

宾馆灭火和应急疏散预案的内容(实用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工程年终工作总结篇一

从x月xx日开业以来，共生产产品xx吨，已发货产品xxx吨，库存xx吨，消耗废钢xx吨，石英砂xx吨，水玻璃x吨。目前共有x种产品，在批量小、技术不稳定和不完善的情况下，进行实验和摸索。为达到客户产量和质量的要求，生产部合理的调整生产计划，和利用有限的资源，及时满足客户的交货期，为公司今后产品的多元化打下了基础。

2、产品品质方面

今年工作中，在确保生产任务的情况下合格产品入库率达到x%□离公司的目标有一定的距离。只要每个员工在提高产品质量意识情况下，全力的投入到生产每个环节中，产品质量一定会稳步提高。

3、设备管理方面

在过去的一年里，各设备运转良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

4、人员管理方面

今年是我公司刚起步的一年，在员工对产品的工艺不太熟悉，

人员不太稳定的情况下，这无疑给生产管理带来了极大的压力，但在这压力的推动下本部门坚持对新进员工由老师傅代为培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本能胜任本岗位工作，在这我要感谢老师傅们对新员工的教育和技术培训，正因为有他们的支持生产部才有了今天的良好局面。

5、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各工段存在的安全隐患。确保了生产的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

工程年终工作总结篇二

开通对公高端客户窗口，不仅完善了理财中心的功能，也提高了对公高端客户对我行的满意度，实现了对客户的差别化服务。此项举措对我行的服务水平是一个很大地提升，收到了良好的效果。

在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，客户经理负责上门走访维护，并由前台客户经理进行方便快捷的核算服务。今年以来客户经理维护的优质客户户数增加了42%，存款余额增加22%。在今年3月份储蓄存款达到37000万元以后，我行对私存款新增不理想。一度回落到年初3xx万元左右。目前通过设立对私前台客户经理，开辟vip客户专区，筛选金博大和世纪联华返款商户的前20名做为重点寻找沟通联系等手段，发现并留住高端客户，从而促进对私业务向上增长。同时狠抓前台人员服务水平和工作效

率，目前由于dcc上线、集约化经营等因素流失的客户已逐渐开始回流。

工程年终工作总结篇三

20_年_月_日，我被钟颖集团控股有限公司董事会任命为钟颖媒体公司总经理。今年，在集团董事会和公司下属的全力支持下，各项工作顺利开展。在公司全体成员的共同努力下，我们在企业管理、招投标、项目管理、文化建设、稳定发展等方面取得了可喜的成绩。企业综合实力增强，社会声誉提高。回顾过去一年零一个月的工作，主要有以下几个方面：

一、组织建设

成立一个部门，明确部门职责，并分配所有人员：营销总监李勇、运营总监郑飞和财务总监黄惠娟。由于我们团队只有四个人，缺少首席执行官的职位，首席执行官的职位暂时由我和首席财务官黄惠娟担任，首席执行官的工作暂时由我和首席财务官黄惠娟完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼钟颖媒体文化“双赢、激情、创新”，既强调与集团的关系，又突出公司媒体性质的特点。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉承“优质服务，幸福生活”的企业使命，坚持以客户为中心，倡导“热心、关爱、无忧、放心、快乐”，五心服务通过不断的营销创新和积极进取，取得了良好的效果，得到了社会各界的认可和鼓励。

第三，团队建设

通过组织一系列活动打造传媒大团队：组织传媒高管赴南安参加摩尔发展培训，培养传媒团队的团结协作能力；组织高管

参加职业素养和商务礼仪培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》课程培训，让高管更清晰地认同公司文化。同时，在开展各种活动的过程中，我注意到为不同的同事创造了不同的机会，让他们有机会表达自己，锻炼自己。

四. 表演建筑

短短半个月，由于团队的配合，演出取得了显著的成绩。首先，钟颖媒体与钟颖创业有限公司、中英汽车俱乐部有限公司、元航汽车销售服务有限公司签订合作协议，接管钟颖控股集团非媒体全资子公司的广告及其他宣传权；其次，钟颖媒体与厦门钟颖汽车销售有限公司签订了钟颖汽车9周年宣传合作协议，承担集团内部业务；最后，媒体与海商海国际酒店签订合作协议，实现与实体公司的首次合作；与此同时，截至报道时，钟颖媒体正在与厦门百祥酒店恒品茶楼等多家公司进行项目谈判。

