# 实地检查申报项目工作总结(共20篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-04-22

*实地检查申报项目工作总结1从我社被xxx农业局批准为20xx年度农民专业合作经济组织市级试点单位后，我社高度重视，积极组织专人专人，集中时间和精力，投入到合作社的试点规范建设之中。通过一年来的示范建设和规范经营，合作社内控机制日趋完善，基础...*

**实地检查申报项目工作总结1**

从我社被xxx农业局批准为20xx年度农民专业合作经济组织市级试点单位后，我社高度重视，积极组织专人专人，集中时间和精力，投入到合作社的试点规范建设之中。通过一年来的示范建设和规范经营，合作社内控机制日趋完善，基础设施得以加强，凝聚力增强了，社员收入增加了。现将实施的有关情况总结如下：

>一、基本情况：

xx镇绿色黄金梨专业合作社，建在xx县xxx镇。其黄金梨基地建在xxx镇的xxx、xx、等村。20xx年，引种黄金梨取得成功并大面积推广。目前已种植6500余亩。现有入社社员367户，总资产万元，其中股金万元。

专业合作社组建以来，恪守章程、运行规范、强化全程系列化服务功能，特别是通过示范建设后，取得了更明显的社会和经济效益，实践证明它是推进黄金梨产业化的龙头，是梨农增收的有效途径，真正实现了产、供、销、贸工农、农科一体化经营，真正起到了示范作用。

>二、工作开展情况

一年来，在各级政府及业务主管部门的关心支持下，我们紧紧围绕项目建设任务书和市级试点评价办法的要求，以“三民”原则为指南，规范运作为核心，强化服务为重点，开展了一系列卓有成效的工作。

（一）建立工作班子，拟定工作方案。为将试点工作抓紧、抓好、抓出特色，从合作社和镇农业服务中心抽出人员组成项目试点工作小组，明确分工，各施其职，组织上确保试点工作有序进行。

（二）成立生产资料销售中心和技术服务部，提高管理水平。聘请了县、镇6名果树专家组建了科技服务部，按季开展1次大型现场授课观摩培训活动。社员所需生产资料有销售中心统一购买。梨树的修枝整形，疏花疏果，病虫防治，施肥采摘等都在规定的时间内统一进行，从而提高了社员的专业技能，增加了黄金梨栽培管理上的技术含量，促进了黄金梨产量增加和品质的提高。

（三）坚强财务监督，用好用活试点经费。合作社白手起家，经费缺乏，我们精打细算，严格将试点经费用于刀刃上。2万元试点经费重点用于了生产资料销售中心和技术服务部的组建、会员培训、资料制作、防病治虫、广告宣传等。同时按财务制度的规定，健全会计帐目、及时做好帐务处理，严格按季召开社员大会，公布各项财务收支，增加了资金监管透明度，确保有限资金充分发挥其作用。

（四）加强技术培训，积极推广应用实用新技术。为社员提供全程优质服务是该专业合作社的重要工作，通过技术培训班、印发资料、上门辅导等形式抓好生产各个环节，重点推广了科学施肥、梨树修剪统一采取强剪梢摘心、统一病虫害防治和果子套袋等技术，一年来，共举办培训班4期，受训202\_余人次，印发资料3500余份。

（五）加大宣传力度，打造知名品牌。为进一步适应市场经济的要求，增强专业合作社在市场中的竞争力，业合作注册了自己的商标——“xxx”牌黄金梨。为进一步营造销售声势，20xx年7月21日，由xxx绿色黄金梨专业合作社选送的\_xx牌\_黄金梨，参加由农业部优质农产品开发中心在浙江杭州举办的\_全国早熟梨等级标准暨优质产品擂台赛\_上脱颖而出，被授予\_全国早熟优质梨\_称号，成为xx地区唯一获此殊荣的梨品种。20xx年7月29日，镇政府和专业合作社在当地举办了首届黄金梨擂台赛。邀请市、县的水果专家组成评委会，对近100户参赛的黄金梨的果重、果形、色泽、光洁度、整齐度等进行了现场打分。xxx村5社村民岳刚以绝对优势夺得擂台赛第一名。这些为壮大合作社经济、促使合作社上档次、上规模、增强市场竞争力打下了扎实的基础。

（六）健全内控制度，规范运行机制。20xx年应广大社员的要求，合作社组织修订了《章程》，进一步建立健全了民主议事决策制度、入社资格审查与劝退制度、财务会计制度、收益分配制度、责任过错追究制度、档案管理制度、销售管理办法、目标考核办法以及以风险保障机制等，确保了合作社的规范运作，为社员增产增收和增强市场竞争力提供了坚实的保障。

>三、效果

通过一年的规范建设，合作社完善了组织机构，健全了规章制度，对内运行作为得以规范，基础设施得以改善，抗害、夺丰收能力得以提高，生产经营规模得以拓展，合作社凝聚力得以增强，社员收入得以提高；对外形象信誉得以树立，外部环境得以宽松，各方关系得以理顺，销售渠道得以拓展，实体化经营门路正在形成，合作社正朝着“民办、民管、民受益”和“服务系列化、经营实体化、形式多样化”方向发展。现合作社拥有会员367户，涉及7个村35个社，种植成片黄金梨6500多亩。20xx年在黄金梨自然气候影响的条件下，实现了产黄金梨20万公斤，产值达120万元。合作社总收入2。1万元。

虽然合作社本身没有产生多少经济效益，但起到了示范带动作用，农民得到了实惠，增加了农民对种黄金梨致富的信心，合作社的建立使梨农有了自己的组织，增强了抗御市场风险的能力，为我县专业合作社的组建和快速提供了示范点。

