

最新林场工作计划 装修工程工作总结(汇总10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

林场工作计划篇一

房屋建筑的装饰施工技术工作总结本人[]x年x月进入xx市x有限公司工作，至今从现场从事工作。自参加工作以来，遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，圆满完成自己的工作，维护集体荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神。工作积极努力，任劳任怨，认真学习相关专业知识，不断充实完善自己。回顾过去的几年工作[]x年即是忙碌又是充实的一年，工作中一点一滴积累起来的实践经验，是我一生享受不尽的宝藏。在工作的xx年多里有困难也有收获，认真工作的结果，是完成了个人职责，也加强了自身能力。现将个人工作简要总结如下：

一、思想意识

我身着强烈的主人翁意识，时刻把公司的事当作个人事情来认真对待。随着公司日渐壮大我对公司的未来充满了热情和期望。平常我做好本职工作和日常工作，从我做起，从现在做起，从身边小事做起并持之以恒，在本职工作中尽心尽力，孜孜不倦的作出成绩，我要不断的提高自己的岗位本领，努力精通本职的岗位知识，做本职工作的骨干和行家里手，脚踏实地的做好本职工作。

二、工作态度

频繁，能够做到跟班作业，保证按时完成检验任务，保证工程检验顺利通过，表现出我们管理人员的责任心强，发扬的我们公司，我们项目部连续工作、吃苦耐劳精神。

三、专业技术能力

在技术工作中严谨踏实，积极进取，通过自学、和各专业人员交流沟通等途径不断提高专业技术能力，在工作中积极接受新技术、新材料、新思维、新方法，熟练掌握各种办公软件，把自己所学到的知识体现到实际工程中去，能理论联系实际，正确处理业主经济要求与建筑原则的关系。尽管在这期间我也走了很多弯路、经历了很多困惑，但是在自身的努力和同事的帮助下，我一步一步走过来，方案设计能力逐步提高，技术上逐渐成熟；能单独与业主沟通协调、与政府主管部门沟通、处理现场施工问题，在自己不断进步的同时也不忘主动帮助年轻同志，使他们更快地掌握各项技术，快速成长起来。

三、岗位职责

在这x年的建筑装饰施工中我逐步体会到，建筑装饰工作中应该肩负着巨大的责任感，因为自己的成果不仅要对自己负责，要对单位负责，要对业主负责，更要对社会负责，一旦建成要影响几十年，对这个社会的影响是巨大的。所以我在认真做好本职工作的同时，努力学习各种新规范、新技术，不断提升个人的技术水平和专业修养，遇到问题主动查阅相关规范、资料，并向老同志请教，在实际工程服务中，积极与业主沟通，与相关政府主管部门协调，主动为施工单位提供技术支持，尽心尽职做好工程后期的服务，也因此受到了社会各方的好评。

四、具体施工技术要点

(一)房屋建筑装饰理念

建筑装饰理念是指通过各种过程，使建筑物的使用性能更符合人们对建筑物审美要求的预期效果在头脑中的反映，就是建筑装饰的指导思想。

建筑物的建造都是基于一定的需求，或是满足物质方面的，如居住办公；或是满足人们的精神需求，如纪念堂、教堂。我们不妨以一幢建筑物对人们的物质和精神方面所占比重的大小，把建筑物分为实用性建筑、纪念性建筑、宗教式建筑。纪念性建筑和宗教式建筑，其建筑造型所形成的氛围，使人受到感染，人们的精神受到洗礼。实用性建筑是建筑的大多数，它除了满足人们的物质使用需求外，同时还满足人们一定的精神需求。

表现在：：建筑物与周围环境的协调性、使用功能的合理性、视觉方面的舒畅性。建筑装饰理念千差万别，它与人们的要求、文化素养、欣赏水平、知识结构、生活阅历等有很大关系。有“张扬夸张”型、“淡静素雅”型、“活泼开放”型、“实用简洁”型、“庄严肃穆”型等。不同的使用空间，其装饰格调作用于人们的心灵引起的反映是有区别的，所以人们对建筑物装饰，要考虑装饰后形成的环境效果，使人们的精神世界能够与所处的环境融为一体，达到心灵上沟通，形成共鸣，才是建筑装饰的追求。

(二)房屋建筑的装饰施工技术要点

1、抹灰施工技术

抹灰施工是一种最常用的房屋建筑装饰方法，是将各种装饰性石屑浆、砂浆及石子涂浆等涂抹在地面、墙面、屋顶等建筑物的表面，以起到装饰和保护建筑物的作用。

(1)抹灰材料的准备

物的侵入。

(2) 顶棚抹灰工艺

由板条和金属网制作的顶棚抹灰，应当在板条和金属网安装后进行。对钢筋混凝土楼房的顶棚应待上层楼板地面完成之后进行。顶棚抹灰只需要在与顶棚接触的墙面上用墨盒标出顶棚抹灰层的标高即可，不需要做其他的任何标志或标筋。在顶棚抹灰前，应对顶棚进行清理，扫除砂浆残渣、浮灰、油污等，并进行洒水湿润，然后进行抹灰施工，且宜从房屋里面向门口的方向实施，最后从门口退出。在板条和金属网顶棚抹灰时，底层灰的抹压方向应平行于板条的宽度方向，遇到板条缝时，为增强灰与板条的结合，要用力进行压抹，以使得石灰能进入缝隙形成转脚；而钢筋混凝土楼房的顶棚抹底灰时，抹压方向应垂直于预制板的缝隙方向；中层灰涂抹时，抹压方向应垂直于底层灰的抹压方向；面层灰的抹压方向应平行于房屋的进光方向，且表面要尽量平整光滑。在顶棚抹灰时还应注意，在前一层灰凝结后，再进行后一层的涂抹。

