

2023年调研项目总结报告 项目工作总结(精选7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

调研项目总结报告 项目工作总结篇一

刚刚过去的20xx年对于我们海都地产来讲是不平凡的一年，在这一年里国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降；在这一年里我们认真分析国家、唐山市及我们项目所处地段的形势，逆势而上的进行开工建设，项目的建设速度得到了社会各界的一致认可；在这一年里我们的团队团结一致、克服种种困难、兢兢业业、任劳任怨的努力工作，基本上完成了项目初期制定的目标。

一、20xx年工作总结

海都国际广场于20xx年7月6日举行了项目开工庆典。在相关部门领导的鼎力支持下，在全体同仁的共同努力下，本项目于20xx年8月1日正式开工建设，到目前为止建设工期近6个月。截止到20xx年1月底工程进度为：1#楼五层顶完成；2#楼六层顶完成；3#楼东段五层顶完成，西段四层顶完成；4#楼七层顶完成；5#楼东段五层顶完成，西段四层顶完成；6#楼六层顶完成；7#楼九层顶完成；8#楼东段七层顶完成，西段八层顶完成；地库、车库、采暖水池、大门（坡道）主体完成；商业a段4-10轴主体完成，1-3轴正负零完成；商业b段主体完成；商业c段1-7轴主体完成，8-14轴正负零完成；商业d段主

体完成。

我们的项目建设特点总结概括起来为：“四快”

1. 快定位：刚刚接手项目时，公司正处于与红星美凯龙地产结束合作的特殊时期，经过与项目总经理的沟通及对周边市场和百姓需求的调查与分析，我们发现原项目的设计定位及业态需要做出变更和调整。我们及时准确的将项目定位在唐山市中等偏高一点的水平，并及时调整项目业态与户型，将项目住宅户型有原设计方案中的4种户型调整到现在的10种户型，实践证明到目前为止我们的客户对我们现有的房源户型很满意，我们的定位也取得了预期的效果。

2. 快设计：在对项目快速准确定位的基础上，我们与唐山市建筑规划设计院合作，在原设计方案的基础上加快方案设计。虽然我们的项目是边办手续、边设计、边施工的“三边”工程，但我们一直遵循着“先图纸后施工”的准则，科学合理的安排施工。在这里值得一提的是我们项目总工张爱国同志，在与设计院沟通中牺牲个人休息时间做了大量的工作，在方案的设计过程中，认真研究、科学定位，在符合建筑规范的前提下尽量为公司开源节流，节约建设成本。

3. 快建设：我们项目开始施工的时期正值夏季，天气炎热、多雨及复杂的土壤环境给工程前期的土方、护坡、打桩等工作带来了极大的困难，对工程进度造成很大的影响。我们及时调整工作思路，为确保各项工作目标的圆满实现召开动员大会，提出了“大干100天，坚决完成大节点”的口号，掀起了施工高潮。我们工程部和监理部门的工程师们，在困难面前不畏惧，团结一致，克服并解决施工过程中遇到的种种困难。我们副总经理郑昌国同志休息日中带领部门员工加班加点工作，清晨五点与供方进行钢筋的核验工作；刘炳利同志休息日全部奉献给了我们的工地，用默默无闻的工作确保着我们的安全施工。我们成本控制部的同事，在合同招投标、原材料采购及成本预算工作中，时刻不忘公司大局利益，以

为公司节约经济成本为原则，严把工程质量关，为公司节省建设成本作出了努力。正是有你们的付出才使得我们的项目建设速度得到了各级领导及购房客户的普遍认可。

4. 快销售：我们的销售工作在各方面手续尚未健全、不具备售房条件中展开，有相当的难度。但工程的快速建设是促进销售的有利条件，我们组织销售团队对意向客户进行积极的正面宣传和引导，截止到目前（20xx年1月），我们共计销售房源近60套，并在销售过程中积累了一定的客源，为我们20xx年的销售奠定了有利的基础。

二、工作中存在的问题

1. 公司的领导班子是在与红星美凯龙结束合作过程中临时组建，由于工程项目进展快，人员的招聘工作也比较匆忙，个别员工对本工程的定位、工作理念及工作能力与我们当初招聘时所期望的还有一定的差距，需要我们在后期工作中去敦促改进，并对不符合公司发展需要的员工逐步进行淘汰。

2. 项目工程的建设速度快，加快工程建设的同时我们不忘强调加强安全管理，但在施工过程中我们出现了一些安全隐患和苗头，例如20xx年11月发生的两次塔吊钢丝绳断裂事故，如不及时处理将会给工程带来不可估量的损失。

