

最新项目工作总结版(汇总9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

项目工作总结版篇一

从项目实施过程、效益、环境影响评价、目标实现和可持续发展等方面总结了项目的主要经验教训，并提出了相应的对策和建议。

自200x以来，我们一直把科学的管理和优化方案放在项目管理的首位。我们正在不断地研究和讨论适合项目管理、具有较强可操作性以满足项目和甲方需求的施工方案。在每个建设计划的制定过程中，我根据项目的特点和困难不断地进行了多次论证，并以科学的态度增加了组织计划的科技含量。在项目中不断拓展科学管理渠道。

1、例如：某某住宅建筑工程，成人面积24022，总高度57□25m□地下一层，地上十八层，钢筋混凝土剪力墙结构。质量目标是创建优秀的项目和示范项目，而不是常见的失败。为保证工期，鉴于工地狭窄，且住宅楼宇周围居民众多，设计了250根有12米基坑支撑的注浆桩，以止水帷幕，支出93万元。密集排水泥浆搅拌桩与圆形平面布置已达到支撑桩，起到止水作用。

将工期缩短36天，节约投资近46万元。在粗接加固中采用了卡布变形加固套的冷挤压连接技术，比压力弧焊方法有效三倍。在模板支撑技术中，原方案采用通过墙体螺栓的剪力墙

模板支撑杆，由于塑料管不能拔出，浪费太多。经过研究，自行将塑料管通过壁栓加热，制成大、小头可拔的塑料管，减去凿凿设计损坏率的30%，节省15000元。

2、原模板由小钢模板支撑，但在球面混凝土施工技术的发展中，最好采用大模板钢-木组合体系支撑，缩小模板之间的差距，没有明显的施工接头痕迹，以便取消铺垫层。经过油漆装饰后，满足了高水平的施胶数据标准和功能要求，节省了施胶材料和人力，降低了建筑本身的自力。降低模板的成本，避免因常见的质量缺陷而造成的大量维修成本是非常重要的。在架子的安装上，原来的计划使用了双排地板安装的外部架子。大型工具使用太多，耗时过长，而且租金昂贵。为了降低成本，根据建筑物的特点，我使用了工具架，它是安全的，便携式的，节省了很多钱。

1、实施质量保证措施并改进监测。我坚持严格的质量保证职能和明确分工的项目。坚持所有书面提交的质量和转移记录。确保每一项质量工程都有书面提交。以便更好地指导生产人员按照标准和要求进行操作。对项目的专职质量人员，我主动给予他们一定的权力，让他们主动提高质量，创造质量，使他们进一步做好质量控制计划，并帮助项目质量管理分工的总体基础，确保质量控制中没有空白。

项目工作总结版篇二

按照项目实施要求，项目在东风港力天生物科技有限公司中国科学院生态养殖示范基地设点试验[20xx年4月至8月，完成项目立项及施工规划，制定了项目总体规划和实施方案。9月至12月，按照项目总体规划，进行土建工程施工，建成了标准化养殖池塘1亩，路、涵、闸配套齐全，为项目实施奠定了良好基础。

1、育苗工作

育苗在公司育苗厂进行，今年以来对公司育苗厂高位池、育苗池、砂滤池进行维修、清理、消毒；送、排水管道、供气管道及电力设施进行检修；购买充氧机2台，生物显微镜、体视显微镜、光照折射盐度计、比重计、半光电光分析天平、酸度计、浮游生物拖网、生物测量框、电热烘箱、表层水温计、水质综合分析仪等各1台，酸碱滴定设施、生物解剖设备各1套，玻璃仪器(三角烧瓶，广口瓶，烧杯，载、盖玻片，吸管)等若干，高锰酸钾，重铬酸钾及其他化学试剂若干。

2、养殖工作

今年春对1亩养殖池进行了扶坝、闸门检修、扬水站维修等，同时对养殖池塘清池、消毒，用15kg/亩生石灰消毒，环沟用漂消毒，以彻底杀灭细菌、病毒、原生动物、鱼类等有害生物，近期将进水、肥水，进行沙蚕规模化生态养殖。

项目组将继续按照项目实施计划的`进度安排，健全和完善沙蚕育苗和养殖操作规程，实行科学化管理，力争年内完成项目即定的主要技术指标，进行技术工作总结，作好项目鉴定、验收准备工作。

