

2023年部门工作总结的标题(大全9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

部门工作总结的标题篇一

20××年，在县局“关于切实加强教育教学工作的223工程实施意见方案”的指导下，我们结合实际情况，努力创设良好的教学及教研工作环境，组织开展教法及学法的研究，加强教学指导和教学管理规范工作，积极开展多形式、多层次、有实效的教研活动，取得了一定的成绩。现将20××年工作做如下总结：

1、注重常规管理

教学工作，我们更注重的是过程管理。学期初，学校对中层以上领导进行分工，包年级，包教研组去调研管理，确保开全开足课程及教学秩序的正常化、规范化。一年来中层以上领导平均听课节教达到100节以上，参加教研20次以上，并能有效组织说课评课活动及考试分析，对教学工作起到了指导、督促作用。此外，每月一次的常规检查，分管领导都要亲自参加，并作反馈通报。

2、加强教学研讨

课堂教学是学校教学工作的中心环节，因此，我们的教研内容以课堂教学为主要渠道，以活动为载体，开展课堂教学研究，提高课堂教学效率。

春冬学段，我们用为期一周的时间，分教研组展开了课堂教学竞赛。教师们充分准备、积极应战。听课当晚，我们就以

教研组为单位组织进行评课竞赛，由教研组长主评，同学科教师发表自己的见解。第一轮结束后，我们接着对第一轮中成绩较差的四名教师进行了过关课教学。之后我们又将第一轮中成绩优异的教师选出进行示范课教学。

今年，我校教师平均听课达30余节，教研组长评课50余人次。付出总有回报，在4月份举行的教研员评课团体赛中，我校荣获团体第二名的好成绩，同时，吉酒军老师被评为优秀教研员。在5月份远程应用课堂教学赛中我校又荣获团体第二名。在参赛的9人中，侯敏文，崔小红获一等奖，刘飞浩获二等奖，刘峰兵等4人获三等奖。除搞好课堂教学外，大家还注重反思总结，刘峰兵，吉酒军等教师的多篇论文在省市级刊物发表。

春学段我们在七年级尝试教学讲学稿的使用，虽在开始也遇到了不少困难，但经过大家共同努力，已初见成效。通过与以往多次成绩对比，均分、及格率都有一定提高，本学期除教学讲学稿的试验年级继续用外，我们又在七年级推广尝试语文讲学稿的运用，目前从师生反映看，效果是较理想的。

3、更新教学观念

为了适应形势发展，不断更新教育教学理念，我们从春学段始，认真组织开展教育教学观大家谈的活动。

每两个月举行一次教学反思会。教师主要谈对待学生态度和课堂教学方面的转变，学生每个人都写出自己喜欢和不喜欢的老师，并说明原因，然后由班主任汇总交教导处，对于学生最喜欢的老师我们在教师会上表扬并推广其好的做法，对学生不很喜欢的老师，则单独沟通交流，促其改进。由于我们扎实的做法和人性化的管理，收到了良好的效果，在冬学段的第二次反思中，看到更多的是我们的师生都在转变。我们的老师更加关心、爱护学生，我们的学生更宽容理解老师，一个和谐宽松的教学氛围正在形成。

4、注重调研指导

调研和指导是做好教育教学工作的前提。今年的毕业生从初一开始，前途就一直不被看好，但我们从未放弃。尤其是去冬今春，我们一面组织班主任及科任老师了解学情，讨论改进办法，一面对学生进行正确的人生观教育。中考前，我们的毕业班教师对学生进行了心理辅导和考前教育，这些做法不仅增强了学生的信心，也极大地鼓舞了学生。领导师生心往一处想，劲往一处使。今年中考，我们的学生不负众望，有37名同学升入高中学校，其中12名同学考入阳城一中。

5、狠抓教师培养

我校年轻教师多，特别是今年又有两名新教师上岗。他们都是没有上过讲台的青年教师，虽有朝气，但缺教学技能。为了使他们在较短的时间适应教育教学工作，我们首先对其进行职业道德、教学常规、教材教学和理论技能为内容的培训，安排了有经验的教师和他们结成对子，进行帮、带。之后我们就分头听推门课，然后和作课教师探讨，并查看教案、作业情况，及时的进行指导。这两名新教师现已能胜任学校分配的各项工

作。通过这一年的努力，我们确实取得了不少成绩，但工作中也依然存在一些问题，主要是开放程度不够，受经费，规模等观念的影响，请进来，走出去的现象比其兄弟校差得较远，限制了我们的老师向更好的方向发展。

