

项目后期工作总结报告 项目工作总结(优质6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

项目后期工作总结报告 项目工作总结篇一

项目业绩

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。

项目后期工作总结报告 项目工作总结篇二

20xx年度，发电队主要负责三个工程的管理：凝结水系统改造工程、轮南燃机电站改造工程、冷凝水回收工程。其中，前两个是技术部隐患整改工程。冷凝水回收工程由湖南建工承建，开工日期20xx年12月18日，主体工程完工日期20xx年5月15日，工程施工费用188.9万元。另一工程电站冷凝水回收工程是节能减排项目，承包商为中油二建，开工日期20xx年03月18日，主体部分完工日期20xx年05月20日，工程施工费用176.2万元。轮南燃机电站改造工程由塔里木油建承包，开工日期20xx年09月28日，主体部分完工日期20xx年11月08日，工程施工费用695万元。目前，三个工程建设基本完成，冷凝水回收工程和电站改造工程已通过初步验收，三个工程主体部分已投入使用。

2) 冷凝水工程返修焊点现场再确认；

- 3) 组织凝结水施工方现场勘察临时用水用电接入点;
- 5) 组织流量计安装协调会一次;
- 6) 进行承包商月度工作评估8次;
- 7) 编写消防系统改造立项报告;
- 8) 组织人员现场核对、统计冷凝水管线工程材料用量;
- 9) 现场核实冷凝水工程四处变更材料用量;
- 10) 组织人员现场确定冷凝水管线无损检测点;
- 11) 配合反恐监控系统工程和气溶胶灭火器安装工程现场勘察测点;
- 13) 组织轮南电站改造工程主体设备到场验收;
- 14) 组织回收冷凝水工程旧管线;
- 15) 协调相关站队配合落实管线水压试验工作;
- 16) 编制冷却器工程物资技术交流申请表;

2) 在电气设备上工作严格实行工作票制度;

5) 执行工程施工巡回检查制度。安全员定点巡查,对管道施工现场、排污池扩建现场、电气安装现场出现的严重安全问题一律要求停工整顿。

1、在工程准备阶段,组织对施工图纸进行技术交底。

2、对施工人员按油田分公司要求进行入厂“三级”培训和资质认证,同时在施工中进行考察,对不合格的施工人员坚决

退场。

3、做好设备材料尤其是装修材料进场的检验工作，包括出厂合格证、质量保证书、检（试）验报告等文件的检查，只有当上述文件全部合格后方能允许用于施工。

4、项目进行过程中，每日开工前，技术人员向施工人员进行技术交底。

5、对管线焊接、防渗膜铺设、高压试验等主要工作进行旁站监理。

6、执行工序交接制度，在所有工程施工过程中，对水泥块制作、防渗膜铺设、电气试验、内墙涂饰、管线焊接等工序做到工前有交底，过程有检查，工后有验收的“一条龙”操作管理方式，以确保工程质量。

工程期间进度保证我们主要采取以下措施：

1) 提前做好准备工作，包括深入讨论工程施工进度计划是否符合实际工期要求，提前做好设备运输到场、工器具材料到场、人员资质验证与培训、高低压室负荷转移等工作。

2) 每天工作前召开班前会，强调当日安全问题，解决当日技术、材料、人员调配等问题，使工作顺利进行。

3) 与生产办、调度室等相关科室保持沟通，提前做好停水停电送电送水计划，保证了生产区域内施工和生产的有序进行。

4) 坚持每周的施工例会制度，协调解决存在的问题，重点讨论进度是否合理，分析迟缓原因，并提出整改措施，促使工程顺利进行。

施工过程中，项目组安排专职人员，负责工程技术资料收集、整理和归档管理工作。资料管理人员经常深入施工现场，及时了解工程进展情况，并做好相关记录。目前，工程资料与工程进度实现了同步。

- 1、冷凝水管线改造工程水电暖维护队泵房区域未完成管线全连接；
- 2、少数工序监督不到位，造成即成事实后，整改很困难；
- 5、完善冷凝水管线改造工程收尾工作；

项目后期工作总结报告 项目工作总结篇三

今年，我站优化项目管理，采取多种方法推动项目建设。一是细化分工，夯实责任。今年我镇全面铺开“4321”工程建设，为细化责任分工，保质保量完成项目目标任务，我站对每一个项目均明确专人负责，协调跟进项目进展，及时化解施工矛盾，并明确一名项目专干，分月、分季度上报和反馈项目进度，上传下达，及时发现并纠正问题。二是强化考核，紧抓落实。为贯彻落实“一线工作法”，提高工作效率，我站按照月考核计划安排，制定详细目标任务，细分到人，并以此作为月考核依据；制定项目进度牌，实时更新项目进度，制定详细的工程计划，实行工期倒排，确保项目进度。三是定期归档，强化管理。为加强项目资料管理，我镇专门明确一名资料员，负责收集和整理各大项目资料，分门别类，定期归档，确保资料完整性。同时加强项目手续站理，严格按照有关要求，完善项目手续，优化项目管理。

