

# 2023年项目主管工作思路 公司项目工作总结(大全8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 项目主管工作思路篇一

20\_\_年\_\_工程项目部在公司新一届董事会的正确领导及带领下，立足贵铝，认真贯彻执行公司的各项政策，抓落实、促发展。一年来全体干部职工团结一致，努力拼搏，克服了贵铝市场竞争激烈，资金紧张，工程技术含量高，设计不到位等重重困难。一年来，项目部在建有七项工程，完成产值2375.8万元(截止12月底)。其中\_\_120万吨氧化铝挖潜扩建及环境治理改造工程氧化铝厂叶滤系统工程(造价827万元今年完成489万元)、叶滤非标设备制安(造价206.8万元)、全厂综合管网(ivv)建安(造价450万元)三项工程已于20\_\_年7月竣工投产;生料浆槽制安(造价360万元)、溶出压煮器大修工程(造价78万元)已于20\_\_年10月交付使用;目前贵铝第二热电站3#、4#锅炉工程(造价3584万元，今年完成844万元)已完成锅炉主体吊装及锅炉主要设备安装工作;贵铝电解咽气净化改造项目(造价290万元，今年完成26万元)已完成才10kv配电室主体。

努力开拓市场，承揽工程。20\_\_年承接新项目六项，签定合同值4930万元。

全年无重大安全、质量事故，顺利完成生产经营指标各项指标。

一、迎难而上，加强工程施工管理，现场协调，加快项目进度工作，积极作好预结算工作，确保各项生产经营指标完成。

今年年初公司下达计划产值指标为20\_\_\_\_万元，截止11月底实际完成产值为 20\_\_\_\_万元(预计年底完成产值为 2111.8万元)，超额完成100万元左右。管理费，经营专项基金，各种规费均已在11月底足额完成缴纳任务。

积极宣传贯彻落实“三标一体”即质量、环境、职业健康和安全管理体系文件，按照公司的要求进行，项目部健全贯标工作责任制。优化组织机构，加强现场指挥和领导，组织足够强的技术力量和科学合理的方案，采取两条路线齐头并进交叉作业的施工调度方案，并采用国内先进的施工设备机具提高工程质量和施工工效，加强同业主、监理、设计院等的联系，根据业主及监理要求，结合设备、材料到货情况，以及现场条件编制切实可行的工程总体施工进度网络计划，以及配套的资源调配计划。分阶段编制项目进度计划、月度计划、周计划以及与各阶段计划相对应的设备、材料需求计划，并严格执行计划要求，从而保证施工的连续性和可靠性。积极推广和采用新工艺新技术和工法组织施工，科学地组织施工，合理安排各工序，充分利用平面、空间组织立体交叉作业，加快工程进度。

项目部在建有七项工程，已有五项工程已竣工投产，并生产运行正常，完成产值20\_\_\_\_万元。

项目部及时落实公司的各项工作，每月如实向公司提交计划、质量、安全和基础设施运行报表。

二、将企业的利益放在首位，努力开发市场，承揽工程项目，做好计划经营工作。树立了诚信为本，积极向上的公司形象。

加强从投标的报名、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，争取企业获得较好

的经济利益。全年参加贵铝工程的投标八次，新中标项目六项，共签定合同金额4930万元。新项目分别为贵铝第二热电站3#、4#锅炉工程(合同金额：3584万元)叶滤非标设备制安(合同金额：211.88万元)、全厂综合管网(ivv)建安(合同金额：350万元)生料浆槽制安(合同金额：419.84万元)、溶出压煮器大修工程(合同金额：70万元)电解咽气净化改造项目(合同金额：295万元)。

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。

积极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，现在项目部正在做好各方面的工作，与业主保持良好的关系，干好在建工程，做好已建工程的保修服务工作。

三、加强施工质量、安全管理工作，对施工工程的重要部分，编制出详细的作业计划和施工方案，并逐级做好技术交底，落实到施工班组。杜绝质量、安全事故。，对处于工程保鏢的项目，积极作好服务工作。

抓好过程管理，树项目品牌。重点抓叶滤工段的创部优工程。该工程主厂房长42m□跨度为21m□上部结构主厂房为三层钢框架结构工程,檐口高度为27.233米。占地面893m<sup>2</sup>□建筑面积2970m<sup>2</sup>□土方 8000 m<sup>3</sup>□钢结构制作安装约850t□非标槽罐10台制作安装约350t□叶滤机安装5台、机械设备 52台，电气设备115台，工艺管道总长约3000多米。施工存在施工场地狭小，进料困难，且工期短，施工任务重等问题。针对设备及构件安装工序频繁交叉作业，施工中注意加强土建与安装的交叉施工的协调，尤其是针对5台叶滤机设备安装位置高，设备重量大，安装场地非常狭小无法使用大型吊车，制定了详细的作业计划和施工方案，并逐级做好技术交底，采用自

行设计的井字型龙门架进行大型设备的吊装，顺利解决了大型设备吊装的难题。此工程已申报20\_\_\_\_年部级质工程，现已通过了有色质量监督总站的部优工程初审。

160t/h(3.82mpa)循环流化床锅炉工程是一项技术难度较大的项目,特别单重45t的锅筒吊装,由项目部牵头,组织安装分部专业人员攻关,利用自制的“井”字龙门架、3台8t卷扬机及滑轮组,形成了一套强有力的起重机构。顺利将锅筒吊装到+38.1m平台上;大大缩短了工期,节约了成本,取得了很好的经济效益。项目部十分重视施工前的准备工作,认真、详细制定各专业施工方案,加强人员培训,强化管理制度,采用先进焊接设备和焊接技术。从材质的签定、焊条的选用、焊工的操作及焊缝的热处理,每一道工序都进行精心的施工,从严要求。

在项目施工(生产)过程中,认真贯彻落实安全生产方针、法律、法规和各项规章制度,严格履行安全考核指标和安全生产奖惩办法。

审定本项目的重要环境因素和重要危险源,将相应的控制措施分解落实到施工队(或班组)进行有效控制。

认真落实施工组织设计中安全技术管理的各项措施,严格执行安全技术审批制度、施工项目安全交底制度和设施、设备交接验收使用制度。对员工进行安全生产教育培训,不得上岗作业。项目部定期进行现场安全大检查,对安全、质量隐患及时整改,一年来质量、安全做的较好。

#### 四、企业文化建设,和精神文明建设方面

传达贯彻公司大政方针和文件精神,特别对是公司新一届董事会提出的“狠抓主业,进入辅业,做精专业,走出国门”,的发展战略做好宣讲和领会。提高员工队伍素质,加强职工队伍建设。项目部人手紧张多数人一兼几职,工作繁忙,各

