

施工单位施工进度计划表(通用5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

施工单位施工进度计划表篇一

建设工程进度控制的措施应包拓组织措施、技术措施、经济措施及合同措施。

一、进度控制的组织措施主要包括以下几种。

- 1) 建立进度控制目标体系，明确建设工程现场监理组织机构中进度控制人员及其职责分工。
- 2) 建立工程进度报告制度及进度信息沟通网络。
- 3) 建立进度计划审核制度和进度计划实施中的检查分析制度。
- 4) 建立进度协调会议制度，包括协调会议举行的时间、地点，协调会议的参加人员等。
- 5) 建立图纸审查、工程变更和设计变更管理制度。

二、合同措施。进度控制的合同措施主要包括以下几种。

- 1) 推行cm承发包模式，对建设工程实行分段设计、分段发包和分段施工。
- 2) 加强合同管理，协调合同工期与进度计划之间的关系，保证合同中进度目标的实现。

3) 严格控制合同变更，对各方提出的工程变更和设计变更，监理工程师应严格审查后再补入合同文件之中。

4) 加强风险管理，在合同中应充分考虑风险因素及其对进度的影响，以及相应的处理方法。

5) 加强索赔管理，公正地处理索赔。

三、进度控制的技术措施主要包括以下几种。

1) 审查承包商提交的进度计划，使承包商能在合理的状态下施工。

2) 编制进度控制工作细则，指导监理人员实施进度控制。

3) 采用网络计划技术及其他科学适用的计划方法，并结合计算机的应用，对建设工程进度实施动态控制。

四、进度控制的经济措施主要包括以下几种。

1) 及时办理工程预付款及工程进度款支付手续。

2) 对应急赶工给予优厚的赶工费用。

3) 对工期提前给予奖励。

4) 对工程延误收取误期损失赔偿金。

施工单位施工进度计划表篇二

1. 如何看待计划赶不上变化？中国人有句俗语，叫“计划赶不上变化”，所以很多管理者认为计划没有用，或者用处不大。我们应该把变化看着是计划的一部分，计划要考虑到变化，变化后要重新编制计划，始终围绕着“目标”这个核心

形成计划。计划是由起点通向目标点的优化路径，无论多少变化，我们都必须有这样一条被项目全体成员清晰知道的路径。永远不要期望一个项目只在开工的时候做一次计划就“万事大吉”，我们必须不断的调整计划(绝大多数情况下调整的是实现目标的路径，少数情况下会调整目标)，但调整的过程中要始终“锁定”目标。

2. 哪些人编不好施工进度计划？

一是没有项目全局意识、系统思维的人编不好(在考虑问题的时候能兼顾终点、兼顾边界的思维)。管理上有句话叫做“一切管理的前提都是范围管理”，我们必须知道要做什么事，才可能进行管理。这对计划的编制非常有意义，因为任何计划都应该涵盖所有的剩余工程量，以及工程量背后隐藏的其它辅助工作。

二是没有施工管理、技术经验的人编不好。你必须对施工工艺有了解，知道先做什么后做什么(工艺流程)，知道要配备什么样的资源(人、材、机)，能够估算人、机的工效和材料的消耗量。

三是没有软件操作能力的人编不好(必须掌握的实现手段，就像语言是思想的载体一样，软件操作能实现由思想到现实，能够通过这种清晰而准确的表达实现沟通和共享)。

3. 应该由谁来编制项目计划？项目经理应该是计划的编制者，因为我们的计划不是应付业主、不是为了好看，而是具有实际的指导意义。项目经理必须有随时将工程的全局计划装在头脑中的思维方式，项目上的任何决定都要参考工期计划的因素，所有资源的配置、调整都要围绕计划这条线。通过编制进度计划，项目经理能把握全局、发现问题，这才是关键所在。

4. 进度计划的约束有哪些？一般情况下，我们会根据已知的

目标工期来编计划(根据时间限制), 或者根据资源、空间限制来编计划。时间, 空间, 资源, 工艺, 成本都是编制时要考虑的问题(每一个都可能形成限制)。通常情况下, 刚性的限制(约束)是时间, 即工期, 在没有任何限制的情况下, 我们会将工期列为刚性约束。

