

2023年开发工程师工作总结 市场开发工作总结(实用8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇一

截至20xx年6月底□xxx农村信用社累计发行“金燕卡”50426张；卡存余额34068万元，完成市分计划的317.40%；短信签约率40.67%、完成市分计划的101.67%；新增pos终端57台，完成市分计划的456.00%；实现卡业务收入185820元，完成市分计划20万的93%。

1、更新服务观念，加大宣传力度。一是多次组织员工学习金燕卡业务知识，让我们的员工转变观念，提高认识，将金燕卡业务的发展与储蓄业务增长及提高农信用社的外部形象紧密联系起来，让一线员工自觉加强柜台营销宣传力度，积极引导客户特别是个体工商户，让他们了解金燕卡、使用金燕卡进行刷卡进货，积极为金燕卡的发展营造良好的氛围并促进储蓄存款业务增长。二是配合省联社和市办制定的各项宣传方案开展了符合桐柏实际的宣传活动，如我们利用元旦、春节将近，外出人员返乡和经济比较活跃的时期加大宣传力度，统一制作了内容为“外出打工地挣钱，家乡农信社取款”的宣传条幅，在街道、营业网点悬挂宣传条幅；并印制明信片 and 慰问信一万余封分别寄给外出务工人员，大力宣传农民工银行卡工作。

2、建立严格的管理体系和激励考核制度。年初为了确保我县农信社银行卡业务各项目标任务顺利实现，提高卡业务管理水平，强化服务质量，增加业务收益，依据省联社《关于印发xxx农村信用社县级行社经、基建、招标）。每项工程盘点

签证都比较繁琐，签证大到几百万，小到几十元，程序不论价款大小都要经过各部门的认可签字。

合同管理。合同的管理是提高企业经营管理水平，推进企业技术创新和管理创新不可缺少的一部分。要想做好合同管理工作就必须懂得合同法及相关的专业法和其它法律，没有这些知识就无法做好合同的管理工作。我们在签订每一份较大合同时，都要充分了解顾客的需求，合理安排资源，在双方的权力和义务上不放过任何一个异点，拿出基本可行的合同草本请公司领导决策。在合同的执行中，经常同项目部的经理联系，发现问题及时纠正。同时也建立了比较科学的合同台帐，已完合同及时归档。

招投标工作是市场开发部的另一项任务。开发部从11年1月份截止11月底共参与招标工作17项，中标9项，中标金额6151万元。

另外，我部门能深入各项目部，配合公司领导对项目部的结算及施工管理进行现场指导，最终审定结算值进行工程资料的装订，工作量非常大。我部门没有因为工作量大造成管理混乱。相反，所有的工程资料、结算资料及合同管理整齐有序。全年部门职工考勤完善，无脱岗、离岗现象，能够认真完成领导交予的各项工作。

成绩将属于过去，今后部门全体员工以公司各项现行的规章制度和预算的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好部门的各项工作。平时注意收集布置现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识，提高自己的工作效率。及时做好部门的各项工作，为企业做好部门力所能及的工作。

市场开发部

二一一年十二月十九日

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇二

1.1 编写目的

xxx公司业务管理系统的开发已经基本完成。写此项目开发总结报告，以方便我们在以后的项目开发中来更好的实施项目的订制开发；让我在今后的项目开发中有更多的有据的资料来规范我们的开发过程和提高我们的开发效率，从而创造更多公司效益。

1.2 背景

项目名称□xxx业务管理系统

软件名称□xxx业务系统

客户□xxx

用户□xxx员工

1.3 参考资料

项目开发文档：

- (1) 软件开发数据模型：
- (2) 数据库开发文档：
- (3) 软件业务流程参考：
- (4) 软件使用手册参考：
- (5) 软件业务流程参考：

(7) 软件中使用的安全ikey驱动□ikey

2.1 对生产效率的评价

(1) 系统开发已历时快 1 年的时间了

(2) 开发的反复性比较多。

(3) 对客户的需求理解不是很透彻。

综合以上，此项目的开发效率不是很高，相反有相当一定时间的浪费。

2.2 对产品功能的评价

经过我们公司各位同事的共同努力协作□xxx业务管理系统已经很好的完成了客户的业务流需求。经过对客户使用过程的观察，此项目开发的还是比较成功，但是还是存在着一些问题，造成这些问题的原因是多方面的。如：前期系统数据库的'设计缺陷和部分代码的构建缺陷、客户需求的理解上也存在一定问题，这就需要我们用一定的时间来维护客户使用过程中提出的新问题和存在的debug□总的来说，此系统的功能开发还是一个比较成功的案例。

2.3 对技术方法的总结

在此项目中使用到技术和工具：

(1) 使用代码生成器：使用代码生成器 [代码自动生成器]，此工具在很大程度上提高了编码效率，从而加快了项目的开发进程。在以后的项目中，我们要尽量的来使用一些类似的工具来在最短的时间内完成工作。在今后的项目开发中，我们最好是能开发出适合自己的代码生成工具，更大限度的节省开发周期和开发费用。

(2) 使用数据库建模工具powerdesigner 工具来建立系统数据库模型，以方便程序员很好的理解业务流和掌握系统架构者的架构思想，更好的满足客户的功能需求。在今后的项目开发中，我们要更好的来完成系统的前期数据库模型的建立，最大的来优化系统功能。

(3) 使用第三方控件：此系统中使用了componentart 第三方控件。此控件在很大程度上满足了客户对软件界面的需求，从而也给软件的操作带来了方便。本项目中只使用了componentart一种第三方控件，在今后的项目开发过程中，要继续使用第三方的控件。这样以来，无论是针对软件界面的美观性、友好性来说、易操作性而言，还是针对系统开发效率而言，这都是很好途径。但需要注意的是：在使用第三方控件时，要谨慎的选择一些网络中的比较常见的第三方控件。

(4) 使用自定义控件：此系统中使用了自定义控件(ghdgridview)此自定义控件可以很好的统一系统中的所有信息显示表格样式。如客户对数据显示样式有什么新的意见，我就不需要修改每一个页面的表格样式，我们只需要修改ghdgridview控件的样式，系统中的所有继承自ghdgridview的表格样式都可以改变。

(5) 系统开发框架：此系统的框架使用的是简单三层结构，此框架在开发一些中小软件是比较实用的。但是我们要是可以开发出自己的框架，把一些通用的功能开发到框架中。这样以来，在以后的系统开发中，针对系统中一些通用的功能就不需要再开发，从而也可以很好的提高我们的开发效率；减少很多维护费用。使我们的技术不断的更加成熟。

(6) 系统安全加密：此系统中针对客户提出的系统安全问题，我们采用了ikey加密硬件钥匙来验证客户端登陆客户的合法性，此ikey钥匙可以绑定到一个系统使用用户，也可以让多

个用户来使用一个加密钥匙来验证登陆系统的合法性。这样以来，即使用户的密码不慎丢失，或者被不法人员取得（不法人员他也是无法登陆到我们的系统中来），这样就最大的提高了我们系统的安全性。ikey加密钥匙是很好的加密b/s架构软件的硬件工具，在以后的软件安全方面可以借鉴。