新的一年，我们将扬长避短，在上级部门的正确领导和真情关怀下，扎实工作，争取更加优异的成绩。

部门工作总结的标题篇二

最近刚刚调到新的部门，感觉挺忙碌的，完全不是之前自己想象的那样轻松！

现在还在学习业务阶段，目前接手的一个大企业海油，似懂非懂的，一些基本的业务似乎有点头绪，但很多具体的细节如何操作还是不懂。这个还是要加强学习，温习之前同事的东西。

另外最近在做一个钢材公司润的1000万元银行承兑汇票，目前似乎也快落下了帷幕，只是一整个过程我都是在做一些没有多少技术含量的东西，不过对一些大体的细节也有些把握便是。分成2笔做，第一笔已经做完了，第二笔明天也快完成了。其实还是有很多的东西还要学习。这个应该要好好总结，借此机会把银行承兑汇票这一块的业务掌握下来，那么我就算学习了东西了。

另外流动资金贷款这一块，从收集材料，到写评级报告，到授信报告，到用信报告，这已连串的业务报告，其实我都还是不懂，虽然，之前有家钢材贸易公司森，也是我在另一个师傅的带领下学习的，材料他都已经收集好，而且评级报告，我也粗俗的写了点，最后还是他更改了许多的东西。授信报告我写了个框架，最后也是他修改好了，但已经换了一个面目，我想我也要借此机会，好好跟进，把流动资金贷款的业务大体熟悉下来。

最近事情似乎也挺多的，明天要去省干校培训，这周五同事结婚，下周飞武汉去培训两天，来回各一天，一周就过去了。时光匆匆，我想培训或者其他的事情都是次要的，目前我最重要的是，要把业务学习下来，然后学习和同事沟通相处开玩笑，和客户打交道。有空也要躲看看关于沟通公关方面的熟悉，多锻炼自己的社交能力。

先到这里！

部门工作总结的标题篇三

根据上级要求，现将三年来本人的思想政治、履行岗位职责、

工作实绩、工作作风、廉洁自律、自身建设等德、能、勤、绩、廉方面的情况汇报如下：

不断学习是力求上进、保持与时俱进的重要方法，也是提高个人自身素质和业务能力的有效途径。加强党的执政能力建设、构建和谐社会等重大理论成果。同时，注意学习市场经济、法律法规、现代科技以及国内外社会经济发展方面的新知识、新理论。参加了中央党校函授学院、省计生与人口学校的学习培训。通过学习，强化了自我教育，加强了党性修养，增强公仆意识和宗旨意识，使本人在处理日常工作中得心应手。

（一）全力干事，确保计生工作健康发展。做为计生办副主任，当好参谋、出好点子是本人义不容辞的职责。三年来，本人坚持每周一对双查到位、节育措施落实、社会抚养费征收等常规工作完成情况进行通报，并督促提醒片、村及时完成工作任务；坚持每月定期向镇党委、政府汇报计划生育主要指标完成情况并以全局的角度对主要数据进行分析，为镇党委、政府决策提出合理化建议；坚持每季度依照《关于进一步强化人口与计划生育工作责任考核奖惩的`通知》文件的要求完成计划生育常规工作奖惩的核对和汇总，并及时提交镇党委、政府研究兑现。

（二）尽心务事，加强人口管理信息化建设。三年来，共组织全镇召开由村（居）分管领导、计生管理员和镇干部在内的计生业务、微机知识等培训班十一期，培训人员达1400多人次。指导**、**、**、**等村配置计生专用微机并独立开展计划生育人口信息微机登记和资料打印等工作。先后完成了常住在本镇计生管理的五万多人口二十余万条人口信息的收集、整理和微机录入。完成 padis 平台通报的1200多条流动人口出生信息核对、上报、录入等工作。xx年4月，代表全区接受市计生委关于计生微机信息质量专项检查，并取得较好的成绩。

（三）用心做事，全力为群众解除忧愁。坚持经常深入育龄群众家中为重点对象提供上门服务，满足群众需求，为群众排忧解难，真正地做到“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”。三年来，累计替群众办理落实节育措施知情选择78份，为11名年满35周岁遵守计划生育政策的农村独女户家庭办理奖励扶助。

在党性修养上，坚持政治学习，做到政治上不说糊涂话、不做出格的事；在处世为人上，既保持向上向善的良知，又坚持处事为人的理性；在处理工作关系上，摆正自己的角色位置；在生活作风上，能吃苦，肯耐劳，自觉抵制腐朽思想侵蚀，坚持干净办事。

