

# 工程部本周工作总结 销售本周的工作总结 (精选8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇一

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来□xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的'具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险

种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

## **工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇二**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回忆这一周来，自己的工作情况，扪心自咨询，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作

思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身缘故总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力讲服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司制造商业效绩。在那个方向的指导下，如何样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化讲服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一时期工作积存宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去制服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，中意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采纳不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。假如一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么不管在如何样的销售岗位上都能丰富自己人一辈子的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发觉有很多

的不足之处。同时也为自己积存下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在以后的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力同意业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的进展尽自己绵薄之力。

## 工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇三

(一)加强科学教育与培训工程工作的领导。成立由农业水利局局长张荣亮任组长、副局长任良清任副组长，科教股、农技站、农经站、农机监理站负责人为成员的局全民科学素质行动计划工作领导小组，确保各项工作落到实处。

(二)开展形式多样的培训□20xx年培训农村实用技术2426人次，新型农民157人，带动农户科技推广188户。一是将培训讲台搬到田间地头，农业技术人员边讲课边示范，农民边听课边动手，理论联系实际，农业技术人员讲得生动易懂，农民学的轻松；二是集中培训，发放农业科技宣传资料和农村实用技术手册800余份、册，组织农民学习农业科技宣传资料和农村实用技术手册，宣传农业农村政策，重点是中央一号文件精神 and 免除农业税、粮食直补、良种补贴、农机购置补贴等“一免三补”政策，使支农惠农政策深入人心；三是现场培训，组织带领农民参观考察示范农户，学习栽培技术，推广好的品种，介绍好的经验。

(三)大力推广主推技术。根据自然和气候特点，结合农作物生产特点特性，重点推广以下六方面的技术措施。一是选用良种，从农作物种子着手，筛选适宜的优良品种，把好农作物生产第一关；二是推广地膜种植，根据我县地域气候特点，实施地膜种植，有利于种子保温保水和出芽生长；三是马铃薯双行错窝技术，确保高产高质；四是配方施肥技术，选择有代表性的地块取土样进行养分含量测定，切实起到合理施用化肥、降低生产成本、增加农民收入、减少污染的作

用；五是病虫综合防治技术，加强病虫草害监测，以防治为主，实行合理轮作；六是油菜小窝密植点播技术，提高作物单产。

（四）抓点带面，当好科学种田的领路人，全面推进特色效益农业发展。认真落实农业科技入户工程实行技术指导责任制，每名技术指导员负责联系2个科技示范户、辐射带动2户以上。做好农业科技入户工作，组织技术指导员入户上门技术指导，帮助农民有效解决生产中的实际技术难题。

（一）促进了农业实用技术推广。依托大骨节病区产业结构调整、牧民定居行动计划、阳光工程农村劳动力转移培训等项目的实施，培训农村实用技术2462人次，新型农民157人，带动农户科技推广188户，培养了大批农村科技致富带头人和新农村建设的中坚力量。

（二）实现了农民增产增收目标。农业科技服务推广与应用的到位，促进了农业增产，农民增收。20xx年全县粮食总产达到4580吨，种植业收入789万元，种植业对农民增收贡献达50元以上。

（三）提高了农民科技文化素质。在推进农业科技三大行动中，我们明确主导品种、选准主推技术和开展主体培训，按照技术培训到村到户，示范指导到田的要求，集中向广大农民推介和传授了新品种、新技术、新知识，以及开展形式多样的农业实用技术培训，有效提高了农民的综合素质。

## **工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇四**

随着公司的规模扩大和行业不稳定，客户对产品质量要求越来越高，出于对公司负责，对自己负责，我作为公司管理人员从未对产品质量轻视，工作中积极配合质量部开展的各项工作，严把质量关，确保产品质量不但提升，教导员工严格按工艺要求操作测试，从不流失一件不合格产品。

生产严格控制人员使用成本，在生产过程中，一方面满足出货要求。另一方面以能者多劳的办法，提高生产效率压缩人员，控制加班。特别是像我们smt行业，主要成本在于人员上班，加班，提高了效率也直接就降低了生产成本。