今年，我镇实施“项目攻坚”战略，扎实推进各项项目建设，增强了镇域承载力，呈现了发展的蓬勃生机。一年来，我站紧抓落实，强化措施，实时跟进项目进度，优化项目施工环境，在项目建设上取得明显成效，成功迎接xx年下半年xx市重点项目（企业）观摩活动，获得了领导的好评。

荷文公路xx江段全长约12.8公里，贯穿我镇荆坪、大源两村。今年，根据工程建设需要，我站补拆房屋3户，补征土地50亩，迁坟30座，协调矛盾纠纷500余起，确保了工程顺利竣工。同时，为美化两厢环境，打造“如画长廊”我站配合住建局，完成了荷文公路沿线两厢500余户房屋外立面改造，包括：包括屋顶换瓦、贴墙裙、正立面真石漆、门窗刷漆等。

今年5月，大文公路提质改造工程正式启动，对此我镇迅速行动，积极配合做好了交通疏导及分流工作，确保了施工期间交通顺畅，并向沿线企业、居民发放《关于维护大文公路xx江镇段路面大修施工秩序的通告》，提高居民的理解与认识，营造良好施工氛围；协助大文公路提质改造六标段完成4个弃土区落实工作，共可容纳土方60000m³调处矛盾纠纷70余起，确保了施工进度不受影响。

项目计划总投资3500万元，批准改造户数600户，我站于xx年5月提前启动项目建设，现已完成第一期工程。项目高标准地完成了大文公路xx江集镇段沿线500余户两厢房屋立面改造，包括：规范广告牌位置、增加空调机位、外墙清洗、裸露山墙面刷白等；完成2公里主街道路面（12米外）提质改造，铺设排水管道1100米，完善了集镇给排水系统，完成集镇高压电线以外的所有杆线移除入地，并新装交通信号灯系统和交通标志牌，划定了交通标线，实现了主街道宽敞整洁、道路通畅、设施完善、管理有序。

今年，我镇总投资约1050万启动了三座桥梁建设，包括槐树社区大车湾桥、集镇社区上码桥新建项目以及达坪村山下二桥拆除重建工程。目前上码桥已竣工，大车湾桥已完成主体工程建设，山下二桥正在进行主体工程施工。

（五）教师公租房及配套设施建设

一是xx江中学教师公租房项目。总投资225万，新建教师公租

房30套，建筑面积约1074平方米，目前公租房主体工程已竣工，预计20xx年2月前可全部完成并分配入住。二是xx江中学、大圣学校公租房小区配套基础设施建设项目。总投资325万，其中大圣中学配套道路长220米，配套污（雨）水管道440米，电力线路30米及配电设施□xx江中学配套道路长1200米，配套污（雨）水管道640米，电力线路20米及配电设施。目前大圣学校配套设施建设已完成，新建21套公租房全部入住□xx江中学配套道路已完成设计、财评，正在进行招投标，其他配套设施正在实施中。

（六）xx江镇110kv变电站建设

xx江镇110kv变电站位于集镇社区，全站总征地面积5834平方米，镇内共建设线路塔33个，工程总投资共计8000多万，我站主要负责项目征地以及施工环境维护等工作，工程于20xx年9月2日开工，并于今年7月交付使用，满足了未来五至十年镇域经济社会用电需求。

（七）槐树片区开发

我镇槐树社区汇源小区廉租房地段于xx年至xx年间共出让48宗土地，现已历时7年，为进一步解决槐树片区开发遗留问题，妥善安置槐树片区建房，我站派专人负责处理此事，通过认真核对购房信息，邀请购房户座谈，目前购房户已对开发设计基本达成一致，我站已完成第一期土地平整，走土6566m³□截止目前，共安置7户，有13宗土地在建房屋。同时，我站对该片区未征收土地和未补偿部分建筑进行了核实并协商按标准进行征收，预计征收完成后，所出让的48宗土地将全部完成放样划地建房。

项目建设是小城镇发展的动力之源□xx年，我站将以加快发展为主题，项目建设为重点，科学规划，积极推进集镇开发建设，主要项目建设包括：集镇片区棚户区改造二期建设、槐

树片区开发、大文公路xx江沿线（集镇段、山下段、渠城段）环境综合整治、老街及背街小巷提质改造、学校提质改造、山下二桥及接线道路工程等。

在新的一年里，我站将严格按照要求，进一步完善集镇总规修编，科学规划镇域发展，加强镇域建设，提升集镇功能，扎实推进各项重点项目建设，确保项目建设更上新台阶。

项目后期工作总结报告 项目工作总结篇四

一、项目实施情况

1、项目区基本情况

马铃薯村、革约村、谷增村三个村作为扶贫开发工作重点村，总户数1124户，总人口4463人，其中低收入贫困户149户，626人。耕地总面积5986亩，其中田1800亩，土4186亩。气候宜人，属喀斯特中低山峡谷地貌，海拔999米—1150米，年均气温16℃，无霜期298天，年降雨量1200毫米，全年日照时数为1248.4小时，年积温为5200度。土壤以黄壤为主。水资源丰富，项目区有河流总长6公里，常见地表断头河与地下河贯通，水源丰富、水量充沛、水质清澈，有马铃薯河、盐井龙滩和革约龙耳朵等。乡党委、政府在各级、各部门的关心和支持下，利用本区域内自然资源条件，积极发展农业生产，通过几年来的努力，三个村西瓜种植规模已达3000亩，蔬菜种植500亩，香菇种植达3000平方米，特色水产养殖已有一定的发展基础。群众通过种、养殖项目的示范带动，生产积极性高涨。

