

工程部经理年度总结报告(大全7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

工程部经理年度总结报告篇一

20xx年xx月xx日至xx日，技术工程部在公司培训教室召开了xx年度总结会议，公司董事长姜继增、副总经理兼营销总监周利国、营销副总监兼技术工程部经理及技术工程部全体技术支持工程师共60多人到会。

会议第一天以加强服务意识，提高服务质量的培训学习为主题，营销副总监兼技术工程部经理根据多年经验的现身说法，亲自为大家培训了近5小时。张经理运用客户服务的专业理论知识，结合公司产品特点和服务案例，简单阐述了客户服务的基础知识，详细讲解了客户服务礼仪、服务方法等经常性的服务内容。公司副总经理兼总工倚鹏、副总工兼预研部经理刘军及马永健分别介绍了公司的最新产品技术：矢量控制、同步电机控制及能量回馈等技术。通过这次专业的客户服务培训和技术知识培训，向员工灌输规范的服务意识和理念，使公司的服务由为用户提供服务的简单服务意识转变为令用户满意的主动服务理念，为客户提供及时、优质、专业的到位服务！

会议第二天以成绩喜人，任重道远的工作总结为主题，各主管分别对各自服务部20xx年的工作进行了总结，分析了存在的问题，推广了成功的经验，并对各自部门xx年的工作进行了初步规划。技术工程部副经理细分析了存在的问题并进行尖锐的批评，营销副总监兼技术工程部经理张忠良全面客观地总结了部门工作情况，并详细规划了xx年的工作任务和目

标。

最后，姜总和周总分别对技术工程部过去一年的工作给予了充分肯定，对存在的问题进行了全面、客观地分析，并对下一步的工作寄予厚望。领导的理解和肯定更加坚定了每位技术工程师的信心，大家都表示将继续发扬吃苦耐劳、团结的技术工程部精神，提高服务质量，为用户提供优质服务！

回顾本人近年来的工作情况，可以总结为三个方面。

第一、尽职尽责为酒店工程部的初期培训工作总结鞠躬尽瘁。

19xx年酒店工程部组建初期百业待兴，针对建筑设计及施工中的大量缺陷，我配合主管副总构建了酒店工程部的基本架构，并力排众议，从实际出发，力主建立一个精简、高效的物业昆明法语培训中心队伍，并制订了一系列初期的规章制度。在这一时期，工程部重点做了二项工作，一是自主培训工作总结了一套计算机物业管理软件，使物业管理初步纳入到现代化管理轨道；二是工作总结及改正了大量大厦设计、安装中的不恰当、不适宜的缺陷，使得设备设施运行更安全、更房地产销售经理的培训、更可*。

第二、尽心尽力为酒店工程部的发展做出了应有的贡献。

众所周知，酒店工程部经历了多次变革，但我始终一如既往地尊重、支持各任领导的工作，维护领导的威信，愿当配角、甘作绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位而不越位，补台而不拆台。在保证自己所管辖的工程部工作符合要求外，还为主编了一套发展大厦物业管理制度汇编及以后辅助编制了一系列管理制度，为酒店工程部管理从无到有，从小到大，并且不断走向规范、走向成熟，贡献了自己的光和热。

第三、全心全意为酒店工程部的突破发挥自己的聪明才智。

为了酒店工程部有一个更好的未来，我已积累了各种资料约10多万字，计有《物业管理招投标方案》、《住户手册》、《员工手册》、《质量手册》、《安保手册》、《企业ci手册》、《管理表格汇编》、《管理制度汇编》、《合同协议汇编》、《设备操作规程汇编》、《应急处理程序汇编》等。

工程部经理年度总结报告篇二

2020年，我们按照集团公司的统一安排部署，围绕省公司的发展战略和总体目标，以体系建设为基础，以行业应用为突破口，以实施十百千万工程为奋斗目标，充分发挥全业务优势，突出业务重点，不断完善管理体系和营销服务体系，提升队伍素质和客户服务满意度，实现_集团客户业务又好又快的发展客户经理工作总结工作总结。

在服务方面的主要工作如下：

一、不断完善集团客户服务体系，提升服务质量和水平

下发了《集团客户分级服务规范指导意见》、《集团客户服务联动机制管理办法》两份主要文件，建立、完善集团客户全业务服务体系。

- 1、建立集团客户分级服务体系，加强服务细分。
- 2、强化集团客户服务规范，提升服务水平。
- 3、建立服务质量监控机制，促进服务提升。
- 4、完善服务流程，提升服务响应能力。

