# 房产领域安全生产工作总结(通用41篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-07-28

*房产领域安全生产工作总结120\_年，镇的应急管理工作在区党工委、管委会的正确领导下，认真贯彻落实国家《突发事件应对法》，从维护人民群众利益的高度出发，加强组织协调，完善机构网络和预案体系，做好统筹规划，提高应对突发公共事件的能力，建立应急管...*

**房产领域安全生产工作总结1**

20\_年，镇的应急管理工作在区党工委、管委会的正确领导下，认真贯彻落实国家《突发事件应对法》，从维护人民群众利益的高度出发，加强组织协调，完善机构网络和预案体系，做好统筹规划，提高应对突发公共事件的能力，建立应急管理新常态，最大程度地减少突发公共事件及其造成的危害，保障人民群众生命财产安全，依法、及时、有序、妥善地处置各类突发公共事件，有效维护全镇的社会政治稳定和广大人民群众利益，促进了全镇经济社会的发展。

**房产领域安全生产工作总结2**

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首XX年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江\*，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，\*\*驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁\*和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。

一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！

将成为市场部一份重要的资料存档。但总体而言，市场部因为人手等各方面的原因，在专题研究和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。争取在下季度及本年度的工作中，一方面继续维系好前期的工作成果，做好专题研究和相关行业知识的培训课件。另一方面将市场部建设成为一个专业的、宏观的数据研究部门，另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。

第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。第三，策划体系的任何文都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。

以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度所有的工作都告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更\*\*阶，特此提出晋升申请。在XX年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

**房产领域安全生产工作总结3**

今年，我公司在县委和建设局的正确\*\*和\*\*下，公司由原有的管理理念转变为“变则通，通则久”的管理方针，督促全体\*\*职工进一步\*\*思想，转变观念，以新的思路解决工作中遇到的新问题。公司全体\*\*职工团结一致，扎实苦干，在新的管理方针的指引下，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，圆满地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况总结如下：

>一、 各项工作的完成情况

1、经营指标的完成情况：全年新开发建筑面积约万m2,其中商业街占7300m2，竣工楼房3栋（33#、34#、35#），竣工面积9000m2,完成建设投资约800万元，实现销售收入1062万元，销售面积9327m2。续贷900万元。减少应付工程款350万元。存货房屋总计约9300m2，其中1-6区房屋面积为4734m2，商业街房屋面积为4566m2,存货约为1117万元，应收款243万元。公司机关人员工资约40万元，银行利息约90万元，办公费30万元，招待费17万元，小区物业公司维修费21万元，总费用约每年200万元。本年度公司经营状况较往年有所好转，望全体职工继续努力工作，再接再励。

2、小区的建设情况：今年雅居园小区新开住宅楼3栋，建筑面积万\*方米，收尾工程8000\*方米。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。

雅居园商业街建设项目，是我公司\*\*\*\*经过慎重、周密考察后决定建设的，位于济阳新老城结合部，十中以东，与兴化步行街互应，建成后将成为济阳商业领域又一热卖点。规划楼层为二至三层的\*\*单体楼房，建筑面积1万\*方米，建设投资约800万元，又可根据用户需求在南侧自行按照\*\*规划建设，满足不同层次的消费者。现已全面竣工并可以使用。

3、房屋销售经营情况：针对当前我县住房市场供大于求的实际，公司一是积极调整销售价格，尽最大限度降低售价；二是降低工程建设成本；三是应客户需求，能甩项甩项处理，由住户自行设计；同时，积极利用宣传单、宣传牌、电视台、报纸、网络等多种形式进行宣传，宣传小区优越的位置、良好的物业管理及优质的售后服务，提高了知名度和社会信誉。针对顶层楼房销售难的问题，公司经研究决定降低售价，优惠于内部职工，既解决了部分职工住房困难，又有利于资金的回收。全年销售房屋120套，销售面积9327\*方米，销售收入1062万元，销售率85%。

4、宣传措施的转型情况：现今社会是网络信息迅速发展的科技时代，公司也充分的认识到了这点，所以积极开拓新思路。今年通过办公室人员的努力，初步架设完成了自己的网站系统，全面立体的展示公司各方面的发展和业绩，既节约了宣传经费的重复投入，又扩大了公司的社会效益和影响力，对于公司发展信息的及时传递和网络信息的准确接受提供了便利。

5、\*务工作：在新的\*支部的所有全体成员以及新一任的支部\*的努力下，建立健全了\*\*各项工作\*\*。年内发展预备\*员2名，转正2名。\*支部的各项工作逐步完善。

6、物业管理情况：物业管理公司是一个自主经营自负盈亏的企业，但多年来一直没有摆脱围绕总公司吃饭的不利局面。去年总公司投入近30万元的维修费，今年公司又投入了20余万元的维修费，锅炉、管道年久失修，公司年年往里投钱，收取的费用不够开支，造成连年亏损，入不敷出。

今年，为使广大用户过一个温暖舒适的冬天，总公司今年9月下旬就对锅炉管道维修进行了部署，成立了专门\*\*\*\*，在人力、物力、财力上给予了物业公司最大限度的\*\*。并调整了\*\*\*\*，由公司副总袁树忠亲自抓，并印发了《致雅居园小区用户一封信》，为使广大居民过一个温暖祥和的冬天，说明情况，让居民知道，因物价因素、煤炭价格上涨，今年的取暖费价格较往年有所提高，敬请广大用户予以理解和\*\*。物业公司是自负盈亏的企业，没有多余的财力来照顾大家，在取消福利取暖的今天，只能取之于民，用之于民，完全是一种市场行为，因此希望各区居民要顾全大局，如果你居住的一家停暖，将给周围住户造成很大影响，使整体热源受到很大损失，也影响到采暖设施的热\*衡。为了广大居民的利益和不影响物业公司的管理，欢迎您积极地参与采暖。

作为物业公司的主管单位—开发公司，在今后的冬季供暖工作中，将进一步深化企业\*\*，加强内部管理，积极消化和克服种种困难，搞好设备维修和基础设施建设，最大限度地满足广大居民的需求，为今后取暖做出更大的努力。

>二、存在的问题

一是年开发总量少，建设规模小，不能适应新形势的需要；

二是资金回笼慢，造成公司经营困难，难以开展大的经营活动；

三是由于国家土地\*\*至今仍在冻结，公司没有土地资源来发展业务；

四是企业\*\*力度不够，真正形成激励机制的目标还没有实现；

五是小区物业管理人员素质水\*和业务技能不高，与居民之间存在这样那样的矛盾，经营状况不佳；

六是各分公司的开拓市场意识还不强，围着公司转的经营模式仍没有改观；

七是各项工作\*\*不健全，管理水\*不高；

八是员工的思想还不够\*\*，始终未能真正认识到“变则通，通则久”的管理方针的可行性和持续性，思想观念保守。

>三、工作计划和发展战略目标

>1、\*\*思想，转变观念，认清形势

（1）定位好职工的公司形象位置。首先给予全体\*\*职工一个称号“公司形象代言人”，职工个人在公司外面的言行\*\*着本公司全体，直接影响着公司的形象和声誉。因此应从长远利益和整体利益出发，采取多种方法树立公司的自豪感，产生公司的向心力，全体职工要自觉地维护公司的声誉和利益，让员工随时感觉到自己的一切行为都\*\*着公司，让员工们真正认识到公司主人翁的重要性所在，时刻以此来约束自己的行为，来达到改变思想的目的，正所谓“行为思动”就是这个道理。

（2）认清企业的市场形势，把握好时机寻求发展。商场如战场，当今社会要想跟上时代的发展，要想有立足之地，要想在激烈的市场竞争中站稳脚步，就必须做到“知己知彼”，所以明年我公司要把市场形势和发展动态明朗化，通过网络信息的广泛搜集充分掌握好市场发展前景，并随时传递给每一位职工，让其真正改变思想观念，充分发挥好自己的职责和能力。