项目工作总结版篇三

1、完成25户地质灾害避险搬迁安置。

2、完成2处地质灾害排危除险。

3、落实地质灾害隐患点监测员公益岗位20个。

1、25户地质灾害避险搬迁安置目前已完成总搬迁量的100%。资金已拨付100%。

2、2处地质灾害排危除已完总工程量的100%。资金已拨付60%。

3、地质灾害隐患点监测员公益岗位20个，目前已完成监测员选聘工作，已完成监测人员考核工作。

1、实施地灾避险搬迁安置工作每户补助只有4万元（三万直补、一万基础设施建设费），与享受扶贫移民搬迁户相比补助差距过大，加上我县搬迁群众普遍经济困难，新建房屋一般在15万元左右，群众筹措缺口资金存在较大困难，避险搬迁积极性较往年相对有所下降。

四、下步工作推进计划

我县地质灾害防治体系工作任务艰巨，责任重大。在下一步工作中，我们将坚持以人为本，切实加强领导，推进地质灾害防治各项工作落实，最大限度地减少地质灾害造成的损失，确保人民群众生命财产安全。

项目工作总结版篇四

20xx/1-20xx/9制定项目方案，将进厂、出厂、以及车间消耗的物料等物流加以分类、记录、管理，并与企业管理系统联机，实现公司物流数据共享。在预定的研究工作阶段顺利完成阶段性任务。

20xx/10-20xx/12设计系统网络结构，设定系统模型、软件模块（出入口和成品库管理）和确定系统运行模式、运行环境及实施步骤。在预定的研究工作阶段顺利完成阶段性任务。

20xx/1-20xx/6完成出入口和成品库管理自动化计量系统软件的安装，制定相应的操作手册，并对相关使用人员进行操作技术培训。在预定的研究工作阶段顺利完成阶段性任务，并且在对相关使用人员进行操作技术培训的过程中，听取了他们对系统的建设性建议，进行了相应的修改，效果显著。

20xx/7-20xx/9部分模块试运行三个月，检测预期功能的完成

情况。在预定的研究工作阶段顺利完成阶段性任务，模块运行稳定，达到了预期的功能要求。

20xx/10-20xx/3通过计量自动化系统的实施，实现了原料进厂、成品出厂、厂内配料的电子秤计量，数据库管理，使企业管理层实时掌握物流数据，提高物流管理水平，减少数据误差和管理漏洞，从而增加企业的经济效益，项目开发工作按时完成。

20xx/4-20xx/6首先建立一套管理系统，经过试用和改进，逐步推广到各铁合金厂，整理资料准备项目验收。

项目组人员及其它协同人员在整个项目开发期间，全力攻关，人员的投入超出了预期的估量，但我们克服困难顺利完成计划任务。

公司拥有16500kva矿热炉两台，年生产能力50000吨。主要产品锰硅合金是钢铁冶炼行业理想的复合脱氧剂和合金剂，产品除畅销国内各大钢铁公司，还远销澳大利亚、东南亚、欧洲等国家和地区，深受国内外客商的青睐。作为制造业企业积极推进制造业信息化建设，一直是我公司科技应用开发的主攻方向，随着铁合金企业的发展，信息量越来越大，信息的收集、传输、加工、存储、查询，预计预测、决策等工作量的增大，信息的重要性也更加突出。而原来的管理方式和手段，不但更加不能适应，而且还将严重妨碍发展和为社会服务的需要。形势发展要求必须改变现有的落后的管理体制、管理方法和手段，建立自动计量系统，以提高管理水平，增加经济和社会效益。

项目工作总结版篇五

xxxx项目是“一把手”工程，项目能否成功依赖于观念转变和明晰的工作目标。在项目确定后，公司随即成立了以殷总为组长的项目小组，抽调了相关部门的业务骨干，全面负责

公司xxxx项目的实施，为项目成功提供了组织保证。工作启动后，项目组在用友咨询实施顾问指导下制定项目整体实施主计划、周计划，明确工作任务，并严格按照计划组织落实。项目运行后，以项目内部支持人员为核心，不断解决运行中出现的问题，保证了项目稳定运行。

随着公司二、三期技改工程建成投产，公司规模扩大，带来了公司物流、资金流和信息流流量显著增加，财务管理深度和广度在不断延伸。财务与供应、生产、销售业务集中统一管理是提高公司运营效率，有效控制成本费用，实现公司年度经营目标和中长期战略规划的要求。xxxx项目实施为公司业务与财务集中管理提供了一个平台，同时为以财务管理为中心的集中管理提供了现代化的管理工具。

为公司提供了一个集中统一的信息管理中心，采购、销售、供应、库存业务更加透明，公司内部物流、资金流和信息流全面集中和共享，实现了集中统一的资源平台，改变了过去由于业务与财务相互隔离，信息不对称，传递不及时，导致分析相对滞后，不能为公司经营决策提供及时准确的信息弊端。现在供应、采购、财务信息集中统一在一起，实现了信息资源的共享，为提高管理效率奠定了基础，必将减少公司管理成本。