二、深化集团客户分层分级管理，推动特色标准化服务

实现服务带发展，发展促服务的良性循环。强化集团客户名

单制营销服务制度，落实《关于实行集团大客户名单制管理的通知》的各项工作要求，对_家省级集团客户单位，做到每一个集团客户都有指定的客户经理负责其营销和服务工作，确保集团大客户服务，整理明确了省、市二级集团大客户、核心客户名单，实现了有系统支撑的集团客户服务管理。

按照客户类别属性(行业客户或商企客户)、业务属性(纯移动业务集团、纯数固业务集团、纯行业应用类集团和综合业务集团)、规模属性(按照集团客户收入和用户量规模分级)，建立多维度客户分层分级管理体系。

在此基础上，提出新的针对不同类别集团客户的标准化服务要求，整合集团客户俱乐部服务平台和客户服务热线，加强对俱乐部客户服务规范、客户经理服务规范以及客户故障响应绿色通道等相应流程的落实;要进一步加深集团客户的服务深度和广度，增强客户感知，体现服务差异化，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

继续利用好公司客户俱乐部这一平台，加强对各类集团客户关键人物的通信外服务，特别是有针对性地开展大客户行业推广、年会等客户关怀活动，达到持续提高大客户满意度的目的;面向中小企业客户拓宽服务渠道、完善集团客户积分体系、利用俱乐部资源支持客户的商业运作，以延伸服务为核心打造商务客户的特色服务。

三、以服务促发展，突破行业客户市场发展瓶颈

完善行业客户的服务体系，加强客户经理服务规范以及行业故障响应绿色通道等相应流程的落实;客户需求结合为客户提供不同等级的服务，加深集团客户的服务深度，体现不同类别客户的服务差异化，增强客户感知，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

在此基础上，对存量的行业客户进行深度开发，通过行业解

决方案的应用为客户提供一揽子的解决方案满足党政军机关和企事业单位对信息化和通信的需求。

工程部经理年度总结报告篇三

20__年在__支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间了解了新的工作环境。在工作中，我能认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提升自己的理论素质和业务技能。20__年x月至x月，我参加了__金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于20__年x月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增多客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，增加自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提升了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们__银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了较大的转

变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很繁琐，责任相对比较重大。但，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的'客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户的资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户明确提出的问题和疑惑我都能快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行不错的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了较大的提升。

存在的主要问题：

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20__年争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提升。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

总结过去，是为了吸取经验、健全不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年的发展做出自己更大的贡献。

工程部经理年度总结报告篇四

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

(一) 市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已

到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加3%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

六、__年销售经理工作设想

(一) 依据__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

(二) __年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三) __年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四) 为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)__年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)__年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)__年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，__年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响

也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽自己最大的努力！

希望公司在新的一年里能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

工程部经理年度总结报告篇五

一、服从领导安排，认真履行本职工作

作为一个年轻人，首先我必须摆正自己的位置，清楚自己的优点和不足。通过这一年的监理业务理论和实践的感知，年月，我被调到x市政监理部工作期间，在总监代表的指导和帮助下，我主要负责土建工程及监理部资料的收集整理工作，并对现场形成的签证及时进行工程量的确认。

在旅游起步区水泵站和旅游区南部燃气站项目，在总监代表的指导和协助下，对各施工单位基础开挖标高及定位放线进行复核。工作期间，本着认真为建设单位热情服务，遵照监理合同要求，严格按照监理规范及监理工作程序，履行监理职责。

工作中，我以老前辈严谨负责的工作作风为标准，工作岗位上，我从不放松加强理论和实践的研习，严格要求自己，认真熟悉监理规范及监理职责，对“三控、三管、一协调”具体在现场如何落实监理程序，根据工程实施不同情况，积极主动为建设单位提出合理建议，让建设单位认可监理部的工作成果，使工程处于受控状态。

我主要对现场实际情况及时了解，及时熟悉施工图纸和监理合同内容，掌握监理规划和监理细则。我积极思考本工程监理工作的重点和难点，面对重点，我和项目部同事齐心协力，认真审阅施工方案，每道工序施工前督促施工方做好施工技术交底，强化隐蔽工程质量控制力度，严防产生质量隐患。

面对难点，除了及时查阅相关资料，并及时请教资深的专业技术人员，寻找解决问题的好办法。在施工过程中，严格按照监理规范，监理合同内容，按照公司编制的质量控制办法，采用旁站、巡视、平行检验方式进行每道工序的过程控制。

