# 土建工程管理工作总结8篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-20

*工作总结的书写，对于多数人来说都是非常有帮助的，通过工作总结我们可以追溯工作中的历史记录解决潜在的问题和矛盾，职场范文网小编今天就为您带来了土建工程管理工作总结8篇，相信一定会对你有所帮助。土建工程管理工作总结篇1过去的一年，在xx项目部中*

工作总结的书写，对于多数人来说都是非常有帮助的，通过工作总结我们可以追溯工作中的历史记录解决潜在的问题和矛盾，职场范文网小编今天就为您带来了土建工程管理工作总结8篇，相信一定会对你有所帮助。

土建工程管理工作总结篇1

过去的一年，在xx项目部中担任4号楼负责人的职务。在这里，首先感谢公司及项目部的各位领导和同事的支持，给予了我能够展现人生价值的一个平台。

就我本人的工作性质而言，虽然我们是地产公司，但从事的工作主要还是在施工现场，所以我就以施工现场的角度对今年的工作做以总结。

在这个项目中，我的主要职责是负责施工现场土建工程管理，监督土建项目的现场施工进度和施工质量，控制土建项目施工成本，进行施工安全检查，协调现场土建相关单位人员进行的项目管理。协助工程项目经理、工程技术部做好本专业工程项目的前期运作，参与土建工程对投标单位进行土建方面的现场答疑，协助工程技术部进行本专业的工程技术管理工作，并配合其他工程师的工作，在前期施工准备过程中参与图纸会审、设计交底工作，负责交底记录整理、签认和发放。

在施工过程中督促和协助监理控制工程进度、质量，负责编制本专业施工进度计划，并负责编制本专业主要设备、材料计划，并对已完成的本专业工程进度进行评定，协调各施工单位，处理现场有关专业问题，跟踪施工过程，现场巡视、落实、监督整改方案的执行情况。在工程验收中配合工程的竣工验收。

过去一年的工作中，在项目部同事的关心帮助下，使我工作上有了很大的进步，在今年的施工中，6月份完成了主体结构的封顶，随后的施工中，完成了砌体及二次结构的施工，屋面各分项工程的施工，室内抹灰及外墙保温工程的大面积施工，地下室土方回填，地幅热及垫层施工，门窗安装施工，楼内上下水及消防管道的施工等等工作，在整个小区的全面施工中配合3号楼交工，2号楼主体施工，锅炉房及其它室外配套工程和5号楼的前期工作，在7月份4号楼并通过的市级文明工地的验收。

所有这些工作，都离不开项目部全体员工的共同努力。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好；下面就我个人的理解简单归纳以下几点，请领导指正：

一、工作的务实性

其实在一个人的发展过程中，可能错过很多次腾飞的机遇，但脚踏实地地走好每一步却显得尤为重要。当一年的辛勤工作过去的时候，善于反思和总结更有利于每一个人迎接新一年的起步。

有人曾经说过，“科学的东西来不得半点虚伪和骄傲”。在工程中，特别是对待特殊结构工程或高层建筑，技术含量较高，这就要求我们工程管理人员对待施工中的点点滴滴工作不能人浮于事，做老好人，畏于不正之风，而要以踏实、严谨的态度对待工作，实事求是的做好每一道工序的交接检查，抓好过程的控制，对新技术、新材料、新工艺要善于学习，已经有经验的工艺更要精益求精，因为技术在不断进步更新，只有通过不断地学习，辅以求精务实，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。

二、工作中的预见性

对于建筑施工人员来说，预见性很重要，这就要求我们管理人员必须要吃透图纸及有关的图集和规范，对施工中可能出现的一些工序及设计问题要有预见性，不能摸着石头过河，走一步算一步。对材料的计划和劳动力的安排也是一样，要提前做好各项准备工作，才能在施工中顺利完成各项施工任务。

三、工作中团队的合作

俗话说：“独木不成林，同心可断金”，在工作中，我和领导及同事及时勾通工作中存在的问题，并及时进行处理，互相配合未完成工作中出现的各种疑难问题，顺利地完成了施工任务。我觉得，在我们公司和项目部各位领导的带领下，在我们员工们共同的配合中，没有我们完不成的施工任务。

四、工作中的成就感

怎样才能将一个建筑做成精品，这就是考验我们的责任心。作为房地产行业更应该在低碳环保、节能减排建筑上做更多的尝试。其实每一次付出，每一次成就，又是一次新的起点和开始，每一次当自己走进已建成的小区时，总会有人问起：哎，怎么好久没有见到你？我的回答是：当第一次见到你，是因为我们正在为你们建新居；当你们搬进新家的时候看不见我们，那是因为此时我们又在为更多的人修建新家，这就是我们的行业特征。

五、工作中的不足

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑、规划的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种专业知识和技能。

施工阶段完成后，认真做好结算工作、交接工作，遵守管理的模式化工作。我将通过多走一步、多看一眼、多问一句来不断的提高自己的各项业务技能，加强经验总结，多发表一些有益于公司大局和用户见解，实现“安得广厦千万间”的宏伟理想。

3、“学精于勤而荒于嬉，行成于思而毁于随”，实践是不断取得进步的基础。

我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件工作 。

总之，在这一年时间里，是我全面施展的一年，全面提高的一年，全面总结的一年，是有感性向理性转变的一年，是走向更加成熟的一年，也是我很充实的一年。

六、几点意见

对公司的几点建议：

推进工程质量安全管理，提高建筑产品档次，完善招投标措施，，加强优选素质较高的长期合作供货和分承包商，培养优秀员工，建立激励机制，为员工创造更好的工作和发展平台。

土建工程管理工作总结篇2

进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。

通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。

在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、参加工程部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及工程部的实际情况，并参考博爱以及其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

4、分析20xx年天气情况

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合武陟县的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

二、存在的不足以及改进措施

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近半年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的施工阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商接受合同外的条件;另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。当承包商提出各种各样的建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

监理规划和监理工作实施细则的审查。业主的意志要通过监理工程师来实现。监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。

经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。特别强调带着问题下工地进行调查研究。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

4、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20xx年已过去，虽然项目还没有正式完工，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。

总结过去，展望未来，20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。

在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

土建工程管理工作总结篇3

我于20xx年11月19日进入xx项目部工作，为了更快更好地融入项目部这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解。通过了解和熟悉，我为能进入这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

进入公司已经有一年三个月的时间，在公司领导强有力的关心支持下，我个人在年度了的工作学习和专业知识上取得了不小的进步。现公司xx项目3#、5#、6#、7#楼，己处于主体施工的标准层阶段，本人在担任土建工程师工作过程中，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己。工作中能理论联系实际的开展工作，认真地完成了年度工作目标，现将有关年度个人工作情况作如下总结。

一、年的主要工作完成情况

1、由xx承建的xx，一期还建房于20xx年1月13日完成终验工作。

2、xx商品房一标段3#、5#、6#、7#楼，现主体成完情况

a、3#楼主体已经完成7层梁、板、柱、砼、浇筑;

b、5#楼主体已完成13层梁、板、柱、砼、浇筑;

c、6#楼主体已完成4层梁、板、柱、砼浇筑;

d、7#楼主体已完成19层梁、板、柱、砼浇筑，目前二期一标段3#、5#、6#、7#楼的主体结构工程已经顺利进入标准层施工阶段，按照目前的施工进度能够完成公司的预期进度计划目标。

二、各阶段的控制管理

1、熟悉xx3#、5#、6#、7#楼，地形、地貌，作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。

为了以后能更好地开展工作，对现场的地形地貌做深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，结合相关技术资料，对项目的地形地貌、土质情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，并通过以往的施工经验，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的了解，为下一步组织提供了可靠的依据。

2、对投资控制的主要工作是、处理现场变更和签证。

在施工过程中答复施工单位提出问题，主动以总工办及相关现场主管工程师联系，共同处理可能发生的问题并提出相应对策，防止不必要的签证发生，在工程施工前和过程中去挖掘能节省成本的地方。

工程部相关领导及主管工程师共同协助对施工图认真研究，对于能降低成本的地方绝不放过一点，3#、5#筏板顶部30cm细石砼在结构中无任和结构功能，后经以总工办及设计院联系取消此设计、协调水电工程师共同对地下室暖通设备，水电预埋孔洞进行相应调整，避免了后续水电、暖通施工中管线交叉所造成的损失。

三、进度控制

为了工程的正常进行提供一切有利保障，工程部与相关部门协调，认质认价的工作随时进行在项目施工过程中未因其原因而影响施工进度。为了整个工程有序进行，要求施工单位编制施工进度计划并认真审定施工单位编制的施工进度计划，明确工作内容，在实际施工进度过程与计划偏离时，及时找到总包单位、监理单位进行协调，遇到技术问题及时与总工办及设计院联系进行处理，决不因工程施工技术角度原因影响整体的施工进度。

四、质量控制

1、在施工过程中，检查各种措施的落实情况，发现问题及时提出并要求整改充分发挥监理的`管理职能，按照监理合同上明确的权利与义务，监督监理人员按照监理规划要求进行质量管理。

2、过程验收阶段，要求施工单位按质量验收规范进行质量控制，适时对各个分项工程进行检查，发现问题要求总包单位及时进行整改，做到对工程质量情况的掌握和控制。

3、工程材料的质量控制。检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料，在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场、材料的使用，进行质量监督控制。

