

项目工作总结(大全7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

项目工作总结篇一

“**沙蚕工厂化苗种繁育与规模化生态养殖技术研究”项目，被列入省科技厅20xx年度科技攻关计划。该项目由力天生物科技有限公司承担□xx市渔业技术推广站协作。自项目立项实施以来，得到省、市、县科技部门的高度重视和大力支持。现将项目实施状况汇报如下：

按照项目实施要求，项目在xx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，环沟用粉消毒，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。

项目工作总结篇二

纵观20xx年房地产市场，整体而言延续了去年的火爆，紧张忙碌的20xx即将过去。转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心不禁感慨万千。20xx年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。同时，也在作中发现了自身的一些不足。非常感谢领导给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习、不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导给予了我很多的支持与关爱，在此我向领导及各位同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，遵照公司年末的工作安排，本着全面、客观回顾和总结20xx年度各项工作的原则，和为了更好地开展20xx年各项工作，现就翠竹家园项目部的工作情况汇报如下：

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。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

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提供的便利（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。

项目工作总结篇三

纳赤物流园现有2260平方米保鲜库1栋、共8500余平米标准库4栋、3259平方米产品展示厅、4000平方米零担货运中心2栋、1920平方米货棚1栋、8512平方米信息中心大楼1栋、10571平方米接待中心1栋均已建成并投入使用。园区外配套工程计划在明年初报竣工验收并交付使用。

20xx年5月，纳赤物流园开始试运营。园区试运营及近几年内主要任务是针对当地有仓储、货运、加工、配送等物流需求的当地企业、个体及商户，招揽客户入园，为客户提供仓储、配送、加工场地及物业管理服务。目前，园区已引入园客户43家，其中企业28家，个体15家，长期客户占90%。

目前，保鲜库淡（春夏）季出租率达30%，旺（秋冬）季出租率达90%，客户主要是农副产品零售商，存放货物为水果、速冻食品等。入驻客户主要有：嘉航商贸有限责任公司、市三达农牧有限责任公司、水果商贩7家。

标准库出租率达50%，主要出租仓库作为仓储、汽修厂房、加工使用。长期入园客户已有十几家，主要有：商贸有限责任公司、创科技有限公司、石油技术有限公司、检测技术有限公司。

零担货运中心、产品展示厅出租率为20%，客户认为租金太高，所以出租率偏低。少部分客户出租作为物流托运部、仓储、办公使用。大部分临时作为农民工宿舍出租。

信息中心大楼目前为集团公司及其下属分公司办公楼使用，三层租赁给软件技术有限公司办公使用。

总之，今年项目试运营期间取得了不少成果，但仍然存在很

多不足之处。由于项目今年才全部建成，今年试运营期间园区部分场地还在施工，对客户入园有不少影响。另外，由于园区四周没有形成物流市场氛围，人气不旺，很多客户前来洽商但考虑到租金价格问题使客户经营成本增加，无法接受该租赁价格放弃入园，而选择了更远、条件相对较差的场地经营。明年，我们在考虑项目投资成本的前提下，尽可能降低租金价格，加大招商力度，吸引更多物流商家企业入园。为此我们也联系了区经信委，希望明年在相关部门的推动下，吸引更多物流企业入园，将纳赤物流园打造成为及其周边地区最具竞争力的综合性物流园区。

项目工作总结篇四

每个人的工作都存在差异，每个人的思想境界也各有不同。但是，上帝很公平地给了每个人一天24小时，因此我们提出管理时间。

管理时间是每个人都可以做到的事情。每天把24小时规划好，也就管理好了自己。平时大家会说时间不够，事情做不过来，我建议大家把时间拿出来分析一下，根据工作性质合理安排时间。

对于项目经理，事情多、工作琐碎，这样就需要养成每天入睡回顾一天工作的习惯，并对第二天的工作进行安排。

在安排工作上，要求本部门员工要把握主次、分清轻重缓急。这样，员工每天一到工作岗位上就能很快进入工作状态，把工作抓好。这样就提高了“工作时效”。

“轻重缓急”对于每个人来说都很重要，这就要求员工思维要活跃，把火烧眉头的事情先处理掉，然后再去做日常工作。

就好比用户要一个深层次的技术交流，特别着急，这时项目经理就需要安排资深人员进行相关的支持，如果客户需要，

可提供面对面的现场交流，因为用户的需要就是一切。

总之，轻重缓急具有一定的灵活性、时间性、场合性，要视具体情况而当机立断，做好了可减少客户的抱怨。

谈到管理，就一定要从规范入手。规范是我们日常工作的行为准则，是企业生存、运作、发展、壮大的标尺和纲要。规范的实施者既包括管理者，也包括员工。只是各个岗位所规范的内容不同罢了。

