

# 最新工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结(精选10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇一

### 一、个人年度主要工作内容

在这一年的时间里，我主要参与了港保税港区一期封关工程、xx市地下管线普查工作，港三突堤堆场修复工程，综合楼位移观测，以及公司多个项目的测量工作。

### 二、岗位职责履行情况

在这一年的工作中，我仍然抱着边工作边学习的态度进行各项工作，总结每项工作的流程和要点，找出不明白的问题，及时查阅规范并向领导同事请教，一点一滴的积累工作经验。工程质量方面，根据监理规范、工程图纸和《监理细则》严格监督。参与保税港区封关工程时，我大部分时间都在工地现场，工程看似简单，但是工地范围很大，多点同时施工，必须抓住监理重点才能在即减少工作量的同时又能提高工作效率和效果。如果发现自己解决不了的问题及时向项目负责人汇报并查阅相关规范，在解决问题的同时，也填补了自己在该方面的知识空缺，下次再遇到类似情况就可以独立解决了。对需要旁站的部位进行全程旁站并做好旁站记录，对要验收的隐蔽工程严格按照验收规范进行验收，如果验收不合格，则严禁进行施工下道工序。对进场材料、设备等的原始

凭证检测报告质量证明文件进行检查和确认，对钢筋、联锁块等进行见证取样和平行检测。对于有交叉作业的工程，现场协调各施工单位的施工顺序，力求达到。每个月末将现场的施工情况与施工计划进行核对，如果进度落后及时要求施工单位在保证质量的前提下采取措施加快施工。

工程资料方面：

每天根据工地现场情况写好监理日记，并将当天的旁站记录等资料整理归档，督促施工单位上报相应的工程资料。定期将见证取样、平行检测等资料整理归档，并且将各项的台账做好，力求在工程结束时资料也备齐归档。

### 三、工作体会感受及不足

通过今年的监理工作，我觉得作为一名监理人员只有做到品行端正、严于律己、融入团队、尊重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。在工地我接触到了很多新事物，在老同事的细心指导、帮助下我学到了很多新的理论知识和实践经验，拓宽了我的知识面。

这一年的工作我收获很大，但是也存在很多的不足，工作经验不足，面对强度较大工作的时候不够细致，不够耐心，这些不足也导致自己的工作存在很多的瑕疵。在以后的工作中我会勤学习，不断总结经验，吸取教训，改正自己的不足，争取做到扬长避短。

### 四、明年个人职业发展意见及对公司的意见

从事监理工作，懂得再多也嫌少，绝不能满足于现在，因此我明年我依然要多问、多学、多做，按照工作需要逐步深入的学习好各项专业知识。工作生活上遵守公司的各项管理制度，加强团队意识培养，进一步融入我们这个集体，并且利用业余时间多学习一些规范多看一些相关论文，提高自己的

业务水平。也希望公司多组织一些对我们新员工的培训，使我们能更好的适应这份工作，这样我们就可以多为公司做一些事情。

## 工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇二

这篇关于2012年销售总监销售工作总结范文，是无忧考网特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2011年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2011年初的时候，公司决定从新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2011年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。最大的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数

多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否则不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

是个肯哭得，难道谁咋呼的响，就给谁加人吗，不应该这样！公司整体利益高于一切！为什么我们有时候被迫忽视整体利益，而更看重地方利益，这是为什么？原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2011年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，

这种状况结束即将了，理论上能使我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

## **工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇三**

第二年的伊始，由于我的失误，我们第一季度拿不到一张订单，除了公司运作出现困难，我的心里真的一点都不好受，假如不是我的失误就不会这样了。当时也想了好多，怎么样才可以挽回这一季度没有订单的损失？厂房租金、工人工资、水电，这都是一大堆开销，我们要怎么度过这个难关？是要继续生产，还是停止生产？假如我们继续生产，就意味着要采购，这样会用掉更多的流动资金，生产出来了，又是库存，到最后，整条资金链会变得很紧张，甚至会断。假如我们停止生产，我们会白白地花掉很多钱。最后，我们决定拼一下，继续生产。我决心，我要在下一季度拉回双倍的订单，要把所有损失都填补回来，人家两个季度的事，我要一个季度做完。到了第二季，我们接回了98000的订单，成为生产商之最，把所有的空缺都补了回来，第二季度净利润为3000000多万，扣掉第一季度的亏损，我们两季度盈利1900000多万。这一点，到现在为止，我还是觉得很欣慰，因为我把所有东西都补回来了。