>四、主要问题

（一）缺乏专职技术人员。

（二）资金缺乏，所需资金全靠贷款解决。

（三）由于专业合作社成立不久，没有足够的风险基金。

>五、今后工作思路

总体思路是按照“基地上规模、科技上台阶、效益上水平、管理上档次”的要求，通过“再新建三千五百亩基地，产优质黄金梨”、“做深、做大、做优、做强”本地的黄金梨产业。

（一）进一步扩大种植面积，逐步实现规模经营。在现有6500多亩的基础上再新植梨子园3500亩，向三元、升斗、长生、凤顶等村发展，使总面积达到10000亩，总产量超过202\_万公斤，社员发展到202\_户左右。使黄金梨成为万古镇的重要经济支柱产业。

（二）是提高科技含量，增强市场竞争能力。除加强管理，稳定和提高产量外，重点是提高品质，在保持原有黄金梨的风味基础上，向绿色无公害健康果品方向努力。瞄准市场，探索黄金梨深加工的途径，增加效益，增强实力。

（三）进一步提高专业合作社的管理服务水平。要以市场的理念，工业的思路、科技的头脑、品牌的意识、经营好专业合作社，努力实现效益农业的新突破，要一手抓服务、发展，另一手抓市场营销，在“合作社 农户”的基础上，积极向“订单农业”发展，降低市场风险。

>六、对策建议与要求：

（一）进一步扩大黄金梨产业规模，提高产量和质量、增加社员利益，充分发挥合作社的产业领头作用。

（二）建议相关部门对该产业在政策、资金等方面加大扶持力度，降低专业合作社运作的风险，充分发挥专业合作社在行业中的模范带动作用。

**实地检查申报项目工作总结2**

为确保我局工程建设领域项目信息和信用信息公开和诚信体系建设工作的顺利开展，我局及时成立了工程建设领域项目信息和信用信息公开和诚信体系建设工作领导办公室，由我局主管工程的副局长郑存任办公室主任，副总工程师曹连红任副主任，刘亚平负责具体的信息采集、发布工作。同时，结合我局实际制定了《工程建设领域项目信息和信用作息公开和诚信体系建设工作实施方案》，明确了工作任务，责任分工和实施步骤，并认真抓好落实，确保了我局工程建设领域项目信息和信用信息公开和诚信体系建设工作的顺利开展。

**实地检查申报项目工作总结3**

水环境治理项目，在县环保局的指导下，镇党委、政府正确领导下和支持下,强势启动，强化治理，圆满完成了水环境整治各项任务，水环境整治主要做了以下方面的工作：

>一、狠抓宣传

利用广播和多次召开水污染整治工作会议，签订整治目标责任书，对河水污染彻底整治，凡是排入河中的污染物必须进行治理，有效确保了畜禽养殖污水不能直接排入河中。

>二、项目实施情况

1.安装污水管网202\_米；2.做化粪池10个。

>三、项目实施措施

1.加强组织领导，健全工作机构。

切实加强对水环境治理项目建设的组织领导，加快建设步伐，成立以镇长为组长、副镇长为副组长，财政所所长、国土干部，农业服务中心主任，党政办主任为成员的项目领导小组，协调、指导和督促项目建设工作。

2.强化质量管理，加快工程进度

严格实行项目法人制、工程监理制和合同管理制，确保项目建设质量和资金的合理使用，做到高标准设计、高质量施工，倒排工期，抢抓进度，确保工程全面完成了任务。

>四、项目实施成效

水环境整治项目治理后，可保证场镇居民的饮用水安全，同时周边群众生产生活用水得到极大的改善，创造良好的水环境，为永定的经济发展奠定了坚实的基础，促进永定社会更加和谐稳定。

**实地检查申报项目工作总结4**

20xx年5月，纳赤物流园开始试运营。园区试运营及近几年内主要任务是针对当地有仓储、货运、加工、配送等物流需求的当地企业、个体及商户，招揽客户入园，为客户提供仓储、配送、加工场地及物业管理服务。目前，园区已引进入园客户43家，其中企业28家，个体15家，长期客户占90%。

目前，保鲜库淡（春夏）季出租率达30%，旺（秋冬）季出租率达90%，客户主要是农副产品零售商，存放货物为水果、速冻食品等。入驻客户主要有：嘉航商贸有限责任公司、市三达农牧有限责任公司、水果商贩7家。

标准库出租率达50%，主要出租仓库作为仓储、汽修厂房、加工使用。长期入园客户已有十几家，主要有：商贸有限责任公司、创科技有限公司、石油技术有限公司、检测技术有限公司。

零担货运中心、产品展示厅出租率为20%，客户认为租金太高，所以出租率偏低。少部分客户出租作为物流托运部、仓储、办公使用。大部分临时作为农民工人宿舍出租。

信息中心大楼目前为集团公司及其下属分公司办公楼使用，三层租赁给软件技术有限公司办公使用。

总之，今年项目试运营期间取得了不少成果，但仍然存在很多不足之处。由于项目今年才全部建成，今年试运营期间园区部分场地还在施工，对客户入园有不少影响。另外，由于园区四周没有形成物流市场氛围，人气不旺，很多客户前来洽商但考虑到租金价格问题使客户经营成本增加，无法接受该租赁价格放弃入园，而选择了更远、条件相对较差的场地经营。明年，我们在考虑项目投资成本的前提下，尽可能降低租金价格，加大招商力度，吸引更多物流商家企业入园。为此我们也联系了区经信委，希望明年在相关部门的推动下，吸引更多物流企业入园，将纳赤物流园打造成为及其周边地区最具竞争力的综合性物流园区。