尽其责，努力拼搏，放弃节假日的休息，加班加点、保质保量完成各项任务。从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，积极努力做好员工的思想工作，鼓励员工通过业务知识的学习和参加职业资格考试，提高职工思想素质和业务素质，服务意识，主人责任感得到了增强。

在管理工程的过程中，也注重企业文化和精神文明建设，每个项目都要把企业标志，企业精神，质量方针，服务宗旨等上墙公告，积极推动文明施工，宣传企业文化，加强和精神文明建设。

## 五、明年工作的设想建议和存在的问题

明年项目部的工作首先是确保贵铝第二热电站3、4#锅炉工程安全、优质、快速完工，并创优良工程。干好在建工程，做好已建工程的保修服务工作，保持十一冶在贵铝的良好信誉，继续巩固贵铝开拓周边市场，力争多承揽工程项目。我们在一些方面的管理还有不足之处，如抓细节管理方面，今后要加强这方面的管理，进一步细化管理制度，确保工程安全、优质、快速完成。

## 项目主管工作思路篇二

我于xxxx年7月1号正式来建投公司项目部工作，时光飞逝，转眼间都已半年过去，这半年来，我认真履行作为一名建投公司职员的工作职责，完成了各项工作任务，提高了自身的思想素质和业务能力，可谓受益匪浅。现就我半年来的工作、学习情况总结如下：

我听从公司安排于7月2号正式进驻华光水晶产业园，参与基础设施建设相关工作的管理，主要工作内容是负责整个工程建设的预算资料收集报审，新钢构厂房建设管理协调以及协助领导协调其他基础设施建设工程等。9月29号我建投公司在

市领导的指示下，将整个华光基础设施建设工程整体移交给开发区，建投公司整体工作人员从华光水晶产业园撤离。截止到9月29日，短暂的三个月，我建投公司共完成生活住房维修791套，厂房维修30000基本完成，新钢构厂房1-7栋基本完成，生活区、生产区水电基本接通，污水治理工程正在夜以继日的进行，一条10千伏线路及一条35千伏高压线路（莲花变电站至华光厂区）已投入运行，还有一条35千伏高压线路（金牛山至华光新厂区）正在建设中，涉及预算投资金额达7000万元。

回想这三个月的工作状态，我想这是我一辈子的财富。由于华光施工队伍众多，施工点分布较广，我每天都要详细规划自己的时间与路径，这样才能保证绝大多数的施工点的施工质量与进度在可控范围之内，同时还要应对各种突发事件与任务，吃住在工地，啃下一个又一个领导交予的任务。每天都在和时间赛跑，感觉像是全身上足了发条一样，充满激情与斗志，每一天都是充实忙碌的。但是我能感觉到每天自己都在进步，都能学到很多专业知识，为人处事协调管理技能，每一天都是一个全新的自我。

从华光水晶产业园基础设施工程建设撤离后，我主要负责新建工程锦昔路项目管理以及华光水晶产业园基础设施工程后期工程量核对工作。

锦昔路目前完成污水管道安装1630米，污水管基坑回填1475米，路基土方填筑36200立方，污水支管安装19道。锦昔路前期拆迁不到位，施工作业面狭窄，很多路段不能及时贯通，导致现在主要施工仅限于污水管道安装、回填以及部分土路基填筑。下一步锦昔路将采取污水管道两班、雨水管道一班同时施工，可以交叉施工的路段，采取交叉施工，力赶时间，争取在年底将管道工程完成。由于锦昔路战线过长（全长3.6公里），中间没有贯通交通不便，加之期间华光水晶产业园基础设施建设需要核对工程量，去锦昔路现场次数不多，让我感觉到对锦昔路“四控制二管理一协调”做的并不是很好，

并没有做到全过程监管，在此需要协调改进。

进入城投以后，我从原来的一线施工层转变为现在的管理层，各方面需要运用的知识与之前相比有很大差异，想要融入这个新的工作环境，必须要付出更多的努力去学习，去适应。我给自己制定了“三步走”的学习计划。

第三步，向施工单位、监理单位学习，所谓‘知己知彼百战不殆’，只有深入基层，了解基层，学习他们的管理模式、施工工艺，才能在今后的’工作中跟好的与之合作，为公司获得更大的收益。

来城投公司半年的时间里，我感受到了城投人的热情、谦逊又不缺乏战斗力，对工作永远都充满了高昂的斗志以及饱满的精神状态，让成为一名城投人的我感到由衷的自豪和骄傲。现对公司提几点小建议：

二、设置学习奖励制度，鼓励每一个人去学习去充实自己。公司可以在每个部门腾出一小块地方来放一些部门相关的书籍或者优秀书刊，或者提供一个小型图书室，鼓励大家学习交流，提升自我修养。公司可以设置一些小奖励，比如发表一篇文章，或者考取一些证书都可以适当提供些奖励，从而丰富公司文化内涵，积淀公司底蕴。

三、加强相关单位之间的学习与交流。首先公司要做到的是公司内部各部门之间的相互学习交流，充分调动员工积极性，提高公司的凝聚力和员工的办事效率。其次，公司可以与合作关系密切的单位进行联谊，或者与邻近县市的建投公司进行交流学习，取长补短，优化我们公司的工作方法和学习他人的先进理念。

进入公司半年以来，在领导和同事们的指导帮助下，工作取得了一定的成绩，但离公司领导和同事们的要求还有差距，主要体现在以下几点：

- 1、对业务工作的经验积累仍存在不足，综合业务能力有待进一步加强；
- 2、对建筑的规范、法律法规学习不够全面，不够深入，知识结构有待进一步加强；
- 3、对具体工作的创新性开展的不够积极，工作创新性意识有待进一步加强。

针对以上问题，我下一步工作思路是：

- 1、对工程项目的建设程序及相关规范、质量监督，监理的程序及相关规范，土地手续办理流程及相关法律、法规等多方面深入学习，提高自身的综合业务素养。
- 2、利用网络优势，多收集学习相近的项目管理的先进方法与理念，结合项目部本身监管的工程，去发现新问题，解决新问题。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。勤勤恳恳做事，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。在工作中要多观察，多动脑，多学习，并且不断提高交际能力，增强管理协调能力，以良好的思想品德、敬业的合作精神和奉献创新意识来回报公司，回报社会。

## 项目主管工作思路篇三

仅仅从做好管理这的角度来说，其实并不难，而且也有许多理论作为依据，战略规划、运营计划、团队建设、企业文化、流程制度等可以按照一定的科学规则去制定和实施。这段时间比较令我困惑的是“领导”，以及管理和领导之间如何进行协调和平衡。