钟颖传媒的成功离不开集团董事的支持和公司成员的合作。然而，钟颖传媒成立才一年，明显的问题是显而易见的，而隐藏的问题仍然存在。我会和我的团队一起创造更好的局面，取得更好的“结果”。

工程年终工作总结篇四

时光似箭、日月如梭，20xx年已经结束了，我们迎来了新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和全体员工的共同努力下完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作给予总结，同时祝愿我们公司明年更上一层楼。

工程年终工作总结篇五

时光荏苒，今年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不

禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于全局，着眼于今后的发展。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。

工程年终工作总结篇六

20xx年即将过去，在这一年的时间里通过大家努力的工作，销售额从20xx年的1200万到20xx年的2500万，虽然没有达到公司的销售目标。但是也有了一点小小的收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是20xx年**月份到公司工作的，同时开始组建新的销售团队，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对电子秤市场有了一个深入的认识和了解。基本上可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。经过努力，也开拓了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售管理工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在这一年中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节应对技巧，公司产品的核心竞争优势，为即将到来的销售旺季打好了基础，做好了准备。

我个人认为团队建设方面，想做大做强，必须制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等 若只是简单“画饼”，优秀的人才是不能留任，也吸引不来出色的人才。我认为这是我们做的比较糟糕的方面 在工

作中其他方面我们的做法同样还是存在很大的问题。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。可以说20xx年基本上就参加了两次展会，没有进行市场开拓，最主要是没有合理的销售制度签订，就这一条就导致了销售业绩问题。

2)沟通不够深入。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;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于中低档的产品中高端价格。各家公司之间竞争是激烈的，我公司的生产力增大增强更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，要想取得销售市场一席之地，还要开发我们公司自己的产品不能一直处于模仿，要达到超越状态。

在市场上，产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，淘宝商城等在线平台加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的市场取得大比例的市场占有率指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在电子秤市场可以用这一句

话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展内外销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，接洽客户处于放任自流的状态。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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的礼品公司与衡器代理行业渠道，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网上销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

20xx年的销售目标最基本的是做到天天都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内销部拟定20xx年全年业绩指标三千万。我将带领销售部内销同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

衷心祝愿**公司蒸蒸日上 辉煌腾达！

工程年终工作总结篇七

2021年，在局领导和总公司的领导下，公司领导班子带领全体员工坚持“精心服务、诚实守信、以人为本、业精于勤”的管理理念，以为社会提供全过程、高水平、深层次的工程监理和项目管理服务为宗旨，以追求业主满意率递增为目标，以领先行业、向综合型的公司迈进为发展方向。全体员工勤奋努力，团结拼搏，共度难关，再创佳绩，圆满完成了公司

年初制定的经营和管理目标，进一步提高了公司管理水平和服务质量，拓展了经营范围，提升了公司核心竞争能力，为监理公司长期稳定发展奠定了坚实的基础。在此，我代表监理公司，对指导和支持我们工作的领导、同仁、以及始终辛勤奋战在工作一线的全体员工表示衷心的感谢！下面，我首先就公司今年的工作情况，以及公司整体的运作状况做出以下几点总结汇报：

1、公司经营情况：

各项工作进展顺利，公司接受上级及业主的监理专项检查，受到一致好评。全年在监项目中，未发生一起涉及监理责任的安全质量事故。目前公司上下已经建立起一套较为有效的危机防范机制和应急处理机制，公司大多数监理人员牢固树立危机意识，依法依规开展监理工作，认真履行合同约定的服务义务，大大降低了责任风险，保证了公司健康稳定的发展。

