# 2025年项目经理个人工作计划(实用19篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-02-17

*项目经理个人工作计划一1.1、了解公司工作开始后、用大概一周左右、了解公司业务流程、认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理、销售工程师、销售助理等。准确定位自己的工作范围、工作内容、及在公司中的位置。理解公司的企业文化、并尽快融入其中。1...*

**项目经理个人工作计划一**

1.1、了解公司

工作开始后、用大概一周左右、了解公司业务流程、认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理、销售工程师、销售助理等。

准确定位自己的工作范围、工作内容、及在公司中的位置。

理解公司的企业文化、并尽快融入其中。

1.2、初步熟悉需要推广的产品

用大概一周的时间、熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格、工艺、特征、以及同行业其他公司产品之间的替代或竞争关系。和原厂沟通、详细学习产品的技术细节。

以bcd公司为例、其拥有的产品线比较广泛、电源管理方面的ic种类也比较多。它的产品在市场上和utc等公司的产品重合比较多、替代性强。工作中需要详细分析其中产品的差异、特别是bcd产品的优势特征。

比如说创达公司主页上有推广bcd公司生产的as339电压比较器。这类芯片应用范围非常广、制造厂商也多。现在市面上较流行的还有ir2339、ani339、sf339和lm339。这几款基本都可以互换。

对于everlight公司的led类产品、其主要关心的参数有波长、亮度和一致性。对创达公司所代理的也应当详细了解。

对于竞争对手的产品、应当积极尽快整理出来、以此将市场进行细分。

2、市场进一步规划

2.1、公司内部市场信息整理

估计需要一周时间、通过和销售工程师的谈话了解整个行业的市场状况、公司在该行业中的细分市场定位、以及竞争对手状况;并通过销售人员初步接触公司客户、将这些客户信息归类、方便日后统筹管理。

2.3、客户端市场信息整理

从内部整理出的市场信息中、和销售人员协商挑选出有代表性的客户、做出时间表、同销售人员一起拜访。通过客户端、了解所销售产品在市场上的反馈、更深入地掌握客户所关心的产品的关键技术参数和客户的需求。

3、日常工作

3.1、安排好时间表、和销售人员对需要技术咨询的客户拜访、帮助客户了解并认可公司产品、协助销售人员完成销售任务

3.2、对市场需求大的产品、做库存备货预估

3.3、每日与个别销售同事详细review工作情况、每周简单与所有销售同事review工作情况;并定期给销售人员做产品培训。

3.4每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5、对客户投诉及时做出反应、协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题、积极与原厂沟通、共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6、和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原厂可利用的各种资源、并争取价格和交期优势。

3.7整理并挖掘出对产品可能有需求的市场、与销售工程师一起拜访这类市场的个别客户、看是否能够扩大产品应用范围。

**项目经理个人工作计划二**

（一）保安全方面：

1、严格执行“两票三制”，两票执行率、合格率均达到100%。

2、严格执行各项规章制度，杜绝违章指挥，违章作业，对违反劳动纪律造成人身和生产设备事故的，按照制度严格考核。

3、确定合理的电网接线方式，按照责任划分区域精心维护网络，根据电网系统的变化及时对保护定值进行修定，确保保护投入率100%，动作率100%。

4、对供汽系统加强巡视，定期对管壁进行测厚，供汽参数在额定范围内，不发生超温、超压事故，并做好事故预案，确保供汽管道安全畅通。

5、全厂供水系统方面，采用双电源供电，运行中保证不超压，满足北厂、万国公司用水需求，杜绝跑冒滴漏，加强对白杨公司深井维护和定期检查工作，确保万无一失。

6、加强设备管理，将设备细化分工、包机到人，在设备缺陷治理方面，本着“应修必修、修必修好”的原则，做到小缺陷随时消除，大缺陷不过天，工完料净现场清。

7、积极做好消防工作，对消防器材定期检查、更换，做好消防预案，并定期演练，特别加强油库、煤粉仓、电子间等重点要害部位的防火工作。

8、加强特种设备管理，做到专人维护、专人使用，安全附件投入率100%，人员持证上岗率100%，人员培训合格率100%。

（二）、保供应方面：

为保证向用户连续不断提供可靠的水、电、汽动力能源，从以下几个方面工作做起：

1、按照公司下达的生产计划，保额完成供汽458万吨，并且参数满足用户需求。

2、加强机组运行维护、调整，保额完成发电19.55亿度，保证供电电压、频率在合格范围内，杜绝出现人为因素造成的断电事故。

3、供水池保持高水位运行，并合理启停深井，加强与用户的沟通协调，程度满足用水需求。

4、首先保证机组的安全、稳定运行，采取各种方法和措施，在确保良好的社会效益的同时争取的经济效益，20xx年力争循环水供热面积达到180万平方，收入2700万元。

5、继续做好与万国纸业共享服务的工作，保证水、汽、电的供应。定期召开共享服务协调会议，根据不同的服务项目和价格适时地做出相应的调整和修改。定期与各服务部门和处室加强沟通与协商，对反映的意见和问题积极协调，理顺各方的关系，营造更加氛围，使与国际纸业的合作顺利、有序开展，由于水电汽的价格调整20xx将新增服务费6700余万元。

6、吸取第一台5万机组的经验教训，全面做好第二台5万机组的筹建工作，力争20xx年2月底发电运行，确保总公司#24机的用汽用电负荷。

7、煤炭采购方面，进一步加强同矿方沟通联系，增进感情，充分把握当地市场，稳定货源供应，预计20xx年采购160万吨，由于本地煤紧缺，加上外地煤质好、价低的实际情况，计划多采购外地煤，确保运输、煤质合格，同时达到合同兑现率100%。

（三）、降成本方面：

为提高生产效益，确保20xx年利税1.98亿元，从以下几个方面工作做起：

1、在煤质配比上，根据不同的炉型配备不同的煤质，加上各种煤质的不同，厂部下达配煤比例和指标，输煤车间严格执行，相关专业在运行上作出相应的调整，确保燃烧充分，飞灰可燃物降至最低。

2、优化机组负荷匹配，使各发电机组在化状态下运行。合理地启用和调整发电机组设备，进一步降低厂用电率。稳定运行参数，提高机组的运行效率，保持最经济、最安全。

3、加强与调度处联系，合理安排刷车计划，避免各分公司大纸机在同一时间刷车现象，并尽量错开在同一时间进行大功率设备的维修和启停，使总公司的的汽、电负荷处在在平稳的匹配状态，还可利用纸厂刷车机会，对设备进行消缺。

4、针对城市供热面积增大，现有机组系统不能完全满足供热需求，目前需要投入蒸汽加热的现状，计划20xx年3月前对二期#1机组循环水系统进行改造，提高供热能力。

5、加强员工培训，以提高员工的实际动手能力和解决问题能力为重点，杜绝误操作事故，完善新上机组人员培训制度，使员工培训率达到100%，合格率100%，优秀率90%以上。

