# 民机项目主管工作总结(实用36篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-03-08

*民机项目主管工作总结120xx年在紧张、忙碌和学习中度过了。这一年对于我来说极为重要，从XX房产项目部调入XX房产项目部担任电气主管。这一年对我来说是一个新的挑战，因为我已从师傅的翅膀下飞出，独自面对风雨和挑战。当老总把“调令”告诉我的时候...*

**民机项目主管工作总结1**

20xx年在紧张、忙碌和学习中度过了。这一年对于我来说极为重要，从XX房产项目部调入XX房产项目部担任电气主管。

这一年对我来说是一个新的挑战，因为我已从师傅的翅膀下飞出，独自面对风雨和挑战。

当老总把“调令”告诉我的时候，我极不情愿，因为自己的能力还没达到独自管理工地电气的水平。但是钱总的劝说让我信心倍增，终于咬牙接收了这个艰巨又重要的任务。

20xx年7月正式毕业后，一直在XX房产项目部跟XX工学习电气管理及建筑电工专业知识，如今只身奋战已有一个年头。由于种种原因，XX到10月份才正式投入运作，在此之前，房产项目部的同事一起工作，一起学习，一起生活。虽然项目停滞，但是我们的工作和学习并未停止。

下面对自己一年的工作做一个“盘点”。

在XX房产项目部工作，主要任务是监督建筑各项目的施工用电，检查各项目上的临电架设和施工预埋情况，并保证各工种施工用电的畅通和安全。

这一年中自己经手的有关电气专业的大事主要有以下几件：

1、完成了工地东南角上400千伏安变压器的架设及验收。

2、从变压器引出主电缆至总配电箱，保证了第五项目部和打桩队等部门的正常施工。

3、监督完成了房产办公区临电的架设。

4、监督完成了第五项目部临建内36V用电的架设及院内照明和手机充电箱的架设。

5、保证了工地施工及生活用电的质量及安全。确保了工程的及时施工，也确保了工人的用电质量和用电安全。

6、监督电工组承建的商业B区2#、3#楼的防雷接地的焊接和线管的敷设预埋，保证了施工队的工作质量和进度。

7、完成了房产项目部院内及广告牌子上方摄像头安装及调试，以便出现紧急情况，记录证据。

8、对施工现场各种大型用电机械进行监控，保证了机械的正常运行。

总结今年一年的工作，由于电气故障引发的机械事故为零;由于电力不稳导致的施工工期滞后为零;由于现场临电不规范导致的触电事故为零;由于电气施工引发的技术问题为零。但是也有问题所在，例如一直要求的闸箱统一高度问题，虽然大体看局部已经统一，但是整体还不是很理想，虽然有种种原因，但是觉得还是自己的工作方式有问题，缺乏和项目部的沟通。需要在以后的工作中改进。

在XX房产项目部工作，体验到了XX经理的细心，这种细心是从每一个细微之处体现出来的，和此相比，自己在XX的工作显得粗枝大叶，以前的那种工作方式不再适合公司的发展，所以我在努力改正，细心工作。

在工作上XX和各个同事给了我很大的帮助，尤其是XX，工作做错了并没有训斥我，而是帮助我一起想办法解决问题。俗话说“大恩不言谢”我唯一要做的就是和X经理，和同事一起把我们的项目做好，做出成绩，对的起公司对我们的培养!

回顾在XX工地工作的这几个月，觉得自己的缺点还是很多，在这儿也深刻反省一下。主要是工作思路不太清晰，我要在以后的工作中不断总结经验和教训，努力探索更好的工作方法和对各种问题的处理措施，不断提高自己，努力提高工作效率，针对工作和生活中存在问题和遇到的挫折及时调整自己的心态，将压力变为动力!不断总结经验，以迎接更多更大的挑战!公司在发展，我们同样也要加快脚步，跟上公司的发展!让公司更早地实现大理想，我们更快的实现小理想!

XX房产项目部

XXX

20xx年12月23日

**民机项目主管工作总结2**

转眼间，XX年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到XX年XX行业又会是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。总结是为了来年扬长避短，对自己有更全面的认识。

>一、任务完成情况

今年实际完成销售量为XX万，其中XX产品XX万，XX产品XX万，其他XX万，基本完成年初既定目标。

XX产品比去年有所下降，XX增长较快，XX相比去年有少量增长；但XX销售不够理想（计划是在XX万左右），XX销售量很少，XX有少量增幅。

总的说来是销售量正常，XX增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“XX”品牌增长也不理想。

>二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XX客户的XX问题，XX客户的XX问题等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

>三、销售中的问题

经过近XX年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的`解决方法，XX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

>四、关于公司管理的想法

我们XX公司经过这XX年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在XX乃至XX行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1、工作报告。

相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2、例会。

定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3、定期检查。

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4、公平激励。

建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**民机项目主管工作总结3**

转眼年20xx年已经结束，我来这个新的团队已经一年了，在这个新的团队里，感慨亦多、收获亦多。

在这个新的团队里，我的领导和同事是那么的平易近人，领导也没有领导的架子，同事之间合作的也是那么的默契和愉快。

我主管水电安装从20xx到现在也干过了很多项目，但从水电安装和土建的配合来说，这个项目配合的\'是最好的。当然这也离不开领导的严格管理和良好的协调与沟通，在施工过程中，干到那一步，在领导的引导下，提前土建和安装沟通与协调，土建与安装之间存在相互影响的地方，提前提出合理意见与设计院沟通，出方案做以调整，不为后期施工埋下隐患。这一点在我以前工作中是没有做到的，都是土建不考虑安装，安装总是很被动。目前在领导的指导和同事的配合下，已经顺利完成了主体阶段的预埋工作，但也存在一些不足，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较管理上还有一定的差距，内容上缺少纵深挖掘的延伸。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，向其他同事学习，努力把工作做得更好。

如今，在建筑业不景气的情况下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要，发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立良好形象。

新的一年里我要加紧学习和工作，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的竞争在等着我，我心里已在暗暗的为自己鼓劲。在竞争中站稳脚步，取长补短，争取获得更好的工作成绩。

最后我希望我这个公司能有更好的发展，也希望我公司能够做大做强，独树一帜，在建筑行业成为常青树！

**民机项目主管工作总结4**

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、所思考及建议分思想动态、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。通过总结，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，从失败中接受教训，避免重蹈覆辙;从成功中总结经验，以指导下一步工作。通过对工作的总结得出一般性规律，形成有益的经验，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进，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，多提出合理化的建议，为老总分忧;对我个人来讲，这一年意义深刻，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。不过，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。我选择杭州还有一个更现实的原因是这里治安比内地、比广州、深圳更好，更适合工作创业和定居。我选择金迅，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;也曾经想当天和尚撞天钟，可率直的性格和多年所处的位置形成的惯性，使我从曾想躲避，到积极介入;从迷茫彷徨，到参与沟通。看到老总期待的眼神和创业的艰辛、忙碌的身影，不由回想我曾经走过的路;作为老板是多么希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，通过时间的磨合和相互的理解，带领公司走向强大!

