

# 2023年供热单位经理工作总结(实用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？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。

## 供热单位经理工作总结篇一

2021年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力工作，有了一点收获，临近年终，我对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于反思工作，提高自己，将销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售工作做的更出色。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年x月份任职华xx域销售经理工作的，在没有负责销售工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电力行业销售经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，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，我经常请教吕磊经理和公司几位领导及其他有经验的同事，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，现在对电力行业有了一个大概的认识和了解。现在我可以清晰、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，积累到一些优质客户，对市场的认识也有一个明确的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的销售能力、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。

看华东区域的开票、催款工作还有待加强。进一步提高：

一、与客户深入沟通。在与客户沟通的过程中，把我们公司产品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。在传达产品信息时摸清客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

二、明确工作目标和制定详细计划。养成一个写销售工作总结和计划的习惯，合理的分配工作时间。

三、深入分析市场。多向竞争对手学习，查找自身不足。脚踏实地的进行市场调研探寻市场需求走向，及时反馈信息，紧跟市场步伐。

市场是良好的，形势是严峻的。明年是大有作为的一年，理清思路提高业务水平抓住这个机遇，在2022年实现新的突破。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 供热单位经理工作总结篇二

2021年，我担任支行对公客户经理，并兼任支行的银行承兑汇票专管员。一年来，在行领导的关心爱护和同事们的帮助支持下，我努力在繁重而凡的客户营销和承兑汇票专管工作中创造不凡的成绩，营销工作卓有成效，票据贴现达x亿x千万，未出现一笔差错事故，为树立我行良好形象做出了应有贡献。

营销工作和票据贴现工作都是较凡而又繁琐的，都说干一行，爱一行。我想，既然我选择了工作，我就要脚踏实地、一丝

不苟地干好它。作为客户经理和汇票专管员，我深知自身工作的重要性，因为它是客户直接了解行社窗口，起着沟通顾客与支行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在营销工作和票据专管工作中，我始终坚持虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对待客户。作为xx银行的一员，我在工作中牢固树立了服务意识，始终心系客户，心系本行，努力提高服务水和服务质量。一年来，无论在什么情况下，我都对支行、对自己充满希望、充满信心，热爱本职工作。如今在全行积极向上的发展氛围里，我始终踏实认真，勤恳兢业，对业务虚心好学，精益求精，刻苦钻研，业务技能有了长足的进步，业务工作取得了明显的成绩。在优质文明服务工作上，我严格要求自己，始终坚持想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧的服务理念，始终将客户利益放在首位，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的`过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

2021年，营业部坚持不断创新，每个季度都搞了不同的营销活动，分别是：春雷计划、夏季攻势、秋季争霸、冲刺x□取得了较理想的成效。在客户营销工作中，我始终相信只有始终如一坚持优质服务，才能赢得更多、更好的客户。客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护支行利益的前提下，多为客户谋利益，耐心办好每一笔业务。今年，支行相继推出了一系列服务举措，在实际办理业务时，我都冲锋在第一线，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供方便，灵活、个性化、快捷的服务。为了稳定和争取更多的客户，经常将服务延伸到客户单位。节假日、单位财务人员过生日时，我都不忘送上一个短短的祝福，在客户有困难时不忘送上援助的双手，用实际行动做到了做客户的贴心人。

在票据贴现工作中，常常遇到一些提出不同观点和不能理解我们工作的客户，这时，我总是及时的做好解释和巧妙应对，

既不伤了客户，也维护了支行的形象。服务中有时顾客提出的问题正好言中我们服务项目的缺陷，如果对明摆的事实视而不见，听而不闻或文过饰非，表现出强词夺理的态度，不但这笔业务做不成，还会损害支行的信誉。因此，我总是诚恳谦逊地表示欣然接受顾客的批评意见，然后再做出规范合理的解释，这样以来大多数客户都会很乐意的接受，最终使得业务顺利办理。

总之，客户营销和票据专管工作是繁重而凡的，然而就在这日复一日的工作中我学会了以务实求真的态度对待工作，领略到了服务的魅力。今后的工作中，我将继续以自然豁达宽容的心境对待工作，继续坚持“以客户为中心”，开拓创新，锐意进取，为支行发展做出更大的贡献。

## 供热单位经理工作总结篇三

一、各工程项目在本年度的完成情况如下：

1、垃圾场进场道路年后打板及边沟砌筑全部在责任成本内完成工程任务，累计完成产值288.9万元。

2、阜南路道路改造工程按合同工期要求全部在责任成本内完成施工任务，累计完成产值13873773元。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行达到业主所要求的工程质量，工程进度快速合理，努力做到质量高于一切，效率再创辉煌，受到业主的赞同和表扬。

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，施工中还通过及时与主要负责人沟通和协调，变更了计价方式，在保证工程质量和公司利益的双赢局势下，出色的完成了工程任务，累计完成产值达2810747元。