1. 20xx年6月30日商业部分全部对外开放，红线内外硬化、绿化、亮化全部完成。

2. 20xx年7月底工程主体全部封顶。

3. 20xx年8月酒店正式对外营业，这其中酒店内外的精装修工作量较大，面临的困难也较多，我们一定全力以赴抢抓时间，确保按时完成工程节点。届时要举行开业庆典。

4. 20xx年12月底争取项目工程通过相关部门验收。

为保证“四大节点”的完成我们需重点抓好以下几项工作：

1. 围绕节点搞好协调，重点抓好安装工作，确保内、外管网安全有序的施工。各部门要加强协调通力合作，成本采购、招投标、预算工作要有预见性，工程负责人需提醒提醒成控部门做好相关工作准备；各对口专业工程师要对本岗位工作负责，把好技术质量关，在确保工程质量的'前提下按时完成工程节点。
2. 做好项目工程主体及分部的验收工作。工程项目的验收合格与否直接决定了我们能否向业主如期交房，因此此项工作至关重要。这需要我们的前期开发提前做好外联工作，项目总工对工期、工程质量进行严格的把控，才能使得此项验收工作顺利通过。
3. 顺利完成房产相关手续的办理工作。在“五证”顺利办齐的前提下，前期开发部门配合销售部完成房产相关手续的办理，为销售打好基础。
4. 重抓销售，向销售要回款□20xx年我们工作的重心要向销售工作转移，确保工程节点的顺利实现为销售提供有利的条件。销售部门要充分发挥你们的聪明才智、千方百计想办法拓宽销售渠道，加强对销售人员专业能力、专业素质的培训，充分利用前期销售工作中积累的客户资源，全力以赴完成新的一年销售任务，新的一年里，要确保完成65%的销售任务，力争70%的销售，回款达到3.6—4.2亿元。
5. 时刻不忘安全警钟长鸣。新的一年我们应该时刻牢记“安全重于泰山、质量高于一切”的管理宗旨，坚持安全生产预防为主，强化措施，狠抓落实，在施工过程中要时刻督促施工单位从制度上、组织上加强安全生产管理，及时发现并处理安全隐患苗头，将安全工作检查控制到位。

调研项目总结报告 项目工作总结篇二

___街道党工委、办事处根据区位优势，审时度势，确立

了“解放思想，兴工活商，多方招商引资，加快项目建设”的发展思路，紧紧围绕加快发展这一主题，突出招商引资这条主线，全力以赴搞好项目建设。一是项目建设取得了明显成效，元至九月份，全处已新上投资50万元以上的项目7个，扩建项目2个，在建项目3个，建成项目2个，项目总投资1.28亿元，已到位资金8000万元。全社会固定资产投资额16000万元，同比增长37；财政一般预算收入达到了430万元，同比增长26；城镇居民人均可支配收入达到5000元。二是促进了经济的快速发展。使全处的经济建设步入了飞速发展的快车道。目前，全处个体工商户已达到2989家，各类企业160家，从业人员达到8650人，截止到20xx年8月份，完成工业总产值52300万元，同比增长60；完成非公有制经济增加值25200万元，同比增长81，完成营业收入51700万元，同比增长64。三是壮大了支柱产业。现在我处已经形成了以__家俱集团为龙头的家俱加工业，以__服装城镇为龙头的服装销售业，以纬纶棉业、恒鑫祥毛织品公司、丰宇织造公司、华远织布厂为主的棉纺织业；以风雅印务、恒润印务为主的印刷业；以无缝钢管厂、角雕工艺厂、建材设备修造厂为主的机械工业；这五大支柱产业的工业总产值已占到全处非公有制经济总产值的85以上。

经济发展环境事关招商引资成败。__街道党工委、办事处上下联动，通力合作。把优化投资环境作为一项全局性的工作，要求各级领导，各个部门共同努力，发动全处广大干部群众积极参与支持。积极宣传“环境是吸引力、竞争力，也是生产力”的发展观念，广泛发动群众“我代表__形象，我就是投资环境”的参与意识。调动全处广大干部群众和社会各界的招商积极性。各村各社区都设立了专职招商引资人员，还广泛收集招商引资信息，和北京中商集团达成的合作意向，就是幸福小区招商人员利用中商集团副总经理白敬端回家探亲时牵上线的。在优化发展环境方面，__办事处把服务视为第一发展环境。在建设好硬环境的同时，更注重软环境建设。努力实现外商投资审批时一文章版权归作者所有!一条龙服务，项目建设过程中全方位服务，项目开工投产后经常性服务。

一是成立了专门服务机构。设立招商引资工作。招商引资办公室，负责全处招商引资和环境优化工作，建立了具体的项目建设档案，随时把握项目的建设情况。还相继出台下发《关于进一步优化经济发展环境，扩大招商引资工作的实施意见》和《关于20xx年非公有制经济及项目建设工作实施意见》等文件，明确了各部门和社区居委会在招商引资和创优工作中的任务职责。要求有关部门主动上门服务，定期召开企业座谈会，征求他们的意见，并针对提出的意见改进工作，加强监督治理。

二是“重生重养”。既重前期招商，又重后期安商，严厉打击强买强卖，强拉强运，强包工程，封门断路等干扰经济秩序的行为，强力整治项目所在地的经营环境，维护经营者的合法权益。有关单位建立联合督查的工作机制，主动发现工地中存在的问题，及时给予纠正。

