

2023年施工进度计划表格做 施工进度计划表总结(通用5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

施工进度计划表格做篇一

本施工进度报告的编制目的：为____立面综合政治工程施工提供完整的纲领性文件，用于指导该工程的施工管理、进度和质量，确保优质、快速、安全、文明地完成本工程的建设任务。明确工程施工中不可预见的困难，施工中的技术措施和施工工艺，确定施工中的各项保证措施。

2、进度计划

我方立面政治工程项目将分为____和____立面综合整治工程两个单位工程。

1、____立面综合整治工程项目将分5个阶段完成，第一阶段：完成拆除紧挨房屋障碍物和违法建筑物工作，计划于11月20日前完成，第二阶段：完成脚手架的搭设，计划于12月20日完成，第三阶段：完成屋面防水、保温隔热，计划于12月30月日以前完工，第四阶段：窗子更换，计划于____年1月10日以前完工，第五个阶段：外墙整治计划于____年1月20日以前完工，第六阶段：脚手架拆除，计划于____年1月28日以前完工。如遇到人力不可为或不可预见性灾害发生时工期相应往后顺移。

2、____立面综合政治工程项目将分5个阶段完成，第一阶段：搭设脚手架安全通道，计划于____年2月25日以前完成工，

第二阶段：统一规整室外空调机和屋面违章建筑拆除与修整计划于____年4月15日以前完工，第三阶段：外墙清洗，计划于____年4月30日以前完工，第四阶段：拆除脚手架，计划于____年5月15日以前完工，第五阶段：室外踏步修整与零星项目，计划于____年6月10日前完工。

我方立面政治工程项目预计____年年前完成总工程的量的58.6%(吴总这是我算出来的，你看下要改几多)

3、在施工过程中可能遇到的问题

在这个立面综合整治工程中由于时间紧、任务大，在施工过程中肯定存在这样那样的问题，我方能自己解决的问题又不影响大的利益情况下，坚决自己解决，绝不会找监理、指挥部的麻烦，在实地的施工中存在多个问题：

1、就目前而言清理____工程紧挨房屋障碍物和违法建筑物的拆除工程望你方进行协商找到好的解决办法。

2、我方就目前看，难工就是____的房屋立面综合整治工程，希望监理、指挥部在施工前协商融洽。

3、____规整室外空调机也是一大问题，可能会出现不原移机或要求补偿的住户怎么处理问题。

4、安全问题：在以往的工作中发现工程施工中出现安全问题的主要有施工占道、乱接电线、建筑垃圾乱放等方面。我方一定会加强安全意识教育，组织全体员工，特别是安全管理人员学习有关安全管理的规程、规范等法规性文件，提高安全意识，在本工程施工中我方一定会吸取前人工作的经验和教训，把安全问题降到最低值，如果发生安全事故一定第一时间通知监理和业主，请示解决方案。

4、施工质量

在施工过程中不仅要保证进度，质量也是一个重要的组成部分，没有质量进度再快也是无用功在质量方面我方一定严格按照设计要求的施工工艺、工序施工，不偷工减料，赚良心钱。

_____立面综合政治工程项目_____公司项目部

20__年__月__日

施工进度计划表格做篇二

在2016年里，我工区xx广场站已经相继完成连续墙、冠梁、支撑梁、铺盖体系、端头加固、多次交通导改等诸多工序。在2017年新的一年里将会迎来基坑开挖、钢支撑架设、综合接地、主体结构施工、临时铺盖板拆除、附属结构施工等新的工序。无论对于工区还是个人而言都将面临新的压力和挑战！对此，我订立了2017年个人工作计划，以便使我个人能在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、工序管理

1、人员安排：由于新的工序开始及增加，技术人员需要加强，以保证整个工区各种工作能够安全高效兼管到位（包括库管员、电工、普工等各个岗位工作人员）。

2、2017年2月至5月基坑开挖阶段，目前是基坑初开挖期人员、机械设备、应急物资都基本到位，按照基坑开挖方案有条不紊进行施工中。这个阶段至关重要，前期基坑的开挖位置、开挖方向决定了后续的施工，我工区严格按照方案执行，并及时向领导汇报现场的各种情况。接下来在基坑开挖施工高潮阶段，多台挖机相互配合，我们将努力保证各个开挖面的安全、快速的前进，并及时架设钢支撑、处理鼓包和侵线的连续墙。在基坑开挖见底后，做好首段验收工作，以保证主体施工前的准备工作。

3、2017年6月至10月主体结构施工，本阶段是本年的重点，更是整个车站施工的重中之重，前期的各个工作都是为了主体结构施工而展开的，所以在这个阶段我工区更需要加强各个环节的管理，例如综合接地、大队伍的管理（人数多）、多处大范围的预留孔洞、大方量砼浇筑、大面积钢筋绑扎、大范围脚手架和模板的搭设，以及多层次高频率的吊装作业，特别是在铺盖区的施工，这就需要我们技术人员要把各个工作面盯住、盯死，学习梁溪大桥站的各种成功经验，把梁溪大桥站的各种失误之处引以为戒，并对半铺盖区和全铺盖区的施工积极进行创新，以保证xx广场站主体结构施工的安全、快速、高质量的完成。把xx广场站铸造成精品工程。

4、2017年10月至17月为车站回填土、盖板拆除、附属结构施工阶段。本阶段主要是完善整个车站的施工，并对道路进行恢复，主要难点就是交通导改，场地的合理规划，安全、高效的控制。

二、技术管理

1、认真审核图纸，确保基坑开挖的深度、砼围檩的位置、钢支撑的间距、格构柱的加固，组织大家学习研究车站的主体结构施工图、建筑图，认真的进行核量，并指定专人进行专项管理（钢筋、砼）。

3、认真开好现场交班会，对当天的工作进行总结、对明天的工作进行安排，确保各个工作面的衔接。要求技术人员和协作队工班长必须参加交班会，要求他们在和下一班组交班时必须要在现场进行交接，并对工作面的各种不稳定因素要特别说明。

三、现场管理

1、工程质量、安全控制：按施工规范和设计要求检查各开挖面的标高、钢支撑间距、钢筋绑扎、模板的安拆、砼成型养

护、脚手架搭设等情况，都要落实到人，各工序、工作面都有技术人员盯看。在现场检查中发现质量、安全隐患，要及时了其解施工过程，分析产生隐患的根源，协调施工人员处理问题，待处理完毕后，再进行检查验收，最终达到消除质量安全隐患。

2、工程进度控制：抓紧基坑开挖，促使各开挖面向前施工，保证材料设备的供应，想方设法使挖掘机等设备发挥其最大功效，积极联系出土单位，让其保证出土量，尽快早日完成基坑的开挖，为车站主体结构施工创造良好局面。

3、文明施工：响应项目部领导的号召，努力将xx广场站打造成无锡文明工地，在去年这方面我工区做的不够，今年将两个场地分成若干个块，由每名技术人员责任一块，对有场地达不到要求的，就对其负责人进行处罚。并加强对门卫的管理。

4、人员管理：由于我工区增加一些新人，缺乏工作经验，所以在接下来各种工作展开的同时，将会以我为首的对资料和规范的学习，工作上有不懂的地方及时向梁溪大桥站和领导请教学习。

四、工程成本方面的控制

1、油料控制：目前现场已有多台挖机在工作，首先在加油方面就要进行三检制（库管员、技术员、司机），从源头杜绝浪费。让每台挖机发挥其最大功效，缩短运输距离和倒运次数。

2、钢筋、砼等原材料：涉及钢筋半成品的加工，要求技术人员反复对图纸进行核实，确保半成品的准确性、必要性和实用性，保证对钢筋原料的合理利用，确保不报废、不浪费。涉及砼使用时，要求技术员报一份计划使用量，工队报一份计划使用量，采取双控制，留有余量不够再补，从而使砼用

量能够得到有效控制。

3、收方工作：仔细查看合同，确定收方部位和内容，会同工程部领导、计合部共同收方并确认。做好收方资料的整理，并及时向工程部领导汇报收方结果。做到收方的及时性、真实性和准确性。

五、个人想法

1、现场文明施工加强管理：21世纪国家提倡和谐、文明，无锡市政府要求我们“一模、两化”，项目部领导要求我们高标准文明施工，我工区坚决响应号召，加强文明施工管理，增强文明施工力量，对门位进行高标准培训，严格执行其岗位职责。对协作队伍进行整训，让协作队伍必须达到“一模、两化”标准。

2、对协作队伍的管理：技术交底和安全技术交底必须对其交底到位，坚决杜绝反工工作的出现。促使协作队伍能安全、快速、高质的完成各种任务。对其在工作中产生的违规行为必须严厉打击。