四个月的时间，对人生是短暂的，但对打工的我却是难忘的;对个人，一切从零开始，只有认真学习相关专业知识，转变知识结构，才能提高自己的素质水平，彻底转变思想观念，积极适应技术设计工作发

展的需要。通过领导和我谈心，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，保持清醒的头脑，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;积极贯彻，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

从进入\*\*公司的第一天开始，我就告诉自己，要给自己定好位置，要转变从老板到打工的心态，放下架子，换位思考;对公司要尽智，对工作要尽力，对老总要尽心;既要体谅创业的艰辛、老总的感受;更要理解员工的难处、关心员工的疾苦。不同的地域，有不同的文化沉淀;不同的省份，有不同的风情习惯;不同的位置，有不同的思维方式;不同的老板，有不同的管理习惯.但凭我多年的认识，有一点是相同的，那就是做事先做人;认认真真做事，踏踏实实做人这是千古不变的道理。坚持己见是我一贯的做事原则。由第一个月的观察了解开始，到第二个月的积极融入;从第三个月做总工开始，到第四个月的业务接触。从陌生到熟悉，从观察到思考;从完成指定工作，到理解的领会执行;从领导的苦恼到关注的问题;从结构布局到人员优化;从业务的得失，看经营的缺陷;从激励机制的设立，到公司的制度建设，从职责的明确到具体的分工;多方位了解，多角度思考，深入领会领导的工作思路，积极的建议为领导分忧解难。在理解的基础上，要不折不扣将一把手的战略意图执行到位。要认识到维护一把手的权威和组织的权威。尽力做到在有限的权力下，利用自己的业务能力和技术能力把工作做好，当好老总的参谋和助手;特别是在某些问题上，自己被误解时，要沉住气，不能闹情绪，不能散布不利团结的言论。而应该心胸宽广，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是技术设计，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面对老总负责，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，通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、设计仅凭甲方提供的图纸或招标文件，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。

从做过的方案效果看，自我评价应该是7、3开，七分成功，三分失败，象绍兴中宇阳光商务大厦、富阳百合蓝鸟苑、华邸商业街、名仕雅苑、庭院深深、台州星星集团、省财政厅招待所等方案应该说是较成功的;成功的关键在于能够充分了解和把握甲方的真实需求，领会客户的真实意图，时间充裕，沟通及时，标书目的清楚，说明详细，要求具体。方案的设计是为甲方服务，所以需要尽量了解、接近甲方的实际需求，需要工程部施工过程的实际反馈，当然，设计能力和设计力量也是至关重要的环节。而温州大学、银河印象、沈阳德郡7号是不尽人意的，时间紧张只是其一，但更主要的原因总结有以下四点：

1、双方沟通缺失或不及时;

2、闭门造车、一相情愿;

3、求大求全，脱离实际需求，根本没有了解甲方的真实意图;

4、报价随心所欲、升降无据，仅凭揣度，缺乏考虑甲方感受。

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，对甲方的不负责任，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，提出以下几点建议和同事们共勉。

1.加强技术队伍建设，规范设计流程，强化沟通意识;

2.加强责任观念，深入了解需求，理顺产品选型，提高设计人员素质;

3.设计人员要参与到业务中去，从技术的层面切入到项目的沟通及谈判中去，经过甲、乙双方技术人员的反复沟通，让甲方了解我们的实力，感觉我们的诚信，认同我们的观点;同时我们也能从双方接触的过程中，了解甲方真实的实际意图，如：投资规模、建筑风格、价格预算、功能需求、子系统增减及品牌倾向意图;

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，一可以提高公司的品位，二可以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;管理的目的是通过对人、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。通过工程实施和管理，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，安全把关等就显得非常重要。通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、没有责任层次、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，应该是令人失望的，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特别可怕，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、责任心不强，缺乏敬业精神;

第五、做事缺乏计划、思考不周全、没有协调能力;

第六、缺乏强有力的项目领导层;

第七、施工人员社会经验、沟通能力、应变能力差;

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，不敢承担责任。

以台州、千岛湖为例：台州、千岛湖都是一个小工程(10万以下)本来可以一次搞定的，由于计划不周、技术人员素质差、对产品性能系统原理了解不够、准备不充分、缺乏责任心、沟通应变能力差等原因，造成一而再，再而三的返工，车费、吃住、工资、精力的浪费，信誉扫地，浪费了公司的人力、物力、财力;可以说用“一塌糊涂”四个字，一点也不为过。竹海水韵不过三万的工程项目，从我进公司到今天为止，仍在继续，打打停停，反反复复，真正有多少是在做?有多少是返工?有谁能说清?费用直线上升，利润从何而来?这样的技术，这样的工作态度，这样的施工效率，谈何效益?公司如何发展、金迅如何壮大?

《威尼斯水城住宅小区弱电智能化》项目严格意义上说应该是我进入公司后承接的第一个真正的弱电工程，这也是我要重点总结的。总结的目的，是为公司以后的发展成长，制度建设、规范管理，团队建设，查补漏洞及承接更大的项目奠定一个基础，建设一个高效率的精英团队总结经验依据。对于威尼斯工程工地，我前后共去了五次，最长一次是12月31日到元月1日，同住同吃，以总工的身份，主要的目的是多看、多听、多了解、多观察，找出存在的问题及需要改进的地方，既看到了工作的成绩，也发现了不少的问题，总体应该说基本满意，首先，公司领导对工程高度重视，全力以赴，这也是保证工程实施的前提，这点非常重要;其次是项目主管吴工、李亚、张敏敏都比较敬业务实，能以身作则，能为领导分忧;第三，和业主、监理、物业等沟通到位、协调;第四，授权到位，职责明确，分工清楚;第五，公司协调有力，后勤保障及时，调派适度。第六，安全措施监督到位;第七，材料设备、工具管理及技术资料管理落实到位。但是工程实施过程中也发现一些问题，暴露一些不足，这对任何一个项目来说都是再所难避免的，但我们的责任就是把风险降到最低，利益最大化，通过工程实施，找出差距，总结成功，吸取教训，培养人才，带出团队。从间接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，不敢承担责任;

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，有建议不敢说出来;