三是实行主要领导分包项目措施。街道党工委书记徐联合会分包的恒大家俱广场项目已经建成；办事处主任葛青峰同志分包的锦江南生态园项目即将开业，在建设过程中，葛青峰同志亲自到项目建设工地，关注项目建设进度，协调各方面关系，为企业排忧解难，使项目建设顺利进行。为企业的发展献计献策，为企业排忧解难。纬纶棉业公司和恒鑫祥毛织品公司受现有场地限制，不能大规模地组织生产，在书记主任的亲自协调和帮助下，生产用地问题得到较好解决。纬纶纺织公司位于南阳伏牛路中段，总占地面积2500平方米，总投资1200万元，法人代表邵加祠。该企业是浙江温州客商投资兴建的一家以棉纱纺织为主的棉纺织企业，拥有清花、原棉加工、清绒、并条、梳棉、气流纺等具有国内先进水平的生产线3条，年生产能力达3000吨，年产值600万元，年创利税200万元，企业的二期扩建工程拟投资500万元，目前，正在规划征地。恒鑫祥毛织品公司位于南阳市伏牛路中段，总占地面积7000平方米，总投资500万元，法人代表周艳明。该企业是20xx年招商引资企业，主要生产羊毛、兔毛、羊绒、绢丝、纤维、牛奶纤维及全棉、晴棉。麻棉、人造棉等为原

料的出口针织衫，产品主要通过上海、深圳等港口销往美国、香港、日本、韩国、东南亚等地区。拥有针织机1000台，圆盘缝合机200余台，全自动熨烫定型机100余台，职工160人，现已在镇平、邓州等地开办了分厂。总资产达到了6000万元，年产值达到了3000万元，创利税800万元。

在今年上半年，全处已组织了第三批有关机关领导、企业负责人和各居委会书记、主任到外地学习考察，借鉴先进经验和先进做法，参加人数达到60人次。实施品牌效应招商措施，__家俱市场是我处近年来在招商引资和项目建设工地中打造的一个品牌市场，在几年来广大干部群众的建设中，__家俱市场不断发展壮大，已由最初的前店后厂型模式的家俱市场发展成为总投资达1.68亿元的__家俱集团，已经拥有3个大型家俱展厅，其中：万国家俱城固定资产达3000万元，展厅面积达9000平方米；南阳家俱博览中心固定资产达5000万元，展厅面积达15000平方米；__家俱市场固定资产达8800万元，展厅面积达26000平方米。在专业化市场品牌的影响和带动下，又有多家投资商看好这里产生的家俱“热导效应”，纷纷投资在这里建起了家俱市场，现在，投资580万元的东部家俱广场已经投入运营，投资1500万元的恒大家俱广场也已经完成主体工程的建设，即将投入营业。家俱专业市场展厅总面积达60000余平方米，已容纳全国各地家俱经销商800余家，从业人员达到了20xx余人。南阳市最大的木器加工企业——南方木业也看好家俱市场的销售形势，于20xx年登陆家俱市场，投资500万元改造装修了家俱展厅5000平方米，今年又注入资金300万元，对销售市场进行了升级改造，目前，位于__家俱市场内的南方木业、永邦家俱广场一举成为南阳家俱销售行业的领头雁。位于南阳市长江路与华山路交叉口的华山路蔬菜批发市场，总占地面积60余亩，固定资产20xx万元，拥有钢骨架架构门店200余件，钢骨交叉轻易大棚4个。容纳蔬菜经销商50户，副食、餐饮、粮油、畜禽等经销商户150余家，流动摊贩200余个，日人流量达到了15000人次，日交易量达到了20xx吨，日交易额达到了80万元。国内

闻名财团北京中商集团始终被目光关注着华山路蔬菜市场的发展，随着投资环境的改变和市场人气的提升，决定投资20xx万元扩建华山路蔬菜批发市场。

一是打产业链牌。随着___家俱集团的不断发展壮大，尤其是几个大型专业化家俱市场的崛起，使___家俱呈产业化发展趋势。以___家俱市场为中心的方圆10平方公里范围内，已经分布着200余家家俱生产企业。为使___家俱品牌更凸现，使家俱产业化更加明晰，家俱加工产业链更加完善，投资3000万元建设了总占地面积300亩的吕庄家俱生产基地，现已建成家俱生产车间300间，已吸纳家俱生产企业130家。在伏牛路南段毗邻南阳生态园规划的占地570亩，总投资3000万元的___家俱城正在规划建设之中。