3.1 签定合同

一个项目的开发成败或者说项目开发带来效益的大小，在很大程度上是受项目合同签定的影响的。往往，很多一部分公司与客户签定的项目合同都是很模糊的，也很难签定的比较清楚，这样以来就会导致在项目的开发后期，工作量会越来越大，影响项目的竣工周期；而且，项目的开发费用一般是不会变的。这样以来，我们就大大的降低了我们的开发效益。虽然需求范围很难签定的明确，但是我们在签定合同时，要尽量去的把合同功能边界和添加新功能的条件签定。

3.2 开发团队

在项目确立后，要尽快的建立起项目开发团队。项目团队成员的团结合作、相互沟通是非常重要的，团队成员之间要相互学习彼此的优点和技术，使团队的能力不断的提高。这样，在项目的开发过程中，团队才不会被难题困住不动。另外，团队中要有一个项目负责人，这个人无论是在与客户的沟通上，还是在技术上都要是很出众的人，此项目负责人要能很好的沟通客户与开发成员之间，以此来更好的理解客户的功能需求。人的记忆力总是有限的，所以就要求开发团队成员要尽量书写一些开发文档，这些文档往往是我们在项目开发后期要用到的可寻资料。项目团队士气是项目成功的一个因素，我们需要不断的来培养我们的团队气势，使我们的团队不断的壮大。

3.3 需求的调研

在项目确立后，就到了需求调研分析阶段。

(1) 项目组对客户整体组织结构、公司有关人员的关系、职责等如果没有一个很好、足够的了解掌握，这样项目组就无法很好的完整的整理到客户的需求、或者说客户真实的功能需求，如此以来我们就为自己埋下了地雷，影响项目的开发周期，这就要求我们要与客户搞好无论是工作上的还是生活上的朋友关系，要深入的去了解客户需求。

(2) 我们要尽量的让客户也参与到项目的开发团队中来，也就是说我们要使客户把自己也纳入到项目的开发团队中来，如此一来，我们掌握客户需求的真实性、可靠性就会大大的提高，也就不会为项目的后期功能开发埋下陷阱。

(3) 在需求调研过程中，如果缺乏足够用户参与，这样的需求调研也是失败的。很多程序员不愿参与到客户的需求调研中去，为什么呢？很简单，与客户沟通不如与代码沟通容易有意思。尽管这样，我们还是必须用足够多的时间去和客户进行沟通，了解他们真实的需求。很多用户也是如此，他们自己也不愿意参与到项目的需求调研中来，为什么呢？需求调研有出去和朋友一块烂漫吗？！虽然现状如此，我们还是努力的使客户参与到需求的调研中来。

(4) 模糊需求，也就是模棱两可是需求规格说明中最为可怕的问题。一是指诸多客户对需求说明产生了不同的理解；一是指单个读者能用不止一个方式来解释某个需求说明。针对这种情况，就要求我们的调研人员要能够从多个角度来分析客户的不同需求，整理出最终的需求与客户确认，定出最终真实可靠的需求，我们绝不能凭借我们自己的单面理解来定立客户的最终需求。

(5) 在一个项目的开发中，文档的书写是极为重要的一项工作。因为，某些文档就是我们在开发后期与客户沟通的可寻依据、也是我们程序员在编码过程中要用到的重要文档。我

们绝对不能认为，凭借我们的大脑来记录所有的开发需求。即使，你说你是天才，你要用你那颗爱因斯坦的大脑来记录所有的开发需求，那也是不可能的，人的精力总是有限的。这就要求我们在需求调研中做好需求文档的记录和整理。

(6) 需求调研工具选择，客户一般对图形还是比较感兴趣的，所以我们在调研过程中，我要尽量的采用图形化界面来和客户沟通需求。比如可以采用rose工具，把客户的意思转换为用例图、时序图、协作图、状态图、类图等，使表达的意思更加直观。这样客户会更快的进行问题的实质。

3.4 做好开发计划

在项目确立后，我们就需要做好项目开发计划，需求调研用时，开发用时，测试用时，实施用时，维护用时。在我们做好了计划后，我们要随时跟踪计划任务的完成进度，从而使我们的项目进度掌控在我们的开发周期范围之内，今日计划、行动，明日成功。

3.5 很好的沟通

在其他行业中，人与人的之间的沟通是很重要的。项目开发也不例外，很好的沟通能够加快项目的进度，这就要求我们每一个开发人员要学会和善于沟通于客户和同事之间。在一个项目的开发过程中，我们与客户的沟通是一个不断交流和沟通的过程。在开发到一定的阶段，我们就需要和客户沟通已有功能，尽量的去避免一些隐藏的问题，及时的发现问题，解决问题，从而按时或者提前完成项目的开发。

3.6 做好工作总结

在项目进行的过程中，我们要不断去整理自己的工作情况和做好总结，这样以来，无论是在自己的技术还是其它方面，都会对我们有很大的提高，在长期的积累后，无论是我们个

人能力，还是我们的团队能力都会有很大的提高。

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇三

20xx年是我进入公司的第一年，也是我的工作能力和快速得到提高和快速发展的一年，在公司领导的指导和同事以及其它部门的支持配合下，最后在经过自己的努力，完成了自己所要完成的各项工作任务，在新的一年来临之迹，我要对过去一年的工作进行一个全面的总结，以便在今年的工作中能够有更明确的目标，尽量克服自己现在所存在的不足，希望能更进一步为自己所在的部门增光，做出自己的贡献。下面是我对去年工作汇总。

1、在过去一年，是我进公司的第一年，也是我工作的第一年，刚开始在我对工作竞争和自身都不甚了解的情况下，在领导和同事的指导下，我感觉自己已经慢慢对人与人的竞争和自身定位有了深刻的了解，因为有了自我目标，才能感受到自己的压力有多大！我的目标也不只是完成目前所要做的工作而已，要向其它方面拓展学习。

3、团队合作：以前在学校或许你可以靠一个取得好成绩，在工作上你必须要有有一个团队，在一个部门之中，团队合作精神显得尤为重要、以前我做有些事都是一意孤行，但现在已经对自己改变了，多听听他人意见，会犯更少错误，会更长见识，所以要学会与同事之间的合作，做事才更有效。

4、工作情况：在公司一年，对mes大型系统有了个大概了解，对我们所要学习的mes已经可以说差不多都掌握，条码打印机的维修和设置掌握□a4打印机大多数情况可以维护□pda□条码枪已掌握，电脑的系统重装和维护已掌握，其它基本设置可以维护，对新出来的程序掌握和了解也比较快。

5、课外学习□sql该学的已经掌握□c#学习，简单的程序可以

编写，但有时还要依靠于网络和朋友，需要进一步加强。但主要还是以网络为主。

1、沟通问题：自己的沟通能力只能算一般，因为对于某些事的阐释还是不怎么好，语言表达能力有点差，希望通过平时的交流和沟通来加强。

2、心态问题：自己对于做某些事过于着急，一心想急切完成，确反而误时，这个问题一开始就一直出现，现在虽然已经基本克服，但也要列入缺点方面，希望以后时刻注意！

3、学习问题：对于课外学习c#这方面，我在编程时感觉困难的时候有时候就不愿去做，现在虽然已经慢慢改进上网搜资料和问问朋友，但有时候还是克服不了自己。

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇四

本文目录

1. 2017开发工作总结
2. 扶贫开发办公室工作总结
3. 经济技术开发区工作总结及工作思路
4. 经济开发区管委会工作总结范文

短短两周的很快就过去了，在实习马上就要过去了。虽然只有短短的两周，但我学会了很多知识，熟悉了软件开发的流程，也很好的增强了自己的动手能力。

我是一名即将大四的学生，纵观现在的就业形势，国家高校的扩招，世界金融危机的横扫，大学生应该有一种居安思危的紧迫感，特别是对已经度过两年大学的我来说，毕业并不是一个遥远的词汇。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，缺少了平时的锻炼，没有厚积当然不能有薄发。首先我得有思