(1)、作为一名市场营销专业的学生，作为公司的市场总监，我认为这一点在整个营销过程中最为紧要。在熟悉整个市场的运作规则的前提下，要将我们的触觉投向我们的市场，即渠道商，及时了解渠道商需要什么产品，什么时候会升级门店，这一切都直接影响到我们下季度的销售。关于这点，我认为提前一个季度去了解多个渠道商的经营情况，再按照整体市场情况制定下季度销售计划很必要。

库存管理都下了一定的功夫，如：提前一个季度、尽可能准确地收集和分析市场需求信息；拍订单的时候，不把产能全压到大订单上，从而分担由于拍不成订单而带来的风险；此外，每季度的采购和生产都尽可能按照订单来做；最后，通过尽可能不多产、准确掌握库存情况等方法做到尽可能少积压产品，避免积压流动资金。

(3)、企业战略是企业发展的指引，制定合适的战略计划对企业而言尤为重要。正确的企业战略必然是对企业资源和能力盘整后，基于现实市场状况和经济环境所作的正确选择。在公司建立之前，我们制定了总战略，例如：在经营的第六年实现怎样的目标——关于上市，购置多少条生产线，盈利多少等。

同时，市场是变化的，企业的战略也必须紧跟市场步伐，切合公司的实际需求。仿真实训中，一开始，我们只有1500万，买一条生产线至起码要1000万，我们要用剩余的500万去创造更多的利润，我们要怎么把公司壮大？在运营过程中，工人工资、水电、租金等都是一大笔花销，怎样把剩余的资金充分利用起来。市场是进步的，市场需求也会随之变化，在激烈的竞争中何时购置生产线，何时产什么产品，关于这一大堆问题，在每年初、每季度末，我们都会原有战略计划的基础上作出调整。

## 工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇四

1、抓住企业的关键人物，并不代表对其他人员可以置之不理，关系要作到上下贯通。把项目负责人作成朋友，把一把手做成哥们儿抓关键人物主要为签单，与其他人员处好关系是为了后期能更好实施项目。但做关系一定要往上走，不能在没有决定权的人（如项目经理）身上浪费太多时间，一般来说拜访企业三次仍未见到企业决策人，此单可以考虑放弃。

2、销售人员是否能见到企业老总，要看销售员是否有能力、资格和自信，这就需要销售员具备知识性、社会性、综合性和多面手的能力。

3、第一次见面很重要，销售人员要把客户送回家，尽量收集信息，谈客户最关心的问题，销售人员第一次见客户，最好不要演示产品。第二次见面谈话可轻松，第三次拜访还未见到老总，就算失败。

4、第一次见老总，最好不要超过5分钟，但要充分展示个人魅力，如果对方没有让你坐，最好站着。如果企业信息中心的`人堵着你不让你见老总，说明对信息中心的人关系没有搞定。

5、第二次见面要分析负责人的资料：

1) 年龄：决定思维方式和做事态度；

2) 性格：决定如何打交道；

3) 企业待遇情况：决定消费观念；

4) 婚姻状况：能了解家庭信息，拉近关系，如孩子大小，男孩还是女孩；

5) 学习任务：决定心态；

6) 工作任务、业余爱好、企业地位、社会关系：决定企业的心态；

6、虽说销售一般讲三分价格、七分技术、十二分的关系：在决定企业的投资规模后，认为与我们的报价比较符合的情况下我们才考虑是否跟踪该客户，所以价格是第一关应该解决的问题。在确认了投资规模后，需要在技术上得到企业的基本认可，所谓技术是敲门砖就是这个道理，如果技术要求相差太远，也会比较棘手，但在各家软件供应商的技术基本上能够满足企业要求的情况下，最关键的因素就取决于关系，哪家供应商和企业的决策人和有影响力的人物关系做的好，签单的成功率就高。中国企业就是这样，其实外国企业也不例外，前期关系的深入也有利于项目的后期实施和回款。但在私营企业对价格一般会比较敏感，如果与其他供应商报价相差太远，也会成为签单成功重要制约因素。