二是打专业市场牌。___办事处围绕长江路、伏牛路、兴隆路、华山路交叉区域内建成的密集的市场群，巧打专业市场牌，建成了___精品服装市场、东都家俱市场。恒大家俱市场等项目，现又引导在长江路与泰山路交叉口处建成了电动车市场，已吸纳了电动车经销商20户。利用家俱市场的吸引力和知名度，吸纳闻名品牌家俱入驻市场，上半年又有雅宝帝威、雅斯圣蓝、伊莎贝尔、金柏居、亿田等十几个品牌进驻。利用广告印刷业的发展，引进了风雅印务、恒润印务、荣升印务、白河印务、森克喷绘材料公司等几家印刷企业。恒润印务位于南阳市伏牛路中段，总占地面积5亩，总资产800万元，是一家以各类包装印刷为主的印刷企业，拥有先进的双色机、四色机、五色机、定型机、覆膜机、成型机等成套印刷设备生产线，生产各种酒类、食品、饮料包装箱。主要销往湖北、陕西、洛阳、驻马店、平顶山等周边省市及南阳13县市区，产品年销售产值达600万元以上，创税利250万元以上。

三是打群体效应牌。近年来建设成的___家俱市场、南阳家俱博览中心、万国家俱城、华山路蔬菜批发市场、水果市场、白河穆斯林市场、南阳供销社种子、农资市场、___服装城等专业化市场已经沿长江路沿线形成了密集的市场群，产生了

巨大的集聚效应和辐射效应，带动了相关产业的迅速发展，各地企业、商户纷纷入驻，投资兴业，现已发展形成了华山路小商品一条街，嵩山路餐饮一条街，兴隆路瓜果一条街等。

在招商引资、项目建设工作中，__办事处并不是一味地追新、求大，而是在盘活闲置资产上做文章，在资源的再利用上下功夫。仅几个改扩建项目就节约土地36亩，减少重复建设和重复投资1500万元。总投资3000万元锦江南生态项目，毗邻南阳理工学员东南校区，原是吕庄村砖厂废弃的窑坑洼地，经过投资者的巧妙构思、策划者的妙手回春、建设者的匠心独运，一个具有亭台楼阁、廊桥小榭、苏堤垂柳的微缩江南水乡景色已初露端倪、初具规模。这个集生态、旅游、餐饮、观摩、集会于一体的大型会展中心项目的开发建设，使废弃的300亩窑坑洼地一下成了“金娃娃”、“香饽饽”。投资300万元的宏观精品塑钢厂是利用白河村原来的蔬菜市场大棚改建而成，这一项目的投资建设，使白河村闲置的蔬菜市场得到了有效利用，重新焕发了生气，产生了新的效益。投资300万元的东都家俱广场，是在原南阳农资市场的基础上改扩建而成，投资200万元的__精品服装市场是在原来__农贸市场的闲置的包装厂改建而成。原__服装城拥有经营门店200间，容纳服装销售商家100余户，于20xx年扩建成__精品服装市场，增加服装经营门店200间，容纳服装经销商80余户，销售服装涉及广州、武汉、宁波、温州、张家港、成都、重庆等地，年销售额达到了6000万元，创利税700万元。

调研项目总结报告 项目工作总结篇三

时间好快，短短我来到__公司已经两个月拉。在这段时间里，每天都在感受__公司的激情和发展。和同事的相处中，我得到了很多帮助，这其中更多的是来自我的指导人吕某，每每我碰见一些生疏的办事环节或工作任务，总能得到他的精心指导。如今我对__公司有了一个全面的了解，感受到了很多同事间的和谐友好，项目组的团队意识。

在过去的两个月里，我负责_模块的需求讨论、数据库设计，代码编写进度管理的同时，还负责_项目__平台的开发进度管理，通过与大伙的通力合作，基本上在规定的时间内完成了大部分的业务需求。通过这个项目，也增强了自己项目管理方面的经验，学习了很多_方面的业务知识，全面地了解了项目组内各成员的综合素质和工作能力。就个人业务方面，对_大部分业务做了深入的了解。__评估方面，我主要了解_，_，_等业务。当然这很多得益于小唐、小卫、小冯等人的精心指导，我很是感谢他们。

在已过去的_项目实施过程中，我也发现了项目组存在的一些优势和问题。对于优势我就不多说，主要还是大伙的实干精神较强吧。针对项目组存在的一些问题，这里我发表一些个人的观点，仅供参考。

1. 项目组的控制力

由于我们当前的项目是一个全新的组合，各成员间存在太多的生疏和不确定性，这就造成了，我们在实施计划任务的过程中，对其风险的控制程度不为乐观。我们在制作相关计划任务的时候总是凭借自己的第一感去处理，所以在实施过程中也出现了很多计划滞后的事件，对待这些滞后我们唯有加班来弥补，过度的加班和返工必然损坏其组内成员对项目组控制力的满意度，当然也直接影响到对公司的认知和评价。

我感觉我们总是缺少一些可以控制和预见的能力，完成任何事情或目标总是存在不可预知的风险，但如何在风险爆发前最大限度的加以控制，降低其影响层面，那是我们应该去考虑和管控的。

2. 项目组的协作力

说到项目组的协作力，我觉得当前我们做的很差，在任务实施的过程中，现在的项目组就好比中国古代的三国时期一群

雄逐鹿，各忙各的。每天我们都很忙，但是忙的就是自己的那块空间，彼此的交流和协作时间太少。一个功能模块的实现不是最大限度去寻求业务的吻合度，而是自己凭借自己脑袋乱写，自创轮子，总是把自己的意识强加给客户。