五、加大工作力度，不断提高自身业务素质

1、认真学习企业规章制度，领会企业精神，融入企业文化做到与企业同心同德是工作成绩的重要保障。积极参与公司组织的各种活动，从活动中增强自我的荣誉感、自豪感。

2、房地产的新概念、新工艺、新技术日新月异，工程部是一个技术管理部门，在这年里我充分利用各种资源，充实自己的头脑，不断提高自己的义务素质。

3、团结一致，分工明确，重点突出，密切协作。

xx二期一标段3#、5#、6#、7#楼、工程项目总面积共8万多平方米，时间紧，任务重。在工程部经理的领导下，对外协作工作中，项目部工作人员分工明确，密切合作，发挥了自己的优势。对项目实施过程中遇到的问题，积极与部门领导及相关工程师进行协商并进行相应处理。

六、存在的不足以及改进措施

年即将随风逝去，回想自己在公司将近一年多的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，通过平时不定期的检查发现了各方面的经验，有成功的经验也有失败的教训，这里进行总结在明年的各项工作中加以改进。

1、沟通能力还应加强，没有充分利用资源。

在工作的过程中，由于对其他专业不太熟悉，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过项目部这个平台做到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性，在工作过程中，特别是项目开发的前期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，加强工作目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄，作为一个甲方土建工程师，应该是一专多能的，这样才符合公司发展的需求。通一年多的工作我看到与部门相关专业工程师的差距，自己的专业知识面狭窄，对房地产其它知识还认识不够，特别法律法规，限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名合格的土建工程师。

4、没有把监理的作用完全调动和发挥出来，要在今年的工作中明确监理职责和权力，在施工期间充分发挥监理的作用，调动监理人员的积极性，管理好工程。

5、工作过程中对于易出问题部位的前瞻性不够强，在以后工作中提高自己对于会发生问题部位的敏感性，尽量做到少出问题或不出问题，当遇到问题时能做到有条不紊的处理。

七、对20xx年的工作展望

年即将过去，现3#、5#、6#、7#楼，已进入主体标准层施工，在一年多的工作中给我收获非常多。特别是项目部领导及现场各专业工程师塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。

总结过去，展望未来，20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。而我的专业能力，还有很多不足，尤其是业务能力和本专业知识水平还有待于提高，我将在以后的工作中更加努力学习，不断提高自己的业务能力和专业知识水平，争取为公司创造更大的效益。

土建工程管理工作总结篇4

时光流逝，转眼间又过了一年，回顾这一年的工作历程。我严格要求自己，能够较好地完成自己的本职工作，认真履行公司的规章制度，与同事共同进步，也在同事身上学到不少知识。现对工作总结如下：

一、主要工作内容

（1）自我2月份入职以来，书香一品小区1——5楼及附房工程已完工，10、11、9、13、20楼主体结构封顶，6、7楼结构基本完成，8楼、12楼、15楼、16楼、17楼、18、19楼结构未完成。而我日常的工作就是协助刘工和丁工：1、对尚未完成楼号结构浇筑前的钢筋验收；2、对内外墙粉刷后进行检查是否有空鼓、保温的厚度是否满足要求，检查地坪浇筑是否平整、强度是否满足要求；

3、对屋面瓦铺设的检查是否横平竖直，最后屋面瓦收口部分处理是否得当；4、对已完成的1——5楼全面进行检查（地坪的平整度和强度、墙面的强度和平整度），检查栏杆安装是否在一直线上；5、根据合同对材料的检测（如栏杆的壁厚、立杆间距）

在经过一段时间在现场中的学习我也收获了一些知识，对于在现场中一定要做到多走、多看、多说。

（2）经过大家的努力小区主体结构全部完成，下一步进行粉刷、收尾、安装和外墙工作。这时室外工程也开始施工，而这是由我负责。前期先是对化粪池进行施工，而后在十一开盘前也将主景观处的排水完成，虽然在这段工作中有着磕磕绊绊，但基本能完成计划好的工作，并且也对施工过程进行严格把控，对材料、工序都严格按照要求完成，一经发现不合格，马上通知令其进行整改，方可进行下道工序。

在20xx年底室外道排工程也基本完成，道路排水剩余13—20楼的出户井未完成，主路的路基，区间路路基未开始。

二、20xx年工作安排

根据20xx年完成的情况，接下来20xx年初先进行主干道的路基施工，出户井也同步施工并且对已完成的竖向道排进行完善，争取能提前完成小区竖向工程。

通过这近一年的工作，我也学到了不少东西，但这还远远不够，我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好，为了能全面完成20xx年制定的工作目标而努力！

时光飞逝，不知不觉踏上工作岗位将近两年了。自从20xx年毕业来到上海市第四建筑有限公司安装分公司至今，本人一直在项目部担任施工员，能将项目部布置的任务独立、有条不紊的完成，与项目部上下管理人员相处融洽深获信任。在这短暂的一年多过程中我不紧加深了对原来学习知识的理解，而且对以前书中没有接触或接触不深的知识有了进一步的认识。工作以来，在领导和前辈的培育和教导下，通过通过自身的努力，无论是在学习上，还是工作上都取得了长足的发展和巨大的收获，下面就这一年多的工作做一下总结。

在这一年多的时间里我基本都在顾村b2—2地块，从刚进场时的杂草丛生到如今鳞次栉比的成排号房，见证了工程一步步完善的同时自己的专业技能也得到了进一步的完善。从一开始基础中大地板的接地，到箱盒的预留以及二结构的配管，再到屋面避雷带的敷设等等。在经历了这一整套的施工流程之后，对原来书本中抽象的事物有了详细的了解，通过此过程把理论与实践结合到了一起，自身有了很大的提高。在这个过程中，我从简单的管线预埋看起学起，到如今整个地下车库喷淋管线的安装，从简单的接线盒高度检查到现在风机风管预留洞的检查，遇到不懂的我就查规范，再不懂就向师傅他们这些前辈请教。在现场遇到疑难问题时，我也会勇敢地提出自己的疑问，聆听前辈们的讲解，使我从原理上对规范要求等有了更深刻的`认识。通过一年多的施工现场实践，我学到了很多书本上学不到的道理，比如在施工过程中一定要考虑可行性等问题，而在参考规范的同时，也应当选用最恰当最适用的方法保证其经济实用性。如此种种，让我每天都为自己在学习过程中的进步和提高而快乐欣喜。

作为工程施工人员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场经验和必要的业务能力来支配和协调班组，这一年多施工现场的质量管理工作使我受益匪浅。做好事前控制工作，预防及消除施工隐患存在，在工程开工前，全面熟悉施工图纸，参加设计院的图纸会审活动，结合工程实际、国家质量验收规范的要求参与编制专项施工方案、质量技术交底，严肃认真的指导班组工人作业。做好事中监督工作，发现及纠正施工中存在的问题，对工程质量作全面的检查，对施工中出现的问题及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格。对现场施工部位多巡查，及时了解情况和问题并加以整改，确保每个环节的施工质量达标。通过本人与同事们尽心尽职检查严把质量关。

为了提高施工班组的质量意识，对施工中常出现的质量、预留穿筋盒、二次结构预留管线保护的缺陷，给班组长提出相应的预防措施。同时针对经常在主体预留中管线敷设的通病进行交底，对其进行原因分析提出相应的预防方案，并及时与土建施工队进行协商，以免影响到主体工程进度，对二次结构中可能出现的问题通知施工队及时整改同时做到随时检查隐蔽工作。随后对本部门的施工质量进行严格要求，对各号房出现的质量问题进行及时检查及时整改。为了更好的配合总体的工程进度对本部影响到总体工程进度的工序及时到现场解决。通过一年多的工作和学习，我感受到作为一名工程技术人员必须要细心认真，做好每一步工作，对施工流程要熟悉，对图纸要熟悉，对规范更要熟悉，还要继续学习和专业相关的知识，用知识武装自己，此外还要在工作中学会与人交流，怎样做人，树立正确的人生观与价值观。

随着社会的发展，人们对设计质量的要求越来越高，质量是一个企业生存和发展的坚实基础，质量的提高全靠员工的总体素质和技术管理水平的提高，为能够面对更加激烈的竞争，培养高素质、高水平的专业技术和管理人员是公司的重点。过去这段时间的工作中，在领导的关怀和同事的支持与帮助下，经过不断的努力，我适应工作节奏，具备了一定的技术工作能力，但仍存在着一些不足，在今后的工作中自己要加强学习，克服缺点，力争自己专业技术水平能够不断提高，同时我清楚地认识到建筑安装行业的新形势，今后还需不断地加强理论学习，尤其是新技术、新理论的学习，严格要求自己，不断求实创新，在实际工作锻炼和成长，积累工作经验，培养工作能力，争取更大的成绩。

土建工程管理工作总结篇5

我于xx年11月2日进入xx工程管理部，很荣幸的作为一名土建工程师加入到这个团队，为了尽快的进入角色及更好的融入到团队中，我积极的对公司的相关管理制度进行了解，并熟悉施工过程中产生的相关资料及图纸，以及施工现场的相关情况。通过了解和熟悉，我为能进入这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

进入工程管理部时，项目处在基础工程施工阶段，由于该种桩基础形式在以前未能接触过，我抱着一个初学者的心态去观察和学习，遇到疑问及不懂的时候，积极的向同事请教并查阅相关资料，在同事们的帮助下，熟悉了钻孔灌注桩成桩的工艺流程及质量控制措施。在掌握了钻孔灌注桩的质量控制手段及方法后，被领导安排夜间对桩基施工过程进行监督及成桩质量进行管控。现将有关个人工作情况作如下总结。