管理与处理复杂情况有关。如果没有好的管理，复杂的企业可能会杂乱无章，面临生存危机。好的管理给诸如产品的质量 and 赢利能力等关键指标带来一定的秩序和连贯性。尤其是科学的管理制度和流程规范可以帮助企业提高效率和规避风险。

领导更多的与变化有关，处理一些突发情况，企业、产品、业务等方面进行变革，这些都需要领导能力。有些时候管理和领导之间可以相辅相成，但有些时候会互为矛盾，如何进行协调和平衡，这些是无法通过理论来学习到，要依靠自身的知识能力和经验。

比如现在的产品实施，以业务为起点，经过产品策划、设计、开发、测试、验收、上线运营来完成。可是某个产品功能，业务无法给出具体的需求，而且时间也比较紧迫，那么只能安排产品部门，要求他们根据自身对产品和市场的理解，替业务出需求，并进行产品策划，然后跟业务部门进行沟通讨论。由于情况特殊，那么必须破除规则，使用新的流程。但是如果经常这样，就会产生很大的风险，毕竟对市场和业务的把握，产品部门肯定不如业务部门清晰，那么由产品部门主导的产品，在日后的运营和业务拓展过程中，很可能出现偏离市场的危险。

公司制定的管理制度和流程规范是为了帮助企业提高效率和规避风险，其中主要功能是明确责权利，尤其是工作职责，而我们是从事互联网业务，这就与互联网的开放、创新文化形成了冲突，前不久马云写给阿里新员工的信中写道“刚来公司不到一年的人，千万别给我写战略报告，千万别瞎提阿里发展大计...谁提，谁离开”，虽然话语偏激了一些，但是也反映了企业管理制度和变革之间的矛盾。

这也是最令我头疼的事情，不管是大公司，还是小企业，在企业规范管理和领导变革之间寻找一个合适的度，这才是最难最难最难的啊！！！！

## 项目主管工作思路篇四

20xx年至今我已经在xxx项目管理公司工作近三年了，先后参加了三个项目的工作□20xx年5月至20xx年6月在xxx工程项目担任现场工长一职，主要负责组织每天的现场生产工作；在工作中能够较好完成领导部署的任务，合理的摆布现场的人员及机械；工作做到不窝工，有效率，有层次，有质量。

20xx年7月至20xx年12月在xxxx一职，主要负责现场组织生产工作，并协助生产经理完成现场沟通工作。工作中能够合理的安排人员机械生产并且能够进行有效的现场生产沟通，保证生产的顺利进行。

20xx年1月至今□xxx项目副经理一职，主要负责组织项目生产工作。工作中能够合理的安排人员机械以及能够有效地进行现场沟通，保证生产的顺利进行，能够有效的控制现场生产成本。

通过对近三年的工作进行自我分析，现总结如下：

- 2、有一定的自我学习接收能力；
- 3、团队意识强，有较好沟通协作能力

工作中存在的不足：

- 1、专业技术知识水平有待提高；
- 2、细心不足，有待提高。
- 3、自控自律能力有待提高。

以上是我个人近三年的工作总结，在工作中的优点，我需继续发扬，工作中自我分析发现的缺点应及时改正，及时调整。

尤其是从事生产工作，专业知识不得马虎。我需加强自我学习，提高个人专业技术水平，提高管理水平注重方式方法；要不断进行自我修炼，提高个人综合素质水平。在接下来的工作中我应虚心问，认真学，加强自律自控，做优秀水利人！

## 项目主管工作思路篇五

xx公司领导好！

我受陕西\*\*项目管理有限公司第六分公司杨静总经理委托在这里向在座各位领导及同事汇报一下20xx年、陕西\*\*项目管理有限公司第六分公司的工作情况、并展望20xx年的蓝图。

首先向各位拜个早年、祝各位马年成功、马上有钱、春节快乐、身体健康、儿孝女贤、合家幸福。

艰难的20xx年以去不复返了、新的春天即到、让我们迎着马年的喜气东风在杨静总经理的带领下、在新的一年里取得更好的业绩。

20xx年陕西\*\*项目管理有限公司第六分公司取得的成绩有。

- 1、第六分公司获陕西\*\*项目管理有限公司先进分公司奖奖品笔记本电脑一台。
- 2、杨静总经理获陕西\*\*项目管理有限公司先进分公司先进经营奖奖金一万元。
- 3、泾阳中学获陕西\*\*项目管理有限公司先进分公司优秀监理部、奖金5000元。
- 4、陆贵林同仁获陕西\*\*项目管理有限公司优秀总监理工程师奖、奖金3000元、奖杯一个。

5、杨智慧、来建华二同仁优秀监理工程师奖、奖金1000元、奖杯一个）。

1、第六分公司优秀监理部为景秦茗居监理部、总监党保强监理人员有柳志冒、張胜利熊家福、張奇等。

2、第六分公司优秀总监理工程师为宁小宇、党保强二位同仁。

3、第六分公司优秀员工为毛少军、王有旭、赵韩三位同仁。

4、第六分公司工会积极工作者为邢中生同仁。在这里让我们用热烈的掌声祝贺上述获奖人员、希望他们马年更为第六分公司出汗马之力。

1、为所有员工购买了意外伤害险、配置了统一服装。

2、实行了每年增加100元的工令工资。

3、依据陕西\*\*项目管理有限公司员工工资标标调整了第六分公司员工工资。

4。年底团拜会为第六分公司所有员工发放了春节红包、米一袋、食用油一桶等食品。

5、第六分公司为增强凝聚力组织拓展运动、春游活动、运动会、中秋、春节联欢会等集体活动。

第六分公司通过上述5点的努力、也使同仁们工作顺心。收入上一台阶。使同仁的春节更加欢乐幸存福和谐。

1□20xx年第六分公司的监理项目很少。有：西安航天总医院、华阴项目、崇文项目、凤麟苑幼儿圆项目、景渭茗居。

2、因三角帳原因、现历年累计欠第六分公司尽400万元、使

第六分公司资金周转万分困难、第六分公司累计货款300多万元。

3、监理人员工资市场普遍增高、我第六分公司监理人员也进行了工资普调、监理人员工资年合计为144多万元、加至总公司管理费及其它费用年共计：尽300万元。

总上述多种困难原因、我第六分公司监理人员在杨静的带领下、迎难而上、排除坚难、终于走出了困景、迎来了曙光、在这里我代表第六分公司监理人员向杨静总经理表示衷心的感谢。