企业是我家，维护靠大家，在上半年的工作中，本车间大量的使用维修的耗材如：夹具数据线，射频维修，夹具顶针维修，做到坏了再修，再修。很好的为公司节约了不少成本。上半年公司因为受行业大气候的影响，生产任务不是很饱满。越是在这种时候节能降耗工作越是要狠抓。小到一根针，大到爱护公司的仪器设备。车间在生产的时候，我经常在生产现场进行检查，发现问题及时处理。

1. 在个别部门与人员沟通上，未考虑大局，沟通方法不对，态度太过于激动产生不良的影响，甚至产生负面影响。
2. 有时对下属下达指令，未完全监督到位，导致产生些有事情做的不够完美，或者自己原则信念不够坚定，导致在做个别事情时出现时好时坏局面。
3. 有时在对上司的指令，由于种种原因做的不够完美，特别有时对某事对上级的态度过于冲动。

1、继续发扬职工强烈的责任意识、拼搏奉献意识和创新意识，做到高标准、严要求、行动快，在今年的生产过程中，圆满完成公司下达的各项工作任务。

2、进一步加强现场管理培训，逐步完善车间“7s”管理, 团队建设，确保车间全年“各项目标的顺利完成。

3、加强设备管理，实行设备保养到人，真实反应设备运行状态及设备状况，加强员工对设备维护保养，提高设备完好率，按时完成今年生产计划。

- 1、及时配合各部门开展的各项工 作，使质量工作顺利开展。
- 2、加强学习，进一步提高质量意识，坚定不移的把质量工作摆在管理和生产工作的首位，学习质量控制的相关办法，提高对质量缺陷的判定能力。
- 3、强化质量控制办法和方案，落实车间的自检频率及自检力度。进一步观察质量监控点上存在的问题，找问题原因的根本，不断分析总结，不断整改完善。

- 1、在今年订单量不满足期间，狠抓合理安排人员，要做到一方面满足出货，二方面控制人员。
- 3、熟练掌握员工操作特点，合理组织好生产，减少员工抱怨，提高车间员工整体形象。

以上是我个人对上半年的工作总结，及下半年工作计划，好的方面我会继续发扬，再接再厉，不足之处希望各位领导及同仁多给与帮助支持，我将在下半年以更加积极的工作热情出色的完成工作任务。

1. 直接对经理或上级领导负责，向其汇报工作，服从其工作安排和管理。
2. 全面负责生产运作安排、组织和管理工 作，主持本部门的日常事务。
3. 根据公司发展需要和实际生产状况，完善组织结构和人员编制，科学合理地配置人手。
4. 根据实际需要提出新增人员的招聘申请，按工作岗位技能要求考核、筛选、录用各级员工，并搞好人力资源管理工作。
5. 根据计划部下达的生产计划，合理地做好生产计划安排和

组织生产工作，并检查 / 指导生产计划的执行情况，采取有效措施，按时按质按量地完成生产任务，确保交期。

6. 依照iso9001质量管理体系要求，建立生产过程中的品质保证和帝制体系，按照产品质量标准和样板要求，严格控制产品的质量，坚持“三不”原则，确保质量满足客户的需要。

7. 组织/落实/执行公司的安全生产管理制度及防火规定，结合实际运作特点，制订本部门安全生产管理制度，做好各岗位人员的安全防护措施。

8. 对各岗位人员进行安全/消防知识培训，提高属下员工的安全生产和防火意识，并落实与监督执行，消除安全隐患，确保生产安全。

9. 制订机器设备、夹具、测试仪器等的使用/维护/保养及管理制度，并组织/落实/执行。做好设备、夹具、测试仪器等的报修/维修工作，减少故障，防止损坏，延长其使用寿命。