6、按检修计划对设备检修维护、保养，防止设备隐形缺陷扩大造成事故，导致非计划停运。

7、完善各项生产考核制度，减少跑冒滴漏、备品备件闲置、设备缺陷消除不彻底翻工形象。

**项目经理个人工作计划三**

1、严格执行集团公司的规章制度。对本部门工作负责，制定并落实部门工作计划。

2、负责编制并上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。

3、负责编制和上报集团公司财务会计报表及各种资料。

4、负责财务会计核算和项目成本核算的管理。配合项目部工程价款回收工作。

5、负责分公司固定资产的管理，按规定计提折旧费。

6、组织各项目开展增收节支活动。搞好会计核算、项目核算和成本分析，降低工程成本，降低费用支出，并会同相关部门建立工程项目经济档案。

7、负责对项目经理部实施审计监督。负责分公司的财务电算化管理。

8、负责\"卓越绩效体系\"的财务科各种资料的准备及复验工作。

9、负责工程投标保函、履约担保、银行信贷额度等手续办理工作。

10、负责集团公司对分公司工作联查财务各种资料的收集、编制工作。

11、负责上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。编制分公司年度财务收支报表。

12、负责核对清理债权帐务及内部单位之间的往来帐目。

13、执行对操作人员的管理和计算机档案管理职责，对会计软件的运行进行日常维护，保证计算机软件及硬件的财产安全。

14、对项目经理部经营管理制度和内部控制制度是否健全，运行机制是否正常进行监督。对项目经理部实施财务审计、承包及兑现审计。

二、对项目部的资金有偿使用管理：

分公司与项目部及经营实体，相互占用资金的确定额是：项目部及经营实体上交的资金与应交分公司的管理费和分公司代支付银行的各种保函的资金部分相抵的差额为基数，按同期一年贷款月利息0.66%计算。

1、项目部欠分公司的管理费的计息方法：按月完成量计算的上交分公司管理费累计总额的80％为基数，乘以0.66％利率。每月计息一次,划转项目部并同时项目部记入财务费用。计息时间是

从收取管理费的月份的第三个月末开始计息划帐。

2、分公司为项目部办理投标保函和履约保函的、工程预付款保函等工程保函所交银行的保函现金部分从办完保函月份的第二个月初开始计息，每月以0.66％的利率计息。由分公司划帐项目部，项目部记入财务费用。

3、分公司与项目部的往来帐目中，如果分公司的往来帐余额（扣除项目部利润亏损额）欠项目部的，同样以每月以0.66％的利率计息。由分公司倒划给项目部。

三、支付各种款项的措施：

为了强化财务管理，规范经济行为，杜绝工程成本的各项潜亏因素的存在，保证分公司健康持续的发展，要求各级领导及财务人员在支付各种款项时，帐面有欠款的可以支付，否则坚决不予支付。如果双方签定合同约定有预付款的可以预付，但预付款项不得超过合同限定数额。要求严肃执行，若有违反行为追究当事人和领导责任。

在付款的同时严格审查收款签字人是否与财务帐面、合同签字人一致，否则坚决拒付，实属情况特殊，但必须办理本人委托证明书、委托人和受托人的身份证复印件并同时附在付款凭证后面。委托证明书如果双方是企业单位的必须有双方企业单位盖章后有效，如果是个人的必须有双方当事人签字并同时按手印和双方的身份证复印件附后有效。事后避免经济纠纷。

四、\"备用金\"管理办法

根据国家财经制度规定、集团公司的严格要求、结合我分公司的路、桥工程施工特点，制定单位相关人员，因公暂借\"备用金\"的管理办法：

1、暂借\"备用金\"的人员范围：分公司经理、书记及付经理，项目经理及付经理，机关各科室正、付职，公用小车司机，机关材料处及项目材料采购员，详细人员名单经分公司经理确认后再定。

2、\"备用金\"借用限额：

（2）、项目付经理、机关处室正付职、公用小车司机\"备用金\"借款限额3000元。

（3）、机关材料处及项目材料采购人员\"备用金\"借款限额20xx元。

3、\"备用金\"借用审批权限：在分公司借\"备用金\"由分公司经理审批，在项目部借\"备用金\"由项目经理审批。在\"备用金\"的使用过程中，杜绝超过规定限额并及时归还\"备用金\"，严格控制人员范围，

4、每年借用\"备用金\"必在本年12月25日以前还清，如不还清者在次年1月开始扣工资，扣清为止。

五、继续执行20xx年2月关于规范经济行为的《会议纪要》精神：

会议决定：为了强化财务管理，规范各项经济行为，杜绝工程成本潜亏因素存在，保证路桥分公司经济活动健康持续的发展，结合分公司施工特点,对有关经济行为规范的内容，作如下强调要求：

1、各级财务人员在支付各种款项时，核对账面欠款情况，坚决杜绝超付款。若双方签订合同约定预付款，但付款不超过合同内规定的数额，付款时并索要单位收款收据或个人收款条。收款人与合同签订人应相符一致。若不是同一人，必须办理委托，否则财务拒绝付款。

2、财务部门对外结算的机械租赁费、周转工具租赁费、分包商（具有法人资格的企业，可出示财务公章的收据）的结算费用凭发票和结算单入帐。如果对方不能提供或不能及时提\*，财务部门暂时按照总结算金额与当地税率计算出应交税金额可以挂帐，等提\*后按照相应发票的金额同等比率足额退回。分包商如果领用项目部或分公司材料(依据财务入帐领料单据)和使用机务队机械台班费用(依据财务入帐的单据),可以从每次结算中扣除后计提税金挂帐.

3、人工费承包或执行任务书，按计件工资形式办理，不需另办理建筑市场开出的票据，按内部职工工资控制。

4、购置各种材料、工具、设备、仪器、办公用品等必须索要发票后入帐。

5、各项目部及经营实体、各种经济收入上缴记入财务账户，由当地税务出票据外，财务统一对外办理收据发票，严禁坐收坐支。

6、各经营实体，涉及经营收入栏目，与分公司单独定立账户，以上缴资金的责任指标形式出现，因涉及收入纳税问题，不再出现销售收入和租赁收入项目。

7、强调分公司机关的管理费开支，单独建立账户。原列入机关支出的竣工工程所支出的费用，单独列支，隶属于分公司整体核算。

8、分公司和各项目部及经济实体对外发生的业务招待费、市场开发经费必经分公司经理批准签字后财务部门方可报销入帐。

六、加强防范企业经济风险意识

1、建立完善专项基金台账：职工公积金、职工养老统筹、职工医疗保险、职工失业保险台帐。

2、\"应收帐款\"科目要进行帐龄分析，帐龄达到三年以上为不良资产，结算是否及时，债权人的债权期限为两年。债务人是否存在，单位是否注销，诉讼期限是否超过两年，债务人是否足额给款。预期债务是否有证明，证明超保权期限是否。预期不能收回的\"应收帐款\"全额提取坏帐。

3、坏帐准备金的预提方法，是以\"应收帐款\"和\"其他应收款\"的年终\"借方\"期末余额按比例提取，同时也可以按单个分析计提，但是必须在财政局备案并批准。（财务制度规定为会计科目\"借方\"金额的1%）。

4、20xx年要建立\"应收帐款\"明细台账：

（1）、已竣工结算的工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、结算时间、结算金额、累计报量、收款总额、末笔收款时间、现拖欠款。

（2）、已竣工未结算工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、合同价款、报出结算时间、报出结算价款、累计收款、累计报量、报量与收款差、报出结算与收款差。