想上的紧迫感，在学校学习的都是理论知识，实践经验则是少之又少。综合能力强的人才才是这个社会需要的，成长成为社会需要的人才是我的个人奋斗目标。有了强大的精神动力，有了坚如磐石的毅力，相信成功并不遥远。

首先，我的自我能力得到了加强。在实习的前几天主要进行的是与java有关知识的学习及预备知识的普及。在这之前由于种种原因我没有学习过java，所以对于j我几乎一无所知。但我曾经学习过c++，所以对语言的理解和接受能力还不算太慢，尽管老师讲解速度较快但我还是尽量跟上老师的速度。在这个过程中我学会一种自学方法——可以在第一遍时不求甚解，先了解知识框架，之后再在使用的过程中不断加强对知识的理解，从而较快的学会知识并应用于实践。

其次我的实际的操作能力得到了加强。知识讲解告一段落后我们就进入了紧张而又短暂的项目中。但不得不说刚开始就碰了一鼻子灰——代码书写总是出错。由于对原理理解不够透彻，语言使用缺乏足够经验所以进度极慢。在经过多次的讨论后我们对项目理解逐渐深入，所以在此投入的过程就比较顺利了。在这个过程中我明白了实践和理论的差距及二者不可分割的关系。

最后是团队协作能力的提高。在整个过程中团队协作发挥着不可替代的作用。从在刚拿到项目时对项目进行分析，然后进行分工，之后就开展工作，既各干各的又不失默契的合作。在这个过程中我们谁遇到问题会互相帮助解决提高了工作效率。由于各种原因，我们这组也存在些问题……（自己编）。

这次实习拉近了我就和社会的距离，也让自己在实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是受教育和学习的地方，在……（写实习地）的实习我收获颇丰，再次感谢实习期间各位老师的指导教诲，你们给我的知识财富将让我受益终生。但是我知道学无止境，仅仅这段时间的学习还是不够的，在以后的生活中我会继续努力学习，培养自己能力，

进一步完善自己。

2017开发工作总结（2） | 返回目录

一、把握重点，抢抓机遇□xx年扶贫开发工作取得新突破

(一)认真开展“整村推进”项目建设，增强贫困村发展后劲

(二)抓好贫困地区劳动力培训转移输出，拓宽贫困群众增收渠道

(三)积极推进产业扶贫，贫困农户收入明显增加

(四)实施易地开发扶贫，解决丧失基本生存条件贫困人口的贫困问题

(五)动员社会力量，开展挂钩扶贫和党员干部结对帮扶

(六)加强革命老区建设,推动革命老区发展

(七)集中力量，开展整乡推进试点

(八)实施安居工程，改善贫困群众居住条件

(九)加大扶贫宣传和统计力度，营造扶贫开发工作良好的舆论氛围

(十)加强自身建设，干部职工素质明显提高

二、主要做法和经验

三、存在的困难和问题

四、xx年我市扶贫开发工作计划

(一)精心组织，认真实施好整村推进项目

(二)加大力度，抓好贫困地区劳动力培训和转移

(三)以产业扶贫为抓手，构建贫困群众长效增收机制

2017开发工作总结（3） | 返回目录

一、基础工作得到进一步完善。开发区的三个园区分头管理。年初，县委、县政府为使开发区更好、更快地发展，动员各方面力量，调动多方积极性将开发区的酒业园下放给八里罕镇政府管理，塞飞亚园区下放给汐子镇政府协调管理，园区办负责中京园区，并宏观管理、协调酒业园和塞飞亚园区。这一决定，减轻了园区办的压力，调动了两个镇政府的积极性，使园区在管理和投入上加大了力度。通过一年的实践看，两个园区管理权的下放，调动了多方面的积极性有利于促进开发区的快速发展。基础设施进一步加强。在基础建设上，园区办协调林业局等有关部门，对中京园区进行了绿化。栽植各种风景树1300余株。投资5000元建立了垃圾点，有了定点垃圾场。使园区的乱堆乱放问题得以解决，根据县委、县政府的安排，开发区管委办为大连华乳征地500亩，现已做完各项征地手续，为园区的发展扩大了发展空间。3、担保公司开始正常运转。去年年末在县政府的大力支持下，政府投资500万元建起了开发区担保公司。担保公司的建立为加快开发区的发展，解决中小企业资金紧张问题解决了实际困难。为开发区的发展和企业的发展奠定了基础。4、根据国家发改委和自治区发改委的要求各开发区不允许一区多园的要求，园区办按要求进行了重新规划，把中京园区原180公顷土地扩大到了230公顷，重新勘测了坐标点，制做了规划图，10月中旬报自治区发改委待批。

二、项目建设进展顺利，入园企业全部投入生产。在二〇〇五年的项目建设中加大了对原有入驻企业的调度力度。目前入驻园区企业已全面投入生产。中京园区东方万旗生产顺利，现已屠宰6500头，产值实现2800万元；天宇集团与美国唯克

公司已签定协议，用地问题已经解决。瑞安蔬菜已启动生产，大盛堂药业有限公司完成基础建设，已经开始加工中草药。赤峰富乐兽药有限公司开始搞规划设计，明年春季开工建设。塞飞亚5万吨熟食加工项目已开工建设，目前完成投资3000万元，包括冷库、屠宰线、熟食加工车间的建设、设备的购置；种鸭场扩建工程已完成18栋厂房建设；生物肥项目已完成厂房的建设投资1800万元；信息化工程完成1928万元，中心机房、设备购置、网络平台等。酒业园区三泉生物科技有限公司已完成一期投资400万元并已投入试生产；活性炭项目完成投资300万元，目前土建工程进展顺利。

三、加大招商引资力度，加快招商引资步伐，各项经济指标完成较好。按年初全县xx年确定的工业项目中，开发区共占15个，资金总额2.4亿元，招商引资任务额2200万元，到目前为止完成项目投资8000万元。其中续建项目4个，一个扩建项目，新建项目6个。（一）采取积极措施，制定有效办法，进行全方位招商

xx年开发区管委办以“项目提速年”为契机，同时中京工业园、酒业园首期开发部分基础设施全部完成，满足了入园企业的需要，所以我们将xx年做为招商引资关键年。一是抓好已入驻企业续建项目的建设，增加新的投资；二是引进新项目，靠园区良好的设施条件及优惠的政策吸引县内外资金进入开发区办企业。为此我们主要采取以下措施及办法：1、成立了以管委办主任为组长的招商引资领导小组，同时由招商科具体负责招商引资工作，实行全方位、多形式招商。2、继续完善了园区基础设施，为入园企业创造良好条件。为大连华乳集团项目征地500亩，保证了其项目建设顺利实施。3、继续优化投资环境，全方位为入园企业服务。协调相关部门对园区入驻企业办理各种证照，严格按《经济技术开发区招商引资优惠政策的若干规定》执行，积极主动为入驻企业服务。开发区实行“全封闭、扎口式管理”，各相关部门的检查、收费等按赤峰市人民政府赤政发xx46号文件执行。协调税收部门对入园企业实行更大优惠，在税收方面做到园内园外有别，以政策吸引企业入园及外来投资办厂。4、大力宣传，营造招商氛围。通过各种新闻媒体对开发区良好的基础设施