在过去的代码编写时间里，我总是发现很多同事存在一个问题，自己做的模块与别人的存在关联，这时候彼此间需要进行简单的交流，配合完成。但是很多人没有交流，而是把别人的代码下来，然后加上自己的需要，提交完事，等其具体人员某天发现自己的代码被修改而不为所知，最终遇到问题，相互推诿，这就是缺乏交流的后果。

一年来，在局领导班子的坚强领导和全体同志的帮助下，在上级业务部门的大力支持下，围绕种植业职能，以完成全年粮食生产任务，稳定地膜玉米面积为重点，大力推广各类农业实用技术及新优品种，科学制订农业阶段性发展规划，不断提高指导农业生产的能力和水平，圆满完成了县上下达年产12万吨的粮食生产任务，总产达到13.1万吨，完成计划任务的109%，保证了粮食生产安全。

下面，就我个人今年工作情况总结如下：

一、 政治理论学习，全面提升自身素质

无论何时何地，我始终把学习作为干好各项工作的前提和基础，并且努力做到学以致用，不断增强解决实际问题的能力。春训期间，认真反复学习了郭县长在全县三干会上的讲话，深刻领会其实质，把它作为干好各项工作的出发点，落实到为农服务的全过程中。在学习理论知识的同时，重点抓好业务知识的学习，对业务方面不懂的地方，虚心向老同志请教，并且努力做到活学活用，如今工作起来得心应手。

二、 认真贯彻落实省市农业政策，在工作中加以落实

一是以小麦良种统繁统供为中心，重点做好示范田建设工作。按照年初市上下达的计划任务，通过广泛宣传、座谈讨论、实地察看、核实面积等，最后在全县7个乡镇10个村确定10个田块为今年的统供示范田块，总面积2187.45亩，将统供良种及时、足量供应到位，为明年上级检查，夏粮丰收奠定了基础。二是做好今年地膜玉米面积的汇总工作，为下一步资金兑付做好准备。

三、认真做好农业统计及上报工作

一是学习有关统计知识和方法，做到准确无误。刚开始做统计时，感到整天与数字打交道，比较繁杂，还有点不适应，后经一段时间的学习和熟悉，很快就进入了角色。二是准确统计，及时上报。在统计过程中，我对自己严格要求，对一些阶段性农业数字及时制表统计、汇总，力求达到数据真实，资料翔实，能较全面客观地反映我县种植业生产情况，并按照要求及时上报上级业务部门，同时，做好上报情况记录，以便查询。

四、开展调查研究，掌握生产动态，积极应对自然灾害

今春对田间作物生产情况进行了一次专题调查，全面掌握田间生产动态，完成调查报告一篇。夏收结束后，根据领导安排，设计制作了农户种植结构情况调查表，发放到机关全体同志，对我县种植业情况作了一次较全面的调查，形成分析报告一篇。特别是在我县遭遇7.26冰雹大风袭击后，我们立即组织有关农技专家、科技人员深入生产一线，查看灾情，研究讨论，及时提出了开展生产自救6条技术措施，并下发到各乡镇，指导乡镇做好生产自救工作，把灾害造成的损失降到最低程度。

五、设计制作了《__农业》宣传彩页

选择、文字说明，还是从色彩搭配、艺术效果上，我都能反

复对比，仔细斟酌，争取达到最佳效果。力求把《澄城农业》展示好、宣传好，扩大对外影响，使全社会更多的人都能关注、支持澄城农业的发展。

六、做好信息宣传工作

今年9月_日在《__日报》上刊登简明新闻一篇，宣传我县实行良繁母猪保险工作。

1、认真宣传贯彻落实上级部门的农业政策、方针，在稳定粮食供应种植面积的基础上，努力提高单产水平，重点做好小麦良种统繁统供工作的实施。

3、做好重大灾害性天气预测预防工作，及时制订减灾抗灾技术措施，降低损失。

4、抓好几项实用技术的试验、示范推广工作，探索新时期农民致富增收的新路子，新渠道。

5、树立大局意识，完成领导交办的其它工作。

调研项目总结报告 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睡前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，分析一应用一验证，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。

调研项目总结报告 项目工作总结篇五

从去年以来，我完整地参与了__项目的建设与管理工，到此刻项目已经基本收尾，下一期的项目也启动在即，此刻有必要总结下该项目的得与失，从而指导下一期项目的建设工，犯过的错误不要再犯，好的做法需要继续坚持和发扬。

一、项目成功之处

1、项目进度管理相对较好

本项目的进度管理相比较较好，没有出现严重的进度延误的情景，主要是由于实施了周例会+月例会+项目考核等制度。项目团队在每月末召开月例会，主要是总结上个月的工作目标完成情景，并共同制定下个月的工作目标。为了确保月度工作目标的实现，同时将月度工作计划分解成周工作计划，并以周例会的构成来跟踪和监控项目目标的完成情景。除了月例会和周例会之外，同时对项目团队进行考核，如果月度工作目标没有完成就实施考核扣分。精细化的进度管理加上监督和考核机制能够基本保证项目的进度。