>项目建设工作总结（14）

为认真贯彻落实《关于印发〈辽源市工程建设领域项目信息公开和诚信体系建设工作方案〉的通知》等有关文件精神，我局积极开展工程建设领域信息公开和诚信体系建设工作，并取得了初步成效，现将我局工程建设领域项目信息和信用信息公开诚信体系建设工作开展情况汇报如下：

**实地检查申报项目工作总结5**

为进一步推进社会主义新农村建设，增加农民收入，提高农民生活质量。全镇上下认真贯彻落实中央一号文件和县委一号文件精神，以农业产业化为重点，以基础设施和社会主义新农村建设为支点，扎实推进了新农村建设，农业产业化步伐明显加快，基础设施建设力度明显加大，农村社会事业明显加强，统筹发展的氛围明显增强，农业农村经济呈现出良好的发展态势。20\_年度，我镇通水灌村共实施三通路的维护和卡巴岭水泥路两个项目，现总结如下。

>一、任务落实。

镇党委、政府把新农村建设工作列为全镇各项重点工作之一，成立了xx镇社会主义新农村建设工作领导组，对驻村班子成员进行了明确分工，落实了责任。并从目标、任务、措施等方面明确了具体要求，制定了详细考评方案。对各类涉农支农资金和项目进行统筹安排和集约投放，形成了各级领导率先垂范、挂点单位全力帮扶、村组不甘落后、干部争先创优的生动局面。

>二、建设概况

积极引导社会资金参与新农村建设，于20\_修通卡巴岭组水泥路，是当地村民自发筹资新建，人均筹资500元，此路有七个村民组受益，受益户数223户，受益人口1400余人，路长公里，路面宽5米，水泥路面4米，石方86方，桥涵3道，新农村项目资金支持6万元，已验收通车；；通水灌村三通路防护工程，该工程位于省级示范村通水灌村马家岩组，是20\_年修建的三星至通水灌村的村村通水泥路段，路基被山洪冲垮成空心达20米长，如不及时维修，水泥路面将被冲毁，影响24个村民组的村民出行。工程已建成混凝土浇灌，长20米，高16米，底层宽米，上面收口是85厘米，填方130方，总投资需15万元，获得新农村项目资金支持4万元，该路是全村的交通要道，如不及时防护，将影响全村人民的生产生活。修通后，24个村民组均受益。

>三、实施效果：

卡巴岭路修通后，七个村民组年销售毛竹3万根，每根节省运费元，增加收入万元；滤布茶叶每亩增收100元，年增12万元；板栗蚕桑的销售收入增8万元。这样，每年增加收入万元。三通路维护工程实施后，年销售毛竹15万根，每根节省运费元，增加收入万元；茶叶每亩增收20元，年增30万元；板栗蚕桑的销售收入增15万元。这样，每年增加收入万元，增加了农产品附加值，同时，农户出行更方便，也给附近村民修通组级公路起到示范带头作用。此两项目的实施，为项目区农村经济的发展奠定了必要的物质基础，其社会效益、经济效益和生态效益将会越来越显著。

**实地检查申报项目工作总结6**

(一)基本情况

该示范场由县农业局组织县农技推广中心与xx镇农技站共同投资组建的股份制科技型合作组织，实行独立核算、自负盈亏的企业化管理，产权清晰，具有独立法人资格。示范场位于xx镇xx村320国道旁，占地101亩，分设新品种引种试验示范区、优质良种繁殖示范区、生态优质稻栽培技术示范区、草莓大棚高产栽培技术示范区等四个示范区和青树、印塘、梓门、永丰四个高档优质稻开发示范基地；xx高产优质草莓开发示范基地；xx镇优质瓜果蔬菜生产加工开发基地；xx镇杂交玉米、甜玉米高产栽培及加工开发基地和xx镇杂交制种高产栽培技术基地等8个辐射基地。示范场拥有办公培训大楼一栋，面积1600平方米，建立了示范培训基地，购置了电脑、数码相机等仪器设备，配备了培训教室、电脑信息室、科技阅览室、仪器设备室。具有完善的组织章程、机构设置及内部管理制度和分配机制。示范场现有专职人员8人，其中专业技术人员7人。并长期聘请省农大、县农业局技术专家9人，传授农业新技术。

（二）资金概况

1、资金投入。示范场现已累计投资55万元，其中：

①中央补助资金15万元；

②20xx年县财政投入资金20万元；

③县推广中心和xx农技站共同投资20万。

2、资金使用情况。

①中央资金使用情况：其中用于新技术引进完善万元，新品种引进试验示范万元，购买生产资料万元，组织参观、交流、培训万元，印发技术资料万元，购买必要的培训设备万元，用地整理及培肥改良万元。

②县财政配套资金：对基地进行了农业综合开发，新修高标准农田排灌渠道2500米，田园化机耕道1500米，农用电网20xx米，防洪河堤1000米，使基地水利设施齐全，交通便利、排灌方便、旱涝保收。

③县推广中心和梓门桥农技站投入股资：用于示范场租地和开展生产经营。

（三）效益分析

1、经济效益。项目实施以来（20xx年—20xx年6月）通过示范推广，产生了较好的经济效益、社会效益和生态效益。示范场实现总产值万元。其中在推广新品种方面，实现产值万元，收入万元；在生产优质大米方面，实现产值万元，收入万元；在生产草莓方面，平均亩产1500公斤，平均销售价每公斤元，创产值万元，成本万元，创收入万元；在良种繁殖方面，生产早稻种子万公斤，晚稻种子万公斤，实现产值万元，创利万元；推广稻鸭共育，成鸭销售收入万元。除去生产成本万元，管理费用万元，共创纯利润万元。

2、社会效益。通过示范的新品种、新技术的展示、培训、辐射推广，产生了很大的社会效益。四个优质生态稻米生产基地，xxx高产草莓基地，优质瓜果蔬菜基地，杂交玉米基地及杂交水稻制种基地等八个示范辐射基地，为农民增加收入1000余万元。如20xx年示范场无公害生态优质稻开发万亩，普遍推广“天灯地鸭沼气肥”生态栽培技术，统计每亩节支增收250元，共为农民增收350万元。近几年，示范场为全县水稻生产，引进试验示范新品种50余个，示范推广新技术8项，通过群众观摩、专家评审、鉴定，选定了我县每年水稻生产大面积推广的优良水稻品种20个，为我县粮食增产增收提供了可靠的科学依据，为我县20xx年和20xx年连续二年被评为全国粮食生产先进县，作出了贡献。

3、生态效益。在推广和产业化开发过程中，严格遵循农业部绿色食品生产技术标准，并配套使用无公害生产栽培技术标准，在产业化开发中严格实施标准化加工技术规程。改善了大田土壤品质，降低农田有毒物质，提高农产品绿色健康标准有着十分重要的作用。这对改善人民生活、优化农业结构、提高农业效益、增加农民收入，推进农业产业化进程、促进农业种植业向优质、高产、高效方向发展，具有十分重要的意义。

**实地检查申报项目工作总结7**

其实，我一向自认为自己所掌握的信息技术手段足以应付日常的教学，甚至可能做的比一般人都好，所以对这次的培训根本没有畏难情绪，觉得凭自己的基础肯定是没问题的。

但当我第一次进入电脑房，听到老师的讲解，看到教材的知识，我发觉我错了。

错在这不仅是关于信息技术方面的，其实它的重点是放在教育技术上。

它将信息技术与教育教学工作紧密地结合在一起，因此在培训过程中，我怀着饱满的学习热情，认真听讲，大胆实践，觉得收获颇多。

**实地检查申报项目工作总结8**

全镇种植蔬菜2万亩，其中夏季蔬菜6800亩，秋季蔬菜13200亩。年产优质无公害蔬菜5000万吨，年创产值3000余万元。在方沟、北地村发展日光温室240座，520亩，主要种植辣椒、西红柿、黄瓜等大型果菜类，在北地、华家沟等村搭建早春式塑料小拱棚480个，120亩，主要种植辣椒、西红柿；在北地、东沟村搭建移动式塑料大拱棚80座，400亩，种植辣椒制种、陇椒等蔬菜。引进美国红辣椒、西红柿、甘蓝、娃娃菜、大白菜等名优新品种8个，发展业主、大户56户，形成专业基地村5个，专业社36个，蔬菜种植农户2530户。

**实地检查申报项目工作总结9**

1、月牙河市场开发建设。在县水利局支持下，征得市水利局同意，利用废弃子牙河泄水河建设农贸市场，将早晚市场迁入，解决王口大街拥堵顽症。

2、王口大街治理。就王口大街脏、乱、堵问题，进行综合治理。一是进一步落实以村为主、属地分段负责管理制度，沿街6个村配齐专职卫生清洁人员，保障人员工资待遇，健全垃圾日产日清制度，市场摊位管理制度。二是组织进行集中清整。今年共组织进行3次集中清整，村组织出动清运车30台次，清扫人员80多人次。

**实地检查申报项目工作总结10**

1、制定五年规划。按照静海县文明生态村创建部署，依据我镇实际，制定上报了王口镇文明生态村五年创建规划。为今后保持文明生态村创建连续打好基础。

2、四个创建村验收。今年迎接市农委、市财政局、县政府验收检查，朱家村、大瓦头、民主、西岳庄四个村验收合格，市补贴资金93万元全部拨付到位，建设项目全部竣工投入使用。

>项目建设工作总结（5）

根据《省人民政府关于印发20xx年50项重点工作责任分工方案的通知》（黔府发[20xx]5号）和《省直目标绩效办省人民政府督查室关于对50项重点工作目标绩效管理工作和帮驻联工作督查的通知》要求，现将我关20xx年上半年积极协助推动开展综合保税区、出口加工区和无水港建设的有关情况函告如下：

**实地检查申报项目工作总结11**

县重点项目建设状况工作汇报县重点项目建设状况工作汇报

(一)基本概况

XX县邛水滨河城市综合体位于我县城南边亚飞坝，是县城XX区及工业区的结合地带，是未来我县重点开发建设的重要地段之一，该项目总用地面积约1400亩。

(二)规划思路

邛水滨河城市综合体项目将建成集高端居住、商业娱乐、休闲购物于一体的现代化、复合型“高端城市综合体”，规划惠民中心广场、商住区、星级酒店区、步行商业街区、风情酒吧街区、商业中心及文化艺术区等7个功能分区。将以“品味文化、精致生活”的理念，打造公园式休闲和娱乐购物于一体的城市休闲文化广场;建设高适应现代城市发展水平的高端城市居住区;建成我县具有地标性高层五星级酒店，同时该区域还将吸纳部分企业进驻，使城市建设项目各项功能设施更好发挥作用，进一步提高城市综合品味。

(三)工作开展状况

该项目目前正由XX市规划设计院有限职责公司进行规划编制。

**实地检查申报项目工作总结12**

基于XX年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

**实地检查申报项目工作总结13**

(一)基本概况

高寨新区位于XX县城西北面，在20XX年启动的我县县城总体规划修编工作中，结合我县沪昆快速铁路的建设实际，把火车站纳入新城建设规划当中。由重庆大学编制的《XX县城总体规划(20XX-20xx)》已于20XX年6月由州人民政府批准实施，规划高寨新区总面积约20平方公里，其中高铁站前商务核心区约5平方米公里。

(二)规划思路

高铁站片区作为XX县城的门户及重要的交通节点，其功能以商业金融、旅游服务等公共服务功能为主，是三穗城市形象展示区，是商务、商贸、文化等大型公共设施的集中区域。其建筑风貌重视城市公共空间、城市景观的建设，建筑体量相对较大，部分地段设置适量的高层建筑作为区域地标。在建筑风貌构建过程中结合地方特色文化元素的应用，强化片区特色。

除为高铁服务的高铁用地，和商务商贸功能外，还布置三穗对外汽车站、文化中心、体育中心、医院、旅游服务市场、三穗新区及车站附近居民建筑拆迁安置用地。结合高铁站、汽车站、迎宾大道、游客服务中心及宾馆酒店等功能设施，将高寨新区建设构成集中反映现代服务功能和民族特色的新兴城区，对整体提升三穗新城的城市魅力和完善三穗城市功能具有重要好处。

(三)工作开展状况

20XX年9月由^v^设计单位设计的三穗站建筑概念设计方案已完成，建筑面积约6000平方米。建筑风格体现地方特色。目前我县已委托XX市建筑设计院有限公司对高寨新区进行控制性详细规划及城市设计等编制工作，目前正在加紧评审及修改。规划县城XX区至高寨新区连接道路(二中至高寨新区、水利局至高寨新区)已由中交远洲交通科技集团有限公司贵州分公司进行设计编制，预计12月完成设计并启动征地等前期工作。

**实地检查申报项目工作总结14**

1、个人展望

专业能力快速提升

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈

入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在17年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。

参加工作至今已过一年，经过这一年的工作学习，在领导和同事们的关心和支持下，我从初出茅庐的学生逐渐成长为能独当一面的合格员工，个人思想追求发展先进，工作能力不断提高，工作业绩也稳步积累，逐步发展成为一名合格的技术人员。

一年以来，在思想方面，各级领导对我关爱有加，在思想上引导我、锻炼我，使我时刻不忘遵纪守法，在公司的系统学习中积极进取，努力争当先进分子，关心国际国内时事新闻、重大事件，平时积极做好思想总结，寻找自己的不足，并加以改正。积极参与各项学习活动，对公司内部有困难的同事积极伸出援手，做到雪中送炭。平时关心关爱同事，对业务上的问题有问必答，不懂得和同事一起查阅规范图集，碰到技术难题时同大家一起讨论，接触到新规范中的新规定是提出来同大家一起分享，做到积极进取，共同进步。

毕业以来，经过XXX项目的实习实践，我已经基本掌握了公司项目部工作的基本流程和基本方法，同时结合实际，努力掌握钢结构项目管理工作中所需的基本技术知识和基本技能，潜心学习，反复思考，不断总结，活学活用，比如将现场的技术管理工作分门别类，突出技术重点和难点，进一步明确工作重心，做到有的放矢，这不但提高了工作效率，同时也有效避免了重大质量问题的出现。另外，我还充分利用业余时间，在回顾学过的钢结构理论的基础上，自学研究生课程，比如高等钢结构理论、钢结构稳定理论与设计、结构优化原理等课程，多多接触深层次的知识，开拓视野，夯实专业基础，努力将工作中碰到的实践问题与理论知识结合起来，知其所以然，免得日后碰到棘手的技术难题是手足无措。经过一些列的学习总结，我对钢结构方面的设计、制造、安装等方面的知识有了更深的了解和掌握，这也使得我忘记了工作的劳累，沉浸在钢结构知识海洋里，尽情的畅游，这些既为后续工作打开局面，也为以后自己在钢结构方面的学习和发展打下坚实的基础。

在之后的XXX项目上，我更多的是作为技术能手参与工作，工作扎实认真，谨慎细心，获得了甲方领导、监理方的好评。在工作态度、技术管理、现场协调等方面表现优秀，对工作认真负责，对于技术风险较高的的分项工程，反复考量，认真验算，甚至对整个安装过程在心中演练多遍，确保安全、质量万无一失，以保证工程顺利进行，项目安全运作，由于工作业务的性质，我还努力做到在有紧急任务时随叫随到，按时完成领导交办的任务，这也使我得到部门领导的充分信任，得到较好的锻炼。在后续项目中，我还要继续努力，积极向同事学习，潜心钻研业务，提高专业素养，克服各种困难，不断完善自己，努力成为更高层次的工程技术人员。另外，我还对该项目中出现的问题做深刻的总结，深入的分析工程中的技术问题和管理漏洞，找出问题根源，针对性的提出解决方案，为项目部日常运作机制和管理模式建言献策，为项目部今后的发展贡献一份力量。

在岗一年，是充实的一年，我持续探索学习，实现了从学生到社会人的过渡，在此中不断磨练自己，锻炼自己的能力，处理问题考虑的越来越全面，专业方面也获得了长足的提高，但是我身上仍然有很多不足需要去弥补，很多欠缺的地方需要改正，很多似是而非的问题需要去探索，很多独到的管理经验需要去掌握，所以在以后的工作和生活中，我必须始终保持一种积极向上的心态，敢于吃苦，虚心学习，严格要求自己，做一名责任心强、技术水平高、管理能力好的员工。

最后，我要感谢领导们的悉心栽培，同事的指导帮助，在今后的工作中我一定继续努力，争取获得更高职称，具备更高水平，做一个对公司，对社会有用的人才。

衷心感谢您在百忙之中莅临我县检查指导工作。根据工作安排，现将我县高寨新区、城市综合体及寨头民族村寨项目建设状况汇报如下，不足之处，敬请批评指正。

**实地检查申报项目工作总结15**

1、做好调研，制定方案。

按照沪农林（XX）14号文件的要求和市林业养护项目工作小组的具体部署，经对我区沿海防护林、污染隔离林、水源涵养林等生态公益林进行了调研摸底，我区成立了万人就业林业养护项目xx区领导小组、工作小组，办公室设在区林业站。我委与区劳动与保障局、区财政局联合制定了《xx区林业养护项目的培训方案》，报区府批准，由其转发了《区农委、劳动保障局、财政局〈xx区林业养护项目的实施方案的通知〉》。

2、做好林业养护社的筹建，养护工的招聘、培训、上岗工作。

我委与^v^门分工合作，密切配合，工作方案批准后，区就业促进服务中心认真做好18个养护社的筹建和万人就业项目相关政策的宣传和解答工作，并负责养护工报名、招聘、录用上岗，同时协助区林业站、各养护社负责人对报名人员进行初选。区林业站为主，区农校配合，共进行了17期的培训，培训人员1266人，上岗1165人。

3、做好养护社的管理和考核工作。

为了规范我区林业养护的管理工作，根据市相关要求和部署，结合我区工作实际，制定了《xx区林业养护管理机构职责》、《林业养护社考核意见》等各项规章制度，明确分工，加强领导，强化管理。在实际工作中，各养护社均为养护工办理相关保险，实行综合计算工时工作制，确保养护工的劳动合法权益。各社采取了分小组养护、考核和奖励等方式来加强管理，确保林（绿）地建设成果，到达养护要求。

4、做好项目的日常工作。

在林业养护工作中，我们工作小组经常与市林业养护办、区劳动保障等部门持续联系，主动请教工作推进中的有关具体问题。与兄弟区（县）沟通、交流项目进程中出现的问题、经验和做法等，把各种信息、问题、要求等及时向领导反馈。真正起到了上传下达的纽带作用。同时，还认真做好每个月各养护社人员变动状况和养护补贴经费的申请等各项日常工作。

**实地检查申报项目工作总结16**

八一年，我被分配到原xxxx段客修车间台车组，从事转向架、组装、车钩缓冲装置、车体、制动等工种。我全面系统的了解了各种型号车辆的结构形式和技术特点，从而打下了深厚的理论和实践基础。我通过对配件拆卸、检查、组装，对每一个配件，都仔细研究其功能、了解其用途和性能。因而技术业务水平逐步提高，在此基础上，我还善于思考、勤于动脑，努力钻研业务知识，充分利用学过的理论知识结合实际工作进行小革新、小发明，参与改进和制作了多件生产工具，工作中，我发现人工拆卸车钩既费力又危险，我琢磨能不能用小工装克服这一难题，于是我经过仔细研究，自制了3种小工装。配合吊车和叉车使用，用起来非常轻松，得到了同志们的一直好评和普遍赞誉。

**实地检查申报项目工作总结17**

一是促进了新品种新技术的推广，提高了农业科技成果的转化率。农业科技示范场建立后，我们先后引进水稻、草莓、玉米等优良新品种35个，筛选出合我县推广的新品种20个，现已在全县大面积推广应用。同时示范推广了“天灯地鸭沼气肥”无公害栽培技术和“水稻旱育无盘抛秧”轻简栽培技术、水稻测土配方施肥技术等10多项新技术，提高了农业科技成果的转化率。我们经常组织乡镇农村干部、农民参观和现场培训，先后组织参观学习1000多人次，如晚稻高档优质稻湘晚籼13号，20xx年、20xx年每年只有5万亩的种植，通过示范场观摩后，现种植面积辐射到xx等乡镇，种植面积达15万亩。

二是推动了农业产业结构的调整，促进了农村经济的发展。长期以来，我县农民以单一的水稻种植为主。由于科技示范场建设采取的措施得当，技术先进实用，经济效益显著，从而带动了农民以示范场为样板，大力调整农业结构，在保证水稻种植面积和高产优质的同时，大面积种植了杂交玉米、草莓、药材等经济作物，示范辐射建立了专业协会，以点带面，全县形成了粮食、经作、药材等全面发展的良好局面。20xx年xxx镇优质稻种植面积万亩，经济作物万亩，20xx年优质稻种植面积发展到5万亩，经济作物面积发展到万亩。

三是促进了农民科技水平的提高，增加了农民收入。农业科技示范场在引进新品种示范的同时，还注意新技术的示范工作，经常对农民进行现场培训，农民也经常自发组织前来参观学习，逐步提高了农民的科技水平。新技术的推广，使优质稻的产量和质量不断提高，增加了农民的收入。xx镇xx村农民xxx，在示范场培训基地学习草莓大棚栽培技术后，回家在桥边租地5亩，推广应用草莓高产技术，每亩每年纯收入达5000余元，其收益是栽种水稻的7倍。

四是探索了县乡农技推广的新路子，状大了自身实力。示范场是集引种、示范、繁育、培训、推广于一体的综合型农业科技示范场，国家只要在前期补助一些，打破了过去形成的财政长期支持的机制，坚持社会效益和经济效益相结合，以社会效益为主，又要努力提高经济效益。以后示范场在示范经营中一方面起示范作用，另一方面又有一定的经济效益，增强了农技部门的发展后劲，一定程度上弥补了国家推广经费的不足。同时农技部门经营自己经济实体的示范样板，既可为社会展示新品种、新技术，又可为自身创收，将大大激发大家的工作热情，稳定了农技队伍，锻炼了人才，使示范样板越办越红火，示范效果也越来越好，进一步促进新品种新技术的推广。

