

2023年保安项目经理半年工作总结(通用10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保安项目经理半年工作总结篇一

在分公司领导的信任和培养下，我于20xx年被任命为xxx项目经理至今已有十个月的时间，在分公司的大力支持和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就近一年来的工作总结如下：

工作上，我处处以身做责，处处严格要求自己，做到示范作用。由于业主要求节后尽快进场，我于1月28日（农历正月初四）就组织设备及人员赶往电站展开工作。在预埋阶段，电站地理位置偏僻，交通和通讯极为不便，这给电站物资采购和电站安装工作带来诸多不便。在克服厂内设备缺陷和设计施工图纸不全的情况下，我带领项目部成员顺利完成了前期预埋工作，得到了业主的肯定。至进入直线期以来，由于厂内设备延期交货以及设备的设计、制造都存在较多缺陷，这给安装工作带来较大难度，并造成安装工期延误。为了不影业主的发电计划，让厂内设备缺陷在短时间内得以解决，我组织项目部现有的人力资源，有序的展开工作：咨询厂内技术专家、组织骨干人员研究处理问题的最佳方案，并充分的利用有效的`时间组织人员加班加点。在全体同仁的努力下，现已完成升压站安装、1#机汇装、完成2#机发电机预装。

在人事管理方面，我始终坚持以人为本的管理理念，根据工作需要和气候特点，在征求广泛意见后，制定作息时间：最大限度的解决和改善生活、住宿、医疗及施工条件，为员工

解决后顾之忧，让大家全身心投入到工作中：根据每个人的技术水平和工作特点合理搭配施工班组，充分发挥每个人的特长，从而达到提高工作效率的目的。

在质量和安全管理方面，设置专职安全员和施工班组三检制，坚持安全第一，质量为本的施工管理理念。对大件设备的吊装，都进行安全技术交底，制定可靠的施工方案：对所有施工人员进入施工场地必须正确佩戴劳动保护用品，高空作业要求必须系安全带：施工电源等危险源都设置醒目标志。安装作业严格按照图纸、设计文件施工，作业前先进行技术交底，确保施工质量。

在施工协调方面，与各施工单位和睦相处，搞好与业主及监理单位的关系，解决项目部内存在的问题，创建一个团结、和谐、互助的施工团队。并协调业主方按照施工进度，及时组织设备及材料进场，做好各种工期延误资料的相关手续。

财务管理方面，严格控制各阶段的施工成本，按照公司规定认真做好现金流水账和总分类账，并按期进行财务报销。鉴于克思口电站交通不便的情况，尽量做到少次多量，对于辅消材料和设备、工具均由专人管理，杜绝各种浪费现象发生，从而达到降低成本的目的。

通过近1年来的工作中，让我深刻体会到，作为项目管理者还有许多东西需要去学习，特别是在项目总体施工策划方面还缺少经验。只有在掌握了丰富的理论知识，积累丰富的安装经验后，才能在实践工作中更得心应手。我深知自身有许多不足和需要完善的地方，我将在以后的工作中努力学习，不断总结，扬长避短。

保安项目经理半年工作总结篇二

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的恢。在xx公司我经历了从业务代表到办公室到业务部

经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

1)、个人工作方面

(1) 在20xx年x月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2)、业务部内部管理上的疏漏

(1) 业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一重点。加力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足。

我们的业务量没有的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的xx人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户等。

3)、客服中心

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入。

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等。

(2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降。

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本于维护老客户的复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

在xx年岁末x总提出了“xx战略”xx套餐和xx套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照x总的总体思路是可行的，在xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1)、注重企业人才建设，增强企业竞争力。

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。xx年公司共吸引各类人才数百名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2)、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识。

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3)、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式。

根据公司及xx总xx“xx战略”的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4)、落实教育培训工作。

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

保安项目经理半年工作总结篇三

当前我国的经济发展速度日新月异，同时占重要地位的基本建设的步伐也逐年加大。随着西部大开发拉开序幕，我国在基本建设项目上的投资可谓空前巨大；这就要求有一大批素质高、善管理、会经营、懂技术的建设项目管理人才投入战斗。怎样管理好工程，在建设施工中节省资金、降低损耗、节省劳动力保证项目质量目标、进度目标如期实现。也就是怎样成为一个优秀的项目经理；优秀的工程项目管理者。

我认为项目经理至少应该具备下列条件。

- 1、要有良好的政治素质，有了良好的思想政治素质才能在施工项目的实施过程中坚持正确的经营方向，执行党和国家的方针、路线、政策遵守国家的法律、法规正确处理好国家、企业和职工三者之间的关系。
- 2、具备领导才能是成为一个好的施工项目经理的重要条件，团结友爱、知人善任、用其所长、避其所短，善于抓住最佳时机，并能当机立断，坚决果断地处理将要发生或正在发生的问题，避免矛盾或更大矛盾的产生。具有了这些能力就能更好的领导项目经理部的全体员工，唤起大家的积极性和创造性，齐心协力完成施工项目的建设。
- 3、掌握熟练的专业技术知识是成为优秀项目经理的必要条件。如果没有扎实的专业知识作后盾，在项目的实施过程中遇到难题或模棱两可的问题就无从下手、手忙脚乱最终导致人力物力上的浪费，甚至造成更大的错误。作为一个好项目经理的同时更要精通本专业各方面的技术知识。在精于本专业各项技术的`同时应该有更广泛的知识面，要了解多学科、多个专业的知识，也就是说什么都知道、什么都懂，形成t形的知识结构。这样就可以在施工中轻松自如的领导各方面的工作，化解来自各方面的矛盾，顺利完成项目施工任务。

4、有工作干劲、有敬业精神、为人正直、敢于主动承担责任。在工程建设实施的过程中项目经理要接触很多人处理复杂多样的工作也会遇到各种各样的问题，如：施工中遇到技术问题难以解决，经过业主、监理、施工单位多方面的探讨拿不出成熟方案，此时工期紧张需要尽快解决施工方案。这就需要施工方挺身而出，大胆提出设想与业主同心协力解决难题。

