# 工程管理年终总结个人工作汇报(六篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-15

*工程管理年终总结个人工作汇报一时光飞逝，转眼之间过去了半年，感触颇深，做一份工程项目管理半年工作总结，来回报自己的工作和思想的转变以及看法。扎实的工程建设理论和技术管理知识、丰富的现场施工经验是做好工程项目管理的基础;这就需要在平时的工作中...*

**工程管理年终总结个人工作汇报一**

时光飞逝，转眼之间过去了半年，感触颇深，做一份工程项目管理半年工作总结，来回报自己的工作和思想的转变以及看法。扎实的工程建设理论和技术管理知识、丰富的现场施工经验是做好工程项目管理的基础;这就需要在平时的工作中不断积累和总结，让实践与理论更好地沉淀于能力上，更好去管理协调。

一、技术管理方面：

1、外部协调：对于一个工程项目来说外部协调工作对于项目的顺利开展有很大的帮助。我的主要工作是在主管领导的指导下，配合各专业公司(自来水、供热、燃气)完成项目的管网配套设计工作。专业管网的配套设计正在如期进行，目前已完成给水、排水管网的设计工作，燃气、供热管网的设计正在进行中。在工作当中能够从公司的利益和角度出发，积极配合各专业设计人员，完成各项任务。

2、能够耐心细致的做好图纸审查工作，配合主管领导及相关设计单位落实小区给排水、供热、燃气等管网的位置、走向，尽可能发现不合理的方案及设计，并提出自己的方案与设想，积极与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。

二、质量目标方面

1、通过有限公司对工程项目前期策划工作的管理和推进，目前公司上下已经清楚地认识到工程项目实施的前期策划工作是搞好项目管理的重要前提，鉴于此，今年公司在制定年初质量目标的时候，把工程项目前期策划覆盖率100%作为一项重要的工作目标。

2、积极推广新技术，公司上下有计划地开展创优工作，在去年取得7项市级2项省级优质工程的基础上，今年又取得某某铝厂220kv配电装置及硅整流所工程、电解烟气净化回收系统工程两项部级优质工程和某某车场、某某电厂三项市级优质工程，超额完成年初制定的一部优，二市优的创优计划。

3、通过实施《某某公司计量器具补充管理办法》，促使各项目和管理计量器具的设备公司严格按照《监视和测量装置的控制程序》运行计量器具管理体系，克服了以前计量器具归属单位，使用单位送检责任不清，管理混乱弊病，使计量器具送检合格率达到年初制定的100%的要求。

4、严格按质量内审计划要求，对公司机关、各常设机构所有在建工程项目部进行了例行审核。并对内审发现的问题进行了通报，对审核开出的51项不符合项督促改进完毕。

三、建立项目核算制

对项目进行成本控制，人、材、机、管是构成成本的主要费用;人工费严格按工程量计算，优化劳动力，减少返工，杜绝滥用工，施工要按工期严格进行，严禁窝工，无故停工，用工要按时按量(定量定工);材料在在提取使用前，施工主要负责人要熟悉施工图纸，对所用的材料的数量做到心中有数，要按时按量提取材料，尽量控制材料使用量，严格按照图纸施工，多用材料和少用材料土建工长都要以洽商的形式反映在书面上。

工程项目管理半年工作总结中，通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。接下来的半年中，我将继续拼搏。

20\_年已经过去，我们将迎来新的一年，回首20\_，有成绩也有不足，我将总结过去一年工作中的不足，戒骄戒躁、脚踏实地一步一个脚印的走下去，努力做得更好，以自己的实际行动来证明。

在新一年我会带领工程部，精诚团结，恪尽职守，努力完成全年的工作任务、工作目标。下面我将20\_年的工作情况做以下汇报。

(一)20\_年工作内容

20\_年6月份以来，由我负责\_社区生活保障房工程项目，总建筑面积\_平方米，结构采用框架——核心简结构体系，工程地下一层和二层为地下停车场和人防设施，一至五层裙楼为大型商业群体，本项目东西各一座塔式办公楼和南向两座板式公寓组成，该工程为公司重点工程项目，20\_年6月19日开工以来。完成了地质勘擦、监理单位、土石方、基坑降水支护以及桩基工程的招标工作。合同签订及组织施工工作，施工图纸设计、人防图纸设计、消防图纸设计审查手续，目前基坑降水支护工程已接近尾声，土方开挖也已过半。

(二)20\_年主要工作完成情况

(1)施工图纸设计及图纸审查通过。

(2)人防图纸设计及图纸审查通过。

(3)消防图纸设计及图纸报审查。

(4)工程招标代理及招标控制价计算。

(5)山体爆破办理相关手续。

(三)工程招标工作

完成了\_社区生活保障房工程监理单位、土石方、基坑降水支护、桩基施工及招标代理公司的招标工作。严格对投标队伍进行考察，争取选用综合实力强的施工单位，保障总体工程的顺利进行。