2、建立起了一些管理制度

(1) 新业务需求响应机制

新业务需求指的是在项目建设过程中，不包含在项目需求范围内的，业务部门日常工作过程中提出的一些关于系统的优化需求。项目团队原先对新业务需求的处理流程混乱，新业务需求往往存在项目团队的头脑中，过一段时间之后根本不

清楚哪个业务部门提了哪个需求，就算需求实现之后也没有反馈机制，给业务部门的感知交叉。在本项目实施过程中，针对这个问题专门建立了一条新业务需求响应机制，当接收到新业务需求之后，需要专门记录下需求的相关信息，例如需求描述，需求提出人的；接收到需求之后需要立即与需求提出人确认需求，并反馈需求接收到，告知需求的计划完成时间；当新业务需求开发上线之后，需要向需求提出人发送上线反馈单，告知提出人他的需求已经实现了。

从需求的接收到最终上线后的反馈等环节

(2) 上线机制

由于历史原因，我们项目团队相关工作的规范性不如boss那边，系统上线这一块也没有规范起来，以前项目团队想上线就上线，从而系统的稳定性和安全性存在很大的隐患。为了规范系统上线流程，并向boss侧接轨，制定了上线流程，每月允许上线两次，上线之前需要供给需求、设计、测试、上线风险评估报告等文档，并提交上线申请至领导处审批，审批经过之后才允许开放商进行上线，上线完之后需要提交上线跟踪分析报告。

(3) 沟通机制

建立了月例会、周例会制度，每次例会后以会议纪要的形式发出会议上达成的共识，作为后续衡量和评估相关决定有没有去贯彻和落实的依据。之前项目团队也会开例会，可是会议达成的需要去解决的问题往往会上说说的好好的，可是会后没有真正去做，会议成了一种形式。

(4) 系统运营报告制度

项目团队之前十分不重视系统应用的推广，往往功能上线之后就就算完成了，不会去关注这个功能到底有没有被用起来，

也不清楚整个系统的应用情景。在项目期间，我们建立了系统运营情景每月报告制度，将系统重要应用的使用情景以月报的方式发送给领导及相关人员。

二、项目不足之处

1、对项目合同的把控不足，给后续管理工作带来隐患

(1) 合同中的项目的建设资料与当初汇报的建设方案中的资料两者没有仔细地核对，有一些我方期望纳入的建设资料结果在合同中并没有体现，最终导致我方与软件开放商之间的扯皮，软件开放商会拿合同来说事，这是很致命的一个问题，说到底关于项目合同是两个部门之间的衔接出现了问题。

(2) 项目团队成员没有仔细核实，虽然在看合同时发现了这个问题，可是由于对方是我公司的长期合作伙伴，这些小问题没有太多的在意，此刻看来这种原则性的问题还是不能忽视。

(3) 在签订项目合同是，我们公司通常要求包含项目的考核规则文档，在做本期项目时没有仔细地研究好如何进行考核，结果把十分通用的一个考核规则文档放入了合同中，但这个通用的考核规则很多地方并不适合本项目，导致在后续实际考核工作中，有些问题由于没有在考核规则中详细的描述清楚，导致具体执行起来没有依据，容易出现扯皮。

2、新业务的开发模式

这种开发模式在下一期的项目中需要改善，不能再采用这种方式了。

3、建设方案设计汇报本事不足

本期项目的建设方案主要由主管来完成的，梦想的情景是方

案由我来写，主管供给一些指导和意见，这样我这个主角才算是称职的。方案完成之后，向领导的汇报工作不是很成功，前后汇报的三次才算经过，这算是一次很深刻的教训，需要吸取。

4、需求文档和设计文档的规范性

5、应用推广重视度不够

建设一个系统的目的是什么？目的是期望系统能够为公司带来价值。那么如何体现价值？系统经过为公司的业务发展供给支撑本事，从而实现公司收入的增长的方式来体现价值。那么系统仅有真正被业务部门使用起来才能够发挥出价值。而在本项目的建设过程中，虽然意识到了应用推广的重要性，可是具体的应用推广工作还是做的十分不够，感觉是在为建设系统而建系统，感觉最求的是完成建设任务，至于用不用就不关我事了。

调研项目总结报告 项目工作总结篇六

1. 企业基本情况

企业名称：

成立时间：

注册资本： 万元

注册地点：

主营业务：

法定代表人：

营业执照号：组织机构代码证： 、税务登记证号： 、开户行和账号： ，以上证照均经过相关部门年检，真实有效。

2. 股权结构

股东出资情况：

1. 法定代表人情况（或实际控制人）

法定代表人（或实际控制人）姓名：

年龄及住所：

教育背景：

工作经历：

信用记录状况： 。

2. 经营管理层主要成员情况：

关联企业：

1. 资产总额： 万元、负债总额： 万元、资产负债率：

2. 流动比率： 、速动比率：

3. 上年度主营业务收入： 万元、实现利润： 万元、利润率：

企业借款用途：

还款来源分析：

反担保保证措施：

- 1.
- 2.
- 3.