7、对正在选型的企业，要抓住对方的症结，即抓住自己的卖点，即不买我们的产品、你就会（省略号）。

8、个人包装：外包装（公司制度）、内包装（靠个人学习，提高个人素质，丰富知识结构）。

9、销售人员每天都要总结，才会不断提高。

10、销售人员的基本素质：敢斗，斗不死，但不要盲目的。

11、跟单心态：

1.销售总监的年度工作总结

2.产品总监年度工作总结



3.行政总监年度工作总结

4.销售总监半年工作总结

5.销售总监年终总结报告

6.销售总监年终工作总结

8.关于营销总监的年度工作总结三篇

## **工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇五**

目的：明确工程副总监工作范围和职责。

范围：工程副总监的工作范围和职责。

职责：工程副总监。

内容：

基本原则：在生产副总领导下，负责工程设备日常管理工作，负责管理属下的机修人员、电工、空调动力人员等的工作，切实保证公司工程设备的良好运行，为生产、销售提供良好基本保障。

1、负责公司厂房与设施、设备方面的管理规程、操作规程、台帐记录的审核工作，并认真监督实施；做好公用系统（如空气净化系统、水系统等）的验证工作。

2、组织编制本部门各类管理制度和各类工程设备操作规程，制订各类工程设备技术人员工作职责，并监督实施。

3、根据公司生产计划，组织制订本部门年、季、月、周工作计划。

4、编制公司公用系统及设备的大、中、小维修计划及方案报生产副总审批、实施，指导并监督各车间生产设备的日常维护、保养工作。

5、组织安排公用工程设备的使用、维护和保养工作，配合车间做好相应的验证工作。

6、做好设备选型和设备采购、安装、调试工作及验证工作。

7、收集整理、登记各类设备供货单位名称及地址，建立设备档案。

责图纸的绘制和审核，充分发挥设备的效能和潜力。

和管理工作。

10、负责各零部件，非标准零部件的设计与外协加工。

11、负责新进设备维修人员及新购设备操作人员的培训和考核工作。

12、负责组织本公司工程技术改造，新工业园区的规划、设计施工和验收等工作。

13、负责对公司的计量器具的计划制定、采购、安装调试、报废处理及定期校验工作。

14、为提高设备管理的业务素质 and 业务水平，定期或不定期组织相关部门及人员进行培训、考核。

15、每年或每半年一次对公司厂房、设施、设备进行自检工作。

- 16、配合或主持相关质量管理体系的自检、认证、年检工作。
- 17、负责设备事故的调查、分析、处理工作。
- 18、负责完成生产副总、总经理安排的其它工作。

## 一、制度建设

组织制定公司的房地产开发项目、基建工程项目管理制度及工程部规章制度，并组织、督促执行，确保公司项目顺利进行。

## 二、工程计划

1. 依据工程项目规划，组织制定工程进度计划，包括项目总体计划、年度计划、月度计划。2. 审核项目经理编制的质量、成本、进度控制计划和资金使用计划及相应年度计划。3. 定期检查、汇报工程进度计划的执行情况，对未按时完成的计划，分析原因、评估影响，制定纠正措施并督促实施。
4. 根据工程进度的客观实际情况，必要时调整工程进度计划。

## 三、招投标管理

1. 组织编制甲供材料采购招标、甲供设备采购招标、专业工程分包招标总体计划并监督实施，确保每项招标申请适时提出。
2. 负责工程承包、专业分包、监理、供应商的管理，按照公司招投标管理规定召集符合要求的工程承包、专业分包、监理、供应商，对竞标的工程承包、专业分包、监理、供应商的资质、信誉进行严格审查。3. 组织建立、不断完善工程承包、专业分包、监理、供应商档案，对其基本信息、资质、完成工作量、完成质量、履约表现详加记载，为公司的发展

不断积累资源。

#### 四、工程管理

1. 负责对项目部的组织架构、人员配置、管理模式及项目甲供、专业分包、清包内容提出初步方案，供公司决策作为参考。

2. 负责对项目的进度、质量、成本、安全及文明施工管理进行指导、监督和考核，定期或不定期组织单项或综合检查，对检查出来的问题督促有关部门和单位制定纠正、预防措施，并督促实施。