（3）“没有了铁饭碗，擦好自己的吃饭碗。”大家要明白一个道理：我们搞的是开发公司，不是保险公司，铁饭碗哪里都没有了。为什么要加强学习，提高认识，认清形式，要努力实现在建设上有创新。新一轮\*\*思想、加快发展的热潮正在全县迅速兴起。聚精会神搞建设，一心一意谋发展。务求做到发展要有新思路，\*\*要有新突破，开放要有新局面，工作要有新举措。要牢固树立市场观念和\*\*意识，对每一项建设项目做到精心策划，精心施工，不断提高城建项目的工程质量、功能质量和艺术水\*。这也就是“擦好自己的吃饭碗”。

（4）\*的思想\*\*工作决不是可有可无，无所作为，而是必不可少，大有作为的。面对新形势新情况，思想\*\*工作和发扬优良传统的基础上，必须在内容、形式、方法、\*\*、机制等方面努力进行创新和改进，特别是要在增强时代感、加强针对性、实效性、主动性上下功夫。这要成为今后加强和改进思想\*\*工作的重点。

>2、公司的规划及战略目标：

（1）加大开发力度，制定长远规划。因国家土地\*\*从去年至今仍在冻结，使我们的计划不能实现，我们继续等待时机，一有时机，公司计划从雅居园小区以南新征土地200亩，主要建设雅居园小区二期工程。在雅居园经五路以南建一个起点高、规划好、功能全，无论是从整体配套，还是从安全文明，真正做到用我们的“诚心、真心、爱心和信心”，让购房者“买的放心，住的安心，感觉舒心，生活开心，对未来和城建开发事业充满信心”。计划绿化覆盖率45%以上，各项指标都达到国家标准，争创全国优秀小区。

规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化，为了方便用户，根据各家庭条件的不同和需要，用户也可按照小区规划标准自行建设，但不能影响整体布局，也可两家或四家一体，也可独家独院，只要不影响小区整体规划，公司可提供几套户型供用户选购，用户自行建设时，公司可提供水、电、暖大配套。计划用3—4年的时间开发建筑面积8—10万\*方米。公司将大力倡导“科技、健康、人文”的二十一世纪科技住宅新概念，致力于建设“设计人性化、环境生态化、建设高档化、服务舒适化”的\*\*楼盘，打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

（2）加快旧城改造建设，抢抓短、\*、快项目。公司在制定长期规划的同时，还要制定一些短、\*、快项目，那就是旧城改造项目，公司的\*\*\*\*要务时高效，选择有利地型抓住机遇，不能放过老城区的任何黄金地段，特别是沿街商业用房，要抢占先机，要看的准、建的快，只有这样公司才能迅速发展。

（3）瞅准时机，全面迅速启动富阳新村的建设开发工作。公司开发的富阳新村项目坐落于济北开发区南，248线西，距济南机场8公里，位于济阳县新城规划区中心街。居住最佳，两桥一路通车后，到济南只需20分钟，到机场10分钟，是新城区唯一的黄金地段。富阳新村项目占地总面积为132亩，总建筑面积5万\*方米，其中商务会所7000\*方米。新村绿化率45%以上。富阳新村以联体、多体组合为主，多层、高层点缀，是现代生活居住的理想场所。（富阳新村规划设计方案、总\*面图见附图）

（4）要有纵横发展的战略思路。

\*\*思想、干事创业、加快发展，必须有敢想敢干、敢闯敢试的精神，有敢为人先的胆略，一个国家、一个地区、一个单位，要实现繁荣兴旺，就必须始终保持开拓创新的精神，不要畏首畏尾，左顾右盼，要有发展的目光，与时俱进。具体地说公司要想在激烈市场竞争中站稳脚，必须要有纵横发展的战略思想，就是说济阳县城建开发有限公司要想得到长足发展，在保住济阳大本营的情况下，要横向东西、纵向南北，说的大一点就是加速企业融入全球经济一体化。我们无论能否成功，首先要敢想敢做，只有新思想，才有新思路，如果连想都不敢想，怎么去做。所以我们一有机遇，排除一切干扰和困难，大胆地走出去。

>3、建立健全各项规章管理\*\*。

企业改制不是万能的，但根据公司的实际状况看，不规范完善各项\*\*也是不行的。天冷冷在风里，人穷穷在债里，公司乱乱在管理上，没有好的管理就没有好的效益。任何公司运行中，无论大小都必须有游戏规则，没有游戏规则就没有正常的游戏运行。所以需要规范完善各项管理\*\*，规则制定后，还要切实地执行。这又要求完善的管理活动，公司要求生存、求发展，无论是管理\*\*还是管理活力，都要严谨完备、精益求精。特别是在当今激烈的市场竞争中，企业要赢得竞争力，就必须具备科学有效的管理，高速度发展的社会，要求企业必须高效运转，因此对于任何一家公司而言，首先一条是做到各部门之间权、责分明，不能相互重叠，更不能互相推诿，否则就会导致效率低下。现代公司的\*\*分工管理\*\*，是防止互相扯皮，提高工作效率的唯一正确\*\*，为此公司要制定切实可行的、全面的、相应的各项管理\*\*。

>4、要对各分公司实施全面内部完善和\*\*。

由于各分公司经营状况不容乐观，近几年来各分公司始终没有摆脱围绕前总公司要活吃饭的不利局面，都有不同程度的亏损。为进一步深化企业内部\*\*，从20xx年元月1日前将各分公司从总公司都\*\*出去，让分公司自我发展，自负盈亏。使公司\*\*各单位能够发挥自身潜在的能力，找准一条自我发展的路子，只有这样才能摆脱旧的观念，真正的走出去。总公司腾出时间来，一心一意地搞好开发建设事业。

总之，在过去的`一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力。认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在竞争日益激烈的市场中立于不败之地。从目前的形势看，公司上下齐心协力，干劲十足，职工的精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满期望和信心，全体\*\*职\*\*始终坚持公司确定的“抓住开发主线、发展多种经营、加大\*\*力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象”的工作思路，\*\*思想、与时俱进，努力拼搏，扎实工作，为打造城建开发品牌，为建设县城、美化县城、服务社会做出积极的贡献。

**房产领域安全生产工作总结4**

自XX年7月26日加入恒大以来已是4月有余，在四个多月的时间里我从一名学生变成一个社会人，开始了自己的职业之路。从应聘恒大到成为恒大的一名员工，一路走来，感慨良多。恰逢去年的12月1日正是我参加恒大的招聘之日，现将这一年来的所见所闻、所想所感总结如下：

还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，XX年已经悄悄地开始数着倒计时了。XX这一年我经历了毕业实习、答辩，离别的六月，初入职场的七月，火热的八月… 在恒大集团重庆公司的四个多月时间里，我先是在永川工程部工作了近两个月的时间，后来轮岗到永川开发部至今。在工程部期间，我师从土建工程师高小奎学习土建基础到主体方面的相关知识，在重庆炎热的八月、九月，我见证了工程从基础到主体的修建过程，也更加深刻地认识到自己的专业和工作的结合点。诚然工作很艰辛，但收获的快乐早已将其忘记。虽然在工程部学习工作的时间不长，但在不到两个月的时间里我了解到了恒大在工程建设的办事\*\*和运作模式，也感受到了恒大对工程质量的\*\*\*\*。轮岗到开发部后，师从开发部副经理黄春梅学习报建\*\*的相关知识，从国土证办理到预售证取得，我拓展了自己对工程建设对房地产的认识，改变了自己一些原有的想法。因为没有开发工作的专业技能和工作经历，所以我经常在工作中出错，但我始终以负责的态度去认真对待工作中的每一件事，加之黄经理耐心细致的指导，我也深感自己在这两个多月的进步和变化。

在恒大这个大家庭里，我深感机遇和挑战并存，回顾以往走过的点点滴滴，成绩已经成为过去，新的环境对我来说是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着应该以什么样的心态和方式去学习去工作去生活。诚信负责、严谨勤恳，做好本职工作，配合同事、配合其他部门完成好每项工作。辛劳和泪水并存，我也看到了自己的不足，首先是不怕犯错误，其次是敢于面对错误，最后是改正错误。当然这并不能作为犯错误的一个开脱理由，而是在学习的过程中扬长避短不断完善自己。在此，真诚希望\*\*和同事能够在我以后的工作中多多给我提出批评和指导。