2、项目实施及完成情况

按照筑财农119号文件精神，下达我乡省级财政产业化扶贫资金100万元。项目建设内容为在我乡革约村、谷增村、马铃薯村种植露地冬豌豆1000亩、黄瓜500亩，建设反季节蔬菜大棚50

个9000平方米、香菇大棚50个3000平方米。

在市农办、市蔬菜办、区委、区政府及上级有关工作部门的领导下，乡人民政府作为产业化扶贫项目的实施主体，严格按照省、市、区相关精神及项目实施方案要求进行项目实施，共完成冬豌豆种植1067.4亩(其中，革约村560.5亩、马铃薯村335.4亩、谷增村171.5亩)，豌豆种植于10月启动，于4月中旬采收结束;完成反季节蔬菜钢架大棚建设50个9000m²香菇大棚50个3000m²黄瓜种植500亩(其中，革约村173亩、马铃薯村131亩、谷增村196亩)。

3、资金使用情况

市财政下达财政扶贫资金计划100万元，资金拨付到我乡95万元。具体使用情况如下：豌豆种子12万元;50个蔬菜钢架大棚建设30万元;香菇大棚补助1万元;黄瓜架材47万元;培训费5万元。

二、采取的工作措施

(一)建立了三个体系

1、建立组织保障体系

蔬菜种植具有较强的季节性，从宣传发动到项目种子的入土实施，时间紧，任务重，一环扣一环，每一个阶段的工作都不可拖延。为此，区人民政府成立了以区政府副区长班德勋同志任组长，区农办、区政府办、区农业局、马铃薯乡政府相关主要领导任副成员的项目领导小组;同时，在区项目领导小组的领导下，乡人民政府相应成立了以乡长任组长、包村干部和村支两委为成员的工作实施组，及时调整党政领导班子分工，分别明确一名任时职副科级以上领导联系革约、马铃薯、谷增三村的工作，落实一村一名包村干部和技术指导员。以联系村领导作为第一责任人，从项目的宣传发动、到种子的

发放、技术培训、技术指导和组织实施，均按照早安排、早部署、早落实的要求，切实加强对项目的领导，形成了分工明确又相互配合、狠抓责任落实的专门工作队伍，为项目的顺利实施提供了有力的人力保障和组织保障。

2、建立技术服务体系

一是科学布局，合理规划。请市、区农业专家到乡考察，进行可行性研究分析后，综合地理环境、气候、水资源、交通等各方面条件，最终将项目实施地落户在地理条件优越、气候条件适宜、水源充沛、地势平坦，群众在种植蔬菜方面具有一定经验的马铃、革约、谷增三村实施。同时，技术专家通过对三村土壤特征进行化验、分析，又结合蔬菜市场需求，确定了以冬豌豆、黄瓜、香菇为主导品种，采取黄瓜—水稻—冬豌豆种植模式即“菜—稻—菜栽培模式”和黄瓜—香菇种植模式即“菜—菜栽培模式”，以革约村革楼村民组、马铃村水车坝组、谷增村七一桥组作为集中展示区，示范带动全乡蔬菜产业带的发展。

二是建立专门的技术服务队伍。区蔬菜办派出3名技术人员到马铃乡蹲点作技术指导。从蔬菜的下种、施肥到产品采收全过程，每村均有1名技术员作指导服务，农户在遇到困难和问题时可及时得到帮助解决。同时，并区科技局专家到乡进行技术指导，通过开展技术指导培训，指导农户利用沼液进行施肥和病虫害防治等科学方法，为项目的成功实施提供了强有力的技术支持。

3、建立市场网络体系

建立了由农户自销和政府帮助统销相结合的营销模式。一方面，在项目启动前期，区农业局通过利用网络发布了豌豆销售的信息，与商家达成了意向性供销协议。另一方面，极力嫁接青岩市场，鼓励农户主动与蔬菜收购商联系，引进收购商上门收购蔬菜，搭建农户自销售与政府帮助统销相结合的

销售市场，农户自愿选择销售渠道。同时，采取“公司农户协会”的模式，香菇产品的销售供不应求，确实建立了多渠道的市场销售网络体系，保护农户经济利益。

(二) 强化两个到位

1、强化宣传动员工作、政策措施宣传到位。

项目启动前期，为促使三村群众积极参与到蔬菜种植项目中，首先，乡产业化扶贫项目实施小组放弃了五一休假的机会，按照早安排、早部署的要求，及时召集项目规划区内的村支两委、村民小组长、部分村民代表到乡召开动员会，向农户讲解发展蔬菜生产对于提高经济收入的重要性，宣传《实施方案》确定的各项补助政策措施，动员农户积极发展蔬菜生产。同时，项目实施工作小组还利用晚上的时间，分赴各村召开村民代表大会，逐家逐户进行动员，部分昼夜的开展种植农户、种植数量的统计工作。确实将项目实施的各项政策措施宣传落实到位，取得了农户的广泛参与，确保了种植任务落实到户。