3. 整体掌握公司各项目的运行情况，对发现的问题和项目部提出的问题，及时组织解决，必要时报请公司召集专题会议，确保公司各项目正常运行。

4. 组织项目施工设计图纸、施工方案、设计变更、甲供材料、甲供设备、整改方案的会审工作。组织对重要材料、设备、工程的验收及备案工作。

分包、监理、供应商领导或报请主管领导召集专门会议，及时解决履约中存在问题。6. 负责公司工程资源的统一协调与调度，包括设备、工具、仪器、材料、工程管理人员，确保各项目的顺利运行和资源优化利用。7. 负责按公司有关管理制度和流程审核、签署公司有关工程技术文件和公司其他重大业务文件。参与公司重大合同评审，提出意见和建议。

8. 对公司所属各项目经理或主管的年度和任期考核、调动、奖惩等提出建议。 9. 领导工程系统的培训和考核工作，提高工程系统人员的职业素质和业务水平。

五、协作配合1. 负责工程管理人员队伍建设工作，组织工程管理人员进行业务知识培训，指导、监督工程管理人员工作

并进行业绩考核。

2. 协调好部门员工之间、本部门与其他部门工作协作配合关系。 3. 保质保量按时完成上级领导交办的其它工作。

湖南福天兴业投资集团 2012年3月

工作，定期向建设单位和监理公司报告工作。

二、主持编写本工程监理的规划及实施方案，在经建设单位批准后，组织监理工程师按方案实施。

三、制定监理工作考核办法，确定监理部人员的分工和岗位职责，对

驻地监理组的工作进行管理、监督、检查和考核，根据工程项目进展情况进行人员调配，对不称职的人员调换其工作。

四、根据监理工作的需要召开会议，签发监理部文件和指令。

五、审定承包单位提交的开工报告、施工组织设计、技术方案、进度

计划。

六、组织各标段的定期质量检查、平行检测和各种仲裁试验。

七、审查分包单位的资质，并提出审查意见。

理重大质量事故。

九、审核承包人竣工验收申请，组织相关单位进行工程预验收，主持

编写各标段的工程质量评估报告和监理工作报告，参与建设

单位或上级主管部门主持的交、竣工验收工作。

十、审批承包人的总体施工方案、年度计划。检查监督计划的实施，当工程进度与计划进度偏离较大时，督促承包人加大投入、加快工程进度，确保工程按时完工。

十

一、审核监理工程师提交的中期及最终支付证书，有权拒付或缓付

工程师已签发但不合理的支付，统一组织监理工程师和承包人核定最终工程量和工程造价。

十

二、核签处理工程变更，经建设单位批准后，组织实施；

十

况，根据合同规定进行核定，报建设单位同意后发出通知。

十

六、组织整理工程项目竣工监理资料档案。

现场监理组进行监理工作。

二、组织编制月度监理工作计划。负责编制监理工作制度，参与编制

监理大纲。

三、负责督促、检查各标段监理组对检测仪器、工具的使用与管理，建立健全检测仪器、工具和监理资料的管理制度。

则、提出修改意见并报总监理工程师批准。

五、参与审核施工单位提交的施工组织设计，汇总并提出监理审核的初步意见。

核的初步意见；负责技术文件、施工图纸的管理及各种标准、规范最新技术的确认、推行。

七、负责指导、检查、监督各监理组实施质量体系标准。

九、负责督促承包单位和监理人员针对工程实际编制重点工程和关键

工序质量和安全方面的预防及纠正措施，监督实施。

十、参与工程质量事故、安全事故的分析，并提出分析意见。

十

一、定期向总监理工程师报告各标段的安全生产情况，对施工安全 生产和监理安全监控事项提出建议。

十

二、定期组织各监理组和承包单位对各工地进行安全生产大检查，对重点工程和关键工序进行不定期检查，检查结果留有记录，发现问题通知承包单位立即整改，对整改情况进行核实。