(3) 墙面抹灰工艺

墙面抹灰需要弹设准线、设置灰饼和标筋。弹线时，在距墙角100mm处用垂线调至，弹出竖线，在根据抹灰厚度反弹出抹灰准线；设置标筋时，先在距离顶棚300mm处设置3个上灰饼，并以此为基准做出下灰饼；待灰饼收水后，在灰饼之间做出面宽40mm、底宽70mm的冲筋。在标筋达到一定强度后，可进行抹灰施工。抹灰前，对墙面进行清理，包括浮沉、油污等，并提前一天进行洒水润湿；底层抹灰的厚度应当达到标筋厚度的2/3；中层抹灰应在底层灰凝结后进行，厚度应以填满标筋厚度为准，在用木抹子搓平后，用两米长的靠尺进行平整度检查；面层灰涂抹时，应保证中层灰已有七、八成干后进行，做到表面要压实收光，达到光滑、色泽一致为佳。

2、涂饰施工技术

严格，不但要求基层表面平整，还要对表面进行清理，涂饰

溶剂型的涂料时，要控制基层的含水率在5%以内。用油性涂料涂饰混凝土或抹灰表面时，需要用清油打底。打底涂刷的顺序为自上而下、先左后右、由外向里，要均匀地涂刷，保证不出现流淌或遗漏现象。一般来说，涂饰涂料的工艺主要有喷涂、刷涂、抹涂、滚涂、弹涂、刮涂六种。喷涂时要注意喷涂设备的选择，并控制喷嘴的口径、与表面距离以及喷涂压力；弹涂工艺一般其喷口距离饰面400毫米，并按照速度从上到下、由左到右地进行施工。

3、墙体施工技术

墙体施工是房屋建筑装饰施工的关键环节。考虑到建筑节能因素，一般墙体砌体大抵采用自保温蒸压加气砼砌体，对比过去的实心粘土砖，它自重小，施工速率得到提升，所以它具有保护环境，提高经济效益的作用。保温砂浆应在基层质检验收合格，屋面防水层完工，与墙体相连的隔墙、门窗框、管线施工不破坏保温层的情况下方可施工。施工环境温度大于5℃，夏季施工要注意养护和保湿工作。

砂浆抹灰须按设计规范依次进行，外侧砂浆工作必须保证不出现防水、防裂、防脱落等情况，对抹灰的厚度、表面强度等必须实施有效控制，砂浆硬化期间严禁振动与撞击。在工作中，应严格控制抹灰层厚度并采用可靠措施确保抹灰层不发生开裂。腹丝插入角度应保持一致，误差不大于3度。用于砌体外墙时，宜采用预埋钢筋网片固定eps钢丝网架板。

在墙体的施工过程中，首先要保证保温隔热材料的厚度符合设计规范，对于空心砖承重墙可以采取整砖平砌，空心砖不能破凿，当整砖数目不足时应该使用实心砖进行外砌。保温板同基层还有各构造层间的连接务须牢固，不允许脱层、空鼓或开裂现象发生。若由于预埋件或管道等原因导致墙体预留洞口时，不能使用水泥砂浆实施填补，而应采取实心砖砌筑。除此之外，还应保证砌块墙体的施工质量，对砌块的整体性、灰缝饱满度、粉块的连接和变形协调等方面实施严格

的施工技术控制，及时地对隐蔽工程进行核查，并验收记录。

4、对地面进行的施工

进行地面施工的方法一般都是先上后下的，即是说先进行地下施工，

再进行地上施工，在民用建筑的地面下方进行的暗管和沟槽的施工竣工之后，经过检验达标之后才可以对地面上的民用建筑进行施工，同时在室内的各个装饰工程基本上竣工之后才可以对各类面层进行铺设，而等到抹灰工程或者对管道进行试压等全部完工之后才可以进行对活动地板、木、竹面层以及地毯面层、塑料地板的铺设。而且在对地面进行的工程施工我们应当注意的是对于施工环境的温度进行的控制应当保持在相关材料的控温之内，同时在这过程中应当运用相关的技术措施，保障其各层的质量，在进行面层与基层的铺设时，一定要等到下一层的检验达标时才可以进行上一层的施工。同时要保持连接缝和坡度的整齐流畅。

六、工作成绩

我在工作中学到了很多的东西，虽然在方案及施工中出现种种问题，也锻炼了自己。经过不懈的努力，使工作水平更进一步，并且在公司年终总结中，屡次被评为“奖，”“奖”，连续被评为公司“优秀员工”等各项奖励。

