# 小型公司上半年工作情况总结

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-12

*小型公司上半年工作情况总结7篇小型公司上半年工作情况总结有哪些内容呢？总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，以下是小编精心收集整理的小型公司上半年工作情况总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。小...*

小型公司上半年工作情况总结7篇

小型公司上半年工作情况总结有哪些内容呢？总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，以下是小编精心收集整理的小型公司上半年工作情况总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**小型公司上半年工作情况总结篇1**

时光荏苒，岁月如梭，刹那间我们的时间已经过去了一半多，20\_\_年注定是不一样的一年，来到乐望教育科技已经半年的时间了，1月13日正式进入了乐望教育，每天我们都需要总结和回顾我们自己的工作和生活，总结是一种必不可少的能力表现，他会让你看到自己的进步的一面，也会看到你本身存在的不足，让你自己知道接下来的改进方向是在哪?你自己的会逐渐的清晰的知道自己的目标是什么?

一、 工作内容

20\_\_年1月13日正式进入乐望教育科技有限公司，主要的工作岗位是培训部门的培训讲师一职，主要的工作职责是

1、负责公司产品的讲解、培训，与销售人员紧密合作共同促成订单的签订;

2、负责项目签订后的客户培训工作，使客户熟练运用我司产品;

3、对已培训的客户定期回访，了解客户对产品的使用情况及时解决客户遇到的问题，收集客户意见、建议等资料，并及时分析、处理，并建立详细的《客户回访记录表》。

4、与相关部门合作负责公司内部培训资料的整理和修订;

5、负责公司内部员工产品知识的培训;

6、协助完成公司产品的说明书和培训手册及对外培训资料的整理和修订;

7、协助公司与销售有关的学术会议的开办;

8、定期收集客户的意见和建议，为公司的产品研发和销售工作提出合理化建议;

9、培训师需保持24小时开机，负责接听客户电话，确保客户可以随时找到你解答产品问题;

10、及时将培训情况与销售部门沟通，并上报公司领导;

11、参加公司安排的技术交流和培训活动;

12、做好本岗位的各种工具和物品的管理工作;

13、完成上级领导交办的其他工作。

以上就是培训讲师的主要工作内容，在这段时间里面，工作任务不是特别繁重，在这段时间自己主要的工作重心主要内容有一下几个方面：

1、 外训主要出差给到客户进行培训以及参加相关教育展会的主持;

2、 内训就是给到公司新进员工进行产品知识方面的一些培训;

3、 对一些方案的撰写和相关文件的制作;

二、 进步之处

1、 比之前更加善于总结，因工作习惯，自己每日都会进行工作总结，有助于发现自己的优势之处和不足之处加以改进;

2、 做事情比以往干脆利落，拖拖拉拉的现象比较少;

三、 不足之处

1、 对工作的目标不够清晰明了;

2、 产品讲解不够丰富，还没结合PPT进行讲解产品;

3、 对于个人的一个积极主动性够到提高，对工作的`热情还需要体现出来;

四、下半年工作计划

1、熟练高度使用并且结合PPT进行讲解;

2、熟练并且融会贯通讲解公司产品

3、撰写标书和相关教育信息文案

**小型公司上半年工作情况总结篇2**

我叫\_\_，毕业于\_\_大学，自\_\_年\_\_月入职以来已近半年，在这近半年的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作半年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这半年来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报。

一、工作情况（此处简述一下公司发展现状）

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，在工作上尽心尽力的相互配合工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己在基层得到更多的锻炼。

二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我（此处回忆一下刚入职时）尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短半年中理论结合实践让我对公司有了真正的认识，这为今后的工作打下了基矗

作为见习生，我经常思考的问题就是如何相互配合，搞好管理工作，感谢领导的教导和同事们的帮助

在公司呆了半年，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

一路走来，我前后参与了\_\_X等工作。在跟随负责人学习的过程中，深感自己技术的不足，同时也体会到了基层工作的艰辛！

三、思想情况

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。而作为一名团员，入党是我一直以来的梦想。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

光阴似箭，人的一生在历史的长河中显得如此短暂，那么，人活一世究竟为了什么？我认为，是为了开创自己的事业！人们都说三十之后，事业冲天。我虽然还不到三十，但是为了事业，我愿终身奋斗！

**小型公司上半年工作情况总结篇3**

这半年来，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式。

根据公司“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、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，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销。

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，先后在不同地方设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识。

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。合同总产值50万元，其中设计合同40万元，实际完成产值60万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。

在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，公司精心打造了地铁商场、购物广场、广场等商城装饰装修工程；酒店等高标准星级宾馆装修工程；大厦综合楼等办公楼精装修工程；运动员公寓等建筑幕墙工程及总部大楼、公交站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

二、调整组织架构，改革薪酬体系。

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系。

通过总结项目管理经验，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。规范、制度化项目管理工作流程；清晰岗位职责；量化、细化考核指标；明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力。

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，公司先后荣获“百强企业”、“企业”、“先进单位”称号，共获得5项鲁班奖、4项全国装饰奖、7项省优、9项市优装饰工程奖，15个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖。提高了公司市场竞争力，从而为公司品牌建设奠下了坚实的基础。

四、注重企业人才建设，增强企业竞争力。

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，初步形成激励机制，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。公司共吸引各类人才近30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。

五、加强企业文化建设，提升企业凝聚力。

良好的企业文化才是推动企业发展的真正动力，通过企业网站、企业内刊的改版，文化宣传栏的及时更新，拓展游，摄影、诗歌、征文、羽毛球比赛等一系列活动，宣传、推广了企业文化建设，增加了员工对企业的认同感，提升了企业凝聚力。

经营业绩的扩展有赖于企业品牌的提升，而品牌提升的基础是我们优秀的设计方案和精细的项目管理及良好的沟通渠道。为此，我们要通过提升装饰的品牌为经营服务，以良好的经营业绩充实装饰的品牌。我们将年定为装饰的“品牌年”，我们的口号是“品牌、使命、追梦；竞争、沟通、执行”。

我们的市场定位是：专业的室内、外装饰工程整体解决方案服务商。我们的使命是：以功能性和实用性为前提，以创造空间美学和升华人类生活为已任，专业提供室内、外装饰工程整体解决方案，致力为客户、投资者、合作伙伴、员工及社会创造价值。为此我们要做好以下几项工作：

1、继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬装饰的品牌，充分发挥分公司和项目经理在当地的资源优势，实现以点带面，有序发展的目标。

2、继续完善绩效考评制度，加大考核力度，形成良好的激励和制约机制，在公司塑造一个勇于创新、敢于承担、善于管理、勤于执行的氛围。完善企业管理体系，建设企业管理平台。

3、科学制定成本费用预算，加强对成本费用的控制，强化项目成本中心责任制，探索股权和期权激励的方式，吸收战略投资者和合作伙伴，调整公司的股权结构，扩大公司的注册资本，以满足市场竞争的需要。

4、继续完善装饰的专业资质，打造获取设计、施工市优、省优、国优的精品项目。加强企业文化建设，赋予装饰更深的文化及价值观，采取切实有效的方式宣传推介企业品牌，争创知名品牌。

5、做好材料供应商平台及抓好大美劳务公司，投标预算中心，工程管理服务中心建设，为工程项目提供优质的服务。

6、在做好工程设计装饰主业的同时，探索铝合金门窗、幕墙产品、家具等装饰产品标准化、工厂化生产的路子，延伸公司的产业链。利用我们专业经验和企业优势，寻求合适的项目，参与项目投资，增加公司的利润增长点。

公司全体同仁，所有关心、支持、信任的朋友们，让我们在充满希望的，携手共进，共创美好生活！

**小型公司上半年工作情况总结篇4**

时间如逝，加入\_\_公司快半年了，在这段时间里感觉还是比较充实的。虽说我之前曾经做过装修行业，但是，因为春节放假在家里呆的时间过长，对行业信息掌握不是很充分，来到\_\_装饰也是带着一颗归零的心态，在这段时间里，确实学到、懂得了很多知识。因此感谢公司各位领导给我这次就业机会，在今后的工作历程中，进一步提升自己的工作技能，使自己全方位得到一个提升。

第一：汇报我这段时间所做的努力。

首先，业绩方面来说。进入\_\_装饰以来，基本上与公司处于一个磨合期，对行业信息也在进行摸索状态，目前市场部无签单。在今后的时间里，我注意加强自身工作能力的提高，并注意搜集行业信息，以供公司参考。

其次，员工培训方面。

对业务人员的基本培训达成。在岗培训有待继续实施

再者，本部门的制度拟定完成，确定并实施。

最后，是市场部的日常工作基本上运作起来。但需要进一步提高工作效率。

第二：工作中遇到的问题

由于经验方面的原因，在工作方面出现一些差错或是不足。主要体现在以下几方面：

１、本部门的管理控制力度不够，导致员工工作态度积极性不高。有待加强。

２、工作没有做到细节，需要以后改进。

３、要以身作则，努力提高自身的知识技能，补足欠缺的方面。比如有关工程工艺知识、材料知识及设计知识等。

４、客户要求看工地，看样板房的问题有待解决。

５、市场的开发深度和广度不够。

６、客户要求看展厅。

第三：请求其它协助的事项：

１、设计部：定期组织有关设计方面的培训课题。

２、工程部：把在建工地详细地址定及时通告，并说明工程进展情况。可以，通过ＱＱ群共享实现。

３、关于样板房，需要设计部和工程部共同完成，提供相关信息，便于更好地满足于客户的需求。

４、材料部：彭总展厅布置何时完成。

最后，感谢领导的器重和信任，在今后的工作中，尽自己所能做好工作。加强管理，努力提高业务水平抓管理，执行规定。提高业务质量的重要保证，离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：

１、加强业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。

２、提高市场资源管理。根据市场情况特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对道鼎装饰的信任度。

３、加强日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

**小型公司上半年工作情况总结篇5**

半年的时间转眼间就这样过去了，在过去的半年中，个中曲折非语言所叙。自从x总调入x，效果突出，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长，影响同行业业绩发展。但x公司却以一种新的商业模式于行业中脱颖而出！

20\_\_年，在公司领导以及广大同仁通过不懈努力下，公司在渠道建设、营销活动等方面形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；初步打开了x市场，形成了公司新的业务增长点。

公司全体同仁围绕企业的战略目标，要按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，要在\_\_和总部的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，要在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面进一步完善。

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善的《公司员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳……此处隐藏17941个字……不会骂我。这也就导致我学艺不精，延严师才能出高徒嘛。今年开始，我就是独自去工地上工作了，我主要是是做瓷砖美缝的，当然这一方面没单子接的时候，安装水电管这块我也会接。生计所迫，我开始一本正经的工作，端正了自己的工作态度，我既然学艺不精，不能很好的进行美缝，那我就花时间呗，别人老师傅一遍就能完成的事情，那我就分两次做，只要目的能达到就能，最主要的还是要业主满意才行，这就十分的需要时间跟耐心了，但是只要能更好的完成工作任务，我也是可以接受的。

二、随时跟业务保持沟通，跟着业主的思路走

其实我会的这两项技能还挺不沾边的，一个是贴完瓷砖进行美缝的，一个是还没贴就需要把业主家里打孔，安装水电线路。瓷砖美缝的这项工作，没有必要跟业务多沟通，只需要知道自己需要在什么时间前完成就好，合理安排时间。而水电线路就十分的需要跟业主沟通了，这也是极为容易跟业主吵起来的地方，本来我们水电工就是按照装修线路图来完成工作的，但是有很多业主会有临时的想法的变动，比如说在那那那需要有个插座什么的，我之所以能够在今年的工作中一次也没跟业主吵过架，也没有一次跟业主闹不愉快，就是因为我做到了随时跟业主保持联系，一切行动都要请示业主。

三、随时找机会增加自身的工作能力

我总结一下，自己赚的钱虽然比一般人要多，不开玩笑，至少比我妈半年开个小卖部要赚钱。但是终究还是没有达到自己目标所期望的值，比同行也是低了不少，原因就是工作能力低下，不能很快的完成一个地方的各种，经常跟我一起去的同事，别人的工作都完成了，赶往下一个工地了，我还剩一半的瓷砖没有美缝，这就是差距。如果在来年，我将有幸遇到一个做美缝的前辈我一定虚心请教，公司如果有类似的培训，我也会积极的参加。

**小型公司上半年工作情况总结篇6**

20\_\_年刚刚过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获。年初，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下半年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的.，仅凭对装修工作的热情，而缺乏装修设计施工经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的半年里，主要做了以下的事情：

1、云海香都会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

2、云海香都会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、云海香都会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的CAD施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的CAD施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想吧，以后会更加努力，争取做的更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和CAD施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、云海香都新物业前期的CAD施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的CAD水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又到文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做CAD施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这半年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

过去的半年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的半年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的半年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与现场协调能力，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**小型公司上半年工作情况总结篇7**

光阴如梭，\_\_年转眼即逝；银装素裹，喜迎\_\_年的降临。这半年对我来说是个不平凡的半年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。回首过去半年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢浙江宝业幕墙装饰有限公司给我提供了一个成长的平台，让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和才能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶；真的是你们承托了我。可以说\_\_年是浙江宝业幕墙上海分公司拓展上海市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这半年来的具体工作情况汇总如下

一、主要工作

（一）\_\_年5月—7月在浙江宝业幕墙装饰有限公司。

蓝天兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城aluk系统门窗的，工。在车间呆的20天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

（二）\_\_年7月—9月，在上海春申景城项目部。

前两个月的工作主要是学习阶段，通过这两个月的学习，让我对门窗幕墙有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

（1）进材料时数量清点，安排堆放的场地。

（2）进场材料的质量检查。（特别是玻璃，和同事盖铁仁总共检查出200多片问题玻璃）

（3）1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收。

（4）1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收。

（5）1~4#楼的成品保护检查。

（6）组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修。

（7）aluk配件，覆膜厂提货。

（8）画5,6#楼门窗加工图。

（三）\_\_年9月—\_\_年1月

在浙江宝业幕墙上海分公司担任项目经理一职，管理五街坊样板房和陆家嘴x2地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

（1）根据总包要求，排施工工期。

（2）组织安装班组进场，签订合同。

（3）协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题。

（4）与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调。

（5）收集相关材料的资料，报监理批复。

（6）现场施工的管理。（安装质量，工人安全）

二、经验和收获

通过在宝业幕墙工作这半年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）项目管理，（内部、外部）沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与工人多多进行思想交流。——管得好工人，才能真正管得好工程。

三、自身存在的不足与缺点

通过这半年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对新的事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

（五）把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

四、下步的打算

针对\_\_年工作中存在的不足，为了做好新半年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

（五）合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标！在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！