通过公司全体员工的共同努力，我们不仅圆满完成了年初制定的工作目标，2021年，公司的经营工作取得了可喜的成绩，开创了经营工作新局面。

2、思想政治教育和业务学习情况

学习是前进的动力，我们公司注重抓好全体员工的政治、业务学习，制定了有效的学习制度，规定每周五下午为固定例会，进行工地汇报和学习交流，学习内容主要是有关工程质量和安全方面的法律、法规及各项规章制度，通过学习使全体员工领会了国家的各项方针政策、加强了法制观念，提高了员工的政治思想觉悟和自身修养。使公司员工能自觉抵制各种行业不正之风的侵蚀，真正树立服务的思想。制作公司板报三期，大力宣传企业文化，对企业的信息和文化大力宣扬，为公司发展注入生机。此外，组织职工参加总公司濮上园拓展军事演练，增强职工团体凝聚力，丰富职工业余文化

生活。发扬干部职工顾大局，识大体工作作风，全体干部职工去兰考学习焦裕禄同志先进事迹活动，十月份，大力弘扬爱国宣传活动，学习老一辈无产阶级革命家优良传统、组织全体干部职工去河北西柏坡调研，使公司员工思想政治水平大大提高。

业务学习重点学习了《建筑法》、《建筑工程安全管理条例》及建设工程强制性条文、等有关规定。派两名同志去郑州学习《新监理合同宣贯》和《建筑工程质量管理新验收规范》的学习，组织四名同志参加了2021年监理员培训，并取得了证书。目前公司已形成了良好的学习氛围，在工作的空隙，采用自学和鼓力支持每位员工参加自学考试或函授等方式，以提高公司员工全体文化业务素质。使公司整体业务水平有了很大的提高，通过学习使每个人加深了对建筑规范及有关标准的理解，统一了工作方法，提高了工作能力和效率，从而大大提高了公司在市场影响力。

2021年是硕果累累的一年，2022年是充满希望的一年，在新的一年里，我们要乘着时代前进的步伐不断发展壮大，在原有的工作计划上，着手从以下几个方面做起，不断完善和巩固我们的事业。

1、2022年，我们将认真落实局领导、总公司各项决议，按照总公司“带好队伍、搞好经营、确保安全”的总体要求，切实增强公司员工在市场竞争中的机遇意识和忧患意识，进一步落实措施，扎实有效地抓好项目管理、制度建设、业务拓展等工作，确保完成目标任务。

2、抓管理，促进项目管理标准化，为加强对项目的有效管理，公司要成立由片区及总监负责制的项目管理体系结构。在工程项目监理过程中，我们主要要抓好以下几个方面的工作：一是监理制度的建立与执行；二是监理部全体人员的团结协作氛围；三是监理信息的传递和责任的追溯；四是加强巡视，做好预控。通过强化标准化管理，进一步提高公司监理工作水

平。

3、搞创新，探索公司生存之路，在多年监理工作中，我们深刻体会到，不断深化管理机制和加强管理创新，是加速监理公司更快发展的必备基础。今年，从企业长远发展的需要出发，积极做好监理公司专业技术人员培训，为公司具备条件的员工晋升工程师技术职称，吸纳注册监理工程师，为具备成立真正监理公司做好准备，深化企业改革、进一步加强企业管理，与时俱进，努力实现内外管理市场化，使公司走上管理科学、健康有序、持续高效的发展之路。

4、今年公司要办的几件大事分别是：

为加大监理工地的质量、安全、进度、投资的有效控制、拟投入工程监理面包车一部。

加强对总监及骨干员工的素质教育，提升公司员工整体素质，加大监理员、见证员、专业监理工程师的培训，计划培训x人，适应公司未来发展的需要。以提高监理工作水平。

为提高、加强房建工程质量的有效控制、继续购买专业图集、书籍及工程质量检测工具。

加强总监对工地巡视力度，加大现场监理人员的考勤。

积极与总公司及时沟通，保持与甲方的密切配合。回顾过去我们信心百倍，展望未来我们斗志昂扬，对于2021年所取得的成绩我们倍感欣喜，对于2022年的工作我们满怀希望，我们在新的一年里，始终树立科学的发展观，以强烈的社会责任感、良好的职业道德、优秀的团队精神、精良的技术能力，在总公司的正确领导下，将继续秉承公司的优良作风，艰苦奋斗，干事创业，多种经营、使公司在市场经济竞争中赢得主动，走上持续快速发展的健康道路。让我们大家团结一心，立足拓展，勇于创新，坚持发展的战略目标，开创公司全面