2、强化技术培训工作、技术指导服务到位。

为确保项目的实施成功，保证农户按要求规范化发展蔬菜生产，我乡从提高农户发展蔬菜生产方面的知识着手，积极邀请区蔬菜办、区科技局的专家到乡进行技术培训，全年共到各村开展蔬菜种植技术培训10余期，并组织了各村支两委、项目实施涉及村的小组长、部分村民代表200余人到罗甸县学习考察一次，培训蔬菜种植农户余人次，使蔬菜种植农户掌握了蔬菜的下种、蔬菜生产应注意的问题、病虫害防治等基本知识，确实将技术指导落实到位，提高了蔬菜种植农户科技种田的能力。

(三) 建立落实四个制度

1、风险抵押金制度

为增强项目实施相关责任人的责任意识，确保产业化扶贫项目的实施取得成功，建立了风险抵押金制度，涉及该项目的区、乡工作人员按照各自责任大小，交纳1000—5000元不等的风险抵押金，明确规定在项目实施成功后，风险抵押金才能如数退还给责任人并给予一定的奖励，因责任人原因造成项目实施任务未完成，或导致项目实施失败的，所扣风险抵押金全部充公。

2、承包示范制度(蹲点指导制)

为加强对各村种植农户的指导，发挥示范带动作用，通过乡党委、政府研究，制定了乡干部承包示范制度。即由各包村干部负责在所包村选择一农户的一田块，对其田块内的豌豆种植从下种到采收进行技术承包，规范化种植，以将所承包的豌豆种植田块打造为该村最好的豌豆为目标，提供示范田榜样，指导其他农户按要求进行蔬菜规范化种植。

3、金融扶持制度

为解决种植农户前期项目启动资金缺乏的问题，乡人民政府积极与花合行协调，通过种植农户申请，不管该农户是否有未还清的银行债务，花合行均向种植农户提供小额贷款服务。乡财政对种植农户的小额贷款进行贴息。

4、项目资金管理制度

项目资金的管理严格按照扶贫项目资金管理制度进行。乡财政按照“财政扶贫资金管理办法”的管理规定管理项目资金，并强化扶贫户信用管理，确保了扶贫项目资金的安全。

(四)创新补助发放模式

为充分调动农户发展蔬菜种植的积极性，改变“我帮你发展、你帮我完成的任务”的不良作风，确保蔬菜种植项目成功实施。我乡一改以往对农户补助的发放方式，将“先补后种”改为“先种后补”的方式。即由农户先垫资购买种子，每户购买种子所花的资金，乡农业服务中心做好登记。乡人民政府通过与花合行合作，由乡财政所为每户种植农户开设账户，然后在每户账户中存入农户购种同等金额的资金后冻结账户，乡农业服务中心将存折发放到每户种植农户的手中，在农户将所购种子按要求全部播种，种苗出土并见一定成效，通过乡人民政府及相关部门验收合格后，解冻账户发放补助。这不仅消除了种植农户担心政府补助兑现不到位的想法，调动了农户发展蔬菜种植的积极性，而且还有效的解决了农户只领补助不落实项目的问题，形成了约束机制，保证了项目资金的安全。

(五)采取“反租倒包”的方式、实施好示范种植。

在500亩黄瓜种植项目的实施过程中，项目规划突出革约村革楼、马铃薯水车坝、谷增村七一桥三个种植连片核心区，每个核心区至少达50亩，突出三个核心的主体地位，扩大辐射带动面。

为有效解决规划区马铃薯水车坝组核心区插花的问题，乡人民政府要认真做村民农户的工作，由乡干部牵头，从不愿种、或没劳动力不能种的农户手中租取土地，然后再将土地承包给积极性高的该组农户进行黄瓜种植，确保了规划核心区的形成和示范效应的实现。同时，指导农户按要求规范种植黄瓜，从管理、技术指导服务、销售渠道环节上给予农户大力的支持，保护农户的经济利益。

三、取得的成效

(一)经济效益

项目的实施共完成冬豌豆种植1067.4亩(其中,革约村560.5亩、马铃薯村335.4亩、谷增村171.5亩),豌豆种植于10月启动,于4月中旬采收结束;同时,冬豌豆种植项目在遭受1月罕见的严重凝冻灾害的情况下,平均亩产达231公斤,总产量为246569.4公斤,收购商上门收购价为2.06元/公斤,实现豌豆总产值高达53.37万元,仅此一项,项目区种植农户户均增收716元,人均纯收入就增加202元,实现了农民减产不减收的目标;完成反季节蔬菜钢架大棚建设50个9000m²香菇大棚50个3000m²黄瓜种植500亩(其中,革约村173亩、马铃薯村131亩、谷增村196亩),黄瓜平均亩产为2500公斤,总产量为1250000公斤,收购商上门收购价为0.8元/公斤,实现黄瓜总产值高达120万元,仅此一项,种植农户人均纯收入就增加268元,实现了农民增收的目标,项目实施的经济效益初步显现,农民从产业化扶贫项目中真正得到了实惠。