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，解决问题靠能力，优化过程靠智慧，掩盖问题是渎职。没有水平发现不了问题，没有能力解决不了问题;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、热心帮助解决问题，要认真履行职责，发挥好督察的作用。我曾经鼓励过员工，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意义的。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，要为工作负责，要为公司尽职，否则任命我这个总工，就失去了意义。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，周密考虑，力争在纠纷发生之前即形成有关文字，避免矛盾，以保证工程的顺利进行;材料采购费用控制也一直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，扫除执行障碍具有积极的意义。

>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。一旦形成决策，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，我建议：

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、 新进员工一律接受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，落实目标责任。

企业的管理单靠人力是不行的，必须靠严格制度去推动，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;一个企业必须建立一套完善的岗位责任制和和规章制度，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。制度化必须要有一定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辨证关系，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，应该充分运用自己的一技之长，争取在某一方面争取达到第一。

公司管理我建议实行哑铃式管理，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，控制效量;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周期内按质按量、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，以明确责任、落实责任、考评责任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”，选拔合适的人在合适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”。

管事：带好员工队伍、“做正确的事”。企业战略目标分解量化到部门;发挥制度和机制的刚性约束作用，依靠科学的工作机制和制度体现公道和公正，强化制度的针对性，完善制度的科学性，细化制度的操作性将管理工工作所有操作环节和技术层面都制度化、流程化;在经营上遵循“大权独揽，小权分散” 、“集中信息、协调运转，统一政策、授权管理，各司其职、有效制衡” 的原则;在日常决策上遵循“民主决策”、“权威管理”和“从贤不从众”原则，强化基层执行力度;

建议：07年目标设在202\_万;立足202\_万，争取2400万，每个部门，每个岗位承担起各自的责任，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，责任到人，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

通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，过于依赖关系，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。业务方面应该“以正合，以奇胜”，在重视“术”的同时，更应该重视“道”，不应该把电话作为依靠，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，而应该主动出击，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，始终保持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，才会形成自己的核心竞争力，才能奠定自己的地位。我建议：

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，我建议应该重视团队的建设和人员的选拔;特别是公司部门的领队;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, 不比资历比能力,不靠文凭靠水平。双向选择,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;所以我认为选择中层领队是至关重要的;团队应既可以充分发挥每个人的最佳效能，又可以产生最佳的群体效应。团队是发挥集体的力量，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，必须建立一套激励机制，通过无依赖的市场压力传递，使内部机制永远处于激活状态。高效的管理必须实行目标量化管理;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，就不能形成战斗力，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;激励机制的建立必须做到责任到人，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责任意识。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必须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。以强化责任、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，必须：

1、有利于强化责任，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提供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!我们的责任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，我将一如继往地保持高度的工作责任心，并坚定信心与公司一起成长壮大并承担更多的责任，不断提高自己的技术水平、业务能力和管理水平，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，我一定会陈述自己的意见，但会把握分寸;提任何建议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。对自己分管的领域一定会从专业的角度对组织的决策提供建议。对于一旦形成的决策，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情况、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，对考虑得比较成熟且符合实际的见解和建议，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，利用自己的业务能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，就一定会创造出辉煌灿烂的未来!我也坚信，\*\*科技一定会走向强大!!

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。成长是必须付出代价的旅程，行路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。

**民机项目主管工作总结5**

本年度在公司领导的带领和关心下，在同事的帮忙和配合下，使我在项目经理的岗位上逐渐成长起来，并升职为工程部经理，过去的一年中经过在施工现场的实践及公司内部的培训课程，在专业技术上、现场管理方面、竞投标的策略方面以及与装饰单位在施工中的交接面配合上等方面的技能都有了显著提高;并在公司领导的提携指导下对管理部门方面也有了必须的认识，我从项目经理转到工程部经理后，在公司领导的指导下，不断改善工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务。

>一、强化形象，提高自身素质

为做好项目经理的工作，我坚持严格要求自我，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作地特点就是“计划性”，所以，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和团体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目经理进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目经理进行管理。

>二、强化职能，做好服务工作

工作中，我注重把自我融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮忙时要主动的帮忙其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。

一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书;工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程;

二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会;每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了必须的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有必须距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在今后工作中，我必须认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

1、入门阶段

年初接手了xx项目的收尾工作，施工现场要与十三家装饰单位配合，作为一个刚刚入行的新手，还是有很大的思想压力的。可是本着公司领导：“火线入党，在实践中快速成长”的培养新人及用人不疑的策略鼓励下，在公司领导手把手的耳提面命下、在公司同事的帮忙和配合下，顺利的完成了收尾工作，并顺利的经过验收。经过在现场的实践积累了不少的经验。期间参与了“天山河畔”“新凤城”等项目的竞标工作。

2、试炼阶段

在领导的信任下，独立操作了xx公寓的橱柜项目，期间虽然由于施工经验及现场管理经验不足，遇到了种.种困难，可是在生产部门、安装班组等公司同事的协助下，顺利地完成了项目，并收回项目款。在施工过程中与甲方代表坚持了良好的合作关系。

3、成长阶段

xx项目全程参与了招投标、方案确定、与甲方工程部材料确定、材料商筛选、与施工单位协调橱柜安装进度如何与装饰配合的时间节点及交接面收头处理方案，主持了项目准备会、材料准备会等施工前的准备工作。此项目中在领导的协调下经过总公司的资源平台顺利地解决了施工方无暇收头厨房进水管三角阀问题，保证了工程按期完成。与甲方项目部工作人员建立了良好的伙伴关系，在项目完成后与xx公司也保留了畅通的沟通渠道，随时掌握是否有新的合作机会。

现正在操作两个楼盘的样板房工作。xx项目配合开发人员与总包方及甲方设计师协商家具项目的图纸深化、材料样选定、材料商筛选、与总包方签订供货合同、工料分析、与总包方细化节点交界面施工方案及工期配合、外加工厂商加工工艺与我司施工要求配合的协调。xx项目的工料分析、材料样确定、材料商筛选、现场施工协调、并配合完成签约前准备工作。

回顾一年的工作有成绩也有缺点，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自我现场管理本事，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自我成为一个贴合公司形象的合格的项目经理。

**民机项目主管工作总结6**

20xx年初至今在担任项目经理，后担任xx项目经理，主要负责施工生产及协调工作。一年的风雨兼程，一年的酸甜苦辣，对于我个人来说是一个锻炼成长的过程，也是人生价值值得升华的时期。

一年来非常感谢组织及领导对我的信任，给我机会到企业的第一线锻炼，作为一名年轻的项目经理，我非常珍惜现场的岗位实践，熟悉了施工单位从投标、作标、开标、中标、合同拟定、合同签订、施工准备、施工进度、质量安全等控制以及竣工资料的整理各个环节，开阔了眼界，增长了见识。在领导的正确领导下和同事的帮助支持下，取得了一定的成绩。现对这一年的工作总结如下：