在项目运行前期，为了保证顺利实施并稳定运行，项目组人员及各相关部门进行了大量的前期准备工作，完成了各基层单位库存物资的清查及所有库存材料的建档、分类、编码、核对、录入、再核对工作。完成了客户档案和供应商档案的建档工作。期间共加班500多人次，完成各种数据的核对录入30多万项，为系统的启动运行奠定了基础。

为了使存货分类尽可能作的完善一些，前期我们经过了两次，首先由项目组人员根据公司存货情况进行了大致的分类，然后反馈供应部根据实际情况进行再细分，在此基础上由公司相关领导及有关人员进行了讨论最后确定了存货分类

标准，并按照规则进行了编码，编码确定后，由各库管员根据分类和编码对各自所管物资账簿进行规格型号、编号、库位号、最低库存量等的录入，在上述信息录入后，又经过了反复核对，最后才将金额录入，并再次核对，最后将存货档案打印（300多页）再次提交供应部核对确认，最终作为原始档案存档。

xxxx项目的实施，改变了公司供应、销售以及财务人员过去传统的习惯做法，要求以全新的模式和理念开展工作，因此，过去一直沿用的与公司供、产、销、财务配套的相关管理制度必须进行修订和完善。随着项目的逐步实施，项目组人员根据新的业务流程组织相关人员进行讨论，在充分讨论的基础上，根据流程的需要和实际工作的要求，制定了相关制度目录，并分配到各业务部门，由各部门根据实际工作要求进行编写，目前已编写完成各项制度20多项，初步为系统运行提供了制度保证。

xxxx项目稳定运行，对采购管理、仓库管理、销售管理、财务会计岗位人员的职业道德水平和业务素质提出更高的要求，培训支持显得尤为重要，在完成起初静态数据准备工作的同时，按照项目主计划结合项目进展情况，适时地开展关键用户及最终用户的培训工作，期间关键用户及最终用户的培训达12次，参加培训人数达250多人次，上机练习达560多小时，培养了一大批业务能手，为系统上线运行提供了人力资源保证。

公司xxxx项目从实施到今天为止，可以说是实现了阶段性目标，具备了验收条件，这说明用友u8xxxx系统能够适应我公司的需求，能够满足公司管理的需要，对加强公司内部控制，提高经营管理效率，改变公司资源配状况，及时准确地提供生产、销售、财务管理的动态信息，高效灵活地支持公司各项业务确实能起到积极作用。但是好的软件只有充分有效地利用，才能真正发挥作用，从目前xxxx系统运行前情

况看，项目前期的基础工作做得还不足，导致运行过程中重复修改，增加了工作量，因此，还有很多工作需要我们去脚踏实地地推进，在今后的工作中，还需要在以下方面持续改进。

1、加强以存货为核心的基础档案管理。由于公司没有专业物流管理人员加之时间仓促，公司存货分类不够科学合理，存在存货名称不够规范、规格型号不统一等等，存货档案冗余度较大。这就要求公司采购计划人员对公司原材料、生产设备及备品备件规格型号要熟悉，在存货立项时要谨慎负责，减少重复立项，注意收集存货档案中存在的问题，不断优化存货档案。

2、规范优化业务流程。从目前情况来看，公司采购、销售、财务管理流程有很多方面需要规范优化。已经确定的流程我们要坚定的执行下去，不得以“效率”为借口，破坏现有保证项目运行必备的流程规范，要转变观念，新的流程在执行之初，由于观念和习惯做法，可能存在效率问题，但随着流程固化，各个方面关系的理顺，必将带来效率的提高。

制度本身也还存在诸多不足，需要今后一段工作的检验和不断的修改完善，随着系统的持续运行和工作的不断深入，还会出现各种各样的问题，需要更多的制度来规范，因此，希望各部门在今后的工作中不断总结经验，制定、修改和完善各项制度，逐步形成一套系统、完整的能够保障xxxx系统正常运行的制度体系。

4、培训工作还要持续进行。在项目实施中对相关人员进行培训，接受培训较多的是各单位选派的关键用户，其次是全部上机人员，由于时间关系，各角色的培训还不够全面。通过对项目运行中出现问题的原因分析，用户的操作水平目前还不能适应项目需要，下一步，公司将根据系统运行的实际状况和操作人员的需求适时组织再培训工作，不断提高工作人员的水平，使xxxx的作用能够真正发挥。

XXXX项目是一项专业性强，涉及面广，实施难度较大的系统工程，目前我们才完成了项目整体实施规划三个阶段的第一阶段，即财务、销售、采购、合同管理的信息化，第二阶段还将根据第一阶段运行情况，实施办公自动化系统，进而将公司生产管理、人力资源、质量管理等纳入XXXX系统。因此，第一阶段实施的是否有效，直接关系到下面两个阶段实施的时间和质量。我们一定不能停止前进的脚步，进一步汲取新的知识和方法，加强执行力，充分发挥项目的管理效能。

最后让我们上下一心，团结一致，为提高公司核心竞争力和应对市场风险能力做出积极的贡献，为公司全面实施XXXX工程打下坚实的基础。

项目工作总结版篇六

在xxx地产公司领导的带领下□xxx项目在拿到地块后很快就进入到实施阶段，这开辟了xxx地产的飞速发展模式和加快了项目管理改革的步伐。我从今年1月份到达这个项目，根据公司对项目提出的改革要求，努力配合公司相关部门做好幸福堡项目前期的各项工作，为打造精品项目做好基础工作。从管理组织的认识上、从人员的工作热情和意识形态上、从打造精品工程项目管理的细节上、从服务形态的意识上、从团队建设的内部组织安排上、从养成不断积累总结学习态度上、从工作职责意识上着手安排项目的管理工作，紧跟公司发展的步伐，加快项目人才的培养和锻炼。现将这一阶段的工作做一总结，以便不断积累，为今后项目管理工作的不断改善和调整，凝聚有益的财富。

项目从进驻开始截至目前完成项目内部地下构筑物清理工作、完成项目围墙、大门施工及亮化工程、完成项目内部水网与市政管网对接的改造、完成项目用电配套设施、完成了项目小区的绿化方案和景观示范区的绿化方案、完成1#楼一层封顶任务，为节前三层封顶创造有利条件，也为项目销售带给

可靠的保障，期望透过我们的努力使项目真正成为精品项目，给销售带来更多的卖点，创造销售的神话，为公司创造可观的经济效益和社会效益，为公司的可持续型发展做好基础工作。

理顺项目管理的思路，有目标、有依据，只有这样才能切实有效地开展工作。统一思想、统一认识，我们在创造中前进，我们在改革中发展，幸福堡项目是公司在项目工程管理改革道路上的试点，为打造无以伦比的精品工程质量目标和优秀的管理模式探索前进。根据对项目的改革要求，给xxx项目配置了强有力的项目管理组织队伍，从人员素质到不同专业的合理配置，思考的十分周全，为打造精品项目做好了人力资源的配置工作，也给项目管理改革带给很好的人力保障。我们幸福堡项目管理部的目标就是：精品生活就在幸福堡。锻炼和培养一批全面发展的、高素质的管理型人才，使之成为一分公司发展的人才基地。

在项目管理人员的工作热情和意识形态上，紧跟项目的要求，激发工作热情，每一个人都在为这个项目能做些什么在思考，这天我在做些什么，这天我学到了什么、这天我处理了那些问题、这天我还有哪些做的不很到位、明天我需要注意些什么……说到底，这天我在为自己以后发展做了些什么有益的工作。工作热情加上意识形态的建立，是一种文化，也是一种习惯，更是一种进步。使我们每一个管理人员有一个存在项目的必要性和不可或缺性。

有了项目内部沟通学习这样的形式，使大家在一种简单的环境中相互学习，相互探讨，相互补充，在不知不觉中学到很多东西。培养了大家在巡视过程中发现问题和处理问题的潜力，我们不规避问题的出现，只有出现问题啦，才证明我们做的还存在缺陷和不足，我们还要学习。对于已经出现的问题，我们以用心的态度去应对而不是推诿，尽快以服务的意识形态投入到下步处理问题的环节上，减少损失。我们坚信：一个不犯错误的人肯定是一个不求长进的人。

公司要求我们打造精品工程，我们在项目管理初期就着手完成工程管理的细节检查和跟踪机制，制定了项目实施阶段的分户验收制度，这项工作制度在实施的过程中，使我们发现不少在设计上、图纸会审中及图纸优化过程中没有发现的问题，从使用者的角度和精品项目的细节要求上出发，结合实际状况进行解决处理，尽可能的减少造价而又能到达统一、美观和适用的效果。在发现问题后我们及时和领导沟通，并出具初步修正意见，到达意识和认识上的统一。

虽然这项工作的劳动量不小，大家在其他房地产公司基本上没有这样做过，但是大家并没有怨言，依然决然的按照要求去实施、去落实。根据发现细节质量问题的部位、修正程度、质量安全状况决定对其未来跟踪、检查、落实的时限，为今后的细节质量控制做好前提工作。

在统一服务形态的意识上，我们统一认识，我们的工作就是服务，站在施工方的立场思考我们就应做的工作，做到意识清醒，方法到位，处理及时，彻底解决在施工中因为服务不到位而出现工程细节处理滞后的现象，不断和施工方进行有效沟通，大力支持监理工作，从每一个细节控制上着手，不落管理死角，改善项目管理方法，尽快做好从项目单一的管理手法向项目服务阶段过度，真正体现服务管理职能，到达参建各方在项目管理中服务意识的统一。