七、工作中的不足

回顾xx年来工作虽然取得了一定成绩但也仍然存在一些问题和薄弱环节主要体现在以下几个方面：

(一)学习积极性不够满足于现有理论水平缺乏向理论探索意识事业心、责任感需要进一步培养和加强。

(二)工作标准不够高习惯于已有经验、熟悉套路办事工作一般化只求过得去不求过得硬,由于工作头绪多、任务重个人工作压力大往往存在顾此失彼现象。

八、未来工作规划

加强学习努力提高自身素质;注重团结协作从严要求自己始终坚持工作高标准;坚持和发扬良好工作作风努力培养时间观念和快、准、细、严、实工作作风;实事求紧紧围绕公司规划开展工作,扎扎实实做好自己本职工作。

总结

这xx年多当中虽然我也取得了一些小小的成绩,但相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。在以后的工作中,我会更加的努力,不断提高至今的专业技术水平,更好的完成领导安排的任务。拓宽思路,深化细化本职工作,努力为公司这支强大的铁军作出更大的贡献。

林场工作计划篇二

伴着浓浓的冬意□20xx年即将缓缓的落下帷幕,今年的工作对我而言既是一个跨越,也是一个挑战,在顺利完成白阿铁路项目的本职工作后,我听从上级安排,于9月份投入到石家庄地铁1号线的装修工作中,在这个大家庭里我既感受到了领导深深的关怀,又体会到项目务实的工作作风和高效的管理理念,虽然来到这里只有短短两个多月时间,但我觉得受益良多。现将本年的工作总结如下:

今年我在白阿铁路项目分管宁家车站房建工程、上跨桥箱型梁预制以及部分路基附属工程。共预制公路箱梁80片,施工声屏障1050米,浆砌毛石护坡4300立,站台面铺设1200平,组织参与了宁家车站开通验收工作,编写设计变更3份。

来到石家庄地铁1号线后我分管西王站装修的技术工作，带领一名外聘技术和一名见习生对地铁站的人员计划、材料进场、施工计划，工法及质量控制进行管理和落实，9月初至今共完成石材地面铺镶2500平，瓷砖地面铺镶1000平方米，干挂瓷砖墙面1000平，铝板墙面500平，吊顶3000平。另外针对现场施工的重点难点编写了施工方案，按领导要求编制工期计划和人员计划。

1、坚定信仰坚持原则，用行动爱党。

对党忠诚，积极工作是我们每个共产党员不变的誓词，不论在哪个现场，我始终坚持项目的利益高于一切。正是有了这个坚定的信仰，我在生产和生活中才能严格要求自己，遵守项目的各项规章制度，带头参加项目组织的各项艰苦工作，主动晚间加班解决现场的技术问题等。我想，只要大家心往一处想劲往一处使，工程就一定能够保质保量的按期完成。

2、用科学武装头脑，用规范约束行动。

地铁装修与地面房屋施工有很多相似之处，但又不完全相同，来到地铁站施工我首先做的就是看懂图纸体会设计意图，查阅地铁装修施工的相关工法、要点以及规范，在不违背设计意图和确保使用功能的前提下，灵活地对装修面进行重新排版，调整局部做法以满足装修尺寸要求，提前为下道工序进行铺垫施工，提高了施工进度；但对施工的重点环节又严加把控毫不放松，比如吊顶承重龙骨的安装，干挂墙砖龙骨与挂件的固定，防水卷材的铺贴等，做到张弛有度。

3、勇于担当，技术工作亲自落实

装修工程是地铁站工程的最后一道工序，前期土建结构和安装工程出现的偏差大都需要通过装修圆满处理，在目前工期紧任务重的条件下，我面对一般的装修问题时不推脱，在现场立即确定施工方法并监督施工，保证现场不停产不窝工；

较大的装修方案则拿出自己的想法抛砖引玉与领导们一起研究决定。每天白天的工作时间我几乎没离开过现场，亲自落实领导布置的施工任务，亲自落实施工难点的具体做法，亲自落实设计变更的具体内容，提高装修工程的执行力水平。

西王站装修工程计划于今年全部完成，完成后我计划将工作重心侧重于本工程的验工核算和资料整理工作，使本工程顺利得收好尾。如果来年有新建工程，我希望能 在预算编制、成本控制、合同管理、二次经营等方面做出更多的努力，用自己所学的知识 和经验去为项目排忧解难，也通过地铁站装修工作来使大脑不断吸收新的营养，提高自己的业务水平和办事能力。

以上就是我对这一年来工作的总结，我深知我所取得的这些成绩与领导的支持和关怀是分不开的，我要在今后的 工作中逐渐克服自己考虑问题不全面，凡事爱钻牛角尖等等的缺点和不足，克己奉公，忠于职守，踏踏实实的把地铁站干好，认认真真的学习施工经验，用更多的付出和贡献来回 报党组织和单位对我的培养，用饱满的工作热情去迎接每一个明天。

林场工作计划篇三

20xx年是装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新的要求，努力拼搏，在广大项目 经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式

根据公司20xx经营年的战略定位，我们采取更加灵活有效、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，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，xx年先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

20xx年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。

在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，20xx年，公司精

心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程；青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准宾馆装修工程；中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国资委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程；集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

二、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a□b□c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程；清晰岗位职责；量化、细化考核指标；明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

三、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。

通过努力□xx年公司先后荣获xx年度全国装饰百强企业□aaa信用企业、全国信息化先进单位□20xxxx室内设计企业称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获全国优秀项目经理、蒋剑荣获20xx年度全国杰出青年室内建筑师、吴建辉和罗宁荣获20xx年度xx市优秀项目经理荣誉称号；完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为09年公司品牌建设奠定了坚实的基础。