条件进行宣传，对园区优惠政策进行宣传，通过各地外来开发区参观考察等机会宣传开发区，印制发放“开发区招商引资指南”彩册宣传开发区。总之，通过各种形式，各种手段来做好宣传，创造一种良好的招商引资氛围。5、采取多形式、多渠道进行招商，走出去，请进来，寻求全面合作。上半年，我们通过去外地和利用各种考察、会议进行招商、网络招商、以商招商、以企招商等多种方式进行招商，邀请客商来开发区进行考察，目前有的已签订了协议，有的已达成了意向性协议。

2017开发工作总结（4） | 返回目录

建设取得了丰硕成果，各项工作全面进步。现将全年工作情况汇报

一、主要工作完成情况

一是签约项目多、增长幅度大。由县主要领导带队，多次赴江苏、广东、北京、安徽、内蒙、重庆、中国台湾等地招商，考察了江苏五爱集团、大生集团、双山集团、扬子江药业、济川药业、天楹赛特集团、广东康辉食品、雷士照明等大企业，接待了安琪集团董事长俞学锋、北京中兴恒和投资集团董事局副主席岳海涛、湖北广原集团有限公司总经理邓贞波、ab集团董事长周惠明、天楹赛特集团董事长严圣军、总经理曹德标、广东康辉食品集团董事长郭然、双山集团董事长朱克荣等一批重量级客商和湖北省浙江企业联合会考察团、江苏省企业代表团来我县考察，取得了实质性成果。项目个数和协议投资总额均比去年翻了一番。这个签约项目是：
（省略）。

二是互动活动多，争取力度大。xx年我们先后参加了全国16省市对口支援湖北省三峡库区经贸洽谈会（宜昌）、江苏省对口支援三峡库区移民工作座谈会（南京）、全国对口支援三峡库区工作座谈会（万州）、全省经济协作工作座谈会（武

汉)、湖北库(坝)区规划调研座谈会、“浙商三峡行”、第18届广州博览会、“中国台湾湖北周”、“魅力三峡”研讨会等一系列高规格对口支援活动,接待了江苏省工商联主席李仁,武汉市委常委、副市长岳勇,江苏省发改委主任毛伟明,常州市发改委主任赵建军,射阳县开发区党委书记高尚德等对口支援省市领导和一批企业负责人来访。通过参加国务院三峡办、省市三峡办和对援省市对口办组织的各种活动,进一步强化了对口支援工作氛围,在建立健全长效工作机制方面达成了共识,为争取资金、引进项目、培训人才打下了坚实的基础。

三是建设项目多,投资规模大。xx年是我县项目建设取得丰硕成果的一年,有福润肉鸡加工、戈碧迦光学玻璃ab三期、巨能铁矿选炼、豪曼电芯、康辉食品、万方水晶玻璃、东宜电子、海纳电子、汇锦达电子、翻坝物流产业园等11个项目动工,有新泰四乙酰核糖、华星船舶修造、华扬玻璃扩建、东宜电子、海纳电子、汇锦达电子、戈碧迦光学玻璃ab三期、科力生天然气、万方水晶玻璃、煤炭均化配送等11个项目建成投产。华星船舶修造、戈碧迦光学玻璃ab三期、煤炭均化配送等一批骨干项目达产后,将成为我县新的创税大户。

四是报批土地多,征地力度大。在县工业项目建设协调服务领导小组办公室、茅坪镇政府的共同努力下,开发区项目征地工作取得了突出成绩,共报批工业及基础设施项目建设用地4个批次共1269.89亩,征地830亩,涉及农户785户,搬迁房屋84户、企业6家,有力地保障了项目建设需要。一是戈碧迦光学玻璃项目征地102亩,涉及90个农户、5家企业;二是福润肉鸡加工项目一期征地103亩,涉及86个农户、1家养猪场,二期征地15亩,涉及19个农户;三是台商工业园场平工程及30号道路征地200亩,涉及183个农户,拆迁房屋22户;四是豪曼电芯项目一期征地34亩、53户,二期征地30亩、63户;五是陡茅路居民点征地13亩;六是30号道路配套居民点征地12亩,涉及22户;七是32号道路征地21亩,涉及83个农

户，拆迁房屋11户八是九里工业园区e组团征地300亩，涉及186个农户，拆迁房屋51户。

区e组团场平工程、落户项目水电配套工程和其他小型项目，共投入资金3737万元，其中工程直接投资2965万元，勘察设计和工程监理费175万元，水电配套597万元。同时，电力、自来水等部门也为开发区解决供电、供水、排污等投入了大量资金。

二、主要做法

（一）开拓创新，着力抓好招商引资。

一年来，我们以科学发展观为指导，大力推进观念创新、机制创新、方法创新、环境创新，较好地完成了县委、县政府赋予我们的招商引资工作任务。一是群策群力谋项目。我们立足于我县独特的区位优势 and 客观条件，按照具有一定科技含量、符合国家产业政策、投资规模较大、招商中可操作性强为标准，依托高校、科研院所等机构，从项目建议书、可行性研究等基础性工作抓起，通过召开“诸葛亮会”等形式，集思广益，大胆策划，确定了光电制造、食品加工、纺织服装、电子玩具、现代物流、注塑包装、药品药械、汽车配件、精密仪器组装、模具开发等10多个重点招商项目。二是大员上阵招项目。我们充分挖掘各种自然资源和社会资源潜力，发挥国家给予的对口支援、产业扶持等各项优惠政策的吸引力，利用关心支持秭归发展的各级领导、工商界朋友和秭归籍知名人士的影响力，把对口支援的江苏省、民营经济发达的浙江省、产业转移活跃的广东省、引进外资最多的港澳台和经济联系紧密的武汉市作为招商重点区域，只要有百分之一的希望，就付出百分之百的努力，在引进大项目上取得了新突破。三是全员行动引项目。我们按照县委、县政府的要求，选派得力干部到“珠三角”驻点招商，号召乡镇和县直机关积极参与招商，利用组织选派干部到发达地区挂职学习的机会开展招商，最大限度地调动了各方面参与招商的积极