主要是党性修养还要进一步提高，在工作上参谋助手的作用发挥的还不够充分，为群众办实事的能力还不强，创新意识还不浓。

部门工作总结的标题篇四

光阴似箭,日月如梭。回顾这个月的工作,能尽心尽力做好各项工作,较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下:

1、为了各班能够更好地开展“以德修身”的主题班会,系上配合院上全体成员参加十二月一号四点半在大礼堂举行的“以德修身”的启动仪式。

2、为了学生干部们以后能够更好的配合工作,班团之家精心准备了一场联谊晚会,在那里干部们相互认识了一下,其中,各个部门也合力准备了一个节目,还有一些互动活动,对表现好的组合和个人进行了一定的奖励。

3、为了培养我系学生的团队意识和集体主义荣誉感,活跃同学们的气氛提高我系学生的整体凝聚力,我院开展了系级篮球比赛,我系负责人临场观看并为之喝彩,我系取得了良好

的成绩。

4、由于种种原因使我部门原准备于本月搞的“组织生活”不能如期举行，这是我们十二月份的遗憾，在今后若有机会我们一定会举办此次活动。

以上是十二月份的工作总结，总之，在过去的一年里，在系上各部门的大力配合下，经过全体成员的共同努力，基本上按计划完成了工作任务。尽管取得了一些成绩，但我们深知，组织部工作没有止境，如何更好地树立模范形象，更好地发挥协调与服务职能，更好地开拓创新和持续发展，仍然是我们今后在工作中需要不断思考的问题。我们深感重任在肩，不敢有丝毫懈怠。

十一月份我们很好的完成了本部门的工作。付出的是时间同时自己的能力也得到了提高，现将本月组织部的开展的一些工作总结如下：

为了加强部门管理制度及规范其行为，以达到锻炼自己的目的。我部门作出严格规定：

- 1、五次请假算旷会；
- 2、三次旷会就可离开；

此外，还对本部门及以后的例会时间作出了相应的调整。

1、为了党课基础知识培训工作，我部门开展了讨论会，讨论会取得了非常良好的效果。我部门会再接再厉，认真总结活动经验，继续搞好以后的活动。

2、本月我部门全体成员参与了第六届双代会的活动，我部门积极配合协助各部门工作，在活动中作好后勤工作进本部门一份力量。

3、 月底，我系部分成员参与了运动会的开幕式整齐而矫健的步伐赢得了观众的好评。

以上就是组织部十一月份的工作总结，在这个月里，我们部虽然紧凑而繁杂，但这也正锻炼了我们处理事情的能力，我们拥有一个硕果累累的十一月，我们也会继续努力再创美好的十二月份。

部门工作总结的标题篇五

转眼间xx年上半年已经过去，回顾这半年，在领导的关心指导和同事的支持与帮助下，我顺利的完成了上半年度的工作。作为公司的行政人员，半年来，我完成了本职工作，也顺利的完成了领导交办的其他任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足之处，需要将来不断学习，不断积累工作经验，现将这半年的工作和学习情况总结如下：

一、行政人事部作为协调部门，处在一个承上启下的位置，它的职能、作用和特点决定了其工作的重要性。虽然事务管理工作的繁琐性、分散性、甚至被动性决定了行政人事部工作的复杂与困难，但是由于理顺了观念，统一了思想，我们能够凝聚起全部部门的力量，发扬不怕吃苦的精神，做到工作不推诿，干活不含糊，吃苦不在乎，认真做好各个部门的沟通、服务工作，保证各部门的正常运行，树立起我们部门的良好形象。

二、尽心尽责做好行政人事工作，对于办公用品采购，我们尽量考虑各部门员工的意见，从大多数人的意愿出发，争取做到为员工购买高质，易用的产品。在购买时，本着“货比三家，质量与价格并重”的原则，既为员工购买到合适用品，又在最大程度上节省公司开支。对于突然急需而办公室没有库存的特殊用品，我们会马上到市场上购买，力争做到不影响工作。在办公用品的发放上，我们整理只做了公司办公用品发放登记表，清楚、清晰的记录办公用品的采

买、使用明细，保证做到公开化。

四、日常行政事务工作，做好会议接待、会议安排，保证公司各类会议顺利进行；由于公司业务比较繁忙，经常需要接待各类重要客人，我们虽然人员较少，但我们一直尽心尽国力为每一位客人服务到家，做好接待工作；协助公司各个领导完成相应的工作。