(二)社会效益

- 1、推进了马铃乡社会主义新农村建设步伐,因地制宜,辐射带动全乡8个行政村蔬菜种植产业的发展,加快了全乡农业产业结构调整步伐,实现全乡农业从传统农业向特色农业发展的转变。
- 2、蔬菜基地的建成,可年均为贵阳及周边市场提供246569.4公斤无公害生鲜蔬菜,满足了人民群众对生鲜蔬菜的消费需求,解决了贵阳及周边城市无公害蔬菜供应紧缺的问题。
- 3、为全乡农民提供余个就业岗位,农民无须外出务工就可实现就地就业,减轻城市就业压力,农民群众得到实惠。
- 4、解决了项目区内600余贫困人口的脱贫问题,保证了农村土地的充分合理利用,形成了农民增收致富的一个长期有效的增收途径,维护农村社会稳定。

(三)生态效益

发展无公害蔬菜生产符合生态示范区建设的要求，符合无污染生态经济乡的发展定位，产业化扶贫项目的实施。一是保护了全乡的青山绿水，实现了全乡经济社会在在维护群众利益中前进、在保护生态中发展。二是因地制宜，促进了生态能源的有效利用，沼液、农家肥得到了充分的利用，这不仅为农户在每年的农业生产化肥上节约了开支，而且还减轻了施用化肥对土壤的污染，可持续发展后劲不断增强。三是带动了传统农业向生态农业的发展，加快了生态文明区的建设进程，进一步促进了人与自然的和谐发展。

四、实现了全乡农业产业的根本性变革

一是群众思想观念的转变。无公害产业化扶贫项目实施成功，促使大部分群众从思想上认识到了发展蔬菜种植经济效益，思想基本上从“要我发展”转变到了“我要发展”的观念上来。农民不再担心什么品种能不能种、销得出去销不出去等问题。在落实政府一系列政策、指导措施上，变积极主动，只要政府安排了，再不要政府担心，农户均能按要求完成。

二是经营理念的转变。农户的收入方式基本跳出了主要依赖传统农业的发展框框，催生了农村经纪人的发展。项目的实施，全乡共产生了10余人专门从事蔬菜销售的经纪人，商品经济意识的成长为成功嫁接青岩蔬菜批发市场创造了条件，实现了青岩蔬菜批发市场向马铃乡的延伸，农民因此足不出户在家门口就能将蔬菜销售出去，农业生产基本上从自给自足的传统农业型向商品经济型的特色农业转变。

三是就业渠道的转变。通过发展蔬菜生产，余农村富余劳动力实现了就地转移就业，农民的就业方式开始从外出务工向就地转移就业转变。

四是种植技术的转变。农民群众通过接受农业科技培训，增长了科学种田方面的知识，一些农业科学技术得到了大力的推广，人畜粪便、沼液等新型有机肥得到了广泛的应用，农

产品的科技含量进一步提高。

五是种植模式上的转变。蔬菜项目的实施打破了全乡几百年来“水稻、玉米”单一传统农业的发展模式，经济农作物的种植面积得到了发展，调整了农业产业结构，实现了从传统农业向特色农业的转变。

六是进一步密切了干群关系。项目的成功实施，增进了群众对政府工作的信任，提高了政府的信誉度。乡、村干部的工作更加受到群众的欢迎和支持，干群关系更加融洽。

五、存在的困难和问题

(一)思想认识不到位，思想观念还未得到彻底转变。

个别群众还未从根本上认识到实施农业产业结构调整的重要性，思想僵化保守，固执于仅种植水稻、玉米的传统农业的老观念上，对政府各项优惠政策、措施无动于衷。

(二)农民的知识水平低，科技文化素质有待进一步提高

农民群众只文化知识水平普遍偏低，缺乏对科学种田重要性的认识，接受新事物、新技术的能力较低，存在部分种植农户在技术人员的指导面前不听侍从、技术人员说一套、自己做一套，不按技术人员的指导实施，导致项目实施的总体水平不是很高。

(三)经营理念的商品意识有待进一步增强

农产品的销售过分依赖于乡外小商贩的收购，农民群众商品经济意识不高，经营的自主性不强，“怕卖不出去”的思想还部分群众中存在。农村经纪人的发展还处于萌芽状态，经营理念的商品意识还有待进一步的增强。

(四)产业化扶贫项目的基础还不牢固

农民自主发展的意识还不强，个别群众发展蔬菜种植的坚定性、长期性意识不强，还有依赖政府补助的思想，产业化扶贫项目的基础还未筑牢。

六、下一步的工作打算

(一)争取资金支持，进一步巩固好发展好蔬菜产业化项目。

1、按照省、市关于产业化扶贫项目的有关方针、政策和工作部署，积极争取省市扶贫项目资金及其他项目资金的支撑，进一步巩固的扩大蔬菜产业项目的发展，完善项目区内的机耕道、农灌管道等配套设施，为项目的规模化发展创造良好的条件。