10. 制订生产耗材的使用/管理制度，严格控制“料、工、费”及各种物料的损耗，提高节约意识，增强成本观念，不断降低物耗和生产成本。

11. 积极推行“5s”管理活动，搞好现场“5s”管理工作，确保工作环境清洁、整齐有序，一切物品需分类标识清楚/摆放整齐，做到安全、文明生产，提升企业形象。

12. 贯彻落实公司有关管理体系和管理制度，并组织制订各项管理制度/运作流程等，加大其执行力度，督导属下员工严格遵守执行。

13. 制订各级员工的岗位工作职责，并监督其履行职责。

14. 做好生产试产过程中的工艺条件记录工作，分析生产过程



中的产品工艺合理性，合理地设定生产条件，并对不合理提出改良建议。

15. 做好与各相关部门的协调/沟通，配合各部门搞好工作，让内部客户满意。

16. 随时掌控本部门的生产进度、产品质量状况、生产效率/耗材、仪器设备状态及人员动态等，对其存在的异常状况，及时分析原因确保生产运作顺利正常。

17. 做好各类生产报表和文件的审批工作，确保报表数据真实地反映实际情况。

18. 根据生产需要决定车间是否加班，根据生产任务松紧情况向人事行政部提出增减员工人数。

## **工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇五**

一、 做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、 办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、 负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的台账以及保存客户的重要资料。

四、 做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、 积极协助各部门把工作完成好。协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

本周客户有效拜访12访，回收新单一件，开发准客户零个，准增员一人，学习记录没有，主要问题：新年过来不在状态，时间规划不是很合理，邀约客户话术不熟练，跟客户见面信心欠佳、分析不到位，每天拜访量太少，增员电话不会打，周末偷懒了，总结本周规划下周。

本周计划：拜访客户有效防21访，回收新单4件，开发准客户一个，准增员两人，做好学习记录，做好每天的工作总结和第二天的计划，规划好时间，准备一份邀约客户电话话术，提起精神来熟练话术为见客户建立信息，坚持促成三次，见客户前规划好为客户利益着想的事情，增员电话尝试新的技巧，在勤奋一点，让我的时间和生活渐渐的变得轻松起来，工作总结《总结本周规划下周》。

2月19日工作补充：意想不到：我的第一个客户厂子地点我找了一个多小时；这个客户居然以前从事5年的寿险工作；第二个客户居然是滨江保费王的老客户；这一天的规划又没能好好的执行下去；安静老师真去市公司了。

从这一天的事情中我看出来，我就是个感性的人，如果我是个有钱客户，业务员对我好点，我肯定要忍不住签个大单子；还有我发现本地的大姐做保险真的很好做，存活率要比我们高的多，我的客户就这样成他们的了；通过这些我懂得了我要更加的努力才能尽快赶上他们，才能冲动的消费一次；我期待能从这些大姐身上学习一点基本功，让更多的人懂得

保险对中国人们的意义；通过一周的写作业我学习到很多东西，真正的明白了好记星不如烂笔头，我要不断的虚心学习认真做事。

## 工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇六

一是按要求开展了乡镇领导班子综合分析研判，并填写了《xxxx年苏木乡镇党委换届综合分析研判情况表》。

二是填写上报《旗市区党委、政府工作部门中配备正职女干部情况统计表》。

三是对干部承担的三项试点工作进行梳理，并填写上报《党建制度改革试点工作情况梳理表》。

一是年轻干部挂职锻炼工作。召开了xxxx年选派年轻干部到基层挂职锻炼动员会，下发了年轻干部挂职锻炼的通知。组织了挂职干部座谈交流会，邀请以往挂职表现较好的干部在会上做了经验介绍，新选派挂职干部就挂职工作进行了现场提问。同时，我们加强了对挂职干部的管理，组织挂职干部加入了qq群和微信群，发放了《挂职干部工作须知》，明确干部挂职期间的相关要求，还对挂职干部报到情况进行了解，督促干部及时到岗。