四、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力的用人机制。09年公司共吸引各类人才近30名，初步实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。

林场工作计划篇四

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养、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。

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了解，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。

4、我自身的缺陷

(1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

(2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

二、20xx年的工作计划

在20xx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20xx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

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力的用人机制。xx年公司共吸引各类人才数余名，初步实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用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*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20xx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。

回顾20xx年的一年，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在20xx年有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一年里我会严格执行公司的工作标准，配合好王总、郭总及所有部门领导的工作，认真做好业务部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一年里完成公司的目标任务。

林场工作计划篇五

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场□soho装饰收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0.00。而一年后的今天□soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装饰收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付;2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴;稳重而富有包容心的王明奇;充满热情和活力的张松海;任劳任怨的老黄牛张学军;敬业谨慎务实低调的祈英华;勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男

子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7 9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7 9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装饰、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装饰、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系□20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装饰完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于片面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装饰没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装饰队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装饰进场之前大部分已经施工完成，当装饰开始施工时发现多处与装饰要求不一致，为到达的装饰效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装饰阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

岁月如梭，时光飞逝，转眼间xx年工作又接近尾声，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、业务能力等各方面都取得了一定的成绩，在这里表示感谢。为了更好地做好自己今后的工作、总结经验、吸取教训，现将xx年的工作情况总结如下：

今年承接新工程有：

- 1、公共部位装修工程
- 2、国际公共部位样板
- 3、国际样板房
- 4、样板房装修工程
- 5、围墙改造工程
- 6□x办公楼、食堂及宿舍装修工程
- 7、中介办公室装修
- 8□xx办公室装修工程

9、配电房装修工程

10、别墅外立面改造工程

11□x酒店室内装修工程

12、二期公共部位装修工程

13、二期物业办公室及公共部位卫生间

14□x办公室装修

其它工程有：

1、山庄装修工程

2、花园装修工程

3、山庄装修工程等xx项工程，共计总价约x元。虽然有的工程项目价格低且有的项目我公司因为种种原因没有承接下来，但是“麻雀虽小，五脏俱全”每个工程项目都需要做好前期的预算和成本核算。工作量巨大。即使这样，我也要求自己认真对待每个工程，细心作好每个预算，杜绝少算漏算。

今年度需结转的工程有xx项，结算约总额为万，我不仅要做好与甲方的决算，还要核对劳务分包队的决算与材料核算。

本年度有三个工程xx公司采用招投标的方式进行选择施工单位，这也是xx公司第一次面临对外投标，在这方面经验不足，但是又势在必得，因为一旦没有中标将意味着将失去好多x公司的装修项目，所以我们要通过自己的努力公平地竞争这项工程，也想通过投标让我们有了一定的经验去更好地走出去，去承接外面的工程。因此在投标之前我也做了很多工作，包括对图纸的了解，对工程量的核对，对材料的询价，对招标

文件的分析，甚至是对对方几家投标单位的了解。最综我们都以赢得了这几项工程，在高兴的同时我们也在思考，我们为什么会比对方报价低很多，这些差额也是我们的利润，如何在今后的报价中能够避免这些，既能中标又使我方的报价与对方差额较小。因此在每投结束一个工程，我都会把我方的报价与对方几家单位的报价进行对比分析，找出自己与别人的差距，是自己没考虑周全还在对方报价太高，后怎样避免等等。经过吸取个工程的经验教训，在对样板房装修项目的投标上，最终我以低于价x元，承接了该项目。

在经过这几次的投标工作，我认识到提高自身的专业知识的重要性，虽然每年的工作量很大，但是在来年的工作中，我将要求自己除了做好自己的本职工作的同时，在业余时间多学习专业方面的知识，提高自己的专业技能。为明天添砖加瓦。

林场工作计划篇六

在公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下的共同努力，天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程得以顺利进行。本项目部在天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程工作中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，较好地完成了20xx年10月之前工作目标。现将有关20xx年10月前天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程项目管理工作汇报如下：

天津地铁3号线车站内装修工程八标段地址位于天津市（铁东路站和张兴庄站），属公共建筑，建筑结构为钢筋砼框架结构，装修面积约为7100平方米。

本装修工程的范围：本标段全部墙面、顶棚、地面及设备安装等全部内容，具体以招标人所提供的设计图纸及工程量清单中的工程内容为主要依据。主要施工区域为：站厅层公共区、公共卫生间、综合控制室、站台层公共区、出入口通道

等。地面主要饰面材料为600×600白色防滑玻化地砖、环氧树脂地面漆、800×800白麻花岗石、300×800石材水沟盖板、400×400石材盲道、300×300石材盲道、400×800石材盲道等；墙柱面主要饰面材料为瓷砖、搪瓷钢板、大理石、白麻花岗石、1200×600×12干挂瓷砖、600×600墙面瓷砖、磨砂玻璃、银镜、乳胶漆饰面等；围护玻璃幕墙；白麻花岗石踢脚线；天花主要饰面材料为平面蜂窝铝板天花、穿孔蜂窝铝板天花、铝单板天花、铝方通、乳胶漆、原顶棚乳胶漆等；卫生间26mm金属隔断；复合不锈钢管钢化玻璃栏杆、不锈钢靠墙扶手；另外，本装修工程还包括电气和给排水等配套机电安装工程。