十

三、审核单项工程开工申请及检查开工条件，为总监提供签证依据。 十

四、组织重要分项(部)工程的检查验收。

十

五、在总监理工程师的领导下，负责监理部的合同管理、预(结)算、进度款支付签证的审核及工程造价咨询业务。

十六、审核工程设计变更和工程洽商。

十

七、负责组织报验工程量的现场核实工作。

十

八、审核每月验工计价报表中有关工程数量、质量的签证。

十

九、参与审核工程竣工资料，参加项目竣工初验。

二

十、完成总监委托的其他事项。

山东省天平建设监理有限公司 监理组组长岗位职责

一、监理组组长是监理部派往施工标段现场监理组的负责人和召集人。

二、在总监理工程师(或副总监)的领导和统一安排下，做好监理组的监理工作，协调监理组内专业监理工程师及监理员的工作。

况。定期组织监理业务学习和现场监理工作会议，不断提高监理人员的业务素质。

师的考评、奖惩意见。



五、经常深入施工现场指导检查监理业务的开展，收集推广新技术、新工艺、新材料、新结构信息，总结交流监理工作经验。

作，是现场监理组和监理部联系的负责人。

七、审查承包单位选择的分包单位资质并提出初审意见。

划，提出改进意见；

九、审查承包单位投入的人员、机械、设备是否满足合同要求，检查

工程使用的材料，构件和设备的质量是否符合合同要求。

十、督促、检查承建单位严格执行工程承包合同和工程技术标准。 十

一、核查工程进度和施工质量，验收分部分项工程，签署工程付款 凭证。

十

二、检查承包单位的安全、环保措施，发现问题及时予以纠正。 十

三、督促整理本施工标段合同文件和技术档案资料。

十

四、完成总监(或副总监)委托的其他监理工作。

山东省天平建设监理有限公司

一、负责编制监理规划中本专业部分及本专业监理实施细则。

二、审查承包单位提交的涉及本专业的施工方案，施工工艺、设计变

三、按专业分工并与其它专业相配合对工程进行巡视、旁站、平行检

验或见证取样，负责本专业检验批、分项工程验收及隐蔽工程验收，并对本专业的分部工程验收提出验收意见。

五、根据本专业监理工作实施情况做好监理日记。

六、负责本专业监理资料的收集、汇总及整理，参与编写监理月报。

七、核查本专业进场材料、设备、构配件的原始凭证、检测报告等质

量证明文件及其质量情况，根据实际情况按承包单位检测频率的10—20%对进场材料、设备、构配件进行平行检查，合格时予以签认。

八、负责本专业的工程计量工作，审核工程计量的数据和原始凭证。

九、组织指导、监督和检查本专业监理员的工作，当人员需要调整时，向总监理工程师提出报告。

十、完成监理组长委托的其他工作。

山东省天平建设监理有限公司

一、在项目总监(或副总监)的领导和统一安排下，做好监理部综合办

公室的日常管理工作。

二、负责监理部监理周报、月报的编写。

三、组织监理部及各标段监理人员贯彻执行公司质量方针和质量目

标，保证公司质量管理体系在监理部及各监理组有效运行。

四、负责与监理工作有关的各类文件（函件）的搜集整理工作，并做

好归口管理。

五、负责监理部竣工资料的汇编工作，按照铁道部档案部门规定的标

准、时限，督促承包人做好交工资料的整理。

六、配合专业监理工程师做好各类设计文件、图纸的落实和协调工作。

建立图纸会审、设计交底和设计变更台帐。

七、负责收集和联系工程监理项目的信息。

八、负责监理部与各标段监理组之间的相互沟通。

九、负责贯标内审及外审的具体工作。

学习，不断提高自身监理水平。

十

十二、完成总监（或副总监）委托的其他工作。

山东省天平建设监理有限公司 监理员岗位职责

一、在专业监理工程师的指导下开展现场监理工作。

二、熟悉设计文件，合同文件，了解施工现场。

三、做好各工序的检查验收工作。

四、按设计图及有关标准，对承包单位的工艺过程和施工工序进行检查。

五、确保检测数据的真实性和可靠性，不得弄虚作假，检测结果及时上报监理工程师，对本人签字数据负责。

六、对关键工序和隐蔽工序进行旁证监理。

七、初审承包人各项试验、测量工作，复核所有施工原始资料。

八、检查承包单位投入工程项目的人力、材料、主要设备及其使用、运行状况并作好检查记录。

九、协助专业监理工程师做好计量工作。

十、做好监理日志和有关的监理记录。

十一、承办监理工程师交办的其它业务。

山东省天平建设监理有限公司 监理职业守则

一、所有从事监理工作的人员必须认真学习贯彻国家有关建设监理的政策，必须遵守国家的有关法律和政府的有关条例、规定和办法。

二、必须履行监理委托合同中所承诺的义务和承担所约定的责任。

为监理工作的依据。

