# 最新项目经理个人工作总结(汇总11篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-07-14

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**项目经理个人工作总结篇一**

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1个人工作方面：

（1）在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

（2）另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

（1）业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

（2）业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

（3）工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、客服中心

（1）前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

（2）老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

二、20xx年的工作计划

在xx年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

**项目经理个人工作总结篇二**

时光飞逝，日月如梭，在大家的辛勤工作努力奋斗中，xx年很快步入了尾声，转眼之间，我们公司成立至今已有xx年有余，业绩进入了平稳发展趋势，在xx已经拥有了一定的稳固市场，这与公司严格的管理制度及质量要求是密不可分的，也是公司各位领导的英明决策和各位同仁努力奋斗才能取得的成就！不知不觉我进入公司也已经一年多了，在各位领导及同仁的指导帮助下，终不辱使命的完成了公司合理安排的各项业务。回顾总结：在以公司宗旨为轴心，以公司利益为前提的条件下，我部也取得了一些小小的成绩，但仍存在诸多不足，导致在工作中出现纰漏，给公司造成了不良的影响及不可挽回的负面损失，在此，我向公司表示深深的歉意。现总结失败教训，吸取经验，确保相同的错误绝不会出现第二次，将一切不良问题处理在萌芽状态。

这一年中，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

一，施工现场的管理及监督：管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进！

二，技术工种的指导及培训：装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有最好只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位！

三，针对于客户要求：顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求！

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢！

**项目经理个人工作总结篇三**

忙忙碌碌中一年又将悄然划过指尖!在感慨自己又大了一岁的同时，发现自己也进步了不少!回顾这一年来的工作,平淡中带点匆忙,平静中带点波澜,平凡中带点非凡。回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我进步了很多，领导对我的支持与关爱，令我感受到公司的温情，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能使我在公司的发展更上一个台阶;在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢!现将近半年来的工作情况作以简要总结汇报：

在工作上，围绕公司的技术中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度和全心全意为公司创造利益的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。身为技术总工，我深深的明白它是公司运转的一个重要枢纽部门，除了做好标书设计方案和技术保障外，须对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，同时也具备了一定文字表达能力和逻辑思维能力。过去的八年弱电行业经验，使我在工作上更加得心应手，在人际交往过程中所具备的良好基本素质及交际能力，也拥有了较好的沟通能力及表达能力。首先我非常感谢公司领导给了我这个发展的机会，这是对我工作的肯定，对我个人而言是新的开始，也是新的挑战。我对新一年的工作充满信心，要彻底克服自己的急躁情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导及同事把各项工作做得更好，严格要求自己做到以下几点：

1.要“想得到”工作中要多动脑筋，想办法，出注意，要勤于思考，增强工作的主动性、预见性和创造性。

2.要“做的细”工作中要细心、细致，从小事做起，工作要严谨细致，一丝不苟，做到不让领导布置的工作在我手中延误。

3.要“讲程序”工作要分清主次，分清轻重缓急。

4.加强学习，充分利用时间，抢着学;结合自身工作，切实学，广泛学。在学习中总结，在实践中提高。

5.以公司定制的新的标准、新的要求，加强自己思想道德的修养严格的要求自己。做到工作认真、务实，在工作中做到自重、自省、自警、自励。

6.要努力做好本职工作以外，要掌握更多的专业知识，不断提升自我，不断充实自己、完善自己。

项目经理个人工作总结2

尊敬的各位公司领导：

你们好!

时光飞逝，日月如梭，在大家的辛勤工作努力奋斗中，--年很快步入了尾声，转眼之间，我们公司成立至今已有--年有余，业绩进入了平稳发展趋势，在--已经拥有了一定的稳固市场，这与公司严格的管理制度及质量要求是密不可分的，也是公司各位领导的英明决策和各位同仁努力奋斗才能取得的成就!不知不觉我进入公司也已经一年多了，在各位领导及同仁的指导帮助下，终不辱使命的完成了公司合理安排的各项业务。回顾总结：在以公司宗旨为轴心，以公司利益为前提的条件下，我部也取得了一些小小的成绩，但仍存在诸多不足，导致在工作中出现纰漏，给公司造成了不良的影响及不可挽回的负面损失，在此，我向公司表示深深的歉意。现总结失败教训，吸取经验，确保相同的错误绝不会出现第二次，将一切不良问题处理在萌芽状态。

这一年中，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点!