万事开头难，难就难在你走出的第一步，第一步迈出去了，第二步、第三步就没有问题了。

正如我们日常工作，如果没有第一稿资料，就没有后续的所有工作内容。你最近没有向职能部门提交××问题，就没有人来问你这个或那个问题是如何解决的，等大家都反映这件事，就有人开始琢磨怎样规范这项工作，让大家都按这个规定来做。

规定一出，大家就在这个基础上逐步完善工作，把工作做得更好。任何事情都是一样的道理，只要你想做，就会去规范这件事，每个人也就有了行为的准则。

工作中的很多问题都是在会议中解决的。会议使我们对问题有了更多、更好的解决方案。

我们平常开的会议比较多，大大小小、各式各样的都有。那么，如何提高开会的效率，就成为大家关注的事情。

如果我们在会议之前把要开会的内容告诉所有人，让大家有所准备，开会时就可以直接切入主题，让每个人谈自己的思路，这样可以有效利用时间。

但在会议上，往往大家谈着谈着就跑题了，这时就需要会议

的主持人能往主题方向引导大家的思路。此外，会议结束前，主持人或主管人员一定要重述这次会议的几项内容和解决措施，这样大家才会感觉到会议的重要性。

统计数据，简单地说是工作量化，是总结工作最直接、最明了的方法之一。统计对于各项工作都很重要，没有数据的分析，我们不知道努力的方向，至少说轻重缓急把握不好，有了数据就可以比较，知道目前面临最大的缺陷在哪里，针对缺欠加以改进。

对于基层的管理人员来说，数据的统计可以通过公司相关部门获得，得到的数据分析后一定要应用，只作分析不加以应用等于白搭，反而增加了工作量。

有人会说，应用了分析但效果不大，问题就在于应用后，有没有跟踪验证，我们对分析出来的数据没有应用、没有验证，怎么会知道分析是对的呢！因此，分析—应用—验证，三者缺一不可。

愿景每次开会公司都会给我们描绘一下愿景，公司现在……即将……将来是……对于这些传到耳朵里的信息，员工们总是格外的在意，有的甚至在聆听笔记，这是不知不觉的愿景激励。

因为这些与公司的每一个成员的切身利益直接相关，不管愿景好与坏大家都会关注，我们跟同事开会的时候也不要忘记强调三年规划。

尊重同事之间相互尊重，可以加深合作，同时也会得到其他人的尊重，做起事情来也会顺畅。

工作之余的沟通很关键，公司领导鼓励下属发言，但自己却不太发言，结果是大家都不发言，最后就变成你看着我、我看着你，然后领导看着现场所有人，脸上一副“说话呀”的

样子。

这种状况就会导致大家对于自己想说的话都往肚子里吞，戒慎恐惧，一副“不要问我，我什么都不知道。”的样子。

所以，只要项目经理要鼓励大家把话说出来，大多数时候，尽管很难获得到他们的回应，如果现场里有一两个人敢勇于表达自己的意见，就算不错。

沟通“说出来”是沟通的最基本原则，如果连话都不愿意说出来，沟通肯定不会有任何的进展。

如果在一个团队里，每个人都必须要透过猜测才能了解他人的想法，这将会是一件很累人的事，而如果你是团队里的一员，相信每天陪着你的一定是强烈的无力感。

项目经理要打破不说话的几个因素：面子问题、怕担责任、中庸、以为别人知道。

此外，项目经理的立场要明确，不能别人怎么说，就怎么做。如果那样，员工以后有问题，就不会问你，而且对你逐渐失去信任。因此，项目经理一定要有立场，在立场发生变化的时候要和员工做好沟通。

一件事情的好与坏，如何去评价，首先要看所定目标是否合理性。合适的目标对每个人、企业都有好处，员工不会有太大的压力，就会安心努力地工作。企业每年都会有稳步的积累和发展。

目标要靠人来执行，执行过程中会有各种各样的评价，严格地说就是考核和监督。员工努力地工作，到每个月底公司收集数据进行评估和考核，到年底公司检查是否完成年初订立的目标。

关键在于怎么学

不管你在学校学习什么专业，80%的学生找不到和自己本专业相同的工作，多数都是改行，有的从事与本专业临近的工作，有的甚至与本专业搭不上边。

从事本专业的人未必就有好的成绩，从事非本专业的人也有很多人打出一片天空。因此，关键不是你现在会什么，而是你怎么学。

培养人才的关键在于留住人才，留住人才有三个因素：能力、价值观、人生志趣。能力的体现就是知识内涵，价值观主要表现在技能和态度两个方面。

知识可分为内隐知识和外显知识（内隐知识：平常看不到、学不到的，要靠个人的感悟和积累；外显知识：看得到，学得到的东西）。

公司总是要经过选拔招聘找到适合自己的员工，员工进入公司后像小树苗一样被培育，初长成就要考虑如何使用，经过一系列的洗礼，员工就有了一定的想法。因此，如何留住人才是公司要积极考虑的事情，特别是在资源不足的情况下，留住人才更难。