四、除收取监理委托合同中约定的监理酬金外，个人不得接受建设单

位的额外津贴、施工单位的盈利分成或补贴等。

五、在处理各方面的争议时，应坚持公平和公正的立场。

六、不允许泄漏自己所监理的工程项目需要保密的事项，在发表自己

七、虚心听取建设单位、设计单位、施工单位的意见，接受上级主管

部门指导，及时总结经验，不断提高监理工作水平。

## **工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇六**

五、x年x月份，按公司要求，及时组织抽调人员，设立环保检查小组、并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助×××开展××××户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展得比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从2002年7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《考勤管理规定》(在企业管理制度大全内找)，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

## 第二部分工作剖析和自身剖析

### 工作剖析

## 工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇七

一、我的岗位称谓，服务总监。我的直属上级，总经理。我的直属下级，前台主管、保修专员、零件主管、技术经理。

1、按公司的经营目标和计划的完成负责，对服务部各个部门进行管理；

3、重大质量问题和服务纠纷的处理负责；

4、定期向总经理报告生产、经营和管理工作，并听取意见，接受监督；

5、定期向厂家报告经营和管理工作，对相关检查成绩负责；

6、若因管理失职造成的损失，应付经济责任和行政责任；

1、全面管理服务部的各项工作；

2、严格贯彻厂家核心流程，做好服务部安全生产和设备管理工作；

7、加强生产管理、成本控制，降低消耗、杜绝浪费；

以上是我半年的工作总结，仔细想想，还有许多工作没有到位的地方，比如，提高服务站的工作效率，今后我要在这方面多努力，在保证服务质量的前提下，提高服务效率以提高客户的满意度。努力工作和学习，提高自身素质，为下半年达到一个更高的目标而努力工作。

# 工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇八

个人总结部分：

## 一、完成的主要工作

1、以认真的工作的态度及时准确的完成各月开票、认证、记帐、结帐和账务处理工作，及时准确的填报各类月度、季度、年终账务报表、并按时向各部门报送，及时准确的完成了税务的申报与缴纳，及时且顺利的完成了今年\_\_万的退税工作。以及对各类会计档案进行了分类、装订、归档。

2、以严谨的工作态度及时准确的核签公司日常各类支出，并进行费用明细分类。及时准确的根据公司的资金情况和经营情况进行“资金预算”并提出合理的建议，以便让上层管理者能够及时的了解公司的资金情况并采取相对应的措施。

3、对公司各种证件的变更及年检负责，由于公司正处于发展初期，加上经营地址的变更，导致公司的各类证件需要发生相应的变更，除了今年4月份由于本人工作上的疏忽对海关部门没有及时进行变更，导致\_\_单的报关没能按照正常的报关程序进行，好在刘总通过自己的人脉关系及时采用了其它的报关渠道才没有造成不必要的损失，在此做自我检讨，希望自己在以后的工作中能够更加严谨以杜绝类似的情况发生。除此以外其它相关部门的各类证件都做到了及时变更和顺利年检。

4、对于上级领导交待的其它临时工作能够及时的完成。

## 二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定及新的法规政策，自觉按照国家的财经政策和程序办事。始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地的工作。

3、努力做到学以致用，融会贯通，理论联系实际，让自己“在工作中学习，在学习中工作”，使自身综合能力不断得到提高。

### 三、个人工作中存在的不足

尽管自己顺利的完成了今年的各项工作任务，但在工作还是有不足之处：谦于财会工作的繁与杂，日常忙于应付事务性的工作较多，而深入的探讨、思考、研究财务管理的办法和工作制度较少，导致在工作上广度有余，而深度不足。加之财务部门人员的不稳定，以致自己对于整个财务部没有起到很好的统领作用。