1、我第六分公司将从内部加强管理、完善各部门规章制度、落实绩效责任制、落实总监责任制。

2。加强全体人员业务培训、落实岗位责任制、精兵减政、取优逃落、使每一个监理人员、责任与工资挂勾。责任与效益挂勾。体现多劳多得的原则。

3、能为公司接到监理工程的员工公司将给予将励。

4，第六分公司将每月定日召开总监会、即时转达杨静总经理及总公司总监会精神。

## 项目主管工作思路篇六

20\_\_年12月4日中共中央政治局召开会议，审议通过了中央政治局关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定之后，我局积极行动，结合实际，科学安排，周密部署，强力推进 八项规定落实。

一、领导重视，迅速动员部署，做到四个到位

一是成立专班，确保组织领导到位。局成立了由党组书记、

局长陈文学任组长的领导小组，对水务系统落实八项规定进行统一领导。二是制定方案，确保工作责任到位。在认真研究的基础上，制定下发了《县水务系统严格控制三公经费的通知》，行文局机关股室、二级单位、乡镇水利管理站，明确了水务系统落实八项规定的指导思想、目标任务、方法步骤。三是召开会议，确保思想认识到位。2月16日上午，县水务局召开会议，集中学习了中央关于改进工作作风、密切联系群众的八项规定、六项禁令和县纪委《关于转发湖北省纪检监察机关加强对贯彻落实中央八项规定和省委六条意见情况监督检查的办法的通知》，对水务系统落实八项规定进行动员部署，局领导班子全体成员、机关及二级单位全体干部职工参加会议。会议指出，落实八项规定，是改进工作作风、密切联系群众的重要抓手，是解决突出问题、回应人民群众期待的迫切需要。水务系统党员干部要从大局出发，充分认识落实八项规定的重要性和紧迫性，切实抓紧做实。四是强化督办，确保落实到位。2月21日，纪检组长付正国主持召开督办会议，对机关各股室落实八项规定工作的意识进行了再强化，责任进行了再落实。

## 二、找准问题，坚持边查边改

为确保落实八项规定不走过场，取得实效，我们扎实开展自查自纠，对存在的问题落实整改责任，问题得到了较好纠正。

一是招待费开支大消费标准高的问题，未执行通知单制度。仅20\_\_年一次性付烟酒款就达152000元。落实整改责任单位为局财务审计股、办公室，责任人李远奎、闻福臣。

二是对慰问等支出白条入帐的问题。财务人员审核程序不到位。落实整改责任单位为局财务审计股，责任人李远奎。

三是咨询费、评审费的问题。在水利工程建设项目的立项、申报、评审工作中产生的咨询费、评审费无发放明细单。未严格执行现金管理规定，支出单据无三人以上签字。落实整

改责任单位为局财务审计股，责任人李远奎。

针对上述问题，各责任单位和责任人，积极行动，制定相应的措施，迅速整改。在年度招待费过大的问题上制订了约束性指标，专人控制，确保在上年的基础上下降30%；财务管理人员进一步严肃财经纪律，坚决杜绝白条报账及无效票据报账的现象的发生。对于立项、申报、评审工作中产生的咨询费、评审费问题，已经请相关人员补齐手续，使之合规合法。

### 三、下一步工作打算

(一)抓学习，提高素质。加大对八项规定精神实质的学习，加强干部作风建设，深入开展党风廉政教育。要继续深入开展理想信念教育、党章和法纪学习教育、社会荣辱观教育、廉洁自律教育，引导领导干部真正做到为民、务实、清廉。进一步落实党风廉政建设责任制。严格按照一把手负总责，分管领导各负其责，一级抓一级层层抓落实的要求，抓好责任制分解，责任督促，责任考核，责任追究四个关键环节的落实。

(二)抓制度，规范行为。加强制度建设，对照八项规定要求，积极深入推进从源头上防治腐败工作。推进制度创新，努力形成用制度管权，按制度办事，靠制度管人的有效机制，从源头上遏制腐败。要认真落实领导班子\_、民主评议、述职述廉等制度，严格执行领导干部廉洁从政各项规定和八项规定，开展经常性督促检查，及时发现和纠正问题，堵塞漏洞，不断提升惩治预防腐败的能力。

#### (三)抓管理，确保实效

一是严控公务接待费用。严格标准，系统来客一律安排工作餐，严禁烟酒。经县领导及周边县市系统客人不得超过400元，市以上来客不得突破500元；严格陪客人数，系统来客不得安排陪客，其他来客原则上陪客人数不得超过2人；严格程序。

所有来客就餐实行派餐制，一律实行3人会签，没有就餐通知单一律不予结算，超过标准的一律由经办人员承担，特殊情况必须由一把手审核批准，争取项目实行一事一议，一餐一批一审。

二是加强公费出差旅游费用管理。所有出差食宿一律按有关规定执行，突破标准的不予报销。

三是加强公车购置及运行费用管理。规范和控制公务用车修理、用油等行为；最大限度提高单车使用效率。对公车购置及运行费用实行单列记账，定点维修、定点加油、统一保险和统一报废更新制度，每季度对燃修费用进行公示，接受监督。

四是加强机关费用管理。增强行政成本意识，加强对机关水、电和文印管理，减少浪费。大宗商品购置一律按政府采购规定实施，办公用品采购实行定点采购。规范财务管理。规范公务费用批报手续，实行一支笔审批和财务公开制度。

## 项目主管工作思路篇七

忙忙碌碌中一年又将悄然划过指尖！在感慨自己又大了一岁的同时，发现自己也进步了不少！回顾这一年来的工作，平淡中带点匆忙，平静中带点波澜，平凡中带点非凡。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我进步了很多，领导对我的支持与关爱，令我感受到公司的?情，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮忙，才能使我在公司的发展更上一个台阶；在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢！现将近半年来的工作状况作以简要总结汇报：

在工作上，围绕公司的技术中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各?工作任务。始终持续严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，?刻牢记公司制度和全心全意为

公司创造利益的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。身为技术总工，我深深的明白它是公司运转的一个重要枢纽部门，除了做好标书设计方案和技术保障外，须对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，同时也具备了必须文字表达潜力和逻辑思维潜力。过去的八年弱电行业经验，使我在工作上更加得心应手，在人际交往过程中所具备的良好基本素质及交际潜力，也拥有了较好的沟通潜力及表达潜力。首先我十分感谢公司领导给了我这个发展的机会，这是对我工作的肯定，对我个人而言是新的开始，也是新的挑战。我对新一年的工作充满信心，要彻底克服自己的急躁情绪，提高工作质量和效率，用心配合领导及同事把各项工作做得更好，严格要求自己做到以下几点：