（3）、在建工程的台账内容：业主、工程名称、开工时间、合同价款、累计收款、累计报量、报量与收款差。

5、\"应付帐款\"-\"暂估材料帐款\"：年底有余额的（本科目不能出现\"借方\"余额，如有要追究当事人的责任），要依据年底财务帐面金额分别以工程项目、暂估时间、供应单位、货物名称、规格、数量、单价、总价，编制\"货物暂估明细表\"并注明未及时冲销的原因。

6、各分包队的付款方法：责任划分明确，付分包队款时如财务帐面不欠款的超付款，必须是以借款的手续办理后付款，在\"其他应收款\"科目反应。所谓超付款是指：（1）超完成工程量超付款。（2）超业主所付款的工程款（扣除管理费后的超付款）。（3）超结算款的超付款。

7、其他供应货物单位的超付款（是以财务入帐为准）也必须是以借款的手续办理后付款，在\"其他应收款\"科目反应；有供货合同约定予付款的，付款时在\"预付帐款\"科目反映。

8、从财务帐面看已形成对包工队、机械租赁费、人工费、材料供应商超付款的部分金额，到20xx年6月底以前必须办理原付工程款转借款手续，财务部门依据原付工程款转借款手续进\"其他应收款\"的相关明细科目。

9、\"其他应收款\"、\"其他应付款\"的长期挂帐业务要及时清理，以便形成呆帐。

10、\"内部单位核算往来集团内部往来\"要于集团公司与分公司、分公司与分公司之间、分公司与项目之间的财务往来帐年底必须无未达帐项，如年底审计查出未达帐

项按分公司本年度潜亏处理。

11、备用金要逐个落实，年底清理完毕。

12、\"待摊费用预提费用\"要有充分的依据财务才能入帐，无依据入财务帐的凭证，经查处按违犯财经制度论处。

13、依据承包协议据实搜集资料，按权责发生制核算。

14、项目成本按实际价格核算的，材料差异不能出现\"贷方\"余额。

如果有\"借方\"材料差异必有业主核签的证明资料财务方能入帐，审计查处无证明资料的按本年度成本潜亏。

15、挂靠工程的成本报表不能有降本。如有按本年成本潜亏。

16、税金要足额提取进\"其他应付款-预提税金\"科目

17、根据集团公司相关规定提取坏帐准备金，20xx年《集财字（20xx）第6号》文件规定提取工程维修保证金。

18、20xx年的质量奖，按当年签订合同总额的1%预提进成本。

19、项目成本核算要依据法律、法规、企业规定进行。对分包队伍的帐务核算时，如果有供应商的发票可以抵冲应税计提额。

七、项目部按时上交分公司资金的规定

20xx年分公司施行项目部财务人员派出制，财务人员派出的目的是更好的贯彻、落实国家、集团、分公司的各种制度和规定，同时进一步服务好项目部的财务工作。

目前，分公司资金的压力非常大，投标保证金、保函保证金占用万元，工程拖欠款亿元，主要原因是分公司给项目部的前期启动资金和项目部应上交的管理费不能及时收回，等业主全部付清工程款后才能收回此款。根据以上的情况，经分公司领导研究决定：

由分公司派出项目财务人员为主责，及时与项目经理沟通，等项目部收到工程予付款后首先归还分公司垫付的前期启动资金。其次，按本月完成工程量计算应上缴分公司管理费的数额，下月上缴资金，依次类推。如派出财务人员没有完成以上两项资金上缴的任务，月末25日以前以文字的形式上报分公司财务科一份，财务科收到后及时上报分公司经理。

**项目经理个人工作计划四**

依据集团的管理要求和物业管理运作需要，物业部将工作分为介入期管理、入住期管理(将验收好的房屋交给业主;二次装修管理、迎接业主迁入新居等)和常规管理三部分。按照轻重有序、科学实效的原则，拟定如下管理工作计划：

介入期

根据集团公司提供的项目施工进度表、销售进度表、入住计划安排，制定相应的前期介入工作计划，力求务实、高效，并有利于集团的销售服务。

1、从物业管理的角度出发，提前掌握物业的情况，做好以下各项前期准备工作：

(1)根据集团公司相关销售承诺内容，制定《业主临时公约》、《前期物业服务协议》、《业主手册》，并与集团签定《前期物业服务协议》;对集团公司售楼承诺文书从物管视角给予评审，避免入伙后口实不符导致纠纷;

(2)对园林布置及景观设计方案、园林绿化，从物业管理角度提供专业建议;

(3)参与项目组的工程例会，适时提出物业管理的专项建议;对智能化系统提出专项建议;对小区的给排水、电力供应、消防、安全防范、水景、标识系统、管送煤气系统、公共配套设施、管理用房的规划与施工，从物管专业角度提出合理化建议;

(4)收集工程图纸，建立设备档案，参与设备的安装调试; (5)对设备设施及各类管线的隐蔽工程进行跟踪并建档管理;

(6)配合销售部物业管理咨询，同时与集团销售部、客服部人员进行物业管理相关法律、法规、服务内容、契约的互动沟通;

(7)业主入伙前，先行参与房屋的验收过程，发现问题及时汇总提交书面整改报告;(8)收集装修、装饰材料供应商，以及相关设备厂家的信息(厂家联系人、联系方式等)，以满足日后维修中的材料供应;

(9)与集团公司相关部门协商建立维保机制，力求在维修管理流程等方面建立有效的措施以确保维修的高效率，使业主在售后质量维保方面的诉求能够得到及时的解决;

(10)建立与社会专业机构的联系，开展如通邮、通水、电、气、电话申请等准备工作;

(11)与集团公司协商确定管理处办公场所以及安防人员的宿舍、食堂等生活场所的配置，确定装修方案;人员配置、培训计划的制定与实施;(12)拟定物业管理服务工作各项流程及与业主相关的各类资料，并印刷装订成册(业主入伙时发放给业主)。

(13)针对未来需要完善的物业管理问题建立专项档案。 2、开展业主服务需求调查

积极参与集团公司开展的业主联谊活动，集中收集了解业主反馈的信息，在销售部帮助下，在入住前开展业主需求调查，以求了解业主的年龄结构、文化层次、兴趣爱好及

各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务工作更加贴近业主。

3、按规范实施接管验收

充分利用前期介入取得的各类资料和数据，以及对大儒世家物业的了解，本着“对业主负责，对集团负责”的宗旨，对大儒世家进行严格、细致、全面的接管验收。4、介入期管理工作计划表

入住期

1、高效便利办好入住

入伙期是物业管理工作关键的一个环节，同时也是物业管理人展示自身形象，打开工作局面，为今后物业管理服务工作奠定良好基础的一个契机，为此做好如下几项工作：

(1)与销售部配合，告知业主详细的入伙流程、各项手续办理办法以及应收的有关费用，以便业主事前做好准备;

(2)销售部应合理安排业主的入伙时期，加强节假日的入伙办理;入住服务;(3)一条龙办理入住手续，随到随办，与销售部密切合作，对业主提供一对一的入住服务;

(4)事前联系供气、供电、供水、电信、银行等社会相关专业机构，同步办公，方便业主入伙;

2、提供入住期的便民服务措施

(1)延长工作时间，随到随办，同时提供物业管理及其收费项目的咨询答疑、装修咨询等;