2、制定切实可行的政策措施，建立长效激励机制。科学选择项目实施的品种，有针对性的开展调查研究，引导农户根据市场需要发展蔬菜种植，搞好宏观调控，切勿政策措施的变动和蔬菜滞销而损害农户的利益，挫伤农户的发展的积极性。

3、进一步强化辐射作用，在现有基础上，做好项目实施成果的宣传，进一步将积极性高、自愿发展蔬菜种植的村寨农户纳入项目规划区，扩大项目的规模，引导农户进一步发展无公害蔬菜种植。

4、搞好蔬菜销售的信息发布，搭建蔬菜销售平台，积极培养和支持农村经纪人的发展。

(二)打造蔬菜品牌入市经营，提高产品的品质和市场竞争力。

1、搞好技术指导，标准化、规范化发展蔬菜种植。按照无公害蔬菜、有机蔬菜生产的相关标准，认真引导农民利用农家肥、沼液等有机肥种植蔬菜，规范化种植，提高蔬菜生产的

质量，打造蔬菜精品。

2、成立马铃薯乡蔬菜协会，注册蔬菜品牌，将产品打入大型超市、省外市场进行销售，提高农产品的竞争力和产品的附加值，提高农民群众的收入。

项目后期工作总结报告 项目工作总结篇五

如何当做好项目管理，顺利圆满完成工作任务，这是我一直思索的一个问题，这里结合自己多年工作经验，和别人的一些看法，谈谈自己的一点点感受。

我个人理解项目管理这个角色应该是一个“协调管理大师”兼“技术人才”的角色，所以他应该拥有比较全面的素质。项目管理对整个开发工程项目从施工准备到竣工验收全过程实行管理和监督，所以他实际上是一个总体协调和管理者，协调方面，又分对外协调和对内协调，对外他负责协调相关单位的关系，对内他综合协调设计单位、监理单位、施工单位和运行管理部门之间的关系，确保实现整个开发项目按期投入使用。同时作为一个项目管理，他要在管理方面有一定的独到之处，首先要深入掌握公司和部门的相关管理制度，熟悉各项工作的流程，在此基础上要有一定的扎实的专业技术知识(包括各类规范要求 and 项目专业知识等)，同时要了解相关行业的要求及一些基本做法，如设备安装方面，水电方面等，但作为项目管理，不可能各方面的知识技能都具备，但可以多了解一些，并且精于某些方面。在施工的时候，项目管理不可能代替监理和施工单位的质检员来管理工程质量，他的工作重心应该以协调为主，但又不可以放松施工管理，所以要充分利用和管理好监理，所以要多看多学多问，不断提高自己的各方面能力，这样在管理工程时，会大大提高威信，也会赢得大家的尊重。同时，我认为最重要的一点就是任何一个合格的项目管理都一定要有责任心，这也是做人做事的一个基本要求吧，我想一个有责任心的人一定会尽全力把工作做好！

从以上的阐述中可总结出项目管理必须拥有的一定的基本素质,同时要不不断提高自己的专业技术素质,而且我个人认为基本素质的培养要略大于技术素质的培养,基本素质也就是一些做人做事的原则和方法,主要是做事要严谨,不可一直浮于表面,要静下心来多想多学,要勤劳刻苦默默耕耘,项目管理必须时刻记挂手上的工作,同时务必要及时处理正在进行的工程,要有较强责任心和坚定的原则性,敢于展现自我,阐述自我理念并能够起到一定传播作用,影响身边的人,要有足够的沟通协调能力和,遇事要头脑灵活,处事不惊,处理灵活,能够变通,灵活掌握,要有时刻学习钻研的理念与思路等;除此之外,项目管理必须具备过硬的工程技术专业素质,项目管理必须不断学习土建和其他专业知识,并且要时时更新,同时要重视经验的积累,练就过硬的判断,解决工程技术问题的能力,这样才能更有效地开展工作,完成项目管理的职责与任务。作为一个合格的项目管理,要熟知土建规范且主要的规范要做到精读,同时要了解施工和设计各类规范;要有一定的现场经验,对于工程中的问题要有一种或多种的处理办法;同时应有一套科学的管理方法与措施;要有相当的全局把握的能力和思维。

其次,要清晰认识到工程各阶段的工作重点与工作职责和内容;

- 1)充分利用好监理单位。
- 2)协调工程各施工单位的关系。
- 3)严格按照合同执行。
- 4)对于关键的安全点要多控制多管理;

在工程的整个开展过程中还要处理好各方面的关系,这是做项目管理工作的重要前提。

第一，项目管理是受业主负责某项建设工程施工管理的人员。作为项目管理，应认真履行其职责，处处注意实事求是地维护业主的利益。

第二，项目管理要处理好与施工单位的关系。除了监管与被监管的关系外，还有协作、配合的关系，可概括为监、帮、促的关系。项目管理除了依照工程合同、图纸、规范对施工活动认真严格监督管理之外，对其施工中的实际困难应尽其所能给予帮助解决；对施工技术上的问题要当好参谋，不能袖手旁观；对于施工单位的合法利益应给予保护。