5、在培养项目经理的过程中企业就给与实践锻炼的机会，在工程项目中重点从事项目的设计、施工、采购增加知识技能，对项目计划安排、网络计划编排、工程概预算和估算、招投标工作、合同业务、质量检查、技术措施制定及财务结算等工作的目的就是培养具有成熟客观的判断能力及丰富的工作、社会实践经验。具备实践经验后，才能灵活自如的处理可能遇到的实际问题。

6、思维敏捷精力充沛。工程项目施工是一项纷繁复杂的工作，尤其公路工程的施工大部分在没有路的地方，需要多方面考虑，紧密的布置。这需要有强健的体魄和充沛的精力来完成，在遇到突发事件时及时正确快速的处理没有敏锐的思维是不可能作好这方面工作的。

保安项目经理半年工作总结篇四

20xx年，xxxx项目部面对严酷的竞争环境、繁重紧迫的施工任务，在公司领导的具体指导及各部门的大力支持下，年创产值xxxx万元，超额完成了公司下达的年度计划，安全生产和施工质量持续保持良好态势，顾客满意度为100%。

我作为项目部经理，秉承“带好队伍，干好项目，创誉逐利，拓展市场”的经营宗旨，努力做了如下两个方面的工作：

xxxx项目是一个公共市场，市场竞争非常激烈，这样，做好市场前期工作至关重要，我本着为甲方提供优质服务，真诚为甲方解决技术和其他难题的工作原则，积极与甲方业主进

行接触和交流，取得了很好的市场效应。

一是加强生产组织管理，确保施工安全高效。在各个施工场点，我们都尽量选出业绩突出、服务质量优秀的施工队伍参与施工。每接到一项施工任务书，我都提前到达施工现场与项目监理接触沟通，了解相关的技术信息和技术要求，有针对性地组织生产。由于采取了必要的安全措施和技术保障，确保全年各项目施工的`安全、优质、高效，取得了非常好的市场效果。

二是搞好协调，为工作创造宽松的环境[]xxx年7月，在执行xxx任务时，我们与xxxx公司合作时，出现了不和谐的尴尬局面。我要求我方人员和对方共事要有理、有力、有节，要从公司发展的大局出发，真诚为对方提供超值的服 务，建立起与他们之间的感情。通过良好的沟通和我们真诚的表现，现如今我们与甲方合作非常愉快。

一年来，业主、甲方对项目部信守合同，控制质量、安全、工期的能力，对公司派出人员出色的工作表现和较好的沟通能力以及对双方员工团结协作良好状态有了新的认识。使公司的市场品牌，不仅体现在工程的质量、安全、进度上，同时还展现在队伍讲诚信，纪律严，善合作等各个方面。

回顾总结一年来的工作，我再次体会到，办好有利于项目的一件事不容易，运作好一个项目更不容易。对外，要努力塑造和保持一个有实力的良好形象；对内要凝聚、发挥团队不畏困难、锐意进取的精神，适应市场管理惯例要求，进而拓展储气库、煤层气市场，从这一意义上讲，虽然做了一些工作，但离公司期望、要求比，仍有差距。这些差距就个人方面而言表现为：在xxx项目管理过程中，未雨绸缪，计划预见性不够，我将在06年具体工作过程中，努力做好甲方工作避免上述问题的发生，使公司总体经济指标不受影响。

随着国家对xxx建设和xxx开发的支持力度不断增加[]xxxx项目

工作量也在逐年递增，市场的竞争难度也随之不断增强，各家公司也都在积极地做这项工作□xxx年，要在目前市场占有率的基础上有所提升，还需要加大公关力度，为保障xx年主要工作与任务的顺利开展与优质完成，我也将一如既往，尽心尽职，努力工作，不负领导的重托，争取储气库、煤层气市场的持续发展。

保安项目经理半年工作总结篇五

20xx年的工作中，我负责的工程尽管做出了一些的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。我们要做到以史为鉴，认真总结和完善过去，才能更好的服务未来。

一、认真贯彻落实国家及公司的会议文件精神，全面完成公司与建设单位签订的《建设工程施工合同》全部内容。

二、负责本工程开竣工前后的相关手续办理，及工程交工后工程保修及质量回访工作。

三、根据工程实际情况，编制《施工组织设计方案》，分：总工程《施工组织设计方案》、基础工程《施工组织设计方案》、主体工程《施工组织设计方案》、分部分项《施工组织设计方案》、月施工进度计划及《施工组织设计方案》。

四、按照公司要求、按时记录好项目经理总台账，以便及时控制和掌握工地的一切情况包括资金情况，科学合理的安排各项事务，做到全面管理、全面掌握、全面监控。

五、在工作方面、对完成任务好的，应给予奖励或晋升工资；对工作任务完成差的，应给予处罚或递减工资；对不称职的工作人员有权辞退。

六、项目经理负责每月给工地召开一次以上全体职员大会，学习公司《管理制度》的相关内容，传达国家、行业、公司

的相关文件精神，做好安全教育和安全交底、技术交底，分班组、分工种的安全技术交底。

七、公司规定每周三下午为管理人员周会及学习时间，若无特殊情况时间不能改动，并必须保证每周一次的周会及学习时间，学习与工程同步的理论知识、不断提高自身的业务能力和技术水平。

八、按时参加工程部组织的按月全面检查工作，做好检查记录和会议文件，认真解决协调各项目部工作中存在的问题，并以书面形式下发各项目部落实；检查工作是对工程项目管理的一次促进和推动，要按时做到、切实做好。

九、各项目部经理应将工程部每次来工地检查时提出的问题，逐项一一落实，并书面一一答复，要求在10日内整改完成，在每月月会时、会议书面答复。

十、项目经理负责处理好与：建设单位、监理公司、质检部门、地方公安、劳动、环卫等相关部门的工作关系，积极配合好各部门的工作。

十一、制定单项承包合同、材料进购合同、零工价格表、须经本项目部三人以上商议后制定；购置壹仟元以上的固定资产、材料科长须参加商定；购置大宗材料、材料科长须参加商定。

十二、制定人工承包合同时、特别在主体施工阶段，因钢化投入量大、费用高，应将施工工期与钢化费用挂钩，在正常施工工期下每提前一天或推后应按日钢化费用一半对等奖罚。

十三、在签订人工费承包合同时，与其项目相关的材料装卸费、维修保养费、清理归整费、材料再加工工费（如：砖、瓷砖割角）、看护等费用包含在合同承包价内。严格控制零工用量，零工越多、内在问题也就越大，项目管理也就越差，