>一、把握项目本质的措施

项目，是为了创造独特的产品。服务或结果而进行的暂时性努力。为此，在工程项目开始阶段，我重点的工作是熟悉招标文件、图纸、现场条件、项目部人员配备情况及与业主签订的商业合同。但是每个工程的特点是不同的，最主要的是把握好本项目的特点，在开展工作时才能有主线贯穿始终。宝武公路的特点就是战线长、工期紧、质量要求高，在控制上就要交叉作业、流水施工、节省一些非关键费用开支。

>二、项目计划控制

项目计划控制分为时间计划和成本计划。时间计划就是按照整体工程量找出节点项目，定出节点工期，结果都是能顺利完成的。成本计划关系到工料机的各方面管理，合理安排用工、机械及项目部管理人员。

>三、公司管理规章制度、行业规范标准的执行

作为项目经理，理解执行力对一个团队管理来说有着重要的作用。所以，我要求项目部的每一个动作都要严格执行公司的管理制度和行业规范。无论在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，务必在公司制度规定的框架内进行。工程质量标准更要在规范值内进行施工，从宏观上来说，全国统一质量标准应该是行业的最低标准，我们必须百分百的达到，但在实际施工中，一些环节还是因为种种原因出现问题，特别是二灰碎石养生及二灰碎级配方面做的不够，带来的教训也足以使我们更加重视质量对企业生存的意义。

>四、项目整体控制的应变

项目整体控制的应变应市项目经理每天的都要考虑的实际问题。做项目要与建委、质检站、设计、监理、勘察、检测站、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部等方方面面打交道，每一个环节、每一个细节都可能决定项目的成败，所以我每天都在考虑、平衡、处理各方的要求，特别是外部能否及时的协调沟通，在公司利益化的前提下，达到满意的效果是最重要的。通过诚实可信，保质保量的实力、能力的展现，为公司赢得市场的认可，获得效益。但一个人的经理毕竟有限，处理外部关系的时候忽略了内部关系的沟通，产生了一定的误解，本人也将努力改正这些不足。

**民机项目主管工作总结7**

在分公司领导的信任和培养下，我于\_\_年\_\_月被任命为\_\_项目经理至今已有十个月的时间，在分公司的大力支持和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就近班年来的工作总结如下：

>一、工作方面

工作上，我处处以身做责，处处严格要求自己，做到示范作用。由于业主要求节后尽快进场，我于xx月xx日（农历正月初四）就xx设备及人员赶往电站展开工作。在预埋阶段，电站地理位置偏僻，交通和通讯极为不便，这给电站物资采购和电站xx工作带来诸多不便。在克服厂内设备缺陷和设计施工图纸不全的情况下，我带领项目部成员顺利完成了前期预埋工作，得到了业主的肯定。至进入直线期以来，由于厂内设备延期交货以及设备的设计、制造都存在较多缺陷，这给xx工作带来较大难度，并造成xx工期延误。为了不影响业主的发电计划，让厂内设备缺陷在短时间内得以解决，我\_\_\_项目部现有的人力资源，有序的展开工作：咨询厂内技术专家、xx骨干人员研究处理问题的最佳方案，并充分的利用有效的时间\_xx人员加班加点。在全体同仁的努力下，现已完成升压站xx、1#机汇装、完成2#机发电机预装。

>二、项目管理方面

在人事管理方面，我始终坚持以人为本的管理理念，根据工作需要和气候特点，在征求广泛意见后，制定作息时间：最大限度的解决和改善生活、住宿、医疗及施工条件，为员工解决后顾之忧，让大家全身心投入到工作中：根据每个人的技术水平和工作特点合理搭配施工班组，充分发挥每个人的特长，从而达到提高工作效率的目的。

在质量和安全管理方面，设置专职安全员和施工班组三检制，坚持安全第一，质量为本的施工管理理念。对大件设备的吊装，都进行安全技术交底，制定可靠的施工方案：对所有施工人员进入施工场地必须正确佩戴劳动保护用品，高空作业要求必须系安全带：施工电源等危险源都设置醒目标志。\_\_\_作业严格按照图纸、设计文件施工，作业前先进行技术交底，确保施工质量。

在施工协调方面，与各施工单位和睦相处，搞好与业主及监理单位的关系，解决项目部内存在的问题，创建一个团结、和谐、互助的施工团队。并协调业主方按照施工进度，及时xx设备及材料进场，做好各种工期延误资料的相关手续。

财务管理方面，严格控制各阶段的施工成本，按照公司规定认真做好现金流水账和总分类账，并按期进行财务报销。鉴于克思口电站交通不便的`情况，尽量做到少次多量，对于辅消材料和设备、工具均由专人管理，杜绝各种浪费现象发生，从而达到降低成本的目的。

>三、学习方面

通过半年来的工作中，让我深刻体会到，作为项目管理者还有许多东西需要去学习，特别是在项目总体施工策划方面还缺少经验。只有在掌握了丰富的理论知识，积累丰富的xx经验后，才能在实践工作中更得心应手。我深知自身有许多不足和需要完善的地方，我将在以后的工作中努力学习，不断总结，扬长避短。

**民机项目主管工作总结8**

本人于XX年参与了xx中心医院建筑智能化项目、xx\_机房工程项目、xx数字城管项目、xx数字城管项目的现场监理工作。

xx\_机房工程项目、xx数字城管项目主体工程已全部完成，项目分别于XX年初完成最终验收、业主交付使用。在系统交付使用过程中，我方监理部跟踪了系统的升级、运维、异常情况处理。

xx中心医院建筑智能化项目是公司在xx的重点项目。从战略层面上来看，监理服务质量好坏、高低，直接影响了后续中心医院设备标段、卫生局软件项目的监理业务。总监赵聚平严格要求、总代曹欣崎认真负责，团队协作、和谐互补、任务到人。

xx中心医院是民心工程、政府主导、分管领导的政绩工程，时间少、工期紧、任务多。我方严格按项目管理流程执行监理，不因时间仓促而盲目施工，降低工程质量。凡事预则立，先有计划方案，再启动实施。考虑到时间紧，同步对各个分项子系统，分楼层与装修单位、土建单位、院方建设指挥部、院方相关职能部门等接口单位衔接并及时对方案进行审核。

xx中心医院建筑智能化项目总投资约XX余万，共约18个子系统建设，分散于老干楼、医技楼、行政楼几个楼区30个楼层实施工作。

项目初期监理工作主要集中在如下几个方面:

1、图纸评审、需求确认;

涉及到土建单位、装修单位及院方内部职能部门的各个子系统，我方多次组织项目专题图纸评审会。安防子系统视频监控点位的定点定量，我方提供合理化建议，为院方节约开支80余万元。根据招标文件要求、业主需求以及后期业务扩展需要，统一信息点位定点标准(内外网、光纤到桌面、通信电话一用一备)，在后期的图纸评审过程中严格执行标准。参考其他卫生医疗类信息化建设经验，为院方建议补充并把关选型了呼叫子系统。