并对出现的较大问题，全程跟踪监督施工方落实整改，达标后才算完毕，杜绝类似问题再次发生。通过将近两个多月坚持质量和安全不松懈的监督控制，我发现随着施工作业面的增加，进度的加快，监理工作量增加的同时，但现场实际控制效果仍有疏漏处。

如模板安装局部尺寸偏差较大，我作为土建工程主要责任人员，我想我不能不重视这些质量安全问题，作为监理人员，这是我必须要控制的范围，通过冷静思考，面对现场实际情况，我及时编制了关于落实施工方质量三检制度及监理报验程序的文件，经过总监代表的修改和认可，对施工方召开质量安全专题会议，就文件内容对施工方进行交底，再一次明确质量控制和安全控制的工作程序，严格按程序办事，责任落实到人，进一步加强了施工方的质量和安全管理力度。在施工期间，质量和安全都处有效控制状态。

二、监理工作是行为成果，积极主动控制是监理人的执业灵魂

在监理工作过程中，我通过对监理理论的学习以及现阶段监理行业的发展状态的认知，面对激烈竞争的监理市场，作为监理人员，积极主动为建设单位的利益着想，为工程质量负责，为施工人员的安全负责，才是监理工作的信念和无穷力

量。只有具备较高专业技能和综合素质及良好的职业道德，才能真正做好监理的本职工作，才能够体现守法、诚信、公正、公平的执业准则。

而在目前，有的监理人员觉得当监理对年青人来说是在浪费时间，对年长的是在混日子，这种不明白监理工作的重要性，没有责任感和使命感，不尊重自己工作的监理人员应该好好反省自己，树立正确的监理工作态度，积极主动的运用自己专业技术及聪明才智，热情服务业主，科学公正的行使监理权利和义务，从自身做起，从每个项目监理部做起，为公司发展壮大奠定坚实的基础。

在实施现场监理过程中，我发现自己对管理理论知识的掌握不够，最有效的管理是对人的管理，如何让工程处于受控状态，就是必须让具体实施施工管理的专业人员处于监管状态。

那种任由施工单位自由式发挥的施工管理，监理人员形同虚设，到最后只能说明监理人员无能，最终造成建设单位不必要的损失。甚至出现难以预料的质量安全事故，所以，在今后的工作中，我必须掌握一定的管理理论知识，灵活多变的处理实际问题，真正成为一个合格的监理人员。

工程部经理年度总结报告篇六

- 1、主持公司的全面工作。贯彻执行国家的法规和政策, 遵守公司的各项规章制度和文件规定, 及时完成下达全年的各项工作任务。
- 2、拟定公司的发展目标和规划、年度经营计划和财务预算方案以及利润分配和弥补亏损方案。
- 3、组织制定公司的年度工作计划, 各项指标分解, 健全各项规章制度和岗位责任制及工作、施工流程。

- 4、制订公司内部组织机构方案,任免和调配公司各级干部员工,任免和调动公司中层以上干部报集团公司批准。
- 5、负责对公司各部门及中层干部的工作部署、指导、检查、监督、考核、评价等管理工作,确定对公司员工的奖惩权。
- 6、全部部署项目工程的业务工作,审核各类绿化工程生产计划、项目工程设计及工程质量目标。
- 7、实行统一领导,严肃财经纪律,加强廉政建设,保证固定资产的保值和增值任务,全面掌握公司的经营情况和进度完成情况,及时向董事长提出经营(施工)和财务状况的文字汇报和报告,并接受质询。
- 8、开展公司的企业文化和凝聚工程,加大对外宣传公司的力度,提升公司对外的知名度,发扬团队精神,建立一个文明、高效的施工队伍,树立公司的良好形象。
- 9、积极完成董事长交办的其他工作。

副总经理岗位职责

- 1、负责所分管的经营管理工作,做好总经理的参谋助手,起到承上启下的作用,协调总经理与各部门的工作关系。
- 2、配合总经理做好项目工程管理,协助总经理做好公司生产经营、质量安全、材料设备等日常事务管理工作。
- 3、对各项绿化工程进度、工程质量定期巡查监督,控制施工成本、保证施工安全,对工期进程和工程质量进行总体把控。
- 4、监督工程资料的完善和进度款的回收,工程竣工后进行项目目标评估总结,督促结算工作的快速进行和后期应收款的收取。