一、工作任务完成情况

1、由xx公司施工的6#、7#楼钻孔桩工程已全部完成，并在进行桩基退场工作。

2、由xx公司施工的1#、2#、4#、5#楼的桩基工程已结束，并在进行基础土方开挖准备工作;10#楼及地下车库桩基工程正在进行积极的施工阶段，按照目前的施工进度预计在12月26日前后完成桩基施工。

二、桩基工程施工过程相关控制情况

1、熟悉施工图纸及地勘报告，结合施工单位所提报的施工方案，根据地基基础工程施工质量验收规范，对桩基工程施工过程质量进行控制。

2、对原始地貌进行抄平，做好记录，根据设计桩顶标高计算好桩钢筋笼长度，及砼浇筑桩顶标高进行控制，对孔深进行测量记录，为后期桩基工程计量提供相关数据依据，对桩基成本进行控制。

3、要求施工单位按照公司要求提报进度计划，检查计划执行情况，如有问题及时向领导汇报，增加机械及人员的投入，完成相关任务及实现进度目标。

4、在桩基施工过程中，会同监理公司制定一套控制流程：

a、首先对桩位进行复核，要求钻头中心线与桩位控制线采用吊线方式对齐，确保桩位偏差在规范允许范围之内;

b、桩基就位后，以地质报告为参考并结合从泥浆内取样、泥浆的颜色变化为依据判断是否进入中风化岩层，并做好入岩时孔深记录，依据在钻杆上标记控制进入岩层70公分(地下车库为1m)，现场进行查看是否达到标记尺寸，并要求此时进行第一次清孔;

c、清孔到位后更换扩孔钻头，根据两个钻头之间的长度差及扩孔钻头扩径1m的缩小尺寸，计算扩孔到位后的钻杆尺寸，现场复核相关尺寸是否到位，扩孔到位后要求进行第二次清孔;

d、钢筋笼在制作时进行相关的`焊接质量及箍筋间距、加密区进行检查，确保吊放进孔内的钢筋笼均为合格品，根据计算来控制钢筋笼吊筋长度，并对主笼及副笼焊接质量进行检查，确保焊接倍数及焊接区域箍筋满足要求;

e、在钢筋笼吊放结束后，下放导管，要求导管距离孔底部不超过五十公分，并进行第三次清孔，以孔口的泥浆流淌判断是否清孔到位，确保孔底沉渣在规范允许范围之内;

f、最后进行砼浇筑时，要求施工单位严格按照配合比进行搅拌，并在第一灌时聚集满斗料，以将孔底沉渣排挤掉，要求砼浇筑时导管提升要满足要求，浇筑至桩顶标高以上1m的位置完成;

g、在钻进的过程中，检查泥浆的粘稠度，以确保泥浆能较好的起到护壁作用，防止钻进过程中塌孔及缩径现象发生;通过现场巡视检查，及施工单位自检后提报验收，确保每一道工序均在控制范围之内，较好的控制了成桩质量。

三、存在的不足以及改进措施

在这一个多月的工作中，发现自己作为一个房地产开发企业的土建工程师还有许多不尽如意之处，自己也在及时的检讨和总结，希望在后期的各项工作中加以改进，以便提高自己各方面业务能力。

1、沟通协调能力不足，在工作协调上面未能较好的让施工单位按协调内容执行，在后期的工作过程中，多与同事沟通学习，以便提高自身的沟通协调能力。

2、预见性不足，对于施工过程中易出现问题未能有较好的预见性，后期将不断的学习来提高前瞻性，将容易出现问题的部位进行预控，尽量做到少出问题或不出问题，当遇到问题时能做到有条不紊的处理。

3、知识面狭窄，作为一个甲方土建工程师，自己的专业知识面狭窄，对房地产其它知识还认识不够。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名合格的土建工程师。

4、对监理利用不足，在施工过程中，未能把监理的作用完全发挥出来，在后期施工期间，调动监理人员的积极性，充分发挥监理的作用。

四、下一年工作计划

下一年主要是各栋楼主体结构工程、装饰装修工程、以及室外道路景观绿化工程的施工，以及对各项工程的质量、进度、投资、及安全控制，工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战，将在以后的工作中更加努力学习，不断提高自己的业务能力和专业知识水平，并在经理的领导下，和同事们共同合作，争取为公司创造更大的效益。

土建工程管理工作总结篇6

转眼间，20xx年已经过去，现从以下几个方面将一年来工程部的工作状况做一总结汇报。

一、进度控制

按照年初公司制定的工程进度要求，主体工程应在xx月底完成，实际截止到年底，主体工程全部完成，砌体工程完成80%，比原预定工期平均延误1.5个月，工期延误的主要原因在以下三个方面：

1、我们事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。本工程定额工期就应在720天，但我们把工期压缩到了350天，这个工期只有在理想化的状况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的状况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。

2、我们事先对施工单位的实际实力（包括资金实力和管理实力）估计不足。两家施工单位都属于承包职责制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。制约工期的主要原因在于施工单位的资金和管理方面。资金实力的不足导致材料、设备经常供应不上，工地经常出现停工待料现象，停工待料又经常造成施工人员的流失，劳动力的严重缺乏造成了工程进度严重拖延。在管理方面，一方面管理人员职责心和素质达不到应有要求，另一方面由于劳务层分包层次过多，工班分组过细，无法构成流水作业，导致项目经理在人员调配上存在困难，同时由于劳务层层分包，管理层次过多，上层管理人员尤其是项目经理的管理意图无法在班组得到及时有效的贯彻执行。另一方面此刻的民工也是十分地不好管理，经常因为一些小问题和管理人员对着干。这是导致工期拖延的最主要原因。

3、我们自身管理上的问题：工程部尤其是部门经理对于施工单位工期的延误，虽然采取了一系列的用心措施，但是力度不够，对于一些问题的处理尤其是施工单位人员的严重缺乏和材料的不及时供应缺乏足够有效的管理措施和应变措施，这也是导致工期拖延的一方面因素。这些需要我们大家尤其是部门经理在今后的工作中努力学习工程管理知识，掌握更多好的管理经验和管理办法，进一步提高自己的管理水平，方能不辜负领导的重托，为xx房产的发展作出更大的贡献。

针对以上问题的出现，我们工程部全体人员在总经办的大力支持和帮忙下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在后半年的施工过程中，不仅仅遏制住了工期进一步拖延的势头，而且延误的工期也在一步步减少。

二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然以前出现过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，持续了高质量工程的总体势头，为创xx杯打下了坚实的基础。目前经过市质检站和省站的多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前状况来看，我们的工程通过省优质主体结构验收问题不是很大。

三、造价控制

在造价控制方面，我们主要从以下几个方面入手。

1、尽可能减少图纸中不必要的成本投入，比如说对于人防地下室的施工，为了节约成本，我们与公司领导共同研究决定在建筑平面上按照xx设计院的图纸施工，但结构上按照xx设计院的图纸施工，这一项估计为公司节约成本近百万元；我们还通过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。同时安装专业也通过提出一些合理化的方案为公司节约资金近百万元，并因此受到了公司的通报表扬和物质奖励。

2、对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选取最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更务必经过总经办审批方可执行。

3、工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，实行监理工程师、总监、主管工程师、工程部经理、预算工程师、财务部经理、总经办七级审批，层层把关，对于不就应支付的签证坚决退回，对于确实发生并就应支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

四、现场安全礼貌施工

由于本项目的目标是省级礼貌工地，所以我们对于现场的安全礼貌施工也给予了足够的重视，前期由于条件所限，现场的礼貌施工无法做得很好，后期我们针对现场礼貌施工下大力气抓，并取得了良好效果。目前经过省、市安检站的多次检查，近期有望通过省级礼貌工地的验收。

五、对监理公司的管理

总的来说，我们对监理公司的管理是存在必须问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我们工程部不得不花很多精力去帮忙监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。但从另一方面来讲，我们就应意识到，为什么监理单位派驻工地的人员整体素质偏低呢究其原因我们认为还是监理费用过低，监理费用低了派过来的监理人员的工资就会很低，工资低的监理人员素质必须是偏低的。

六、外部协调

对于一个工程项目来说，外部协调对于工程的顺利开展有很大关系，对此，在领导的帮忙下我们采取了一系列措施持续了与两家质检站、执法局等单位的良好关系，保证了工程尽可能少的受到外界干扰。

七、内部管理

首先我们根据工作需要，对工程部的人员配置进行了及时地调整，补充了新鲜血液，提高了整体力量。为了提高工程部全体人员的管理水平和技术潜力，今年工程部一方面组织相关人员参加注册监理工程师的学习和考试，同时还参加了公司行政人事部组织的管理方面的学习；另一方面还组织了两次到兄弟单位工地现场的参观学习，并组织土建工程师参加了网上关于“混凝土地下室墙体裂缝分析及防治措施”的讲座；另外还要求加强大家对于规范的学习，使工程部的总体管理水平和业务潜力得到了必须提高。