在做成本核算时零工一项应单列，对零工监督审查要严格。

十四、项目施工是以利润为目的，以追求较高利润为目的，所以项目的成本核算显得尤为重要！为此，要求项目经理认真按照公司要求，做好成本核算工作。

十五、为鼓励项目部管理人员的积极性，体现奖罚分明，施工进度表编制审核审定后，如提前超额完成当月任务，根据超额比例奖励项目部管理成员百分比加入当月工资；如未按期完成，扣罚项目部成员当月工资百分比。

保安项目经理半年工作总结篇六

从20xx年12月进入*****工程项目部工作已经整整六年时间。六年的风雨兼程，六年的酸甜苦辣，对于我个人来说是一个锻炼成长的过程，是一个收获的过程，也是人生价值得到升华的时期。

六年来非常感谢组织及领导对我的信任，给我机会到企业的第一线锻炼。作为一名年轻的中层干部，我非常珍惜从项目部办公室主任到项目施工经营部部长又到项目副经理的岗位的实践，先后参加了****分公司20xx—20xx年氧化铝2#板式蒸发□20xx—20xx年四期电解铝工程□20xx—20xx年130t/h高温高压循环流化床锅炉□20xx年9月至今叶滤改造项目的建设。熟悉了施工单位从投标、做标、开标、中标、合同拟定、合同签订、施工准备、施工进度、质量、安全等控制以及竣工资料的整理各个环节，开阔了眼界，增长了见识。在领导的正确领导下和同事的帮助支持下，取得了一定的成绩。现就六年来的工作总结如下：

在学习方面，主要突出重点：一是突出政治理论和企业大政方针的学习。十六大和十六届四中及六中全会精神，学习了政治经济学和社会主义市场经济学理论。通过学习，增强了共产主义信念，提高了辨别是非的能力、研究和解决问题的

能力、适应市场经济的能力，也消除了思想上的模糊认识，对党在新形势下的基本路线、方针、政策有了更加清晰的认识。政治理论水平有了新的提高。在日常生活和工作中注意不断地加强修养，特别是在企业政策性破产时期，做好各项政策及精神的宣讲，做好稳定工作。围绕生产经营献计献策，言行与企业保持高度一致，踏实干事，诚实待人，自我人生价值的实现与企业的发展相依相存，为***作出自己应尽的义务。二是突出法律法规的学习。为尽快理清工作思路，适应新的工作岗位，我利用闲暇时间，认真学习有关法律知识，先后认真学习了与建设有关的建筑法、招投标法等多部法律法规和行政规章，增强了法律法规意识，提高了执行政策、依法管理的水平。三是突出业务知识的学习。从团委书记到施工现场管理的岗位，深感自己的专业知识无法满足新工作、新岗位的需要。为此，按照学以致用原则，积极学习专业知识。先后学习了“工程造价管理基础理论与法规”、“计价控制”、“技术与计量”、各类施工规范及验收标准的学习，虚心请教领导和同事，比较快的掌握了工程建设项目管理的相关知识。05年通过了经济师考试取得了全国经济师专业资格，注重计算机应用等专业技能的学习和实践，掌握了计算机操作知识，适应了办公自动化的需要。循序渐进，逐步地提高了自己的理论和业务水平，现在已基本能适应工作的要求。

二、迎难而上，爱岗敬业，团结同事，扎实工作，积极完成各项工作任务，形成了勤奋务实、廉洁高效的工作作风；开拓创新能力、组织协调沟通能力等得到了锻炼和提高。工作责任心强，办事稳妥得到了项目部领导的肯定。在工作方面，按照岗位职责要求和领导的具体安排，主要做了以下四个方面：

一是作为项目部副经理，分管计划经营及施工协调工作，身兼数职，工作任务重压力大。对工作中遇到的问题，不回避、不推诿、不退让，工作态度端正，将企业的利益放在首位。作为副职，及时了解领导的工作思路，摆正位置，准确定位，

作好助手，做到尽职不越权、越级，发挥自己对贵铝各方面比较熟悉的优势，帮忙不添乱，老老实实做人，踏踏实实做事，配合好正职的工作。自觉地维护项目部的团结和统一，言行一致，顾全大局，主动履行岗位职责，发挥自己年龄优势，精力旺盛，敬业精神强，锐意进取，开拓创新，全身心地投入到工作当中去，能够胜任现在的工作。

二是将企业的利益放在首位，做好计划经营工作。树立了诚信为本，积极向上的公司及个人形象。

参与了我单位在贵铝工程的所有投标。从投标的报名、资格审查、做标、开标、中标、合同拟定、合同签订等各环节工作，尽心尽力。利用自己良好的人际关系和沟通能力，掌握各方面信息为投标服务，为领导决策提供可靠的信息，争取企业获得较好的经济利益。

扎实完成每周的周报；每月的计划外报工作；进度款申报、审批；投资控制，预结算协调工作。

借助自己工作与外界接触广泛的优势，向业主及监理介绍公司实力、人员素质、公司业绩和公司的发展趋势，尽量使他们能对公司有一个全面的了解，同时取得他们的信任，建立长期的联系，有力地促进了工作的顺利开展。担任项目副经理期间，严格自律，诚信为本，一言一行都代表着公司，不以牺牲公司利益为代价赢得个人利益，即使受到了委屈，也要忍耐。为赢得企业的利益，多动脑筋想办法，多努力，多周旋，争取企业的最大利益。通过一系列工作，在业主中留下了良好的企业和个人形象。