3、个人工作改进：由于个人工作经验及知识的欠缺，导致之前在工作上出现不少错误，所以需要改进和学习的地方还有很多，首先要起到表彰作用，第一、多学习，要时常学习方案、改进方案，以避免不必要的损失。第二、多学习，要时常学习主体施工图、建筑图等，以方便在工作出现困难时能想出好的办法解决问题。第三、多学习，要时常学习各种工程案例、工程资料等，提高处理意外事件的能力，对于突发事件能够及时有效的解决。第四、多学习，要时常学习演讲资料，要时常看些娱乐节目，从而加强自己的沟通能力，提高与业主、监理、领导的沟通能力，使工作能高效的完成。

明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力

提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的2017年工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，2017年取得更好的成绩，全面提升自己。

施工进度计划表格做篇三

__会所自11月14日进场到现在已20天。在这段时间来工程进度缓慢，。主要原因在于：人手不足，施工班组不服从分配未能按计划完成工程量。具体如下：

一. 拆除工程：原计划11月19日完成，但直到现在仍未完成。主要

原因：

1. 人手不足，每天只有2-3人开工。叫增派人手根本就不听也多次反映，仍未有效；

2. 方案变动，工作量增大。造成原因：消防11月29日才确定施工班组，才知道二三层要增加通道（进场时就要求联系好消防马上进场）。

二. 给排水排污：原计划11月27日完成，但实际完成时间为：三楼

11月29日完成，一楼12月4日完成。造成原因是给排水，消防是同施工班组做，顾此失彼。

三. 铺瓷砖地板：原计划11月22日进场12月2日完成，但由于给

排水未完成,试不了水,做不了防水,拖到11月30日才进场;大堂墙砖由于排栅12月4日才完成(要求11月28日完成)加上施工班组未定(原班组因价钱问题未谈妥拖着)一直没动。

四. 电工布线:原计划三楼11月28日前完成,二楼12月4日前完成,一楼12月5日前完成,但直到今天为止,没有一层按计划完成。造成原因是人手不足。工程这么大就只有1个电工2个杂工帮忙,怎么能顾得过来呢。也曾多次提出都未解决。

五. 天花间墙:原计划12月6日完成,但因为消防一楼12月4日完成,二楼还未完成,加上消防仍未批下来,天花还不能整体封板,影响进度。

六. 油漆批灰:原计划11月30日进场,由于三楼电工泥工未完,还不能进行修补导致不能进场。

综上所述种种情况,工程很难在规定时间内完成。如以上情况得不到及时解决恐怕连在过春节前都无法完成。以上问题还望公司领导高度重视。

施工员:___

12月4日

施工进度计划表格做篇四

建设工程进度控制的措施应包拓组织措施、技术措施、经济措施及合同措施。

一、进度控制的组织措施主要包括以下几种。

1) 建立进度控制目标体系,明确建设工程现场监理组织机构中进度控制人员及其职责分工。

- 2) 建立工程进度报告制度及进度信息沟通网络。
- 3) 建立进度计划审核制度和进度计划实施中的检查分析制度。
- 4) 建立进度协调会议制度，包括协调会议举行的时间、地点，协调会议的参加人员等。
- 5) 建立图纸审查、工程变更和设计变更管理制度。

二、合同措施。进度控制的合同措施主要包括以下几种。

- 1) 推行cm承发包模式，对建设工程实行分段设计、分段发包和分段施工。
- 2) 加强合同管理，协调合同工期与进度计划之间的关系，保证合同中进度目标的实现。
- 3) 严格控制合同变更，对各方提出的工程变更和设计变更，监理工程师应严格审查后再补入合同文件之中。
- 4) 加强风险管理，在合同中应充分考虑风险因素及其对进度的影响，以及相应的处理方法。
- 5) 加强索赔管理，公正地处理索赔。

三、进度控制的技术措施主要包括以下几种。

- 1) 审查承包商提交的进度计划，使承包商能在合理的状态下施工。
- 2) 编制进度控制工作细则，指导监理人员实施进度控制。
- 3) 采用网络计划技术及其他科学适用的计划方法，并结合计算机的应用，对建设工程进度实施动态控制。