五、公司各类资料、证件的管理工作，公司下属项目部需要的证件复印件的提供。

六、协助生产经营部完成工程资格预审文件、公司投标文件的制作。

七、不足之处，在公司环境美化工作中有待提高；在公司文化建设中要加强；管理意识欠缺。对于其它部门的工作，监督得少，后勤服务做得多。

八、下半年，我们会正视自己工作中的不足之处，积极改善，更好的完成本部门的工作，同时协调好同其他部门的工作关系，我们有信心做出更高质量的成绩，为公司员工提供更加满意，更加周到细致的服务。继续做好本职工作的基础上，努力向全公司员工交出一份满意的答卷。

部门工作总结的标题篇六

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

缺乏主动性，懒散，也就是常说的主动性不强，没有自动自发的去开发客户，只在那里守株待兔。

从数据上看销售，我们现有稳定大客户和终端客户是非常少的，由于在销售时销售人员没有及时跟进，导致有些客户只打一个电话就再没有联系过。或者有些客户只合作了一次就结束了。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓，让2014年的销售量在2014年基础上增加至少50%。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的薪酬制度、奖惩制度，绩效考核等，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

把握好制定好产品的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源，做好上门拜访销售与电话销售、网络销售等之间的配合。大力开发终端客户数量，增加市场占有率，扩大公司及产品知名度。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售人员身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支有战斗力的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

部门工作总结的标题篇七

任职英协副会近半年，有成长，也有失策的时候。总的来说，跟随前人的脚步做事做人，换了一种心态，因为上一年我是干事，这届是我新生阶段后的演变，我的任务是把前人教给我的东西融会贯通，然后再把我一年的知识，所有懂得教给新人们。新的成员，不计前嫌，大家一起愉快地玩耍又是一年的时光，为了弥补上一届的不足，所以我们会一起查漏补缺，一起好好经营这个集体。

在上一年工作中，我们度过了招新，动员，英语角等活动，同时又跟其他协会举行联谊方面活动，极大地促进我们英协的和谐，对此我想感谢在这一届付出辛勤劳动的你们，团队的力量很强大，同时我们的目标又很明确，争取成为在校最杰出的社团之一。英语最初给予我们另一种语言，同时也给予我们另眼看世界的的能力，在这个经济商业膨胀的时代，我

们需要英语一项技能，也需要与世界交流的勇气，可以说英语社是我大学加入的一个最值得的社团。

从20xx开学季那天，我从新生身上仿佛看到了最初的自己；在英协面试过程中，我又仿佛站在讲台，老一辈人仿佛在遥远的最后一排观看着这些年轻人，新人的问题就是从我们身上折射出的问题，想要解决问题，想想你当年是如何解决的。每个新人都会犯的错我们都会犯，关键你用什么样的态度去提醒他，作为部长的你们面对干事，决不能以之前的心态去调教，这样会害了他们，可以说干事的成功也造就了部长的成功。干事会不知觉得向你学习，所以领头人要以身作则。

我觉得无论是上一届的跟这届的干事或部长之间，要和平共处，因为很有可能在未来某天，你会遇到他，或者是考试的时候发现他就坐在你隔壁都不知情（本人亲身经历），也许他在任职期间没有尽好责任，但毕竟是你的部长，不要有疑问，做人起码要尊重别人，其他事都好办。每个人还是有尊严的，无论对谁，这是初入社会第一步，关键是人脉资源，干事与干事之间的相处也是一个道理的。

对于我们这届新的委员，新的延续，在他们身上更是见到无穷的压力，毕竟这跟后人形式差不多，每个部门的工作都异常重要，要知道在平时当学霸过程中，还身兼部长职责是多么繁重，这便是一种考验人的时候，我们不拿自己跟校主席，校团委比之类，因为我觉得每一份工作不分轻重，关键是看如何分配在工作中的轻重。

在工作中肯定有过争执，不满，这是一个舞台下注视不到的，重要的是在这场风雨中还能够坚持下去的，就是新的一种境界，分分离离是信仰不够的体现，做什么工作之前重要的是想到别人，然后再想到自己，处理人缘永远是最麻烦的问题，比追女孩还麻烦。工作中的纰漏也是随压力增多，谁都不想别人安排负担给自己，叫一个人帮忙做事已经够麻烦，所以说不是每个人都会帮你的，请别人做事要绝对有诚心，说动

一个人不如让人知道你的为人，你待别人的态度。

相信在经营英协过程中也会发现存在的问题，特别是部长们，干事比较难打理，会员也是，试着分析我们各人，到了不同阶段的人，想法自然就不一样，所以说群众的力量我们还是难以调控的，面对着大学满目缤纷的活动，不可能全都顾及得来，大学的课程也是，每个人都在寻找中追求自己更适合自己的位置，更希望美好的生活，不过有些确实是力挺我们的特别vip□对于这些铁杆粉丝，我们应给予最好的一面贡献给他们，争取越做越好，不是一味地去完成任务。

有时候干事们的积极性不够也是个问题，我们也应给以体谅的角度去认知事情，有谁偷懒，有谁认真是一目了然的，什么该做，什么不该做，这是成长过程中应学会的，再者我们应该给予信心，不管他们怎么样，好与坏都需要耐心去等候他发生变化，成长对于每个人都来之不易，有人觉得随便就一路飘过；有人觉得珍惜，所以他留下来了，所以大家要在一路的麻烦中走下今后的路。

新的一年，希望去年的不愉快都大人不记小人过，各部门都担当好各自的角色，无论到最后的結果如何，我们都努力过了不是么，对于我身处副会的责任，相信我们三位会长们的一起协作，能尽最大的力气去让更多不可能的事情都发生。祝愿这段时光可以磨练我们的意志，可能成就更多人及帮助别人实现梦想，当然在新的一学年大家能够学习兼顾，取得好成绩的同时也不要忘了作息。

余炯均

部门工作总结的标题篇八

加强资金的计划管理和综合调度，做好公司各月资金计划、资金计划执行情况分析和检查工作，对资金使用效益、资金风险作事前的衡量，及时跟踪资金运行情况，进行资金控制，

使集团能够对资金掌握有度加强筹资管理，积极拓展融资渠道，调整公司负债结构，优化资本结构；争取到各银行给予贷款优惠，使新增贷款的利率下浮xx%□降低筹资成本，为公司节约财务费用。

规范管理公司委托贷款和担保业务。

从严控制委托贷款和担保业务的开展，强调按规定程序办理，完善有关手续；参与起草鹿化脱困方案，协助化解公司的财务风险。

完善财务管理，加强投资项目控制。

致力于为业务部门提供决策支持的信息分析，为公司决策提供信息支持；完成可研性项目的财务分析及财务评价工作；实施事前控制，对公司拟投资项目进行资料的收集、整理、分析，并提出了财务方面的评价和建议，为领导决策提供参考意见；加强投资项目的财务管理和财务监督；配合业务部门做好退出项目的前期方案制定。

部门工作总结的标题篇九

20xx年来在公司领导下，我团结、带领工程部全体工程人员，按照公司的统一布署和要求，紧紧围绕以小区如期交付为目标，在工程管理工作中认真负责，协调配合，真扎实干千方百计确保全年各项即定目标的实现，较好地完成了公司下达的各项任务，下面扼要把我工程部一年来的工作成绩向公司领导做以下汇报：

本项目由地上9幢12~18层高层、地下2个地下车库及自行车库组成，地上规划面积82380平米，实际地上竣工实测面积82887.64平米，超出规划面积507.64平米。工程总投资约2.7亿□20xx年度工程实现投资约0.6亿。到目前为止整个小区已顺利超过了90%的交房率，应当说在整个业内也是到达了

比较高交房率。整个项目顺利完成了公司既定的目标，并且得到了广大业主的好评，特别是在小区景观绿化、外围效果及施工材料的使用质量是得到了业主的一致认同。

以年初小区的工程现场状况来说，当时土建项目基本完成了建筑施工但仍有大部分的细节施工未完成，安装项目大部分电线电缆未穿，景观绿化及室外配套工程全面进入施工阶段，整个项目的施工进度是严重滞后。由其是景观绿化及室外配套工程全面进入后给整个现场的施工带来了严重影响，当时由于为我项目景观绿化施工的单位为外地企业，与在杭的各个如电力、自来水及电信等配套单位未有合作的经验，所以在施工过程中协调困难造成经常性的工序打架相互影响工程的进度。特别是由于电力公司进行了内部改革，小区电力施工队伍有原先的电托施工改成统一由电力公司进行施工队伍的招标。

虽然在成本上给我司节省了约100万元的造价，但所招的队伍为非本地单位，所以在施工送电等环节上给我项目在施工及后续验收上带来了电梯无法使用、各个系统无法调试等诸多不便，严重打乱整个项目的进度时间计划。