在管理工程的过程中，也注重企业文化建设，将企业标志，企业精神，质量方针，服务宗旨等上墙公告，推动文明施工，宣传企业文化。

三是作为施工单位主要代表，主要负责工程施工管理、现场

协调、项目进度、竣工验收等工作，努力做好工程项目的建设
工作。六年间，共参与负责了****分公司氧化铝2#板式蒸
发ii□iii组（20xx.5—20xx.7□决算值：2972万元，获得部优工
程）；全厂综合管网□20xx.5—20xx.7□决算值：382万元）；
四期电解铝工程□20xx.5—20xx.11□第一栋东部36台电解槽；
第一、二栋电解车间围护工程、第三栋电解车间建筑工程；
物料贮运ii标段工程，合同总金额:2838万元，变更签证约500
万元、已申报部优工程□□130t/h高温高压循环流化床锅炉
□20xx.10—20xx年；决算值：2296万元），叶滤改造及生料
浆槽制安项目□20xx年9月至今；合同总金额:1271万元）等六
项重点工程项目的具体现场施工管理、协调工作（其中五项
现已通过竣工验收，并投入使用）。工作在急工程所急，想
工程所想，做好了相关的协调服务工作。一方面积极参加业
主组织召开的工程调度会，另一方面针对一些难点和重大问
题，主动协调，努力解决。以积极主动、认真负责的态度，
调动土建及安装相关单位的力量多层次、多方位地开展协调
工作，在多方共同努力下，解决了大部分问题。为工程顺利
实施提供了较好地服务和有力地协调保障。特别是在主抓四
期电解铝工程时，每天深入施工现场，连续半年每天下午4点
参加监理调度会，明确工程进度，严格工程质量控制、积极
推进我单位的进度控制、投资控制，保证了工程顺利实施，
在三十多家施工单位中表现出色。亲历了施工各环节，开阔
了眼界，增长了见识。在贵铝的六年，也是贵铝改革、发展
的六年。组织机构，人员变动频繁，市场竞争激烈，很多事
务和关系都发生了变化，给工作带来了很大的难度。首先从
协调同甲方关系入手，全面开展了协调工作。始终以不影响
工程进度和质量为宗旨，经过努力协调，这些问题都迎刃而
解，避免了很多不必要的麻烦，而且与监理方增进了感情，
给予了我们很多支持。

四是做好服务工作。在做好主要工作的同时，本人始终把服
务施工一线放在首位，坚持以人为本、实事求是的原则，以
热情接待、耐心解释、用心排忧的态度，做好服务工作，认

真解决好有关问题、矛盾。与土建、安装分部的领导、施工员到工人师傅建立了良好的关系，得到了有关单位和群众的肯定，也树立项目部工作人员的良好形象。较好的为领导和同事提供了服务。

在廉洁自律方面，一是加强学习，提高思想认识。进一步明确了职责，增强了廉政意识。二是坚持以身作则，自觉遵守廉洁自律的各项规定。严格执行和遵守企业廉洁自律的各项规定，正确行使自己权力，时刻警示自己，防微杜渐。三是严格遵守本规章制度和办事程序，在重点工程建设管理方面实事求是，严格把关，不办关系事，不推诿扯皮，不谋取私利。四是日常工作和生活中，不好高骛远，不盲目攀比，做到严格管理自己、自我约束、自我监督，思想上时刻牢记党的宗旨，把群众答应不答应、赞成不赞成、高兴不高兴、满意不满意作为工作的出发点和落脚点，积极践行权为民所用、情为民所系、利为民所谋的“新三民主义”，保持了一名共产党员的良好形象。

过去六年，自己在学习、工作、生活中都能以一个共产党员的标准严格要求自己，也付出了很大努力，取得了一定成绩。但与组织和领导的要求相比，还有一定的差距。一是学习的广度和深度，对新知识、新理论涉猎的较少，学的不透；二是工作中开拓创新意识有待于进一步加强，特别是在重点工程管理工作体制和机制创新上还没有理出好的思路；三是具备了一定的组织协调能力，但在把握全局，宏观综合管理能力上还有待提高。在今后的工作中，我将不断发扬成绩，克服不足，与时俱进，不断开创工作的新局面。

存在一些问题。一是公司管理制度不健全，尤其在工程的现场管理上显得十分缺乏；二是工作人员的权限不清，造成了一些推诿扯皮现象；三是具体工作人员有时领会不透总经理的意图，延误了工作；四是公司在承担大型工程时，前期计划不全面，对利润、施工方案、基础设施的投入不详细，考虑还不周全，工作起来有时措手不及。针对公司的实际情况，

我有如下建议：一是建立健全公司的管理制度和章程，分清工作人员的岗位责任，真正做到出现问题时有章可循；二是对待大型工程，一定要分析可能出现困难和问题做出几套有预见性的、详细的工作方案，对症下药，保证公司立于不败之地；三是健全项目组管理人员，工程中安全员、施工员、材料员、保管员等很多岗位不能压缩，这些人可以兼职，但必须要称职，虽然表面上成本增加了，但工程质量提高了，公司就有了信誉，安全保证了，公司就有了最大的效益。

保安项目经理半年工作总结篇七

本人做项目经理工作多年，感到做这个工作最要紧的就是要明白什么是因地制宜、因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，项目经理工作最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。以下是本人一些做项目的个人体会，写出来供大家指点，在讨论过程中共同提高水平。项目开始阶段是一个最重要的阶段。项目经理工作在接手一个新项目的时候，首先要尽可能地多从各个方面了解项目的情况，如：

- 1、这个项目是什么项目，具体大概做什么事情，是谁提出来的，目的是解决什么问题。在国内很多客户都很不成熟的情况下，千万不要根据项目的名称望文生义地去想象项目的目标。一个名为“办公自动化”的项目很有可能在进场一个月才发现客户实际需要的是一个计算机生产管理辅助信息系统系统。前期了解情况的工作越详细，后面的惊讶就越少，项目的风险就越小。

- 5、现在是做项目说明书的时候了。一份好的项目说明书不仅将要做的事情描述得很清楚（主要是讲做什么，而不是说怎么做），而且把如何检查也说明得很透彻。也就是说它不仅说明白了要做哪些事情，也让客户的业务人员（一般不懂技术）知道项目做成什么样就算完成了。简单地说，项目说明

书描述项目做哪些事情和每件事情做到什么程度以及如何检查每一个结果。

6、是到做总体计划的时间了吗？不，你现在已经知道了客户的目标和你手上的资源，那么做计划以前，你还需要和你的经理和客户充分沟通资源的问题。因为很多资源是还不明确的，你需要写一份报告，详细分析这个项目的风险以及对资源的需求情况。如果一些问题不能得到解决的话，将发生什么样的后果。如果资源不够，就要高层改变策略，增加对这个项目的投入。甚至在条件许可的情况下，有些公司会放弃这个项目。总之，没有人能完成一个不可能完成的任务，如果项目经理工作不能尽早发现风险，那么就只能去当烈士了。