一，施工现场的管理及监督：管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题;正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性;现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进!

二，技术工种的指导及培训：装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有最好只有更好!施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障!中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位!

三，针对于客户要求：顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求!

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢!

**项目经理个人工作总结篇四**

律回春晖渐，万象始更新，转眼，我们将告别努力和奋斗的20xx年，迎来充满希望和朝气的20xx年！20xx年1月，带着董事长的殷切期望，我来到了某某公司这个全新的大家庭，在董事长的带领下，我开始全面负责某某项目公园项目的实际运作工作，刚来公司的时候，针对某某项目公园项目，面临的现状是：没有专业的策划、规划、工程、报建等团队成员，没有清晰的策划思路，没有完善的规范的公司管理制度、流程等三无问题，但是，经过与董事长的多次沟通，下定决心，发扬“千山万水、千辛万苦、千言万语、千方百计、千锤百炼；硬着头皮、厚着脸皮、磨破嘴皮、饿着肚皮、踏破脚皮”五千五皮的创业精神，一定要为某某，为董事长把这个项目完美的呈现出来，在大家的努力配合和支持下，主要完成了以下几项主要工作：

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，千斤重担万人挑，没有好的团队，一个人再厉害，也无法做好所有工作，一家规范的旅游类公司，为了做好4a甚至是5a旅游项目，人力行政、策划、规划、工程、成本控制、报批报建、外联公关、财务等等专业人才必不可缺，项目建成后，招商、运营、营销、宣传、团队管理等专业人才也必须提前储备，按照招聘的361原则（高管提前6个月、中层提前3个月、基层员工提前1个月的招聘时间原则），招聘的时间已经特别紧，任务特别重，在万象公司帮忙，效果不大的情况下，发动朋友圈和个人人脉，花了一个月的时间，以个人人情说服省旅游集团负责人力资源工作的下属放弃原有高薪工作到某某来帮公司，一人身兼行政、人力、报批报建、招投标等多个岗位事情，同时在某某项目上驻点，协助全面负责现场人员及各类事项，另外找到预决算、策划等人员，解决目前4a创建基本的燃眉之急，后续的5a项目还需要大量的专业人员，由于目前国内旅游行业井喷，加上科班出身旅游专业人员奇缺，导致招聘适合的专业人员异常困难，般公司通过猎头等渠道，花费大量成本，效果都不佳，所以，进入公司2个月以来，碰到所有认识的朋友，只要有机会，都会要求别人介绍人才到公司。所以，有位伟人说，21世纪什么最贵――人才，是非常精辟的。现在整个业界，资本不缺，缺的是懂管理的人才！

无规矩不成方圆，兵马未动粮草先行，团队初步搭建完成后，为稳定团队，并且顺利快速的开展工作，亟需根据规范旅游企业完善制度流程，同时后勤保障需要完善。在连续一周加班到凌晨一点后，我编制完成了项目开展最急需的《薪酬制度》、《分公司授权管理制度》、《公文处理办法》、《私车公用车辆费用补贴办法》、《差旅费管理办法》、《印章管理制度》、《档案资料管理制度》、《合同管理办法》、《成本管理办法》、《考勤休假管理办法》等十个规章制度，同时完成初步完成预算管理等流程，除了不可空因素，所有制度基本都在公司运作中得到执行落地，有效确保了4a项目的制度后勤保障，同时，在公司存在一定困难，某某项目团队克服没有车辆使用等客观因素下，最短时间完成了办公室、住宿、工地食堂等基本生活需求的完善，项目团队成员心态稳定，按照既定的工地施工计划，抢工期，确保按期完成既定工期，给业主吃下一颗定心丸！

某某项目公园项目4a提升改造项目从开标到投标，时间紧，材料多，涉及细节工作异常繁杂，在没有具体的招投标专业人员和工作经验的情况下，只有我一个人清楚所有招投标具体流程和要求，只能临时抽调上官和办公室等2人，连续奋战3个晚上到凌晨2点，在开标前一个晚上，反复围绕可能发生的细节问题，在某某和某某之间来回奔波3趟，发动所有能发动的资源，确保了标书准确无误，躺下的时候已是凌晨4点。最终投标材料共计9大箱，一辆车都拉不下，经过评标委员会的评选，公司所有材料毫无瑕疵，最终顺利中标！中标后，中标材料，涉及三方联合体协议版本，格式，内容，共计100多页的合同，通过私人关系，找到合同版本，与专业律师一个字一个字的反复推敲，截止目前，已基本定稿，本周即将签订。