### 四、明年的工作构想及要点

希望自己在新的的一年里，逐步学习运用科学的方法，加强对本部门的管理，提高本部门的工作效率，以达到事半功倍的效果。主要有以下三点：一是加强本部门的成本核算与管理，二是加强与各部门的工作链接，包括收汇管理，应付管理，进出仓跟进等，限度地发挥财务部门的职能。三是是准确做好各项财务测算，为上级领导的决策提供依据。

### 第二部分：财务部门的总结

1、出纳岗位：人员已稳定，除了日常按时准确的付款/及时的登账/和日清月结外，还建立了按月费用支出的分类归集表，按月收汇明细表及汇总表，及时了解收汇情况并对差异进行备注。

2、成本岗位：这是本年新增的一个岗位，目前主要是成本审



核、核算、及控制工作，实行按订单号乃至套件号进行成本台帐的核算与控制，对各订单的实际成本负责，为相关部门提供及时有用的信息，这也是一个同时要与各部门链接的岗位，新增这一个岗位后，建立了各供应商应付账款台帐和每月的供应商对账表，使得今年在业务量番一翻的情况下仍能很好的完成各应付账款所需的数据及发票跟踪到位的情况，但也许是由于各种因素的存在，导致今年的成本核算没能达到预计的效果，希望在新的一年里各部门能够积极的配合财务部门成本核算的工作，共同为成本所反映的真实性及时性出一份力，同时作为成本岗位的核算者也应该不断地鞭策自己，加强学习，从而达到一个企业成本核算的真正意义。

3、总账岗位：在前面的个人总结里已做总结，再此处就不再赘诉。

4、财务部门：总的来说本年度财务部门算是友好妥善了地处理对内对外的各项工作链接，包括与工商/税务/银行等外围部门都建立了良好的关系。

总之，今年的工作即将转瞬成为历史。也希望财务部那些应做而未做、应做好而未做好的工作也随着20年逝去而成为历史，在新的一年21之际，让我们为自己加油，为部门加油，为公司加油，共同进步，共同成长。

最后，我再一次衷心感谢身边的每一位同事，有了你们这样好的同事，我相信我们的公司明天会更好!再一次衷心感谢公司，在这片热土上，我们将收获无限的希望!

## **工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇九**

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需

求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成xx地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据

年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进xx移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

# 工程副总和工程总监有区别 总监理工程师工作总结 篇十

## 一、项目简要概况

本项目由地上9幢12~18层高层、地下2个地下车库及自行车库组成，地上规划面积82380平米，实际地上竣工实测面积82887.64平米，超出规划面积507.64平米。工程总投资约2.7亿，09年度工程实现投资约0.6亿。到目前为止整个小区已顺利超过了90%的交房率，应该说在整个业内也是达到了比较高交房率。整个项目顺利完成了公司既定的目标，并且得到了广大业主的好评，特别是在小区景观绿化、外围效果及施工材料的使用质量是得到了业主的一致认同。

## 二、做好项目的施工工作

以年初\_小区的工程现场状况来说，当时土建项目基本完成了建筑施工但仍有大部分的细节施工未完成，安装项目大部分电线电缆未穿，景观绿化及室外配套工程全面进入施工阶段，整个项目的施工进度是严重滞后。由其是景观绿化及室外配套工程全面进入后给整个现场的施工带来了严重影响，当时由于为我项目景观绿化施工的单位为外地企业，与在杭的各个如电力、自来水及电信等配套单位未有合作的经验，因此在施工过程中协调困难造成经常性的工序打架相互影响工程的进度。特别是由于电力公司进行了内部改革，小区电力施工队伍有原来的电托施工改成统一由电力公司进行施工队伍的招标。虽然在成本上给我司节省了约100万元的造价，但所招的队伍为非本地单位，因此在施工送电等环节上给我项目在施工及后续验收上带来了电梯无法使用、各个系统无法调试等诸多不便，严重打乱整个项目的进度时间计划。但在公司领导的带领下我们工程部人员坚定信心，排除各种不利因素针对当时的现场状况，根据工程部人员的特性适时调整了各工程人员的岗位职责，让各工程人员积极参与各施工单位的协调沟通在其中穿针引线尽量使各配套单位能相互配合让