4、三角州公园i标主园道路在1个月内完成主体工程施工，由于各承包单位的附属工程进度不太一致，沥青面层施工不得

不延迟两个月进行，为将工程按规定时限保质保量的完成，施工以来，制定了严格的项目管理目标和质量管理体系以及管理人员岗位责任制，在规定时限出色的完成施工任务，累计完成产值达195.5万元。

5、在施工期间，利用施工间隙对商厦交口、颍州公安分局道路进行了面层摊铺，工程完成顺利，质量良好，得到业主的认可。累计完成产值达109万元。

6、自7月份进驻亳州市老子路道路工程施工场地，我部门积极配合业主征地拆迁，努力让前绪拆迁工作安全，按时，顺利的完成，施工以来，在保证施工质量的前提下，我按照公司要求的工期，组织制定了施工进度计划，并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量。进度。安全控制协议书。各施工班组按照公司要求保证了施工质量与进度，在合同工期内基本完成全部施工任务，项目部也克服了异地施工工作环境不熟悉、工程造价低廉的困难。在工程质量、进度及安全等各方面都得到业主的大力赞扬和奖励。不仅完成了任务，而且还赢得了市场的一致认可，更是为公司获取了利润。累计完成产值达2060万元。

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。生产产值达74.5万元。为公司上缴管理费及税金累计达950万元，毛利率为21.6%。

二、进一步作好施工管理工作：

1、把握项目本质的措施

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在工程方面达成一致，签定合同。由于每个工程不尽

相同，只有把握好该工程的主要特点，才能在开展工作的時候分清主次，规划整体，做到心中有数。例如阜南路项目的特点之一就是工期紧，我采取在施工时交叉作业、流水施工；老子路项目的特点之一是设计标准高、工程造价低，那么在控制上就要重点把握，节省非关键费用开支，力求做到完美。

## 2、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，通过制定日计划和周计划，去落实，去实施，以达到对整个工程生产进行严格控管。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。例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，优点不仅是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，在2个月时间内完成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，例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，改善操作人员的工作条件，合理延长作业时间，提高单机工作效率。例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，激励了操作人员的工作热情，并要求主动加班加点。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多的收益。

## 3、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讲是非常重要的。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，必须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，我们必须做到质量达标。在实际施工中，一些环节还是因为各种原因出现大小不一，程度不等的的问题，特别是灰土养生、水稳碎石材料级配方面，给施工带来一些难题，不论在施工条件如何，我们首先要重视施工过程中的每一个环节，争取量化，细化。要让工程质量为企业树品牌，创效益。

#### 4、项目整体控制的应变

项目整体控制的应变是项目经理时刻都要考虑的客观问题。做项目要与建委、质监站、设计、监理、勘察、检测站、建委二级管理机构、指挥部、市政工程管理处、定额站、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部等各方面协调，俗话说：魔鬼藏在细节之中。每一个环节、每一个细节都有可能决定项目的成与败。要做好工程必须要考虑、平衡、处理各方的要求，特别是与外部及时沟通与协调。在保证工程成本最小化，公司利益化，工程质量超标的前提下。通过诚实可信、按时保质保量的施工实力、能力的展现下，为公司赢得市场的认可与赞扬，获取效益，是对公司，对员工的交代与回报。

### 供热单位经理工作总结篇四

20\_年初至8月份在韩家墅担任项目经理，后担任宝武公路项目经理，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

特别是外部能否及时的协调沟通，在公司利益最大化的前提下，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。

#### 20\_年工作计划：

在新的一年里，我将从以下几点做出努力、做好工作。

继续抓好宝武公路项目管理工作，宝武公路工程时间紧，任务重。考虑到项目总工期的要求，我将继续抓好施工现场进度控制，积极组织好人力投入，确保工期按照预期要求全部完成，保证宝武公路按照预期的质量目标与工期目标顺利交工。

到施工各个环节的环环相扣，整体工作才能井然有序。二是材料的管理，在新的一年里我将继续做好现场材料与工程预算两进行对比，找出不足，制定对策。三是施工方法的研究与管理，在公司各项预防措施的基础上，结合工程的实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和人工操作。

在即将到来的新一年了，我代表宝武公路所有参建人员承诺：在保证质量与工期目标的前提下，一定给公司交出一份满意的答卷。

## 供热单位经理工作总结篇五

根据上述情况，那么自己又是怎么来做这项工作的？下面从以下几个方面向公司做一简要的总结：

### 一、安全生产工作需要更好的协商与沟通机制

1、在施工现场的安全管理过程中，要想搞好安全生产工作就必须要有上级安全管理部门，建设单位、施工单位搞好沟通与协调工作，并且要搞好监理单位的内部沟通，每个问题在经过三次的协调、沟通后不能得到及时的解决处理的，必须将问题的严重程度及时的向上级领导进行反馈，包括资料管理和现场管理，让各单位的上级领导知道现场存在的较大安全生产隐患和危险程度。