7、明白了要做哪些事情和你手上的筹码以及你做这个项目的总体策略，现在是成立项目小组的时候了。很多项目经理工作都没有自己选择组员的权利，那么，就尽量发挥你的影响力去寻找那些你想要的人吧。成员的组成根据项目不同，相差较大，很难有什么具体要求，但是，一定要有精通客户业务的人，很多小项目里，这个人就是项目经理工作本人，大项目里会配备行业专家，这样和客户沟通起来才不会鸡同鸭讲，双方才可以相互理解。我经常看到的情况是我们的技术人员和客户交谈时满口的专业术语，结果搞得客户一头雾水，反过来，他还指责客户不懂技术。其实，明白自己想做什么的客户已经是很好的客户了，不知道自己要做什么，更不懂怎么做还要指手画脚的客户到处存在，但是要明白，是客户选择了你，而不是你选择了客户，有了客户你才有工资拿，心平气和一点吧。

8、现在你要面对三群人：你的领导、你的组员和你的客户，和这些人沟通，让他们知道你打算怎么做，什么时候要他们做什么准备这些事情将是你的主要工作。既然沟通这么重要，那些事先定义一下沟通的原则也是一件很要紧的事情。很多沟通原则都是潜规则，如果你在一个部门时间做长了，对这些规则的运用觉得是一件理所应当的事情，但是，你现在面

对的是多个部门甚至多个单位，不把沟通规则说清楚，你以后就会吃亏。下面的东西看起来无聊，其实还是很管用的：第一个是规定信息的流动方式和介质，是推还是拉。推的意思就是项目经理工作将主动发布信息，不管通过电话、邮件还是书面方式，保证将信息传达到每个人。这种情况适合小项目，人少；拉的意思就是项目经理工作就是一个类似web服务器，你自己需要什么信息就去问他。当然，没有项目经理工作把自己搞得那么累，他会用发布信息到公共介质的方式公布信息，简单的是白板，复杂一点的是项目的公共信息交互区，潜规则就是发了你没去看就不要说我没告诉你。说这些看似很无聊，其实里面牵涉信息传达不完全的责任问题。当然，这些都是指一般的方式，而且不要绝对化，一般情况下，主动沟通和被动访问是同时存在的，尤其是对领导，项目经理工作更加应该主动去和领导沟通。第二个问题就是文档问题，很多人怕写文档，但是项目经理工作一定要牢记“好记性不如烂笔头”的道理。有理有时候为什么会说不清呢？就是因为没有证据。所以项目经理工作开始就要和客户说清楚有些文档是必须签字的，比如项目经理工作的项目日志，每个星期至少让客户签字，另外所有达成共识的东西，比如会议纪要，甚至领导的讲话记录，都要写成文档，双方签字，这样以后扯皮的时候，就能做到有据可查。记住：说了的和没说一样，只有写下来大家签字后才算真正发生了的。还有一些问题，比如你提交的报告，给领导（包括本方领导和客户领导）做一个选择题，结果领导压住不批，让你无所适从，结果拖延了进度。这时候，你可以等，但是注意要留记录，标明是谁的责任；另外，如果你在开始阶段就和领导商定：如果批示提交三天后没有得到领导答复就算对方同意，这样你就会主动很多。再比如不同事件的审批流程问题：什么等级的事情记录在项目日志里、什么等级的事情要双方项目经理工作专门签署备忘录、什么等级的事情要双方领导出面签署合同附件等等。事先想得越周到，以后的项目经理工作就越主动。

9、好了，做了很多前期项目经理工作，定义了一些游戏规则，

现在是坐下来做计划的时候了。这一节，任意找一本项目管理的书都会说得比我好，所以我就少写一点，说一些自己的体会就是了。首先是找几个关键组员，比如客户业务专家、系统分析员等等，做一下项目模块划分工作。项目分成几块去做，每一块完成什么，模块之间的信息如何交换等等。需求定义的是做什么的问题，而这里说的是怎么做的问题。这里要强调一点：完成一个目标有很多种方式，你要选一种你最熟悉的，而不是看上去最完美的，这个思路会让你的项目减少很多风险。有时候客户会被某种新技术打动，坚持要你采用那种新技术，你就应该告诉他：你选我做这个项目，就应该容许我采用自己最喜欢的方式做事情，新技术之所以有诱惑力，就是因为吃亏的人还不多，我不希望你成为第一批受害者。采用一个计划会让你的工作更加明确，比如用微软的project软件，你填写完表格以后，就可以知道这个项目有多少件事情要做，每件事情需要什么资源，他们之间的前后关系如何，消耗的时间有多长，完成后有什么标志等。所有的结果最后用一个叫做甘特图的形式表现出来。你做完这个表以后会惊奇地发现，甘特图上项目的结束时间会远远落后于你的计划结束时间（签合同的人永远不会先征求你的意见的）。当然，学过项目管理的人会大谈什么wbs□优化路径之类的东西，但是我的经验是你再优化也不可能把这些东西安排到计划的时间结束。如果你没碰到这个问题，在我恭喜你挑了一个轻松活之前，请你再去确认你是否罗列了所有要做的事情和正确评估了他们所需要的时间。这时候，你就要考虑牺牲一些任务的时间（也意味着质量）了。按照什么标准牺牲？这个项目的战略！我们在第三节提到过的战略。我的经验是如果你什么都赶进度，其结果可能就是十件事情你一件也没做好，想想多么失败啊。所以，把资源投到你熟悉和有把握的事情上，最后的结果是十件事情，你有三件做成了精品，三件完成，还有四件因为某些原因延误，成绩单是否靓丽了很多呢？战略决定优先级，而正确排列事情的优先级是一个项目经理工作能力的主要体现。