天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程自20xx年7月正式开工，有两个站点，分别为铁东路站和张兴庄站。20xx年9月底完成铁东路站90%的工作面，张兴庄站50%的工作面。

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作。负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。组织、协调、控制和决策，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作。

（一）、项目组织管理情况：

根据天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程的特点，编制了天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程施工组织设计：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、投资、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。使得天津地铁3号线车站内装修工程八标段工程顺利进行，通过每周的工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要甲方协调的事项，听取施工方下步工作计划，贯彻会议精神，及时落实相关决定；通过每周项目工程例会协调各项工作、解

决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

（二）、工程质量控制情况：

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。为达优良质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。如：项目负责人牵头，按专业分解质量责任目标：电气工程师负责电气安装工程，土建工程师负责泥水工程，装修工程师负责木工、安装工程。

并按此质量目标制定了相关的验收方法及验收目标，在工程开工前，对施工队明确目标、验收标准等。针对施工队在质量通病防治方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。

2、产品的验收控制中，我们始终按国家相关规范标准要求，着重抓本项目部的. 自查、自检、自验三级验收制度。

按规定条件和要求，监督实施事前的各项准备工作，及时对已完成工程进行验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

（三）、工程进度控制情况

1、根据施工总进度计划制定分项工程进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间启用或提前交付使用。项目部在进度控制方面所做的工作有：

编制施工组织设计，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

2、确认所做的施工组织设计及施工进度计划表，并与其他施工单位达成共识，工程整体进行。

3、主持会议研究各方面提出来有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过各专项工程师去实施，必要时采取各种施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

（四）、安全与文明现场管理情况：

1、安全法规、安全技术和工业卫生是安全控制的三大主要措施。

2、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国家颁发的安全规程、生产条例和规定。

3、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

4、督促单分包、总分包单位做好安全控制，目的是保证项目施工过程中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

5、督促单分包、总分包单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

（五）、项目其他管理情况：

1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握各专业的工程质量标准。

2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。

3、随时做好上级有关部门对资料的检查准备工作。

4、根据项目建设的实际情况，不断调整、补充、完善施工组织设计、规章制度和管理办法，以适应工程建设的需要。

我们一定会尽心尽力，使各项工作更上一层楼，在各级的领导下，对工地管理工作常抓不懈，坚决完成各项工作任务，给天津人民交一份满意的答卷。

林场工作计划篇七

这一年过得还真快，还没有赚的我今年的目标就结束了，我今年在工作中的表现还是非常不错的，没有出现任何的工作上的失误，但是我也明显的可以感觉到，我跟公司那些装修老师傅之间巨大的差距，这也是我目前的短板，工作经验这块我将在来年工作中继续加强，争取早日能做到公司那些前辈们的质量和速度，这样才能让我工作中效率更加的高，我也一直砸为这个方向所努力。以上就是我今年的工作总结：

一、端正自身工作态度，更好的完成工作任务

我们做装修的，首先就是得保证装修成果的质量问题，满不满意最后得业主说了算，我入这行不久，加上今年刚好一年半，然而在前三个月的时候，我根本就是吊儿郎当的敷衍行事，也得亏我当时那个师傅人很憨厚，带我的那段时间不到万不得已的情况下绝对不会骂我。这也就导致我学艺不精，延严师才能出高徒嘛。今年开始，我就是独自去工地上工作了，我主要是是做瓷砖美缝的，当然这一方面没单子接的时候，安装水电管这块我也会接。生计所迫，我开始一本正经的工作，端正了自己的工作态度，我既然学艺不精，不能很好的进行美缝，那我就花时间呗，别人老师傅一遍就能完成

的事情，那我就分两次做，只要目的能达到就能，最主要的还是要业主满意才行，这就十分的需要时间跟耐心了，但是只要能更好的完成工作任务，我也是可以接受的。

二、随时跟业务保持沟通，跟着业主的思路走

其实我会的这两项技能还挺不沾边的，一个是贴完瓷砖进行美缝的，一个是还没贴就需要把业主家里打孔，安装水电路。瓷砖美缝的这项工作，没有必要跟业务多沟通，只需要知道自己需要在什么时间前完成就好，合理安排时间。而水电路就十分的需要跟业主沟通了，这也是极为容易跟业主吵起来的地方，本来我们水电工就是按照装修线路图来完成工作的，但是有很多业主会有临时的想法的变动，比如说在那那那需要有个插座什么的，我之所以能够在今年的工作中一次也没跟业主吵过架，也没有一次跟业主闹不愉快，就是因为我做到了随时跟业主保持联系，一切行动都要请示业主。

三、随时找机会增加自身的工作能力

今年一年以下，我总结一下，自己赚的钱虽然比一般人要多，不开玩笑，至少比我妈一年开个小卖部要赚钱。但是终究还是没有达到自己目标所期望的值，比同行也是低了不少，原因就是工作能力低下，不能很快的完成一个地方的各种，经常跟我一起去的同事，别人的工作都完成了，赶往下一个工地了，我还剩一半的瓷砖没有美缝，这就是差距。如果在来年，我将有幸遇到一个做美缝的前辈我一定虚心请教，公司如果有类似的培训，我也会积极的参加。