提升的新局面，争取在新的一年里有新的提高，新的收获。

工程年终工作总结篇八

有对本年度收获的喜悦，也有对未来急切的期望，喜悦的是我在领导和同事们的关怀帮助下，认真学习领会公司企业文化精神，以公司服务理念为指导，铭记公司行为纲要，通过自身的不懈努力，圆满的完成了本职工作和领导安排的其他工作任务；期望的是我深深明白在从事监理工作当中仍有较多的不足需要学习和改进，我将总结经验，吸取教训，反省自身不足，取长补短，提高自己的监理业务水平，成为公司更快、更强、更好发展过程中的一员，现就本年度个人工作总结汇报如下：

2021年，我主要参与了xx滨海开发区旅游度假区工程的现场监理工作，在工作中尽职尽责的履行岗位职责。

(一)工程概述

本工程陆域形成采用吹填方案：首先沿吹填区的外边线新建围堰，新建围堰形成封闭的吹填区域后，再吹填外海的砂性土形成陆域。

计划工期：本工程总工期xx日历天，开工日期2021年x月x日，2021年x月x日达到竣工条件。

(二)本工程开工前，我主要做了以下工作

参加了xxx总监代表组织的熟悉和审查施工图纸的工作，针对图纸中需要解决的技术难题和存在的问题做好记录，并汇总施工单位图纸中需要解决的技术难题和存在的问题。

之后参加了xxx总监理工程师组织召开的图纸会审会议，在会议上认真做好记录，了解了工程特点和设计意图，会议上制

定了技术难题的解决方案，解决了图纸中存在的问题，减少了图纸的差错，将图纸中的质量隐患消灭在了萌芽中。

测量控制点的复核、复测，由于业主提供的首级测量控制网点不便于施工测量放线，要求施工单位根据工程需要，在业主提供的首级测量控制网点基础上，建立工程测量控制微网，并编制详细的《工程测量微网布设、施测方案》报监理工程师审批，审批完成后，我对用于工程施工控制的由业主提供的首级控制网点，以及施工单位后期布设的工程控制微网进行复测，经复测合格后允许使用该控制网点，同时要求施工单位对控制网点做好明显标志、围护等措施，确保施工过程中的准确、完好。

(二)本工程施工过程中，我主要做了以下工作

1. 质量方面：认真贯彻公司“品质塑人，质量立业，守信践诺，追求卓越”的质量方针，监理过程中严格执行国家现行规范、规程、各种质量验收标准，确保质量目标的实现，满足业主对质量的要求，在质量方面，我主要做了以下工作：

1) 围堰充填袋施工前，对施工单位的围堰轴线控制点进行复测，确保控制点偏差在误差允许范围内。

2) 检查水准仪、测深仪、GPS等测量仪器的性能指标及有鉴定资质的检测单位提供的年检证书和校核证书等，要求施工单位定期对测量仪器进行保养、维修、检测，以减小测量误差，提高测量精度。

3) 检查绞吸船，船舶报验资料，及船员证书，确保持证上岗，按照设计要求控制绞吸船的取砂位置和深度。

4) 工程中用到的所有材料进场时，严格按有关规范规定和验收标准检查验收，进行见证取样送检，建立完善的见证取样台账。

5) 对工程关键部位围堰充填袋施工时，提前到达旁站位置，检查施工准备工作，并旁站施工全过程，及时完全真实地做好书面的旁站记录。

6) 对围堰充填袋厚度、平整度、搭接、上下层错缝等进行重点质量控制，发现问题及时指出并要求承包商整改。

7) 严格按照验收规范对隐蔽分项工程进行验收，及时对隐蔽分项工程验收报验资料审签，做好工程验收台账。

8) 审查施工单位提交的沉降位移观测方案，要求施工单位严格按照设计要求进行沉降位移点布设和观测，做好观测记录并及时进行数据分析。

2. 进度方面：通过项目总监理工程师(总监代表)的管理，及同事的配合，本工程自开工以来，施工效率较高。项目部严格按照招标文件、施工合同、及业主有关文件，对本工程的施工进度进行控制，确保进度目标的实现，在进度控制方面，我主要做了以下工作：