(四)工程总体的控制目标

(1)工程质量完成情况：

\_社区生活保障房工程是公司20\_年重点建设项目，我作为项目总工，开始了项目部的组建工作。首先根据\_社区生活保障房工程的工作要求，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位责任制。\_社区生活保障房工程的质量目标为创建无质量通病工程，为此制定了许多预防措施和实施办法。为保证整个目标的实现，我组织项目部管理人员根据自己的实践经验，结合工程的特点，编制了项目部质量预防措施。

工程开工以后，我们严格控制施工质量，在施工过程中，我要求坚决落实公司预防措施内容，并且坚持进行样板引路，同时组织管理人员对其他在建工程进行参观学习，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。

(2)工程生产及进度控制：

\_社区生活保障房工程开工以后，我按照公司要求工期，组织制定了施工进度网络计划以及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组签订了质量、进度、安全控制协议书。对其具体进度、生产内容提出了具体要求。

在生产过程中，我根据实际情况，通过制定月计划和周计划，对整个工程生产进行了控制管理。施工初期，因降水支护施工单位因组织不周密，劳动力出现不足，工程进度缓慢。对此，项目部多方召集人员，经过努力，基本上保证了施工的要求。

(3)安全、设备管理：

施工进场的准备期间，根据项目工程特点，制定了设备需用计划，并组织了布置和安装。施工中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我从以下几个方面加强了管理工作：

①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。

②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强建筑物临边的安全防护。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时项目部统一进行检查，合格后进行接受。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。

(五)工作存在的不足

①工程质量：在基坑降水支护工程施工中，由于前期地质勘探不完善，基坑降水支护施工单位，由于思想上有所放松，监理单位监管不严，造成施工质量不理想。这对我来说是一个教训，提醒自己对后期的工程管理需要进一步加强。

②施工进度：因基坑降水支护施工单位的人员与机具组织不利，工期严重拖延，严重影响土方开挖进度，对我们的整体施工进度造成影响。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

(六)20\_年工作计划：

在新的一年中，我将从以下几点作出努力、作好工作。做好整体施工管理工作：

①继续抓好\_社区生活保障房工程项目管理工作：在20\_年的主要工作为基础及主体施工，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求我将继续抓好施工生产进度控制，积极组织好人力投入，确保工程按照预期要求全部完成。

②加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年中，我打算首先加强学习专业知识。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

③进一步作好施工管理工作：20\_年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。

20\_年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。

20\_年是\_实体工程的攻坚年。在上级领导的亲切关怀和大力支持下，在项目部x总的总体把握和具体安排下，一号楼从地面三层开始，6月16日封顶，目前，内外抹灰工程已完成，安装工程任务过半;二号楼从地面二层开始，8月19日封顶，目前抹灰工程过半，排水管等安装工程开始。地下室地面完成，专业设备基础施工中。两个工程都通过了优质结构工程验收，实现了全年无重大安全事故的目标。为来年按期交工创造了有利条件。

今年工程进展的焦点是，主体完成前，地下室工程的协调矛盾突出。两个标段有比有赛，齐头并进，日新月异，但地下室工程如何穿插施工，涉及场地使用、降水安全、施工力量调配和主标段配合等因素，如何统筹安排是现场管理的一个重要问题;工程后半段，由于前期各安装专业管线综合深度不够，加之图纸变更过程复杂，管线矛盾突出，大量的细部优化成为后半段现场管理的主要工作。此外，水、暖、电、燃等部门对接，有的重新设计，有的对原图做了重大修改，对现场管理也提出了许多新课题。

按照分工，我负责工程的技术管理工作。在工作中，积极配合项目部同志，履行了自己的职责，完成了今年的预定任务，表现了应有的大局意识和技术素养，同时，深感还有很多不足之处，现总结如下：

一、统筹兼顾，协调重要网络衔接

今年一开始，在主体施工工序安排上，项目部召开专门会议，要求和降水对接，和销售进度对接，和塔吊使用对接，和各专业对接，在标段间结合、监理结合的基础上，坚持主导工序的安排必须通过业主整体审核和把握的原则，实现了工序安排整体上的均衡性。上半年是主体施工的高峰期，到6月30号，一号楼全面完成了主体工程，钢筋耗用4000余吨，砼浇筑量\_0余方;二号楼施工至20层，钢筋耗用量3000余吨，砼浇筑量16000余方.处于一二号楼间的地下室工程，面积近10000平方米，隶属于一号楼标段。能否在完成一号楼主体工程的同时，于汛期前

完成地下室主体工程，事关基坑安全，还牵涉到主要出入口安排，现场钢筋棚搬迁，东半段土方开挖和支护，施工力量的临时调配、钢材供应紧张等因素，尽管困难重重，但拖后情况更难把握，在项目部的大力协调下，采取西部单跨对接，形成钢筋加工新工作面;中部钢筋棚搬迁后，集中主体施工;关东大门，开西大门，东段同时挖土支护的施工方案，衔接合理，也争取了时间，六月底全面完成地下室主体工程，实现了现场目标的阶段性突破。