在开发过程中，内部管理还要注意的一点是时刻强调以验收

为目的的思想，每个任务的最终可交付成果一定要是可以被检查的，比如，这个要求我就不知道如何检查。所以，给开发小组布置任务的时候就要考虑如何检查结果，比如我见过一个计划，里面有一个任务，这个任务，除了让这些人去参加一些专业认证考试，否则，结果很难被检查。所以，时刻考虑如何检查结果、如何向客户交付是项目经理工作一直要注意的事情，我听说有些老项目经理工作拿到项目是倒排计划的，即首先看如何验收和验收标准，然后决定项目经理工作计划。很多项目开始了很久，还不知道如何验收，那么这个项目出问题的可能性就很大了。做项目就是为了验收，我们的角色不是研究机构，我们的目的就是在付出那么多劳动后得到结果。另外我插一句：我是极其不主张到客户现场开发的。尤其是一大群技术人员直接和客户交流，很容易引起冲突和矛盾（技术人员的本性决定的）。我的做法是项目经理工作和项目实施人员到现场，软件开发人员还是在公司做项目。项目实施人员就是初级项目经理工作，他们了解自己的产品，懂得一些客户的业务，关键在于他们具有良好的沟通能力，俗称“皮厚”。他们是客户和研发人员的桥梁，其职业方向也是很机动灵活，以后可以有很多方向可以转，比开发人员的路要宽得多。

接着，我们再谈谈最让人头痛的需求变更问题。变更通常分为两种：一种是部分更改了原先的目标，即需求变更；另一种是没改变目标，但是客户不满意目前的实现方式，大到流程的实现，小到界面的布局，都是属于这类。碰到这种情况是难以避免的，主要是事先沟通的不够充分和客户随着项目的进展，慢慢想清楚了问题，改变了以前的思路。这时候，如果需要改并且你的战略是容许这种情况的，那么注意下面几点：

3、（项目初期的工作）明确更改流程，一般是客户指定一人签字（否则客户每个领导都有权力来插一杠子，你就废了），以正式项目文件的方式提交给你，然后，你做评估分析，分析对成本、进度的影响，在你的领导同意后，出相应意见书，

主要是要说明更改设计的原因和指出由此带来的不确定后果（这个东西先写出来，后面如果真的发生了，至少不是你的错）。然后再让客户在上面签字。见过医院给病人做手术以前让家人签的免责条款吗？对，就学习那个，让大家都意识到任何的更改都有成本和代价。

保安项目经理半年工作总结篇八

20xx年很快过去了,在过去的一年里,我们在公司领导及各部门的支持与协助下,完成了领导交办的各项工作。为了全面总结一年来的工作,积累经验,更好地完成20xx年的各项任务目标,结合公司开发工程的特殊性、工程的进度与工作职责,现对20xx年全年工作做以下简要汇报与回顾:

在日常工程合同方面我们参与各种与工程有关合同的起草、洽商、签订、会签与监督合同条款的执行,复核相关部门经办合同的合理性、规范性。日常工程合同方面涉及工程施工合同、土方挖运合同、基坑开挖合同、设计合同、咨询合同、测量合同、桩基检测合同、监理合同、景观绿化合同、委托协议,我们对每一个对已签署完成的所有资料都及时分类登记整理,做到底数清、情况明,为以后工程结算、付款打好良好的基础。

造价部又一工作重点就是工程预、结算。造价部以工程预、结算及审核工程进度款为手段达到成本控制管理工作的目的。我们在进行工程预结算、成本管理工作时,在严格遵照公司下发的各项工程管理办法及实施细则的相关规定外,主要做好如下几点:

(1)搜集、整理好结算所需资料。结算审核是造价咨询企业以发包方提交的工程竣工资料为依据,对承包方编制的工程结算的真实性及合法性进行全面的审查,所以工程竣工资料的真实、完整、合法性直接关系到审核工程价款的正确与否。

(2)深入现场，全面掌握工程动态。结算审核不能只是对图纸和工程变更的计算审核，还要深入现场，细致认真的核对，确保工程结算的质量。造价工程师要掌握工程动态，了解工程是否按图纸和工程变更施工，是否有的洽商没有施工，是否有已经去掉的部分没有变更通知，是否有在变更的基础上又变了。如发现问题，出现疑问逐一到现场核实。

(3)工程量的审核。工程量是一切费用计算的基础，工程量的真实性对工程造价的影响很大，因此工程造价审核的重点首先放在工程量的审核上。实施审核时，应在熟练掌握工程量计算规则的基础上熟悉施工图纸，全面了解工程变更签证。审核工程量时应审查有无多计或者重复计算，计算单位是否一致，是否按工程量计算规则计算等。

(4)现场签证的审核。现场签证往往是承发包双方争议最多也是容易出问题的地方。对于现场签证的审核应遵循三个原则：首先是客观性原则，不仅要审查有无承发包双方的签字与意见，而且要审查签字、意见的真实性；其次是整体性原则，应把签证事项放入整个工程的大环境中加以考虑，避免工程量的重复计算；第三是全面性原则，不仅要审查签证事项发生的真实性，而且要审查签证事项发生数量的真实性。

(5)材料的审核。对材料进行审核时主要审查有无价格不实，主要材料和特殊材料的定额用量是否按图纸和定额标准计算，是否提高材料损耗率等。对施工期限较长的工程，材料价格浮动较大，审核是否根据施工合同规定的材料价格确认办法结算。

(6)定额套用的审核。首先，审核定额的选用是否正确、合理。其次，审核定额的使用过程是否严谨，有无错套定额现象。套用定额分为直接套用与换算套用。对直接套用的审核，审查套用定额有无就高不就低或多套定额的问题；对换算套用要审查是否按规定进行换算及换算方法是否合理、正确。最后审查是否存在忽略定额综合解释，不根据说明换算系数等情

况。

(7)措施项目、其他项目费的审核。该部分审核重点是现场安全文明施工措施是否经相关部门现场考评及文明工地评定，对大型机械设备进出场及安拆费要有现场签证，垂直运输机械费要考虑机械使用时间是否在施工合同规定的时间等。