八、反思与推荐

1、在今后的项目运作时要尽可能制定合理的工期计划，以免在实际的项目运作过程中给公司增加过多的可变因素，并影响公司的整体计划。同时由于工期提前会给我们带来较大的收益（含节省的管理费用和对销售价值的提升），而施工单位加快工期也是需要成本投入的，为鼓励施工单位采取抢工措施，尽可能加快工期，可对加快工期的施工单位给与重奖，以提高他们缩短工期的主观愿望。

2、在以后项目的施工单位选取上，我们该如何更加准确的评估施工单位的真正实力，如何从根本上杜绝各种形式的挂靠、转包等问题，是我们需要专门研究的问题。我们认为首先要在合同谈判期间对这类问题做出严格规定，同时合同压价也不应过低，因为好的施工项目部的管理成本必须是较高的，过低的价格是无法找到真正好的项目部的，而好的项目部所给我们创造的间接效益是远大于我们多给他的那部分工程费用的。对于监理公司的选取也是一样，实力强的监理公司是不可能认可过低的监理费用的，为了更好地搞好现场管理，我们推荐以后在监理公司的招标过程中不要刻意的压低监理费用，以保证监理队伍的整体素质，保证有一个很好的监理质量。

3、由于房地产公司的利润来自销售额与投资额的差值，对于工程来说，建安成本的控制最关键的还是在设计环节，我们推荐在今后项目的设计过程中一方面精选实力强尤其是职责心强的设计单位为我们做设计，同时在施工图正式出图之前，找另外一家设计院或者高水平结构工程师对图纸进行认真的审核把关，对于经过他们审查后节约下来的成本按照必须比例支付劳务费。这样能够更加有效的控制好成本，将不必要的成本支出控制到最低限度。

综上所述，工程部尤其是部门经理对本工程工期严重滞后负有不可推卸的职责，在工程质量及现场管理方面的管理也需要进一步提高，但总的来说，我们对于现场的管理不管是在工程质量上还是其他各方面均能到达同行业的较高水平，工程部全体人员在工作上均能兢兢业业，认真负责，为了工程的顺利开展毫无怨言的加班加点，牺牲自己的休息时间，真正的把公司的事情当成自己家的事情来做，体现出了主人翁思想，表现出了良好的敬业精神、严谨的工作作风和较高的业务水平，而且在廉洁奉公方面也表现出了通利公司员工的风貌，是一批优秀的员工，是一支优秀的团队、能打胜仗的团队。

总结前期工作的经验和教训，我们在今后的工程管理过程中，一方面继续加大力度抓好现场施工管理，确保高质量的完成尚城国际项目明年的工作目标，另一方面我们也要进一步加强内部人员整体素质的提高，组织工程部全体人员通过参观学习、光盘学习、网上讲座和规范条文的自学进一步提高全体人员的管理水平和专业技术水平，将我们的团队的整体水平更上一个新的台阶，为完成集团公司“将房地产公司做好、做大”的目标做出自己的贡献。我们的目标是：“我为我是xx人而自豪，让xx为有我而骄傲”。

土建工程管理工作总结篇7

光阴荏苒、时间飞逝，转眼间20xx年在紧张忙碌中过去了。回首旧年，这一年是紧张的一年，也是充实的一年。展望新岁，在新的一年里，我将总结经验、吸取教训，付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态和扎扎实实的工作作风投入到工作中当去，以下是我今年的工作总结。

一、工作成就

在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。加强与各职能部门的协调配合，营造良好的工作氛围建设工程项目运作过程中涉及方方面面，必须搞好协调配合。在施工过程中，统一步调，形成合力，对在项目实施过程中遇到的问题和情况，主动和领导汇报，作到沟通、协调，从而保证了项目建设顺利实施。

我在建设中先后经历了主体砖砼结构砌筑浇筑完成，内外墙的粉刷以及屋面挂瓦的各个阶段。在此工作过程中有成绩也有失误，对于自己取得的成绩将继续保持发扬，对自己工作中存在的失误，将认真的总结，深刻的反省，尽可能减少工作失误的发生。

我在每个阶段的工作中勤勤恳恳、任劳任怨，积极主动地完成各级领导交给的任务，并在做好本职工作的基础上，不断学习钻研，努力提高自己的业务水平；在作风上艰苦朴素、求真务实为xx建设尽心尽力，努力工作。

二、工作意义

建设施工过程是一项十分复杂的生产活动。不但包括组织成千上万的各种专业建筑工人和数量众多的各类建筑机械、设备有条不紊地投入工程施工中，而且还包括组织种类繁多的，数以几十甚至几百万吨计的建筑材料、制品和构配件的生产、运输、储存和供应工作，组织施工机具的供应、维修和保养工作，以及安排施工现场的生产和生活所需要的各种临时建筑物等工作。这些工作的组织与协调，对于多快好省地进行工程建设具有十分重要的意义。

三、工作规划

建设工程也具有时效性的特别，各种规范不断的更新和发展，我不仅需要自己不断学习，更应该主动、互相交流、互相学习、取长补短，不断增强自身业务知识和技术。

今后我们要切实提高自身综合素质，树立自觉的学习意识，循序渐进，温故知新，持之以恒，坚持不懈，扎扎实实地学习，才能学到真才实学，才能把学到的知识融会贯通到我们的具体工作中去。

扩展阅读

本人于20xx年6月7日加入集团有限公司，入职后在工程部任职，任土建工程师，作为一名加入公司的新人，由一家施工单位换到一家开发单位，下面就对我担任土建工程师的工作写一篇工作总结范文总结我最重要的就是要在最短的时间内渡过适应期，尽快适应工作环境，快速转换角色。

认识和总结

1、新的岗位，新的挑战

来到公司的第一天，给我最大的感受就是公司的标准化的管理。土建工程师是一个对实际任务经历请求很高的职位，而我正是在这方面有所欠缺，我会经过工作锻炼本人、进步本人、塑造本人。这种进修是一种见机行事，是让本人适应工作中的学问技艺，我希望经过进修能加强本人的合作力，同时也加强公司的合作力。

2、标准本人的言行，做合格的职员

在开发单位，特别是在工程部任职，免不了要与高低左右及社会各界联络，我将始终牢记本人是公司的一员，代表的不光是我个人，更是集团的形象，言行举止都重视束缚本人。对各级领导的指令要尊重服从。但是服从并不代表顺从，关于有利于项目施工展开的合理的看法也要及时的反馈给领导，做事大胆，不避讳上下层的关系，真正做到对工程负责，对公司负责，要把本人真正的当成公司的仆人。

3、加强现场工程管理程度

在对施工单位的管理上，以合同、标准为根据，按照《工程管理手册》向施工单位灌输我公司的管理办法和理念，制定好标准，树质量、安全文明标兵从而带动后进的单位，同时加强效劳认识，进行充分的沟通、协调是做好对施工单位管理的根底。

对监理公司的管理，首先应充分支持监理的任务，其次要检查、督促、指导监理的任务，对待监理日常任务不到位的地方及时指出，在对施工单位的管理上有时可借助监理的力气，常常能够获得优良的成效。

在工程协调上保持以合同为根据，站在公司利益的立场上处理事情，保持原则，但又要有一定的灵活性，协调的手段是保证工程进度更快，质量更好更有保证，造价最低，整体成效最好。

在平时工作中，做到有方案有跟踪有落实，紧盯合同目标制定关键掌握节点，在总体进度方案的根底上把方案分解到每季、月、周，制定相应的考核制度;质量掌握做到事前、事中、事后掌握，关键是进程掌握;投资掌握上严格检查各种签证和变更材料，确认其合理性、必要性，防止增量多报和减量漏报;在合同管理上，充分熟悉合同条款，落实合同条款的施行情况，严格按照合同施行;在消息管理上做到标准、零碎、统一、有条理。

4、尽心履职，一心一意当好称职的土建工程师

作为工程部的一名土建工程师，我的理解，没有什么追求利益和享用待遇的权力，只有承当任务的义务。在平常的任务中，对领导交办的任务，从不斤斤计较，保质保量完成;对本人分外的任务也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不渎职。在同项目部其他几位同事的任务协调上，做到真诚相待，互帮互学。

对企业文化的理解

1、做人要诚信

进入城建集团以来，无论从公司的刊物还是员工的口中，听到最多的就是董事长要求员工做人一定要讲诚信。诚信是中华民族的传统美德之一，无论在过去或是现在亦或是将来，诚信对于我们来讲都是极为重要的。一个人讲诚信，就证明他是一个讲文明的人，这样他就会处处受欢迎;反之，如果一个人不讲诚信，那么人们就会忽视他的存在。( )

对于企业而言，诚信不单单是一个道德规范，也是能为企业带来经济效益的重要资源，在一定程度上甚至比物质资源和人力资源更为重要。一个企业如果失去了诚信，那么它就会失去市场，试问一个失去市场的企业又如何生存下去呢。我们每个员工的行为并不仅仅代表自己，在一定程度上也代表着企业，企业的诚信就是靠我们每个员工在平时工作中一点一点累积起来的。

2、员工对公司的忠诚

忠诚不是一个简单的概念，也不是单向的付出。员工对企业的忠诚不是愚忠，不是简单的为企业效命，而是首先要忠诚于自己的职责和事业，把自己的职责、事业和企业的发展结合起来。另一方面，忠诚固然可贵，但是不等于有了忠诚就有了一切，真正的忠诚是有能力的忠诚，是为了自己的忠诚而努力提高自己。做个忠诚的员工，是信念，是态度，更是行动。

总结：以上就是本人入职以来在工作中的体会和对公司企业文化的理解，随着时间的推移，我对工作岗位的适应将会逐渐加强，对公司企业文化的理解也会逐渐深入。总之，我将努力使自己成为一名个合格的xx集团员工.