根据工程特点，现场形成了周一碰头会，周末例会的协调制度。本着对工程和对自己负责的精神，做到了认真领会领导意见，以身做责，跟踪现场进展，没有特殊情况，坚持参加例会，倾听各方反馈意见，掌握第一手资料。在各项质量安全问题处理、技术核定、图纸变更、检查验收等关节点上，不循私情，守住底线，把好关口，把领导意见和现场情况对接，及时请示，及时沟通，形成共识后，再决策执行。坚持每天深入施工一线，发现问题矛头，把握现场动态，及时和监理、企业管理人员，反馈现场情况，探讨解决有关技术问题。每次工程例会，坚持会前内部沟通，会中分析评价工程状态，提出当前应注意的技术问题，会后斟字酌句审核修正会议记录，落实会议精神。树立用数据说话的观点，不断提高现场判断和处置能力。在内部配合中，坚持一盘棋思想，及时为材料部提供材料网站信息，制定材料台帐表格，审核招标文稿，在提出“界定范围，把握深度，满足进度，作好统计”的材料管理建议下，积极统计材料设备清单，配合工作，形成合力。

基于业主现场管理的宏观地位，在工作中，注重各结合部的协调.不定期的召集监理人员和我方工程人员座谈交流，相互学习，取长补短，统一管理要求，探讨具体问题的处理意见，形成管理共识。在两个标段间，由于各自的目标不同，管理风格不同，在场地占用、塔吊管理、地下室对接、土方调配、设备共用等方面存在不同程度的冲突。遇到这些问题，坚持从有利于宏观目标的实现出发，从减少宏观耗费出发，秉公办事，减少误解，求得理解，科学安排工序，合理分摊费用，提高了各方协同工作的自觉性。在监理与施工企业项目部的配合上，也采取多种措施，增进技术人员间的交流和理解，为营造良好的管理氛围作出了努力。所有这些努力，促进了项目部整体工作目标的实现。

在x总带领下，参与处理的主要技术环节包括：

----降水与主体工程的结合

----沉降观测跟踪

------组织主体分段验收和结构检验

------汛期工序安排

------交叉施工的协调塔吊的交叉，土建安装的交叉

----出入口安排及总平面布局;

------二期方案与一期施工的预安排

------防水工程与主导工序的协调结合

------场区土方调配的均衡

------场区道路调整安排及东段支护工程方案

------用线性规划的方法指导地下室工序安排。

------参与部分材料的考察

------督促现场通道防护设置

------三号楼停车场方案的制定

------销售百题部分答疑

------分包单位的场地统筹

------标段间及标段内承包范围的细分

------配合质监站安监站处理质量安全隐患

----现场用水用电管理;

----读图、辩图及图纸技术核定要求

----观光电梯的现场后对接

----有关分包工程招标的综合要求

----消防门窗工程与主体单位的协调

----地下室内设备管线的综合处理及标高处理

----图纸优化与设计单位的协调

----临街安全防护方案

----安装工程专业间协调等

二、很抓细节，做好工序技术管理

全年共发出技术核定单、设计变更单及联系通知单100余份。对于疑难点坚持深入一线，反复斟酌，多方沟通，不断优化处理方案。在处理技术问题过程中，坚持多角度衡量，综合把握技术经济和安全间的平衡。对重点和关键点尚坚持向一把手汇报，取得领导原则意见后，再做细部处理。对工作中的新情况新问题等遗漏点，调查研究后，及时制定新的管理措施，堵塞漏洞。及时召开部门会议，制定内部监控要点，寻找盲点，形成共识，规范和引导现场工作。消除工程断点和缺陷点。应该说，工程中的细节问题，大量的出现在后期安装阶段，6月6日，项目部全体会议，前看成绩，后看任务，我总结工程新特点是：工序选择性强，用户关注度大，涉及使用功能多，专业配合多，施工队伍多，变更多，提出技术管理要求：读图辨图，优化设计;多角度处理现场问题(专业间、场内场外、一期二期、质量造价);慎重对待销售承诺;做好基本功，保底线，挤水分，上台阶。为技术管理定了调。处理了大量的细节问题(附博文一篇，不再详述)。