二是领导班子和干部队伍调研工作。下发了《关于开展领导班子和干部队伍建设工作调研的预通知》，通知乡镇做好调研前期准备工作。

三是编制和职数工作。进一步研究核对副科级以上行政(含参公)和事业单位编制、职数情况，并收集整理各单位的“三定”方案，掌握好干部和编制情况底数，为选干部、配班子、消化超配干部提供详实可靠的依据。

四是党建制度改革试点工作。收集整理好xxxx年年轻干部挂

职锻炼工作内业材料，起草《扎兰屯市年轻干部近期培养规划》。

五是核对领导干部个人信息，修改完善干部个人基本情况。

下周我们在认真完成好上级安排和部领导交办的工作任务的基础上，我们还要做好以下几方面工作：一是深入乡镇对领导班子和干部队伍建设情况进行调研。二是继续扎实开展试点工作，起草《挂职干部选派办法》。三是继续开展乡镇领导班子分析研判工作。

## **工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇七**

我公司承建的保利大江郡四标段项目，总公司将本建设项目定为公司质量安全管理样板项目，体现了公司领导高度重视安全生产，尊重生命，以人为本的理念。本项目自从开工以来，项目部领导一直将安全工作放在第一位，认真贯彻落党党和国家各项安全生产方针、政策、法律、法规，为实现总公司规定的各项安全管理指标而努力奋战。

### **一、安全管理综述**

本项目今年在华南建设南宁分公司经理莫元利的带领下，项目部坚持以人为本，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，认真编制并经监理及业主审定《保利大江郡四标段工程脚手架施工方案》、《保利大江郡四标段工程安全文明施工方案》、《保利大江郡四标段工程三宝、四口施工方案》、《保利大江郡四标段工程施工机具管理专项方案》、《保利大江郡四标段工程环境保护方案》、《保利大江郡四标段工程施工事故应急处理预案》、落实安全生产责任制，做好安全技术交底工作，在安全管理创新、安全文化、安全制度、安全检查、隐患整改、安全责任、安全宣传教育、安全管理理念、安全管理过程控制上加大管理力度。项目部的安全文明施工和消防保卫工作处于受控状态，在参加柳州市

安全文明施工评比工作中获得安全文明样板工地称号，全面完成了总公司规定的各项管理指标。

## 二、安全管理策划

随着项目施工逐步进入高峰期，施工作业人员、设备、区域、密度不断增加，给安全文明施工管理工作也增加了难度。为此，我们在安全管理中采取了如下一些措施。

### 1、明确责任、完善制度

根据总公司的要求，项目部建立了各级人员及有关部门安全生产责任制，并与相关人员签订了安全生产责任状，层层落实了责任制，实施“一岗双责”，使其施工工作有了明确的方向；施工现场的环境及安全状况瞬息万变，为了适应安全管理工作的需要，项目部及时完善了相关安全管理程序或安全管理制度，规范施工人员的作业行为，使安全文明施工工作得以顺利进行。

### 2、加大安全宣传力度和安全文化建设力度

项目部充分利用宣传手段，在项目部安全宣传栏中，共做了两期安全板报，宣传施工安全知识。此外，还通过悬挂横幅、设立安全警示牌等方式加大安全宣传力度。充分利用全国安全生产月活动，大力宣传安全文化，在项目部及工人生活区张贴安全月主题招贴宣教图片，时刻提醒员工注意安全，把安全放在心上，落实在行动中。

### 3、安全生产管理机构设置情况

为更好管理项目安全生产工作，结合项目经理部的实际情况，项目部成立了以项目经理胡维为首的安全生产工作领导小组，并将办公室设在项目部综合办。此外，项目部还专门配置分管安全生产工作的项目副经理和项目专职安全员。

#### 4、安全投入情况

自项目部施工准备阶段截止20\_\_年\_\_月底，项目部共投入280万元用于安全生产防护措施、安全整改、安全宣传教育、劳保用品等方面，确保了安全投入充足，为安全生产工作提供财物支持。