2、中心机房、监控机房的监理工作;

跟踪旁站中心机房的建设工作，特别装修子系统的建设。机房的六面装修工艺严格执行标准，找平-防灰-防潮-保温。预埋工程中，桥架、线管、过线盒，规格、厚度、数量及敷设路径现场核实和管控。强电子系统，入户线缆线径与总配电负荷、总开关匹配，ups机头进出线缆线径与ups输入输出匹配。

防雷接地子系统，金属固件等电位联接良好接地、设备外壳保护接地、配电线缆总线接地、联合接地不大于2欧姆，单独接地不大于1欧姆。动力环境监控子系统，此系统是机房实时管理的关键，其功能全面性、性能稳定性直接影响了机房管理质量。本次环控主要对精密空调漏水报警、配电的漏电和过载、ups运行状况、室内温湿度等进行监控。

3、重点旁站楼宇信息化管线敷设，实时对预埋质量进行评估。

前期主要以楼宇管线敷设工作为主，对我方监理人员是力气活、细致活，也是见工夫活。因为涉及到综合管网，上有纯静水管网、消防管网、新风管网、空调管网，在执行设计图纸的同时，也应实时对局部路径合理调整。现场人员把握几个原则，先图纸，后现场;现场水平管网重叠，在不影响装修吊顶的情况，垂直调整;影响吊顶或不好室内进线的，避水管，近空调管等。统一标准、灵活监理、实时调度实施，工程质量每日检、工程进度三日核，及时向领导汇报工作，与各单位衔接保证其它接口单位后续工序正常实施。

本人于XX年7月份调离xx中心医院建筑智能化监理项目部，继续参与xx数字化城管项目建设的监理工作。

xx数字城管监理项目是公司XX年的重点项目，也是合同额最大的项目。对于初次独立担当总代，并承担如此大项目的我来说，压力非常大。

刚进项目组，按照基本监理流程，认真学习招标文件、投标文件。因合同到10月初才签，前期无合同。通过学习招标文件、投标文件，总结项目存在如下几大风险。

1、个人技能风险;

按照监理合同，“三区一园”区级指挥中心、“市监督指挥中心”的装修工程由我方监理，个人经验不足、存在管理要点不清晰、管理重点不明确等风险。

2、前期的规划方案、投标方案可实施性不强;

根据硬件集成平台标段投标时提供的技术方案，设备清单所附设备与其在方案体现的建设思想有冲突。虚拟化软件无处可用、关于服务器进存储规划明显不合理、接入交换机数量与入网职能单位误差较大、核心交换机及汇聚交换机的光模块数量与规划的组网需求误差较大、网络安全设备(网闸)配置数量与规划的网络拓扑图实际数量有偏差(业务网、视频网、局域办公网、公安网的安全问题)、现配设备不能满足大屏显示子系统功能实现(双屏工作站全上大屏)等。

3、提篮子工程，项目推进困难;

硬件平台标段、装饰装修工程标段为提篮子工程。个人行为和企业的运营方式，资金垫资薄弱、技术力量都有风险。后期的实施过程，风险充分暴露。硬件平台供货严重滞后，进场3个月未供货。因为资金问题，装饰装修工程停滞不前，局部节点工序延迟导致项目重要节点滞后。

4、施工单位多、分项工程多、协调难度大;

四个标段涉及4个单位、实际分包为8个施工作业队伍。基础数据普查底图、室外探头的定点和取电、车载终端安装的具体车辆及分配情况、相关职能单位业务网链路接入等，涉及到项目建设团队内部、外部的沟通衔接工作，项目推进难度大。

5、标段划分不合理、施工界面交叉、责任和工作推委可能性大;

软件开发方负责系统乃至于整个项目的总集成，关于设备的联调、硬件平台集成方案深化、配置管理、培训工作，谁来做、做什么、怎么做不清晰。我前期在多次项目例会(详见会议纪要和监理周报)提出，后期在局部问题还是出现无人做的情况。

针对上述几个风险，我努力提高自己能力，向总监、公司汇报，要求解决人力配备。我同时在多次项目例会明确要清晰责任，做到事有人做、责任有人担。我同时积极配合建设指挥部现场沟通，外部沟通不畅及时反馈建设方。内部沟通不到位、事情落实不到底的，以工作联系单的形式留底督促并同时报呈建设方领导批阅。项目进度及时总结，进度偏差风险及时汇报建设方，将项目推进不利的风险转移。

**民机项目主管工作总结9**

时光荏苒，弹指间20xx年即将过去。因为要做总结，所以我静静回想这一年来的点点滴滴，但也因为这样，我才得以有时间理清思路来总结过去，反思自己不足之处，只有清楚自己的缺点加以改正，才有可能进步。现将我在这一年的学习、工作情况简要汇报如下：

>一、学习情况

随着公司的发展，新的任务、新的目标、新的挑战随时摆在面前，因公司领导的重视，4月份参加公司组织的《项目经理升级》培训，培训期间，参观了XX管委会大厦国优项目，给自己增加了很多借鉴、学习的经验，从而反思自身工作中所存在的不足，学以致用，今后以国优项目的管理为目标。

>二、项目情况

截止20xx年度XX目前入驻商户47家，上半年度根据公司的调查表格，对28家商户进行满意度调查，其满意率为99%，比较满意1%，一般、较不满意、不满意无。物业管理圈。下半年度对33家商户进行满意度调查，其满意率为96%，比较满意4%，一般、较不满意、不满意无，商户主要反映的问题有：人流量少、建议在自行车停放处安装雨棚、建议在广场上安装卫生间指示标志、西面自行车停放处安装监控，以上问题除安装监控问题物业自行解决外，其它问题我们将满意率汇总表，积极的反映给商业发展部，希望共同来解决相关问题，更好的为商户提供优质服务及商业氛围。

从以上数据分析来看，满意率是100%，但是我认为这肯定不是一个真实的反馈，可能商户还是为了情面，不好意思给差评，或者是怕给差评后物业会给予报复什么的，下年度我准备通过将满意度调查表先发给商户，然后再制作一个投放暗箱，让商户将调查表直接投放到里面，尽量获得真实的反馈。

只有知道自身的不足之处，加以改正，才能够使自己得以提高，物业管理也是如此，有批评才有进步！

除了处理广场日常的事务外，6月1日又前期介入人才公寓项目，目前已配合供电局，完成对某高压配电房的初次送电，并安排、协调三名工程人员进驻高配房值班与现场施工跟进，为以后的项目验收接管工作打好基础。因某工地项目发生偷盗现象比较严重，8月份因重建公司要求，经初步协商安排12名保安对人才公寓二个门岗进行24小时值班(三班二运转)，配合重建公司及施工单位，对现场进出人员及车辆进行管控，有效的减少了现场被盗的损失，使盗窃现象得到遏制，保障了现场施工的正常开展。