一、 工作情况

在工程部

主要协助土建工程师高小奎参与翡翠华庭项目综合楼、大门、小区道路的旁站，验收，建立工程台帐等。通过实践，我学习到土建专业的知识和公司各项关于工程管理的\*\*和办事流程，也体会到自己在专业知识技能方面的不足，以及就如何去沟通协调各参建人员、单位使整个工程在进度、质量、成本最优化的前提去安全有序地展开。8月份持续多天的高温天气极易发生火灾，现场的安全文明施工尤其重要，加上又处在抢工期阶段，如果不重视好安全问题，那么抢出来的工期也将是得不偿失，这一点让我感触很深。在工程建设的过程中尤其要做好前期准备，施工工序都是一环扣一环，如果前期出现错误，那么混凝土成型后再做更改将会非常麻烦，也会\*\*增加后期的工作量，所以我认为做工程施工在下手前一定要仔细考虑充分准备，下手的时候则需做到又快又准!虽然在工程部的时间很短暂，但对于专业出身的我来说触动还是很多的，真切地体会到工程的主线、细节和流程，对以后在工程方面的学习和进步也起到了非常重要的指引作用。在此，非常感谢我的导师高小奎以及工程部的\*\*和各位同事指导、关心和\*\*!

在开发部

我是从XX年9月21日按照公司的培养计划由工程十部轮岗到永川开发部学习开发报建的相关知识，到现在也两月有余。面对一个全新的工作环境和工作内容，进步与感悟、收获和失去构成了我这两个多月来的学习、工作和生活。

在开发部我的工作内容主要有搜集报建信息、准备报建资料、协助黄经理进行\*\*报建、配合同事共同做好报建工作。从事开发报建工作，对于没有专业基础和工作积累的我来说刚开始还是无从入手，随着报建工作的推进我逐渐建立积累起了开发报建流程的框架和办事的一些方式方法。现将主要心得感悟简单总结如下：

从事开发报建需要具备的基本技能：

a、表达能力;开发报建需要和不同的部门和人员进行沟通协调，所以在沟通过程中表达要有重点有条理，简洁清晰又有说服性。

b、应变能力;在工作中经常可能会有不可预料的情况出现或需要灵活变通的地方，所以在交流的过程中要善于倾听，主动思考，结合实际情况随机应变。

c、创新能力;开发工作中做成一件事的方法有很多，如何提出快速有效的办法需要有创新能力，能够有自己独特的观点和处理问题的能力。

d、计划能力;开发工作是一项持续时间较长且前后紧密联系的工作，如何将每一个节点的工作安排计划好，为后期做好充分准备则尤其重要，目标明确，计划可行性高是做好开发报建工作的有力保证。

从事开发报建需要具备的相关法规知识

作为房地产开发建设和\*对接的一个部门，清楚地知道相关的\*\*法规对减少工作量、提高工作效率是有显著效果的。例如，规划、建委、消防等单位对各项规费的计取规定以及对方案设计、审批的要求，如果能清楚地知道这些就可以做到早做准备、有的放矢。

从事开发报建需要具备的专业技能

掌握土地招拍挂流程;“五证”办理流程和相应的报建资料准备;水电气配套;根据公司开发计划、安排好时间节点办理相应的证件;以及协调好\*、公司内部各个部门共同有序有效地开展工作… 这些技能都需要在具体的工作中逐渐熟悉起来并形成一套行之有效的办事流程和方法技巧。

虽然在开发部学习的时间不长，好些流程也只是大概知道，但对于开发部的工作方式和处理问题的思维模式给了我很多的感触和启发，我改变了自己之前对于工程建设的局限性认识，对房地产开发建设从“点”到“面”再到“体”有了更宏观的了解和自己的看法。思想力决定行动力，在具体的开发报建工作中逐渐积累起来的变化让我体会到了工作带给我的进步与感悟，这些对于以后在其他部门的轮岗学习都有十分重要的作用。在此，真诚地感谢我的导师黄春梅教会我的工作技巧和思维方式以及开发部各位同事给我的帮助和促进!

二、工作中的不足及需要改进的地方

通过四个多月以来自己在工作岗位上参与的各项工作，我融入了公司的企业文化、了解了公司的运作流程，也认识自己在以后工作中需要改进和努力的方面，希望在以后的学习工作中能有一些突破。我想改变自己身上一些局限自己展现的因素，改进原有的工作态度和方式，使自己处于一个最佳的状态去对待每一个人每一件事。我认为自己工作中的不足之处有：

沟通不够

开发报建工作对外需要和很多部门、企业交流，\*\*又需要和公司内部相关部门和同事协调，所以相互理解，善于表达和倾听尤为重要。能够用语言的力量去说服对方让对方接纳。在工作中出现困难时如何快速灵活地转变沟通方式，针对不同的部门、人员有针对性地进行沟通交流这是我不足的地方，也是能力提升的一个增长点，这个时候需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和\*\*，而我在这个方面是做得不够的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这项工作的经历太浅、个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我将加强自己沟通技巧的转换技巧，适时运用恰当的方式方法完善自己在这方面的不足之处。

缺少精心策划

“凡事预则立，不预则废”。事情无论大小，关键在于策划，策划无论大小，关键在于精心。要做到时时有策划，事事有策划。凡事谋定而后动，三思而后行，大胆设想、反复推敲、周密部署。在开发报建的工作中，我有些事有精心策划过有些事则没有，所以对于精心策划给开展工作带来的影响我感触很深，例如在准备办理施工证的报建资料中，因为我们介入时间早、精心安排策划，所以到交件时我们的资料比较齐全能够快速理出所需资料。另一方面，因为没有做到精心策划，导致我们后期的工作很难有进展，在监理备案过程中因为不了解永川区的地方性规定，对监理备案没有引起足够的重视，导致在办理施工许可证的过程中使原计划耽误了好几天。在这一件事上我感受到，报建中再简短的几个字背后可能都会是很大的工作量，不能掉以轻心，一定要事前详细询问，事中精心策划。

工作中缺乏创新思维

工作中各个部门、各位同事之间需要相互协助，只有这样才能更好的做好工作，充分发挥每个人的潜力。按部就班去工作只是一名合格员工应做到的事，优秀的职工是需要在公司\*\*的规范下能够有创新意识并能显著地改善工作方式取得成效，在工作方式、工作效率上的不断创新形成行之有效的方式方法。对于这一点，我需要在日后的工作中让自己慢慢转变，充分挖掘有利于工作开展的思路和方法。

三、今后改善提升的举措

XX年即将远去，面对即将到来的XX年，新的工作给我带来的既是挑战又是机遇。在此，我从个人的角度谈谈自己XX年的改善和努力：

、 全面学习，转变心态

明年的轮岗学习会涉及到更多的部门和内容，两个月的轮岗学习时间又很短暂，我努力使自己在最短的时间里最大限度地学习各个部门的工作内容。任何改变对于一个人都是艰难的，在接下来的轮岗学习中我需要按照新的工作岗位去改变一些态度、方式或思路，先适应岗位需求，再是在岗位上认真快速地学习。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和转变，例如与各个部门、同事间的的协同配合、交流互进等。一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。保持一个积极、学习的心态去工作，在工作中学习，在学习中进步。

、 提高技能，养成作风

作为一名工科毕业的应届生，实践经验不足，处理问题的方式方法不多，在工作中也常常感到自己的专业技能很欠缺，对问题的认识也存在很多一知半解的地方。在接下来的工作中我将有针对性地注重自己专业技能方面的学习，努力使自己成为专业技能过硬相关业务流程熟悉的职业人。以德为先，才为德用，优良的职业素养更为重要，在以后的工作中我将认真学习公司的规章\*\*，在工作中维护公司的权益，形成自己的专业、职业素养。