1月10日某某4a提升改造项目中标结果确定公司中标后，立即就开始了紧锣密鼓的项目开工筹备，在短短的5天时间准备后，在项目经理、监理、财务人员因困难不能及时到场的情况下1月15日，工地就顺利开工，停车场开始进行了沥青开挖，5+2，白加黑不停施工，工地在最开始只有两个人，后来只增加到4个人驻守的情况下，打破常规，每个人都身兼数职，同时履行着现场技术、质量监察、材料采购、材料验收、工程量统计、人工统计复核、工程签证、分包合同、报批报建、财务核算、办公支持、后勤支持等等往往需要10以上人员完成的工作，工期速度异常迅速，同时克服当地百姓承揽施工等不利影响，坚持采购询价比价原则，为公司节约了大量的采购资金。同时逐步规范了施工现场管理制度，避免了人员缺少造成的工程现场混乱的景象，做到了事事有人做，事事有人管！

不想当元帅的兵不是好兵，某某项目最终的目标如果只是4a项目创建，肯定不是公司的初衷，作为某某数一数二的公司，某某公司旅游最终当然希望能将某某打造成第一个标杆的旅游项目，那么5a必须是终极目标，按照这样的发展战略思路，在推进4a景区的同时，公司就开始了5a项目的整体策划布局，经过大量沟通、对比，最终确定了全国知名的5a景区提升策划合作单位――天开公司，在持续不断的沟通下，推进合作公司完成了两轮策划汇报，基本确定了景区未来提升的策划思路，得到了业主单位的极大肯定和支持。

强强联合，是现代企业快速发展的捷径，在旅游为主导的公司发展战略背景下，公司急切需要找到一家能帮助公司走出某某，走向某某甚至全国的战略合作伙伴，因此，一进入某某公司，经与董事长的沟通并得到明确指示后，我就开始按公司的发展战略开始寻找实力足够强大的战略合作伙伴，最终，在多方努力下，确定了某某这家以质量闻名全国的房地产前十强企业作为公司的战略合作伙伴！

总结过去，是为了更好的发展未来，在20xx年短短的2个月的工作中，虽然做出了一点成绩，但是人无完人，工作中也有不尽如人意之处，比如财务管理，计划管理等方面，因此，20xx年的工作需要全面提升，重点突出以下几个方面：

1、某某4a提升改造工程推进：按照业主单位要求，某某工程时间紧，任务重，需要公司所有人员按照业主要求，保质、保量、保时，严格按施工节点要求，抓好现场人员管理，工程质量管理，成本控制管理，做到“安全、高效、文明”施工，力争将某某初步改造成某某甚至某某人民满意的优质休闲景区！

3、完善团队：按照目前某某4a项目的情况，人员基本能满足项目建设，但是人员素质，能力、水平亟待提高，一花独放不是春，姹紫嫣红春满园，一个人能力再强，都是有限的，团队战斗力强大，才能为未来某某5a，甚至其它更大更好的项目策划、建设、运营储备更多的人才，因材，20xx年，需要推动现有团队人员的学习、培养，请进来、送出去，同时，需要外招补充储备5a景区建设需要的各类专业人才。

4、战略合作伙伴的确定：与某某的合作，必须在18年尽早确定合作模式，签订战略合作协议，充分利用双方的资源、平台，合作共赢，共同将旅游事业做大做强！

东风吹，战鼓擂，借着某某项目推进的大好时机，在董事长的指导下，20xx年，我将带领某某公司的同仁，惜时如金，争分夺秒，撸起袖子加油干！努力完成各项工作，交给公司一份满意的答卷！

**项目经理个人工作总结篇五**

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有xx年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。

失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进！

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有最好只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。

对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。

因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位！

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。

客户的需求就是我们的追求！

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢！

**项目经理个人工作总结篇六**

时光荏苒，20--年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。从20--年3月份担任项目经理到年末、这一年的工作一幕幕的在眼前闪过。在领导们的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。以下是我作为项目经理的年度工作总结报告。