四、进度控制的经济措施主要包括以下几种。

- 1) 及时办理工程预付款及工程进度款支付手续。
- 2) 对应急赶工给予优厚的赶工费用。
- 3) 对工期提前给予奖励。
- 4) 对工程延误收取误期损失赔偿金。

施工进度计划表格做篇五

营销总监：

- 1、跟据公司实际情况制定品牌分公司营销中心年度，季度，月度营运计划
- 2、负责公司营销政策，管理制度的制定与实施
- 3、合理分配与利用公司资源，确定为公司与客户最大的利润空间
- 4、负责品牌拓展，运营管理
- 5、跟据市场发展及公司运营情况制订品牌发展战略，市场拓展战略及营销发展规划
- 6、全面负责年度营销计划统筹、组织执行和营收总目标达成，负责订货会的策划与统计
- 7、对货品与各地区作出详细分解，使公司有限资源得到充分利用
- 8、不定期市场调研，收集市场信息，对市场进行不效调整

- 9、支持与协助营销中心的日常工作管理
- 10、定期向总经理汇报营销中心工作情况与说明
- 11、营销中心的费用支出计划与有效控制
- 12、对重大意向客户市场调研，经谈判并确定合作关系
- 13、对市场竞争品牌的市场调研及分析，做出相应的措施。
- 14、根据市场调研及公司销售情况，为设计部门提供有效的参考素材
- 15、根据品牌发展情况，对每季的下单产品做出有效的分析研究

市场部--大区经理

- 1、有效执行区域的拓展计划与回款计划
- 2、执行区域的新开店铺的评估，谈判与确定合作关系
- 3、对新开店铺的装修审核与品牌维护的工作
- 4、对区域新上货品的分配及退货控制，对区域的货品做出有效的管理
- 5、区域的销售活动策划与执行。
- 6、不定期的对店铺进行巡访，掌握市场信息，定期向总监汇报市场进度，反馈市场信息
- 7、做出合理的区域费用预算，有效控制区域的费用支出

市场部—拓展经理

5、意向的前期洽谈，确定合作意向

督导部-----经理

1、督导部门的日常管理工作
2、负责重点店铺的开业活动指导
3、公司的促销活动策划

4、各商场的合作洽谈，自营商场的日常管理工作

5、对督导人员的工作审核。解决店铺出现临时性问题

6、负责督导人员，客户，店长店员的陈列技巧，销售技巧，软件应用的培训工作

销售部---督导

商品部---销售部经理

1、负责销售部日常管理工作

7、参照市场拓展情况与销售情况，对下单生产的商品做出明确商品分析

商品部---销售专员

1、负责时常区域的发货，退货与换货，并熟悉销售系统的操作

6、负责处理区域的客户与消费者对商品投诉问题，并在第一时间解决

7、熟知区域每家店铺的销售情况，并做出合理分析，为订货会下单生产提供宝贵意见

企划部—企划经理及企划专员

1、公司内部的装修形象设计

2、公司印刷品的设计与制作的洽谈

电商部----电商经理

电商部----电商专员

2、负责网上不同客户对商品的见解处理
3、售后跟踪信息收集

4、其他的推广手段：同行、专业论坛的发帖，公司各网络资料的更新等。

二：营销中心常用表格及其它常材料准备

三、20__年月度基本工作安排

二：营销中心指标部门

1、营销中心销售指标

拓展指标：省代11家浙江加盟10家直营商场10家

开店指标：夏：40家秋：60家冬：80家

开店目标：夏：50家秋：70家冬：100家

20__年级别销售指标

3、各区域发货时间计划：

三、营销中心项目投入与考核部分

考核部分

拓展奖扣办法

拓展奖励：

3、拓展人员或大区经理开发新的专卖店铺，经公司审核后，店铺正常开业后直接奖励；

拓展奖励如下：

省会城市□a+店铺：1500元a店铺：1200元b店铺：1000元c店铺：800元地级市：

a+店铺：1200元a店铺：1000元b店铺：800元c店铺：600元
县级市或区：

a+店铺：1000元a店铺：800元b店铺：600元c店铺：500元

拓展奖励办法如下表：

销售奖扣办法：

1、20__年夏秋冬三季商品总回款：3000万元

3、未完成销售指标，公司以予区域在职人员的全年工资总额的7%扣罚。

4、销售奖扣办法比例如下：

部门费用奖扣办法：

3、奖扣项目及部门如下：