随着其他公司技术能力的提高，我们意识到，靠个人的力量是不行的，要靠一个团队。

如何培养一个可以打胜仗的团队呢？首先要了解团队中每个成员，发挥他们的优势，挖掘其潜能，根据每个人的个性不同选择不同的岗位，让每个人在团队中都能发挥作用，项目经理就成功了一半，团队也就有了竞争力。

项目工作总结篇五

4月5日，完成中山广船国际船舶及海洋工程有限公司单身宿舍b[]单身宿舍c[]单身宿舍饭堂工程项目监理资料组卷及移交；5月29日，完成长洲厂区道路改造及生产、生活污水处理系统工程，旧区3#班组房及周边场地改造工程，广船国际200吨固定吊基础工程监理资料组卷及移交。

7月，在龙穴厂区陆上航行试验场及水平滑道工程项目监理机构进行工程前期的监理规划、监理细则编制。

9月，进入xx船厂有限责任公司新船体车间南舫装场地工程负责现场质量、进度、安全、投资控制，合同与信息管理及组织协调工作；10月，对xx船厂有限责任公司员工倒班宿舍楼工程施工总承包进行前期的监理规划、监理细则编制。

时光荏苒，来到xx监理公司已二年有余，在公司领导的细心关怀及现场同事的悉心教导下，以熟悉公司的技术管理文件为突破口、以做好份内工作为基础、以“带着问题上现场”为工作目标、以同事认真的工作态度为榜样；工作中认真学习施工图纸、规范及合同文件；掌握工程相关信息，了解监理验收规范，并谦虚谨慎、戒骄戒躁，始终以服务业主为首要工作重点。截至目前，在公司领导及项目监理机构的大力支持及广州黄埔造船[]xx船厂、广船国际公司档案管理室的互相信任下，所编制的监理竣工资料均为“免检产品”。

在此期间，让我学到了很多之前未曾涉及过的工作，如安全，合同、信息管理，协调工作等。获益良多。我深感荣幸，每一次的尝试都让我受益匪浅。当然，我需要把握这时不我待的学习机会。

感谢公司领导给予的关怀及信任，感谢项目负责人朱经理、瞿工不遗余力的帮助以及不厌其烦的讲解。在今后的工作中，

我将继续努力学习，努力工作，努力做好一名合格的监理工作者，以此来回报公司的信任与栽培，祝公司前程似锦，领导身体健康！

项目工作总结篇六

还记得9月3号那一天，原本计划早上八点开始对bc段、cd段、dd段、fa段，以及ab段双排桩进行混凝土浇筑，但由于各种原因不得不推迟到下午四点开始浇筑，为了顺利的把工作任务按期完成，工人干不好的活我们监督着干，工人不愿干的活我们自己干。从护栏预埋管的制作安装，到督促班组顺利按节点完成冠梁的支模以及双排桩暗梁的钢筋绑扎及预埋，一整天马经理和xx始终都坚持在一线。大家合理分工，直到下午六点浇筑完两车共计20m³的混凝土，然后趁着工人们休息吃晚饭的时间，我们才交替着去吃了晚饭。

事情虽然简单，但我们对工作的态度是极其认真负责的。后面原本计划于夜间两点之前浇筑完所有混凝土，但同样由于现场浇筑时模板胀模以及洗车槽洗车不及时等各种原因，导致计划完成时间无限期滞后，但是我们并没有着急，而是耐心的去解决问题。工人们有情绪我们耐心的去安抚，最终在第二天早上八点完成了所有冠梁的混凝土浇筑。

在整个工作过程中，没有一丝的困意，没有一丁点的烦躁，有的是满满的责任与激情。看着冠梁一点一点的浇筑完成，心里感到一丝欣慰，一些踏实，一种喜悦。这是我的工作，我一定要坚持到最后。

之前的岁月没有把握好，那就从现在开始把握好未来。今日的我后悔当初没有努力，绝不能让未来的我再一次重蹈覆辙。人生没有后悔，改变不了，那就勇敢的去面对。

一个人在外面，再苦再累，没啥，拼的就是坚强。现在的你就是在创造未来，未来的你也必将实现今日所想。要永远怀

着一颗善良的心，时刻提醒自己，改变自己，低调做人，主动做事。

项目工作总结篇七

2、完成了参与课题研究教师的个人研究档案建立工作。试验教师定期完成案例反思和阶段小结。

3、为加强参与课题研究教师间的交流与互动，本学期召开了课题研究案例反思交流会。

4、针对课题研究中发现的新问题，本学期做好课题变更的准备工作。

1、本学期重点加强学习团队建设，继续以学习小组形式组织教师学习。主要建立以数学、语文、英语三学科为主的学习团队，定期组织活动。

2、以校本培训为依托，提高广大教师的教育科研能力，本学期围绕课题进行了“有效教学”专题培训和测试。以及对教师进行教育科研的认识和能力的培训以及有关多元智能理论有关知识的学习。