#### 5、安全检查及隐患治理情况

项目部加强安全检查，加大整改力度，以日常检查、专项检查、突击检查及月度检查相结合，每月不定期组织开展一次综合大检查，安全检查方面，在随同监理公司进行每周专项检查的同时，也进一步加强了日常监督检查，其中下发书面整改通知单10份，工作联系单2份，整改事项共计16条，整改完成率100%。根据总公司质量安全年活动和项目安全生产月活动的要求，项目部分别组织开展了深基坑防护检查和施工现场触电检查两次专项安全整治工作。通过不断检查，发现隐患及时处理，确保项目的安全生产。

#### 6、组织开展安全培训教育工作

项目部始终坚持安全生产，教育先行的理念，牢牢抓好安全培训教育工作，提高了员工及劳务队作业人员的安全意识。项目筹备期间，项目部组织进行了1次消防安全培训教育、2次岗前培训教育及4次安全技术交底会议。自20\_\_年12月19日项目正式开工以来，随着劳务队的进入，项目部及时组织对新进场人员进行了岗前安全教育，此外还对全员进行了两次安全培训。

#### 7、扎实开展安全基础管理工作

项目部坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，扎实开展各项安全基础管理工作，一是认真落实岗前安全教育及三级安全技术交底制度，对所有新进场人员进行岗前安全

教育及安全技术交底后，方给其上岗。二是加强施工现场的安全检查及隐患整改力度。三是完善管理制度，建立安全生产管理教育台帐。四是加强对特种作业的管理，要求所有特种作业人员必须持证上岗。五是发挥每月安全生产例会的作用，协调和解决安全生产工作的难题。六是项目部管理人员深入施工现场，及时纠正施工现场的不安全行为和不安全状态。七是建立重大危险源安全生产应急预案，实时监控重大危险源情况。八是加大对流动人员的管理，对进退场人员建立台账。九是加强消防安全、文明施工管理。

## 8、应急预案管理

为了预防和控制事故的发生，项目部结合项目施工的实际情况成立了安全生产应急救援预案领导小组，并制定了《保利大江郡四标段工程施工事故应急处理预案》。同时对应急预案进行演练，验证预案可行性，及时更新修改不符合实际的预案。

## 9、现场防护和人员防护情况

现场防护方面，施工现场采用防护挡板、安全警示牌、防护围栏等进行防护，将施工现场隔离封闭，警戒现场作业人员及附近居民。其次，针对电梯井洞口、结构临边、楼梯间、出入道口、施工电梯口、预留洞口的安全围护和维护及机械操作安全防护棚搭设。在施工现场存在危险因素的地点设置安全警示牌，予以警告作业人员及附近居民注意安全。人员防护方面，项目部给施工作业人员发放安全帽，高空作业人员发放安全带。并指定施工员对危险性较大的作业进行实时指挥控制，确保人员不受伤害。

## 10、安全月活动开展情况

为了提高项目部作业人员的安全意识，按照集团公司的要求，项目部制定了《大江郡项目经理部—20\_\_年安全生产月活动

方案》，并根据方案的要求有序开展各项宣传教育工作，已经完成了活动动员、安全教育培训、观看事故案例警示教育片《血与泪的诉说》。

### 三、当前安全生产工作存在的难题

建筑施工人员流动大、民工安全意识薄弱等性质，给项目施工安全管理工作带来很大的难度。特别是进入20\_\_年各种甲委分包单位进场施工，由于项目施工工期长，民工流动性大，导致民工安全意识短期内无法提高，这是当前建筑施工行业安全生产工作中亟待解决的难题，造成增加我公司在安全管理的难度。特种作业及特种设备管理方面是项目安全管理工作的薄弱环节，缺乏有效的安全管理执行力，部分员工及劳务队的安全执行力差，有出现拖拉推诿责任的现象。所以特别强调所有进入现场施工的分包单位必须签订安全协议，办理相关手续方能够进场施工。