性，营造一个“招商大、大招商、招大商”的良好氛围。泄滩乡、茅坪镇、九畹溪镇、郭家坝镇、水田坝乡和县经信局都成功引进了一个项目，形成了全县参与招商的良好局面。

（二）抢抓机遇，着力抓好对口支援。

对口支援是库区县特殊的发展机遇。一年来，我们认真贯彻落实《全国对口支援三峡库区移民工作五年（—xx年）规划纲要》精神，抢抓新一轮对口支援政策机遇，把争取项目、资金、技术和人才等多种方式结合起来，通过不懈地努力，对口支援工作取得显著成效。一是抓无偿援助争取。我们在去年的基础上，进一步加大了对江苏省和省内14个单位的争取力度。县委书记罗平浪、县长罗联峰分别率队赴江苏省、武汉市汇报对口支援工作，力求有较大额度的增加。一年来，我办出访22批131人次，接访26批158人次。xx年，全县共争取到位无偿援助资金4698.8万元，其中直达县三峡办账户1010万元。二是抓经济项目合作。我们发挥对口支援网络优势，采取对口支援敲门、招商洽谈跟进的方式，在江苏省政府、省发改委和常州、南通、扬州、泰州、盐城、镇江各市的大力支持下，与江苏大生集团、五爱集团、双山集团、扬子江药业、济川药业等知名大企业就棉纺、制药、食品、牙具等项目进行了洽谈，达成了初步的合作意向。在国务院三峡办、江苏省对口办的支持下，金坛市露源生态茶叶有限公司拟在我县建设无系性良种茶产业化示范基地，带动全县发展优质良种茶，帮助移民增收致富。三是抓落户企业服务。为加快推进福润肉鸡加工三期、戈碧迦光学玻璃等项目建设，我们采取领导挂帅、专班负责、专人联系的办法，为落户企业办手续、搞配套、解难题，得到了企业好评。今年我们还组织屈姑食品、恒鑫特种养殖等企业参加了哈洽会、广博会，以推介名优产品、拓展销售市场、扩大秭归影响。四是抓人才交流培训。经过争取，与对援各市友好协商，今年我县选送了7名青年干部到江苏省工商联及盐城市挂职锻炼。为带动农民增收致富，我委还送结对的周坪村党总支书记谢永彪、

香菇种植带头人王军及郭家坝镇罗家坪村茶厂厂长郑奎等赴江苏常州开展食用菌和茶叶种植培训。五是抓规划调研和项目争取。按照省三峡办和市三峡工委要求，我们精心组织开展了《三峡库区秭归县规划》编制工作，配合省三峡办对《湖北省三峡库（坝）区经济社会发展规划纲要》进行了认真调研和讨论，结合秭归实际，提出了意见和建议。我办撰写的经济项目合作典型材料——《打造一流环境，提供一流服务，促进落户企业滚动发展》和库区经济社会调研材料——《三峡库区秭归县地质灾害防治现状与对策分析》得到了上级部门的一致肯定和好评。

（三）科学管理，着力建设一流平台。

一年来，我委围绕县委、政府提出的“1530工程”和打造光电、脐橙两个“百亿板块”的目标，在平台建设上进行了大量卓有成效的工作。一是认真编制规划。根据国家编制规划的总体指导思想，我委紧扣“科学发展”这个主题和“加快经济发展方式转变”这根主线，确立了开发区期间的发展目标、重点产业、重点项目和主要措施。通过改造传统产业、大力发展新型产业、有条件地发展技术密集型产业，力争到xx年末，开发区国内生产总值达到50亿元，规模以上工业总产值达到150亿元，工业增加值达到50亿元，税收达到5亿元。二是大力加强基础设施建设。xx年，共开工场平、道路、防洪、供水、供电、居民点等基础设施建设工程12个，投入资金3737万元。三峡翻坝物流园建设全面启动，征地搬迁和场平施工进展顺利。开发区整体形象和承载能力得到了进一步提高，基本满足了项目建设需要。三是大力推进机制创新。按照“小政府、大社会，小机构、大服务”的原则，进一步突出开发区项目建设的主要职能，进一步完善重点项目服务机制，在重点工业项目行政审批上，进一步简化程序、缩短时限、提高效率，强化和完善“一站式”办公和“一条龙”服务，为投资者提供良好的投资环境。四是积极准备移界扩区。国家发改委核准秭归开发区面积6平方公里。经过高速发展，开发区实际开发面积已接近可开发面积的极限，移界扩

区势在必行。根据国家有关规定和《秭归移民生态工业园建设规划》、《秭归翻坝物流园建设规划》，我委已着手准备相关材料，力争前期规划面积扩大到10平方公里。

（四）齐心协力，着力推进项目建设。

xx年，是我县项目建设再奏凯歌的一年。一是项目征地强力推进。我委和征地专班密切配合，克服重重困难，完成戈碧迦光学玻璃、福润肉鸡加工、豪曼电芯、30号道路及场平、32号道路□e组团场平、陡茅路居民点、30号道路配套居民点共计830亩征地任务，涉及农户785户，搬迁房屋84户、企业6家。还配合县国土资源局报批工业及基础设施项目建设用地4个批次1269.89亩。二是项目建设确保进度。我们按照“一个项目、一个专班、一抓到底”的工作要求，对项目一月一研究、一月一部署、一月一检查，逐个分析项目推进过程中的主要问题和矛盾，主动与项目业主沟通，提前和相关部门协调，积极向县委政府汇报，为各个项目解决了供水、供电、排污和道路等基础设施配套问题，为项目建设的顺利推进创造了良好条件。三是项目服务及时跟进。我们按照县委政府“发展环境改造年”的活动要求，把为项目提供优质服务作为提高行政效能、优化发展环境的关键来抓，以软环境的优化弥补硬环境的不足，有力地促进了全县工业项目建设。在实际工作中，我们既严格执行政策、又注重实事求是，既帮业主解难、又帮群众解忧，既做好前期管理、又搞好后期服务。我们热情周到的“保姆式”服务，得到了投资业主的一致好评。

（五）积极主动，着力抓好后续规划项目。

秭归移民生态工业园属于三峡后续工作移民安稳致富的项目，它既是安置秭归三峡库区后续规划搬迁移民创业的园区，又是促进秭归县域经济发展的重要支撑点。河东大道是秭归移民生态工业园规划建设中的前期基础设施建设项目，是工业园对外交通的主要通道。为了早日开工建设这条道路，我委

做了大量卓有成效的工作。一是千方百计抓好项目争取。在成功完成《秭归移民生态工业园》和《秭归三峡翻坝物流产业园》建设规划，并争取纳入国家《三峡后续工作总体规划》之后，今年我们根据两个园区规划申报审批进度情况，及时策划了秭归移民生态工业园河东大道和三峡翻坝物流产业园场平项目，并获得国家三建委认可。河东大道全长4.3公里，工程概算总投资1.13亿元，资金来源为申请国家投资9000万元，地方配套2262万元。二是跑步前进抓好前期准备。在相关部门的配合下，经过加班加点地工作，目前河东大道项目已完成立项、可研、报建预审批、征地拆迁实物指标调查、土地报批、工程勘测及施工图设计工作，规划、土地、环境保护部门已完成该项目批复手续，具备了开工条件。xx年计划投资8000万元，启动实施征地拆迁及路基工程建设。三是精心筹划抓好成果汇报。今年11月份，国家三建委分别委托中国工程咨询公司和长江水利规划委员会对我县申报的后续规划建设项目进行了现场考察和咨询评估。由于符合规划要求，而且前期工作扎实，专家们对河东大道项目给予了一致好评。综合性结论是：本项目符合移民安稳致富与促进库区经济社会发展规划相关条件，具备xx年初开工条件，是比较好的项目。目前我们正在着手准备项目招投标工作。

