和

娴熟的技能投入到三期工程建设中去。

3.3树立大项目管理的主题意识，积极配合销售部、物业部做好相关工作；建立健全与部门之间、与公司管理职能部门之间的信息沟通渠道和科学有效的工作机制，开创项目管理新局面。

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇七

时光飞逝，转眼之间过去了半年，感触颇深，做一份工程项目管理半年工作总结，来回报自我的工作和思想的转变以及看法。扎实的工程建设理论和技术管理知识、丰富的现场施工经验是做好工程项目管理的基础；这就需要在平时的工作中不断积累和总结，让实践与理论更好地沉淀于本事上，更好去管理协调。

### 一、技术管理方面：

1、外部协调：对于一个工程项目来说外部协调工作对于项目的顺利开展有很大的帮忙。我的主要工作是在主管领导的指导下，配合各专业公司(自来水、供热、燃气)完成项目的管网配套设计工作。专业管网的配套设计正在如期进行，目前已完成给水、排水管网的设计工作，燃气、供热管网的设计正在进行中。在工作当中能够从公司的利益和角度出发，进取配合各专业设计人员，完成各项任务。

2、能够耐心细致的做好图纸审查工作，配合主管领导及相关设计单位落实小区给排水、供热、燃气等管网的位置、走向，尽可能发现不合理的方案及设计，并提出自我的方案与设想，进取与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。

### 二、质量目标方面

1、经过有限公司对工程项目前期策划工作的管理和推进，目

前公司上下已经清楚地认识到工程项目实施的前期策划工作是搞好项目管理的重要前提，鉴于此，今年公司在制定年初质量目标的时候，把工程项目前期策划覆盖率100%作为一项重要的工作目标。

2、进取推广新技术，公司上下有计划地开展创优工作，在去年取得7项市级2项省级优质工程的基础上，今年又取得某某铝厂220kv配电装置及硅整流所工程、电解烟气净化回收系统工程两项部级优质工程和某某车场、某某电厂三项市级优质工程，超额完成年初制定的一部优，二市优的创优计划。

3、经过实施《某某公司计量器具补充管理办法》，促使各项目和管理计量器具的设备公司严格按照《监视和测量装置的控制程序》运行计量器具管理体系，克服了以前计量器具归属单位，使用单位送检职责不清，管理混乱弊病，使计量器具送检合格率达到年初制定的100%的要求。

4、严格按质量内审计划要求，对公司机关、各常设机构所有在建工程项目部进行了例行审核。并对内审发现的问题进行了通报，对审核开出的51项不贴合项督促改善完毕。

### 三、建立项目核算制

对项目进行成本控制，人、材、机、管是构成成本的主要费用；人工费严格按工程量计算，优化劳动力，减少返工，杜绝滥用工，施工要按工期严格进行，严禁窝工，无故停工，用工要按时按量(定量定工)；材料在在提取使用前，施工主要负责人要熟悉施工图纸，对所用的材料的数量做到心中有数，要按时按量提取材料，尽量控制材料使用量，严格按照图纸施工，多用材料和少用材料土建工长都要以洽商的形式反映在书面上。

工程项目管理半年工作总结中，经过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创



效做出了一些工作。接下来的半年中，我将继续拼搏。

## 电控项目工作总结报告 项目工作总结篇八

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。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。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，

落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。通过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益20xx年，针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每

月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年里，我将继续拼搏，为企业发展尽最大努力。