、 勤思勤做，总结提升

实践是检验真理的最好方式，在工作中主动积极的学习也是最好的进步方式。勤于思考是精心策划，勤于实践则是狠抓落实。学而不思则罔，方向比努力更重要。条条大路通罗马，不同的方法背后就存在不同的工作量，如何把人、财、物最优地\*\*起来解决问题?这就需要在学习、工作中要善于总结，改进方式方法，提高工作效率，改善工作状态。所以在接下来的工作中我需要做到勤思勤做，总结提升。

四、 结束语

感谢公司给我轮岗学习的机会，让我有机会接触到房地产开发建设的各个部门，能够全面地学习知识提升自我;感谢给予我倾心指导的.\*\*和热情帮助的每一位同事，是他们的谆谆教导和的\*\*帮助，让我一步一步的走到了今天。XX年我从一名学生成为一个社会人，角色的转变让我更加感到自己承载的责任和前进的方向，今后我将以严谨负责、勤恳热情的心态和作风去对待每一件事每一个人，尽自己最大努力向完美的结果靠近。

今后我将注重学以致用，加强学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

**房产领域安全生产工作总结5**

尊敬的皮总、各位\*\*、同事：

大家好！

XX年胜利之歌已经奏响，时间的车轮推动着满载硕果的列车正开往XX年那个阳光明媚、充满希望的春天，现在正是回顾过去，展望未来的日子。

我进入汇川公司已将近两年的时间，在公司\*\*强有力的带领以及关心\*\*下，个人在XX年取得了不小的进步。在此，我衷心的感谢皮总对我的信任与栽培；感谢各位\*\*对我工程技术上的指导与教育；感谢所有同事对我工作上的\*\*与生活上的关心。我只能尽最好的工作态度、发扬学海无涯的精神，来回报大家，从而提升自身综合素质。

现将XX年的个人工作情况作如下总结：

一、XX年工作情况

1、深入贯彻公司各项规章\*\*。

作为汇川公司的一员，我为这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。工作中，我以公司的各项规章\*\*为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好的完成工作任务。作为一名优秀员工，要以“\*\*通畅、纪律严明”为核心思想。按时、按量的落实\*\*安排的工作任务，谨记“落而不实等于没有落实的道理”。

2、工程部资料的整理工作。

认真履行工程资料、收发文、行政资料的整理，努力做到条理清晰，归档有序。落实工程相关人员的联系联络工作，保证信息的通畅，为工程建设提供后勤服务。

3、售楼部与办公楼的值班工作。

这虽是一个\*凡的工作，但我一直全心对待。因为这不仅仅是皮总的信任，它还关乎公司财产的安全，也是公司形象的象征。

4、“莱茵小镇”二标段第一负责人的工作。

（1）安全生产情况。

安全生产以预防为主，提高安全意识，是工程质量和\*\*成本的基本保障。积极与监理、施工单位就安全工作进行沟通协调，参与不定期的安全检查，并记录在案。XX年浩宇（二标）发生安全事故三起。

（2）工程质量情况。

①施工现场的跟踪，参与隐蔽工程验收的工作，严格要求按图施工，遵守施工规范。

②深入现场，对现场的布置做更深层次的了解，在掌握第一手资料后，查阅相关资料，积极向工程部\*\*汇报，为施工方案的编制，提供可靠的数据。

③加强与监理人员的联系，充分发挥监理体系的质量\*\*能动性。

④参与二标段各项质量检查，对质量隐患记录在案，一则可以跟踪整改到位，二则可以防止类似问题发生。

⑤至11月15日二标段8栋建筑，分两批全部中检合格，无重大质量事故。

（3）工程进度情况。

①施工过程中对施工单位进度目标进行动态跟踪和\*\*，加强与监理和施工单位负责人的联系，避免工程进度无故滞后。

②按照二标段进度计划的要求，收集施工进度实际值。

③定期对浩宇公司项目部提供的施工进度计划值与工程进度实际值进行比较分析，积极向上级汇报，查找滞后原因，以便采取有效的纠偏措施。

④浩宇（二标）共8栋建筑于3月11日开工。至10月17日主体工程依次封顶；至11月15日分两批全部中检合格；现已进入装饰装修施工阶段。

（4）施工现场的旁站。

①通过现场旁站深入了我对施工工艺的了解，有利于加强质量\*\*。

②现场旁站记录以及收集现场影像资料，是工程签证的重要依据，有效\*\*建设成本。

5、认真完成\*\*安排的其它工作。

**房产领域安全生产工作总结6**

秋去冬来，又到了20xx年的年尾。这个时候，是最容易让人回忆过往的时候。一整年，时光飞速流转。一整年，慢慢成长与成熟。一整年，渐渐收获成果。这一年，是我参加工作以来的第一个整年。20xx上半年，在公司万科项目做销售秘书；下半年，调到公司做行政秘书。感谢公司给我机会锻炼，让我尝试这两项既有区别又有共通点的工作。写年终总结，也写自己在这两项工作上面的些许收获。

一、售楼部销售秘书工作总结

1、销售秘书职责是实时高效准确无误做好一切销售协助工作。细节决定成败，\*\*\*很多细节方面的事项，必须特别注意。

2、销售秘书的工作，大致上可以分成三大类。一是，协助销售；二是，协助案场经理\*\*执行售楼部管理\*\*；三是，报表统计及分析。

3、协助销售。第一点、主要是客户进售楼部，销售秘书必须做到第一个见到客户，并且能迅速上前热情接待客户。在两分钟之内简单了解客户（贵姓？是否来过？通过哪种渠道获知本楼盘等）并让客户做好来访客户登记。之后迅速安排排轮置业顾问接待客户并提醒下一个排轮置业顾问准备。第二点、接听来电客户电话并做好较详细的来电登记，包括客户姓名、性别、获知途径、客户需求以及联系方式（获取联系方式这一点是最重要的，有必要时要跟客户进行确认）。下班前，准确分配来电给每一位置业顾问。第三点、核对销售合同，每一份认购协议和买卖合同都需要仔细核对房号、单价、面积、总价。买卖合同签定后需要进行网上备案。

4、协助执行售楼部管理\*\*。售楼部管理\*\*一般分为：售楼部规章\*\*（即工作\*\*）、售楼部见客\*\*（包括排轮\*\*和分单\*\*）、业务员管理\*\*（即销使管理\*\*）。

5、根据销售情况做好各类销售报表。根据每天的销售情况，准确无误的做好《销售日报表》，做好后给每一位置业顾问签字，让置业顾问清楚的知道自己当天的见客情况和业绩情况；楼盘每天的销售情况累积起来，合成楼盘每个月的销售月报表，销售经理一看月报表，就清楚这个月的楼盘销售情况（多少套成交、多少套需要催款、多少套已经放贷以及置业顾问本月业绩情况）。

二、公司办公室行政秘书工作总结

从今年6月15日我调到公司做行政工作。主要参与完成了以下几项工作：

1、以踏实的工作态度，适应办公室日常工作特点。

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，办公室工作具有纷繁复杂，缺少连贯性、随机性大的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，因此，我宁愿加班也不会把今天的工作留到明天再做，争取做到今日事今日毕，以轻松愉快的心情迎接明天的工作。

2、根据各岗位要求做好招聘工作

20xx年是公司发展壮大的一年。3个新项目的开盘，预示各项目以及公司总部需要更多的人员来\*\*公司的发展。为此，办公室根据总经办的指示，积极筹备人员的招聘补充事宜。

制定招聘一系列表格，包括《报名签到表》、《应聘人员登记表》、《面试初评表》、《复试评定表》以及《员工考核表》。

整理修改《置业顾问培训手册》和《销售经理提升手册》，为各案场人员培训提供\*\*。

3、以认真负责的心态，协助做好各项工作。

协助国研所开展的各项目。\*\*企业评选、\*\*家评选、\*皮书编写、\*\*行业\*\*、人物传记、\*\*晚宴等，我都认真负责地做好文件输出打印、传真、资料图片扫描、信息电话传达、报刊资料整理归档、物料准备等协助工作。

积极参与协助公司各项目认筹开盘阶段。20xx年10月28日随州北城\*\*项目开盘、20xx年10月30日武汉\*\*\*项目交房、20xx年11月8日广水山水\*\*项目开盘、20xx年12月1日随州\*\*星城开盘，全力配合物料的准备以及调配到项目协助开盘工作。