（六）提升效能，着力抓好机关建设。

一是积极开展基层党组织创建活动。按照党建工作科学化的总体要求，以建设学习型党组织为目标，以“五好”基层党组织创建为抓手，采取集中学习与自学相结合、专家辅导与调研讨论相结合的方式，个人自学与交流研讨相结合，请进来与走出去相结合等方式，大兴密切联系群众之风、求真务实之风、艰苦奋斗之风、批评和自我批评之风，认真落实党风廉政建设责任制，充分利用现代网络媒体优势，发挥理论学习在线学堂的阵地作用，不断推进机关党建制度化、规范化、科学化，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员干部的模范带头作用。

二是开展党风廉政宣传教育月活动。围绕“学习《廉政准则》，争做勤廉表率”主题，认真组织党员干部学习总书记在中国共产党第xx届中央纪律检查委员会第五次全体会议上的讲话精神、《建立健全惩治和预防腐败体系-xx年工作计划》、《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》和“十个全覆盖”等党风廉政建设的有关文件，单位主要领导带头上了一堂《学习廉政准则，加快开发区又好又快发展》的党课，组织全体干部职工进行了《廉政准则》知识测试，参与率达100%，优秀率达到100%。我委在资金十分紧缺的情况下，投资3万元用于开展廉政文化示范点等活动，在办公大厅开设了电子显示屏和欢迎牌匾，在走廊两侧贴挂廉政文化宣传图画，取得了很好的效果。

三是开展“与法同行，服务发展”法制宣传教育活动。认真贯彻落县委、县政府《“法治秭归”建设实施意见》，以“服务项目建设、服务产业发展”为主题，搞好普法，推动“法律六进”，强化法制意识，提高服务能力，为我县经济社会发展构建良好的法治环境。

四是参加端午文化节活动。在xx年屈原故里端午文化节暨海峡两岸屈原文化活动中，我委主要负责广告招商、活动现场氛围营造、九里片区市容环境整治以及对口支援单位领导和部分特邀企业家的接待等工作。经过努力，落实活动赞助费160多万元，接待特邀嘉宾80余名，出色完成了各项任务。

五是开展好扶贫帮困活动。我们认真贯彻落实县委、县政府的相关精神，深入开展“双培双带双联”、“两结对三互动”活动，帮助扶贫村薛家村、“两结对三互动”活动结对村周坪村、“三村改革”试点村九里村、“清洁乡村”责任村陈家坝村等村理清发展思路，引导他们健康发展，同时多方筹措帮扶资金10多万元，帮助他们加快发展。还组织单位职工积极参加社会主义新农村建设、党员群众服务中心、“共建文化中心户”、“拥军优属”、“关爱老功臣”等活动，为水田坝乡党员服务群众活动中心建设捐款元，为

水田坝良斗河村老功臣郝光明捐助1000元，单位职工参加各类慈善性活动捐款9700元。

六是扎实抓好机关节能工作。我委通过学习《公共机构节能条例》、开展“节能降耗宣传周”活动、强化物业管理、更换节能设备、合理调配设施等措施，进一步强化了干部职工的节能节约意识。在日常工作中，从“五个一”入手，倡导节约一度电、节约一滴水、节约一张纸、节约一滴油、节约一分钱，在保障机关正常运转的前提下，节能工作取得了较好效果，达到了用最少的钱办的事的目标。

七是积极开展群众性文化体育活动。为活跃机关氛围，我委与所属企业匡通电子公司联合举办了“廉政文化杯”职工运动会，组织单位女职工赴云南进行了考察，组织老干部参观了世博会，广大干部职工还踊跃参加了县直机关体育比赛、全民读书、低碳生活知识竞赛等活动。对照年初制定的综合目标管理责任制，我们还认真抓好宣传工作、保密工作、普法工作、信访维稳工作、建议和提案办理、人才工作、老干部工作、反邪教工作、计划生育工作，做到硬任务超额、软任务超标，确保各项工作平衡推进。xx年开发区统计工作被省统计局评为全省开发区先进单位，招商引资工作被市招商局评为优胜单位，开发区档案工作顺利通过了省特级验收。在我县经济发展环境及行政效能民主测评中，我委位次多次名列前茅。

三、存在的困难和问题

在看到成绩的同时，也要清醒认识到，我们的工作与县委、县政府的要求相比，还存在较大差距和诸多深层次问题。一是在大项目的策划和跟踪上还不够深入。近些年来，我们在项目策划上下了很大功夫，也取得了较大成效，如干法水泥、电石项目等。但由于专业人才和知识水平的局限，在大项目、好项目的策划和引进上，与先进县市还存在较大差距，需要进一步加大投入、整合力量、引进外智。

二是在破解要素瓶颈的措施上还不够得力。我县是一个山区县、贫困县，与周边县市相比，在资金、土地、交通、供电等发展要素上存在明显差距。由于项目征地所需资金总量较大、筹集难，致使无法实行成片征地，而且由于用地条件差，导致项目选址难、配套难。我县虽地处坝上库首，但不能享受三峡直供电政策，“灯下黑”问题短期内还无法解决。如何有效破除这些瓶颈，值得我们深入研究。

三是在基础配套设施建设上有待完善和提高。由于我县财力薄弱，在基础设施建设方面欠账较多，随着近些年来发展加快，一批工业项目落户投产，开发区道路、供电、供水、排水、排污、防洪等基础设施配套能力已严重不足。按照生态工业园建设要求，我们必须进一步加大投入，本着“规划控制、先急后缓、适度超前”的原则进行及早谋划。

四是在部分工作的落实上有差距。由于项目用地增多，征地拆迁工作量陡增，加上征地及配套建设所需资金总额较大，导致部分项目建设进度有所滞后。在利用外资方面，尽管完成了市下达的任务，但质量不高。

xx年是 规划的起步之年。在全球经济温和复苏、国内经济企稳向好、投资政策继续发力、后续规划开始实施的宏观背景下，我县将迎来一次新的历史性发展机遇。我们将进一步解放思想，继续深入贯彻落实xx大精神，以项目建设为中心，以招商引资为主抓手，以开发区建设为主战场，抢抓三峡工程后续启动机遇、“两圈一带”战略开发机遇、发达地区产业转移和对口支援政策机遇，积极探索有效招商方式，不断优化投资环境，为实现我县“新型工业强县”的目标而努力奋斗。

莲山

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇五

一是道路设计水平高，又宽又直；

三是道路有专人管护，保证晴雨天都能畅通。机井配电设施采取半地下保护体装置，优点是安全保护性比较好，整个项目区配电设施由农电工专人管理。农田防护林网都保护好，树木保有率高，林向整齐，长势旺盛，在防护林网方面我们与之有很大的差距。

x月xx日，学访组到x市xx市农业产业化省级重点龙头企业xx有限公司，该公司流转当地农民土地万亩建设“良心谷”万亩有机茶产业基地□xx市农发办围绕产业搞开发，连续x年集中扶持，将两类项目相结合，投入资金达xxxx余万元，使生产基地全部达到高标准农田标准，同时从品种开发、产业链条延长等重点环节给予扶持，打造了“良心谷”农业综合开发示范园。