5. 完整的进度计划包括哪些? 进度计划是主脉, 由此而外延的有资源配备计划(人、材、机)、资金计划、成本计划等等。一个完整的进度计划, 一定是通盘考虑各个因素后形成的, 不考虑约束的计划没有实际意义。

6. 进度计划的深度问题一级进度计划(里程碑节点), 一般是在工作内容不明确的情况下用。二级进度计划(主要反映的是分部工作完成情况), 一般是施工单位在编制施工组织设计的时候用。三级进度计划(实施性进度计划), 一般要细化到分项(桩号, 楼层数), 用于指导现场实际生产。

7. 进度计划的编制步骤是什么? 第一步, 知道工期目标, 知道有哪些工作内容(并知道工艺流程), 知道自己有哪些资源; 第二步, 按空间顺序排列这些工作内容; 第三步, 按时间(工艺流程)顺序分解工作内容, 分解的粗细根据编制计划的级别来定, 关键是可以“量化”; 第四步, 根据剩余工程量、现有资源、人材机消耗量估算工作所需时间; 第五步, 根据工艺流程排列工作; 第六步, 如发现计划时间超出工期要求, 一般情况下会加大资源投入来缩短关键工作的工期; 只有极少情况下会调整工期目标; 第七步, 编排格式。

9. 进度计划实施的关键一是作为项目管理者, 一定要让进度计划上传下达, 要让项目的参与者都知道, 这是关键之一。必须确保项目进度计划被公司各职能部门知道, 以便提供相应支持; 必须确保项目成员知道, 让大家保持同样的节奏。二是要定期与不定期检查实际进度与计划进度的差别, 并找出其中的问题。解决这些问题为进度计划的实现提供保障。

施工单位施工进度计划表篇三

施工进度计划分为施工总进度计划，单位工程施工进度计划，分部分项工程进度计划和季度(月，旬，周)进度计划四个层次。

简介

以拟建工程为对象，规定各项工程内容的施工顺序和开工、竣工时间的施工计划。

作用和任务

施工进度计划是施工组织设计的中心内容，它要保证建设工程按合同规定的期限交付使用。施工中的其他工作必须围绕着并适应施工进度计划的要求安排施工。

施工单位施工进度计划表篇四

营销总监：

- 1、跟据公司实际情况制定品牌分公司营销中心年度，季度，月度营运计划
- 2、负责公司营销政策，管理制度的制定与实施
- 3、合理分配与利用公司资源，确定为公司与客户最大的利润空间
- 4、负责品牌拓展，运营管理
- 5、跟据市场发展及公司运营情况制订品牌发展战略，市场拓展战略及营销发展规划

- 6、全面负责年度营销计划统筹、组织执行和营收总目标达成，负责订货会的策划与统计
- 7、对货品与各地区作出详细分解，使公司有限资源得到充分利用
- 8、不定期市场调研，收集市场信息，对市场进行不效调整
- 9、支持与协助营销中心的日常工作管理
- 10、定期向总经理汇报营销中心工作情况与说明
- 11、营销中心的费用支出计划与有效控制
- 12、对重大意向客户市场调研，经谈判并确定合作关系
- 13、对市场竞争品牌的市场调研及分析，做出相应的措施。
- 14、根据市场调研及公司销售情况，为设计部门提供有效的参考素材
- 15、根据品牌发展情况，对每季的下单产品做出有效的分析研究

市场部--大区经理

- 1、有效执行区域的拓展计划与回款计划
- 2、执行区域的新开店铺的评估，谈判与确定合作关系
- 3、对新开店铺的装修审核与品牌维护的工作
- 4、对区域新上货品的分配及退货控制，对区域的货品做出有效的管理