土建工程师个人年终工作总结

今年是我成为上班族以来的第二个整年。土建工程师是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽努力去适应这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了\*\*\*\*\*\*\*这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就10年的工作情况总结如下：

一年来经过我的不懈努力，完成了一期、二期工程施工资料整理及移交工作、二期工程景观、绿化工作、\*\*\*\*c组团前期开工准备工作、c组团样板房工程等公司领导交付的其他工作

1、二期工程施工资料整理及移交工作

今年上半年二期工程顺利交工并交付业主使用，工程交工前必须先把施工资料整理交接完毕，我认真检查把每一栋楼的施工资料都仔细查阅，力争做到一张不漏、一张不缺、目录整齐、保证资料齐全，交房前二期13栋楼所有的户型图、质保保证书、使用说明书，我都要提前准备齐全，已备交房时给业主以充分的保障。二期13栋楼的备案资料全部经由我手整理完毕，再领导的指导下，我顺利的完成了交房前所有资料的整理工作。交房后由于资料过多及其重要性，需移交公司档案室保管，移交期间，我必须对二期30栋楼的100多盒资料重新整理，做到每张都有记录并制定出能够从中找出任意一张资料的目录。期间我花费大量精力，花费将近一月的时间，终于不负领导所托吧所有资料都重新整理完毕。

2、二期工程景观、绿化工作

年初，我接手二期工程景观、绿化工作。景观、绿化工作相对于现代化小区，比重虽小，但是意义重大。它是现代化新生活小区不可或缺的。由于准备充足，二期的景观、绿化工作进行的很顺利。

但是，后期验收时，由于苗木规格、种类繁多给我们的验收工作带来了很大的麻烦，最终，我通过与技术部通力合作，把所有苗木的种类、数量、规格全部核查到位。最终顺利的完成了领导交付的此项工作。

3、\*\*\*\*\*\*\*\*工程

9月初，接领导指示。要建设c组团样板房。它是10年在全国房地产低迷情况下，公司领导英明决定\*\*\*\*\*c组团开工，组建\*\*\*\*加这种新户型的一个缩影。它的好坏直接影响立体叠加开盘后的销售业绩，同时也是公司今年即b组团销售情况不乐观后的一项新举措，它的成败直接影响到公司今年的成败。

在接到领导指示后，我快速的投入到实际工作当中去，为了达到预期效果，我2天内3次定位放线，最终满足了领导的预期效果。在施工过程中，我不惧辛苦，任劳任怨，努力做到了上班在现场，下班后由于工程需要多次加班加点工作。后期由于装饰公司的介入，这就需要良好的协调能力与组织能力。努力处理好双方在施工过程中所发生的摩擦和矛盾。最终顺利的在开盘前完成了样板房工程。为公司开盘后可观的销售情况及扭亏为营做出了应有的贡献。

在\*\*\*\*\*\*\*\*顺利开盘后，我又与技术部合作。参与了样板房后期的决算事宜。

一年来的工作心得

1、保持良好的心态与积极进去的工作态度。我作为 \*\*\*\* 一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，服从上级领导的工作安排；以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当作自己家里的事情去做，在解决现场施工管理、协调等工作上，依据现场实际情况积极主动的思考，自己考虑应该完成的各项工作，而不是等领导来安排。以主人翁的心态投入到各项工作中去，维护公司的形象和利益不受损害。

2、把自己融入到公司的大集体中去，依靠集体的智慧及力量完成各项工作。在我今年完成的许多工作中，得到各级领导和同事们的支持和帮助。

3、通过一年来的工作发现自己还有很多不足之处：在工作中处理现场事宜，管理力度不够；处理问题还不是太细心，这些问题我将在崭新的20xx年多加注意克服。

20xx年，对于我来说是探索、学习、进步的一年，面对着与以前不一样的工作内容，我摆正了自己的心态，充分发挥主管能动性，积极主动的思考。在这样的一年中，我通过自己的劳动充实了自己，通过领导赋予自己的机会开阔了自己的视野。

一、年度工作情况

    1、熟悉公司各项规章制度

    进入公司项目工程部工作过程中，较快的融入这个团队，掌握公司的各项规章制度和企业文化，熟悉部门管理制度。通过了解和熟悉，我为能进入金谷房地产工程部这个团队感到幸运，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，工作中敢于承担责任，拥有认真负责的精神，具备一定的组织协调能力，能够理论联系实际的开展工作，敢于创新，更快更好地完成工作任务。

    2、项目工程管理

    任职工程部土建工程师，具体分工负责小安舍旧城改造项目9#、21#、22#、23#楼土建施工工作。主要任务是明确项目组织管理体系，确定项目管理的目的任务，确保工程质量、安全、进度各项目标，加强施工过程控制，遵守项目管理工作程序，履行工程部土建工程师工作职责。

    在公司领导、各部门的分工协作下，使得小安舍旧城改造项目工程施工得以顺利开展，工程管理通过部门工作例会，总结工程施工进展情况以及需要解决的困难事项；参与每周监理列会，收集质量、安全和进度周报，听取施工方下步工作计划安排，协调各项工作、解决日常施工中的矛盾。在工作中充分调动监理的积极性和主动性，充分发挥监理人员的施工过程和关键部位的监督作用。经常深入施工现场检查，加强工程部与施工方相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、

成本、安全文明。

    3、完成年度主要工程工作

    一、土方开挖工程

    完成9#楼、21#楼、23#楼、22#楼土方开挖工程

    二、桩基工程

    20xx.12.13日 9#楼、21#楼桩基施工完成。

    20xx.12.22日完成23#楼桩基施工。

    20xx.1.15日完成9#、21#、23#楼褥垫层铺设工程含（桩基检测工作全部结束）。 桩基工程总工期计划60日历天，累计完成设计cfg桩1419根。桩基检测由单桩静载荷试验、复合地基静载荷试验及低应变动力检测。

    三、主体结构工程

    20xx.1月底主体施工单位完成21#、9#、23#楼的砼垫层施工工作，接洽项目工程相关资料，进行主控点、高程测量复核。

    四、施工进度控制管理方面

    重点把握开工、基础及地下室完成、主体封顶等时间节点，严格执行施工进度管理制度，在项目管理过程中主要做了以下工作：

    1）保证施工人员数量的措施

    在新建楼号开工前，因针对工程主体施工单位容易出现人员投入不足的情况，提前在工程监理例会中强调总工期目标、主要工期节点和年终工程进度目标，重点指出现场施工各工种人员配置问题，并督促施工单位及时补充人员。

    2）关于进度计划的审核

工程开工前，要求施工单位根据现场条件、合同工期和各单位自身的综合实力编制详细的施工进度计划，施工进度计划逐步细化分解，分为周计划、月计划、年度计划。经过审批后的进度计划作为施工进度控制的依据。

    3）进度计划实施的跟踪检查

单位工程的进度计划完成情况，在每周的工程监理例会中汇报，包括上周进度完成情况和下周计划安排，如出现进度滞后的情况由施工单位提出滞后原因、可采取的补救措施，特别是每天安排的事情必须完成，减少避免不必要的损失。

    （4）工程质量控制情况

    9#楼、21#楼、23#楼，在主体工程开工前做好各项预控和管理措施，防止出现较大的质量问题，在质量管理上，必须遵循着关注三个环节：质量目标的确立、质量预控方案的确定，主体施工的过程控制，分部分项工作的验收控制。