林场工作计划篇八

我是土建及精装修工程，回顾已过去的4月份现总结如下：

4月份积极组织各施工班组抓紧施工，并完成了车库地面及地下室地面找平层施工、地下室主体内墙抹灰、地下室入口拼

花地砖铺贴、电梯按钮安装、外墙百叶窗安装、楼内施工垃圾清理、7号楼电梯前室吊顶不锈钢装饰条安装、所有屋面吊篮架及配重拆除清理等工作。

作为项目部的一员，在日常工作中强抓质量管控，提高质量意识。做好事前沟通协调。加强对材料及施工过程进行检查监督。为各项工作能够顺利实施，不出现返工窝工提供保障，以合格的工程质量来促进工程进度的顺利推进。工作时每天巡视检查各楼工作情况，做到走形式不走过场，把自己分内的事情看清楚抓明白，不因个人思想认识上的不重视影响整体工作的质量。在遇到不好解决的问题是时常反思自己多想办法找出路，并能及时与同事和分管领导沟通。

通过一月的'紧张工作，感觉自身在管理和协调水平上还存在不足。应把提高能力，强化责任为经后工作的重点，不断加强自身建设。要时刻保持一种大局意识，把目光聚到现场上，把精力放到发现问题、研究问题、解决问题上，随时根据工程进展情况，拿出解决问题的办法和预防问题的措施，一步一个脚印，踏踏实实把工作做好。

作为一名土建工程师，在今后的工作中进一步加强自我改造，提高综合素质，要加强专业学习，遇到问题多看多问多想，为完成交房目标做出自己应有的贡献。建筑施工管理工作是个技术性强、责任大的工作，必须要求自身有过硬的技术、素质和很强的责任心，也更加需要团结奋进的团队，这是一切工作的重要保证。

公司给了我们一个成长及增强能力的平台，我们在受益的同时也应维护公司的利益，在今后的工作中我还必须要加强学习，加强团结，加强责任心，增强事业心，做好本职工作。为本项目能够按时交工而努力。

林场工作计划篇九

时光荏苒，在济南已经是第二个冬天，回顾这小一年的工作感慨许多，首先感谢公司领导的关心和支持，感谢公司各部门的协调和帮助。截止20xx年11月底，济南居然之家北园店的各项工作基本上已经告一段落。应要求，在这里我只简明扼要的总结一些我们在济南居然之家北园店中的工作情况，所出现的问题及过后一些反思。

现场管理是我工作的核心和重点，主要分四方面的细化管理，从安全、进度、质量、技术四要素进行控制管理。

1、总体来说，济南居然之家北园店项目的前期进度相对理想，在诸多问题的情况下，还是按时完工开业，但却存在一些遗留问题。这些遗留问题与我们最初抢工期是分不开的，所谓“萝卜快了不洗泥”。5月1日开业以后，后续问题渐渐暴漏出来，具体出现了以下问题：

(1)每逢下雨外立面及外墙漏水，以及a门的水往里趟。

(2)消防卷帘方面无论是施工质量还是产品质量严重不合格，给后期造成很大的隐患。

(3)前期拆除时对一些东西保护措施不太到位，只是后期不断地去维修。

(4)部分施工单位质量不能保证，致使后期去弥补。

后期这些问题出现的主要原因是在于前期施工阶段，先施工阶段也有一定的责任，例如合同管理、技术措施、施工队任用等方面。客观来讲，这个工地进步首先是值得肯定，成绩的背后是有许多的教训与弯路，好的团队是能够正视自己的教训与弯路，以使我们未来走的更远。在这小一年的时间尤其是5月1日到现在，我们深刻反省，总结了如下几点原因：

(1) 个别控制节点工期不能如期兑现，施工队进场时间滞后。

(2) 各个专业之间不能及时沟通，缺少总体一个类似于总工程师的人员。

(3) 部分施工单位纪律松懈，现场管理不到位，计划得不到落实。

(4) 年轻一些项目管理人员专业知识和经验不足，不能有前瞻性。

2、安全与文明现场管理工作

安全方面我认为是重点中的预防点，是一切工作的前提条件。装修方面相比较于土建还是安全系数较高的行业，但也不能掉以轻心，所谓“事由有一万，万里有一”。在施工过程中，反复贯彻于管理人员及施工人员，制定明确的规章制度，要求谁逮住违规者，罚款奖励谁的原则。做到了人人都是安全员，都是监督者。甚至项目部人员全部佩戴红袖章，真正做到了大事故率为零。这其中与居然的帮助是分不开的。

文明方面也是施工项目中不可忽略的一项工作，前期拆除的时候因为场地、工期、的限制，并没有做到很好。在场地外围没有硬质围挡的情况下，做到了场地外围干净，并没有引起市政方面的投诉。为公司节省下做围挡的资金。

但是初期项目部消防意识淡薄，施工人员住宿房子没有要求配备灭火器等，对于这些，我们是后知后觉。客观的讲，我们开始是想省资金，但现在发现有些资金是根据自己的公关能力来节省的。

3、技术资料及图纸方面

我觉得成熟团队是能够雷厉风行的，各个方面都要跟的上。

尤其是技术交底和设计变更更要如此，这对避免可能出现的争端起到非常重要的作用。济南居然之家是一个偏大的工地，在资料图纸上各配备了一个人员，这是应现场要求的。

记得毕业时最后一堂课老师说过一句话“做工程多沟通”。确实如此，沟通与协调是消除误解、减少分歧、化解矛盾最好的武器，表现在工程上是能避免很多抢工再返工的现象。好的沟通协调需要好的关系，好的关系基础上再去沟通往往会起到事半功倍效果。部分沟通协调是需要先处人的，初出茅庐的我这方面显得很弱，不过我学到了一个方法，那就是先听后说，有道是“要做人先学话”。且形且体悟吧！这是一个跨行业的技能，值得学习一生。