三、强化责任，提高质量安全水平

在做好各项配合工作的基础上，工程部落实“说得清;摆得正;管得住”的工程管理要求，统一现场管理理念，并细化到各环节---首先在进度管理上，要求保节奏，促衔接，保证现场链条运转正常，今年遇到的最突出的问题就是钢材市场大起大落，在紧张时期，现场一度因为买不来钢材半停工，项目部积极想办法，联系渠道，现场管理及时调整工作重点，创造了良好的内部施工环境;在工序质量管理上，要求依标准，挤水分，督促施工单位及时制定通病防治计划，按照分户验收要求，进行质量管理，通过例会上摆问题，定期解决，目前结果中州杯已经通过验收;在安全管理上，要求铁心肠，不退让，在周二安全检查制度基础上，经常组织专项检查，对塔吊，施工电梯，重点监控，配合省安监站，治理现场安全隐患，通过了创文明城市检查，和三部委组织的学校周边环境检查，在省直工程安全工作会议上，五家企业受到表彰，\_名列其中;在涉及到造价因素的处理上，要求有依据，站住脚，慎重对待签证，及时争取审计意见，学习政府造价管理的新规定、新精神，树立综合观点，保证每项技术处理的经济性。在项目部内部，建立了栋号负责制，要求每天作好工程日记，每周写出小结。针对具体问题，召开专题会议，强化了合同意识、成本意识、质量安全意识和廉洁自律意识，提高了整体管理能力。坚持用数据说话的观点，不断提高现场判断和处置能力。工作中深入一线，跟踪现场进展，掌握一手资料，在技术核定、图纸变更、检查验收等关节点上，不循私情，把好关口。在主体砼浇筑过程中，工程技术人员同监理一道，昼夜坚持在现场，24小时对工程不间断监督，保证了工程结构质量。进入安装阶段后，针对头绪杂、配合多、问题细的特点，带领工程部同志，制定控制要点，坚持样板引路，支持监理人员按照合同、图纸和规范要求，对现场实施的各项管理措施。注意纠正一些有悖管理原则的倾向，结合具体事件的处理，探讨程序化管理的路子。通过例会等形式，确立起监理的现场管理地位，增强了现场管理体系的有序性。

四、及时总结，反思现场工作得失

\_工程地处中心，临路、临学校、临高层建筑，场地内两栋楼结构不同、用途不同、分标段施工、地下室又连为一体，要协调的因素多。由于客观原因，造成降水时间长，施工风险加大。该项目承载着全体报业人的期望，成功与否，不仅关系着经济效益，更关系着集团的影响力和公信力。作为一个现场管理者，深感责任重大，容不得一点疏忽。常常夜里突然想起一个工程问题，用笔简记以后才能继续入睡。利用博客形式及时记录了\_工程管理的经历和感悟，为以后深入总结，留下了丰富的一手资料。

打铁还须自身硬，抱着对工程负责的精神，坚持从严要求自己，加强思想作风建设。认真领会集团领导对现场的指示精神，谦虚谨慎，顾全大局，遵章守纪，“责任面前不缺位，权利面前不越位”。在工作实践中，不断培养自己。

在公司领导的监督指导下，加上其他部门的用心配合和大力支持，工程部认真地完成了工程部各项任务。为了总结经验，查找不足，推动明年的工作再上新台阶。

一、实施的主要工作：

因为本公司工程部其实相当于是电气部门，不能按照工程部门以时间段形式说明完成的工作，以工作点来说明比较适宜。

1、建立部门工作流程

2、建立本部门与其他部门的工作衔接流程

3、完成各项电气工程部所需工作

4、建立并整理订制箱资料和plc控制箱资料

5、产品技术升级，做工提升

6、控制柜施工指导，问题的处理

7、售后服务处理

二、工作进步点：

20\_年本部门在按时按质按量完成日常工作的同时，也随着技术提升的步伐在部门工作中取得了新的进步。

在公司领导的指导下，通过相关的决定及产品规划，本部门在制冷控制柜行业中首次投放了智能控制柜：如并联机组、螺杆机、冷冻水控制系统，还有温湿度控制系统等，在调研、学习、实施中，使我公司在相关控制领域提升了一个新的台阶。

通过这项工作，我们也逐步了解了市场，逐步建立智能控制柜相关服务标准和相关报价体系，以此为切入点，正式启动了plc控制系统的标准化工作，我们将在以往的工作基础上，学习借鉴同行业的先进经验，摸索出贴合我公司具体状况与需要的产品体系，努力使之成为我公司销售增长的新亮点。

三、工作问题点：

1、对高端压缩机了解不够;对特殊制冷设备了解不透

积累了一些控制经验，但这还远远不够，对制冷行业的控制还是不能游刃有余。针对此状况，我公司应当有计划有步骤地深入思考、系统学习、积累经验;比如某些控制项目能够不以盈利为主要目的地接收施工;现场调试，把不贴合实际状况去掉把不足的添上完善控制系统、掌握最前线的需要，带给最优的服务。

2、控制柜的产品需要细化

专业制冷自动化控制设备有限公司就应当带给制冷全方位的控制产品，细化产品有助于细化渗透市场更有利于带给公司的形象和利润。

3、产品要持续优化，技术要持续提升

任何产品都应当有持续改善、持续升级的一个过程，是根据我公司的市场定位更是根据市场的需求。

4、售后服务处理机组不够健全

(主要指普通订制箱和常规箱)建立健全售后问题处理流程和机组很有必要，应当包含：产品服务期限、范围、更换或补发货工作流程等。

一切都在进步，我部门在以后的工作中既要主动寻求改善，也要用心跟随市场与行业步伐。

总之，回顾20\_年的工程部工作，虽然比较圆满地完成了日常工作和领导布置的各项任务，但在工作中也显现出了一些问题，更是值得我们思考的，发现问题，提出推荐和方案，完善自我，使我部门更高效更优良地完成各项工作。

20\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_个，加上没有记录的概括为\_个，八个月\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

三、市场分析

现在\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。 在\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