想要获得高效的工作，就务必具有一个团结的团队，一个具有学习型的团队，一个具有凝聚力的团队，一个具有荣辱意识的团队。一个人做好只能体现自己个人的才华和潜力，只有团队做好啦，才具有真正好处上的创造力和市场占有有力。在每周我们例行工作安排上，主要是加强内部学习和沟通，加强团队建设，强化不断的总结和学习意识，使我们的团队成为一个战无不胜的优秀团队、思想进步、追求发展的团队，只有这样才能真正体现项目改革和发展的需求，成为不落后腿具有进步好处的队伍。

任何一个管理人员在工作职责意识上都具有不可少的潜能，激发员工的潜能是项目管理部的一项持续工作，在职责意识上，在全面发展上，在不断追求进步上，充分发挥其内在的态度和想法，允许有不同意见的存在，只有这样才能真正好处上赞许和鼓励那些用心上进的人员，充分发挥潜能，加快个人寻求不断进步的步伐，构建一个敢说，敢做事，敢于承担职责氛围，充分发挥每一个人的工作用心性，挖掘每一个人的潜能，互相帮忙、取长补短，使我们大家成长的更快、更好。项目工作职责分工明确，职责到人，加上内部通力协作，相互补充，就能紧跟公司对项目的要求做到实处，为公司发展带给优秀的人才。

及时传达公司管理层的会议精神和要求，鼓励项目管理人员用心寻求在公司平台上发展的机会，落实公司对项目的具体细节要求，到达上下意识上的统一，为项目管理争优创先做好各项工作。

在这一段的时间里，我们项目部虽然做了一些扎实的工作，但是回想起来，还仍然存在不足和缺陷。在前期的工作中由于思考问题的局限性，造成此刻施工管理过程中出现和预期不符的现象，虽然我们也在用心的配合施工方尽可能的挽回滞后工期，这毕竟不是成熟之举。在未来的一个阶段，我们仍然会出现这样或那样的问题，所以目前的现状就要求我们还要不断加强学习，全面深入思考，持续不断反思我们自己的工作，完善自我，为今后能更好的工作带给强有力的技术保障和管理潜力。

在前一段项目实施的过程中，我们得到了公司领导的理解、指导和帮忙，同时也得到了伙伴们的支持与帮忙，在此，我感谢你们一向以来的默默支持与理解，更多的是关爱，感谢你们，是你们给了我们信心和勇气，让我们能够持续做下去，我们坚信：细节决定成败，学习改变命运。

项目工作总结版篇七

刚刚过去的20xx年对于我们海都地产来讲是不平凡的一年，在这一年里国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降；在这一年里我们认真分析国家、唐山市及我们项目所处地段的形势，逆势而上的进行开工建设，项目的建设速度得到了社会各界的一致认可；在这一年里我们的团队团结一致、克服种种困难、兢兢业业、任劳任怨的努力工作，基本上完成了项目初期制定的目标。

一、20xx年工作总结

海都国际广场于20xx年7月6日举行了项目开工庆典。在相关部门领导的鼎力支持下，在全体同仁的共同努力下，本项目于20xx年8月1日正式开工建设，到目前为止建设工期近6个月。截止到20xx年1月底工程进度为：1#楼五层顶完成；2#楼六层顶完成；3#楼东段五层顶完成，西段四层顶完成；4#楼七层顶完成；5#楼东段五层顶完成，西段四层顶完成；6#楼六层顶完成；7#楼九层顶完成；8#楼东段七层顶完成，西段八层顶完成；地库、车库、采暖水池、大门（坡道）主体完成；商业a段4-10轴主体完成，1-3轴正负零完成；商业b段主体完成；商业c段1-7轴主体完成，8-14轴正负零完成；商业d段主体完成。

我们的项目建设特点总结概括起来为：“四快”

1. 快定位：刚刚接手项目时，公司正处于与红星美凯龙地产结束合作的特殊时期，经过与项目总经理的沟通及对周边市场和百姓需求的调查与分析，我们发现原项目的设计定位及业态需要做出变更和调整。我们及时准确的将项目定位在唐山市中等偏高一点的水平，并及时调整项目业态与户型，将项目住宅户型有原设计方案中的4种户型调整到现在的10种户

型，实践证明到目前为止我们的客户对我们现有的房源户型很满意，我们的定位也取得了预期的效果。

2. 快设计：在对项目快速准确定位的基础上，我们与唐山市建筑规划设计院合作，在原设计方案的基础上加快方案设计。虽然我们的项目是边办手续、边设计、边施工的“三边”工程，但我们一直遵循着“先图纸后施工”的准则，科学合理的安排施工。在这里值得一提的是我们项目总工张爱国同志，在与设计院沟通中牺牲个人休息时间做了大量的工作，在方案的设计过程中，认真研究、科学定位，在符合建筑规范的前提下尽量为公司开源节流，节约建设成本。