1、与甲方和监理的沟通

在前期工作中基本上中规中矩，项目开展相对较为顺利，偶尔出现的摩擦也能够宽容解决。这其中也与公司的公关有关。但是后期随着问题出现，反而改变了对他们的认识。一个好的工程质量不能够依靠外力来帮助，自身应有自我要求的意识。就如同人要长大就不能溺爱的去惯他。只有自我要求较高才能进步，否则得过且过在市场上只能依靠通过压低价格来竞争。现在我时常会想如果当时他们要求的再严厉些的话，现在就不用再费这么大的劲了。但这并不是说就什么事情都要求他们严格了，毕竟这还与成本控制有关系。

2、与施工队伍的沟通

他们与我们沟通往往带有糊弄性，一不小心就被他们带沟里了，所以对于他们我体悟到的就是这个两个字：原则。现在觉得宽容别人就是给自己找麻烦了。

3、专业之间的沟通

我觉得项目部最大不足就是各专业之间不能及时有效的沟通，

缺少整体部署，不能够按照工艺流水施工，拆了重做的事情时常发生。这给后期工作带来很大的麻烦以及给公司带来损失。例如：甲方变更上要求在某一地方增加一个围墙，这份变更看似只和木工有关，其实这个围挡做起来之后某个设备就没有施工空间了。再例如，欧式区域做好的喷淋头忽然发现这个地方是石膏线。要求施工队返非他们原因的工作这是有条件，而公司是不能随便给签证的，施工队当然不服管理，这就是管理人员受憋屈的原因。

1、优化施工队伍，对施工队伍建档，对他们的施工工艺进行评分，并把这些评分计入档案。这些档案里面还应包括他们曾经做过的工程，年效益，社会背景，社会口碑，工人分布、素质，以及其他部分，我认为选拔队伍的时候不能光凭的价钱低来决定，还应考虑档案情况，其中施工评分有施工管理人员进行打分。

2、施工管理人员要加强对施工队的领导力度，做管理嘛，还是要管的。要管没有力度是不行，而这个力度没有一定权力是不行的。对施工队伍进行评分，审核他们的款项，以及申请奖金和扣款。权力往往是与责任相辅相成的，这就要求管理人员正直负责，要求领导信任。这本身是个矛盾的，但又是个矛盾的结合体。

3、对员工时常进行专业培训，21世纪是个瞬息万变的时代，稍不注意就会被淘汰，这就要求我们不断学习充电，这样才能紧随时代步伐。我们要制定公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术的高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。其实企业培训只是公司软实力的一部分，建立和发展公司软实力是企业成熟的标志，一个公司的发展不只是规模的扩大，也是公司文化的传承发展。

4、健全公司配置，正如周总所言我们应该有强大的技术团队，

这个技术团队要有针对性、专业性、时效性、科学性。他根据工程项目需求服务于项目，他要有许多证书，能不需要挂靠自己揽工程。

新的一年马上就要来了，只要我们想要进步并且大胆的向前走，走了弯路、遇到弯路不要怕，停下来想分析一下问题继续向前。偶有碰壁也不怕，换个方向走，不断改革以使自己左右逢源。在胆怯的时候不防信任，在懊恼的时候不妨宽容。自我反省者的同时也要看看前方的行者，学一学他人。以优异者为师，与成功者为伍。回过头就会发现自己已经走出去很远了。

林场工作计划篇十

自从去年加入公司合作以来，我已经与公司合作超过半年时间，我施工队负责的项目已基本接近收尾阶段，现将这段时间的工作进行总结汇报如下：

20xx年8月，接到公司的任务，我开始开展组建施工队的工作，经过一个多月的努力，在公司的信任、重视和支持下，我组建的三支施工队分别承接了4个项目的施工任务，分别是广西百色项目、南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目。20xx年x月20日，我施工队第一次进场广西百色项目，展开了我施工队的施工工作，之后，南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目陆续进场。

1、广西百色项目

广西百色项目施工后一段时间内进展顺利，由于我个人管理上的疏忽大意和缺少经验，项目进行一个月后，暴露了施工队的一大堆存在问题，例如，施工队工人不服从现场管理人员的指挥，多次在施工现场与管理人吵架闹情绪，现场施工监理人员工作安排混乱，擅离岗位等严重影响施工工作顺利进行，给公司造成严重的损害，通过公司发来的邮件，我意

识到问题的严重性，引起了我的重视，我通过与班组负责人，现场施工队监理人员的不断协调处理，严格对施工监理人员的管理，强化了进度款的结算安排，促使施工队的工作状态有所好转，但是由于曾经的管理混乱，也直接影响施工工艺的质量，导致了施工工艺合格率的降低，拖延了工程进度，给工程质量大打折扣。