>三、服务质量管理

随着商户不断的进驻，人流量的增大，也给广场的卫生环境、公共设施设备的维护管理上带来了明显的难度。对此我在工程、保安、保洁、客服人员的服务质量提升方面从以下几点抓起：

1、在应对环境卫生上，根据广场目前只配备的6名保洁人员的条件下，科学安排，合理运用，采取了以下措施，最大程度提高广场卫生环境，具体如下：

(1)对保洁人员进行岗位职责教育学习，要求每一个保洁员熟悉责任区域内保洁项目、服务规范、服务标准及服务时限，并以此建立保洁工作的长效机制。

(2)加大保洁巡查频次，保洁主管每天进行两次以上的全面检查，发现问题及时告知责任人整改，随后进行复查，确保落到实处。

(3)积极和商业发展部沟通，在楼层内公共区域配置12个垃圾桶，广场区域物业又自行增加垃圾桶放置点，方便店家及顾客投放垃圾，以此改变生活习惯，增强店家维护广场环境卫生的观念。

(4)对个别区域存在的“脏、乱、差”现象集中整治，加强管理。特别是对部分餐饮商户倾倒餐饮垃圾桶地面周围，增加地面洗刷频次。

(5)严格管理装修商户的施工材料和垃圾的运输，要求不得抛洒滴漏、随意堆放，装修垃圾要及时清理干净不得随意堆放。

(6)加强保洁服务品质监督考核，采用部门考核与日常检查及客户意见(表扬、投诉)相结合的原则，对保洁员进行考核，力求客观、公正、恰当地对保洁员的工作进行评价、考核。

(7)严格要求保洁人员执行制定的文萃广场《清洁服务程序》《保洁作业表》。

2、在应对广场公共设施设备的维护、运行、管理上安排如下：

(1)严格要求装修商户审批后才可施工。

(2)对广场商户内装修工程做好监督管理工作，每天巡视不低于二次。

(3)对商户装修过程中牵涉到公共区域的设施设备有损坏或影响现象，立即制止，发整改通知单，必要时通知上报商业发展部，拒不改正的进行断水断电措施，直到改正后恢复。

(4)广场上所有区域禁止一切车辆进入(除商家运送物品的非机动车外)。

(5)对广场污水管道定期进行清理疏通，以避免长期不清理带来管道内油块结垢。

(6)做好公共区域设施设备的维修保养工作，切实保障所有机电设备的安全运行与设施的完好，使设备经常处于良好的技术状态，优质高效、低耗、安全运行。

(7)做好运行设备记录，及时分析掌握设备运行状态。

(8)设备房管理，需日常点检、巡查，并做好各设备巡查记录，每月清扫设备房保持清洁。

(9)掌握所属设备的性能，当设备系统出现故障，要及时组织人力进行抢修，以最短的时间恢复其使用功能。

(10)对设备的定期检修工作进行督促和检查。

(11)督促维保单位的工作状况，对维修不到位之处有权提出建议和意见，要求其整改。

(12)对在质保范围内的维修事项要积极联系施工单位及时维修，做好记录和跟进工作，并监督其修复完成，施工单位不及时处理的，要立即报告商业发展部，共同协调，保障设施设备的完好性。

3、在规章管理上，为做到有序可循，在原有的规章制度下，逐步完善健全了《突发事件应急预案》、《清洁服务程序》、《保洁作业表》、《物业管理协议》、《装修施工管理规定》、《外来单位施工协议》、《防火安全责任书》、《房屋交接记录表》《广场装修手册》《设施设备维修保养计划》等多项管理规定。

4、加强保安、保洁、工程、客服人员的礼仪礼节及仪容仪表方面的培训，特别是保安、保洁人员，因其是我们的一线服务人员，他们的言行举止关乎到物业的整体形象，也代表我们公司的形象，因此这块还是重中之重，要长期抓起，通过引导、监督、培训，使得他们个人素质及形象得到提升。

5、在业主沟通方面，我们以某广场的名字开通了微信群，可通过微信发送信息，方便商户给我们提出建议及批评，不过目前因为参与的人数不多和不积极，效果不理想。目前主要还是通过定期上门面谈、日常巡视等走访了解各商家的服务要求，对其提出的问题和意见建议及时记录，解决，反馈和上报。

>四、工作中的不足

回顾这一年来，检查自身存在的问题，我认为主要有以下方面：

1、处理问题缺乏灵活性、创新性，工作开展还不够深入，担心引发一些不必要的矛盾和问题，怕担风险，瞻前顾后，以致于迈不开步子。

2、对管理工作还不够严格，致使有些考核制度还没有真正落实到位。

3、在遇到事情时比较容易急躁，指责大于引导，没有更好的和员工一起去解决问题。

4、与领导、员工沟通不够，未能完全尽到应尽的职责。公司安排我负责一项工作时，自己会努力去完成，但这样做还远远不够。因为我有责任向员工传达公司安排此项工作的意图和要求，使员工在完成此项工作时有更清楚的认识和更清晰的目标，并且在完成工作的同时也让员工得到更好的学习与锻炼;同时，我也有责任向公司领导汇报员工在完成这份工作时遇到的困难和问题，为完成此项工作而营造宽松的环境。

今后，在工作中，我将注意加强与员工之间的沟通，和他们一起认真总结经验，慢慢引导，要有耐心，克服不足，努力把工作做得更好。

>五、明年的工作计划

1、明年根据自身的条件，计划在人员培训上，有针对性的结合人员的特点，做好各专业的培训工作，让各专业人员在理论与实践方面得到专业辅导，从而提升自己;对一些接受能力强和有上进心的人员尽量的让其多掌握和熟悉各专业知识，培养其独立处理问题能力，培养其一专多能，打破按专业来分工的模式，以便高效的为公司服务。

2、加强团队凝聚力意识，个人能力再强也无法和有核心凝聚力的团队相提并论，发挥团队作用才能高效的为公司服务。

3、继续加强人员礼仪礼节、服务意识等方面培训，使每一个人都能得到全面的发展和提升。

自从走上项目经理工作岗位以后，很多做事的方式都有了改观，变成了一种责任，一种使命。正是这种责任、这种使命，使自己不敢有半点懈怠，格尽职守，摆正位置，认真做好每一件事情。