1) 要求承包商提交详细的工程总体进度计划，作为平时施工中进度控制的依据，绘制工程进度图表，以便对工程施工进行监控。

2) 审核施工单位报送的月进度计划，要求施工单位按照计划施工，跟踪计划的实施并进行监督，制定相应的进度计划保证措施。

3) 检查现场人员、设备是否满足进度要求，针对工程施工前期施工设备少，工作面少的现象，要求施工单位增加施工班组，加快施工进度。

4) 及时向施工单位传达业主对工程进度的要求，积极配合业主做好观摩点评前的各项工作，将观摩点评前的工作落实到

施工单位并督促其完成。

5) 按时做好工程形象进度控制图表，随时掌握各分项施工的实际进度与计划进度的差距，将现场的工程进度情况向总监理工程师(总监代表)汇报，实现工程进度的动态管理。

3. 投资方面：根据招标文件规定，本工程施工单位全额垫资，施工期间不进行月进度款支付。每月进行一次月工程量确认，我本着公平公正的原则，在月工程量确认方面主要做了以下工作：

1) 按照工程量清单核查施工单位提交的《月工程量确认报表》和有关计量资料。

2) 通知业主参加现场工程量测量，按照设计图纸和合同规定的计量方法对施工单位提交的工程量进行初步审核后报总监理工程师(总监代表)审批。

3) 将《月工程量确认报表》报送业主后，参加由xx滨海开发区建设管理办公室、评审中心和xx滨海投资发展有限公司组织的工程量现场复核工作。

4. 安全文明施工方面：本项目的安全文明施工主要是孙雪负责，我的工作是协助孙雪做好安全文明施工工作，安全文明施工方面，我主要做了以下工作：

1) 检查施工单位安全生产许可证是否符合要求，安全员是否持证上岗及安全员是否每天对现场安全进行巡视检查。

2) 巡视现场检查安全文明施工警示牌安放位置是否符合要求，安全防护措施是否到位，对检查出的问题要求施工单位整改并进行跟踪检查。

3) 禁止施工船舶对废水、固体废物等排放到海洋中，防止对

海洋环境造成污染和损害，严格按照有关海洋倾倒废弃物管理规定对废弃物进行处理。

4) 要求施工单位建立健全的农民工工资发放台账，按时对农民工工资进行发放，保障农民工的合法权益，确保工程的顺利进行。

这一年的工作中，服从领导安排，认真履行岗位职责，对监理过程中检查发现的问题，及时采用口头、监理周例会、监理通知单等形式通知施工单位工程项目管理部，发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位落实整改及进行再次的复核检查，尽自己最大努力做好工程建设施工阶段的监理工作。

细细的回顾、总结过去的一年，静下心来想一想，在这一年的工作中我收获了什么，还存在哪些不足需要改进，是否碌碌无为，还是有所作为，今年比去年进步了吗？我想总结过后，对我今后的成长将是一笔宝贵的财富，我将发扬自己的优点，改正自身的不足，努力学习，不断提高自己的综合能力素质。

(一) 体会和感受

1. 公司以严谨的工作态度，超值的 service，良好的信誉，赢得了建筑行业及业主的好评。我从20xx年毕业到现在，所监理过的施工单位和服务过的业主都说我们与其他监理单位不一样，对我们公司表示认可和赞同。是的，正是因为受公司企业文化的熏陶，我们不论何时何地，都始终以满腔热情和实事求是的工作态度为业主和施工单位提供优质服务，开拓了服务市场，让服务过的业主记得我们，未服务过的业主逐渐认识了解我们。

2. 现在的建筑市场比较混乱，借资质或将资质转借他人承揽工程的现象到处都是，违法分包的现象也见惯不怪，实际工作中人情和关系网大于合同和规范规定，这样就使得工作比较被动，因此我也陷入迷茫和困惑之中，就在这时□xxx总监