2、岳阳泰和项目

岳阳泰和项目在20xx年12月初我施工队进场，由于我的失误，对施工队能力评估不足，施工人员缺少工程施工的经验，加上当时现场条件不完全具备的特殊情况，从该项目进场后就存在施工组织混乱，工序安排不合理，施工人员不能及时到位等现象，经过我多次与施工班组及现场监理人员协调未果，最终被迫退场。

3、台州项目

台州项目公司安排在20xx年12月进场，由于我的严重失误，未能认真谨慎的考察现场施工监理员的个人素质，导致施工队进场后，还未正式开展施工，施工现场监理员就擅自不辞而别，严重损害了公司形象，造在了极大的负面影响。

4、南宁淡村项目

南宁淡村项目于20xx年12月份进场，经过广西百色项目、岳阳泰和项目以及台州项目的教训，我总结经验，弥补不足，加强了施工队和现场监理人员的管理，及时掌握现场施工情况，理顺了现场监理人员与施工班组的协调沟通，严格了施工工艺标准，规范了班组进度款的结算管理，加强了施工过程中施工工艺的监督，合理安排施工工序，提前做好施工进度计划，从而提高了施工工艺的合格率，加快了工程进度，确保了工程质量。南宁淡村项目至今年3月底，已基本完工，经过我多次的检查，可以肯定南宁淡村项目的施工工艺可以

符合验收标准，做到按时按质交付验收。而且，还得到了大地项目经理和公司有关管理人员的肯定，我希望公司陈总能抽出时间亲临项目现场检查，我施工队拟向公司申请优秀工程。

我带领的施工队经过几个月的运作，从总体上看，表现不够理想，存在问题很多，给公司带来不必要的麻烦和不良影响，造成这样的局面完全是由于我个人的工作失误和缺乏工作经验所致，对此我对公司各位领导深表歉意，鉴于我糟糕的表现，公司不但没有嫌弃我，而且，还一如既往地背后默默支持、关心和帮助我，让我倍受感动，借此机会向两位陈总和公司的领导表示衷心感谢。

做为一个装修行业的外行者，我能得到公司的信任，给我提供机会从事装修工作，我心存感激和感到责任重大，自接到公司交给我的任务之后，我一直都是以负责任的态度工作，丝毫不敢怠慢，服从公司的领导和指挥，认真配合公司工作，虽然在工作中出现严重的失误，但是，我能够吸取教训，总结经验，认真学习专业知识，提高自己的管理能力，特别是公司今年2月份举办的总结和培训大会，让我受益匪浅，通过在公司的培训学习，加深了我对自己所负责的装修工作的认识，强化了我的管理意识，弥补了我的不足，丰富了我的装修管理经验，我将在公司学到的知识和经验，运用到南宁淡村项目的管理中，效果显著，南宁淡村项目从天花、软包、步级灯、扶手、造型天花、贴砖、油漆、放映口、消防门等各个工序，进行严格把关，整个项目的施工质量极佳，整体效果良好。我个人认为，经过几个月的磨练，我和我带领的施工团队在不断地进步和成长，从南宁项目可以证明这一点。我相信我和我带领的施工团队在以后完全有信心和有能力强地完成公司交给我的任务，争取做得更好，也恳请公司可以继续给予我和我的施工队机会，让我们努力表现自己，为公司尽力。

1、精简管理环节，提高管理质量，促进公司利润最大化。

根据我所了解，公司以往对每个项目的运作，基本上是配备有区域经理、项目经理和材料采购员。经过南宁项目的运作经验，可以看出南宁项目主要是依靠施工队的现场监理员在负责运作，包括与大地项目经理的沟通、部分材料采购，施工工艺的控制与监督等，材料采购员和项目经理很少亲临现场。就是这样的运作，南宁项目反而完成得更好，鉴于这种情况，我认为每个项目的运作，在负责现场管理的岗位，包括大地项目经理，公司项目经理，施工队现场监理员中，施工队现场监理员角色最为重要，假如施工队现场监理员能力和责任心较强，整个项目就会完成得很好，为此，公司的项目经理的作用将大大削弱，所以，我建议公司可以考虑撤消项目经理的岗位，由施工队现场监理员取而代之，直接代表公司由区域经理管理。这样，既可以减少公司管理环节，运作更为顺畅，又可以节省成本，但前提必须建立起好的施工队和配备能力较强的施工监理员。如果公司对南宁的施工团队是给予肯定公司的，可以以南宁项目的施工队在新的项中做试点，不断物色新的工程队进行有序地推动。

2、配备项目预算员

公司每个项目的运作中，进度款的支付前提是必须先对整个项目做出预算总额做为进度款结算的依据，另外，在每个项目中由于场地情况和设计的不同，都有可能出现新的未有报价的制作项目，以上情况，如果没有专业的预算员做出正确的预算，预算总额定低了对施工队造成压力，定高了对公司形成风险，第二，新增加的未报价项目，如果没有专业预算员，做为公司不知如何向甲方报价，也不知如何向施工队报价，这样会形成较为被动局面。

3、合理安排项目开展的连续性

做为加入公司的施队，对公司的发展充满信心，正是基于公司的项目具有稳定性和长期性，站在公司的立场也应该是寻找能够有稳定性的良好合作施工队合作，如果施工队完成某

个项目后不能接上另一个项目，施工队停留长时间没有项目开展，将会影响施工队人员的波动，打击施工队的信心，从而影响到公司的管理工作，因此，公司应考虑保持施工队开展项目的连续性。