建议为公司提供担保。

调研项目总结报告 项目工作总结篇七

今年以来，奉化全市上下以党的十八大精神为统领，以改革创新理念为指导，围绕“两城四地”建设目标，深入推进美丽乡村建设。村庄整治建设水平持续提升，乡村环境更加优美，农民生活更为富美，农村社会更趋和美。

着力调动积极因素，不断完善保障体系

1、进一步巩固村庄整治建设的良好氛围

一是强化组织领导。专门成立了主要领导任组长的美丽乡村建设、中心村培育等一系列领导小组，明确了各成员单位的职责。分管市领导时常听取农办、乡镇街道有关三村一线、农房两改、土地增减挂钩、欠发达地区村庄整治等方面工作的汇报，多次带领相关部门赴农村一线调研，就地商讨、研究实际问题。在年初预算安排时，市委副书记还专门召集了农办和财政局进行协调，在确保对农资金足额安排的基础上，商讨了新增建设项目资金如何及时配套等问题。镇(街道)都建立起党委统一领导、党政主要领导负总责，分管领导亲自抓，新农村建设办公室牵头，各线分工负责的领导机制和工作机制。

二是强化政策扶持。近年来，各部门制定出台了许多涉农优惠政策，今年我市对17家主要单位的42份涉农文件进行了汇总和梳理，内容涉及村级组织建设、集体经济发展、农村住

房改造、农村文化建设、民政救助、美丽乡村建设等多个方面。汇总资料编印至《政策汇编》，通过全市新农村建设工作会议分发到镇(街道)、村两级，大大提高了相关政策的知晓率和利用率。

三是强化协同联动。在“三村一线”工程推进中，全市各级各部门各司其职、积极配合，各镇(街道)、村落实责任、统筹推进。总结推行“农村经济顾问”、村企结对、“一事一议”等贴合农村实际的有效办法，基本形成了市、镇、村三级联动，社会各界合力共推美丽乡村建设的工作格局。

2、保持去年创建省先进县、召开市现场会的火热干劲

20xx年，在上级部门的关心指导下，奉化市农办牵头各有关单位精心准备、密切配合，顺利完成了浙江省美丽乡村先进县创建和宁波市幸福美丽新家园暨欠发达地区村庄整治建设现场会召开两件重点工作。全面提升了奉化美丽乡村建设的知晓度和赞誉度，在部门协调、宣传造势、资源整合、考察点及沿线整治提升等方面取得了非常重要的实践经验，营造了各级各部门共同关心、支持农村工作的火热氛围。今年以来，各乡镇(街道)、行政村纷纷提出创建申请，各涉农单位积极与市农办对接，落实创建村的项目配套。

3、“四化同步”推进美丽镇村改革试点的建设契机

近年来，奉化市不断加大统筹城乡发展力度，大力实施实力城市、品质城市、文化强市“三大建设”和美丽乡村行动计划，为农村改革奠定了坚实基础。萧王庙街道区位优势明显，农村集体建设用地整理潜力大，土地增减挂钩作为奉化市的试点，已经取得了一定成效。去年与绿城集团签订共建美丽镇村示范区框架协议，赋予萧王庙先行先试权限，今年又被宁波市确定作为“四化同步”美丽镇村的改革试点区域。目前示范区推进美丽镇村改革的总体方案已经制定，《萧王庙街道概念总体规划》、《萧王庙农业规划》两个指导性规划

也分别由同济大学、省农科院编制完成，街道内农户的宅基地面积和置换意愿的入户调查登记等各项工作全面展开。

有效实施项目载体，全力推进村庄建设

今年我市新启动1条精品线、2个先进乡镇(街道)、3个中心村、6个全面小康村、7个特色村培育建设，新启动30个村开展面上生活污水处理。

1、启动美丽乡村精品线1条。基于20xx年美丽乡村先进镇创建完成的有利条件，本年度我市选择上报了尚田镇开展精品线培育建设。共涉及汇溪、条宅、广渡、柴家岙、杨家堰、九龙、方家岙、印家坑等8个村庄。依托毛竹、茶山等生态条件，积极挖掘布龙文化，培育精品线个性特色。同时抓住金峨、蒋家池头、桐蕉司等重要节点村提升和沿线环境整治工作，做好去年启动的茼白花木长廊精品线的考核验收准备。