正所谓，环境可以改变一个人，也可以造就一个人！前方即使困难重重，但只要自己坚持不懈，也就不足为难，正如我的人生座右铭：锲而不舍，金石可镂！

在以后工作中我还要兢兢业业，在业务技能和管理上面还要不断的加强学习，管理上服从领导安排，配合领导用更好的管理方法和规范的标准行为来要求自己，身先士卒带动全体服务中心员工更好的完成本职工作，为公司发展不断努力！

**民机项目主管工作总结10**

辞旧迎新，20xx年马上就要过去了，新的一年即将到来。即将过去的20xx年中，在公司领导的大力支持和指导下，经过项目部全体员工的共同努力，我负责的项目都较好的完成了公司的各项任务，达到了既定的各项目标。下面是我20xx年一年来的工作情况总结。在今年年初，完成xx钢铁热风炉耐材砌筑工程以后，我就参与到了xx热风炉钢结构制作安装工程的项目中来，公司于20xx年04月正式成立xx钢结构项目部，我出任现场项目经理。在这过程中，xx项目经过前期准备，项目实施，项目收尾，目前已经基本上完成了整个项目的安装任务。在参与xx钢结构项目技术、施工管理近一年的工作中，我们边学习边干工程，克服了诸多困难，走到今天，感触颇多。由于钢结构项目我们是第一次全面承担施工任务，面对的困难是可想而知的，因此我们根据项目施工重点的不断转移，针对我们以往的思维习惯和处事作风，我的工作思路也在不断地调整，形成了有利于钢结构施工管理的管理思路和现场施工格局。

>一、注重学习新知识，新工艺，努力培养自身素质，进一步提高项目管理能力

xx热风炉钢结构工程是我们炉窑公司第一次承建的大高炉热风炉系统结构安装项目。从材料采购，到构件制作，再到进场安装，我们面对的都是全新的挑战。这是我们十三冶炉窑公司迈出承建炉窑钢结构制作安装施工的重要一步。在这过程中，我们缺乏钢结构施工、管理经验，这就更需要我们边干工程，边学习新的施工知识、管理知识。

作为现场项目经理，施工主要负责人，给予我的也是一个全新的挑战。因此，在工作中，我比以前更加积极主动的深入到施工一线，到施工现场，一方面靠前指挥，进一步了解施工现场，贯彻相关的施工指令；另一方面及时的听取施工班组、作业班长等合理的建议和意见，再综合项目部其他技术人员的意见，及时改进，并及时转达；另外在工作之余，我还主动学习钢结构施工管理、技术知识，工程概预算知识，网络计划知识、钢结构制作、材料排版知识等等，拓展自己的知识面，对自己存在的不足和缺点，进一步弥补。通过各方面的努力，我认为自己与去年相比，不论在理论上还实践上都有了很大的进步，知识面拓宽了，尤其是钢结构安装施工这方面，为今后类似项目的施工管理打下了基础。

>二、坚持不懈抓好工程质量，牢固树立质量第一的观念

由于公司对于我们本次钢结构项目的质量多次强调，要重视质量问题，一定要牢固树立质量第一，进度服从质量，在保证质量的情况下保证进度。为此，通过公司和项目部的共同努力，我们采取了几点措施来保证质量：

1.挑选精兵强将，加强技术管理人员。工程质量的好坏，首先取决与施工人员的素质，为保证工程施工质量和施工进度目标的实现，我们根据各工程的特点，以及自身缺乏钢结构施工经验的不足，特聘请项目总工程师和施工经理各一名，从技术和施工两方面来加强工程质量。

2.建立健全各项规章制度，加强岗位职责检查，督察各级人员的工程质量，同时建立相应的奖惩制度。

3.严格遵循规范、标准要求，对不按规范要求施工的作业班组进行处罚，将问题扼杀在萌芽状态。

4.充分作好施工前的准备工作。

5.材料、构件质量控制。所有进场材料、构件必须符合要求，在各个构件制作厂，派驻专门的监造人员，加强构件的制作质量，尽可能减少由于制作给安装带来的的误差；

6.坚持自检制度、工序交接记录制度。每道工序完工后，按技术规范要求首先进行自检，自检合格后报业主、总包方和监理验收，得到批准，才进行下道工序的施工。施工过程中，我经常招集各个施工班组，召开工程质量会，随时及时处理发现的工程质量问题。

7.关键环节、关键工艺流程的控制。对施工中影响工程质量的关键环节、关键工艺流程加强质量控制，尤其是炉本体的焊缝焊接质量问题，安排专人（专职质量员）严守现场把关，防止质量事故的发生。

>三、加强技术指导，保证工程进展

xx钢结构项目的主要特点是，工程量有大，时间紧迫，业主和总包方多次强调工期要保证，因此公司对此也相当重视。项目部制定了详细的进度目标，采取了许多有效进度保证措施，来保证工期。

项目经理个人年终工作总结

xxxx年是xxxx园区物业部全面建立标准化物业管理体系,着力提升物业服务品质,打造和谐文明科技园区,建设团结、高效、创新项目团队的一年。鉴于此,xxxx项目部在制定xxxx年度项目工作计划时,就以公司“提升物业服务品质,建立嵌入式新型物业管理服务模式”的方针为指引,确立项目部全年工作重心,即着重项目部标准化管理体系的全程推进实施,不断修正、提高、完善。追求管理服务的持续改进,不断提高顾客满意。

xxxx年xxxx物业部项目团队在公司领导的关心和支持下,经过团队成员一年的全程积极努力,在项目工作愿景实施的方法措施、进度推进、质量测控、工作绩效等方面均有出色的体现。具体如下：

1、强化标准化物业管理体系建设,打造成熟高效物业管理团队,提升物业管理服务品质

1)实施标准化流程管理保障覆盖全部管理过程。以“业主无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无隐患”为工作标准,重点制定、改善了各项管理服务流程、管理制度、作业指导书;建立了监督管理组织,落实岗位责任制。建立了一套覆盖各个管理环节、实施有效的管理体系。

2)针对项目实际情况全程交叉培训考核。结合项目部的管理实际,针对新员工多、年轻员工多的特点,为保障管理服务品质,力争做到员工业务水平专业化、全面化,物业部年初制定了详细的培训考核方案,通过工程、客服、安全、环境知识的交叉培训考核,使员工物业知识专业化、全面化。同时整理了一套实用的培训课件,编写了《保安人员应知应会》、《客服人员应知应会》。

3)重视宣传引导工作赢得业主理解支持。成立了项目部宣传小组,通过宣传栏、电子邮件等形式,积极主动的向园区业主公示本公司及xxxx物业部的工作情况;宣传物业部的工作及公司的服务理念;保障畅通的沟通渠道,坚持正确的舆论导向;宣传法律法规和政府部门的管理指导信息;并及时向业主提供安全知识、健康常识、天气预报、租房信息、生活小常识等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持,引导园区业主积极参与园区建设。