第三，项目管理要处理好与设计单位的关系。设计单位是工程的主要技术部门，项目管理必须尊重和依靠设计单位，若对设计的不足须提出修改与补充意见，使设计更实际更完善，但必须征得设计单位的同意，作出书面更改通知，施工单位方可执行施工。

最后，项目管理要处理好与质量监督部门的关系。质监站对工程进行质量等级核定，是对该工程质量等级和竣工验收的依据。项目管理在搞好现场管理工作的同时，还应协助、配合质监部门的工作，充分发挥质监部门权威的作用，遇与施工单位有争议不能解决时，应交质监部门裁决，并请质监部门参加必要的检查，对质监部门所提的技术问题、处理意见及措施，应配合向施工单位解释，并协助监督执行。对施工单位的一些实际困难也应实事求是地向质监部门说明，以取得该部门的谅解与支持。

项目管理应综瞻全局，对工程从施工方案可行性研究、施工准备、施工实施到工程竣工的每一个过程、每一个环节都应有相应的技术管理措施和方法。做好图纸会审、技术交底等工作，尽最大可能减少因图纸失误造成的损失；把好材料进场关。项目管理还应根据工程各分部、分项或各道工序的特点制定相应的检查及技术管理措施。如对隐蔽工程一定要跟踪管理；项目管理还要加强对施工队伍的管理，加强职业道德教

育。落实责任制，做到每项工作有专人负责，定期召开质量管理现场会，及时解决施工中的有关问题。

项目管理在工程的不同阶段的工作重点和工作职责是不同的。在准备阶段，首先要全面了解整个工程的计划目标，对拟建工程做好现场勘查工作，及时跟进，时刻掌握现场停工情况，了解工程各阶段进展情况，如：设计图，施工委托，规划报建，施工报监，材料准备情况，施工力量等，时刻掌握建设项目是否具备施工条件，是否已派发施工任务单，同时要及时检查监理对工程的准备情况；最后要及时组织监理单位和施工单位审核图纸，解决图纸自身存在的问题。对于设计仓促出的图纸，由于各方面原因往往会存在一些错误，这就要求我们项目管理组织好监理、施工单位，提前多看图、多审图，提前发现图纸的错漏，并及时解决，保证图纸的准确性和合理性，从龙头上堵住错漏，挽回工期和经济损失，延伸一下，在每一阶段施工前，都要研究图纸，做好准备，同时要了解熟悉各类合同。

理，重点是要检查监理对现场的管理情况，对于抽查方面主要是检查施工单位对各个环节是否按规范要求进行，当然这种现场质量的抽查一定要彻底，尽量要做到纵向要到底，横向要到面的效果，同时要向监理传递“质量检查要控制在第一道工序”的思路，要求监理及时将检查结果反馈，对于反馈方式主要采用文字表格和图象记录的形式，对关键部分关键工序和主要设备要加强检查，加大力度加大对现场工具准备和使用情况的调查等。

进度控制方面，我个人认为应该主要是以项目管理为主，这其中也是一个方法和思路的问题。进度控制主要以拓展委托单和施工任务单的时间要求为主，在施工过程中要严格按照施工任务单的要求完成，要督促施工单位制定合理的工期安排，要求监理单位监督施工单位是否能够按照工期安排进行，并及时将结果反馈，督促监理单位检查施工单位的施工组织设计是否按期完成，并检查对其完成情况，项目管理必须能够根据现场

施工条件的限制,对施工进度进行动态调整,但由于施工单位的情况而延误的,要一票否定,并惩罚到底。在进度控制方面我个人认为每个人的方法不一样,我是采用表格记录及现场检查的方法,对于监理反馈的信息要及时进行落实。当然适合自己的方法才是最好的方法。

投资控制及工程量控制方面,项目管理的工作重点是建议与决策,主要任务仍为抽查,在投资方面项目管理有权利和义务提出合理的建设建议和采用合理经济的建筑材料,便于降低投资成本,对于一些更为合理的施工工艺,项目管理应该具备一定的判断能力和决策权,对于签证要以合同为基础,并能够做到严格灵活处理,工程量管理方面,必须做好分项目按日月年的统计,主要还是抓好监理和施工单位日统计工作,并以记录为基础加强现场核实,核对抽查,对超出范围要做好汇报记录工作。

跟进建设工程管理方面,应至少做到每天对在建和待建的工程进行不定时巡查,同时要督促监理和施工单位对现场及时跟进,加强与业主的联络与沟通,并能够使信息互通随时掌握动态!

在验收阶段,要检查狠抓监理的验收情况,同时要督促监理仔细对资料进行审核核查,并做到抽查、核查、普查等工作,对于合格的资料要做好验收资料的移交工作,并负责组织安排验收提交报告等工作,负责资料真实准确合理性审核,对资料上交及时性和对各环节审核的进行跟进,加强对违规的现象进行监管把关,并使各环节要有清晰意识,对于验收的遗留问题要进行督促和跟进处理,并在组织接受工作前进行复查,做好相应的移交记录签证单验收报表等书面记录表格,对结算及签证等进行严格控制!