1. 要“想得到”工作中要多动脑筋，想办法，出注意，要勤于思考，增强工作的主动性、预见性和创造性。
2. 要“做的细”工作中要细心、细致，从小事做起，工作要严谨细致，一丝不苟，做到不让领导布置的工作在我手中延误。
3. 要“讲程序”工作要分清主次，分清轻重缓急。
4. 加强学习，充分利用时间，抢着学；结合自身工作，切实学，广泛学。在学习中总结，在实践中提高。
5. 以公司定制的新的标准、新的要求，加强自己思想道德的修养严格的要求自己。做到工作认真、务实，在工作中做到自重、自省、自警、自励。
6. 要努力做好本职工作以外，要掌握更多的专业知识，不断提升自我，不断充实自己、完善自己。虽然我在一年的工作中取得了必须的成绩，但还存在必须的问题和不足：
  1. 是工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作

的质量；

2. 工作细节方面还不够注意，有些细节工作忽略了；

3. 在工作较累的时候，有过松弛思想；

4. 自己会有畏惧情绪，缺少自信心。

为了更好的开展工作，适应\_\_科技的发展，迎接更大的挑战，我把我进入公司后的所看、所想、所思考及推荐分思想动态、技术设计、工程管理、制度建设、业务沟通、团队建设六个方面总结出来。透过总结，发现问题，查补漏洞，既是对公司一个参考，也是对自己的一个鞭策，从失败中理解教训，避免重蹈覆辙；从成功中总结经验，以指导下一步工作。透过对工作的总结得出一般性规律，构成有益的经验，达成一致的认识，使其对今后工作具有指导作用，以利于发扬成绩，纠正失误，变压力为动力，并不断的对工作进行改善，以期更适合公司的发展。站在公司的角度是一个总工，要对老总负责，做好老总的参谋和助手，多提出合理化的推荐，为老总分忧；对我个人来讲，这一年好处深刻，它是我人生旅途中的一个转折点。

## 一、思想动态

### 1、扎根杭州，立足\_\_

从中原到沿海，从老家到杭州，已经整整四个月。本意是去上海发展，却偶遇杭州；本来下决心不在弱电这个行业打拼，却偏偏又跳入这个火坑；有心栽花花不开，无意插柳柳成荫。也许是巧合，也许是冥冥之中的命中注定吧。但是，既然圣人就说：既来之，则安之；也就只好认命了，就下定决心留下来在金迅发展，在杭州立足，在浙江扎根；至少我觉得浙江比河南富有，杭州比南阳空间更大，沿海的工业比中西部更发达，机会更多，吴越人比中原更具商业意识，更有务实精神。

一方水土养一方人，浙江既然经济这么发达，肯定有许多值得学习的地方。我选取杭州还有一个更现实的原因是那里治安比内地、比广州、深圳更好，更适合工作创业和定居。我选取金迅，是我感觉老总比较英明、有眼光、有胸怀；公司虽然不大，但潜力大，正是施展才华的机会，我看中的也正是这点。

## 2、端正心态，一切从头开始

进入公司四个月来，由看——到了解；由想——到思考；由观察到介入，由执行到领会；也以前想当天和尚撞天钟，可率直的性格和多年所处的位置构成的惯性，使我从曾想躲避，到用心介入；从迷茫彷徨，到参与沟通。看到老总期盼的眼神和创业的艰辛、忙碌的身影，不由回想我以前走过的路；作为老板是多么期望能有一个能理解自己、同甘苦、共患难、心贴心的副手，象张瑞敏和杨绵绵，柳传志和杨元庆那样的黄金搭档，透过时间的磨合和相互的理解，带领公司走向强大！

展的需要。透过领导和谈心，也让我更加了解到技术工作对公司建设的重要性，既来之，则安之，只有思想稳定，安心工作，才有所为，尽快转变思想观念，持续清醒的头脑，全身心的投入到工作中去。食君之禄，忠君之命，抱着谦虚、执着，低调、包容，端正的心态，多听、多看，多观察；多思考，多学习、多理解；用心贯彻，领会执行，深入思考；敬业工作，多做少说，让实力证明自己，让时间说明一切！

## 3、换位思考，给自己定好位置

沉住气，不能闹情绪，不能散布不利团结的言论。而就应心胸宽广，以大局为重，不计较个人恩怨，继续全力配合、支持一把手工作。在适当的时候同一把手做些交换和解释工作，或者让时间和事实来考验，证明自己意见的正确和人品的可靠。

## 二、技术设计

我从进公司的第一天老总就明确我的工作和技术设计，直到上个月开始明确由我主管技术和工程，我的主要职责是在技术和工程方应对老总负责，所以先总结一下几个月来在技术设计方面的工作。

四个月的时间，一共做了近20个方案或深化设计，主要有：中宇商务大厦、富阳百合蓝鸟苑、温州大学城市学院、银河印象、华邸商业街、名仕雅苑、台州星星集团、威尼斯水城、闲林山水、沈阳德郡7号、虹铁制造、江南春城庭院深深、庆茂印染、省财政厅招待所、老余杭文化园、平湖翡翠花园、闲庭信步、临安筑境花园、华海苑弱电系统移交报告等，透过这些方案的设计和投标的验证，既归纳出一些成功的经验，也暴露出一些存在的问题：

第一，技术设计力量的薄弱；

第二，只重视报价，不重视交流；

第三，设计仅凭甲方带给的图纸或招标文件，而忽略了双方重要的沟通；

第四，设计技术资料、模版匮乏，资料档案不健全；

第五，技术人员的频繁变动致使公司技术积累沉淀缺失；

第六，缺乏既懂技术又懂沟通的复合型人才；

第七，缺乏固定品牌代理合作渠道和技术支持；

成功的地方有：

第一，领导重视，指导有方；

第二，方案设计认真，报价选型准确；

第三，校装认真，胶装美观大方；

第四，准时守诺；

第五，通力协作的好。

4、报价随心所欲、升降无据，仅凭揣度，缺乏思考甲方感受。

设计一个好的标书，仅凭几张图纸和甲方对弱电系统模糊的理解是远远不够的，每个项目都有其特殊性，忽视特殊性，无疑走入照搬照抄的境地，对甲方的不负职责，只会造成最终的落标，甚至前功尽弃，浪费人力、物力、财力。标书还在继续做，方案也要越做越完善完美，基于以上所思所想，提出以下几点推荐和同事们共勉。

1，加强技术队伍建设，规范设计流程，强化沟通意识；

2，加强职责观念，深入了解需求，理顺产品选型，提高设计人员素质；

4，把控引导方向，做好甲方参谋，避免闭门造车、一相情愿，不断提高设计工作效率和提升投标的中标率。

5，购买一台小型投影机(二手也可)和一台小笔记本，作为投标所用，一能够提高公司的品位，二能够让甲方了解我们的实力；三作为与甲方沟通交流的手段，让甲方感受到我们的专业。