<

★ 建筑公司半年个人工作总结</span[\_TAG\_h2]工程管理年终总结个人工作汇报二

20\_年是\_实体工程的攻坚年。在上级领导的亲切关怀和大力支持下，在项目部x总的总体把握和具体安排下，一号楼从地面三层开始，6月16日封顶，目前，内外抹灰工程已完成，安装工程任务过半;二号楼从地面二层开始，8月19日封顶，目前抹灰工程过半，排水管等安装工程开始。地下室地面完成，专业设备基础施工中。两个工程都通过了优质结构工程验收，实现了全年无重大安全事故的目标。为来年按期交工创造了有利条件。

今年工程进展的焦点是，主体完成前，地下室工程的协调矛盾突出。两个标段有比有赛，齐头并进，日新月异，但地下室工程如何穿插施工，涉及场地使用、降水安全、施工力量调配和主标段配合等因素，如何统筹安排是现场管理的一个重要问题;工程后半段，由于前期各安装专业管线综合深度不够，加之图纸变更过程复杂，管线矛盾突出，大量的细部优化成为后半段现场管理的主要工作。此外，水、暖、电、燃等部门对接，有的重新设计，有的对原图做了重大修改，对现场管理也提出了许多新课题。

按照分工，我负责工程的技术管理工作。在工作中，积极配合项目部同志，履行了自己的职责，完成了今年的预定任务，表现了应有的大局意识和技术素养，同时，深感还有很多不足之处，现总结如下：

一、统筹兼顾，协调重要网络衔接

今年一开始，在主体施工工序安排上，项目部召开专门会议，要求和降水对接，和销售进度对接，和塔吊使用对接，和各专业对接，在标段间结合、监理结合的基础上，坚持主导工序的安排必须通过业主整体审核和把握的原则，实现了工序安排整体上的均衡性。上半年是主体施工的高峰期，到6月30号，一号楼全面完成了主体工程，钢筋耗用4000余吨，砼浇筑量\_0余方;二号楼施工至20层，钢筋耗用量3000余吨，砼浇筑量16000余方.处于一二号楼间的地下室工程，面积近10000平方米，隶属于一号楼标段。能否在完成一号楼主体工程的同时，于汛期前

完成地下室主体工程，事关基坑安全，还牵涉到主要出入口安排，现场钢筋棚搬迁，东半段土方开挖和支护，施工力量的临时调配、钢材供应紧张等因素，尽管困难重重，但拖后情况更难把握，在项目部的大力协调下，采取西部单跨对接，形成钢筋加工新工作面;中部钢筋棚搬迁后，集中主体施工;关东大门，开西大门，东段同时挖土支护的施工方案，衔接合理，也争取了时间，六月底全面完成地下室主体工程，实现了现场目标的阶段性突破。

根据工程特点，现场形成了周一碰头会，周末例会的协调制度。本着对工程和对自己负责的精神，做到了认真领会领导意见，以身做责，跟踪现场进展，没有特殊情况，坚持参加例会，倾听各方反馈意见，掌握第一手资料。在各项质量安全问题处理、技术核定、图纸变更、检查验收等关节点上，不循私情，守住底线，把好关口，把领导意见和现场情况对接，及时请示，及时沟通，形成共识后，再决策执行。坚持每天深入施工一线，发现问题矛头，把握现场动态，及时和监理、企业管理人员，反馈现场情况，探讨解决有关技术问题。每次工程例会，坚持会前内部沟通，会中分析评价工程状态，提出当前应注意的技术问题，会后斟字酌句审核修正会议记录，落实会议精神。树立用数据说话的观点，不断提高现场判断和处置能力。在内部配合中，坚持一盘棋思想，及时为材料部提供材料网站信息，制定材料台帐表格，审核招标文稿，在提出“界定范围，把握深度，满足进度，作好统计”的材料管理建议下，积极统计材料设备清单，配合工作，形成合力。

基于业主现场管理的宏观地位，在工作中，注重各结合部的协调.不定期的召集监理人员和我方工程人员座谈交流，相互学习，取长补短，统一管理要求，探讨具体问题的处理意见，形成管理共识。在两个标段间，由于各自的目标不同，管理风格不同，在场地占用、塔吊管理、地下室对接、土方调配、设备共用等方面存在不同程度的冲突。遇到这些问题，坚持从有利于宏观目标的实现出发，从减少宏观耗费出发，秉公办事，减少误解，求得理解，科学安排工序，合理分摊费用，提高了各方协同工作的自觉性。在监理与施工企业项目部的配合上，也采取多种措施，增进技术人员间的交流和理解，为营造良好的管理氛围作出了努力。所有这些努力，促进了项目部整体工作目标的实现。

在x总带领下，参与处理的主要技术环节包括：

----降水与主体工程的结合

----沉降观测跟踪

------组织主体分段验收和结构检验

------汛期工序安排

------交叉施工的协调塔吊的交叉，土建安装的交叉

----出入口安排及总平面布局;