项目得以进展顺利。通过我工程部人员的努力，\_项目最终在11年7月初全部完成了施工项目，为后续的综合竣工验收铺平了道路。

### 三、做好项目的验收工作

自\_项目在7月份完成现场的各项施工后，项目也正式进入了综合竣工验收阶段。因此我工程部针对公司无项目前期部并且新老员工调整较大的情况下，根据工程部人员的原有工作安排结合竣工验收及办证资料作业指引的验收内容进行了内外分工的适当调整。由于我司为外来单位也是在\_的第一个项目，因此在质监竣工验收、电力验收、消防验收、人防验收、规划验收、交警验收及房管测绘等验收是困难重重。特别像规划验收上我项目因在面积上超出了规划面积的1%规定，按现\_市现有文件规定对超出规划面积1%的项目将进行停工处罚并重新报\_市建委作项目审批手续，如按此规定我项目的交付可以说是遥遥无期。为此我工程部人员与规划、测绘的相关人员多方沟通，并于设计及测绘人员多次实测计算提出了拆除1#2#楼顶层玻璃雨蓬及更改2#楼底层消防通道为公共通道的具体措施。虽然在上述的各种验收过程中出现了各种各样的不可预见的困难，但在各种验收过程中由公司领导的带领下我工程部群策群力晚上加班赶做资料白天跑各个验收部门，特别是公司领导以身作则利用自己的休息时间动用身边一切力量不分昼夜的与相关部门沟通做工作。最终是赶在了11年10月22日完成了所有的交付手续工作达到了交房条件。

### 四、做好项目的交付工作

自\_项目从11年9月30日完成绿化验收后，进驻\_小区的\_物业按现有\_市在交房过程中经常性出现的问题进行了相对的一户一验工作。针对一户一验过程中出现的阳台地漏渗水、室内空鼓及进户门表面油漆损伤等问题，组成由工程部负责人牵头施工单位负责人及物业负责人协助的专项整改小组，并分栋落实到工程部人员到责任制，积极组织施工人员力量进行

加班突击。针对进户门油漆损伤的修补需要专业的家具修漆师傅进行修补，因此我工程部协调总包单位与各分包单位各自承担应负的责任，专门从外组织修复力量进行了相应的修复。从11年10月28日交房起我工程部人员积极配合物业进行交房工作，在此期间针对业主在交房过程中提出的各种各样的问题进行了专业性的回答并适时的参加现场验房工作。截止目前\_小区的交付率已经超过了90%，顺利完成了公司既定的交付目标。

## 五、做好项目交付后的整改工作。

自\_交付后，我工程部人员加班整理\_置业有限公司房屋交付验收清单，将业主在清单中提出的问题加以整理归类，并马上组织相关人员对清单中相应的问题进行了现场复验，在规定的时间内我工程部人员一对一的对所有住户进行了电话回访。针对整理后的主要问题飘窗渗水、墙面空鼓、铝合金安装损伤此三项，我工程部组织相关单位的负责人及技术人员进行现场察看召开专项碰头会议并落实责任人制度，严格督促各个整改的施工单位在限定时间内进行切实有效的整改工作。对于业主提出的如空调机位等设计缺陷等事宜，我工程部积极响应在不损害公司利益的前提下为业主着想，汇同设计、物业部门根据现场实际情况提出相应的改造方案。截止目前\_小区整改已经基本完成，1号楼的整改也定于20\_年1月底完成，空调机位的水管改造也将在20\_年1月中旬全部完成。

一年来在工程部人员的共同努力下我带领工程部取得了令人较为鼓舞的业绩，以上业绩的取得离不开公司领导的支持和帮助，离不开兄弟部门的帮助，离不开工程部全体工程技术人员的辛勤努力。虽然取得了一些成绩，但距领导的要求还有很多差距和不足，工程人员的素质有待提高，现场管理经验需要增强，团队合作的意识不强因加以引导。同时作为工程部负责人在管理经验上的欠缺导致了在部门管理及工程管理上的不到位，因此需改变管理思路加强部门和工程上的管理力度，总结项目在设计、施工及验收上的得失避免以后的

管理漏洞，切实有效的控制项目进度和质量，合理的控制工程成本使项目达到效益化。以上是本部门一年来的工作情况，望公司领导批评指正。