今年是我成为上班族以来的第二个整年。土建工程师是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点，我对此也十分珍惜，尽努力去适应这一岗位。通过一年来的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了\*\*\*\*\*\*\*这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就10年的工作情况总结如下： 一、一年来经过我的不懈努力，完成了一期、二期工程施工资料整理及移交工作、二期工程景观、绿化工作、\*\*\*\*c组团前期开工准备工作、c组团样板房工程等公司领导交付的其他工作 1、一、二期工程施工资料整理及移交工作 今年上半年二期工程顺利交工并交付业主使用，工程交工前必须先把施工资料整理交接完毕，我认真检查把每一栋楼的施工资料都仔细查阅，力争做到一张不漏、一张不缺、目录整齐、保证资料齐全，交房前二期13栋楼所有的户型图、质保保证书、使用说明书，我都要提前准备齐全，已备交房时给业主以充分的保障。二期13栋楼的备案资料全部经由我手整理完毕，再领导的指导下，我顺利的完成了交房前所有资料的整理工作。交房后由于资料过多及其重要性，需移交公司档案室保管，移交期间，我必须对一、二期30栋楼的100多盒资料重新整理，做到每张都有记录并制定出能够从中找出任意一张资料的目录。期间我花费大量精力，花费将近一月的时间，终于不负领导所托吧所有资料都重新整理完毕。 2、二期工程景观、绿化工作 年初，我接手二期工程景观、绿化工作。景观、绿化工作相对于现代化小区，比重虽小，但是意义重大。它是现代化新生活小区不可或缺的。由于准备充足，二期的景观、绿化工作进行的很顺利。 但是，后期验收时，由于苗木规格、种类繁多给我们的验收工作带来了很大的麻烦，最终，我通过与技术部通力合作，把所有苗木的种类、数量、规格全部核查到位。最终顺利的完成了领导交付的此项工作。 3、\*\*\*\*\*\*\*\*工程 9月初，接领导指示。要建设c组团样板房。它是10年在全国房地产低迷情况下，公司领导英明决定\*\*\*\*\*c组团开工，组建\*\*\*\*加这种新户型的一个缩影。它的好坏直接影响立体叠加开盘后的销售业绩，同时也是公司今年即b组团销售情况不乐观后的一项新举措，它的成败直接影响到公司今年的成败。 在接到领导指示后，我快速的投入到实际工作当中去，为了达到预期效果，我2天内3次定位放线，最终满足了领导的预期效果。在施工过程中，我不惧辛苦，任劳任怨，努力做到了上班在现场，下班后由于工程需要多次加班加点工作。后期由于装饰公司的介入，这就需要良好的协调能力与组织能力。努力处理好双方在施工过程中所发生的摩擦和矛盾。最终顺利的在开盘前完成了样板房工程。为公司开盘后可观的销售情况及扭亏为营做出了应有的贡献。 在\*\*\*\*\*\*\*\*顺利开盘后，我又与技术部合作。参与了样板房后期的决算事宜。 二、一年来的工作心得 1、保持良好的心态与积极进去的工作态度。我作为“\*\*\*\*”一分子，自觉遵守公司的各项规章制度，服从上级领导的工作安排；以对公司绝对忠诚的态度投入到各项工作中去，把公司的事情当作自己家里的事情去做，在解决现场施工管理、协调等工作上，依据现场实际情况积极主动的思考，自己考虑应该完成的各项工作，而不是等领导来安排。以主人翁的心态投入到各项工作中去，维护公司的形象和利益不受损害。 2、把自己融入到公司的大集体中去，依靠集体的智慧及力量完成各项工作。在我今年完成的许多工作中，得到各级领导和同事们的支持和帮助。 3、通过一年来的工作发现自己还有很多不足之处：在工作中处理现场事宜，管理力度不够；处理问题还不是太细心，这些问题我将在崭新的2016年多加注意克服。 2016年，对于我来说是探索、学习、进步的一年，面对着与以前不一样的工作内容，我摆正了自己的心态，充分发挥主管能动性，积极主动的思考。在这样的一年中，我通过自己的劳动充实了自己，通过领导赋予自己的机会开阔了自己的视野。

工作总结之家的年终工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《土建工程管理个人年终工作内容总结2023》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“工程管理工作总结”专题。

土建工程管理工作总结篇8

一年的时间说过就过去了，又迎来了新的一年。那么土建工程管理员工的工作总结该怎么写呢？总结就是对自己之前工作进行一次简要的回顾，以此来鞭策自己，并加以改正，争取做个更好的自己。下面是由工作总结之家小编为大家整理的“土建工程管理个人年终工作内容总结2023”，仅供参考，欢迎大家阅读。

我于xx年x月x日进入xx工程管理部，很荣幸的做为一名土建工程师加入到这个团队，为了尽快的进入角色及更好的融入到团队中，我积极的对公司的相关管理制度进行了解，并熟悉施工过程中产生的相关资料及图纸，以及施工现场的相关情况。通过了解和熟悉，我为能进入这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

进入工程管理部时，项目处在基础工程施工阶段，由于该种桩基础形式在以前未能接触过，我抱着一个初学者的心态去观察和学习，遇到疑问及不懂的时候，积极的向同事请教并查阅相关资料，在同事们的帮助下，熟悉了钻孔灌注桩成桩的工艺流程及质量控制措施。在掌握了钻孔灌注桩的质量控制手段及方法后，被领导安排夜间对桩基施工过程进行监督及成桩质量进行管控。现将有关个人工作情况作如下总结。

一、工作任务完成情况

1、由xx公司施工的6#、7#楼钻孔桩工程已全部完成，并在进行桩基退场工作。

2、由xx公司施工的1#、2#、4#、5#楼的桩基工程已结束，并在进行基础土方开挖准备工作;10#楼及地下车库桩基工程正在进行积极的施工阶段，按照目前的施工进度预计在xx月xx日前后完成桩基施工。

二、桩基工程施工过程相关控制情况

1、熟悉施工图纸及地勘报告，结合施工单位所提报的施工方案，根据地基基础工程施工质量验收规范，对桩基工程施工过程质量进行控制。

2、对原始地貌进行抄平，做好记录，根据设计桩顶标高计算好桩钢筋笼长度，及砼浇筑桩顶标高进行控制，对孔深进行测量记录，为后期桩基工程计量提供相关数据依据，对桩基成本进行控制。

3、要求施工单位按照公司要求提报进度计划，检查计划执行情况，如有问题及时向领导汇报，增加机械及人员的投入，完成相关任务及实现进度目标。

4、在桩基施工过程中，会同监理公司制定一套控制流程：

a、首先对桩位进行复核，要求钻头中心线与桩位控制线采用吊线方式对齐，确保桩位偏差在规范允许范围之内;

b、桩基就位后，以地质报告为参考并结合从泥浆内取样、泥浆的颜色变化为依据判断是否进入中风化岩层，并做好入岩时孔深记录，依据在钻杆上标记控制进入岩层70公分(地下车库为1m)，现场进行查看是否达到标记尺寸，并要求此时进行第一次清孔;

c、清孔到位后更换扩孔钻头，根据两个钻头之间的长度差及扩孔钻头扩径1m的缩小尺寸，计算扩孔到位后的钻杆尺寸，现场复核相关尺寸是否到位，扩孔到位后要求进行第二次清孔;

d、钢筋笼在制作时进行相关的焊接质量及箍筋间距、加密区进行检查，确保吊放进孔内的钢筋笼均为合格品，根据计算来控制钢筋笼吊筋长度，并对主笼及副笼焊接质量进行检查，确保焊接倍数及焊接区域箍筋满足要求;

e、在钢筋笼吊放结束后，下放导管，要求导管距离孔底部不超过五十公分，并进行第三次清孔，以孔口的泥浆流淌判断是否清孔到位，确保孔底沉渣在规范允许范围之内;

f、最后进行砼浇筑时，要求施工单位严格按照配合比进行搅拌，并在第一灌时聚集满斗料，以将孔底沉渣排挤掉，要求砼浇筑时导管提升要满足要求，浇筑至桩顶标高以上1m的位置完成;

g、在钻进的过程中，检查泥浆的粘稠度，以确保泥浆能较好的起到护壁作用，防止钻进过程中塌孔及缩径现象发生;通过现场巡视检查，及施工单位自检后提报验收，确保每一道工序均在控制范围之内，较好的控制了成桩质量。

三、存在的不足以及改进措施

在这一个多月的工作中，发现自己作为一个房地产开发企业的土建工程师还有许多不尽如意之处，自己也在及时的检讨和总结，希望在后期的各项工作中加以改进，以便提高自己各方面业务能力。

1、沟通协调能力不足，在工作协调上面未能较好的让施工单位按协调内容执行，在后期的工作过程中，多与同事沟通学习，以便提高自身的沟通协调能力。

2、预见性不足，对于施工过程中易出现问题未能有较好的预见性，后期将不断的学习来提高前瞻性，将容易出现问题的部位进行预控，尽量做到少出问题或不出问题，当遇到问题时能做到有条不紊的处理。

3、知识面狭窄，作为一个甲方土建工程师，自己的专业知识面狭窄，对房地产其它知识还认识不够。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名合格的土建工程师。

4、对监理利用不足，在施工过程中，未能把监理的作用完全发挥出来，在后期施工期间，调动监理人员的积极性，充分发挥监理的作用。

四、下一年工作计划

下一年主要是各栋楼主体结构工程、装饰装修工程、以及室外道路景观绿化工程的施工，以及对各项工程的质量、进度、投资、及安全控制，工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战，将在以后的工作中更加努力学习，不断提高自己的业务能力和专业知识水平，并在经理的领导下，和同事们共同合作，争取为公司创造更大的效益。

转眼间，20xx年已经过去，现从以下几个方面将一年来工程部的工作状况做一总结汇报。

一、进度控制

按照年初公司制定的工程进度要求，主体工程应在xx月底完成，实际截止到年底，主体工程全部完成，砌体工程完成80%，比原预定工期平均延误1.5个月，工期延误的主要原因在以下三个方面：

1、我们事先对该工程的难度估计不足，合同工期过于紧张。本工程定额工期就应在720天，但我们把工期压缩到了350天，这个工期只有在理想化的状况下才有可能按计划完成，但该工程由于难度较大，任何一个事先未预料到的状况出现都有可能造成工期的延误并有可能产生连锁反应。

2、我们事先对施工单位的实际实力（包括资金实力和管理实力）估计不足。两家施工单位都属于承包职责制，施工单位收取承包人的管理费用，工程的资金投入和管理人员的配置由承包人负责，施工单位不给承包人任何资金支持和人员支持，同时也缺乏必要的管理方面的支持，存在以包代管现象。制约工期的主要原因在于施工单位的资金和管理方面。资金实力的不足导致材料、设备经常供应不上，工地经常出现停工待料现象，停工待料又经常造成施工人员的流失，劳动力的严重缺乏造成了工程进度严重拖延。在管理方面，一方面管理人员职责心和素质达不到应有要求，另一方面由于劳务层分包层次过多，工班分组过细，无法构成流水作业，导致项目经理在人员调配上存在困难，同时由于劳务层层分包，管理层次过多，上层管理人员尤其是项目经理的管理意图无法在班组得到及时有效的贯彻执行。另一方面此刻的民工也是十分地不好管理，经常因为一些小问题和管理人员对着干。这是导致工期拖延的最主要原因。