4、协助完善公司各项\*\*

协助制定完成《武汉XX营销管理手册》，适用于公司各案场的营销管理，进一步完善和\*\*各案场的管理\*\*。

协助草拟了《公司员工手册》，其中包含了公司目标、公司文化、基本工作\*\*以及各部门的部门职责。

协助草拟了《人事聘用合同》，为明年公司与员工之间签定劳动合同打基础。

三、以更加积极主动的态度迎接新的一年

明年是20xx，相信大家都对明年充满了期待。明年对于我来说也将是全新的一年，我将以更加积极的心态并且满怀信心的接受新的锻炼和挑战，与公司以及全体同仁一起迈向新的的进步。

**房产领域安全生产工作总结7**

为认真贯彻落实省、市、县关于农村房屋安全隐患排查整治工作部署，进一步做好农村房屋安全管理工作，金刚台镇大力开展农村房屋安全隐患排查整治工作。坚持边排查、边整治，远近结合、标本兼治，以农村自建房为重点，依法依规有序开展农村房屋安全隐患排查整治工作，及时消除农村房屋重大安全风险隐患。

>一是全面摸底，明确病症。

排查过程中按居住人数，设施结构等因素鉴定并划分为A，B，C，D四个等级，危房又区分用作经营和未用作经营、自建房和非自建房、一般户和贫困户等多种类型。坚持重点突出，区分轻重缓急。合理安排时间节点分类摸清房屋基本情况。现已排查应排查录入房屋6218户，其中建档立卡贫困户982户；其中用于生产经营房屋305座，经初步判断存在安全隐患房屋1座；其中未用作经营自建房5817座，经初步判断存在安全隐患房屋11座，已完成整治5座；其中非自建房96座，经初步判断存在安全隐患房屋0座。

>二是齐抓共管，对症下药。

一是开展警示教育，作预防药。通过镇、村干部在微信，抖音等媒体转发近期发生的重特大事故案例和相关知识，提高群众农村房屋安全意识，深刻汲取教训，掌握农村房屋安全知识，使目前与以后的工作得到群众支持。

二是开展危房拆除，作见效药。组织12个村的村干部做好农村房屋安全隐患排查业务培训，坚持危房不住人，住人不危房的工作原则。开展危房拆除工作，确定是危房的能拆必拆，因实际情况无法拆除的则挂牌进行封存，现已拆除危房5户，挂牌封存7户。

>三是长效监查，治标治本。

对12个村进行拉网式全覆盖排查，对所有符合排查条件房屋全面进行排查和信息采集，并通过建立《金刚台镇农村房屋安全隐患排查台账》进行房屋信息记录，实现分类管理；同时针对发现的房屋安全隐患，特别是经营性场所房屋隐患与疑难复杂性房屋隐患，及时上报并鉴定，按照“谁拥有谁负责、谁使用谁负责、谁主管谁负责”的原则，建立整治台账，确定整改方案，逐项进行销号清零。

**房产领域安全生产工作总结8**

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

xx年项目业绩：从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间xx间，累计合同金额xx元，已结\*\*费金额计仅xx元整。

xx年工作小结：元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘教师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]\*\*资料的同时，将接手项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是xx项目，而在公司的整体研究后我却被分配到xx项目。没能留在xx项目做销售一向是我心中的遗憾，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的\*\*账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可\*\*的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

xx年工作中存在的问题：

1、xx项目一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题；

3、年底的\*\*费拖欠情景严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与\*\*沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新的半年即将来临，我又投入新一轮的紧\*\*作，\*\*\*与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自我的竞争。期望鸡年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

**房产领域安全生产工作总结9**

20xx年即将结束，新的一年即将到来!我在新的工作岗位上已经工作了一段时间，为了以更好的状态开展今后的工作，我有必要总结过去一年的工作经历，总结工作经验，以便更好的把握将来，为此我将我在20xx年一年的工作做出如下年终总结：

刚从安管部调到客服部负责\*\*清洁绿化消杀及白蚁公司的服务标准，到年尾对装修管理以及现场客户投诉及建议处理，刚接触新的工作，不断的面对新的岗位，各方面都缺少一定的经验。为了尽快适应新的工作岗位，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级\*\*和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。同时各方面都得到一些属于自己的经验：

>1.\*\*清洁服务公司的服务标准

(1)每天对各区域定时、不定时和重点区域的巡查，发现问题第一时间与清洁公司现场责任人协调，要求其提供合理的整改方案，并在规定的时间内验收整改标准。

(2)每天不定时的抽查清洁公司的服务人数，不定时检查现场负责人\*\*部员工的检查力度，杜绝偷工减料以及消极代工现象。

(3)按照清洁公司提供的当月定期作业表\*\*其作业的标准，确保按时作业并达到服务合同约定的标准。

(4)每周最少一次不定时的与清洁公司现场负责人按照服务合同的标准对小区的整体清洁标准考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

>2.\*\*绿化服务公司的服务标准

(1)每天不定时的对绿化公司的工作人员的工作情况\*\*，尤其是现场负责人的工作安排方案。

(2)每天不定时的巡查绿化养护以及整体美观情况，发现问题立即通知现场负责人到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内验收标准。

(3)按照绿化服务公司提供的各计划表对当天的作业情况\*\*，确保按时作业，杜绝偷工减料，消极施工现象。

(4)每周至少一次不定时的与现场负责人按照服务合同约定的标准对小区绿化整体考核，考核的结果作当月的费用结算依据。

>3.\*\*消杀xx公司的服务标准

(1)每天抓住重点的对小区公共区域检查，发现问题立即通知问题的公司负责人在一个工作日内到现场查看，要求其提供具体的整改方案，并在规定的时间内检查整改效果。

(2)按照白蚁及消杀公司提供的定期服务表，对其的工作情况\*\*，确保消杀到位，对周边的白蚁检查到位，杜绝有偷工减料及消极待工现象。确保周边环境达到公司要求的标准。

(3)不定时的对xx公司的\*时工作情况及服务标准检查，检查的结果作当月的费用结算依据。

>4.处理投诉、建议

(1)首先应该给投诉者或者建议者做“降温”的思想工作，同时专心的听取其投诉或者建议的只要企图。

(2)分析、\*\*问题的原因。

(3)若问题有涉及物业管理的相关法律法规应该结合物业管理相关的法律法规，然后根据实际情况拟定科学的解决方法。

(4)最后拟定的方法去落实。并总结每次处理经验为日后的处理相类似问题做基础。

(5)在规定的时间内把处理的结果给投诉、建议的业主回访，那样可以让我们的工作得到业主的肯定，同时也能缩进我们与业主的关系，方便日后物业管理工作开展。

>5.日常装修的管理

(1)根据\*的《住宅室内装饰装修管理办法》初审施工图纸，并负责交给\*\*审批。合格后发放《施工许可证》

(2)装修管理及\*\*

①与安管部门紧密配合对所有入场的装修材料检查，确保无装修工人私自带\*\*的材料入场，同时不定时的对入场装修人员核对，确保小区安全无事故。

②不定时的对装修现场巡查，发现\*\*现象立即责令整改，必要时发放整改通知书，屡教不改的按照的违约规定处理。确保装修现场安全、合理。

③水电：检查卫生间、厨房和阳台的给排水系统，是否有乱接乱改、是否有跟施工图纸的设计不一。发现有渗漏水隐患或者其他不合理的地方应该及时通知业主整改;检查电力系统有无乱接乱改，电力的使用是否有存在安全隐患。

④泥水：检查卫生间、厨房是否有加作防水层;是否有乱砌墙;结构有无按施工图纸施工，最主要的是否按照《住宅室内装饰装修管理办法》做过闭水实验。并督促其施工过程，尽量减少装修后带来的其它隐患。

有效的装修管理可以把\*\*装修抹杀在萌发阶段，避免日后不必要的返工，也减少了日后许多由于\*\*装修造成的投诉、纠纷;有效的装修管理可以让小区的\*\*美观，使小区更加规范、更具品味;有效的装修管理体现了一个物业公司的管理能力。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1.加强自我约束、自我\*\*能力，多多学习专业知识，更好的为业主服务，给公司未来添加光彩。

2.虚心的向同事学习，专心的听取\*\*的指导，吸取过去的经验，创新更好的工作方法，提高现有的工作效益。

3.在现有的装修经验中不断提高，加强对装修户的管理及\*\*，保证达到原设计规划的标准。

4.不断的加强人际关系学，加强处理投诉、建议的技巧以及经验，更好的为业主(住户)服务，让业主深深的体会到我们是“真诚服务、规范管理、持续改善、顾客满意”的为他们服务。

一年的辛苦即将结束，一年的忙碌变成幸福，一年的奔波即将止步，一年的期盼化成幸福!祝公司明年的辉煌更胜今年!愿快乐、吉祥、幸福永远包围着所有xx集团全体职员工们!