------二期方案与一期施工的预安排

------防水工程与主导工序的协调结合

------场区土方调配的均衡

------场区道路调整安排及东段支护工程方案

------用线性规划的方法指导地下室工序安排。

------参与部分材料的考察

------督促现场通道防护设置

------三号楼停车场方案的制定

------销售百题部分答疑

------分包单位的场地统筹

------标段间及标段内承包范围的细分

------配合质监站安监站处理质量安全隐患

----现场用水用电管理;

----读图、辩图及图纸技术核定要求

----观光电梯的现场后对接

----有关分包工程招标的综合要求

----消防门窗工程与主体单位的协调

----地下室内设备管线的综合处理及标高处理

----图纸优化与设计单位的协调

----临街安全防护方案

----安装工程专业间协调等

二、很抓细节，做好工序技术管理

全年共发出技术核定单、设计变更单及联系通知单100余份。对于疑难点坚持深入一线，反复斟酌，多方沟通，不断优化处理方案。在处理技术问题过程中，坚持多角度衡量，综合把握技术经济和安全间的平衡。对重点和关键点尚坚持向一把手汇报，取得领导原则意见后，再做细部处理。对工作中的新情况新问题等遗漏点，调查研究后，及时制定新的管理措施，堵塞漏洞。及时召开部门会议，制定内部监控要点，寻找盲点，形成共识，规范和引导现场工作。消除工程断点和缺陷点。应该说，工程中的细节问题，大量的出现在后期安装阶段，6月6日，项目部全体会议，前看成绩，后看任务，我总结工程新特点是：工序选择性强，用户关注度大，涉及使用功能多，专业配合多，施工队伍多，变更多，提出技术管理要求：读图辨图，优化设计;多角度处理现场问题(专业间、场内场外、一期二期、质量造价);慎重对待销售承诺;做好基本功，保底线，挤水分，上台阶。为技术管理定了调。处理了大量的细节问题(附博文一篇，不再详述)。

三、强化责任，提高质量安全水平

在做好各项配合工作的基础上，工程部落实“说得清;摆得正;管得住”的工程管理要求，统一现场管理理念，并细化到各环节---首先在进度管理上，要求保节奏，促衔接，保证现场链条运转正常，今年遇到的最突出的问题就是钢材市场大起大落，在紧张时期，现场一度因为买不来钢材半停工，项目部积极想办法，联系渠道，现场管理及时调整工作重点，创造了良好的内部施工环境;在工序质量管理上，要求依标准，挤水分，督促施工单位及时制定通病防治计划，按照分户验收要求，进行质量管理，通过例会上摆问题，定期解决，目前结果中州杯已经通过验收;在安全管理上，要求铁心肠，不退让，在周二安全检查制度基础上，经常组织专项检查，对塔吊，施工电梯，重点监控，配合省安监站，治理现场安全隐患，通过了创文明城市检查，和三部委组织的学校周边环境检查，在省直工程安全工作会议上，五家企业受到表彰，\_名列其中;在涉及到造价因素的处理上，要求有依据，站住脚，慎重对待签证，及时争取审计意见，学习政府造价管理的新规定、新精神，树立综合观点，保证每项技术处理的经济性。在项目部内部，建立了栋号负责制，要求每天作好工程日记，每周写出小结。针对具体问题，召开专题会议，强化了合同意识、成本意识、质量安全意识和廉洁自律意识，提高了整体管理能力。坚持用数据说话的观点，不断提高现场判断和处置能力。工作中深入一线，跟踪现场进展，掌握一手资料，在技术核定、图纸变更、检查验收等关节点上，不循私情，把好关口。在主体砼浇筑过程中，工程技术人员同监理一道，昼夜坚持在现场，24小时对工程不间断监督，保证了工程结构质量。进入安装阶段后，针对头绪杂、配合多、问题细的特点，带领工程部同志，制定控制要点，坚持样板引路，支持监理人员按照合同、图纸和规范要求，对现场实施的各项管理措施。注意纠正一些有悖管理原则的倾向，结合具体事件的处理，探讨程序化管理的路子。通过例会等形式，确立起监理的现场管理地位，增强了现场管理体系的有序性。

四、及时总结，反思现场工作得失

\_工程地处中心，临路、临学校、临高层建筑，场地内两栋楼结构不同、用途不同、分标段施工、地下室又连为一体，要协调的因素多。由于客观原因，造成降水时间长，施工风险加大。该项目承载着全体报业人的期望，成功与否，不仅关系着经济效益，更关系着集团的影响力和公信力。作为一个现场管理者，深感责任重大，容不得一点疏忽。常常夜里突然想起一个工程问题，用笔简记以后才能继续入睡。利用博客形式及时记录了\_工程管理的经历和感悟，为以后深入总结，留下了丰富的一手资料。

打铁还须自身硬，抱着对工程负责的精神，坚持从严要求自己，加强思想作风建设。认真领会集团领导对现场的指示精神，谦虚谨慎，顾全大局，遵章守纪，“责任面前不缺位，权利面前不越位”。在工作实践中，不断培养自己。