3、我们自身管理上的问题：工程部尤其是部门经理对于施工单位工期的延误，虽然采取了一系列的用心措施，但是力度不够，对于一些问题的处理尤其是施工单位人员的严重缺乏和材料的不及时供应缺乏足够有效的管理措施和应变措施，这也是导致工期拖延的一方面因素。这些需要我们大家尤其是部门经理在今后的工作中努力学习工程管理知识，掌握更多好的管理经验和管理办法，进一步提高自己的管理水平，方能不辜负领导的重托，为xx房产的发展作出更大的贡献。

针对以上问题的出现，我们工程部全体人员在总经办的大力支持和帮忙下，在资金上和其他各方面采取了一系列措施，也取得了很好的效果，在后半年的施工过程中，不仅仅遏制住了工期进一步拖延的势头，而且延误的工期也在一步步减少。

二、质量控制

从开工以来，工程部始终坚持质量第一的原则，严把质量关，到目前为止，施工质量还是比较令人满意的，虽然以前出现过一些质量滑坡现象也都及时得到了解决，持续了高质量工程的总体势头，为创xx杯打下了坚实的基础。目前经过市质检站和省站的多次检查，虽然提出了一些问题，但对我们的总体工程质量还是给予了肯定的。按目前状况来看，我们的工程通过省优质主体结构验收问题不是很大。

三、造价控制

在造价控制方面，我们主要从以下几个方面入手。

1、尽可能减少图纸中不必要的成本投入，比如说对于人防地下室的施工，为了节约成本，我们与公司领导共同研究决定在建筑平面上按照xx设计院的图纸施工，但结构上按照xx设计院的图纸施工，这一项估计为公司节约成本近百万元；我们还通过技术上的改造在不增加成本的前提下增加了一些可供销售的车位，增加了销售收入。同时安装专业也通过提出一些合理化的方案为公司节约资金近百万元，并因此受到了公司的通报表扬和物质奖励。

2、对于施工过程中出现的一些技术变更，我们对投资造价影响不大或者降低造价的及时进行变更，对于增加成本但又不变不行的变更组织大家进行技术分析，选取最经济的可行性变更方案。同时严格执行图纸变更审批制度，所有变更务必经过总经办审批方可执行。

3、工程签证方面，我们重新制定了工程签证流程审批制度，实行监理工程师、总监、主管工程师、工程部经理、预算工程师、财务部经理、总经办七级审批，层层把关，对于不就应支付的签证坚决退回，对于确实发生并就应支付的签证进行严格的费用审核，杜绝此项费用的不合理支出。

四、现场安全礼貌施工

由于本项目的目标是省级礼貌工地，所以我们对于现场的安全礼貌施工也给予了足够的重视，前期由于条件所限，现场的礼貌施工无法做得很好，后期我们针对现场礼貌施工下大力气抓，并取得了良好效果。目前经过省、市安检站的多次检查，近期有望通过省级礼貌工地的验收。

五、对监理公司的管理

总的来说，我们对监理公司的管理是存在必须问题的，主要是缺乏强硬的手腕，没有严格按照合同要求监理公司相关人员到岗，导致监理人员总体素质偏低，最后我们工程部不得不花很多精力去帮忙监理公司完成本应由监理完成的工作，虽然在我们的共同努力下基本圆满地完成了工作，但相应的加大了工程部同志们的劳动强度。但从另一方面来讲，我们就应意识到，为什么监理单位派驻工地的人员整体素质偏低呢究其原因我们认为还是监理费用过低，监理费用低了派过来的监理人员的工资就会很低，工资低的监理人员素质必须是偏低的。

六、外部协调

对于一个工程项目来说，外部协调对于工程的顺利开展有很大关系，对此，在领导的帮忙下我们采取了一系列措施持续了与两家质检站、执法局等单位的良好关系，保证了工程尽可能少的受到外界干扰。

七、内部管理

首先我们根据工作需要，对工程部的人员配置进行了及时地调整，补充了新鲜血液，提高了整体力量。为了提高工程部全体人员的管理水平和技术潜力，今年工程部一方面组织相关人员参加注册监理工程师的学习和考试，同时还参加了公司行政人事部组织的管理方面的学习；另一方面还组织了两次到兄弟单位工地现场的参观学习，并组织土建工程师参加了网上关于“混凝土地下室墙体裂缝分析及防治措施”的讲座；另外还要求加强大家对于规范的学习，使工程部的总体管理水平和业务潜力得到了必须提高。

八、反思与推荐

1、在今后的项目运作时要尽可能制定合理的工期计划，以免在实际的项目运作过程中给公司增加过多的可变因素，并影响公司的整体计划。同时由于工期提前会给我们带来较大的收益（含节省的管理费用和对销售价值的提升），而施工单位加快工期也是需要成本投入的，为鼓励施工单位采取抢工措施，尽可能加快工期，可对加快工期的施工单位给与重奖，以提高他们缩短工期的主观愿望。

2、在以后项目的施工单位选取上，我们该如何更加准确的评估施工单位的真正实力，如何从根本上杜绝各种形式的挂靠、转包等问题，是我们需要专门研究的问题。我们认为首先要在合同谈判期间对这类问题做出严格规定，同时合同压价也不应过低，因为好的施工项目部的管理成本必须是较高的，过低的价格是无法找到真正好的项目部的，而好的项目部所给我们创造的间接效益是远大于我们多给他的那部分工程费用的。对于监理公司的选取也是一样，实力强的监理公司是不可能认可过低的监理费用的，为了更好地搞好现场管理，我们推荐以后在监理公司的招标过程中不要刻意的压低监理费用，以保证监理队伍的整体素质，保证有一个很好的监理质量。

3、由于房地产公司的利润来自销售额与投资额的差值，对于工程来说，建安成本的控制最关键的还是在设计环节，我们推荐在今后项目的设计过程中一方面精选实力强尤其是职责心强的设计单位为我们做设计，同时在施工图正式出图之前，找另外一家设计院或者高水平结构工程师对图纸进行认真的审核把关，对于经过他们审查后节约下来的成本按照必须比例支付劳务费。这样能够更加有效的控制好成本，将不必要的成本支出控制到最低限度。

综上所述，工程部尤其是部门经理对本工程工期严重滞后负有不可推卸的职责，在工程质量及现场管理方面的管理也需要进一步提高，但总的来说，我们对于现场的管理不管是在工程质量上还是其他各方面均能到达同行业的较高水平，工程部全体人员在工作上均能兢兢业业，认真负责，为了工程的顺利开展毫无怨言的加班加点，牺牲自己的休息时间，真正的把公司的事情当成自己家的事情来做，体现出了主人翁思想，表现出了良好的敬业精神、严谨的工作作风和较高的业务水平，而且在廉洁奉公方面也表现出了通利公司员工的风貌，是一批优秀的员工，是一支优秀的团队、能打胜仗的团队。

总结前期工作的经验和教训，我们在今后的工程管理过程中，一方面继续加大力度抓好现场施工管理，确保高质量的完成尚城国际项目明年的工作目标，另一方面我们也要进一步加强内部人员整体素质的提高，组织工程部全体人员通过参观学习、光盘学习、网上讲座和规范条文的自学进一步提高全体人员的管理水平和专业技术水平，将我们的团队的整体水平更上一个新的台阶，为完成集团公司“将房地产公司做好、做大”的目标做出自己的贡献。我们的目标是：“我为我是xx人而自豪，让xx为有我而骄傲”。

光阴荏苒、时间飞逝，转眼间20xx年在紧张忙碌中过去了。回首旧年，这一年是紧张的一年，也是充实的一年。展望新岁，在新的一年里，我将总结经验、吸取教训，付出更大的努力，以更加奋发有为的精神状态和扎扎实实的工作作风投入到工作中当去，以下是我今年的工作总结。

一、工作成就

在工程建设中，一是抓工程质量，二是抓工程进度，三是抓安全文明施工。加强与各职能部门的协调配合，营造良好的工作氛围建设工程项目运作过程中涉及方方面面，必须搞好协调配合。在施工过程中，统一步调，形成合力，对在项目实施过程中遇到的问题和情况，主动和领导汇报，作到沟通、协调，从而保证了项目建设顺利实施。

我在建设中先后经历了主体砖砼结构砌筑浇筑完成，内外墙的粉刷以及屋面挂瓦的各个阶段。在此工作过程中有成绩也有失误，对于自己取得的成绩将继续保持发扬，对自己工作中存在的失误，将认真的总结，深刻的反省，尽可能减少工作失误的发生。

我在每个阶段的工作中勤勤恳恳、任劳任怨，积极主动地完成各级领导交给的任务，并在做好本职工作的基础上，不断学习钻研，努力提高自己的业务水平；在作风上艰苦朴素、求真务实为xx建设尽心尽力，努力工作。

二、工作意义

建设施工过程是一项十分复杂的生产活动。不但包括组织成千上万的各种专业建筑工人和数量众多的各类建筑机械、设备有条不紊地投入工程施工中，而且还包括组织种类繁多的，数以几十甚至几百万吨计的建筑材料、制品和构配件的生产、运输、储存和供应工作，组织施工机具的供应、维修和保养工作，以及安排施工现场的生产和生活所需要的各种临时建筑物等工作。这些工作的组织与协调，对于多快好省地进行工程建设具有十分重要的意义。

三、工作规划

建设工程也具有时效性的特别，各种规范不断的更新和发展，我不仅需要自己不断学习，更应该主动、互相交流、互相学习、取长补短，不断增强自身业务知识和技术。

今后我们要切实提高自身综合素质，树立自觉的学习意识，循序渐进，温故知新，持之以恒，坚持不懈，扎扎实实地学习，才能学到真才实学，才能把学到的知识融会贯通到我们的具体工作中去。

一年的时间就这样过去了，我们再一次迎来了新的一年。作为行政办公人员，那他的年终工作总结该如何写呢？年终总结就是对自己去年一年的工作做一个详细的回顾，以此来警醒自己，不断超越自我。下面是由工作总结之家小编为大家整理的“4s店销售经理个人年终工作内容小结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国宏观调控的整体经济环境,给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下,xx公司取得了历史性的突破,整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理,同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作,我感到在以下几个方面取得一点心得,愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标,结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神,分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争,我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”,适度的价格促销对销售是有帮助的,可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策:

对策一:加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二:细分市场,建立差异化营??