### 三、工程管理

工程的实施实际上是一个系统集成的过程；工程的管理实际上是对产品集成、技术集成、品牌集成和服务集成的过程控制；管理的目的是透过对人、财、物的调动和资源的配置，利用

我们的技术和服务把工程的成本风险降到最低，把利益做到最大化，最终实现弱电集成这个目标，这也是工程管理的精髓所在。透过工程实施和管理，完成创业的资金积累，经验积累，客户积累和技术积累。所以工程的进度计划，成本控制，质量监督，材料把关，安全把关等就显得十分重要。透过我们近期做过的台州监控、千岛湖弱电、竹海水韵、威尼斯水城这四个工程项目，我亲自到过现场的有两个：竹海水韵、威尼斯水城；直接或间接了解到的，暴露出来的问题主要是：技术不熟练，眼高手低，对产品性能不了解，效率低下、盲无计划、准备不充分、没有职责层次、不注意具体细节、思想工作不到位，工作不协调等问题，导致多次重复返工，既浪费了人力、财力和精力，更影响了公司的信誉，就应是令人失望的，而且是每个工程都不同程度的或大或小的都出现过，而且多是低级错误，是不该犯的，这对一个以工程为主的弱电公司个性可怕，究其原因有以下几点：

第一，领导对规模小的项目重视不够，激励机制缺失；

第二，技术力量薄弱，指导缺位；

第三，技术人员素质差，对系统原理、设备性能不了解；

第四，心态不端正、职责心不强，缺乏敬业精神；

第五，做事缺乏计划、思考不周全、没有协调潜力；

第六，缺乏强有力的项目领导层；

第七，施工人员社会经验、沟通潜力、应变潜力差；

第八，公司结构不合理，职责不清，分工不明，缺乏授权，缺少动力；

第九，制度不健全，奖惩不到位，领导一插到底，缺乏执行

层次，看的多，干的少，缺少工作热情，员工为了自保，不敢承担职责。

或直接的了解中发现的问题主要有以下几点：

第一，技术指导不到位，效率低下；

第二，工作计划不周，工作进度不明；

第三，员工技术素质差、施工经验少，工作机械、不灵活，不敢承担职责；

第四，缺乏敬业精神，不能以工地为家；

第五，思想工作不到位，员工之间配合不协调，有推荐不敢说出来；

第六，沟通渠道不畅，员工思想有包袱，找不到沟通的地方，日积月累容易，出现疲惫、想家、思想波动，直接影响工作及效率。

发现问题靠水平，解决问题靠潜力，优化过程靠智慧，掩盖问题是渎职。没有水平发现不了问题，没有潜力解决不了问题；一个工程项目实施的成功，七分靠水平，三分靠发挥；作为一个项目经理有五大要素：计划——沟通——协调——指导——监督；这五大要素中，计划和沟通是关键，项目主管认真抓好现场施工质量的跟踪检查，发现问题当场指出并要求改正，尽量把隐患消灭在萌芽状态，要善于发现问题、敢于提出问题、热心帮忙解决问题，要认真履行职责，发挥好督察的作用。我以前鼓励过员工，只要是有利于公司的发展，有利于公司的壮大，有利于提高公司的效益，工作上你们只管往前冲，出了问题我替你们顶着。不要抱怨，不要畏惧，想做事的总有办法，不做事的总有理由，办法总比困难多，扯皮、抱怨、牢骚无助于业绩提升，要冷静的思考，理智的

研判，勇敢的去做。工程讲求在保质的前提下推进量，没有质量的数量是没有任何好处的。质量与数量统一，动机与结果统一，以绩效论英雄。

既然老总让我分管工程部、质检部和设计中心，我时时刻刻要为公司着想，要为公司负责，要为公司尽职，否则任命我这个总工，就失去了好处。工程的管理和实施直接牵涉到工程项目的效益，因此事先应详加分析，周密思考，力争在纠纷发生之前即构成有关文字，避免矛盾，以保证工程的顺利进行；材料采购费用控制也一向是工程成本控制的重点和难点，分析自己的优劣势，合理安排时间；十个空谈家不如一个实干家，十个实干家不如一个指挥家；能够感动自己，才能够感动别人；一流的人才找方法，末流人才找借口。大家要结合执行力认真思考和体会，这对于在今后工作中加强配合与协作，扫除执行障碍具有用心的好处。

#### 四、公司管理与制度建设

随着公司的不断发展壮大，各项工作也要逐步走向正规，各个工作流程要规范，各种规章制度要健全，激励奖惩制度要建立。一个小公司要成长为一个人人敬慕的大公司，有一个从发展到规范，从“人治”到“法制”的转变。公司的竞争实际上是人才的竞争，但归根结底是制度的竞争，是激励机制的竞争；任何一家成功的企业，离不开一个精英的团队，但更需要完善公平的规章制度和公正合理的激励机制，没有一套规章制度，就不会带来规范化的管理；没有制度就没有量化的标准，管理就无章可循，员工就会无所适从，工作就会盲目无目标；公司的管理分三个层次，初级是人治（人管人），中级是法治（制度管人），高级是自治（环境管人）。公司小不怕，怕就怕在没有一个成为大公司的梦想。目标要实现，制度要健全，规范要明示，职责要明确，授权要到位，分工要合理，奖惩要兑现。一旦构成决策，就要坚决执行，决策如刀，行动似箭，鉴于公司目前的实际状况和适应公司明年的目标，我推荐：

- 1、急需找一位既懂技术又懂业务的复合型人才，加强管理及监督；
- 2、建立健全各项规章制度、激励机制和奖惩考核办法；
- 3、新进员工一律理解三天的公司综合培训，灌输公司技术、文化，认同公司；
- 4、明确岗位职责，合理分工，严格奖惩，规范各项工作流程，落实目标职责。

企业的管理单靠人力是不行的，务必靠严格制度去推动，靠行为规范来约束，靠利益奖惩来激励，靠优秀人才来发展。要做到以上几条，必需实行管理制度化，行为规范化；工作程序化，目标具体化；考核标准化，业务一体化。使这些规范化、制度化的经营管理行为转化为全体员工的一致行为；一个企业务必建立一套完善的岗位职责制和和规章制度，即依靠制度化来保障统一行动和指挥，依靠规范化来促进管理的良性循环，制度化是规范化的基础，规范化是制度的体现；制度化、规范化、程序化三者互为依存，相互作用。制度化务必要有必须的规范和程序作保证才能实现，规范化则是用制度去对员工行为进行统一约束和规范，使员工行为能够严格遵守公司制度及其程序，而程序化则要求将工作过程中要坚持的程序设计与方法步骤尽可能用制度的形式确定下来。只有正确处理这三者之间的辩证关系，公司才能稳步发展，蒸蒸日上。