我是20--年-月份有幸被--公司录用项目经理一职的，就职后因新的环境新的项目都比较陌生，所以在公司勤奋苦干，以求可尽快掌握公司的各项工程项目重点。在公司桥梁检测地铁部担任桥梁检测的工作，至今已有-个多月了。

这一年来，从刚入职时对检测工作的渺茫和不懂，到现在领悟了部分仪器的操作，这一切离不开领导们和同事们的关心和指导。从最初刚接触到--桥、把我领入了桥梁检测的领域，到后来春夏之季白石桥下那些日子的艰苦奋斗，师傅李福顺、耐心且严格的教导下，在一次次一步步地磨练中受益到了不浅的知识。

在后来接触的、--桥、--天桥、--天桥、---天桥、等等，又加强了我对桥梁检测行业的认识和学习。因自己所学与桥检专业跨度较大、知识尚浅，所以在工作方面领导们更是仁义至极，对我的尺度放宽，让我在工作和学习中获益不浅、动力十足。

后来公司又让我接触了许多桥梁检测的任务，例如：……的检测工作，还有--桥的检测工作，还有在寒风中让我和同事可以有机会并肩战斗两个通宵、记忆尤深的艰巨任务--桥，到后来的……，还有--立交桥的检测工作、--桥、等等…还有很多让我学习和检测工作过的桥梁就不一一陈述了。

我和其他项目经理们在地铁、10号线、4号线、直径线、还有人行通道与热力管线工程挖掘工作旁的桥梁间排回着，作着桥梁观测的工作。

虽然努力接触、学习桥梁检测工作的知识、以丰富自己，从而更快地跟上工作专业的脚步。但是出错在所难免，有时还因为一时的不清醒、冲动做事和同事发生口角上的冲突，给同事带来了的不快和对工作的不重视、让自己懊悔万分，事后让我也是受益匪浅。因为对专业知识知晓的少之又少，对工作也会带来少许不便。幸好有同事们的细心关怀与指导，领导们的不计前嫌，给与了我不小的信心与动力。

在艰巨的桥检工作过程中、我和同事在放弃平常假期与国假、清明节和国庆节、以求努力完成单位给与的加班任务。大家都认真苦干、做好本职工作，加强学习，尽可能地完成可完成的任务。在勤奋工作中受到了领导和同事们的认可与好评，在工作实践中丰富了桥检工作的知识，使我对桥梁检测的工作和学习领悟又迈上了一个新的台阶。

截止十二月底我和同事们都尽力做好单位所属的桥梁检测工作，为明年工作打下十足稳固的准备和基础。

不知不觉的跨进了20--年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，关心同事，关心领导和公司建设，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在项目经理的工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司的效益做出更好的贡献。

**项目经理个人工作总结篇七**

应该说我们应该把安全生产摆到首位，安全生产始终贯穿于整个施工生产过程中，公司领导对安全工作高度重视，配备专职安全员进展现场巡视，并培训学习了相关管理人员的安全意识，安全资料齐全，安全防护用品分发到位，对于重点部位及工序上，设专职人员管理看守。对于危险性较大的工作如：深基坑、高空作业及现场临时用电等，提前进展安全隐患排查。下一步我们将对分包队伍施工用电量大甚至撕拉乱接现象进展彻底排查管理，同时我们也看到施工现场个别部位安全防护不及时，同时存在无证上岗现象，这些问题的存在将引起我们的对工作中的高度重视，真正做到防微杜渐，真正把安全工作落到实处。

本钱管理一直是我工程部的弱项，我工程部从今年以来，严格控制管理，首先从材料抓起，施工前提前进展材料使用方案及材料返回方案。材料使用中，坚持要求实行限额领料制度，以班组为单位根据施工预算，由班组长统计施工内容及工程消耗量，及时与预算量进展比照分析，控制各分项工程的材料使用及消耗。各班组使用材料由组长集中领用发放及统计发现浪费及时整改。周转材料等各班组统一返还，对于浪费严重的由相应班组负责。同时加强用水、用电及办公用品管理，从细节上节约每一分钱，降低每笔不必要的开支。

作为工程上的管理者，自己在注重施工方案和质保措施的同时，对于生产进度的控制。在工作管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制落实方案安排。我坚持用施工部位指导和现场的作业安排，来严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按方案落实。

2、加强施工组织落实资源到位。为保证工程生产顺利进展，针对现场劳动力情况等因素，做好调配。并根据施工情况做好工程预见性测算，从而进展合理配置，保证施工不连续。

3、加强责任落实到人。严格按照施工布置，将当天的工作及布置落实人，以保证施工进度的\'有效进展。

在接下来的时间里，我们将加强自身建立，加大管理措施，准备迎来更大的施工任务及新的挑战。遵守和执行公司下达的各项施工任务及工作安排，钻研业务，努力工作。不断提高自身综合素质，准备为公司打出一场漂亮的攻坚战。

**项目经理个人工作总结篇八**

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来!