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分,不同的细分市场,制定不同的销售策略,形成差异化营销;根据xx年的销售形势,我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场,我们加大了投入力度,专门成立了出租车销售组和大宗用户组,分公司更是成为了xx出租车协会理事单位,更多地利用行业协会的宣传,来正确引导出租公司,宣传xx品牌政策。

平时我们采取主动上门,定期沟通反馈的方式,密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机,我们与出租公司保持贯有的良好合作关系,主动上门,了解出租公司换车的需求,司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪,每月上门服务一次,了解新出租车的使用情况,并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商,对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点,我们重点开展毕加索的推荐销售,同时辅以xxx的品牌介绍和化宣传,让他们感受xxx的悠久历史和丰富的企业化。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手,先后和xx理工大后勤车队联合,成立校区xx维修服务点,将xx的服务带入高校,并且定期在高校支部免费义诊和保养检查,在高校围内树立了良好的品牌形象,带动了高校市场的销售。

对策三:注重信息收集,做好科学猜测

当今的市场机遇转瞬即逝,残酷而激烈的竞争无时不在,科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际,每一条销售信息都如至宝,从某种程度上来讲,需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点,我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度,通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息,制定以往同期销售对比分析报表,确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定,一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通,积极支部车源。增加工作的计划性,避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时,我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务,顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售,我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件,最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化,经销商的利润空间进一步缩小,对于新的市场形势,分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论,在积极开拓周边的备件市场,尤其是大客户市场的同时,结合新的商务政策,出台了一系列备件促销活动,取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元,在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下,利用售后服务带动车间备件销售,不仅扭转了不利局面,也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口,是我们整车销售的后盾和保障,今年分公司又来了自96年成立以来的售后维修高峰。

为此,我们对售后服务部门,提出了更高的要求,在售后全员中,展开了广泛的服务意识宣传活动,以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度,对于售后维修现场发现的题,现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待,接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规;在维修过程中,强调使用“三垫一罩”,规行为和用语,做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理,接待和治理人员照片、姓名上墙,接受用户监督。

为了进一步提高用户满足度,缩短用户排队等待时间,从x月份起,售后每晚延长服务时间至凌晨100,售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境,为客户提供全面、优质的服务,从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次,工时净收入xx万元。

二、强化服务意识,提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年,面对严重的形势,在年初我们确定了全年为“服务治理年”,提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部,建立了分公司自身的客户回制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会,每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈,召开部门经理级的服务例会,在治理层强化服务意识,将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户,治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户,客户就是上帝的原则;在治理部门中,重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务,一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求,进行服务质量改进,强化员工的服务意识,每周召开一次服务质量例会,对上周服务质量改进行动进行总结,制订本周计划,为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足,提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列,售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时,我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改,陆续建立了保养用户休息区,率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面,及时地成立了出租车销售服务小组,建立了专门的出租车销售办公室,完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求,我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动,在客户中取得很大的反响,分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理,作到请进来,走出去。固步自封和闭门造车,已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司,对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议;支部综合部和相关业务部门,利用业余时间,对xx市内具有一定规模的服务站,尤其是竞争对手的4s站,进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点,为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体,只有充分发挥每个成员的积极性,才能。年初以来,我们建立健全了每周经理例会,每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的题,大在例会上广泛讨论,既统一了熟悉,又明确了目标。

在加强自身治理的同时,我们也借助外界的专业培训,提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾咨询公司(xx)对员工进行了如何提高团队精神的培训,进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年,通过全体员工的共同努力,分公司经营工作取得了全面胜利,各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时,我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足,尤其在市场开拓的创造性,精品服务理念的创新上,还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此,面对即将到来的20xx年,分公司领导团体,一定会充分发挥团队合作精神,群策群力,紧紧围绕“服务治理”这个主旨,将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合,确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

自己xx年销售工作，在公司经营工作领导xx总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，已经将xx区域整合。以xx市xxx为点，向周边扩散。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于xx地区工程招标要使用参考当地《xx地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、 明确客户需求，主动积极，将我司在xx销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、 铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但xx区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟xxx多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、 xx年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如xxxx等做为重点;二是发展好新的大客户比如xxx等，三是在某些区域采用二级代理的形式，让利给二级代理商以展开销售工作，比如xxx.

(二)、xx年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、 对销售管理办法的几点建议

(一)、xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、xx年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

1、关于产品知识

对于市场情况不是非常的熟悉，对于竟品的信息也没能做到随时掌握，了解同一线品牌在市场上的动态。在这方面我还需要继续努力，对产品的不了解，对于价格不熟悉，在销售过程中会因此而变的很被动，所以在下面的工作时间里里产品知识是我要突破的重点之一。

2、关于终端

1、带着掌控终端的理念去工作，去执行领导交代的任务，但是在实际和经销商博亦过程中并没有真正做到掌控，也没能随时关注销售以及竟品的动态，导致和经销商谈判的过程中很多时候被经销商说服，而不是真正做到去说服经销商，去让经销商跟着公司的脚步一步一步的走下去，从某种程度上说这也严重影响了公司的政策的良性发展。

2、关于代理商的合作，由于也是今年刚加入伊特莱代理商队伍，对也特莱的模式和政策不是很理解，同时由于我自己也是刚进入营销团队的新人，也没能做做到代理商的真正掌控，而且由于代理商之前做的是好莱客，欧派代理，因为这两个品牌的渠道操作很弱，所以对代理商的掌控更是无从谈起，这也更增长了该代理商的个人感觉良好的心态，由于我又是一个新人，所以和他谈判过程中总是处于劣势，这对我下面分销商的工作开展也具有很多困难，主要表现在样机和赠品以及物料的及时配送方面，货物的配送方面尤为突出，还有政策的及时传达，执行都做的不到位。

3、关于产品的推广

在公司广告宣传的影响下，店面做好布置原则：如店外做品牌、店内做产品、展区做武器，同时在促销活动之前做好促销准备，及时将促销方案与客户、店面沟通，将信息传递给每个客户，赠品物料及时送到位，相信在产品推广的拉力下，销售做到更好。

4、关于理货

在理货方面，应及时掌握客户的库存结构，根据客户当前自身的库存数量、机型，去年同期的销售，今年的增长比率，做到让经销商及时备货，把口袋里所有的流动资金压在美的空调上面，而无余钱去囤积其他品牌空调，以保证客户尽最大努力的经营我司产品。

5、关于促销

一个好的区域经理，一个优秀的大品牌业务代表，他的促销一定也是做的最好的，包括户外广告宣传，节假日以及专卖店的开业的等活动的宣传组织，积极的宣传促销一定会对产品的销售形成很大的帮助，在这方面我个人更是需要得到提高。

6、关于渠道的开发

虽然在一开始接手广东的时候，吴总和张姐就告诉我要大力去开发新的客户，但是在实际操作过程中并没有实际多大的进展，这几个月中也就是把原来没有签约的客户改为签约经销商了，真正开发的也就只有天禧和皇朝家私，客户开发和专卖店的开拓应该是下个月的重点工作。

以上总结是自我认知区域经理对工作的认识，也是我要突破的重点，我非常感谢公司的总经理对我工作的指导以及生活上的帮助，我保证我会尽心尽力的跟着领导学习，不辜负领导对我的期望。下面是我下个月的工作规划，做到积极的配合公司政策和跟着领导的`脚步完成销售任务，不辜负公司对我的信任与培养!

一、指导思想

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。xx年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管xx。管理的省份有：xx、xx、xx、xx、xx。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

xx年x月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6\*4和8\*4重型自卸车，并在xx年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

xx年xx月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6\*2、6\*4、8\*4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的.理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

二、存在的缺点和不足

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工;二是我们销售激励机制有待于完善与加强;三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强;四是自己的模范作用还不够，今后工作中都要注意;五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼;六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

三、形势分析与今后的设想

(一)、形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入xx等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，

全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

(二)、今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络

引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场

大力推广主导型号xx、xx、xx自卸车车型，销售布局上建立xx市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

工作总结之家的年终工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《监理员个人年终工作内容总结》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“监理员工作总结”专题。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com