代表告诉我说“遇到这样的事情不要抱怨，一个人的能力再强也是无法改变环境的，即使施工单位和业主的关系搞得再好，业主也是希望把工程做好，你就放心大胆的按照监理规范要求去做，有什么事我顶着”。

xxx总监代表的一番话解除了我的顾虑，因此我在工作中干的比较顺心，也取得了较好的成绩。和正规的施工单位合作，将工作做好不易，和不正规的施工单位合作，将工作做好更难，两者相比我更佩服后者。

3. 尽职尽责的做好本职工作的同时，还要积极主动的做好份外工作。

设想一下，在不影响正常工作的前提下，积极主动的为他人提供帮助服务，这种送人玫瑰手有余香的事，何乐而不为呢。

4. 工作、学习和生活三者相互联系、相辅相成、密不可分，学习是工作的前提，是生活的必要条件；工作是生活的保障，是学习和积累为人做事的经验；生活不仅仅只限于工作，而是通过工作发挥我们的才能，使我们的心情更加愉悦，生活更加美好。

我们从事的监理行业，很多都是在偏远的荒郊野外，远离繁华热闹的城市，既然我们选择了这一行就要认真完成我们的工作，要耐得住寂寞，当我们苦了累了的时候，想想还有我们的家人在支持着我们，我们要重视家庭，学会顾家。不要把情绪带入工作中，不然就会事倍功半，想一想，心情愉快则工作顺利，确实如此。

如果说xx公司是一个大家庭，那么xx项目部就是一个小家庭□xxx总监理工程师就是我们的家长□xx总监对我们的工作全面管理、学习给予指导、生活给予帮助，工作上，我们遇到自己解决不了的问题了，给予我们指导并协助我们解决问题；学习上，每月都组织并督促我们对专业知识的学习及公司的

有关文件;生活上,在我们需要帮助的时候给予帮助,合理处理同事间闲杂琐碎的事情,对此我都很感激。

(二)存在的不足和改正措施

1、在施工现场,专业知识和工作经验欠缺。按照工作需要逐步深入的学习各项专业知识,注重工作经验的积累,虚心向领导和同事学习,逐步完善自己,提高自己的业务水平。

2. 监理日志及旁站资料的填写不够规范。认真学习公司对监理日志的记录要求,按照公司的有关规定详细、真实的记录监理日志,认真负责的态度填写旁站资料。

3. 表达术语不够专业,现场管理水平不够高。认真学习相关规范要求,牢记设计图纸的有关规定和要求,加强对管理理论的学习并将其应用到实际工作中,增强自己的专业术语表达能力,提高现场管理水平。

作为一名年轻的监理工作者,热爱自己的工作,有良好的工作作风和吃苦耐劳精神,工作态度严谨,热衷于对工作经验的积累。

在今后的工作中始终坚持以一个合格监理人员的标准要求自已,遵守公司的各项规章制度,认真完成监理部交给的各项任务。在工作中能高标准的要求自己,严格履行自己的岗位职责,加强监理业务学习,不断提高自身素质,努力做好监理工作,灵活多变的处理实际问题,努力将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶。

(一)对xx项目部的建议

本年度xxx总监理工程师在五四青年节时,组织了一次与施工单位的篮球赛,监理部参加了两次施工单位组织的篮球赛。建议xx项目部多组织类似的活动,拉上业主参加,这样既增

加了同事间的交流，也拉近了与业主间的距离，还缓解了工作上的压抑气氛。

(二)对公司的建议

公司正向着项目管理咨询全方位、全过程发展，现在是计算机网络时代。建议公司培养或招聘一批熟练掌握计算机软件操作技能的人才，服务于各项目部和业主，以便更好的开展工作。

(一)“德”方面：本人严格按照公司的员工行为准则要求自己，为业主服务时注重自己的行为、举止、言谈，有强烈的集体荣誉感和工作责任心，坚持实事求是的原则。

(二)“能”方面：本人工作态度积极，能够按时、按质、按量的完成本职工作和领导交给的任务，我清楚的知道自己的专业知识还有待于提高，因此我注重自我学习，以自己的专业技能。