对于监理的管理,项目管理一直是一个难点和盲点,就我个人认为还是要从源头抓起,即监理合同和监理制度,怎样通过这两项派生出一些更为完善制度和考核还需再议,但解决现在监理存在的问题应该也只有从这里入手,同时要督促监理做好内

部考核,并将每次考核结果进行反馈,对于不合格监理做到及时处理,其次要认清项目管理和监理的分工问题,即那些工作需要监理完成,那些工作需要项目管理直接管理,那些决策由监理来做,那些决策由项目管理完成,同时要清楚项目管理需要督促和检查监理完成的工作有那些等等,只有对这些有一个清晰的认识才可以更好的管理好监理单位。

项目管理的工作是一个系统工程,他所涉及到的部门多行业多项目多繁琐的事情也多,所以要想做一个合格的项目管理应该不是一件容易的事,但我相信只要踏踏实实的做好每一项工作每一个步每一个道工序,我想离一名合格的项目管理就不远了。

总之,在这项目管理工作中,我希望通过不断学习和实践,做好个人工作计划,不断增加自己的经验和见识,不断加强个人修养,自觉加强学习,努力提高工作水平,适应新形势本职工作的需要,扬长避短,发奋工作,克难攻坚,力求把工作做得更好,为公司多做贡献。

项目后期工作总结报告 项目工作总结篇六

参加工作至今已过一年,经过这一年的工作学习,在领导和同事们的关心和支持下,我从初出茅庐的学生逐渐成长为能独当一面的合格员工,个人思想追求发展先进,工作能力不断提高,工作业绩也稳步积累,逐步发展成为一名合格的技术人员。

一年以来,在思想方面,各级领导对我关爱有加,在思想上引导我、锻炼我,使我时刻不忘遵纪守法,在公司的系统学习中积极进取,努力争当先进分子,关心国际国内时事新闻、重大事件,平时积极做好思想总结,寻找自己的不足,并加以改正。积极参与各项学习活动,对公司内部有困难的同事积极伸出援手,做到雪中送炭。平时关心关爱同事,对业务上的问题有问必答,不懂得和同事一起查阅规范图集,碰到技术难题时同大家一起讨论,接触到新规范中的新规定是提

出来同大家一起分享，做到积极进取，共同进步。

毕业以来，经过xxx项目的实习实践，我已经基本掌握了公司项目部工作的基本流程和基本方法，同时结合实际，努力掌握钢结构项目管理工作中所需的基本技术知识和基本技能，潜心学习，反复思考，不断总结，活学活用，比如将现场的技术管理工作分门别类，突出技术重点和难点，进一步明确工作重心，做到有的放矢，这不但提高了工作效率，同时也有效避免了重大质量问题的出现。另外，我还充分利用业余时间，在回顾学过的钢结构理论的基础上，自学研究生课程，比如高等钢结构理论、钢结构稳定理论与设计、结构优化原理等课程，多多接触深层次的知识，开拓视野，夯实专业基础，努力将工作中碰到的实践问题与理论知识结合起来，知其所以然，免得日后碰到棘手的技术难题是手足无措。经过一些列的学习总结，我对钢结构方面的设计、制造、安装等方面的知识有了更深的了解和掌握，这也使得我忘记了工作的劳累，沉浸在钢结构知识海洋里，尽情的畅游，这些既为后续工作打开局面，也为以后自己在钢结构方面的学习和发展打下坚实的基础。

在之后的xxx项目上，我更多的是作为技术能手参与工作，工作扎实认真，谨慎细心，获得了甲方领导、监理方的好评。在工作态度、技术管理、现场协调等方面表现优秀，对工作认真负责，对于技术风险较高的的分项工程，反复考量，认真验算，甚至对整个安装过程在心中演练多遍，确保安全、质量万无一失，以保证工程顺利进行，项目安全运作，由于工作业务的性质，我还努力做到在有紧急任务时随叫随到，按时完成领导交办的任务，这也使我得到部门领导的充分信任，得到较好的锻炼。在后续项目中，我还要继续努力，积极向同事学习，潜心钻研业务，提高专业素养，克服各种困难，不断完善自己，努力成为更高层次的工程技术人员。另外，我还对该项目中出现的问题做深刻的总结，深入的分析工程中的技术问题和管理的漏洞，找出问题根源，针对性的提出解决方案，为项目部日常运作机制和管理模式建言献策，

为项目部今后的发展贡献一份力量。

在岗一年，是充实的一年，我持续探索学习，实现了从学生到社会人的过渡，在此中不断磨练自己，锻炼自己的能力，处理问题考虑的越来越全面，专业方面也获得了长足的提高，但是我身上仍然有很多不足需要去弥补，很多欠缺的地方需要改正，很多似是而非的问题需要去探索，很多独到的管理经验需要去掌握，所以在以后的工作和生活中，我必须始终保持一种积极向上的心态，敢于吃苦，虚心学习，严格要求自己，做一名责任心强、技术水平高、管理能力好的员工。

最后，我要感谢领导们的悉心栽培，同事的指导帮助，在今后的的工作中我一定继续努力，争取获得更高职称，具备更高水平，做一个对公司，对社会有用的人才。

XXX

20xx年x月x日