### 四、积极加强现场协调管理工作，认真落实各项安全管理责任

在现场施工区域，我们一直坚持物料摆放定置化的管理要求，并创造条件进行封闭化管理。但随着土建工程和分包单位施工工作的开展，施工现场已呈现为交叉作业局面，且在短时期内继续无法避免。针对这种局面，我们已同相关施工单位签订了书面的安全管理协议，明确了双方的管理职责和管理义务。同时，为了进一步加强作业班组的自我管理，切实消除高处落物、物体打击等恶性事故的潜在隐患。在下一阶段，将继续严格遵照“安全第一，预防为主”的方针，进一步加强现场各工序的衔接和协调工作，切实落实好各项防范措施，确保不发生安全事故。

此外，部分施工人员存在缺乏自我安全管理的思想，在安全生产工作上处于被动状态，没有积极主动去做好安全防范措施、安全知识等，完全靠安全员强迫式的管理，没有形成全



员关注安全，全员抓安全的良好氛围。这些都是当前安全生产工作的难点和重点。

## 五、明年的安全工作计划

鉴于施工作业人员流动性大、民工安全意识低等情况，明年安全工作的重点主要偏向于提升土建及分包单位的民工安全意识及机械设备的管理，切实从根本上解决安全难题，及时完善管理制度，从人、机、物、法、环等方面实现全员、全过程、全天候、全方位的安全跟踪管理。

### 1、提高施工作业人员的安全意识

坚持以日常安全教育为主，安全宣传及培训教育为辅，加大对违章行为的处罚力度，纠正作业人员的不安全行为。每月充分利用安全生产例会的时间总结和布置安全工作的同时，对劳务队负责人及其管理人员进行安全培训教育，由劳务队负责人及其管理人员对其作业人员进行培训教育。此外将培训教育资料发放到每一个从业人员的手上，适当时期对从业人员进行安全知识考试。另一方面，利用质量安全月活动，大力宣传安全知识教育，通过悬挂安全标语横幅，发放安全知识教育图书等方式提高施工作业人员的安全意识。

### 2、加强对特种作业及特种设备的管理力度

明年安全工作的另一个重点即特种设备及其作业人员的管理，项目部将查询相关规范，制定每一套设备的安全检查表，加强特种设备的班前检查及月度检查力度，加强对特种作业人员的管理力度，确保特种作业的安全。

3、坚持做好岗前教育及三级安全技术交底制度，对所有从业人员100%进行岗前安全教育及安全技术交底工作。

4、继续做好各项安全基础管理工作。

- 5、加大安全投入资金，确保资金投入充足，满足安全投入需求。
- 6、落实质量安全年活动各项工作。
- 7、开展安全生产知识竞赛等活动。
- 8、做好秋冬季节防火安全及消防月活动的安全工作。
- 9、加强对高空坠落、坍塌、触电、防火、机械伤害等重大危险源的管理工作。

## 工程部本周工作总结 销售本周的工作总结篇八

本人于4月份调到学校加固项目，担任机电部经理，负责机电安装工程的全面工作；在项目经理雷经理的统筹安排下，机电部开始展开了选聘机电工长、劳务队伍招标、材料供应商招标及项目成本测算等工作。

4、工程隐检、预检及时检查，按实际填写隐检、预检记录，并及时签字。

保证材料合格是保证质量的先决条件

- 1、材料定货要货比三家择优选用。
- 2、物资方面最大的缺点就是所有材料计划都是由分包队伍提出，在控制材料计划量方面没有把好关，造成了材料浪费；材料验收大部分都是学员，对其规格、型号、外观、数量等个别材料员没有进行认真验收；甚至于同一张材料计划单补提多次（材料组丢失）；同时也影响了施工进度。

“安全责任重于泰山”安全生产是我们的重中之重，项目部配备了专职安全管理人员，机电管理工长人人抓安全，真正

做到了把安全隐患消灭在萌芽状态中，确保了无重大安全事故发生。

机电安装工程在各责任主体部门的通力配合之下，圆满完成公司交给我们的任务。