5、区域的销售活动策划与执行。

6、不定期的对店铺进行巡访，掌握市场信息，定期向总监汇报市场进度，反馈市场信息

7、做出合理的区域费用预算，有效控制区域的费用支出

市场部—拓展经理

5、意向的前期洽谈，确定合作意向

督导部———经理

1、督导部门的日常管理工作2、负责重点店铺的开业活动指导3、公司的促销活动策划

4、各商场的合作洽谈，自营商场的日常管理工作

5、对督导人员的工作审核。解决店铺出现临时性问题

6、负责督导人员，客户，店长店员的陈列技巧，销售技巧，软件应用的培训工作

销售部———督导

商品部———销售部经理

1、负责销售部日常管理工作

7、参照市场拓展情况与销售情况，对下单生产的商品做出明确商品分析

商品部———销售专员

1、负责时常区域的发货，退货与换货，并熟悉销售系统的操

作

6、负责处理区域的客户与消费者对商品投诉问题，并在第一时间解决

7、熟知区域每家店铺的销售情况，并做出合理分析，为订货会下单生产提供宝贵意见

企划部—企划经理及企划专员

1、公司内部的装修形象设计

2、公司印刷品的设计与制作的洽谈

电商部——电商经理

电商部——电商专员

2、负责网上不同客户对商品的见解处理
3、售后跟踪信息收集

4、其他的推广手段：同行、专业论坛的发帖，公司各网络资料的更新等。

二：营销中心常用表格及其它常材料准备

三、20__年月度基本工作安排

二：营销中心指标部门

1、营销中心销售指标

拓展指标：省代11家浙江加盟10家直营商场10家

开店指标：夏：40家秋：60家冬：80家

开店目标：夏：50家秋：70家冬：100家

20__年级别销售指标

3、各区域发货时间计划：

三、营销中心项目投入与考核部分

考核部分

拓展奖扣办法

拓展奖励：

3、拓展人员或大区经理开发新的专卖店铺，经公司审核后，店铺正常开业后直接奖励；

拓展奖励如下：

省会城市□a+店铺：1500元a店铺：1200元b店铺：1000元c店铺：800元地级市：

a+店铺：1200元a店铺：1000元b店铺：800元c店铺：600元
县级市或区：

a+店铺：1000元a店铺：800元b店铺：600元c店铺：500元

拓展奖励办法如下表：

销售奖扣办法：

1、20__年夏秋冬三季商品总回款：3000万元

3、未完成销售指标，公司以予区域在职人员的全年工资总额的7%扣罚。

4、销售奖扣办法比例如下：

部门费用奖扣办法：

3、奖扣项目及部门如下：

施工单位施工进度计划表篇五

__会所自11月14日进场到现在已20天。在这段时间来工程进度缓慢，。主要原因在于：人手不足，施工班组不服从分配未能按计划完成工程量。具体如下：

一. 拆除工程：原计划11月19日完成，但直到现在仍未完成。主要

原因：

1. 人手不足，每天只有2-3人开工。叫增派人手根本就不听也多次反映，仍未有效；

2. 方案变动，工作量增大。造成原因：消防11月29日才确定施工班组，才知道二三层要增加通道（进场时就要求联系好消防马上进场）。

二. 给排水排污：原计划11月27日完成，但实际完成时间为：三

11月29日完成，一楼12月4日完成。造成原因是给排水，消防是同施工班组做，顾此失彼。

三. 铺瓷砖地板：原计划11月22日进场12月2日完成，但由于给排水未完成，试不了水，做不了防水，拖到11月30日才进场；大堂墙砖由于排栅12月4日才完成（要求11月28日完成）加上施工

班组未定(原班组因价钱问题未谈妥拖着)一直没动。

四. 电工布线:原计划三楼11月28日前完成,二楼12月4日前完成,一楼12月5日前完成,但直到今天为止,没有一层按计划完成。造成原因是人手不足。工程这么大就只有1个电工2个杂工帮忙,怎么能顾得过来呢。也曾多次提出都未解决。

五. 天花间墙:原计划12月6日完成,但因为消防一楼12月4日完成,二楼还未完成,加上消防仍未批下来,天花还不能整体封板,影响进度。

六. 油漆批灰:原计划11月30日进场,由于三楼电工泥工未完,还不能进行修补导致不能进场。

综上所述种种情况,工程很难在规定时间内完成。如以上情况得不到及时解决恐怕连在过春节前都无法完成。以上问题还望公司领导高度重视。

施工员:___

12月4日