但在公司领导的带领下我们工程部人员坚定信心，排除各种不利因素针对当时的现场状况，根据工程部人员的特性适时调整了各工程人员的岗位职责，让各工程人员积极参与各施工单位的协调沟通在其中穿针引线尽量使各配套单位能相互配合让项目得以进展顺利。经过我工程部人员的努力，项目最终在20xx年7月初全部完成了施工项目，为后续的综合竣工验收铺平了道路。

自项目在7月份完成现场的各项施工后，项目也正式进入了综合竣工验收阶段。所以我工程部针对公司无项目前期部并且新老员工调整较大的情况下，根据工程部人员的原有工作安排结合竣工验收及办证资料作业指引的验收资料进行了内外分工的适当调整。由于我司为外来单位也是第一个项目，所

以在质监竣工验收、电力验收、消防验收、人防验收、规划验收、交警验收及房管测绘等验收是困难重重。

特别像规划验收上我项目因在面积上超出了规划面积的1%规定，按现市现有文件规定对超出规划面积1%的项目将进行停工处罚并重新报市建委作项目审批手续，如按此规定我项目的交付能够说是遥遥无期。为此我工程部人员与规划、测绘的相关人员多方沟通，并于设计及测绘人员多次实测计算提出了拆除1#2#楼顶层玻璃雨篷及更改2#楼底层消防通道为公共通道的具体措施。

虽然在上述的各种验收过程中出现了各种各样的不可预见的困难，但在各种验收过程中由公司领导的带领下我工程部群策群力晚上加班赶做资料白天跑各个验收部门，特别是公司领导以身作则利用自我的休息时间动用身边一切力量不分昼夜的与相关部门沟通做工作。年10月22日完成了所有的交付手续工作到达了交房条件。

自项目从20xx年9月30日完成绿化验收后，进驻小区的物业按现有市在交房过程中经常性出现的问题进行了相对的一户一验工作。

针对一户一验过程中出现的阳台地漏渗水、室内空鼓及进户门表面油漆损伤等问题，组成由工程部负责人牵头施工单位负责人及物业负责人协助的专项整改小组，并分栋落实到工程部人员到职责制，积极组织施工人员力量进行加班突击。

针对进户门油漆损伤的修补需要专业的家具修漆师傅进行修补，所以我工程部协调总包单位与各分包单位各自承担应负的职责，专门从外组织修复力量进行了相应的修复。

从20xx年10月28日交房起我工程部人员积极配合物业进行交房工作，在此期间针对业主在交房过程中提出的各种各样的问题进行了专业性的回答并适时的参加现场验房工作。截止

目前小区的交付率已经超过了90%，顺利完成了公司既定的交付目标。

自交付后，我工程部人员加班整理置业有限公司房屋交付验收清单，将业主在清单中提出的问题加以整理归类，并立刻组织相关人员对清单中相应的问题进行了现场复验，在规定的时间内我工程部人员一对一的对所有住户进行了电话回访。

针对整理后的主要问题飘窗渗水、墙面空鼓、铝合金安装损伤此三项，我工程部组织相关单位的负责人及技术人员进行现场察看召开专项碰头会议并落实负责人制度，严格督促各个整改的施工单位在限定时间内进行切实有效的整改工作。

对于业主提出的如空调机位等设计缺陷等事宜，我工程部积极响应在不损害公司利益的前提下为业主着想，汇同设计、物业部门根据现场实际情况提出相应的改造方案。截止目前小区整改已经基本完成，1号楼的整改也定于20xx年1月底完成，空调机位的水管改造也将在20xx年1月中旬全部完成。

一年来在工程部人员的共同努力下我带领工程部取得了令人较为鼓舞的业绩，以上业绩的取得离不开公司领导的支持和帮忙，离不开兄弟部门的帮忙，离不开工程部全体工程技术人员的辛勤努力。虽然取得了一些成绩，但距领导的要求还有很多差距和不足，工程人员的素质有待提高，现场管理经验需要增强，团队合作的意识不强因加以引导。

同时作为工程部负责人在管理经验上的欠缺导致了在部门管理及工程管理上的不到位，所以需改变管理思路加强部门和工程上的管理力度，总结项目在设计、施工及验收上的得失避免以后的管理漏洞，切实有效的控制项目进度和质量，合理的控制工程成本使项目到达效益最大化。以上是本部门一年来的工作情况，望公司领导批评指证。