五是创新机制，促进示范场健康有序发展。示范场建设在投入机制上，建立了县、镇共同创建，农技人员共同参与的股份制投资机制，多方面吸纳资金。在运行机制上，按市场化运作，实行企业化管理，形成独立法人、独立经营的运作机制。在生产经营机制上，大力推行农技人员承包经营，实行自主经营、自担风险、自负盈亏。在管理机制上，制定了健全的人事制度、分配机制和财务管理制度，保障了示范场健康有序发展。同时在推广方式、技术内容、服务方式等方面进行了有力的探索和创新。真正将示范场建设成为全县设施先进、功能齐全、服务一流、效益显著的科技型服务实体，成为农业技术的试验示范基地，优良种苗繁育基地，实用技术培训基地，真正成为做给农民看、引导农民做的“田间学校”，加速农业科技的推广速度，促进我县农民增产增加。

**实地检查申报项目工作总结18**

课堂是教师体现自身价值的主阵地，我本着“一切为了学生，为了学生的一切”的理念，我将自己的爱全身心地融入到学生中。我积极推广“先学后教”的教学模式，并力求让我的语文教学形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高语文教学质量。

本学期我参加了乐童健康教育种子教师的培训，本次培训使我大开眼界，受益匪浅，本次培训的宗旨是倡导在以后的课堂上运用游戏和戏剧教学法给学生们授课，此教学方法的特色是能激发学生的学习的兴趣，让学生在玩中去学，乐意去学。上周我已尝试用在培训中学习的手法上了一堂以《营养》为主题的实践课。觉得学生的积极性确实提高了，这种教学法一下子就能吸引学生的注意力。目前，我学得还比较肤浅，乐童培训下学期还有4次，我会全心全意用心的去学，把学到的教学手法运用到今后的教学中去。

**实地检查申报项目工作总结19**

通过我们与edi中心技术人员的交流，同时参考商务部网站的成功经验，我们提出搭台唱戏的做法。具体地讲：首先通过同步引入商务部网站的信息资源，搭起我们网站的大框架，然后，把我们的网站按业务分成一个个栏目，每个处室负责对应栏目信息内容的更新和维护，责任到处。这样，集各处的力量，协同合作完成网站的建设。同样的，可以把各市、县发动起来，让每个市、县也负责一个对应的栏目，如此一来，我们的网站就集合了上至商务部的信息资源，下至海南各市、县的信息资源，其中还具有丰富的厅政务信息资源，内容就丰富了，也就有了影响力。

我们认为，采取搭台唱戏做法建设厅网站，具有如下好处：一是节省了人力资源的投入，由于信息的采集工作是采取与商务部同步程序自动更新和分摊到处室日常工作事务中，因此，不需要增加大量的人手去专职收集网站信息；二是突破网站需要专业技术力量维护的瓶颈问题。网站总体框架由承建单位一次建好使用，日常维护不需要具有很高的技术要求，可以是会打字就会发布信息。

**实地检查申报项目工作总结20**

>一、需求调研：

1、调研工作不够细致，对某些特殊业务的理解程度不够深入，造成以下几种情况：A：在实施过程中拖延工期;B：按照原定方式设置后，业务无法流转，导致数据基础数据录入后的返工;C：需要二次开发才能实现的功能，无法变通，导致加重实施工作的难度，甚至会延误工期;这些情况的发生都会使操作人员产生抵触情绪，严重者会引起双方的矛盾，不利于项目的顺利实施。

2、在调研过程中一定要做到全面细致，尤其是对用户的比较特殊的业务，应详细的了解业务的操作流程，并收集相关资料，调研结束当天就应根据纪录，经调研小组讨论后，出具相关调研总结报告;调研工作的不到位会直接影响到合同的签订，双方责任的明确、以及软件功能的界定。

3、必须有明确的需求，一般我们的客户是在我们业务人员的极力推动下上ERP的，在现有产品条件下不可能象SAP那样满足用户的所有需求，所以实施人员必须了解用户的关键需求，如：是资金积压太多、还是市场预测不准。满足了关键需求项目就算成功了一大半，能够比较体面的结束项目。

4、搞清楚哪些问题在ERP中处理哪些问题不能在ERP中处理。用户曾经提出这样的需求：能不能自动测量储油大罐中油的容量，实际上这是自动控制方面的问题，肯定不能放到ERP中。

5、由用户在消化软件的基础上设计自己的业务流程，实施顾问给出改进意见。因为用户对自己的业务是最熟悉的，执行起来也比较方便。

6、项目调研虽然重要，但由于在调研时，初访者对ERP的认识是很有限的，也不懂软件功能，经常会出现问非所答，所以调研报告的水分是很高的，只能作为实施过程的参考，并不能按调研报告去实施，否则实施过程必会出现过多的反复。调研报告水分高的另一个致命原因是被访者报喜不报忧。

>二、系统初始化：

1、正式初始数据之前，发现基础数据准备不够充分，从而加重了实施过程中劳动强度;甚至在整理过程中，用户才发现自己的账目比较混乱，比如：有时产生仓库账和财务帐不符，仓库账和实物账不符等，这些都可能拖延实施的进度。

2、在初始数据过程中，对用户的各种数据和业务，要做出正确的分析和判断，尽可能发挥软件的优势，避免返工。

3、不要轻易答应用户将老系统中数据转入新系统，否则可能会加重实施人员的工作负担，造成数据不准确性隐患，而且有时一些不正确在当时可能不被发现，从而对以后的维护工作带来难度。如果确实需要通过sql或小工具导入，一定要反复做测试。

4、千万不要替用户做初始数据和初始化，不管企业有何理由。这顶并不漂亮的帽子会使用户只知其然而不知其所以然。

5、部分操作人员的重视程度不够，在准备数据或录入数据过程中，工作不够认真、仔细，可能产生大量的重复性录入。所以我们应要求企业建立审核机制，做为实施顾问，要经常在软件界面中查询相关数据，帮助分析数据的正确性，发现错误及时纠正。