通过对标先进，我办重点学习了对标单位在农业综合开发项目建设、扶持龙头企业带动农业农村发展的好经验、好做法，并认真查找了自身存在的不足：高标准农田建设项目基础设施建设水平有待提高，尤其是田间道路建设、管护及配电设施方面，建设标准、档次与先进单位相比，有较大差距；产业化发展扶持企业科技化程度低，缺乏市场竞争力，培育品牌企业力度不够大等突出问题。

通过对标学习，及时制定提标达标任务目标，奋力比学赶超。

1、提升高标准农田建设项目田间生产路和配电设施建设标准，达到平整顺直，晴雨天都能通车；将xxx个简易配电箱调整提升智能射频控制器。

具体工作措施：

二是加强项目建设监管，确保建设质量标准高。

2、集中扶持固堤西瓜，把大辛庄基地打造成农业综合开发固堤西瓜示范园。

工作措施：围绕固堤西瓜产业发展，立足近年来扶持发展基础，集中项目和资金投入大辛庄基地，打造农业综合开发固堤西瓜示范园。

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇六

首先能够从it业进入教育界发展，实现了我人生新的价值和飞跃，学院办公室市场开发个人工作总结。虽然短短不到3个月的工作，却让我每天都能凌越不同的高度。在我们跨入21世纪这个信息时代的时候，或许没有人会知道变化之快，竞争之残。只有不断学习，不断进取的人才能适应这个社会，才有资格与别人竞争。因此于我而言，世界上没有比脚更长的路径，我在知识的殿堂里游弋，汲取更多的养分，提升我的能力，拓宽我的知识面。古训教导：业精于勤而荒于嬉，亦有司马光为求学报国而警枕的佳话，作为新中国的朝阳，在精力、生命力最旺盛的时候，我们没有理由不勤奋，本着干一行精一行的原则，秉承勤奋的优良传统，我相信明天的太阳将更灿烂，明天的事业将更辉煌！

良药苦口。在工作、生活中我也注意听取每一位老师的建议，三人行必有我师。

1、工作概括

也取得了一点点的成绩，现在“全国信息技术人才培养基地”已经基本落实，只是等待下一步协议的签订及具体的实施细节。可以说从一开始工作到现在进入角色，其间的点点滴滴离不开我对网络学院，对自身优势的了解和掌握。首先，纵观陕西培训市场的总体情况，多数培训部都是由私人主办，

虽然积极响应了国家重点进行职业技能教育，培养高，精，尖技能型人才的号召，但是却没有先进的办学思路与足够的竞争优势，用漂浮在水面上的浮萍来作比，应该不为过。掌握了这样的情况，理清思路之后，我从另外一个侧面进行了转换。

学院办学相对于西安市场上目前比较火的其他培训中心而言，具有一定竞争性，但是文科类院校的教育背景和从来没有做过it培训的缺憾是我们的弱点。因此综合以上情况，让我的思路柳暗花明，那就是像我们新中国一样，走出一条具有自己特色的培训之路来，充分发挥自身优势将学历教育与非学历教育有机结合。前期的铺垫就是信息产业部的认证，一旦申请下来，希望立即进入实施阶段，为下一步做出自己的品牌奠定基础。往往it培训是理工类院校的强项，对于文科类院校而言可望不可及，这样的海市蜃楼希望能够在我大网络学院全体教职员工的共同努力下成为现实。

2、工作绩效

前期市场调研与宣传资料的草拟与确定。春天是一年之始，良好的开端是成功的一半，虽然适逢金秋，而春天也早已过去，但是非学历培训的春天刚刚来临，所以前期的准备、市场定位、宣传工作特别重要。用了将近20天的时间进行彩页文字的梳理及彩页版面的设计，方案基本得到了院领导的认可，在彩页定下来以后我就开始与各授课老师接触并洽谈教学事宜，在11月25号晚上通过与吴振强老师的沟通交谈，我开始意识到自己的想法又出现了不足，自从11月26号参加了计算机学院的“陕西省信息技术人才培养基地”挂牌仪式后，我开始意识到我们也必须寻求一个部门的合作，以谋求的认证及技术的支持（当然最重要的是借助部门的影响力发展我们自身的‘非学历教育体系’）。

在这期间我与sun公司、信息产业部[niit]上海autc[劳动保障部等单位及部门都进行了沟通及合作事宜的洽谈。最后我选

择了niit和信息产业部电子教育中心两家进一步合作培训的洽谈工作，这两家的合作洽谈事宜我是同时进行的，其中niit看了我们的“1+x型教育体验计划”后非常愿意与我们进行合作，到现在一直在催着要与我们签订协议。但是考虑到在我们国家计算机方面，信息产业部是我们的部门。所以我一直努力与信息产业部的洽谈，争取获得“全国信息技术人才培训基地”的申办权。通过多次的通话及交流现在他们已经允许我们申办“全国信息技术人才培训基地”的申请，现在信息产业部电子教育中心已将授权协议传给我们学院，下一步就是有待协议的签订及具体方案的实施。

回顾过去的这几个月，我的思想，能力有了很大的提升，也让我对天道酬勤这一至理名言有了深刻的体悟。人永远不能只满足于一个高度，要勤奋学习，勤奋思考，勤学好问攀登更高的山峰。做事情也是一样，只有不断地去想，去问，去了解才能越做越好。所以我会继续努力，以初生牛犊不畏虎的热情和干劲做好每一天的工作。也希望院领导多给予支持和教导。

要是给我一次机会的话，我会给自己在工作方面的失误与不足找个很好的借口，要是再给我一次机会让我去选择是否要这样做的话，我会选择永远不可能这样做。因为一个人只有勇于正视自己的弱点，发现自己的不足，接受别人的批评，才会不断进步。

样一帆风顺、顺其自然。其中会有很多我们意想不到的事情发生，所以我在以后的考虑问题中将需要采用更理性的头脑去分析问题。多与领导及同事交流不应一意孤行，多接受别人的长处、观点将其糅合对自己的方案来进行补充和完善。

我相信有信心不一定会赢，但是没有信心一定会输；有行动不一定会成功，但是没有行动一定会失败。我希望在以后工作中能够得到院领导的大力支持与帮助，我也会再接再厉再创辉煌。

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇七

二、一定要确定自己的发展方向，并为此目的制定可行的计划。不要说什么，“我刚毕业，还不知道将来可能做什么?”，“跟着感觉走，先做做看”。因为，这样的观点会通过你的潜意识去暗示你的行为无所事事、碌碌无为。一直做技术，将来成为专家级人物?向管理方向走，成为职业经理人?先熟悉行业和领域，将来自立门户?还是先在行业里面混混，过几年转行做点别的?这很重要，它将决定你近几年、十年内“做什么事情才是在做正确的事情!”。

三、软件开发团队中，技术不是万能的，但没有技术是万万不能的!在技术型团队中，技术与人品同等重要，当然长相也比较重要哈，尤其在mm比较多的团队中。在软件项目团队中，技术水平是受人重视和尊重的重要砝码。无论你是做管理、系统分析、设计、编码，还是产品管理、测试、文档、实施、维护，多少你都要有技术基础。