公司的发展是以人才为根本，团队为基础；业务为龙头，技术为核心；以集成为手段，以工程为主体；以赢利为目标，以管理求效益；积聚精英，合理授权，不断提升公司核心竞争力，把公司业务的宽做成1cm□把深做到1km□做专，做深，做精，突出重点。既不瞻前顾后，也不盲目扩张。专注才能专业，专业才能出类拔萃，不能把手伸到各个方面，就应充分运用自己的一技之长，争取在某一方面争取到达第一。

公司管理我推荐实行哑铃式管理，抓关键的两头放中间，高层管人管钱，中层管事，基层管过程。即高层要剥离日常事务，培养中层，抓住业务这个龙头；中层要身体力行，控制效率；基层要过程管理、现场指挥。分解利润目标和任务到岗位人头；一方面，从经营策略层面上管理好事务，坚持用严格的制度约束人，用良好的作风影响人，着力营造环境温馨、学习舒心、工作安心、生活开心的企业文化氛围，营造有利于工作人员个人发展、同事协同进取、部门团结和谐的人文环境；优化公司的制度、规范、流程；使公司上下沟通流畅；讲究方法措施，高效地营运项目和妥善地处理日常业务。另一方面，从微观角度管理好具体作业过程：掌握成本、质量、进度、安全和效率、效益，保证本部门在规定时间内按质按量、按标准按流程完成公司的利润目标和其他任务，从而促使公司不断地发展，实现公司价值的最大化。

管人：备好、选好、用好中层干部队伍，“外圈用才，内圈用德”，规范干部监督管理运作，以职责目标管理为中心，以明确职责、落实职责、考评职责为主线建立科学的项目绩效目标考评体系。“上级搭台，下级唱戏”，选拔适宜的人在适宜的位置发挥适当的表现，让“愿干事的人有机会、能干事的人有舞台、干成事的人有前途”。

推荐：07年目标设在20\_\_万；立足20\_\_万，争取2400万，每个部门，每个岗位承担起各自的职责，在每周、月、季、半年、1年度，都要有利润目标额和工作进度安排，目标层层分解，职责到人，逐级落实，奖惩挂钩，实行高效益高工资，努力实现产值翻两翻的既定目标(2400万)，只有在分解目标的指引和压力下，才会提高工作效率和产生效益。在管理上遵循“人、财、物分线；业务、设计、施工分块”原则；在分配上，处理好管理者与员工、伙伴与客户、部门与公司、公司与社会的利益平衡关系。

## 五、业务沟通

透过我参与的温州大学城市学院、嘉兴银河印象、绍兴中宇商务大厦、庆茂印染、省财政厅招待所、闲庭信步、闲林山水及庭院深深等几个业务观察总结，我觉得我们的业务主要在于重“术”轻“道”，偏重关系，缺乏正面进攻，过于依靠关系，忽视了技术层面的沟通，没有让客户真正感受到我们的技术实力，这也是项目成本加大的主要原因之一。

对一个人来说，最大的敌人是自己；对业务来说，只知己，不知彼是商战大忌。沟通是基础，需求是关键，满足用户需要的方案才是最佳的方案。业务要知己知彼，有的放矢；业务靠什么，一是靠跑；二是要转（关系）；三是要沟通；沟通靠什么，靠技术、靠理解、靠领会、靠实力。但是，最重要的是沟通，心与心的沟通，技术层面的沟通。业务方面就应“以正合，以奇胜”，在重视“术”的同时，更就应重视“道”，不就应把电话作为依靠，要深入了解甲方的真实意图，不断修正完善设计方案，制造机会，接近甲方，了解需求；在依靠线人的同时，不能坐等，而就应主动出击，及时交流，不能偏重业务公关而忽略技术层面的沟通。业务上要扬长避短，集中优势，始终持续造势与做实的协调发展，方可赢得独有的竞争优势；只有集中才能成功，只有专注才会令强者却步，才会构成自己的核心竞争力，才能奠定自己的地位。我推荐：

- 1、业务是公司的龙头，要专职专责；
- 2、技术是业务的灵魂，要介入辅助业务谈判；
- 3、加强正面进攻，“道”和“术”并重，以正面为主，以关系为辅；
- 4、业务谈判要以技术专家身份切入，不要以业务员身份出现；
- 5、沟通要及时，不要太过相信线人，只能作为外援，不能作为依靠；

6、耐心倾听用户的诉说，以静制动，引导对方说出最真实的意图。

## 六、团队建设

从公司的现状和未来发展的需求看，我推荐就应重视团队的建设 and 人员的选拔；个性是公司部门的领队；尽量筛选出责任心强，能吃苦，务实勤奋，有敬业精神、志同道合的员工，团队的选拔应提倡能者上庸者下，不比资历比潜力，不靠文凭靠水平。双向选取，优胜劣汰，动态管理，真正体现公开公平。对普通员工来说，有德无才，留下来培养；有才无德，限制性使用；无德无才，坚决开除。

团队建设遵循人力资源262的黄金原则，稳定留驻20%的优秀精英，培养60%的骨干人员，淘汰20%混日子的员工。对于同床异梦、懒懒散散地干工作，只是在混日子的人，要坚决的消灭。一头狮子带两的一群羊，能打败一头羊带领的狮子；所以我认为选取中层领队是至关重要的；团队应既能够充分发挥每个人的最佳效能，又能够产生最佳的群体效应。团队是发挥群众的力量，各展其长，所以需要培养团队员工之间的团结、协作精神和互助精神。

建立激励机制实行目标管理高效的运作，务必建立一套激励机制，透过无依靠的市场压力传递，使内部机制永远处于激活状态。高效的管理务必实行目标量化管理；没有激励就不会有动力，没有奖惩就不会有压力，没有压力就会一盘散沙，就会人浮于事，无所作为，就不能构成战斗力，出工不出力，效益从何而来投资何时收回奖不可虚设，罚不可妄加；激励机制的建立务必做到职责到人，分工明确，目标量化，奖惩兑现。要着重培养员工的敬业精神和团队精神，只有让每个员工提高职责意识。管理职务设立的依据是对职能和业务流程的合理分工，并以实现组织目标所务必从事的一项经常性工作为基础。职务的范围应设计得足够大，设立职务的权限应集中。以强化职责、减少协调和提高任职的挑战性与成就感。