**工程管理年终总结个人工作汇报三**

时光飞逝，转眼之间过去了半年，感触颇深，做一份工程项目管理半年工作总结，来回报自己的工作和思想的转变以及看法。扎实的工程建设理论和技术管理知识、丰富的现场施工经验是做好工程项目管理的基础;这就需要在平时的工作中不断积累和总结，让实践与理论更好地沉淀于能力上，更好去管理协调。

一、技术管理方面：

1、外部协调：对于一个工程项目来说外部协调工作对于项目的顺利开展有很大的帮助。我的主要工作是在主管领导的指导下，配合各专业公司(自来水、供热、燃气)完成项目的管网配套设计工作。专业管网的配套设计正在如期进行，目前已完成给水、排水管网的设计工作，燃气、供热管网的设计正在进行中。在工作当中能够从公司的利益和角度出发，积极配合各专业设计人员，完成各项任务。

2、能够耐心细致的做好图纸审查工作，配合主管领导及相关设计单位落实小区给排水、供热、燃气等管网的位置、走向，尽可能发现不合理的方案及设计，并提出自己的方案与设想，积极与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。

二、质量目标方面

1、通过有限公司对工程项目前期策划工作的管理和推进，目前公司上下已经清楚地认识到工程项目实施的前期策划工作是搞好项目管理的重要前提，鉴于此，今年公司在制定年初质量目标的时候，把工程项目前期策划覆盖率100%作为一项重要的工作目标。

2、积极推广新技术，公司上下有计划地开展创优工作，在去年取得7项市级2项省级优质工程的基础上，今年又取得某某铝厂220kv配电装置及硅整流所工程、电解烟气净化回收系统工程两项部级优质工程和某某车场、某某电厂三项市级优质工程，超额完成年初制定的一部优，二市优的创优计划。

3、通过实施《某某公司计量器具补充管理办法》，促使各项目和管理计量器具的设备公司严格按照《监视和测量装置的控制程序》运行计量器具管理体系，克服了以前计量器具归属单位，使用单位送检责任不清，管理混乱弊病，使计量器具送检合格率达到年初制定的100%的要求。

4、严格按质量内审计划要求，对公司机关、各常设机构所有在建工程项目部进行了例行审核。并对内审发现的问题进行了通报，对审核开出的51项不符合项督促改进完毕。

三、建立项目核算制

对项目进行成本控制，人、材、机、管是构成成本的主要费用;人工费严格按工程量计算，优化劳动力，减少返工，杜绝滥用工，施工要按工期严格进行，严禁窝工，无故停工，用工要按时按量(定量定工);材料在在提取使用前，施工主要负责人要熟悉施工图纸，对所用的材料的数量做到心中有数，要按时按量提取材料，尽量控制材料使用量，严格按照图纸施工，多用材料和少用材料土建工长都要以洽商的形式反映在书面上。

工程项目管理半年工作总结中，通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。接下来的半年中，我将继续拼搏。

**工程管理年终总结个人工作汇报四**

20\_年已经过去，我们将迎来新的一年，回首20\_，有成绩也有不足，我将总结过去一年工作中的不足，戒骄戒躁、脚踏实地一步一个脚印的走下去，努力做得更好，以自己的实际行动来证明。

在新一年我会带领工程部，精诚团结，恪尽职守，努力完成全年的工作任务、工作目标。下面我将20\_年的工作情况做以下汇报。

(一)20\_年工作内容

20\_年6月份以来，由我负责\_社区生活保障房工程项目，总建筑面积\_平方米，结构采用框架——核心简结构体系，工程地下一层和二层为地下停车场和人防设施，一至五层裙楼为大型商业群体，本项目东西各一座塔式办公楼和南向两座板式公寓组成，该工程为公司重点工程项目，20\_年6月19日开工以来。完成了地质勘擦、监理单位、土石方、基坑降水支护以及桩基工程的招标工作。合同签订及组织施工工作，施工图纸设计、人防图纸设计、消防图纸设计审查手续，目前基坑降水支护工程已接近尾声，土方开挖也已过半。

(二)20\_年主要工作完成情况

(1)施工图纸设计及图纸审查通过。

(2)人防图纸设计及图纸审查通过。

(3)消防图纸设计及图纸报审查。

(4)工程招标代理及招标控制价计算。

(5)山体爆破办理相关手续。

(三)工程招标工作

完成了\_社区生活保障房工程监理单位、土石方、基坑降水支护、桩基施工及招标代理公司的招标工作。严格对投标队伍进行考察，争取选用综合实力强的施工单位，保障总体工程的顺利进行。

(四)工程总体的控制目标

(1)工程质量完成情况：

\_社区生活保障房工程是公司20\_年重点建设项目，我作为项目总工，开始了项目部的组建工作。首先根据\_社区生活保障房工程的工作要求，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位责任制。\_社区生活保障房工程的质量目标为创建无质量通病工程，为此制定了许多预防措施和实施办法。为保证整个目标的实现，我组织项目部管理人员根据自己的实践经验，结合工程的特点，编制了项目部质量预防措施。

工程开工以后，我们严格控制施工质量，在施工过程中，我要求坚决落实公司预防措施内容，并且坚持进行样板引路，同时组织管理人员对其他在建工程进行参观学习，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。