算我孤陋寡闻，我还真没有亲眼看到过一个外行带领一个软件开发团队成功地完成过软件开发项目，哪怕就一个，也没有看到。倒是曾经看到过一个“高学历的牛人”(非技术型)带一堆人做完过一个项目，项目交付的第二天，项目组成员扔下一句“再也受不了啦!”四分五裂、各奔东西。那个项目的“成功度”大家可想而知了。

四、详细制定自己软件开发专业知识学习计划，并注意及时修正和调整(软件开发技术变化实在太快)。请牢记：“如果一个软件开发人员在1、2年内都没有更新过自己的知识，那么，其实他已经不再属于这个行业了。”不要告诉自己没有时间。来自时间管理领域的著名的“三八原则”告诫我们：另外的那8小时如何使用将决定你的人生成败!本人自毕业以来，平均每天实际学习时间超过2小时。

五、书籍是人类进步的阶梯，对软件开发人员尤其如此。书

籍是学习知识的最有效途径，不要过多地指望在工作中能遇到“世外高人”，并不厌其烦地教你。对于花钱买书，我个人经验是：千万别买国内那帮人出的书！我买的那些家伙出的书，100%全部后悔了，无一本例外。更气愤的是，这些书在二手市场的地摊上都很难卖掉。

“拥有书籍并不表示拥有知识；拥有知识并不表示拥有技能；拥有技能并不表示拥有文化；拥有文化并不表示拥有智慧。”只有将书本变成的自己智慧，才算是真正拥有了它。

六、不要仅局限于对某项技术的表面使用上，哪怕你只是偶尔用一、二次。“对任何事物不究就里”是任何行业的工程师所不应该具备的素质。开发windows应用程序，看看windows程序的设计、加载、执行原理，分析一下pe文件格式，试试用sdk开发从头开发一个windows应用程序；用vc++、delphi、java开发应用程序，花时间去研究一下mfc、vcl、j2ee。它们框架设计或者源码。

除了会用j2ee、jboss、spring、hibernate等等优秀的开源产品或者框架，抽空看看大师们是如何抽象、分析、设计和实现那些类似问题的通用解决方案的。试着这样做做，你以后的工作将会少遇到一些让你不明就里、一头雾水的问题，因为，很多东西你“知其然且知其所以然”！

开发工程师工作总结 市场开发工作总结篇八

伴随着建筑市场的进一步整顿、铁路建筑有形市场的社会化，我公司的市场开发部于年月日正式成立。根据公司的安排，市场开发部主要有两大职能：一是，市场开发与合同管理职能；另一是，经营管理与监理后的服务职能。依据这两大职能的要求，其具体的工作含括：监控并收集建筑市场的信息；及时了解顾客的需求和期望；组织投标及合同评审工作；合同管理；市场调查及开发；监理服务满意度调查；工程监理、咨询项

目合同价款的期望值与最终结果的统计分析，监理费的收取工作。

成立伊始，部门全员对监理市场开发工作做了认真细致的分析。在公司年工作指导思想“以‘__大’精神和‘__’重要思想为指导，以提高经济效益为中心，以保证监理工作质量为重点，深化企业改革，强化经营管理，加大市场开发力度和管理创新力度，加快发展企业整体实力，全面实现公司年度经营目标”的指导下，定立了本部门工作准则，就是要脚踏实地，以实际为根本，克服随机性，争取准确性，克服盲目性，提高科学性。市场是千变万化的，人的头脑又是灵活多变的，所以在工作中难免出现随机的想法，这样就要求我们在工作中要脚踏实地，互相补充，建立相互制约的工作程序，不独自决断，共同研究。全部门三个人各有各的分工。无论信息的来源如何，每个人都提出自己的想法，然后收到一起，取长补短，认为比较成熟的再向领导汇报，请公司领导决策。市场开发工作中盲目性也是一大弊端，往往不能科学的分析，只凭经验和直觉决策，一般会出现盲目行为，所以我们对待每一个项目都很认真，拿到招标文件后，认真阅读，分析顾客的要求，对照本公司的实际能力，看是否能满足顾客的要求，科学分析，精确计算，既不夸大，也不盲目的压缩，合理的配备资源，准确取费，力争在每次投标中都能给业主留下好的印象，扩大公司的知名度。

信息的收集与跟踪。市场工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我们首先采用的是网上查询，每天都上网查看，不遗漏任何一条有价值的信息，全年在网上查询工程项目信息条，并进行了科学的分析，时刻掌握铁路建筑市场的动态，为公司在项目安排上提供了一定的基础资料。在网上还查看到全国各地市及国务院专业部门关于监理业务方面的政策、条例、办法等信息条，为开发工作积累了各方面的比照资料，使投标工作更具科学性，其次是与社会各界建立友好的信息网，除政府的建设主管部门外，如哈市各大学，员工的同学，朋友，亲属等。从不同

的角度和部门获取方方面面的信息，拓展市场的占有或参与面。吉林万吨年燃料乙醇工程的铁道项目监理任务就是从员工的同学处获取的信息，并中标，对全年监理目标的实现和完成，起到了很大的作用。

投标工作。在公司年工作会议上，总经理王子岐同志在报告中指出，“要去掉幻想，跟踪信息，重视攻关，认真投标，不失时机地拿下重点工程”。当时市场开发部刚刚成立，我们在认识和能力上还存在一定的不足，加之有形建筑市场的建立，对投标工作的要求就更高了，所以我们内部安排由经理和经理助理共同研究开发，跟踪项目；在公司的大力支持下，建立了信息网络，项目台帐，制定了计划，有条不紊地开展了监理项目的开发工作，全年在路内投标项(标段)，中标项(标段)，合同监理报酬万元，在路外投标项(标段)，中标项(标段)，合同监理报酬万元。特别是路外两个项目的中标，为大家增添了打出去的决心。吉林燃料乙醇工程是我公司首次走出哈尔滨局管内的铁道工程，为走出哈局开辟了新的道路，积累了经验，也反映出了我们公司的实力。哈尔滨商业大学主校区教学楼工程，是我们到路外监理房建工程的第一件与铁路无关的项目，如果能按计划实现的话，拿回鲁班奖，亦将填补我局建设史上的空白，必将为哈局的工程建设增光。

资金的回收及统计分析。王总在年初的工作报告中形象地指明了我们工作的三步曲，其中的一条就是“精打细算收回费用”，同时也指出全部活动的结果要落实到增加和收回监理报酬，取得好的效益是公司最重要的工作。我们在每签订一份合同时，都认真科学的分析顾客的要求，详算项目的工作量，不遗漏内容，依据有关规定力争监理报酬的合法最大值。但合同的签订只是项目开始的第一步，资金到帐才是根本：俗话说，活好干，钱难要，所以说资金的回收也是一个难题，全年清理重点项目的首次拨款项，合计人民币：万元，其中齐铁职大万元，工业处齐房建办万元，吉林燃料乙醇万元，哈商业大学万元，省武警总队万元。特别是哈市二环路四座立交桥工程项目，当时我们在合同外多干了万元监理报酬的

工作，项目交工后我们既没有合同也没形成任何有效证据，通过各方的努力，最终得到二环指挥部承认万元，有望在年初清回资金。