(8)取费的审核。取费是按照企业资质及取费类别、工程类别确定的，进行审核时应首先熟悉施工合同、协议、工程类别核定；其次应仔细研究费用定额及相关取费文件，并结合实际情况加以审查，对适用不同费用政策的同一工程，应按分别计算相应费用；最后审核建筑工程费用的计算过程，重点是审核各项费用在计算时所确定的基数，特别注意在结算审核时要考虑合同约定的关于质量、工期的奖罚条件是否具备，是否存在质量、工期索赔与反索赔，税金费率套用是否正确等。

(9)变更项目价格审核。工程单价，尤其是变更项目的单价应按照以下原则计取：第一、合同中已有适用于变更工程的价格，按合同已有的价格变更合同价款。第二、合同中只有类似于变更工程的价格，可以参照类似价格变更合同价款。第三、合同中没有适用或类似于变更工程的价格，由承包人提出适当的变更价格，经工程师确认后执行。

(10)甲供材的审核。首先，审核甲供材进工程结算的价格，其次，审核甲供材扣除，甲供材一般按预算价扣除。最后审核甲供材税金，应当注意将甲供材的税金，作为工程总造价的一部分，然后再按上述方法在税后扣除。

(11)附属工程、追加工程的审核，审核重点在工程量真实性的确认、材料设备价格、定额套用、取费标准是否合理及是否要优惠让利等。

政府审计部门对2#还迁小区项目费用审定的结果，主要取决于工程本身的成本费用，为此，我部门以大局为重，加班加

点积极配合审计工作。认真查阅图纸会审、招标答疑、商务标中每个清单的工作内容，并与平时编制的预算相结合，从中查问题、找漏洞；在图纸中寻找结构与建筑设计不符等方面下功夫，圆满完成了审计资料的整理工作。

预算工作很繁杂，需要认真细致的对待，稍有疏忽就会给公司造成巨大损失，为此，我们常常为了一个问题进行多个子目的对比，从中选出最佳子目。在与政府审计人员的核对过程中，为了确保公司利益最大化，充分发挥部门人员多年来积累的丰富知识和工作经验，据理力争分文不让，为公司创造效益做出了贡献。

在与施工单位的结算方面，为了控制工程成本，我们做了以下工作：

- 1、提出了多个降低成本的合理化建议，如：桩基工程套定额比市场价高出一倍多，建议采用定价方式结算，仅此一项就为公司节约百万余元。
- 2、发现容易重复计价问题，及时提出，避免了公司受到损失，如：土方问题。
- 3、深入现场，逐项核实，把没有做的工程预算全部扣除。如：厨房、卫生间天棚没有抹灰、采暖入口未做、消防弱电箱未做等现象。
- 4、平时积累与工程结算相关的问题，如：水电费问题从结算中扣除。

在工作中总是以大局为重，积极做好本职工作及分外的工作。从工程建设前期到施工开始及竣工验收工作，我们都尽量全程参与，经常与工程部负责人沟通施工进度，严把工程进度款支付情况，严格稽核各项资料的齐全性、严密性，避免超报工程款等问题；服从公司领导临时安排的其他工作任务，合

理、科学地利用时间，即完成了本部门分内工作，又完成了公司领导临时安排的任务。

合同管理是企业的一项重要内容，搞好合同管理，对于公司经济活动的开展和经济利益的取得，都有积极的意义。各部门都必须严格遵守、切实执行，互相配合，共同努力，搞好公司以“重合同、守信誉”为核心的合同管理工作。

为了使公司各项建设工程项目管理标准化，制度化，规范化，保证工程项目的工期、质量、安全，全面提高管理水平，便于检查和考核，使建设工程项目管理逻辑关系清楚，程序规范严格，责任主体明确，投资风险可控，各项工作按标准在受控状态下进行，制定工程管理办法。

为了规范工程预结算管理，工程款拨付或抵扣程序，严格控制资金的安排与使用，避免超付工程款现象发生，确保公司利益，制定工程款支付管理办法。

新的一年，我们造价部会克服人员少、任务重、责任大的困难，再接再厉，挖掘、发挥部门人员的潜在价值和能力，精细化管理，做好各项的工作。为了更好地适应企业要求，计划在20x年向其他公司同行们学习、交流预算编制技巧、工程成本管理等方面经验；进一步加强与其他部门配合，充分发挥我部门在公司的重要岗位作用，为全面完成公司20x年各项工作目标做出努力和贡献。

保安项目经理半年工作总结篇九

从2015年12月进入公司工程部以来，不知不觉已经过去半年，在这半年时间里，主要的工作是负责旧项目的收尾部分，包括现场整改、资料补充、工程结算资料送审、对数和相关单位对接等工作。具体工作内容有以下项目：

- 1、完成坛洛、金陵、双定污水项目的施工现场收尾、整改、

竣工资料、签证资料、结算资料等。结算已经送审。最终审计已确定。

2、完成美丽南方污水项目施工现场部分整改、竣工资料、结算资料等。结算已经送审；初审已出，正在对数。

3、完成龙腾湖水处理项目竣工资料、结算资料等。结算已送审，初审尚未出；

4、完成五塘镇维新坡污水项目现场整改、整改结算资料等。结算已送审，结果未出；

5、参与青秀区2012年、13年部分项目结算对数或与中介对接；

6、完成陆川温泉镇洞心污水项目的竣工资料、结算资料等，结算已送审、对数。最终结果已确定。

7、上林三里镇污水项目、三里镇村级污水项目结算补充资料及对数，目前镇级项目结算结果确定。

8、参与龙舟项目部分资料编制；

9、参与陆川新项目部分选址；

10、现在负责陆川污水项目施工管理以及参与部分前期工作；

11、完成公司领导安排的其他临时任务。

黄晓勇

2016.8.25

保安项目经理半年工作总结篇十

时间飞逝，光阴如梭，晃眼20xx年就过去了。在不知不觉中，

新年也过完了。只放了7天假，太短太短，还没有休息够。年度总结都还没有开始写，新年就过完了。好了下面言归正传，总结一下20xx年，这个年我都做了些什么。

一、做了什么

20xx年11月加入新公司，同时也尝试着做全新的岗位：软件项目经理（纯管理型）。我以前主要从事技术管理工作，现在转而从事项目经理工作。20xx年底进入公司后，公司给了我一个小项目a（用java开发的mis系统），让我先适合，这个项目是一个内部项目，业务比较简单，也没用什么新技术，领导对我的指示就是让我放手用敏捷开发agile的方法去管理项目，就当是敏捷的试验田来做。有了这话我也就放开了，大刀阔斧的就干起来了。