对设立职务的目的、工作范围、隶属关系、职责和职权，以及任职资格应做出明确规定。团队的建立和健全，务必：

- 1、有利于强化职责，确保公司目标和战略的实现。
- 2、有利于简化流程，快速响应顾客的需求和市场的变化。
- 3、有利于提高协作的效率，降低管理成本。
- 4、有利于信息的交流，促进创新和优秀人才的脱颖而出。

总而言之

公司的宗旨是为建筑智能化带给先进的系统集成一条龙服务！我们的使命就是让全世界生活和工作的人们都能享受到建筑智能化所带来的安全、便捷和舒适、和谐的现代化环境！我们的职责是为社会创造就业机会，为股东创造效益回报，为员工谋取利益！

我们的目标是用三年时间，把金迅做到浙江一流的弱电系统集成公司！无私者自成其私，分享共赢，才能恒久，我们愿在员工、客户、公司之间建立利益共同体，我们不一味的追求最大利益，我们只追求可持续发展的合理利润。

新的一年，我将一如既往地持续高度的工作职责心，并坚定信心与公司一齐成长壮大并承担更多的职责，不断提高自己的技术水平、业务潜力和管理水平，争取在今后的工作中发挥更大的作用，为公司创造更多的价值，同时也实现自身的人生追求！在决策面前，我必须会陈述自己的意见，但会把握分寸；提任何推荐都会站在公司的立场上，从公司的利益出发，本着善良的原则，监守职业道德。如果领导的决策有偏差，不管冒什么样的风险我都会直接提出来。对自己分管的领域必须会从专业的角度对组织的决策带给推荐。对于一旦构成的决策，会坚定不移地带头贯彻执行，把领导的意图落到实

处;对执行中发现的一些新状况、新问题，我会及时向领导反映，与领导一道及时完善决策，以保证实施的效果。

此外，我会在一些事关全局的重大问题决策之前，站在全局的角度，对各种意见进行周密的思考。并且，对思考得比较成熟且贴合实际的见解和推荐，有胆识向领导直陈;对不理解、不赞同的意见，也要敢于和善于进谏，讲清问题的所在及可能带来的不利后果，并时时维护领导的权威。如果领导不正确，我的任务就是想办法使它变得正确。我会在有限的权力下，利用自己的业务潜力和主观能动性把工作做好。我相信，一个企业拥有了专业的团队，就必须会创造出辉煌灿烂的未来!我也坚信，\_\_科技必须会走向强大!!

由于个人水平有限，加之来杭短暂，对本地人性习惯、公司运做思路了解不够，所思仅为一己之见，挂一漏万，肯定有偏失的地方，诚望领导能提出指正。成长是务必付出代价的旅程，行飘过程中总会不断的捡到和丢掉一些东西。在新的一年里我将丢掉所有的不足之处，捡到一个最完美的自我。

20\_\_年，我相信我自己!加油!

在这段期间内，承蒙公司领导的信任以及其他同事的帮忙、关心以及工作的支持，在此表示感谢!

## 项目主管工作思路篇八

回顾过去，不知不觉我来到本项目部已经三年了。在这三年的时间里既忙碌又充实，在这段时间里有经验要积累，也有教训要吸取。在此，我对这段时间的工作做个总结，以便于在以后的工作中扬长避短，才能更好地做好自己的本职工作。

在项目上，我作为一名水电技术员和临时用电负责人，主要是负责酉阳翠屏水岸工程的电气和给排水工程，同时还对现场的消防、通风、临时用电工程进行监管。

下面我从以下几个方面对工作进行总结：

## 一、工程图纸审核及技术交底

我接到工程图纸是便及时对图纸进行审核，对图纸设计内容、电气、给排水系统、消防、通风系统进行逐一核对，以便在图纸会审中及时解决。图纸中出现与施工现场相互抵触的情况及时跟领导反映情况，便于工程顺利进行。按审批的施工组织设计方案及施工质量验收规范对我们管理的施工班组进行技术、质量、安全的技术交底。由于设计图纸对于满足使用功能上的欠缺，在施工过程中经常发生甲方、设计的临时变更以致加大施工难度。

## 二、现场施工管理与质量的严控

为了提高施工班组的质量意识，对施工中经常出现的质量、开洞、切槽等缺陷，给施工单位提出相应的预防措施，同时经常在现场为他们纠正错误，对其进行原因分析提出相应的预防措施方案，并及时与土建施工队伍协商，以免影响到整体施工进度，对需要做隐蔽验收的工程及时通知施工单位及时整改。严格要求施工班组养成良好的工作习惯，做到“人走场地清”，杜绝给其他班组带来不便。在施工质量上我们要求班组在追求质量、进度的情况下要追求美观整洁。

## 三、原材料控制与资料归档

为保证工程质量，对进入现场的所有施工材料进行严格检查。为了避免工程原材料浪费或流失，我们对各施工班组交代了材料的充分合理利用，同时对施工图纸在没有改变设计意图的情况下对给排水施工图纸线路和管道进行线路的二次走向设计，节省材料。

材料做到及时、准确的收集合格证、进行材料试验、隐蔽工程验收、检验批质量验收、分部分项工程质量验收，从而做

到了施工资料各检验批、分项分部、隐蔽验收、材料试验的日期能够与实际施工日期相吻合，满足施工资料的要求。

#### 四、安全文明施工

根据项目部安全教育指示精神，定期对施工人员进行安全教育、质量教育，发现安全隐患及时处理，减少了施工过程中的安全事故发生。

当然，这些小小的成果不是我一个人的努力得到的，我要感谢公司领导对我的认可，感谢同事们对我的帮助和照顾，感谢周经理对我的教育和鼓励。俗话说：“严师出高徒”，周经理对我们虽然严厉，但是我们的提高也是显而易见的。人是有惰性的，如果不是周经理及时地提醒和督促，恐怕进步不会很大；其次，在这个团队里总是很大程度的给我锻炼的空间，无论是从业务知识上还是其他方面，经理和同事们都给了我很大帮助，看着自己的付出能够给公司创造些许利润，我从心里感到由衷的高兴。现在，我已经基本能够独立完成自己的工作。虽然工作已上手，但离理想还有一定的距离，工作中还存在着一定差距和不足。以后还需要继续努力，不断弥补自己的差距。

常言道，不进则退。我提醒自己，时刻都不能放松对知识的学习和探索，时刻都不能放松自身的要求和对工作严谨认真的态度。永葆对工作的热情，永葆对事业的热忱，踏踏实实地干好自己的本职工作。

最后，预祝公司业绩蒸蒸日上！