2、安全生产工作中存在的问题及隐患，能协商沟通解决的最好在会下协商解决，会下解决不了的要在安全专题例会上解决，安全专题例会解决不了的，要在监理例会上解决，最终解决不了的要拨打12315电话向上级主管部门进行投诉。

3、做好自己的安全管理资料，施工现场一旦出现事故的情况下做到有据可查，尤其是监理日志、安全工作联系单和安全监理通知等，记录一定要齐全。

1、必须认真的学习国家的有关安全生产文件，法律、法规和标准，用国家规定的有关内容来审核施工单位报过来的方案、措施等，做到一步到位不做重复的工作。真正的做到以事实为依据以法律为准绳，使施工单位的安全管理人员心服口服。

2、利用自己掌握的安全知识，教育和影响从事现场安全生产工作的所有安全管理人员增强安全生产的管理意识，也便于有效的开展安全生产管理工作。

3、要记住安全生产工作做的好与坏，不是只靠一个人的努力

就能达到要求的，安全生产工作要由从事现场安全管理工作的全体人员共同努力才能完成的。

### 三、制定不同施工阶段的安全管理重点

1、做好安全生产工作首先要抓住安全管理的重点，要根据施工现场的进度而制定，安全生产工作不是说只抓重点就不管其它，其重点工作是在做好正常的安全管理的同时而制定出来的，这一点必须要分清。

2、制定安全生产工作的重点时必须要掌握施工动态过程中和关键施工部位存在的重大安全生产隐患，特别的要求施工单位有针对性的写出具体的安全方案、预案和措施来保证其关键部位的安全生产和施工。

3、做安全管理工作不能管进度，就管安全生产。无论施工进度要求的有多紧张，但是必须要保证安全生产的情况下才能进行。

### 四、参与并配合施工单位搞好安全生产工作

1、监理在施工现场安全生产的管理过程中，必须要与建设单位、施工单位以及上级安全管理部门保持好沟通与配合，及时的了解上级的有关安全生产政策，建设单位对施工现场的管理意识及重视程度，了解施工单位所有管理人员的管理思想和管理方法，以及对安全生产工作的尽职尽责情况，做到知己知彼方能百战百胜。

2、现场存在的不易解决的问题，要与经常来现场检查巡视的上级安全管理人员沟通，使其能理解我们工作的难度，并及时的反应现场安全生产中存在的问题，借助政府部门的管理人员的力度来处理现场存在的且施工单位又不重视的安全生产问题。

3、与建设单位配合做好施工现场的安全检查工作，检查过程中必须有监理、建设、施工、分包等单位的安全管理人员参加，并且要分组进行，防止施工单位在巡视过程中发现问题不反馈，造成检查过程中的漏洞。

## 五、坚持现场巡视及时发现隐患及时下达监理指令

1、为了搞好施工现场的安全管理工作，所有的监理人员都要抓安全、管安全！因为每位监理工程师都负有安全生产管理的责任，每位监理工程师都要对现场的施工安全进行有效的管理，发现隐患及时告知安全监理人员或总监代表和总监理工程师，安全监理人员，总监代表，总监理工程师视隐患的严重程度，采取相应的措施，（如：下发工作联系单、监理通知、隐患报告书、停工令等）来控制隐患及事态的发展。

2、提前预知下一步工序施工过程中将要出现的隐患，提前告知施工单位及时做好施工过程中的安全管理工作，提前要求施工单位做出防止事故发生的措施和管理办法，保证施工安全。

## 六、督促施工单位及时对隐患进行整改

1、按照上级要求监理单位每个月都要对施工现场进行两次安全检查工作，这两次的安全检查对监理公司的安全管理工作来讲非常重要，所以每位监理工程师都要认真对待并积极参加，并且要在专题例会上对发现问题的部位及严重程度要进行有效的描述，记录人要将所描述的内容记录到监理的安全会议专题纪要中，一旦发生事故监理的安全专题会议纪要也能为监理提供管理依据，仅次于监理通知的有效性。

2、对检查出来的问题，要制定整改日期，督促施工单位对危险部位及隐患部位进行监督整改，对危险及隐患严重的部位要有整改前与整改后的照片，这也是做到有据可查，为上级安全生产管理部门对我们监理单位的检查提供有效证据。

## 七、做好监理单位的安全生产管理资料工作

1、安全管理工作过程中产生的资料，对事故发生后的事故调查有很重要的价值，我们平时所收集的安全生产方面的资料都是为事故调查而准备的，一旦事故出现，调查组首先就要对安全资料进行封存，如果平时资料管理不到位，那么再想补充是不可能的。

2、非常重要的资料有，基坑支护，塔吊、电动吊篮、施工电梯，方案审核，高大脚手架搭设以及比较重要的、危险程度较大部位的安全生产技术措施等。