(2)通过公开招投标方式引入4～5家具有一定品牌、资质、售后服务良好的正规装修商、电器商、各类装修材料商，进驻社区并向业主推荐方便业主的同时进行经营创收;

(3)组织有偿便民服务队，解决入住期间搬运量大，搬家难的问题;解决家庭装修后清洁卫生问题，同时也方便装修期间民工流的控制。3、记录并处理业主在接楼验房中提出的合理的意见与建议

4、装修管理

(1)装修宣传培训。根据《建筑发》，建设部第110号令《住宅室内装饰装修管理办法》及福州市有关装修管理的规定，制定《房屋装饰、装修管理办法》、《装修期间电梯使用管理规定》、《二次装修申请表》等，对相关管理员以及业主、装修施工单位的施工人员进行装修的法律、法规及专业知识培训。

(2)强化装修审批二次控制的要点，制定装修审批程序。 (3)落实二次装修跟踪监管责任制。 (4)制定违章装修处理流程。

(5)依据装修方案结合日常的装修巡查记录和装修变更记录进行装修验收。 5、治安管理

(1) 建立高素质的安管队伍，按高标准、严要求的指导思想，严抓招聘、培训、上岗、考核等关键环节，实施“准军事化管理”。

(2) 确立治安重点，加大对入住期人流、物流、车流的有效监控。

(2)绿化培训计划

(3)行政培训计划

**项目经理个人工作计划五**

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

20xx年以来，自已在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

1、如：住宅楼工程，建筑面积24022㎡，总高度57.25m，地下一层，地上十八层，钢筋砼剪力墙结构。质量目标为创市优工程和质量无通病示范工程，为了保工期，针对现场狭窄，周围居民楼住户多的特点，将原方案设计的基坑支护灌注桩止水帷幕，12m一根共250根，支出费用9x元。改为圆型平面布置的密排水泥搅拌桩，即达到了支护桩又起了止水作用。缩短工期36天，节省投资近4x余元。深得甲方满意，

在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30，还节省费用x元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，达到高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

二、严格质量管理，争创工程

质量第一是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。20xx以来，我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自已施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自已在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作予见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把

项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益

20xx年，针对项目成本，自已在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月中的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。

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。在新的一年中，我将继续拼搏，为企业发展尽努力。

**项目经理个人工作计划六**

(一)保安全方面：

1、严格执行“两票三制”，两票执行率、合格率均达到100%。

2、严格执行各项规章制度，杜绝违章指挥，违章作业，对违反劳动纪律造成人身和生产设备事故的，按照制度严格考核。

3、确定合理的电网接线方式，按照责任划分区域精心维护网络，根据电网系统的变化及时对保护定值进行修定，确保保护投入率100%，动作率100%。

4、对供汽系统加强巡视，定期对管壁进行测厚，供汽参数在额定范围内，不发生超温、超压事故，并做好事故预案，确保供汽管道安全畅通。

5、全厂供水系统方面，采用双电源供电，运行中保证不超压，满足北厂、万国公司用水需求，杜绝跑冒滴漏，加强对白杨公司深井维护和定期检查工作，确保万无一失。

6、加强设备管理，将设备细化分工、包机到人，在设备缺陷治理方面，本着“应修必修、修必修好”的原则，做到小缺陷随时消除，大缺陷不过天，工完料净现场清。

7、积极做好消防工作，对消防器材定期检查、更换，做好消防预案，并定期演练，特别加强油库、煤粉仓、电子间等重点要害部位的防火工作。

8、加强特种设备管理，做到专人维护、专人使用，安全附件投入率100%，人员持证上岗率100%，人员培训合格率100%。

(二)、保供应方面：

为保证向用户连续不断提供可靠的水、电、汽动力能源，从以下几个方面工作做起：

1、按照公司下达的生产计划，保额完成供汽458万吨，并且参数满足用户需求。

2、加强机组运行维护、调整，保额完成发电19.55亿度，保证供电电压、频率在合格范围内，杜绝出现人为因素造成的断电事故。

3、供水池保持高水位运行，并合理启停深井，加强与用户的沟通协调，程度满足用水需求。

4、首先保证机组的安全、稳定运行，采取各种方法和措施，在确保良好的社会效益的同时争取的经济效益，20某某年力争循环水供热面积达到180万平方，收入2700万元。

5、继续做好与万国纸业共享服务的工作，保证水、汽、电的供应。定期召开共享服务协调会议，根据不同的服务项目和价格适时地做出相应的调整和修改。定期与各服务部门和处室加强沟通与协商，对反映的意见和问题积极协调，理顺各方的关系，营造更加某某某的氛围，使与国际纸业的合作顺利、有序开展，由于水电汽的价格调整20某某将新增服务费6700余万元。

6、吸取第一台5万机组的经验教训，全面做好第二台5万机组的筹建工作，力争20某某年2月底发电运行，确保总公司#24机的用汽用电负荷。

7、煤炭采购方面，进一步加强同矿方沟通联系，增进感情，充分把握当地市场，稳定货源供应，预计20某某年采购160万吨，由于本地煤紧缺，加上外地煤质好、价低的实际情况，计划多采购外地煤，确保运输、煤质合格，同时达到合同兑现率100%。

(三)、降成本方面：

为提高生产效益，确保20某某年利税1.98亿元，从以下几个方面工作做起：

1、在煤质配比上，根据不同的炉型配备不同的煤质，加上各种煤质的不同，厂部下达配煤比例和指标，输煤车间严格执行，相关专业在运行上作出相应的调整，确保燃烧充分，飞灰可燃物降至最低。

2、优化机组负荷匹配，使各发电机组在化状态下运行。合理地启用和调整发电机组设备，进一步降低厂用电率。稳定运行参数，提高机组的运行效率，保持最经济、最安全。

3、加强与调度处联系，合理安排刷车计划，避免各分公司大纸机在同一时间刷车现象，并尽量错开在同一时间进行大功率设备的维修和启停，使总公司的的汽、电负荷处在在平稳的匹配状态，还可利用纸厂刷车机会，对设备进行消缺。

4、针对城市供热面积增大，现有机组系统不能完全满足供热需求，目前需要投入蒸汽加热的现状，计划20某某年3月前对二期#1机组循环水系统进行改造，提高供热能力。

5、加强员工培训，以提高员工的实际动手能力和解决问题能力为重点，杜绝误操作事故，完善新上机组人员培训制度，使员工培训率达到100%，合格率100%，优秀率90%以上。

6、按检修计划对设备检修维护、保养，防止设备隐形缺陷扩大造成事故，导致非计划停运。

7、完善各项生产考核制度，减少跑冒滴漏、备品备件闲置、设备缺陷消除不彻底翻工形象。

**项目经理个人工作计划七**

1、了解公司运作方式及产品

1.1、了解公司

工作开始后、用大概一周左右、了解公司业务流程、认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理、销售工程师、销售助理等。

准确定位自己的工作范围、工作内容、及在公司中的位置。

理解公司的企业文化、并尽快融入其中。

1.2、初步熟悉需要推广的产品

用大概一周的时间、熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格、工艺、特征、以及同行业其他公司产品之间的替代或竞争关系。和原厂沟通、详细学习产品的技术细节。

以bcd公司为例、其拥有的产品线比较广泛、电源管理方面的ic种类也比较多。它的产品在市场上和utc等公司的产品重合比较多、替代性强。工作中需要详细分析其中产品的差异、特别是bcd产品的优势特征。

比如说创达公司主页上有推广bcd公司生产的as339电压比较器。这类芯片应用范围非常广、制造厂商也多。现在市面上较流行的还有ir2339、ani339、sf339和lm339。这几款基本都可以互换。

对于everlight公司的led类产品、其主要关心的参数有波长、亮度和一致性。对创达公司所代理的也应当详细了解。

对于竞争对手的产品、应当积极尽快整理出来、以此将市场进行细分。

2、市场进一步规划

2.1、公司内部市场信息整理

估计需要一周时间、通过和销售工程师的谈话了解整个行业的市场状况、公司在该行业中的细分市场定位、以及竞争对手状况;并通过销售人员初步接触公司客户、将这些客户信息归类、方便日后统筹管理。

2.3、客户端市场信息整理

从内部整理出的市场信息中、和销售人员协商挑选出有代表性的客户、做出时间表、同销售人员一起拜访。通过客户端、了解所销售产品在市场上的反馈、更深入地掌握客户所关心的产品的关键技术参数和客户的需求。

3、日常工作

3.1、安排好时间表、和销售人员对需要技术咨询的客户拜访、帮助客户了解并认可公司产品、协助销售人员完成销售任务

3.2、对市场需求大的产品、做库存备货预估

3.3、每日与个别销售同事详细review工作情况、每周简单与所有销售同事review工作情况;并定期给销售人员做产品培训。

3.4每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5、对客户投诉及时做出反应、协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题、积极与原厂沟通、共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6、和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原厂可利用的各种资源、并争取价格和交期优势。

3.7整理并挖掘出对产品可能有需求的市场、与销售工程师一起拜访这类市场的个别客户、看是否能够扩大产品应用范围。

**项目经理个人工作计划八**

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

20xx年以来，自已在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

1、如：住宅楼工程，建筑面积24022㎡，总高度57.25m，地下一层，地上十八层，钢筋砼剪力墙结构。质量目标为创市优工程和质量无通病示范工程， 为了保工期，针对现场狭窄，周围居民楼住户多的特点，将原方案设计的基坑支护灌注桩止水帷幕，12m一根共250根，支出费用9x元。改为圆型平面布置的密排水泥搅拌桩，即达到了支护桩又起了止水作用。缩短工期36天，节省投资近4x余元。深得甲方满意，

在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30，还节省费用1.x元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，达到高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

二、严格质量管理，争创工程

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。20xx以来，我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自已施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到

了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自已在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作予见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把

项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益

20xx年，针对项目成本，自已在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月中的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。

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。在新的一年中，我将继续拼搏，为企业发展尽努力。

**项目经理个人工作计划九**

在项目施工过程中，经常会遇到甲方、监理、多个项目施工的负责人相互影响的时候，处理各方之间的关系，加强勾通必不可少。

对于政府相关单位的项目，与企业单位的项目有很大的不同，不只是施工完成任务，验收付款就行了，里面所涉及到的流程，规范文档都是重要的组成部分，在验收和结算的时候，是一个必不可少的，在去年，我所负责的襄阳输油处就是一个政府项目，光是走流程所用的文档都装了一大摞，而每个文档所涉及到的甲方、监理、各个项目的施工方的签字盖章，就是一个要花大量时间去处理的事情，这些相关的流程，文档都有一个固定模式，在今后的工作中，我会把这些相关的模板全部备份下来，留作以后施工。

我们的项目建设主要是机房建设，机房建设项目的施工是多个分项结合的一个项目，包括装修、监控、综合布线、防雷接地、配电、空调、新风，所涉及到的方方面面很多，严格要求安装图纸施工是必需的。

装修在机房建设中是一个费时费人费力的分项，而在装修这一块，我感觉是一个弱点，经验的不足，所造成材料的损耗浪费，整体装修效果不好，用一个别的材料可以达到更好的效果等一些问题，而且材料的用量，价格都不是能很好的估算出来，因此我今年的重点是提高装修施工的能力。

在很多政府工程报价的时候，都是要通过预算定额来报价，里面的格式与传统报价存在很大区别，非常复杂，这也是我以后长期学习的目标。

一个项目的实施，好的方案决定着项目的组成，严格严谨的图纸决定着项目的效果，在以后的工作中这些都是我要学习的重点。

这就是我xx年的计划，在努力完成公司领导交给我的任务的同时，进一步提高自己的技能技术，不懂的要向书本学，向领导学，向师傅学，向同事学，不断丰富自己的知识结构和才干，培养良好的学习习惯，为创建公司的美好明天而努力。

**项目经理个人工作计划篇十**

一、提高与人勾通能力

在项目施工过程中，经常会遇到甲方、监理、多个项目施工的负责人相互影响的时候，处理各方之间的关系，加强勾通必不可少。

二、提高项目施工的管理规范

1、规范文档模板

对于政府相关单位的项目，与企业单位的项目有很大的不同，不只是施工完成任务，验收付款就行了，里面所涉及到的流程，规范文档都是重要的组成部分，在验收和结算的时候，是一个必不可少的，在去年，我所负责的襄阳输油处就是一个政府项目，光是走流程所用的文档都装了一大摞，而每个文档所涉及到的甲方、监理、各个项目的施工方的签字盖章，就是一个要花大量时间去处理的事情，这些相关的流程，文档都有一个固定模式，在今后的工作中，我会把这些相关的模板全部备份下来，留作以后施工。

2、严格管理施工

我们的项目建设主要是机房建设，机房建设项目的施工是多个分项结合的一个项目，包括装修、监控、综合布线、防雷接地、配电、空调、新风，所涉及到的方方面面很多，严格要求安装图纸施工是必需的。

三、提高室内装修施工能力

装修在机房建设中是一个费时费人费力的分项，而在装修这一块，我感觉是一个弱点，经验的不足，所造成材料的损耗浪费，整体装修效果不好，用一个别的材料可以达到更好的效果等一些问题，而且材料的用量，价格都不是能很好的估算出来，因此我今年的重点是提高装修施工的能力。

四、提高工程预算定额报价的能力

在很多政府工程报价的时候，都是要通过预算定额来报价，里面的格式与传统报价存在很大区别，非常复杂，这也是我以后长期学习的目标。

五、提高项目方案报价和画图的能力

一个项目的实施，好的方案决定着项目的组成，严格严谨的图纸决定着项目的效果，在以后的工作中这些都是我要学习的重点。

这就是我20xx年的计划，在努力完成公司领导交给我的任务的同时，进一步提高自己的技能技术，不懂的要向书本学，向领导学，向师傅学，向同事学，不断丰富自己的知识结构和才干，培养良好的学习习惯，为创建公司的美好明天而努力。

**项目经理个人工作计划篇十一**

一、进一步提高认识，明确职责，上下联动，迅速把创建工作推向高潮。

廉政文化示范点创建工作是我处今年党风廉政建设工作的重中之重，创建工作能否按创建标准及《实施意见》顺利推进，是对全处干部职工尤其是重点创建单位——绕越管理部全体人员的“管理水平和执行力”的直接检验，也是不断打造我处“开路先锋队”品牌，实现“工程优质、干部优秀”目标的重要保证。全处干部职工必须进一步提高对创建工作重要意义的认识，按《实施意见》的布置和要求，切实履行相关工作职责。处有关职能部门应与绕越管理部紧密配合，相互协助，按《实施意见》和本计划的安排，迅速把创建工作推向高潮，努力争取创建工作“达标建成”。为确保创建工作冲刺阶段各项工作有序有效的完成，特成立“创建廉政文化示范点冲刺阶段工作”领导小组，具体如下：

二、工作方法

以凸显“开路先锋队”品牌为契合面，以单位文化与廉政文化的融合为切入点，主要在“五个结合”方面加以完善和提炼。即：

1、我处面上指导与绕越管理部具体开展的结合;

2、绕越管理部工作延伸与监理、施工单位相关工作的结合;

3、常规动作、集体活动与创新工作、亮点特点的结合;

4、多种形式与丰富内容的结合;

5、一定投入与利用资源的结合。

三、重点工作安排

1、召开创建廉政文化示范点工作推进座谈会，主要听取绕越管理部创建工作的开展情况及下一步工作打算，听取市派驻纪检组的意见和建议，提出下一步推进工作的内容和要求。此项工作由政工科负责10月27日完成。

2、与金戈实业公司一道对提升绕越管理部廉政文化氛围的硬件条件进行磋商，实地调研，介绍相关情况，达成由金戈实业公司策划部分工作的意向。此项工作10月29日由政工科负责完成。

3、进一步梳理相关工作，在现阶段工作和下一步工作打算及金戈实业公司初步策划意见的基础上，制定《深入推进廉政文化示范点创建工作实施计划》。此项工作10月30日由政工科负责完成。

4、完成“三个一”，为申报工作做好准备。

一是完成一篇绕越管理部创建廉政文化示范点工作报告。此项工作11月7日前由绕越管理部负责完成。二是完成一部全面反映绕越管理部(绕越工程)创建廉政文化建设示范点工作的录像片。片长约6分钟左右，由金戈实业公司在收集素材的基础上，于11月10日前完成送审脚本，11月20日前完成送审样片，11月28日前正式完成。此项工作应以绕越管理部为重点，各部门配合，于11月7日前完成材料(素材)提供工作。三是完成一部汇报演示多媒体，完成责任单位、时间及提供材料(素材)的相关部门同前述。

5、廉政文化环境布置及渲染。

①由金戈实业公司于11月3日前完成并送审廉政文化环境布置设计方案;一俟办公会通过，确保15个有效工作日内完成。

②由绕越管理部制定内务(办公、生活区域)整治方案并实施，于11月25日前完成。

③制作宣传展板，布置宣传栏，11月25日前由绕越管理部与金戈实业公司共同负责完成。(宣传展板的内容及尺寸、数量应先报领导小组审批后实施)

④文体活动场所(室)的建设和完善，11月25日前由绕越管理部负责完成。

6、建立党员活动室(书报刊阅览室)。

处机关与绕越管理部利用现有办公条件，各自分别建立党员活动室(书报刊阅览室，即一室两用)，由处政工科负责新购一批与廉政文化相关书刊，由处办公室负责购置适用耐用报架书橱，此项工作于11月25日前完成。

**项目经理个人工作计划篇十二**

20\_\_年差不多已经过去1个月了，为了确保今年的项目能够很顺利的完成，在回顾过去的不足，总结过去的经验，联系项目的实际基础上，特制定以下计划：

一、 提高与人勾通能力 在项目施工过程中，经常会遇到甲方、监理、多个项目施工的负责人相互影响的时候，处理各方之间的关系，加强勾通必不可少。

二、 提高项目施工的管理规范1、于政府相关单位的项目，与企业单位的项目有很大的不同，不只是施工完成任务，验收付款就行了，里面所涉及到的流程，规范文档都是重要的组成部分，在验收和结算的时候，是一个必不可少的，在去年，我所负责的襄阳输油处就是一个政府项目，光是走流程所用的文档都装了一大摞，而每个文档所涉及到的甲方、监理、各个项目的施工方的签字盖章，就是一个要花大量时间去处理的事情，这些相关的流程，文档都有一个固定模式，在今后的工作中，我会把这些相关的模板全部备份下来，留作以后施工。2、严格管理施工我们的项目建设主要是机房建设，机房建设项目的施工是多个分项结合的一个项目，包括装修、监控、综合布线、防雷接地、配电、空调、新风，所涉及到的方方面面很多，严格要求安装图纸施工是必需的。

三、 提高室内装修施工能力装修在机房建设中是一个费时费人费力的分项，而在装修这一块，我感觉是一个弱点，经验的不足，所造成材料的损耗浪费，整体装修效果不好，用一个别的材料可以达到更好的效果等一些问题，而且材料的用量，价格都不是能很好的估算出来，因此我今年的重点是提高装修施工的能力。

四、 提高工程预算定额报价的能力在很多政府工程报价的时候，都是要通过预算定额来报价，里面的格式与传统报价存在很大区别，非常复杂，这也是我以后长期学习的目标。

五、提高项目方案报价和画图的能力 一个项目的实施，好的方案决定着项目的组成，严格严谨的图纸决定着项目的效果，在以后的工作中这些都是我要学习的重点。这就是我20\_\_年的计划，在努力完成公司领导交给我的任务的同时，进一步提高自己的技能技术，不懂的要向书本学，向领导学，向师傅学，向同事学，不断丰富自己的知识结构和才干，培养良好的学习习惯，为创建公司的美好明天而努力。

**项目经理个人工作计划篇十三**

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

20xx年以来，自已在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

1、如：住宅楼工程，建筑面积24022㎡，总高度57.25m，地下一层，地上十八层，钢筋砼剪力墙结构。质量目标为创市优工程和质量无通病示范工程， 为了保工期，针对现场狭窄，周围居民楼住户多的特点，将原方案设计的基坑支护灌注桩止水帷幕，12m一根共250根，支出费用9x元。改为圆型平面布置的密排水泥搅拌桩，即达到了支护桩又起了止水作用。缩短工期36天，节省投资近4x余元。深得甲方满意，

在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30，还节省费用1.x元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，达到高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

二、严格质量管理，争创名牌工程

质量第一是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。20xx以来，我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自已施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到

了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自已在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作予见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把

项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

**项目经理个人工作计划篇十四**

1， 了解公司运作方式及产品

1.1， 了解公司

工作开始后，用大概一周左右，了解公司业 务流程，认识这个业务链条上相关同事。包括销售经理，销售工程师，销售助理等。

准确定位自己的工作范围，工作内容，及在公司中的位置。

理解公司的企业文化，并尽快融入其中。

1.2， 初步熟悉需要推广的产品

用大概一周的时间，熟悉公司需要推广的产品。包括各个产品的规格，工艺，特征，以及同行业其他公司产品之间的替代或竞争关系。和原厂沟通，详细学习产品的技术细节。

以bcd公司为例，其拥有的产品线比较广泛，电源管理方面的ic种类也比较多。它的产品在市场上和utc等公司的产品重合比较多，替代性强。工作中需要详细分析其中产品的差异，特别是bcd产品的优势特征。

比如说创达公司主页上有推广bcd公司生产的as339电压比较器。这类芯片应用范围非常广，制造厂商也多。现在市面上较流行的还有ir2339、ani339、sf339和lm339。这几款基本都可以互换。

对于everlight公司的led类产品，其主要关心的参数有波长，亮度和一致性。对创达公司所代理的也应当详细了解。

对于竞争对手的产品，应当积极尽快整理出来，以此将市场进行细分。

2， 市场进一步规划

2.1， 公司内部市场信息整理

估计需要一周时间，通过和销售工程师的谈话了解整个行业的市场状况，公司在该行业中的细分市场定位，以及竞争对手状况;并通过销售人员初步接触公司客户，将这些客户信息归类，方便日后统筹管理。

2.3， 客户端市场信息整理

从内部整理出的市场信息中，和销售人员协商挑选出有代表性的客户，做出时间表，同销售人员一起拜访。通过客户端，了解所销售产品在市场上的反馈，更深入地掌握客户所关心的产品的关键技术参数和客户的需求。

3， 日常工作

3.1，安排好时间表，和销售人员对需要技术咨询的客户拜访，帮助客户了解并认可公司产品，协助销售人员完成销售任务

3.2，对市场需求大的产品，做库存备货预估

3.3，每日与个别销售同事详细review工作情况，每周简单与所有销售同事review工作情况;并定期给销售人员做产品培训。

3.4 每月做工作计划及竞争对手的分析报告。

3.5，对客户投诉及时做出反应，协助客户解决应用难题。遇到疑难或重大问题，积极与原厂沟通，共同解决客户端的技术或产品质量问题。

3.6，和原厂建立畅通的沟通渠道和良好的关系。充分利用原厂可利用的各种资源，并争取价格和交期优势。

3.7 整理并挖掘出对产品可能有需求的市场，与销售工程师一起拜访这类市场的个别客户，看是否能够扩大产品应用范围。

**项目经理个人工作计划篇十五**

财务科负责分公司财务管理、资金管理、资产管理、成本管理、会计管理、各项目部及实体的成本管理、兑现审计工作。

1、严格执行集团公司的规章制度。对本部门工作负责，制定并落实部门工作计划。

2、负责编制并上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划;编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。

3、负责编制和上报集团公司财务会计报表及各种资料。

4、负责财务会计核算和项目成本核算的管理。配合项目部工程价款回收工作。

5、负责分公司固定资产的管理，按规定计提折旧费。

6、组织各项目开展增收节支活动。搞好会计核算、项目核算和成本分析，降低工程成本，降低费用支出，并会同相关部门建立工程项目经济档案。

7、负责对项目经理部实施审计监督。负责分公司的财务电算化管理。

8、负责“卓越绩效体系”的财务科各种资料的准备及复验工作。

9、负责工程投标保函、履约担保、银行信贷额度等手续办理工作。

10、负责集团公司对分公司工作联查财务各种资料的收集、编制工作。

11、负责上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划;编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。编制分公司年度财务收支报表。

12、负责核对清理债权帐务及内部单位之间的往来帐目。

13、执行对操作人员的管理和计算机档案管理职责，对会计软件的运行进行日常维护，保证计算机软件及硬件的财产安全。

14、对项目经理部经营管理制度和内部控制制度是否健全，运行机制是否正常进行监督。对项目经理部实施财务审计、承包及兑现审计。

二、对项目部的资金有偿使用管理：

分公司与项目部及经营实体，相互占用资金的确定额是：项目部及经营实体上交的资金与应交分公司的管理费和分公司代支付银行的各种保函的资金部分相抵的差额为基数，按同期一年贷款月利息0.66%计算。

1、项目部欠分公司的管理费的计息方法：按月完成量计算的上交分公司管理费累计总额的80%为基数，乘以0.66%利率。每月计息一次,划转项目部并同时项目部记入财务费用。计息时间是

从收取管理费的月份的第三个月末开始计息划帐。

2、分公司为项目部办理投标保函和履约保函的、工程预付款保函等工程保函所交银行的保函现金部分从办完保函月份的第二个月初开始计息，每月以0.66%的利率计息。由分公司划帐项目部，项目部记入财务费用。

3、分公司与项目部的往来帐目中，如果分公司的往来帐余额(扣除项目部利润亏损额)欠项目部的，同样以每月以0.66%的利率计息。由分公司倒划给项目部。

三、支付各种款项的措施：

为了强化财务管理，规范经济行为，杜绝工程成本的各项潜亏因素的存在，保证分公司健康持续的发展，要求各级领导及财务人员在支付各种款项时，帐面有欠款的可以支付，否则坚决不予支付。如果双方签定合同约定有预付款的可以预付，但预付款项不得超过合同限定数额。要求严肃执行，若有违反行为追究当事人和领导责任。

在付款的同时严格审查收款签字人是否与财务帐面、合同签字人一致，否则坚决拒付，实属情况特殊，但必须办理本人委托证明书、委托人和受托人的身份证复印件并同时附在付款凭证后面。委托证明书如果双方是企业单位的必须有双方企业单位盖章后有效，如果是个人的必须有双方当事人签字并同时按手印和双方的身份证复印件附后有效。事后避免经济纠纷。

四、“备用金”管理办法

根据国家财经制度规定、集团公司的严格要求、结合我分公司的路、桥工程施工特点，制定单位相关人员，因公暂借“备用金”的管理办法：

1、暂借“备用金”的人员范围：分公司经理、书记及付经理，项目经理及付经理，机关各科室正、付职，公用小车司机，机关材料处及项目材料采购员，详细人员名单经分公司经理确认后再定。

2、“备用金”借用限额：

(2)、项目付经理、机关处室正付职、公用小车司机“备用金”借款限额最高3000元。

(3)、机关材料处及项目材料采购人员“备用金”借款限额最高20xx元。

3、“备用金”借用审批权限：在分公司借“备用金”由分公司经理审批，在项目部借“备用金”由项目经理审批。在“备用金”的使用过程中，杜绝超过规定限额并及时归还“备用金”，严格控制人员范围，

4、每年借用“备用金”必在本年12月25日以前还清，如不还清者在次年1月开始扣工资，扣清为止。

五、继续执行20xx年2月关于规范经济行为的《会议纪要》精神：

会议决定：为了强化财务管理，规范各项经济行为，杜绝工程成本潜亏因素存在，保证路桥分公司经济活动健康持续的发展，结合分公司施工特点,对有关经济行为规范的内容，作如下强调要求：

1、各级财务人员在支付各种款项时，核对账面欠款情况，坚决杜绝超付款。若双方签订合同约定预付款，但付款不超过合同内规定的数额，付款时并索要单位收款收据或个人收款条。收款人与合同签订人应相符一致。若不是同一人，必须办理委托，否则财务拒绝付款。

2、 财务部门对外结算的机械租赁费、周转工具租赁费、分包商(具有法人资格的企业，可出示财务公章的收据)的结算费用凭发票和结算单入帐。如果对方不能提供或不能及时提供发票，财务部门暂时按照总结算金额与当地税率计算出应交税金额可以挂帐，等提供发票后按照相应发票的金额同等比率足额退回。分包商如果领用项目部或分公司材料(依据财务入帐领料单据)和使用机务队机械台班费用(依据财务入帐的单据),可以从每次结算中扣除后计提税金挂帐.

3、 人工费承包或执行任务书，按计件工资形式办理，不需另办理建筑市场开出的票据，按内部职工工资控制。

4、购置各种材料、工具、设备、仪器、办公用品等必须索要发票后入帐。

5、 各项目部及经营实体、各种经济收入上缴记入财务账户，由当地税务出票据外，财务统一对外办理收据发票，严禁坐收坐支。

6、 各经营实体，涉及经营收入栏目，与分公司单独定立账户，以上缴资金的责任指标形式出现，因涉及收入纳税问题，不再出现销售收入和租赁收入项目。

7、强调分公司机关的管理费开支，单独建立账户。原列入机关支出的竣工工程所支出的费用，单独列支，隶属于分公司整体核算。

8、 分公司和各项目部及经济实体对外发生的业务招待费、市场开发经费必经分公司经理批准签字后财务部门方可报销入帐。

六、加强防范企业经济风险意识

1、建立完善专项基金台账：职工公积金、职工养老统筹、职工医疗保险、职工失业保险台帐。

2、“应收帐款”科目要进行帐龄分析，帐龄达到三年以上为不良资产，结算是否及时，债权人的债权期限为两年。债务人是否存在，单位是否注销，诉讼期限是否超过两年，债务人是否足额给款。预期债务是否有证明，证明超保权期限是否。预期不能收回的“应收帐款”全额提取坏帐。

3、坏帐准备金的预提方法，是以“应收帐款”和“其他应收款”的年终“借方”期末余额按比例提取，同时也可以按单个分析计提，但是必须在财政局备案并批准。(财务制度规定为会计科目“借方”金额的1%)。

4、20xx年要建立“应收帐款”明细台账：

(1)、已竣工结算的工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、结算时间、结算金额、累计报量、收款总额、末笔收款时间、现拖欠款。

(2)、已竣工未结算工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、合同价款、报出结算时间、报出结算价款、累计收款、累计报量、报量与收款差、报出结算与收款差。

(3)、在建工程的台账内容：业主、工程名称、开工时间、合同价款、累计收款、累计报量、报量与收款差。

5、“应付帐款”—“暂估材料帐款”：年底有余额的(本科目不能出现“借方”余额，如有要追究当事人的责任)，要依据年底财务帐面金额分别以工程项目、暂估时间、供应单位、货物名称、规格、数量、单价、总价，编制“货物暂估明细表”并注明未及时冲销的原因。

6、各分包队的付款方法：责任划分明确，付分包队款时如财务帐面不欠款的超付款，必须是以借款的手续办理后付款，在“其他应收款”科目反应。所谓超付款是指：(1)超完成工程量超付款。(2)超业主所付款的工程款(扣除管理费后的超付款)。(3)超结算款的超付款。

7、其他供应货物单位的超付款(是以财务入帐为准)也必须是以借款的手续办理后付款，在“其他应收款”科目反应;有供货合同约定予付款的，付款时在“预付帐款”科目反映。

8、从财务帐面看已形成对包工队、机械租赁费、人工费、材料供应商超付款的部分金额，到20xx年6月底以前必须办理原付工程款转借款手续，财务部门依据原付工程款转借款手续进“其他应收款”的相关明细科目。

9、“其他应收款”、“其他应付款”的长期挂帐业务要及时清理，以便形成呆帐。

10、“内部单位核算往来”“集团内部往来”要于集团公司与分公司、分公司与分公司之间、分公司与项目之间的财务往来帐年底必须无未达帐项，如年底审计查出未达帐

项按分公司本年度潜亏处理。

11、备用金要逐个落实，年底清理完毕。

12、“待摊费用”“预提费用”要有充分的依据财务才能入帐，无依据入财务帐的凭证，经查处按违犯财经制度论处。

13、依据承包协议据实搜集资料，按权责发生制核算。

14、项目成本按实际价格核算的，材料差异不能出现“贷方”余额。

如果有“借方”材料差异必有业主核签的证明资料财务方能入帐，审计查处无证明资料的按本年度成本潜亏。

15、挂靠工程的成本报表不能有降本。如有按本年成本潜亏。

16、税金要足额提取进“其他应付款—预提税金”科目

17、根据集团公司相关规定提取坏帐准备金，20xx年《集财字(20xx)第6号》文件规定提取工程维修保证金。

18、20xx年的质量奖，按当年签订合同总额的1%预提进成本。

19、项目成本核算要依据法律、法规、企业规定进行。对分包队伍的帐务核算时，如果有供应商的发票可以抵冲应税计提额。

七、项目部按时上交分公司资金的规定

20xx年分公司施行项目部财务人员派出制，财务人员派出的目的是更好的贯彻、落实国家、集团、分公司的各种制度和规定，同时进一步服务好项目部的财务工作。

目前，分公司资金的压力非常大，投标保证金、保函保证金占用万元，工程拖欠款 亿元，主要原因是分公司给项目部的前期启动资金和项目部应上交的管理费不能及时收回，等业主全部付清工程款后才能收回此款。根据以上的情况，经分公司领导研究决定：

由分公司派出项目财务人员为主责，及时与项目经理沟通，等项目部收到工程予付款后首先归还分公司垫付的前期启动资金。其次，按本月完成工程量计算应上缴分公司管理费的数额，下月上缴资金，依次类推。如派出财务人员没有完成以上两项资金上缴的任务，月末25日以前以文字的形式上报分公司财务科一份，财务科收到后及时上报分公司经理。

**项目经理个人工作计划篇十六**

一、提高与人勾通能力

在项目施工过程中，经常会遇到甲方、监理、多个项目施工的负责人相互影响的时候，处理各方之间的关系，加强勾通必不可少。

二、提高项目施工的管理规范

1、规范文档模板

对于政府相关单位的项目，与企业单位的项目有很大的不同，不只是施工完成任务，验收付款就行了，里面所涉及到的流程，规范文档都是重要的组成部分，在验收和结算的时候，是一个必不可少的，在去年，我所负责的襄阳输油处就是一个政府项目，光是走流程所用的文档都装了一大摞，而每个文档所涉及到的甲方、监理、各个项目的施工方的签字盖章，就是一个要花大量时间去处理的事情，这些相关的流程，文档都有一个固定模式，在今后的工作中，我会把这些相关的模板全部备份下来，留作以后施工。

2、严格管理施工

我们的项目建设主要是机房建设，机房建设项目的施工是多个分项结合的一个项目，包括装修、监控、综合布线、防雷接地、配电、空调、新风，所涉及到的方方面面很多，严格要求安装图纸施工是必需的。

三、提高室内装修施工能力

装修在机房建设中是一个费时费人费力的分项，而在装修这一块，我感觉是一个弱点，经验的不足，所造成材料的损耗浪费，整体装修效果不好，用一个别的材料可以达到更好的效果等一些问题，而且材料的用量，价格都不是能很好的估算出来，因此我今年的重点是提高装修施工的能力。

四、提高工程预算定额报价的能力

在很多政府工程报价的时候，都是要通过预算定额来报价，里面的格式与传统报价存在很大区别，非常复杂，这也是我以后长期学习的目标。

五、提高项目方案报价和画图的能力

一个项目的实施，好的方

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！