5、协助总经理做好项目招投标、合同谈判等项目前期管理工作，审核把关工程的预决算。

6、积极完成总经理交办的其他工作。

工程部经理年度总结报告篇七

一、工程进度完成情况：

1楼自今年一月份基础施工以来到六月底已施工到主体结构第16层，占总工期的44.8% 共计已施工工期为7个月，（总工期为16个月）；2楼自今年一月份桩基开工以来到六月底已施工到主体结构第7层，共计已施工工期为6个月，占总工期的30%（总工期为20个月，包括总体）；根据施工总进度计划，1、2楼工期在计划之内，无超期、脱期。

二、项目投资情况：

三、项目施工过程控制管理情况

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况： 根据 __ 工程特点，编制了 __ 工程项目管理规划：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。在集团公司及开发公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，使得 __ 工程得以顺利进行，通过每周的集团公司工作例会，汇报工程施工进展情况

以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划，贯彻公司会议精神，及时落实公司相关决定；通过每周项目工程例会例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况：质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织新材料、新工艺的厂商，到现场为甲方、监理、施工单位讲授材料的特性、施工工艺要求、质检方法等。组织专家、质监站、厂商、监理、施工研讨材料性能、施工工艺、质量评定及验收方法，确定最终的预控方案。

2、产品形成的过程控制。目前建筑产品主要还是由手工完成，因此产品质量就必然会出现较大的偏差。而产品形成的过程控制是对所有预控方案的执行过程，将直接影响质量目标是否能实现，影响项目品牌与企业品牌。在过程控制上，我们主要通过以下几个管理方式来实现：首先，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督。严格按照监理合同上明确的权力与义务，监督基层监理人员是否按照监理大纲及甲方的企业标准执行质量管理。

其次，严把原材料质量关。公司首先对部分主要材料供应商给予选择，从厂商直接订购，减少中间环节，防止流通过程中可能出现的假冒伪劣产品。项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。对于总分包单位的自购材，主要是加强对到场的材料检验。一、通过监理的日常性见证取样对材料质量检验监督；二、项目部对现场材料巡查，对可疑材料，先停用封存，再取样检查，排除疑点方可使用；三、项目组的土建、水电工程师做专业检查，对可疑材料，现场封存，扩大取样

数量，在规范之外，做独立检验；四、对确定的不合格材料，采取封存，限定时间在监理人员监督下清理出场。

理水平的差异。所以在对于总分包单位的管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，以及加强与总分包单位第一负责人及现场项目经理沟通和组织现场标区进行横向参观、相互取长补短，强化市场竞争意识，大团队意识及品牌意识，从思想上重视质量管理。而后项目组在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，我们还强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。

3、产品的验收控制中，我们始终牢记黄董事长：“工程质量是企业的生命”这一指示，着重抓二个层面的验收：第一层是总分包单位质保体系的自查、自检、自验三级验收制度。在这个层面上，主要是依靠抓总分包单位的管理去实现，强化工序报验制度与手序，对一次报验不通过的部品、工序再从自检开始，重新进入验收程序。第二层是监理与项目部的验收。针对不同的施工阶段，不同的系统采取了相应的验收方式方法，在主体施工阶段，进行的主要是工序验收，这部分直接关系到住宅产品的结构安全，因此，我们不仅对总分包单位的复验按有关规定、规模验收，而且，对工序的过程进行旁站监理，做到对主体质量形成过程了然于胸。

（三）、工程进度控制情况

整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、审查确认监理工程师上报的承包商所做的施工组织设计及施工进度计划表。要求监理工程师做好监理规划、计划、组织设计和进度控制的工作制度以及进度控制工作实施细则，并督促监理工程师在工程实施过程中努力落实。

3、主持会议研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，参加监理工程师主持的有关协调研究会议，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、项目投资控制情况： 项目部对工程项目投资控制负有很重要的责任，因为项目部所管的是源头的问题。项目部对投资控制的内容主要是审核施工预算工程量、处理变更和签证，即管理“项目实施控制价”。

1、分析设计图纸、施工方案、标底价、合同（工程量核算、定额取费、材差价格构成因素）等，明确工程费用最容易突破的部分或环节即投资控制重点。项目部对工程进行施工图工程量计算、套用工程预算定额，编制工程施工图预算造价、根据进度编制月进度造价预算。

2、在施工过程中及时答复施工单位提出的问题及配合要求，主动协调好各方面关系，预测工程风险及可能发生索赔的诱因，制定防范性对策，避免和经济索赔事件发生。