6、在初始化时，注意权限设置，像维护工具、各个系统的系统参数设置、基础数据维护、单据记帐等功能权限不要赋予无关的人员。

项目组织：

1、ERP项目是“一把手”工程，而不应仅是电脑室的工作，而且用户的项目负责人至少应是副总或相当于此级别的人员，如果项目负责人不能在项目实施中，发挥领导作用，会产生部门之间的责任不够明确，造成部门之间相互推诿，推卸责任，互相踢皮球。

2、企业认为上ERP完全由软件公司一手承担，他们只是配合角色，这是不对的客户高层领导必须重视，领导的重视并不是停留在口头上的，也不是非要亲自学计算机、学软件。而是要在总体上安排计划，协调人力、物力资源。而不是“你们帮着做吧，一周向我汇报一下就可以了”。

3、我方项目组的分工要合理搭配，让项目组每个成员在这个项目上能感觉学习到新东西，工作量可以适当的再饱和一些，给每个人规定任务完成的最终时间，把他们的积极性调动起来，同时也要给他们一定的压力，一个项目的成功与否，是一个团队的共同努力，光靠项目经理自己是不行的，注意调动内部和外部的力量。

项目管理

1. 重视项目周报的编制质量和及时性。

项目周报是对每周项目进展情况的正体反映，涉及实施、开发、项目管理、商务等方面。所以对周报请大家高度重视，如果周报上反映的问题，相关人员没有及时响应或反馈意见，比如需要商务经理协调的问题，大家反映了，商务经理没有响应，那出了问题，是商务经理的责任，但如果没有把问题及时反映，那出了问题就是项目经理的责任，所以说，不要认为周报写了也没有用，尤其是需要我们公司开发、高层领导协调的问题，一定要在问题刚暴露时就要反映，不要报喜不报忧。

周报不仅仅是给客户看的，对不方便客户了解的内容，大家可以一式两份，其中一份给客户，另一份给公司，比如对开发进度的要求、项目团队内部问题等不方便客户了解的内容，可以单独一份发给公司。周报上尤其是跟计划的对比，请大家多花点时间考虑一下，如果拖期到底原因是什么，我们项目拖期很多时候都是由于不重视计划，不仔细分析拖期原因，结果最后就拖长了。

对周报的报送时间请大家注意，既然我们规定是周一上午报送，就应该按时报送，这本身也是体现项目经理的项目管理水平的一方面，并且我们周报是要求对方项目经理每周签字的，如果是上周的周报每次都是周二才给客户签字，客户原意吗?这次在石家庄办事处的信息栏上，我看到河北区三位同事因为没有按时交总结，被罚了50元钱，我想对于文档报送的及时性，我们虽然不会去罚钱，但将来在项目考核上应该有所体现。

有时我们觉得周报编制比较费时间，建议每天可以抽出10分钟时间记录一下当天项目情况，周末时汇总整理一下，编写速度会加快，另外，从锻炼和培养的角度，项目经理也可以让实施经理写周报，项目经理最后审核补充。

2. 合理控制需求。在项目实施的过程中，企业肯定会提出这样那样的新需求。在

满足企业要求时，要以合同为依据，量力而行，少承诺，重信用。客户满意是我们的目标，但这种满意必须是建立在客户合理的预期基础上。我们必须明白，把客户的满意率从80%提高到100%所付出的成本远比从0%提高到80%高的多。

3. 对于客户提出的需求，不要轻易的答复能做或是不能做，跟开发经理或产品部商量后，如果不能做，一定给客户一个让人接受的理由，不要简单的说‘NO’。

4. 具体问题具体分析，不要什么事都凭经验去做，有时，仅凭经验做事会发现，经验会让你错误。

5. 项目组要进行‘走动管理’，不要用户打电话给你或者反映给你了才到现场，

平常即使用户不反映问题，也常到现场走走，询问一下各岗位有无问题，使用情况怎么样，甚至有时拉拉家常，这样做一方面可以及时发现问题及时解决，避免小问题变成大问题，另一方面可以增进与用户之间的感情交流，拉进距离，双方熟悉了，互相信任了，出现问题后，用户也不会出现过激的反应。

6. 对于做ERP项目，做为软件方，我们可以跟客户进行协商、探讨，但是也不能

什么事情都依着客户，我们有自己的实施方法、有自己的项目管理方法、有其他客户成功和失败的经验教训，在这些方面，客户需要听取我们的意见，比如在实施范围、进度、实施方法方面，这方面要多跟客户沟通，以我们为主。

7. 为保证客户数据安全，防止不必要的数据泄密，发生双方法律上的纠纷，建议在项目组内部建立客户数据保密制度，可参考如下：

客户的数据在没有项目经理允许的条件下，不准项目组成员随便拷贝、传输给项目组以外的人员(包括公司内部人员)作测试、模拟以及其他用途。对于客户的数据界面，除非得到客户方项目负责人明确书面同意，否则不

允许用客户的数据作对外演示使用，也不允许在说明书、宣传材料中直接引用，当然，在改动客户数据资料，以非真实数据可以引用。

不允许将其他客户的数据在另外一个客户的服务器上恢复后作测试、演示使用，如果确实需要作测试使用，只能专人专管，并且只能在我们自己的机器上作测试用，并且绝对不要让客户知道。

对于为了解决客户问题，确实需要公司开发人员对客户数据库作测试分析这种情况，发到公司的数据库必须专人专管，尽量不要放到公司公用服务器上，可以放到个人电脑上，一旦不使用后，立即删除。

不要在一个客户现场，太多的谈另外一个客户的一些业务流程以及机构设置、人员关系等情况。

现场实施人员在帮客户设置权限时一定要注意严格设置功能权限和数据权限，尤其是配方、工资、财务、销售方面的数据，不该设置的权限一定不要随意给客户设置，最好让客户有严格的权限申请流程，由专人来设置。

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！