(三)“勤”方面：本人脚踏实地，做事勤快，说话做事不喜欢拖泥带水。遵守公司的各项规章制度，能够按时完成工作且乐意为他人提供帮助。

(四)“和”方面：本人能够融入公司的企业文化，按照公司的企业宗旨和服务理念严格要求自己。能够听取他人的意见，愿意接受他人对我的批评和指导，因为对我来说这是一种促进。

精诚所至，金石为开，我们在公司的领导下凝聚在一起，专心诚意的努力工作，就没有解决不了的问题，我们的明天会更加美好，公司的明天更加辉煌。

工程年终工作总结篇九

自来到**项目部以来，我一直担任**隧道技术员一职。在日常工作、生活中严格遵守公司及项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，圆满完成领导安排的各项任务，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关试验知识，不断充实完善自己。

20**年即将过去，新的一年即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾过去一年的工作，20**年既是忙碌又是充实的一年。在这一年里，有困难也有收获，认真工作的结果就是既完成了个人职责，也加强了自身能力。现将这一年工作简要总结如下，请各位领导指导与纠正：

1、负责隧道各施工工序的自检及旁站，以及向监理工程师报验；

2、负责隧道施工现场技术管理与指导，以施工规范为准绳、以图纸为依据，及时纠正施工中的错误，避免造成不必要的经济损失。

5、负责隧道材料的监控，及时跟物资部门沟通。

6、负责施工安全与质量管理工作，对现场存在的安全质量问题督促作业队限期整改，消除隧道除一切安全隐患和质量通病。

2、*年*月中旬，隧道准备进入下锚洞及锚段关节施工，面对断面突然加大、地质条件差、施工人员得不到安全保障等压力，项目部驻地人员与一线施工人员一起共同度过，时刻关注施工情况。

3、*年*月*日上午*时*分，**隧道安全顺利贯通。

4、*年*月中旬，***公司对隧道衬砌进行无损雷达检测，检测结果可控，基本达到设计要求。

1、勤奋与认真乃成功的两个最基本要素，要想自己能有所成就，这两者缺一不可。

2、技术与管理两个方面，两手都要抓、两手都要狠。

3、项目的成败取决于团队合作，一个项目的成功需要各部门的密切配合。

1、由于工作经验不足，工程管理方面有些不能做到事前控制。

2、施工方案的编制不太熟悉，需要不断的加强专业知识的学习。

3、对技术规范掌握不全，需加强对规范、验标以及技术指南的学习。

4、口头表达能力欠佳，无法把事情完美的表达出来。

5、为人处事容易冲动，欠成熟。

6、现场监控不能面面俱到，存在材料超损太多甚至出现丢失现象，造成较大经济损失。

7、接触面窄，遇到特殊情况无法冷静处理，往往适得其反。

8、桥涵、路基施工技术涉足面不广，需继续加强学习。

1、加强学习以及向前辈们讨教，逐步掌握施工技术交底、作业指导书、专项方案的编制。

2、争取今年考取二级建造师证，然后考取一级建造师证。

3、增强自己的组织管理能力和应变能力，多学学工程管理上的知识与技巧，加强目标控制与管理协调的能力。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。一年来的隧道工程施工工作，使得自己的专业知识得到了一定的长进和加深，获得了宝贵的工作经验，不过自己对其他专业(桥涵、路基)的施工工艺及技术感到陌生，接触的比较少，期望能在以后的工作中继续提高。

总之，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质和技术水平，锻炼自己的表达能力，组织能力，观察能力，分析判断能力和处理问题的能力。要不断加强理论学习，使工作学习化、学习工作化，科技的进步使得知识更新速度加快，勤学习才能与这个日益变化的社会同步。

工程年终工作总结篇十

光阴似箭，日月如梭，转眼间一年已经过去。回顾我们保安队在国际珠宝城一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对一年来保安队工作总结如下：

我们是今年x月x日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上一年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过一年的努力，我们团

队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。

在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请**市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。

在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨

救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

一年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的成绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。我们是在国际珠宝城从事保安工作的国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。

首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。

这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。

面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任

务，其精神实在感人。上一年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

存在的不足和今后的努力方向：

回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：

一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；

二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；

三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。