3. 快建设：我们项目开始施工的时期正值夏季，天气炎热、多雨及复杂的土壤环境给工程前期的土方、护坡、打桩等工作带来了极大的困难，对工程进度造成很大的影响。我们及时调整工作思路，为确保各项工作目标的圆满实现召开动员大会，提出了“大干100天，坚决完成大节点”的口号，掀起了施工高潮。我们工程部和监理部门的工程师们，在困难面前不畏惧，团结一致，克服并解决施工过程中遇到的种种困难。我们副总经理郑昌国同志休息日中带领部门员工加班加点工作，清晨五点与供方进行钢筋的核验工作；刘炳利同志休息日全部奉献给了我们的工地，用默默无闻的工作确保着我们的安全施工。我们成本控制部的同事，在合同招投标、原材料采购及成本预算工作中，时刻不忘公司大局利益，以为公司节约经济成本为原则，严把工程质量关，为公司节省建设成本作出了努力。正是有你们的付出才使得我们的项目建设速度得到了各级领导及购房客户的普遍认可。

4. 快销售：我们的销售工作在各方面手续尚未健全、不具备售房条件中展开，有相当的难度。但工程的快速建设是促进销售的有利条件，我们组织销售团队对意向客户进行积极的正面宣传和引导，截止到目前（20xx年1月），我们共计销售房源近60套，并在销售过程中积累了一定的客源，为我们20xx年的销售奠定了有利的基础。

二、工作中存在的问题

1. 公司的领导班子是在与红星美凯龙结束合作过程中临时组建，由于工程项目进展快，人员的招聘工作也比较匆忙，个别员工对本工程的定位、工作理念及工作能力与我们当初招聘时所期望的还有一定的差距，需要我们在后期工作中去敦促改进，并对不符合公司发展需要的员工逐步进行淘汰。

2. 项目工程的建设速度快，加快工程建设的同时我们不忘强调加强安全管理，但在施工过程中我们出现了一些安全隐患和苗头，例如20xx年11月发生的两次塔吊钢丝绳断裂事故，如不及时处理将会给工程带来不可估量的损失。

1. 20xx年6月30日商业部分全部对外开放，红线内外硬化、绿化、亮化全部完成。

2. 20xx年7月底工程主体全部封顶。

3. 20xx年8月酒店正式对外营业，这其中酒店内外的精装修工作量较大，面临的困难也较多，我们一定全力以赴抢抓时间，确保按时完成工程节点。届时要举行开业庆典。

4. 20xx年12月底争取项目工程通过相关部门验收。

为保证“四大节点”的完成我们需重点抓好以下几项工作：

1. 围绕节点搞好协调，重点抓好安装工作，确保内、外管网安全有序的施工。各部门要加强协调通力合作，成本采购、招投标、预算工作要有预见性，工程负责人需提前提醒成控部门做好相关工作准备；各对口专业工程师要对本岗位工作负责，把好技术质量关，在确保工程质量的'前提下按时完成工程节点。2. 做好项目工程主体及分部的验收工作。工程项目的验收合格与否直接决定了我们能否向业主如期交房，因此此项工作至关重要。这需要我们的前期开发提前做好外联

工作，项目总工对工期、工程质量进行严格的把控，才能使得此项验收工作顺利通过。

3. 顺利完成房产相关手续的办理工作。在“五证”顺利办齐的前提下，前期开发部门配合销售部完成房产相关手续的办理，为销售打好基础。

4. 重抓销售，向销售要回款□20xx年我们工作的重心要向销售工作转移，确保工程节点的顺利实现为销售提供有利的条件。销售部门要充分发挥你们的聪明才智、千方百计想办法拓宽销售渠道，加强对销售人员专业能力、专业素质的培训，充分利用前期销售工作中积累的客户资源，全力以赴完成新的一年销售任务，新的一年，要确保完成65%的销售任务，力争70%的销售，回款达到3.6—4.2亿元。

5. 时刻不忘安全警钟长鸣。新的一年我们应该时刻牢记“安全重于泰山、质量高于一切”的管理宗旨，坚持安全生产预防为主，强化措施，狠抓落实，在施工过程中要时刻督促施工单位从制度上、组织上加强安全生产管理，及时发现并处理安全隐患苗头，将安全工作检查控制到位。