4)推行贴心管家服务建立嵌入式管家模式。成立了“贴心管家小组”,形象成了项目经理重点跟进、部门经理分工负责、客服人员跟踪推进的管理模式。更好的为业主提供贴心服务,每周针对收费情况,分析总结工作经验,及时协调处理顾客需求。不但使服务品质有所提升,而且成功化解了收费困难。实现了从“贴心管家小组”成立前的每月收费80余万元,到小组成立后每月135万元的飞跃,基本完成了公司的收费指标。

5)倡导绿色环保理念推进垃圾分类工作。垃圾分类工作达标是北京市政府申办20\_年奥运会对世界项目之一,本年初,按照北京市及上地街道办事处的要求,xxxx物业部专门成立了垃圾分类领导小组,制定了垃圾分类管理制度及流程,完善了垃圾分类设施,安排专人负责,细致、系统的`进行宣传、培训、监督、落实。实现了园区生活垃圾减量化、无害化的管理目标。使垃圾分类工作最终高质量的达到了市政管委的要求,受到了市、区领导的好评。由于垃圾分类工作的出色,市政管委拟将我园区列为“垃圾分类优秀单位”。

6)完善档案管理体系保持原始完整数据。档案管理是物业管理当中的一项重要工作,记录着物业、业主和管理过程的真实面貌。设置专人跟进收集、整理、更新,建立了一套完整的档案管理体系和数据库,并保持数据的不断更新,保证了档案的完整性及可靠性。满足了安全、便捷、快速、详细、真实、完整的档案管理要求。

7)跟踪监督管理指导打造自然和谐美观环境。

1.监督、管理、指导园区绿化、绿植租摆工作,对园区绿化、绿植实行合理搭配,适时调整,定期防治病虫害,突出特点,达到自然、和谐、美观的效果。做到日常实时检查管理,成功抑制了美国白蛾在园区的蔓延。

2.自接管xxxx项目中水站并投入使用以来,因设备缺陷,经常出现故障。尤其是在xxxx年10月份中水设备出现严重故障,使业主投诉矛盾加大,影响了物业工作的正常进行,物业部经与开发多次协调,为中水站更换高低区水泵4台、电机2台、维修水泵4台,基本保证了中水设备的正常运行,化解了业主与物业之间的矛盾。

3.机房环境改善,机房进行了整体设计、刷漆,使机房分区更清晰,环境更整洁,管理更标准。

4.针对园区设备多、能源公摊量大、业主交费难等问题,项目部以园区为家,研究制定全套的节能方案,楼内公共区域及地下停车场采取多项改进节能措施,不断挖掘节能潜力。如:制定大厅灯开关时间,由保安值班人员按规定时间开启,项目员工随时检查随时关闭等方案,有效的控制能源浪费。

物业部在地下二层办公,因地下潮湿、空气不流通,造成工作人员头晕、关节痛等问题,公司领导知晓后,及时批复材料,由工程人员自行改造安装新风,保证了空气的流通,改善了物业部的办公环境。

6.针对业户反映园区内无自行车棚、无处停放自行车的问题,经项目部多次与开发企业沟通协调,通过项目部的努力,最终开发企业为xxxx建设自行车场,解决了业主无处停放自行车的难题。

xxxx年xxxx物业部在以项目经理为核心的管理团队带领下,服务品质有提升,管理方法有创新,文化宣传有成就的基础上,基本完成了公司的既定目标。然而在项目团队面前仍然存在诸如中水问题、标识不全、沟通渠道单一等等困难,还需公司总部给予关注支援,以便使项目管理更加完善,创造企业品牌。

以上是xxxx项目xxxx年对物业管理工作的总结,在新的一年里我们将遵照公司的设计构想,按照项目部的工作计划安排,上下一心,团结一致,再创佳绩,实现预期的工作目标。同时项目同仁感谢一年来公司领导的关心与厚爱,请公司领导审阅。

**民机项目主管工作总结11**

白驹过隙，来到公司已快整整一年时间，从去年7月下旬入职以来，在公司领导和全体同事的支持和帮助下，我较好地完成了自己岗位职责内的各项工作。

工作回顾：

根据公司需求，本人目前担任运营管理部运营主管一职，平时主要负责管理及付款等工作。管理又主要包括应收账款管理、保险管理、合同结束管理、租金调息、印花税管理等。

本人工作认真负责，细心且具有较强的责任心和进取心，在工作中乐于与各部门同事进行有效沟通，从而更好的完成领导交付的工作。在一开始没有租赁业务系统的情况下，能通过制作并维护线下手工台帐来完成各项日常工作，保证了相关租赁业务数据完成的及时性、准确性、完整性。

随后在业务系统开发的过程中，能够根据自己以往的工作经验，提出了许多可以提高工作效率的优化建议。在保险管理方面，对于医疗的创新项目，本人在上级领导的指导下草拟了两份保险方案建议书并均已开始执行；对于项目的续保管理，提出了要每周通过邮件的方式进行业务进度的跟踪和提醒。在去年8月、10月，快速、有效地完成了两次租金调息工作。在日常工作之余，我还参与了部门内管理制度的编写，草拟了管理制度，并在20xx年4月对部门内及各事业部的商务专员进行了一次关于提前还款流程的业务培训。

存在问题：

工作上比较安于现状，缺乏开拓精神，求成平稳有余，创新不足，处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得相对较少。自身业务水平，尤其是保理业务还有待进一步提高，应急处理能力有待加强。在完成日常工作的同时更要注重管理能力的培养。

工作展望：

积极学习租赁及保理相关的专业知识，从而具备优秀的专业素质。积极思考在实际工作中遇到的问题，从而具备优秀的思考与解决问题的能力。积极与各部门同事进行有效的沟通，从而具备优秀的团队精神与沟通协调能力。积极应对各项公司及部门的决策，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，从而具备优秀的管理能力。

总之，我认为工作就是要复杂的事情简单化，简单的事情标准化，标准的事情流程化，流程的事情系统化，如果在实际工作中做到了这点，那么所有的事情都会迎刃而解。以上是我的工作总结以及对未来工作努力方向的展望。

**民机项目主管工作总结12**

一元今复始，春风又一重；玉兔踏雪去，青龙腾云来！收获着辛勤的汗水和成功的喜悦，我们挥别了20xx年；带着新的向往和憧憬，满怀豪情跨入了充满希望的20xx年。神州起舞，万象更新，朝霞拱日，瑞盈人间，回首20xx年，身为项目部经理的我在集团公司的大力支持、指导下，克服了种种困难。并且在项目部的所有过程中，严格的遵守了国家各项法律法规，遵守公司的各项规章制度，敢于承担责任，而且有较高的组织协调能力，能将理论联系实际的开

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！