之后接着就是我的“噩梦”了，公司新开发了一条产品线，是云计算方面的。领导找我谈话，让我结束手上所有的案子，以后全心投入云计算产品线中来。该产品线下面有很多的项目，当前正在运行的有四个项目，其中三个由我来负责，另外一个由我的一个同事负责。说是我的“噩梦”，其实也是对我的一个挑战，因为云计算的项目很偏技术，业务层面相对较少。所以对于我这个技术的门外汉来说是一个很大的挑战。其次，云计算的技术也比较前沿，待解决/未解决的问题也特别的多，在开发的过程当中会碰到很多的防碍。再次，以前只带一个项目，现在同时带三个项目对于我来说也是一个挑战。但是我也很高兴能有这样的一个机会，接受挑战，没有挑战就不会有进步。

二、收获

1、完成了我人生中一次大的转型，从偏技术岗位成功转型到偏管理岗位上来了。

2、参加了pmp的考试，并，取得了pmp证书。（复习真的很

辛苦)

3、学习了公司规范的项目管理流程，结合pmp的学习，对同事们也混熟了，结交了很多朋友，非常感谢他们给我的帮忙和支持。

三、不足

1、项目虽然都跌跌闯闯的完成了，结案了。但是总觉得有很多的不足，能够改进的地方。项目结束的太匆忙，没有太多时间去想，去总结经验和坚持下来，断断续续，总是说没有时间。

2、业余时间没有抓紧，太贪玩了。

3、来新公司1年多了，还没有加薪，有点失望。

本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的协助和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中通过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提升；并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了一定的理解，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，持续改进工作方法，提升工作效率，较好地完成了各项工作任务。

一、强化形象，提升自身素质。

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作地特点就是“计划性”，所以，我准确理解自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理实行有针对性

的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理实行管理。

二、强化职能，做好服务工作。

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要协助时要主动的协助其解决问题，以保证部门各项目的顺利实行。一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书；工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程；二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会；每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利实行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存有很多不足，主要是思想解放水准还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

入门阶段：年初接手了绿洲仕格维项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。但是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的协助和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的通过验收。通过在现场的实践积累了很多的经验。期间参与了“天山河畔”“新风城”等项目的竞标工作。

试炼阶段：

在领导的信任下，独立操作了新凤城-银座公寓的橱柜项目，期间虽然因为施工经验及现场管理经验不足，遇到了种种困难，但是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表保持了良好的合作关系。

成长阶段：

风度国际项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下通过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与东苑公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。碧瑶项目配合开发人员与总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。华府天地家具配套项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，持续提升自己现场管理水平，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目经理。

20xx年我服从公司的安排，承接担任了由xxx集团开发的建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“xx商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”特别是主要工程施工管理人员的选择都是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。“万事人为本”施工班组的选择是我重点考虑的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就当前的情况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎么紧张，我项目部民工及管理人员的工资还是按月到时发放，从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量员，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。工程总体质量受到业主及相关方面的好评和肯定。

安全是企业的效益；安全是职工的生命！这不是一句简单的口号。众所周知，建筑行业是安全事故的高发行业，工程的施工人员来自五湖四海、语言上的障碍、环境上的差异、文化素质低，安全生产意识的淡薄是安全生产事故频发的重要

原因。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实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、违章操作的实行即时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因实行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情即时处理办法实行公示。为保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的情况下，光安全生产用电方面，就投入了拾来万元资金，大到施工用电的总配电箱、电缆线，小到开关箱、操作箱等，基本上都按规范设置、全新配制，各主线电缆敷设均用砖砌电缆沟，上盖水泥预制板；为各工种施工安全用电得到了保障。日常的用电管理，项目部指派专业业务精，技术素质好的施工用电专职电工，不定期地对用电设备实行检查，发现隐患即时整改，杜绝安全用电事故的发生。

“安全与质量并举”，“信誉与效益并存”，这是我项目部的工程项目管理宗旨。工程项目管理宗旨是我们工程项目管理的追求、奋斗的目标。诚字为本，实字当头，是我一进入这个行业的誓言，都说誓言无声。所谓的诚，我觉得最重要而又最易忽略的一点，就是对于企业的忠诚。忠于企业，诚于企业，看重建设集团这块牌子，一直以来都是我最朴实的工作动力。诸安这块牌子，是多少前辈们举起来的？鼎力这块牌子，又是怎样的机遇，怎样的奋斗，怎样的凝聚。服务于企业，然后获得回报，这是最简单的工作理由，双赢逻辑。要有回报，就要有付出，要付出热情，智慧，勇气，毅力。而真是热情，智慧，勇气，毅力，才让我真正地享受到工作的快乐。与业主的沟通过程中，没有这样先决的自我要求，很多私人化的情绪便会冒出来，热情让我战胜躁动，智慧让我领悟到团队的力量，勇气给了我探索的力量，毅力使我百折不挠。管理这个项目以来，的体会，也是我的改变，就是调和。易经中说：憧憧往来，朋从尔思。这个意思我半知半解。但我觉得围绕一个项目，接触到的方方面面人和事，都是有着合作的向往和共事的目标而来。合作的概念非常大，但工程管理又是一个必须细化的工作，因为负责，所以细化。

与细化相比，严格是不值一提的，必须的。与总包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的角色概念，多听多看多掌握，有的放矢。我要求我们的管理人员，先做好我们自己的工作，配合总包是必须的，但也决不是没有原则的，不设底线的。这个过程，就需要调和，调动一切因素去获得有益的结局。现在的建筑业，靠大量签证来谋求利润空间已经非常难以实现。所以成本控制就显得尤为突出。所有的成本中，材料成本是最重要的一环。材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程实际情况，我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员即时统计各个班组的施工内容和数量，并且即时与预算量实行对比分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量实行考核，每层实行统计，发现浪费时即时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

20xx年的工作中，我负责的工程即使有一定的成绩，但是仍然存有很多不足，需要继续总结和完善。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。20xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量实行对比分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，实行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的一年里，我将进一步提升自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。