三、敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难!在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡!

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程。虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2.无互动的沟通。销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态。同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。无规划的开发市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

六、6条建议仅供参考

1.重塑销售部的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2.坚定不移的用我们自己的方式来做市场。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.原则不能动，销售人员不能充当送货员。销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高工作效率;降低货款风险;希望大家在以后的工作中，在适当的时候坚持原则。

4.经销商产品流量流向的控制。很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的工作中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

5.开发新客户的意识一定要上一个台阶。某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健络的思想，不断的开发新客户。

6.目标达成率的提高。这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。

七、总结

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验”。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，销售部的努力定能成为吸引的经销商来经营我们的产品、的养殖户来使用我们的产品!我们一定能在目前疲软的行业里建功立业!

我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来!

**项目经理个人工作总结篇九**

20xx年本人作为项目经理，xx年1月至3月参建垃圾场进场道路施工，3月26日至6月20日在阜南路道路改造工程施工，5月23日至6月1日在三十里铺至朱寨沥青路面施工，6月2日至9月10日在三角州公园i标主园路道路施工，7月4日至今在亳州市老子路道路工程施工。

2、阜南路道路改造工程按合同工期要求完成全部施工，累计完成产值13873773元，在责任成本内完成任务，工程质量、进度等各方面得到业主的表扬。

3、朱三路沥青面层、胜利北路沥青面层在施工间隙顺利完成，而且还通过及时沟通变更了计价方式，对工程质量和公司利益都得到了保证，累计完成产值2810747元。

4、三角州公园i标主园道路在1个月内即完成主体施工，因为承包单位的附属工程进度不一致，造成沥青面层施工延迟两个月才进行，累计完成产值195.5万元。

5、在施工间隙对商厦交口、颍州公安分局道路进行了面层摊铺，累计完成产值109万元。

6、自7月份进驻亳州市老子路道路工程施工现场，积极配合业主征地拆迁，加班加点抢进度，在合同工期内基本完成全部施工任务，累计完成产值20xx万元，工程质量、进度、安全等各方面都得到业主的表扬。项目部也克服了异地施工环境不熟悉、工程造价低等困难，不仅完成了任务，而且还赢得了市场的认可，更是为公司获取了小部分利润。

全年累计完成直管项目7个，累计完成产值4321万元，协助完成太利路修补沥青料生产，阜谢路水稳料、沥青料生产，沙河路桥水稳料、沥青料生产，产值74.5万元。为公司上缴管理费及税金累计950万元，毛利率为21.6%。

项目，是为创造独特的产品、服务或结果而进行的暂时性努力。为此，在每个工程项目开始阶段，我重点的工作内容是熟悉招标文件、图纸、现场条件、项目部人员配备情况及与业主商签合同。但是每个工程的特点是不相同的，最主要的就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。比如阜南路项目的特点就是工期紧，那么在控制上就要交叉作业、流水施工；老子路项目的特点是设计标准高、工程造价低，那么在控制上就要重点把握，节省一些非关键费用开支。

项目计划控制

项目计划分为时间计划和成本计划。时间计划就要按照整体工程量找出节点项目，定出节点工期，按日计划去落实，只要坚持做日计划，当日不完成不休息，结果都是能够顺利完成的。成本计划牵涉到工料机的各方面管理，用工方面全部采用完成工程量计价方式，一来可以防治消极怠工，提高生产效率，二来可以适度降低项目部风险，管理程序也相对简单。比如老子路雨污水管道铺设工程，通过筛选比较，选择了长期与建工集团合作的专业劳务队伍，不仅劳务分包单价低于以往类似工程，而且队伍整体施工能力强，自身风险认识管理能力强，2个月时间完成4958米的.管道铺设、191座检查井的砌筑和7万余方的回填土，这个效率是无可比拟的。材料管理方面采用消耗指标与完成工程量对应的方式进行控制，进场统计根据施工方案统计出项目部需采购材料的品种及数量，按计划提前进场，按日统计，落实有权领料人制度，当日或单个工序进行单独核算，整体控制不得超方，如产生合同外变更增加，则及时统计索赔。机械管理主要是油料的管理和生产效率的提高，按单机工作耗油量登记加油，记录工作时间，改善操作手的工作条件，延长作业时间，提高单机工作效率。比如老子路对机械操作手加强关心关怀，在两节期间不仅提高的伙食标准，还从节点绩效中提取每台机械200元的标准设奖，激励操作人员主动加班加点，挖掘机实际完成工程量接近每天2个台班，在不增加机械租金的情况下给项目带来更大的收益。