**房产领域安全生产工作总结10**

尊敬的皮总、各位\*\*、同事：

大家好！

XX年胜利之歌已经奏响，时间的车轮推动着满载硕果的列车正开往XX年那个阳光明媚、充满希望的春天，现在正是回顾过去，展望未来的日子。

我进入汇川公司已将近两年的时间，在公司\*\*强有力的带领以及关心\*\*下，个人在XX年取得了不小的进步。在此，我衷心的感谢皮总对我的信任与栽培；感谢各位\*\*对我工程技术上的指导与教育；感谢所有同事对我工作上的\*\*与生活上的关心。我只能尽最好的工作态度、发扬学海无涯的精神，来回报大家，从而提升自身综合素质。

现将XX年的个人工作情况作如下总结：

一、XX年工作情况

1、深入贯彻公司各项规章\*\*。

作为汇川公司的一员，我为这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。工作中，我以公司的各项规章\*\*为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好的完成工作任务。作为一名优秀员工，要以“\*\*通畅、纪律严明”为核心思想。按时、按量的落实\*\*安排的工作任务，谨记“落而不实等于没有落实的道理”。

2、工程部资料的整理工作。

认真履行工程资料、收发文、行政资料的整理，努力做到条理清晰，归档有序。落实工程相关人员的联系联络工作，保证信息的通畅，为工程建设提供后勤服务。

3、售楼部与办公楼的值班工作。

这虽是一个\*凡的工作，但我一直全心对待。因为这不仅仅是皮总的信任，它还关乎公司财产的安全，也是公司形象的象征。

4、“莱茵小镇”二标段第一负责人的工作。

安全生产情况。

安全生产以预防为主，提高安全意识，是工程质量和\*\*成本的基本保障。积极与监理、施工单位就安全工作进行沟通协调，参与不定期的安全检查，并记录在案。XX年浩宇（二标）发生安全事故三起。

工程质量情况。

①施工现场的跟踪，参与隐蔽工程验收的工作，严格要求按图施工，遵守施工规范。

②深入现场，对现场的布置做更深层次的了解，在掌握第一手资料后，查阅相关资料，积极向工程部\*\*汇报，为施工方案的编制，提供可靠的数据。

③加强与监理人员的联系，充分发挥监理体系的质量\*\*能动性。

④参与二标段各项质量检查，对质量隐患记录在案，一则可以跟踪整改到位，二则可以防止类似问题发生。

⑤至11月15日二标段8栋建筑，分两批全部中检合格，无重大质量事故。

工程进度情况。

①施工过程中对施工单位进度目标进行动态跟踪和\*\*，加强与监理和施工单位负责人的联系，避免工程进度无故滞后。

②按照二标段进度计划的要求，收集施工进度实际值。

③定期对浩宇公司项目部提供的施工进度计划值与工程进度实际值进行比较分析，积极向上级汇报，查找滞后原因，以便采取有效的纠偏措施。

④浩宇（二标）共8栋建筑于3月11日开工。至10月17日主体工程依次封顶；至11月15日分两批全部中检合格；现已进入装饰装修施工阶段。

施工现场的旁站。

①通过现场旁站深入了我对施工工艺的了解，有利于加强质量\*\*。

②现场旁站记录以及收集现场影像资料，是工程签证的重要依据，有效\*\*建设成本。

5、认真完成\*\*安排的其它工作。

积极、主动完成\*\*临时安排的其它工作，时刻端正工作态度，勿以善小而不为、勿以恶小而为之。

二、工作中的不足

回想自己本年度的工作，虽有一定工作量，但是闪光点不多，许多工作还有不尽如意之处，突出分析如下：

1、欠缺计划性和预见性

在工作过程中，由于经验缺乏，没有整体的计划性和预见性，导致目标不明确，主次矛盾不清晰，常常是“事倍功半”，\*\*不满意不说，自己还一肚子憋屈。好在有公司\*\*的细心指导，总算没有走太多的弯路。

2、专业面狭窄

作为土建工程师（虽然我还未考得工程师证，但我无时无刻不以工程师的标准来要求自己，压力往往是一切动力的源泉。）在基本熟悉图纸的情况下，我欠缺对施工规范、施工工艺、法律法规的了解程度。在以后的工作过程中，我会加强各方面的学习，充分利用公司资源，提高自身的主观能动性，争取能成为一专多能的人才。

3、不够细心

①资料的整理，还是未能达到清晰有序，()有待积累与提升。②二标段本年度虽未发生重大质量事故，还是因为图纸等问题出现了一些质量瑕疵，没能提前发现问题。③\*\*安排的其它任务，有时候因为粗心，而耽误了时间。④要加强记录工作，俗话说“好记性不如乱笔头”。

三、工作心得、自我激励

1、在沟通上有所进步。

发现问题积极向工程部\*\*汇报，保证工作质量；加强与监理、施工单位的联系工作，保证信息的通畅与快捷；有效的与班组长、工人沟通，因为有些质量\*\*现场管理要比会议更直接，效果更好。

2、专业知识有所增强。

刚来汇川公司，无论专业知识或者工作经验，我都非常不足，经过将近2年的锻炼，加上公司各位\*\*的悉心指导与专业书籍引领，工作中多了一份得心应手，少了一份茫然。当然，离\*\*的要求还很远，我会再接再厉。

3、深入施工现场

作为工程管理人员，特别是作为经验欠缺的我，要深入施工现场观察与学习，脱离现场的管理，免不了纸上谈兵。\*\*\*说的好“实践是检验真理的唯一标准”。

四、今后努力方向

“汇川·莱茵小镇”是我发挥能力与才华的\*台；是我学习更多专业管理知识的校园；是我体现人生精彩价值的舞台，因此我非常珍惜我的工作，重视我的每一次提升与锻炼的机会。绝不辜负公司对我的信任，要对得起皮总对我的栽培。

拥有良好的人格素质与过硬的专业素质是我做人、做事的宗旨；“先做对，再做好”是我要发扬的精神；“事实胜于雄辩”是我信奉的座右铭；缺点、弱点不少，可我一直在努力改正。我真诚的希望在今后的工作中，各位\*\*、同事对我多加指导、考核与批评，再次谢谢你们！

最后，在进军XX年的号角吹响之前，我预祝大家在新的一年里身体健康、万事如意。我们期待XX年汇川公司全体员工在皮总的带领下，继续打造“莱茵小镇”\*\*工程，引领江南房地产潮流。

总结人：姚杰

XX年12月29

**房产领域安全生产工作总结11**

1、土地储备：与\*和企业加强交流，加强第一手信息和资料的获取，把土地研判工作做细，并积极与上海公司、集团保持积极有效的沟通。

2、品牌效应：主动积极与企业、\*和业主做好沟通交流，宣传金地文化。

XX已逝，XX已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，XX年对于宁夏，对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择\*\*，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟\*\*的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的XX年，我共售房90套左右，总金额达XX万左右，回款迄今为止大概达到xx00多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，思想汇报专题总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，\*\*\*\*的职责，也要\*\*\*\*的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

2、了解客户需求，了解客户所需要的，做针对性讲解。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢\*\*给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

时间过得真快，转眼间我加入хх房地产公司已经有一个多月了。在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

本人于xx年xx月中旬非常荣幸的加入хх房产公司工作，并在хх公司хх项目工程部担任土建工程师管理相关工作。初到工程部工作时，在项目部\*\*及各位同事的热心帮助下，对该工程概况有了大致的了解，并很快熟悉了公司xx管理架构和工作流程，迅速进入了工作角色。

坦白的讲，应该说自从事建筑行业以来还是第一次参建“хх”如此大规模的工程，仅“хх一期”工程建筑面积就达到近хх万㎡，同时各标段施工单位均为大型施工企业。我将十分珍惜与把握好хх地产给我的这次从业机会，最终将尽自己所能把工作做好。

回顾加入хх房产公司这段时间以来的工作，对自己的主要工作内容总结与工程部同事们共同对项目建设施工过程的xx实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到我“хх一期”工程各阶段的预期目标。

1、积极参加施工图会审及设计交底（设计单位每周均到现场解决图纸问题），及时收集现场存在的实际情况等相关资料提供给设计院作为依据，最终形成一致处理意见，对设计变更等作为重点要求监理及施工单位严格执行。

2、督促承包单位认真履行建设工程施工合同中规定的责任和义务，并维护双方应有的权益。

3、根据规范审核施工xx设计、施工方案，提出意见并与监理方共同\*\*执行。

4、严格\*\*工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的\*\*、处理等。

5、每周参加监理单位xxx的监理例会（包括现场召开的专题会议），针对现场出现的实际问题向各方及时提出并要求予以整改落实。

6、对进入施工现场的工程材料会同监理单位进行质量检查、验收，按规定进行送检。

7、\*\*施工总承包单位做好现场的安全保护、消防、文明施工、环保、卫生等工作。

8、督促监理单位加大监管力度，\*\*承包单位质量管理体系、技术管理体系和质量保证体系落实到位。

9、xx工程进度计划的合理性，督促承包单位按工期总进度编制周计划、月计划，考核完成情况，处理存在的问题。

10、参加重要工程部位的检验批、分项等验收；并相关工程资料备查。

11、按公司规定的工作流程审定及会签工程变更（包括现场洽商）文件，并及时检查现场施工执行情况。

12、和相关单位联络、沟通，为后期施工打下良好的基础。

我在工作中充分认识到自己的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

这一阶段的工作总体上还是顺利的，虽然前期影响工程整体进度的因素比较多，但均不是哪一个单位或者个人的原因，相信通过我香木林项目团队人员不懈的积极努力，会不断克服困难阻碍，同时通过前期的磨合后期会配合的更好，使工程步入到正常施工轨道上来。

盘点昨天，把握今天，展望明天。一个公司就是一个大家庭，人人同心协力，不断增强我хх项目团队的凝聚力，坚信通过大家的不懈拼搏与努力，我们的明天会更美好，хх的明天会更辉煌！

光阴如梭，时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千！转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。非常感谢xx公司\*\*给我这个了解xx装饰行业市场规律的一个良好\*台。

即将过去的这一年，我在xx工作了九个月，在加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对\*\*充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓市场、务实高效的xx形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。

我是x月xx日参加xx星艺团队的，一致在市场部负责销售工作，当时我为参加xx星艺这个团队，能来到xx星艺这个销售\*台，我感到非常荣幸。

上班的当天，在公司\*\*的协助下，我就忙着做公司市场部的筹备工作，紧接着招聘市场部人员，\*\*培训，搞市场\*\*分析，行业分析，找出公司的特点和卖点，要求市场部人员每天有日志，周周有计划，月月有总结，多参加一些市场上有关的活动，（如装饰协会\*\*的一些活动，近期各大楼盘举行的开盘盛典）收集楼盘相关资料，了解楼盘市场交房动态，合理处理好各大楼盘开发商、物业公司、售楼公司、房管局、小区管道煤气安装公司的关系，收集楼盘业主相关信息，效果明显，xx星艺公司在x月x日x月x日x市x第三届家博会上到场的业主就有xx位，和\*\*\*接触咨询的就有xx位，现场签单交定金的有一位，（业主是都市杰作），家博会过后公司设计部与市场部之间无形之间产生了一条代沟，市场部人员跟进在家博会上自己接待的客户，\*\*\*意见很大，市场部人员叫\*\*\*去楼盘量房，做方案，\*\*\*从不理睬，从此市场部人员对公司失去信心，人心浮动，有的员工连工资都不要就走了，当时有几位员工走时跟我说：高经理星艺这个\*台是个好\*台，现在这个状况没得搞头了，\*\*\*太牛了，我把员工反应的有些事到上面，上司骂一顿就完了，设计部的人好像已经习惯了，保持不理就行了，后来材料商的业务员跟我说你们星艺的业务做得好，xx市的楼盘到处都是星艺开的工地，如柳都水语、荷塘月色、东方美景、都市杰作、金色晓岛等楼盘，后来我带业务员去\*\*，都是\*\*\*开的私单，公司没开一个，当时我想这次常德星艺被\*\*\*\*\*了，我去找他，上司就跟我解释了他的当时处境，我没办法，只有从另一个角度去理解他，我只好打算离开星艺公司，后来他又给我做了一些工作留下来。

皎阳似火的x月，公司改组，新的\*\*\*\*接管，xx总部来人协助，公司加强培训力度，市场部又增添了新的活力，公司又重新动了起来，x份月试营，市场部人员邀请上门咨询的客户就有xx多位，x月份侨迁开业，公司大搞侨迁庆典活动，公司整个团队朝气蓬勃，干劲十足，团结一致，客户流量明显上升，当天到公司咨询的客户就有xx位（其中包括一个xx队团购客户xx位）现场还签了几单，全月签单xx个，开工x个；

整个公司发生了翻天覆地的变化，使我重新认识了xx星艺公司，x月到公司的客户就有x位，有效咨询客户x位，全月签单x个，开工x个；x月到公司的客户就有xx位，有效咨询客户x位x，全月签单x个，开工x个；从公司改组，新的\*\*\*\*接管以来公司总的客户流量是xx位，有效咨询的准客户为xx位，有效咨询准客户率为x%x，共计签单x个x，开工x个（不包括x月份）签单率为xx%，开工率为xx%；数据显示说明，这个数据不是很理想的，销售数据波动幅度大，销售状况不稳定。主要原因是公司部分员工素质差，各个部门之间配合不协调，部门之间不愿沟通，\*\*\*与工程监理之间沟通也不是那么的融洽，客户变成了\*\*\*与工程监理之间传话的桥梁，工程质量出问题相互推脱，部分\*\*\*不顾客户的感受，公司的形象，只顾自己目前利益，设法施展行业潜规则谋取利益，市场部要推行的其它的销售模式推行不了，导致市场部工程实地营销这块欠缺。最后的结果是客户受到了伤害，公司受到了损失，\*\*\*伤失了自己回头客源，工程监理到工地在客户面前难以做人，业务员在客户面前的企业印象受损，严重影响了市场拓展，公司这个\*台变成了客户观望的阳台。

公司缺乏职业道德管理意识，缺乏全员维护市场管理机制，公司提倡要让工地说话变成了一句空话，业务员把客户带到公司之后客服部派给\*\*\*，遇到好沟通的客户，业务员很难了解到自己客户与\*\*\*沟通过程和沟通的具体情况，这个单谈死了，死了就死了，\*\*\*给业务员没有一个说法的，业务员想和\*\*\*沟通一下，\*\*\*那种傲慢的姿态叫人难以接受；遇到不好沟通的客户\*\*\*还是找业务员协助；

对于那些签了单的客户，具体什么时间开工，工程进展情况，装完了装饰的效果如何，客户反应怎样，\*\*\*遮遮掩掩的，业务员什么都不知道，工程出了问题，客户上门目前我们公司的电话营销还做得可以，必然销售量不大，资源有限，何况在xx市场楼盘业主信息资源泛滥，一个新的楼盘业主信息资源出来，业主信息资源几天时间几十家装饰公司都有了，这样就导致电话营销的竞争力大，各个公司都在打这个电话，业主也很烦，邀请业主上门咨询就有难度。

下一步我们一定要把工地营销抓起来，工地营销才是家装企业生存、发展、壮大的命脉；工地营销能给业务员搭建一个良好的销售\*台；工地营销能给一个公司带来一个能创造永久性财富的口碑，俗话说得好：金杯、银杯不于别人的口碑，常德星艺公司目前最需要的就是口碑。

营销学里讲过这样一段话：思路决定一个人的出路，心态决定一个人的动态，行为可以看出一个人为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。我们公司全体员工只要团结一致，抱着真诚做事，诚信待人的心态还是能够把常德市场做好，使常德星艺公司在常德市场上做大做强。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院\*\*、部门\*\*及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、想\*\*表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻\*的基本路线方针\*\*，通过报纸、杂志、书籍积极学习\*\*理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、专业知识、工作能力和具体工作

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室\*\*做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向\*\*请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

（1）协助办公室\*\*做好了各类公的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的件按类别整理好放入贴好标签的件夹内，给大查阅件提供了很大方便

（2）做好了各类信件的收发工作，xx年底协助好办公室\*\*顺利地完成了xx年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

（3）协助好办公室\*\*做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务\*\*，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院xx年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

（4）做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大工作的需要。

（6）认真、按时、高效率地做好学院\*\*及办公室\*\*交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

三、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

四、作质量成绩、效益和贡献

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水\*有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项\*\*规章\*\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为学院的发展做出更大更多的贡献。

尊敬的皮总、各位\*\*、同事：

大家好！

XX年胜利之歌已经奏响，时间的车轮推动着满载硕果的列车正开往XX年那个阳光明媚、充满希望的春天，现在正是回顾过去，展望未来的日子。

我进入汇川公司已将近两年的时间，在公司\*\*强有力的带领以及关心\*\*下，个人在XX年取得了不小的进步。在此，我衷心的感谢皮总对我的信任与栽培；感谢各位\*\*对我工程技术上的指导与教育；感谢所有同事对我工作上的\*\*与生活上的关心。我只能尽最好的工作态度、发扬学海无涯的精神，来回报大家，从而提升自身综合素质。

现将XX年的个人工作情况作如下总结：

一、XX年工作情况

1、深入贯彻公司各项规章\*\*。

作为汇川公司的一员，我为这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。工作中，我以公司的各项规章\*\*为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好的完成工作任务。作为一名优秀员工，要以“\*\*通畅、纪律严明”为核心思想。按时、按量的落实\*\*安排的工作任务，谨记“落而不实等于没有落实的道理”。

2、工程部资料的整理工作。

认真履行工程资料、收发文、行政资料的整理，努力做到条理清晰，归档有序。落实工程相关人员的联系联络工作，保证信息的通畅，为工程建设提供后勤服务。

3、售楼部与办公楼的值班工作。

这虽是一个\*凡的工作，但我一直全心对待。因为这不仅仅是皮总的信任，它还关乎公司财产的安全，也是公司形象的象征。

4、“莱茵小镇”二标段第一负责人的工作。

安全生产情况。

安全生产以预防为主，提高安全意识，是工程质量和\*\*成本的基本保障。积极与监理、施工单位就安全工作进行沟通协调，参与不定期的安全检查，并记录在案。XX年浩宇（二标）发生安全事故三起。

工程质量情况。

①施工现场的跟踪，参与隐蔽工程验收的工作，严格要求按图施工，遵守施工规范。

②深入现场，对现场的布置做更深层次的了解，在掌握第一手资料后，查阅相关资料，积极向工程部\*\*汇报，为施工方案的编制，提供可靠的数据。

③加强与监理人员的联系，充分发挥监理体系的质量\*\*能动性。

④参与二标段各项质量检查，对质量隐患记录在案，一则可以跟踪整改到位，二则可以防止类似问题发生。

⑤至11月15日二标段8栋建筑，分两批全部中检合格，无重大质量事故。

工程进度情况。

①施工过程中对施工单位进度目标进行动态跟踪和\*\*，加强与监理和施工单位负责人的联系，避免工程进度无故滞后。

②按照二标段进度计划的要求，收集施工进度实际值。

③定期对浩宇公司项目部提供的施工进度计划值与工程进度实际值进行比较分析，积极向上级汇报，查找滞后原因，以便采取有效的纠偏措施。

④浩宇（二标）共8栋建筑于3月11日开工。至10月17日主体工程依次封顶；至11月15日分两批全部中检合格；现已进入装饰装修施工阶段。

施工现场的旁站。

①通过现场旁站深入了我对施工工艺的了解，有利于加强质量\*\*。

②现场旁站记录以及收集现场影像资料，是工程签证的重要依据，有效\*\*建设成本。

5、认真完成\*\*安排的其它工作。

积极、主动完成\*\*临时安排的其它工作，时刻端正工作态度，勿以善小而不为、勿以恶小而为之。

二、工作中的不足

回想自己本年度的工作，虽有一定工作量，但是闪光点不多，许多工作还有不尽如意之处，突出分析如下：

1、欠缺计划性和预见性

在工作过程中，由于经验缺乏，没有整体的计划性和预见性，导致目标不明确，主次矛盾不清晰，常常是“事倍功半”，\*\*不满意不说，自己还一肚子憋屈。好在有公司\*\*的细心指导，总算没有走太多的弯路。

2、专业面狭窄

作为土建工程师（虽然我还未考得工程师证，但我无时无刻不以工程师的标准来要求自己，压力往往是一切动力的源泉。）在基本熟悉图纸的情况下，我欠缺对施工规范、施工工艺、法律法规的了解程度。在以后的工作过程中，我会加强各方面的学习，充分利用公司资源，提高自身的主观能动性，争取能成为一专多能的人才。

3、不够细心

①资料的整理，还是未能达到清晰有序，()有待积累与提升。②二标段本年度虽未发生重大质量事故，还是因为图纸等问题出现了一些质量瑕疵，没能提前发现问题。③\*\*安排的其它任务，有时候因为粗心，而耽误了时间。④要加强记录工作，俗话说“好记性不如乱笔头”。

三、工作心得、自我激励

1、在沟通上有所进步。

发现问题积极向工程部\*\*汇报，保证工作质量；加强与监理、施工单位的联系工作，保证信息的通畅与快捷；有效的与班组长、工人沟通，因为有些质量\*\*现场管理要比会议更直接，效果更好。

2、专业知识有所增强。

刚来汇川公司，无论专业知识或者工作经验，我都非常不足，经过将近2年的锻炼，加上公司各位\*\*的悉心指导与专业书籍引领，工作中多了一份得心应手，少了一份茫然。当然，离\*\*的要求还很远，我会再接再厉。

3、深入施工现场

作为工程管理人员，特别是作为经验欠缺的我，要深入施工现场观察与学习，脱离现场的管理，免不了纸上谈兵。\*\*\*说的好“实践是检验真理的唯一标准”。

四、今后努力方向

“汇川·莱茵小镇”是我发挥能力与才华的\*台；是我学习更多专业管理知识的校园；是我体现人生精彩价值的舞台，因此我非常珍惜我的工作，重视我的每一次提升与锻炼的机会。绝不辜负公司对我的信任，要对得起皮总对我的栽培。

拥有良好的人格素质与过硬的专业素质是我做人、做事的宗旨；“先做对，再做好”是我要发扬的精神；“事实胜于雄辩”是我信奉的座右铭；缺点、弱点不少，可我一直在努力改正。我真诚的希望在今后的工作中，各位\*\*、同事对我多加指导、考核与批评，再次谢谢你们！

最后，在进军XX年的号角吹响之前，我预祝大家在新的一年里身体健康、万事如意。我们期待XX年汇川公司全体员工在皮总的带领下，继续打造“莱茵小镇”\*\*工程，引领江南房地产潮流。

总结人：姚杰

XX年12月29

时光匆匆，我们即将迎来20xx年，到了20xx年盘点总结的收官阶段，回顾20xx年的工作，我在公司\*\*及各位

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找