项目工作总结版篇八

春节期间，为帮助全县的贫困妇女过一个快乐、祥和的节日□xx县妇联就春节慰问工作进行了专门部署。组织各镇妇联干部，深入基层开展入户走访工作，逐一上门了解贫困妇女生产、生活情况，倾听她们的心声。并积极向民政、工会等部门反映贫困妇女诉求，介绍贫困妇女情况，争取纳入民政等部门慰问计划，整合资源协调解决困难。县妇联筹措资金2万元对40户女性丧偶特困家庭、贫困基层妇联干部进行了慰问，为每户家庭送去慰问金500元。中秋前夕，县妇联还不忘贫困妇女家庭，县妇联主席孙国风带队，来到xx镇中心村和陶辛镇北胡村，走访慰问了部分贫困妇女家庭，了解她们的工作和生活情况，勉励她们积极乐观面对生活，努力走出困

境。同时，为每户家庭送去慰问金500元。

1、继续实施“春蕾计划”捐资助学活动□xx县妇联在历年来一直保持先进的基础上，继续大力实施“春蕾计划”捐资助学活动，深入细致开展贫困学生调查摸底工作，整合社会资源，扩大贫困学生救助面。今年1-10月，我县共接受“春蕾计划”助学资金近18万元，资助学生313人，居全市三县四区之首。今年9月□xx县第三个“春蕾”宏志班”在县一中开班，20名品学兼优的高一贫困学生每年将接受20xx元的捐助。

2、开展“六一”集中慰问活动。六一前夕□xx县四套班子分管领导率县妇儿工委成员单位负责人，分四组深入到各镇和县福利院、启智学校，看望慰问贫困儿童。慰问组看望了6所农村小学的120名贫困儿童，为每位贫困儿童发放助学金200元和书包糖果。同时，“六一”期间，县关爱留守流动儿童联席会成员单位也纷纷来到自己所结对学校，开展关爱留守流动儿童活动。

3、发挥留守流动儿童活动室作用。我县xxx镇留守流动儿童活动室是省20xx年民生工程之一，为了更好地发挥留守流动儿童活动室作用，促进留守儿童健康成长，搭建关爱留守儿童互动平台，我县两镇分别成立了由分管领导任组长，妇联、团委、教育、维稳等相关部门负责人为成员的领导小组，明确一名工作人员具体负责活动室的管护、指导工作；组建了由镇机关女干部、女党员及村两委女干部组成的爱心妈妈队伍，关注留守儿童的生活、学习及身心健康，为留守儿童营造浓厚的亲情氛围，让留守儿童真切地感受到社会的关爱。同时，活动室结合实际，各自开展了内容鲜活、形式新颖、吸引力强的主题活动，使活动室真正成为孩子喜爱、家长放心的温馨之家。如9月份□xx镇活动室邀请六郎派出所干警，为近百名留守儿童上了一堂《儿童自我保护》课□xx市江森云鹤汽车座椅有限公司的12名志愿者来到x镇留守流动儿童活动室，开展“手拉手关爱留守儿童”活动。

4、开展“关爱女孩”活动。5月，县妇联、县人口和计划生育委员会联合开展了“关爱女孩”活动，下发了《关于开展“关爱女孩”活动的通知》。要求各单位要积极构筑“关爱女孩”新平台，通过各种形式帮扶贫困独女和双女家庭。5月28日，县委常委、宣传部长、县政府副县长带领县妇联、县计生委负责同志，深入农村小学，看望和慰问了20名贫困女童，为她们送去慰问金和学习用品。

5、为灾区妇女儿童和孤残儿童献爱心。为响应市妇联向玉树灾区妇女儿童捐助爱心包裹的号召，我县妇联积极发动“巾帼示范村”、“巾帼文明岗”和机关全体干部，为灾区妇女儿童捐赠爱心毛衣，共捐赠爱心毛衣110件。同时，县妇联发动志愿者和爱心妈妈，为孤残儿童编织爱心毛衣，为我县启智学校、儿童福利院孤残儿童编织爱心毛衣25件。

项目工作总结版篇九

公司于20xx年10月与翠竹家园开发商进行合作，总共121套住房。最后以20xx年8月份完成合同额xx20xx32万元的好成绩而圆满结束。这个项目让我们从中得到了不少销售经验，使自己各方面都有所提高。

1. 作为房地产销售人员，你必须了解你要销售的产品——房子，必须深信，你要销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求，甚至可能还会带来超值。

作为销售人员要热爱你的产品，要知道自己产品的特色，及其与目标顾客之间的共振。

脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获

和财富，也是我最值得骄傲的。

3要充分表现出自信，要大胆行动. 不用否定句, 多用肯定句。

4. 必须重视客户心理。

相比于其他行业，房地产消费是大件消费，客户在购买时极其谨慎；客户的购房动机很复杂，更难分析；影响客户做出购买决策的因素有很多，更难把握；产品的生命期更长，存在着诸多不确定性。如何迎合和引导客户心理，满足客户心理需求，并让客户产生愉悦感，向来是房地产销售工作的重中之重、难中之难。事实上，如果房地产开发企业高度重视销售中心，针对客户心理，注重细节，为客户提供到位的服务，往往会产生很好的效果。

5. 在房地产销售中，忽视了客户心理，就可能“永远失去客户”。

而抓住客户心理，“直指人心”，然后运用“n重借势”销售方法，“临门一脚”才会成功。所谓的“n重借势”销售方法是：在谈判的相应阶段，由经理甚至老总出面，与客户交谈，给予客户应有的尊重；当开发商不同层级的领导给客户便利（比如予以折扣）时，客户会有一种成就感。通常情况下，人们认为自己争来的东西（如折扣）才是最珍贵的。

6. 销售人员良好的体态容貌、服饰衣着、言语表达，可以从一个侧面反映开发商或房产项目的正规、品位、值得信赖以及工作的高效率。

同时，还要根据客户的性格采用不同的销售策略。销售人员可以通过观察、询问判定客户的个性、了解客户的稳重性格。

7. 分析客户的真实购买动机在销售中显得特别重要，只有知道客户真实的购买动机，销售才会有针对性，才不会“乱弹

琴”。

购房者大都有从众心理，“人家买什么我就买什么”是大多数中国人的心态。因此，置业顾问要树立专家形象并且强化这种形象，专家形象可以从四个方面入手：首先，运用专业术语要到位；其次，理性分析要到位，比如成本分析、价格比较要客观，列举的数字要准确；再次，要注重名人效应，比如某权威人士对楼盘的评价；最后，谈判时要有激情。只有这样，在向客户介绍项目时才会有说服力，才能打消客户的疑虑。经验告诉我，没有自信的人所成交的客户要少一些，因为自信力不足就很难让客户对其购买的房产放心。

8. 在销售过程中我们一定要注意情感的巧妙运用。

多年来的房地产销售经验告诉我：人类无论怎样理性，理性都无法封杀情感的微妙作用。置业顾问要能够做到主动、热情、耐心、周到、亲和且富有激情地与客户谈判。我发现，那些富有激情、积极主动的置业顾问往往能取得不错的销售业绩。

9. 告诉客户房屋所剩不多，或者是房子才调出来，所以优惠。

10. 在让价时语气一定要果断，直接把话说死，让客户丢掉幻想。

11. 三个主动：热情主动的态度，主动与客户沟通，主动推介与成交。

12. 当客户表示要在进行考虑时，跟进客户时要做到“两个不要”（不要在客户面前表示不满，而要了解客户拒绝成交的原因，不要穷最不放，而要进行多方面，多层次的沟通，在获取客户好感和信任的基础上来推动成交。）

13. 当客户成交或放弃成交时，售楼员都要做到“三个继续（继

续跟踪和维护与客户之间的关系，继续了解客户的售后需求和问题，继续开发客户的后续资源和关系客户。)

xx将解答问题的口头表达写成文字，让我们有充分的时间去组织有说服力的，逻辑性强的语言。(背：要经常复习写下的话术，做到熟读并能背下来.在公司以情景演练的方式进行训练，并和其他售楼代表进行经验交流.用：一定要将准备好的话术大量地应用于工作中，在实践中检验和在提炼.修：不断地修改话术，这是一个提升话术和语言表达的重要步骤.)

15. 极强的自我调节能力，走出困难和失败的能力。

16. 专业人员必须具备的五种能力

(1、说服能力。推销的关键是说明，只有打动顾客的心，才能使顾客打开钱包。

2、消除顾客异议的能力。推销员从被拒绝开始的，只有战胜顾客的拒绝，才能为推销成功铺平道路。

3、诱导顾客成交的能力。你不能与顾客达成交易，你就是在为竞争对手做工作。优秀的推销员能让犹豫不决的顾客下定决心来购买，失败的推销员则是让犹豫不决顾客下定决心不买。

4、重复交易的能力。老顾客是最好的顾客，让首次购买产品的人能成为你忠实的顾客。

5、开拓新客户的能力，不在于你现在手中的客户有多少)

17. 新员工做销售的四点：

a□虚心：“学到老，活到老”，学会借力，你的上司和同事就是你开展工作的最大、最好资源。

b□激情：激情和执着是成就事业的前提，没有激情的人永远做不好销售工作。

c□信心：对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心。许多产品不是死在市场上，而是死在销售员的心里。

d□务实：不要随便跳槽，善待自己的每一份工作。

18. 房地产销售员应该具备很强的执行能力。

教练能力、说服能力、反应能力

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。