**项目经理个人工作总结篇十**

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有xx年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点！

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题；正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。

失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性；现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进！

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有最好只有更好！施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障！中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。

对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。

因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位！

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。

客户的需求就是我们的追求！

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢！

项目经理年度个人工作总结

项目经理年终个人工作总结

项目经理的个人简历

项目经理个人的述职报告

**项目经理个人工作总结篇十一**

转眼间20xx年的上半年已经快完毕了，回忆去年的这个时候，自己正是和万千刚踏出校门的学子一样，背负着自己的行囊以及对自己和家人的责任步入到社会的大流中，当时的自己眼里充满着迷茫和对将来的。但是幸运的是自己来到了公司，在这里，通过从书本上学习、从实践中学习、从同事那里学习，再加之自己的分析和思考，自己的专业知识和业务水平确实有了较大的收获和进步，下面针对这一年自己在各方面的成长做一次总结：

制度方面，在这半年中，作为一个在基层工作的普通员工，我深入地学习吸收公司优良传统和优秀的企业文化教育，严格遵守员工准那么，认真分解公司下发的指令和指导方针，懂得公司的远大目标，积极进取，力争跟上公司开展的步伐，成为一名合格的、有修养的员工。

在本职工作方面，考虑到自己刚毕业，缺乏现场经历，领导就给我安排到测量组工作，让我可以经常去现场，增长自己的见识，锻炼自己的意志。在的建筑现场，由于我刚来就接触的是工程收尾阶段，关于主体的施工自己还是缺乏见识。但是，在这里我可以和师傅一起去现场学习到工程二次构造的施工和装饰工程的施工，以及室外工程的`完善。特别是在去年十一月份以来，我和师傅共同参与指导中职教室外管道的敷设，以及室外道路的定位和路基施工任务。经过这些工作的锻炼，使我对建筑测量仪器使用水平，以及定位，放线工作有了较大的提高。这多亏师傅的指导和自己私下认真翻阅书籍查看，以及下班后自己及时的总结。

经过半年的锻炼，自己有了一定的现场经历和实践根底，已经能自己应付一些简单的任务。进入新的一年，成为公司的一名正式员工后，我开始接触一些技术方面的工作，开始努力地学习一些新技术，新标准，逐渐向一个工程技术人员转变。另外，钢筋工程一向被认为是建筑行业最重要的部分，但是，也是最难掌握的一项技术。因此，在私下的学习时间里，我也尽力的去钻研图集，虚心请教，争取能把这方面的知识掌握，为工程做更大的奉献。

在工程部团队工作方面，我也积极地配合上级领导的指示，与同事和睦相处，协同工作，做到一丝不苟，任劳任怨，争取圆满完成上级主管布置的每一项任务。另外，我还积极参加工程部举办的各式各样的活动和同事们一起感受工程部家一样的温馨生活。经过半年的工作，我也深深感受到自己作为一个建筑行业的初学者在工作上依然存在着很多的缺乏之处：

3、在与人沟通上不能很好地把握沟通交流的技巧，与人沟通粗糙，很多时候不能把握重点，甚至出现沟通遗漏工作重点导致重复现象。有时候遇见困难不知道与领导，同事沟通配合工作，导致工作积压，拖拉，最终影响工作进度。

新的时期又开始了，自己即将踏入到另一个成长的阶段，我将继续发扬自己的优点儿，踏实严谨的工作，我会分期分段的给自己制定目标，有一个合理的工作和学习规划，争取认真完成。同时，在每个阶段工作完成后，认真总结自己的缺乏之处，吸取教训，及时纠正。为成为一名优秀的建筑技术人员而努力。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn