# 建筑公司交房工作总结范文(共17篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2023-12-25

*建筑公司交房工作总结范文1不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的...*

**建筑公司交房工作总结范文1**

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为置业顾问应尽的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再来决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定；

**建筑公司交房工作总结范文2**

本人20xx年1月来进入入江苏华建深圳公司（原江苏建安一公司深圳公司），一直工作在施工第一线。

自20XX年至XX年担任给排水施工班长，先后参与或独立承担了美丽365花园、朗钜御风庭、等工程的给排水施工任务，给排水安装工程均能够一次性通过深圳市建设主管部门的验收，优良率达100%。20XX年至今从事美丽365花园、朗钜·御风庭、云顶·天海花园、榭丽花园三期等工程的给排水施工员及资料员工作。其中朗钜·御风庭工程荣获了市优质样板工程和扬子杯的称号。

面对这样的成绩，我深深感到这是得益于上级领导的关心和支持，得益于公司和工程处、项目部领导对我的信任，并且通过自己不懈的努力而换来的。面对如此成绩，我要倍加珍惜。回首这十几年的工作历程和取得的成绩，我作为在一线的工程技术人员，对自己的工作作一些总结。

>一、勤于学习，刻苦钻研

我20XX年从学校高中毕业后在江苏江都工业设备安装工程公司做安装钳工。20xx年1月进入江苏华建（原江苏一建）设备安装处工作。刚开始来深圳的时候，对民用住宅不太熟悉，对施工工艺不是太熟悉。我就虚心的请教师傅，晚上的时间看图纸，并作好笔记，白天带着问题到现场看工人师傅施工，看不懂的就请教施工员，很快我对给排水施工工艺及图纸不再感到陌生，由不懂到懂一直到能够拿图纸独立施工。我一直都这样认为，能够按图纸施工是最基本的要求，怎样安全高效的完成施工任务是我一直所追求的。我不仅埋头苦干，还学会了巧干。至1999年初承蒙领导的信任，我开始担任水工班的班长。作为30多人的施工班组，怎样带领大家出色完成工程任务是对我的一大考验。我深信只有不断学习，提高自己才能更好的胜任工作。施工中控制人工、材料的耗用是一门学问，我利用业余时间学习安装工程预算定额。只有掌握好安装定额才能做到心中有数，有的放矢，学会定额拆分做到每个工作面需要多少人工、材料心中有数并加以控制。随着电脑的普及，我利用业余时间自学电脑，用电脑做施工预、决算使自己的工作效率比原来快几倍。我始终坚信干一行爱一行，学无止境。

>二、积极推广和应用新材料、新技术、新工艺

近年来，随着科学技术的突飞猛进，新材料、新工艺层出不穷，日新月异。几乎所有工程给排水均采用了新材料。给水系统普遍使用了pp—r给水管，钢塑复合给水管、pe给水管；排水系统普遍采用了pvc排水管，柔性铸铁排水管安装。在开始使用这些新材料时，我们也在探索，学习产品说明书，掌握这些新材料的特点，请教厂家技术人员，加强对工人的技术培训。经过长期的学习和探索，目前我队施工人员已基本上掌握了这些给排水新材料的施工要领，做到人人手到擒来。在设备安装方面，近几年随着高层建筑的增加和节能的需要高层建筑都使用高层变频供水设备、气压供水设备。在这些新材料、新工艺的施工过程中，我们边学习边总结，在实践中不断提高，为日后工作打好基础的同时也为兄弟项目部（工程处）积累经验。通过实践我们感觉到，这些新材料、新技术、新工艺的应用，大大的提高了工作效率，减轻了工人的劳动强度，增加了经济效益。

**建筑公司交房工作总结范文3**

房地产/建筑个人简历

求职意向

工作经历

志愿者经历

教育背景

语言能力

工作能力及其他专长

工作踏实，勤奋；做事认真，诚恳；责任心强。有资料员证。做过施工管理，熟悉施工现场，熟悉图纸.能独立编制建筑工程竣工归档资料。

详细个人自传

文学爱好：曾在市、省级刊物多次发表诗歌，现有个人的诗歌网站。

**建筑公司交房工作总结范文4**

在上级主管部门的正确领导下，在各级部门的大力支持和监督下，我公司一直遵守房地产业有关法规规定，依法开展各项工作，取得了一定成绩，近两年来我公司在开展工作过程中主要体现以下几点：

一、严格按照市场需求，慎重开发。近来来，由于社会飞速发展，房地产市场也相应火爆，出现了非常繁荣的景象。但是，也有相当部分的房地产开发企业由于盲目开发，没有根据市场需求的变化而改变策略，造成房地产企业的严重损失。由此，公司房地产开发在上级主管部门的正确领导下，严格遵守市场规律，在每个项目的开发之前，我们都把市场调查这项工作做在前面，没有盲目随前，确保了本公司房地产业的良好动作。

二、依法办事，廉洁奉公。本公司房地产所开发的项目，都依法办好勘察、设计、施工、监理等有关手续。并对与工程建设有关的重要设备、材料等采购进行招标。本公司从不迫使承包方以低于成本的价格竞投，不任意压缩合理工期，不明示或暗示设计单位或者施工单位违反工程建设强制性标准，降低建设工程质量或者使用不合格的建筑材料、建设构配件和设备。

三、坚守信誉，树立良好形象。本公司在所开发的基点，坚守信誉，与客户的买卖合同严格按《合同法》订立，提供住宅质量保证书，住宅使用说明书。不论在房价、销售过程、售后服务等方面，都得到客户的一致好评。

四、成绩突出，运用良好。由本公司投资兴建的商住楼，于20xx年11月份竣工验收使用。今后我公司将一如既往、做出更多优质产品回报社会。

**建筑公司交房工作总结范文5**

交房工作总结

时光如梭，转眼一年已过，我们珠宝小镇主街南的商铺却因为工期的原因没能按合同约定的时间如期交付使用，在延期这段时间对于我来说更是焦急万分，因为延期交房就要按合同签订的每天的赔付比例来赔客户违约金，对于我们公司来说是一大比损失。

终于在20\_年9月8号可以正式交房了，一共65套原计划是三天交完，但是并没有我们想象的那么顺利，有好多客户都是带着情绪和一些尖锐的问题来的，首先就是不理解公司违约交房，接受不了因为自己的原因违约，还有就是不满意卫生间管网的设计，要求退款，结果第一天只顺利的交完一套房，一直持续了几天，通过领导对客户的解释和承诺和所有置业顾问工作人员的努力到目前为止已顺利交付54套，有少部分较特殊的客户还没能来接房，我们也会尽快催促来办理，总得来说我们这次交房还是顺利的，不过有些事也造成了客户不满意，和给公司带来损失

通过这次交房我个人认为公司在房地产开发上还是缺乏经验的，希望所有领导和员工都能总结前期的工作不足，做好下一次的交房工作准备，能更好有续的完成交房，减少公司不必要的损失

**建筑公司交房工作总结范文6**

201年是值得我们庆贺的一年，但这即将成为历史；20xx年是充满希望的一年，她正迈步向我们走来。20xx年是北京建筑市场正式打开局面的一年，北京市的开复工建筑面积将突破一亿平方米，建筑市场的机遇将来临，就我们四装而言，加强企业管理，提高各项目经理部的生产竞争能力势在必行；就我项目而言，除了继续21#楼的施工外，还积极运作石科院其它工程以及北京市20xx年兴建的工程，继续发扬我四装的质量方针、环境方针、安全方针，在社会群众中树立我四装良好形象，为我们四装在将来的市场竞争中贡献自己的一份力量！

最后，我代表十一项目部感谢公司各位领导对我项目的关怀与支持，感谢公司各位总工程师对我项目的指导与帮助，祝大家在新的一年里事业有成、工作顺利。

**建筑公司交房工作总结范文7**

为进一步完善各种规章管理制度，根据我公司的实际情况，制定完善了一套适合我公司长远发展的管理制度，如《公司运行手册》、《公司财务管理制度》、《公司行政管理制度》、《公司人力资源管理制度》和《公司员工培训管理制度》以及根据各部门工作职能制定的一系列规章制度。同时又严格按照《安全生产法》的相关规定，制定了一套切实可行的《质量保证体系》、《安全生产保证体系》、《文明施工管理规定》和《施工现场安全教育》及内部运行管理制度，在安全生产和质量管理上实行责任制，按“谁主管、谁负责”的原则，从管理层到施工现场层层落实，公司领导定期或不定期到现场检查、监督，发现问题当即处理。

**建筑公司交房工作总结范文8**

交房员交房工作总结

篇1：交房员交房工作总结范文

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我半年来的工作状况做一个小结。

（一）学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互联网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外,我还尝试着进行了项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

（二）即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

篇2：交房员交房工作总结

来到学府已经三个多月终于迎来本年度的重头戏学府一期业主交房工作恰逢元旦来交房现场的业主络绎不绝大多数人都洋溢在拿到新房钥匙的喜悦之中很荣幸我能参与此次交房工作因为之前没有交房经验还曾经暗自担心能不能顺利应对的对业主一家老小的轮番轰炸能不能接得住招。为此学府交房之前我还前往樽品学习两天参加樽品二期交房工作学习交房工作中的经验与技巧学习交房工作中与业主沟通的能力。

在业主验房的过程中都有专门的人员陪同业主验房因为工作的关系相对于其他部门作为工程口出身的我们对于现场的情况以及专业的东西要熟悉一些所以工程部门是这方面工作的主力。在现场对于业主提出的各种疑惑我们都会尽自己的能力去解答在整个工作过程中我们恪守着自己热情、耐心、细致的工作原则坚持微笑服务对业主始终保持良好的服务态度。对于自己莫楞两可的问题在给业主做一些相关承诺的时候必须认真考虑因为做出来的承诺必须履行这是福晟的文化更是做人的准则。对待在房屋存在瑕疵问题的业主首先我们会开展降温思想工作以诚恳、耐心的工作态度取得业主心理上的认同随后通过我们工作人员认真、细致的解释使业主对出现问题的原因有一个准确的理解最后我们根据每位业主的实际情况拟定相对科学的解决方法并用通俗易懂的方式将解决办法解释给业主是他们满意我们对处理问题的方式。

业主所提出的问题反应最多的就是墙壁空鼓、卫生间漏水、玻 璃破损、门窗推拉不灵活、水电到户情况等。在接待3栋308的业主时对于业主提出的墙壁空鼓情况我们给业主的做以合理的解释按照规范以及相关标准要求对于面积大于等于400m?0?5、空鼓率大于等于5的空鼓我们无条件进行修补但是对于小范围的空鼓是属于正常情况毕竟要做到完全避免是不大实际的对于其提出的户内卫生间顶板的渗水问题是原则性问题我们负责无条件整改没有任何异议。如此解释业主表示理解在对整改期限予以答复后很快该业主办理了相关交房手续。另外物业提供给业主的户内水电图纸对于来访业主所提出的关于图纸方面的相关专业性问题我们都予以耐心解答从而使业主对于装修方面的疑惑得到满意的答复。

对于业主所提出来的意见我自己还负责水电方面的整改工作因为很多业主都急着装修所以整改期限非常紧迫我们尽可能的想业主之所想急业主之所急对于业主所反映的意见按照其轻重缓急合理安排整改工作最大限度的不影响业主的房屋装修。以上工作的开展使得我们的交房工作得到了业主的充分肯定一些细节也在心理上拉近了我们与业主的距离例如在这么冷的天给业主递上一杯热茶让其感受到家的温暖这种细节往往会给交房工作带来积极效果。良好的质量以及周到的服务使得交房工作得以顺利进行的同时并为日后物业的管理打下良好的群众基础。然而自我感觉此次交房工作中也存在不足在交房准备方面主要体现在卫生间蓄水试验由于施工人员数量有限而蓄水工程量巨大在交房工作开始时还有大部分卫生间未作蓄水业主在这方面反映比较大对于 我自己来说准备工作未做好对于物业方面的管理的相关规定不是很熟悉如物业对于防盗窗的安装要求、对于阳台栏杆的安装要求等从而导致在与业主在这些问题上沟通还不是很顺利日后还需多多加强。此次交房工作让我对于专业上的一些知识有了深化的了解另外我学会了统筹不管是在工作或者生活中做事前必须开展严密细致的统筹安排工作自己的沟通能力也得到了很大的提高要做到懂说话、说懂话。在以后的人生路上此次交房工作给我留下了一笔宝贵的财富。

篇3：交房个人环节总结

交房工作拉开了序幕，只见小区内 人头攒动，热闹非凡，工作人员紧张有序的开展着交房工作，每一位过来 接房的业主拿到钥匙后脸上都流露着满意的笑容。此次集中交房为期 3 天，集中对---业主进行交房。为了保障此次交房工作的顺利开展，客服部阳光快车制定了详细的交 房方案，不仅如此，为了让业主更顺利地办理交房手续，我们提前将交 房公告、交房流程图等相关流程公示在小区醒目位置，为业主办理交 接房手续提供了便利；26 日前来接房的业主较多，在全体员工的共同努 力下，耐心细致的引导、熟练有序地办理，交房工作进行的有条不紊，小 区秩序井然有序，各位业主纷纷表示满意。集中交房工作目前已基本告一段落。截至---月---日，共完成交接房 屋----套，在历来的交房率是最高的一次，3 天集中交房占总交房数 量的---%；退房率和赔付率为零；没有重大工程质量问题和交房服务的 投诉。交房工作超过了预期目标，使-集中交房工作总体上取得了圆 满的成功。--交房工作是公司上半年最为重要的工作，它直接关系到---的运 行成功与否，关系到公司信誉的得失，是对品牌及----运行的一次考 验。事实证明，此次交房工作是及有成效的，-交房成功结束，使阳 光快车服务品质经受住了考验，社会知名度和美誉度得到很大提升，为公 司今后的发展及高端服务品质奠定了良好的基础。我部总结交房经验，站在业主的角度考虑，对此次交房流程和物业公司 相关部门人员的配合等方面的工作，主要从以下几个方面总结开展的工 作：

一、准备工作

1、集团总部为了顺利起动----提升客户服务品质，在----月---日便成 立了由项目客服部总监亲自挂帅，项目高层领导以及客服部、工程项目部、等相关部门负责人确定了---交房工作的开展，随后便开始紧锣密鼓的行 动起来。保证交房工作各环节的紧密性和通畅性。在交房工作正式开展前，以客服部为主体，制订了完善的培训计划，实施了密度较大的培训、学习，包括 CRM 系统应用、交房统一说辞等等，为集中交房打下了坚实的专业知识基础。同时，客户经理参与制订了各种 移交文件，包括验收计划、验收标准、两书、交接过程表单等。为顺利集 中交房提供了基本保障。

2、在交房前准备工作中，客户经理与销售合约部进行业主资料交接，掌握业主购房动态（是否投资、居住），对业主进行一对一沟通，耐心倾 听客户抱怨，尊重客户意见，及时对业主提出的意见及抱怨进行解释并整改和组织统一说辞。

3、在交房前电话联系业主并通知业主接房时间、掌握业主接房时间、核对业主收信件地址是否正确，快件邮递接房通知书到业主手中。

4、快件邮递接房通知书未交到业主手中的，其中有4户返回到 客服部，客户经理继续电话联系业主，与业主沟通，说明原因并告知业主 接房时间，业主已同意接房时一并领取接房通知书。

二、验收、整改工作 --月--日，阳光快车客服部客户经理组织验房小组正式进驻---工地，开始了对工程质量的全面验收工作。根据工作任务、人员结构和资源状况，移交小组分成 2 个专业验房小组，要求工程监理配合工作，实行责任制。明确验收的目的是站在客户的角度、代表未来业主对房屋进行验收，发现 和提出质量问题，督促和配合项目工程部组织施工单位进行整改，提高质 量，最终交付给客户一个满意的产品。针对施工单位整改力度，总承包单位与工程分包队伍之间存在互相扯 皮影响总体整改进度的现象。与总包单位联系协商并成立了针对本楼栋（土建、安装）、甲供材、弱电等整改队伍，为--月--日交房铺平了道路。

三、交房工作 交房是对验收整改工作的直接检验，也是整个移交工作能否顺利完成 的关键。为此，---客服部精心策划，全面考虑，调动一切力量，统筹安 排，明确分工，以充分的准备迎接交房。交接前，在现场环境、步骤顺序、工作设施、客户引导方式等方面做 了精心布置。交接开始后，整个----洋溢着节日般的气氛。绿树伴着鲜花，笑容可掬、紧张忙碌的工作人员，喜气洋洋、东观西赏的业主，构成了一 幅热闹祥和的喜庆场面。

**建筑公司交房工作总结范文9**

一增强责任心：

1）工程技术部发扬每个技术员的吃苦耐劳精神，增强责任心。在工作之余加强学习，认真对待每一项工作，按时出勤，有效利用工作时间，坚守岗位。保证能够按时完成上级领导安排的每一项任务。“我们都是年轻的技术员，经验不足，所以对待工作毫不敢怠慢！”

二改进工作方式：

1）工作方法：把工作中的得失和每次出现的问题记下来，以便吸取经验教训，遇到疑难问题要及时的检查并与其他部门沟通，耐心的听取他人提出的建议。在平常的工作中，要多用公司的程序，步骤，以便为今后更好的服务于工作。

2）工作方式：在接到每一个项目前，我们先摆正自己的态度，树立工作目标，然后再投入到每一个工作环节上去，在每一个时间进度中要经常的提醒自己“这一阶段我是否已经完成？” xx年的工作给了我们很多的教训，xx年对工程技术部来说是关键的一年，技术难度更大，要求更高，开发周期更短。我部全体一定会以项目前期管理为重点，严把新项目的质量关，用我们最好的技术能力，全面推进各项工作，及时完成领导交给我们的工作任务，为xx年全面完成国内外汽车仪表公司的目标而努力奋斗！

时光一晃而过，转眼之间我的三个月试用期已经结束，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了深刻的回忆。在这段时间里各位领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了他们“海纳百川”的胸襟，感受到了做工程人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了工程人作为拓荒者的艰难和坚定。在对他们肃然起敬的同时，也为我有机会成为工程行业的一份子而惊喜万分。

初来公司之时，虽然我是土木工程专业毕业，但是没有实际性的接触工程这个行业，所以对于施工我也不是十分了解，因为理论上的知识与实际工作中有着很大的差异，所以试用期中如何实际理解工程的含义 ，懂得施工的具体步骤，以及注意各种事项，如何与搞工程的各种人员打交道便成为我的当务之急。

刚到工地，我感到十分的茫然，不知如何下手，从哪里做起。在项目经理和施工主管的指导下，我慢慢的知道了我应该做什么，我能做什么。在此我向各位帮助我的领导和同事表示真心的感谢。现将我的个人工作总结如下：

1、到了这里我认识了所有的的领导和各个施工队的人员，我和他们积极的接触，通过他们我了解了这个工程的大体概况以及各个项目的的情况，我知道了这些项目的具体施工步骤。

2、经过我每天下工地的努力，我了解了在工程施工中应该注意的事项(比如配筋、浇筑混凝土等注意事项)，知道了如何保证施工顺利的进行，如何的能够节省材料等等

3、由于平时帮忙做些资料，我熟悉了资料员的大体工作程序，工作内容以及培养了仔细认真的工作态度。同时我也接触了预算和结算等方面的知识，我会努力争取能够独立处理这些问题。

4、在工地上我不仅学到了土建的知识我还通过现场观察。

**建筑公司交房工作总结范文10**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，今年4月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时光里，收获颇多，十分感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：持续一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，就应与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做就应做的事情。要成为一个具备进取心的人，务必克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，务必好好的学习。

持续一颗良好的心态，用心的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活;好好工作、好好生活。

**建筑公司交房工作总结范文11**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。 我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作环境和工作氛围使 我受益匪浅，也使我明白好工作难求，我在公司领导及各位同事的支 持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本 职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习， 更新理念，提高自我素质和技术水平，以适应新的形势需要。

现就个人半年来的工作情况做以下总结：

一、努力掌握政治理论知识，提高自身政治素质。

通过集团党委组织的集中学习、自学和听课等多种形式深入学习马列主义的理论知识、“三个代表”重要思想，及时了解当今的国际政治形势，社会动态及\_的指导方针。为了尽快提高自己的理论水平，我还从广播、报纸中了解当今的国际政治形势， 社会动态及\_的指导方针等。一年来，我认真按照党员的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融财务知识学习，转变工作理念，改进工作作风，自觉遵纪守法，认真履行职责。

二、恪尽职守，认真做好本职工作。

在工作上，严格要求自己，以孜孜不倦的进取精神来勉励自己，认真执行领导的统一部署，积极开展日常财务工作，严肃财务纪律。发行公司子公司、发行站众多，日常事务繁杂，导致财务工作比较繁琐。在日常工作，我本着服务发行的原则，提高发行财务工作效率和服务能力，尽量克制抵触情绪，让发行员工都感到满意。

三、进一步加强日常财务工作的管理。

在年初，刚结束繁忙的大征订任务，我们发行核算小组就开始按照《发行公司财务管理实施细则》的要求，对报款、报销、工资、代办费、订报奖品、增值服务、票据等基础的工作抓起，细化财务流程，加强财务监督管理。同时，我们每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善发行公司的财务管理体系。

四、完善财务会计报告及统计。

由于发行公司是去年10月份进行公司化运营，我们是公司化运作后派驻进行财务管理，所以很多基础工作都在一步步的完善。今年，我们进一步加强各种数据的统计工作，完善各类财务会计报告。每周、每月底定时出表，为领导做出相关决策及时提供了财务信息。同时，根据领导的需要，对报表进行修改、变动形式以适应当前的需要。每月经营中出现的变化及发现的问题，在报表中也给予特殊标计。

**建筑公司交房工作总结范文12**

20xx年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。

作为业务员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在xx地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期vi等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为xx绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

二、努力提高自身素质与修养。

作为xx地产的一员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为业务员人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为销售定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题。

**建筑公司交房工作总结范文13**

xx—xx年8月，我踏入了上海xxx代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在xxx的工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

1、顾客永远只从最顽强的销售员手中购买货物。

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

2、抓住时机

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

3、做销售工作就是与人打交道，更需要专业的沟通技巧，这使销售成为一件充满艺术性的工作。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件；好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

4、对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xxx公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到，作为销售员充分的熟悉产品；热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

5、做销售就像是运动员场上竞技，一定要有必赢的心态——凡事皆有可能。

无锡蓝墅是上海xxx第一个异地操盘的别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xxx寻求帮助，xxx成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

6、我觉得成绩永远属于过去，能从中得到的也就是一种经历，可人生的财富不就是经历吗？

随着xxx的进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为xxx公司在无锡的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高xxx服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累xxx品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们xxx。为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

8、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

参加销售工作已经快六年了，期间总有朋友、同学、甚至身边的同事在失意、受挫或感到迷茫的时候自问是该离职、跳槽还是继续读书？

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**建筑公司交房工作总结范文14**

新的一年已经开始，新的挑战和考验将促使我们不断创新发展思路，在发展中促转变，在转变中促发展，以新的举措努力实现新的工作目标。

20xx年，我们XX公司全年工作的指导思想是：以促进发展方式转变为工作主线，以推进结构调整、提升发展质量为工作重点，以提高经济效益、增强发展后劲为工作目标，坚持务实创新、科学发展，在新的历史起点上，努力实现新的跨越。

>在新的一年里，我公司的具体工作目标是：

1、发展规模稳中有升，全年完成施工产值xx亿元，实现利税xxx万元；

2、品牌工程加速递增，工程合同履约率100%，竣工工程合格率100%，无质量事故，争创省级以上优质工程xx项，市优工程xx项；

3、安全生产一丝不苟，全年安全生产无事故，争创省级文明工地xx项，市级文明工地x项；

4、科技创新再造优势，争创国家级工法xx项，省级工法xx项，省级以上QC成果x项，发表省级以上论文x篇。

为了实现以上工作目标，我们将在新的一年里，认真贯彻落实县委县政府在年前召开的全县建筑业工作会议及全县“八比二争先”争先创优动员大会会议精神，结合我公司实际情况，扎扎实实地抓好以下四大方面的工作：

>一、调整经营思路：

20xx年是我国“十二五”规划的开官之年，年前的中央经济工作会议已将20xx年工作重点从“保增长”定调为“促转变”，这也就意味着社会关注点将从经济增长率的高低，转向经济增长的质量、效益和可持续性，这对我们建筑企业来说，面临的困难与考验比过去的一年只增未减。

当今建筑市场的竞争日趋激烈，在当前市场经济条件下，公司生存和发展的唯一出路就是把自己定位在市场，不断做强企业资质和规模，在参与市场竞争过程中，不是被动地应付市场，而是要研究市场、了解市场、熟悉市场、占领市场，

今年我们要继续实施“大市场、大业主、大项目”和多元化发展战略，走出一条具有“XX”特色的建筑业发展之路。针对公司现状，我们要进一步抓好多元化经营，优化产业结构，寻求新的经济增长点，以适应市场变化，适时调整产品结构，今后我们将在强调以房屋建筑施工为主的同时，加快房地产开发的发展，不断向建筑业的上下游延伸。

>二、强化企业管理：

1、抓好绩效管理的完善与推行。按照公司的部署，20xx年将在全员中实行绩效管理、绩效考核，实行定岗、定员、定薪，充分调动广大干部职工的积极性。今年我们将对前期绩效管理试运行的成果进行总结，取精华，去糟粕，不断总结完善，通过开展对员工绩效管理知识的系统性讲解和培训，使大家能够更加深刻地认识到绩效管理的意义，从而加强双方的反馈和沟通，以制定出适合我们XX实情的绩效管理考核制度，并适时在全公司进行推广。同时，公司内部要进一步强化管理职能，按市场经济要求进一步科学合理进行机构设置。

2、加快信息化管理建设进程。目前我们的信息化建设尚处于前期试运行阶段，多平台的融合尚未完全实现，今年我们将加大投入力度，尽快完成财务管理、档案电子化管理、收发文管理等多平台的融合，实现管理电子化、办公精细化，显著降本增效。

3、强化以人为本的项目管理。人才是企业核心竞争力中的核心，项目经理又是核心中的关键人物，选好项目经理是圆满履行施工合同，确保企业经济效益和社会信誉的基础。

在新的一年里，我们将坚持以“XX建设”的标准，选择和使用合格的“XX人才”。面对建筑市场上的恶性竞争，为了企业的可持续发展和长远利益，我们公司决不能轻易降低标准、降低门槛，乱收队伍、乱接业务，面对不规范的建筑市场，我们将以更规范的企业管理，来提高竞争能力和发展能力。

为此，公司各工程处、各科室的主要负责人，从投标评审到合同评审，直至项目开工后的全过程、全方位跟踪管理，都要各司其职，各负其责。要继续坚持事前把关、事前控制的风险管理原则，我们还将通过多种措施来切实加大对公司各项规章制度的执行力，以确保管理成效。

>三、注重人才培养：

公司在注重企业壮大的同时，要把科技进步和人才培养放在优先发展的地位，在人才引进后，积极为他们营造适宜的学习环境，通过开展“青蓝工程”结对子，结合企业自身培养和鼓励职工自学，尽快将他们培养成企业管理人员的中坚力量，保证企业新陈代谢和发展的需要。公司将不断加强专业技术人员的培训和教育，积极鼓励和引导大中专生员工报考一级建造师，不断扩充一级建造师队伍，凡考取一级建造师者，公司将给予相应的奖励。

我们将不断创新完善选才、育才、用才、留才的有效机制，建立充满活力的用人机制，真正做到“让有用的人进来，没用的人出去，干得好的人上去，上的去的人干好，引进来的留住，留得住的用好”，真正体现人尽其才，才尽其用。

>四、加强品牌建设：

我们将以《企业文化指导手册》为标准，以开展“企业文化月”为载体，大力开展企业文化建设活动，在全公司上下营造积极向上的精神风貌，培育团队协作精神，弘扬“精心施工创优质，重视环境建广厦，以人为本保安康，诚信守约为用户，全员参与求发展”的企业精神，倡导勇于创新、争创一流、自我超越的意识，使企业精神成为全体员工的行动指南。通过有效的文化灌输、文化传播和强有力的思想工作，使得广大员工对企业文化从认识、服从转化为自觉的意识和行动，有效促进企业整体工作的提高。

为此我们将着重从如下几方面出发，大力开展“XX”品牌建设。

1、实施品牌战略，继续狠抓工程质量。

工程质量是建筑企业生存和发展的基础，要以质量取信于社会，以质量锻造品牌，必须脚踏实地地从每一个工程项目抓起。我们要始终把保证质量和满足用户的需求放在首位，以“过程控制与最终检验相结合、技术进步与实施严格管理相结合、激励机制与制约机制相结合”的管理方法，对工程项目进行全面的质量和生产经营管理。20xx年，凡我公司承建的所有工程项目，在签订合同的同时，必须明确创优目标，请公司各科室、各工程处会同相关项目经理，将创优计划一一落实到位。争创优质工程，公司将以获奖鼓励的原则奖励获奖项目部，促使企业质量工作上台阶。

2、实施品牌战略，继续狠抓安全生产。

安全生产事关职工的利益，社会的安全和谐，企业的经济效益和社会声誉。我们要把人的\'生命安全放在高于一切的位置，在确保工程质量的同时，要坚持“安全第一，预防为主”的方针，“严”字当头抓安全，做到安全管理职责明确、奖罚分明、措施到位、万无一失。今年，我们将在原有的基础上进一步完善安全生产管理体系，推行安全风险基金管理，各工程处要认真总结安全生产工作经验，找差距、挑问题、寻原因、订措施，切实加大对所属工程项目的现场管理力度，抓教育、抓检查、抓整改、除隐患，强势推进安全生产管理工作，全面开创安全生产工作的新局面。

3、实施品牌战略，继续狠抓诚信建设。

诚信无价，诚信是无形的品牌，以“诚信”为基础的合作，比其他任何形态的合作更牢靠，更持久，更有生命力。“先造人品，后造精品”，这是诚信的基本原则，对内对外都要讲诚信，承接业务首先要讲诚信，质量、安全、工期、服务等都诚信到位，“XX建设”的品牌会越打越响；内部管理要讲诚信，言而有信，管理才有秩序，工作才有效率，企业才有凝聚力，希望全体员工在新的一年里遵章守纪，言行一致地做好各项工作，自觉维护和提升“XX”形象。

我们将一如既往的以高度的责任心和紧迫感实施和推进本企业的品牌战略，建立健全体制机制，树立强烈的品牌意识，通过学习现代企业知识，了解国内外建筑业的发展形势，利用信息网，实施组合经营，构筑“XX”文化品牌，从而不断提升企业形象和知名度。

红日初升，其道大光；河出伏流，一泻汪洋。做好新一年的各项工作任务艰巨，挑战和机遇考验着我们，责任和使命激励着我们。在新的一年里，我们XX建设全体员工有信心、有决心在县委、县政府、县建设局的正确领导下，在各有关部门的大力支持下，以企业“十二五”规划为契机，团结奋斗、开拓创新、扎实工作、规范管理，我们一定能够实现新的工作目标，为企业的兴旺发达，为海安经济社会的发展再作新的贡献！

**建筑公司交房工作总结范文15**

时间在我指尖划过，没想到已经在公司两个月了，我在这两个月实习中对房地产，有所了解，也知道了房地产的情况，对我这段时间的实习工作做了一下总结。

在实习工作我坚持认真工作，对待工作的态度也从满了热情，对待客户同样非常热情，全心全意的去推广房屋，终于在经过了不停的努力得到了回报，达成了一次生意。

一、适应新的工作环境

来到公司面临的是新的环境，一切都是那么的陌生，刚开始的时候感到很不好受，因为房地产销售工作并不是那么好做的，有了房源还得人脉，以前根本就没从事过相关的工作，每天还得去找客户资源，去和客户沟通，通过电话短信的方式去与客户聊天，要跟很多客户打交道，跟很多人沟通，不善言辞的我都开不了口，计算开口了声音也是小得很，没有一点男子的气概，经过了一番思想斗争后，我决定去适应他，既来之则安之，没有取得任何成绩就离开我自己会感到非常的不甘心，因此我也开始慢慢的去接纳，不去抵触他，也不去逃避他，我咬牙坚持，在困难的时候不放弃，在高兴的时候不松懈，把生活融入到了工作中，以前面对客户不好意思，现在是随时都能够与客户做到良好沟通，在适应了公司之后感到一切都显得那么的轻松，那么的容易，没有了以前的焦躁，没有了离开的念头，反而对以后的工作充满的斗志，从满了信心。

二、努力学习房地产知识

房地产博大精深，里面的知识浩如烟海，想要在房地产行业干出名堂，就需要学习这些知识，掌握他们，我们房地产公司每年都会举办培训，对新老员工培训，在此期间我为了更好的去工作更好的去完成任务主动参加了这些培训，通过这些培训我对房地产的了解又上了一个台阶，并对这些知识及时的做好消化，的消化方式就是用到实战中去，我经常会把新学到的东西通过各种手段用在工作中，在一次次的工作任务中也把那些深奥的知识完全理解吃透，变成了自己的一部分。我学习房地产知识的方法不止这一种，还向其他成绩优秀的老员工学习各种知识技巧，他们经过了多年的职场磨砺，早已经把各种问题和解决方法总结出来了，让问题变得简单易懂。因此向他们学习让我少走了很多的弯路。

三、诚信对待客户

我们做房地产销售的不只是要把房子卖出去，还要做好客管理沟通，在工作中如果使得客户失去信任，后果是非常严重的，会让客户对整个公司都产生不信任，尤其对你不信任，为了防止这样的事情发生，我始终保持着诚信的态度，用诚信去感召客户，也正是因为我带客户诚实才能够与客户达成共识，才能够把房子卖出去，更是为自己赢得了赞誉。

在房地产工作需要不断的接收挑战，要耐得住寂寞，在今后的工作中我将继续发扬我的优点，继续创造佳绩。

**建筑公司交房工作总结范文16**

新的一年将至，在这辞旧迎新之际，我向各位领导汇报自己一年来的工作，借此向各位领导致以最诚挚的新年祝福，祝大家在新的一年里身体健康，万事如意！过去的一年，感谢公司及项目部的支持，在中国人民银行重庆支行及现在的阳光100项目部中担任专职质检员．在过去一年的施工中，在项目部很多前辈的关心帮助下，使我工作上有了很大的进步，在公司每月的质量评比中，夺得了六次优胜红旗，当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好；下面简单归纳以下几点，请领导指正：工作的务实性以前从书本上学到\_科学的东西来不得半点虚伪和骄傲\_．在工程中，特别是对待特殊结构工程或高层建筑，技术含量较高，这就要求我们质检人员对待质检工作不能人浮于事，做老好人，而要以踏实、严谨的态度对待工作，不懂的东西要善于学习，已懂的东西更要精益求精，因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，辅以求精务实，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位．工作中的预见性一切工程施工，质检工作贯穿始终，在工作经验的积累中，逐步培养自己的预见性，方能起到技术先行的作风，如在阳光100项目部9#楼控制楼面裂缝中，先拿出防止通病的措施，如控制上人和上材料的时间，在一定时间内拉磙子提浆压实楼面，掌握拆模时间，做好养护工作等程序，从而该楼至今几乎无裂缝出现；当然在头几层浇筑过程中，由于砼公司输送砼不及时，加上高温天气，导致局部有冷缝的现象．在以后的工作中，我会不断总结以前的经验和教训，培养自己工作中的预见性，并应用至工程中．培养吃苦耐劳的精神建筑职业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、监督，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较恶劣的环境下进行，这要求我们不断培养吃苦耐劳的精神，要不怕苦不怕累，放下管理人员清高的姿态，从工程的实干中不断丰富自己所学才能，使自己的现场综合处理能力得到锻炼和提高．最后就是加强自身的综合素质修养的培养身为中兴公司的一员，有机会能在重庆如此大的规模市场中学习和锻炼，感到无比的自豪，这种环境和外部的条件给了我们一种自信和荣耀，但更多的是对我们的今后工作的鞭策，就要求我们在工作中时刻要以中兴的企业形象来约束自己，我们所有的言行要符合中兴特级企业的标准，逐步培养自身的个人素质和修养，才能无愧于领导的信任和培养．以上是我今年在项目施工中的简单总结，还请领导批评指正，在新的一年里我会更加加倍的努力，不断提高自身的综合素质，在公司及项目部的领导下，在阳光100施工中不断探索创新，将阳光100打造成中兴的品牌．最后我坚信在中兴蓬勃发展的大潮中，在公司领导的精心培养下，我们技术人员会很快成长起来，为公司的发展作出应有的贡献． 第2篇：建筑公司年终总结工作报告范本

硕果累累的20xx年已悄然过去，充满希望的20xx年已然来临，今天我们怀着激动的心情又迎来了这一年一度的年终总结大会，我们在这里总结过去、交流经验、畅想未来。下面我向大家汇报我项目部20xx年的工作情况和20xx年的工作计划。

**建筑公司交房工作总结范文17**

1）技术部人员多数为新学员，工作能力方面相对单一，我们需要加快提升自身综合水平和实际操作能力，尤其在控制管理流程需加强学习，目前技术人员对公司制度（程序）的了解和执行程度距离公司的要求还有一定的差距，特别是新学员，更需要加强公司制度（程序）培训工作。

2）质量控制方法手段需改进。在去年的有些项目的质量过程控制方法还存在不足，管理思路不清晰，控制重点不突出。

3）与各个部门的协调工作及交待项目内容，需进一步加强。

4）对于一些日常需归档的资料存在拖延现象，个别内容填写不规范，如：尺寸图纸、ppap、工艺卡等。

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！