(2)工程生产及进度控制：

\_社区生活保障房工程开工以后，我按照公司要求工期，组织制定了施工进度网络计划以及劳动力计划。并且根据施工进度要求，与各个施工班组签订了质量、进度、安全控制协议书。对其具体进度、生产内容提出了具体要求。

在生产过程中，我根据实际情况，通过制定月计划和周计划，对整个工程生产进行了控制管理。施工初期，因降水支护施工单位因组织不周密，劳动力出现不足，工程进度缓慢。对此，项目部多方召集人员，经过努力，基本上保证了施工的要求。

(3)安全、设备管理：

施工进场的准备期间，根据项目工程特点，制定了设备需用计划，并组织了布置和安装。施工中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点，将确保职工的生命安全作为自己的第一要务。框架工程，支撑体系和临边防护是安全管理的重点，为此，我从以下几个方面加强了管理工作：

①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。

②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强建筑物临边的安全防护。同时，对现场的全部设备实行了专人专机管理。设备进场时项目部统一进行检查，合格后进行接受。施工中，定期进行设备的维修、保养和检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。

(五)工作存在的不足

①工程质量：在基坑降水支护工程施工中，由于前期地质勘探不完善，基坑降水支护施工单位，由于思想上有所放松，监理单位监管不严，造成施工质量不理想。这对我来说是一个教训，提醒自己对后期的工程管理需要进一步加强。

②施工进度：因基坑降水支护施工单位的人员与机具组织不利，工期严重拖延，严重影响土方开挖进度，对我们的整体施工进度造成影响。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

(六)20\_年工作计划：

在新的一年中，我将从以下几点作出努力、作好工作。做好整体施工管理工作：

①继续抓好\_社区生活保障房工程项目管理工作：在20\_年的主要工作为基础及主体施工，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求我将继续抓好施工生产进度控制，积极组织好人力投入，确保工程按照预期要求全部完成。

②加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年中，我打算首先加强学习专业知识。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

③进一步作好施工管理工作：20\_年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。

20\_年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。

**工程管理年终总结个人工作汇报五**

在公司领导的监督指导下，加上其他部门的用心配合和大力支持，工程部认真地完成了工程部各项任务。为了总结经验，查找不足，推动明年的工作再上新台阶。

一、实施的主要工作：

因为本公司工程部其实相当于是电气部门，不能按照工程部门以时间段形式说明完成的工作，以工作点来说明比较适宜。

1、建立部门工作流程

2、建立本部门与其他部门的工作衔接流程

3、完成各项电气工程部所需工作

4、建立并整理订制箱资料和plc控制箱资料

5、产品技术升级，做工提升

6、控制柜施工指导，问题的处理

7、售后服务处理

二、工作进步点：

20\_年本部门在按时按质按量完成日常工作的同时，也随着技术提升的步伐在部门工作中取得了新的进步。

在公司领导的指导下，通过相关的决定及产品规划，本部门在制冷控制柜行业中首次投放了智能控制柜：如并联机组、螺杆机、冷冻水控制系统，还有温湿度控制系统等，在调研、学习、实施中，使我公司在相关控制领域提升了一个新的台阶。

通过这项工作，我们也逐步了解了市场，逐步建立智能控制柜相关服务标准和相关报价体系，以此为切入点，正式启动了plc控制系统的标准化工作，我们将在以往的工作基础上，学习借鉴同行业的先进经验，摸索出贴合我公司具体状况与需要的产品体系，努力使之成为我公司销售增长的新亮点。

三、工作问题点：

1、对高端压缩机了解不够;对特殊制冷设备了解不透

积累了一些控制经验，但这还远远不够，对制冷行业的控制还是不能游刃有余。针对此状况，我公司应当有计划有步骤地深入思考、系统学习、积累经验;比如某些控制项目能够不以盈利为主要目的地接收施工;现场调试，把不贴合实际状况去掉把不足的添上完善控制系统、掌握最前线的需要，带给最优的服务。

2、控制柜的产品需要细化

专业制冷自动化控制设备有限公司就应当带给制冷全方位的控制产品，细化产品有助于细化渗透市场更有利于带给公司的形象和利润。

3、产品要持续优化，技术要持续提升

任何产品都应当有持续改善、持续升级的一个过程，是根据我公司的市场定位更是根据市场的需求。

4、售后服务处理机组不够健全

(主要指普通订制箱和常规箱)建立健全售后问题处理流程和机组很有必要，应当包含：产品服务期限、范围、更换或补发货工作流程等。

一切都在进步，我部门在以后的工作中既要主动寻求改善，也要用心跟随市场与行业步伐。

总之，回顾20\_年的工程部工作，虽然比较圆满地完成了日常工作和领导布置的各项任务，但在工作中也显现出了一些问题，更是值得我们思考的，发现问题，提出推荐和方案，完善自我，使我部门更高效更优良地完成各项工作。

**工程管理年终总结个人工作汇报六**

20\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_个，加上没有记录的概括为\_个，八个月\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

三、市场分析

现在\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。 在\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

<

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！