2、启动美丽乡村先进镇(街道)创建2个。根据宁波市农办的指标安排和我市实际，今年我市选择溪口镇、萧王庙街道开展美丽乡村先进镇(街道)创建工作。

3、启动培育中心村3个。根据各村近年建设安排，并与相关乡镇(街道)沟通衔接，市农办明确了萧王庙街道云集村、后竺村和大堰镇柏坑村等3个村开展培育建设。各培育建设村相继制定了建设规划和具体方案，有序推进建设。同时做好20xx年启动的尚田镇楼岩村、裘村镇马头村等2个中心村的考核验收准备工作。

4、启动培育特色村7个。分别是溪口镇岩头村、三十六湾村、莼湖镇曲池村、尚田镇广渡村、大堰镇大堰村、西畈村、西坞街道蒋家池头村。各培育建设村对照相关要求制定了2年项目实施方案，并按计划稳步实施。同时，积极做好20xx年启动的溪口镇明溪村、尚田镇冷西村、大堰镇里车头村、裘村镇黄贤村、西坞街道金峨村等5个特色村的考核验收准备工作。

5、启动全面小康村创建6个□20xx年，市农办在广泛筛选比较的基础上，确定了溪口镇明溪村、莼湖镇朱家弄村、尚田镇鸣雁村、锦屏街道城西岙村、江口街道后江村、西坞街道庙后周村等6个村庄开展创建工作。为克服由于一票否决等可能因素造成的影响，确保完成创建任务，市农办另外准备了1个后备创建村。目前各村均完成了既定的建设项目，上报了申报材料，等待最后的考核验收。

6、农村生活污水处理工作。世行项目方面：做好第二批6个行政村运行维护和设备调试监管工作；全面启动第三批11个行政村工程，加强工程质量监管；完成第四批10个行政村设计，完成工程监理和施工招投标工作；完成第五批村选村，并开始设计。面上项目方面：完成20xx年度5个行政村工程验收工作。完成今年实施村庄选择和实施细则制定，确定设计单位，完成初步设计，向各村进行交底并完善方案，完成设计评审和施工图设计。完成施工单位入围招标工作和管道集中采购招标工作。完成各村工程招标工作。确定监理单位。各施工单位进场施工。

此外，还积极配合上级部门完成了五类村庄调研、历史文化村落保护重点村与一般村申报、农业部“美丽乡村创建试点”申报、浙江最美乡村评选、宁波市十年村庄整治建设三“十佳”评选、农村生活污水处理情况调查等一系列其它工作。

充分尊重客观现实，科学对待面临困难

1、农村创建工作压力逐年增大

比如全面小康村创建，已经实施了十年，我市累计创成了61个，为我市农村面貌的改变作出了极大的贡献。但另一方面，条件较好的村庄一批一批的开展创建，剩下的村庄基础条件短期内很难跟上，由此造成创建难度逐年增大。

2、农村生活污水处理存在障碍

主要是三个方面：一是镇村对污水项目认识不足，重视程度不够，对项目实施的主动性和积极性不高，工作推进难度大；二是项目实施时间紧，要在一年时间内完成选村、地形勘察、立项、设计、招投标、施工、验收等一系列工作，难度非常大；三是市农污办缺乏懂技术、会管理的工程技术人员，对项目管理能力有待进一步加强。

3、资金瓶颈依然存在

中心村培育、特色村培育、精品线、先进镇(街道)创建和农村生活污水处理都是面广量大的系统工程，人力物力财力投入很大。尽管市领导高度重视，不断加大资金倾斜力度，反复强调相关部门配套资金要紧跟上，但受限于我市农村集体经济的现状，项目建设资金存在瓶颈仍然是一个不可回避的问题。

严格遵照规划布局，合理安排明年思路

20xx年，我市将继续按照各项规划，稳步推进中心村与特色村培育、全面小康村创建、精品线与先进镇打造，以此带动美丽乡村建设的各个方面。

一是继续抓好中心村、特色村、全面小康村、精品线、先进镇的培育、创建、建设工作。及时开展村庄摸底排查和选村工作，新启动2个左右中心村和4个左右特色村培育、5个以上全面小康村创建。同时，在莼白花木长廊精品线和尚田镇龙舞竹海精品线的基础上，新创建精品线1条；在尚田、溪口、萧王庙的基础上，新创建先进乡镇1个。确保“三村一线一镇”的中心工作在年初选村时科学合理、在年中项目建设时扎实推进、在年末考核验收时顺利圆满。

二是着力实施萧王庙街道美丽村镇改革试点工作。在《奉化

市中国美丽镇村建设示范区(萧王庙街道)改革试验方案》的总体指导下，充分发挥《萧王庙街道概念总体规划》和《萧王庙街道农业产业规划》的控制布局功能，加快实施建设用地增减挂钩和农民中心社区建设，依托土地集中流转，调整优化产业结构，深化综合配套改革，推动改革试点工作在广度和深度上稳步展开。

三是继续推进农村生活污水治理等其它工作。做好污水设施运行维护管理的招投标工作，监督运行维护管理质量。完成世行第三批村工程验收工作，完成世行第四批村工程建设，启动第五批村工程建设。分批实施20xx年度面上污水处理项目，力争全年共完成70个村农村生活污水处理项目建设。