3、注重骨干教师的培养，形成骨干教师培养和评选的相关制度。以校级骨干为基础，初步形成骨干教师梯队。本学期内选送了两名教师参加区骨干培训。

2、总结课改经验，科研教改一体化，开展课题研讨课活动，靳卓老师讲了《丰碑》一课，课后组织听课教师研讨，引起了激烈的争论，针对这节课提问题和改进意见，教者本人积极反思，有的教师觉得上的不过瘾，主动请缨在自己班上，到别人班再上这节课。极大的调动了广大教师的研究家学的热情和积极性。使之在学校形成课堂教学研究之风。

3、有6名教师参加全国小学英语教师教学赛课选拔赛第一轮赛事—英语说课：王晓杰、连君、孙佳、杜文静、孙薇、石红霞，并取得了团体好成绩，王晓杰取得了全区第二的优异成绩。王晓杰参加了此次赛课的第二轮比赛——微型课赛课，在原动力赛区又以第二名的. 优异成绩入选。我校作为香坊区第三轮选拔赛的赛场，王晓杰又获得了市红杉杯市级优质课的好成绩。

1、认真完成了做为整改委基地学校的各项工作。

2、及时做好科普信息交流工作。

3、完成了各项科研成果征集工作。

课题过程管理还不够严密，教师们实验过程中的材料收集还有待加强。今后，应为创造教师们创造更多的实践与交流的机会，使教育科研工作真正地与教师们的教育教学实践紧密结合。

科研团队项目工作总结

去年年末，为提高院系教师科研的热情和能力，学院共成立了五个创新科研团队，我带领的团队研究方向是“中小微企业发展”，确定这个方向是结合了近两年中国小微企业的现状和困境，有一定实践意义和指导意义。在团队成员的组成时，可以打破教研室的限制，主要由兴趣及研究方向而定。我个人认为，研究方向完全一致的很难实现，即便是同一个专业的老师研究方向也可能大相径庭，毕竟每个学科的范围都很大，而科研人员所能做的仅仅是其中的一个部分，所以一个团队组成后，能否形成合力，能否起到共同促进和提高的作用，团队成员的入团动机和对科研的兴趣与决心是最重要的，基于此，在我的团队6个人中，就有非营销专业的老师，其中科研积极性最高的还是过几年将要评选副高职称的中青年老师。

为了促进团队各项活动的开展，年初院系派发了3000元的启动经费，并对使用用途做了明确规定，严禁用于吃喝游玩，所谓专款专用。对于我们这类高职院校来说，科研经费基本上自筹，科研基金少，一个省级项目学校最多配套20xx元，而省里的基金几乎很少落在高职院校，和本科院校相比，基金有着明显的倾斜。一年的时间很快过去，因为种种原因，本来想和其它院系科研团队合作聘请科研前辈来做讲座的愿望没有达成，但是本团队的研讨活动进行了一次，年底又率领团队成员和另一个团队的成员共同走访了江苏大学，并和那里商学院的领导、教授、博导们进行了交流，开阔了眼界，受到不少启发。其实科研也是需要悟性的，在科研工作上，没有人会手把手地教你，完完全全地告诉你，毕竟大家的基础、研究方向、兴趣、研究方法等有着很多的差异。但是有悟性的人，别人的一句话，一个案例就可以给你有用的启发，甚至会让你有种醍醐灌顶的感觉。所以一个人独自做科研不仅孤独，更会陷入瓶颈，从而使个人丧失信心和勇气。反之，如果有一个团队或者几个兴趣相投、目标一致的科研朋友，结果就都大不一样了，遇到困难有人指点和帮助，收获成功有人祝福，即使失败了很多也有人在旁安慰和鼓励。这种安慰和鼓励尤其对于刚刚从事科研的年轻教师是非常重要的，可以避免“瞎子过河”的无助感。

在团队成员的共同努力下，我们团队取得了很好的成绩，院系领导也很满意。这次在院系所发的9200元科研奖励中，我们团队中的四个人就获得了2200元，只占整个院系总人数的1/10。在所有的成果中：共发表论文9篇，其中北大核心期刊3篇；江苏省教育厅课题2项，江苏省社科联课题1项，横向课题2项；国家规划教材选题立项1项；此外还获得省级奖励1项，市级奖励1项，校级奖励1项。最令人欣喜的是几位年轻老师今年在科研方面进步很大，横向课题均产生于年轻老师，有从未申报过课题的今年也成功申报了市级课题。我想，成绩只属于过去，但是通过自身的努力而带来的成就感和自信心的提高将是深远的，它将激励着我们进一步向前，向前。