# 总监个人工作总结10篇(通用)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-17

*总监个人工作总结一一、强化形象，提高自身素质为做好项目总监的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作最大地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利...*

**总监个人工作总结一**

一、强化形象，提高自身素质

为做好项目总监的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。工程部工作最大地特点就是“计划性”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，并阶段性的对部门项目总监进行有针对性的管理目标，如周工作计划、项目施工日志检查、部门例会制度等，以对工作需要在各个工地现场及材料分包等处跑动的项目总监进行管理。

二、强化职能，做好服务工作

工作中，我注重把自己融入于部门员工中，作为一个基层干部除了要做好部门建设的工作及本职工作外，还是做好对员工的服务工作，在部门职员需要帮助时要主动的帮助其解决问题，以保证部门各项目的顺利进行。

一是认真办文。公文是传达公司政策、意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，撰写了工程部作业指导书;工厂发货流程图及说明，细化到各个细部节点的分解流程;

二是严格办会，工程部从无到有，从成立到部门制度初具雏形，到每周三固定的项目问题研讨会;每周六固定的部门例会制度，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在许多不足，主要是思想解放程度还不够，对待问题时站的高度还不够，距离做一个合格的部门主管还有一定距离，管理上严肃性还不足，部门建设工作的严密性还欠缺，在下一个年度里我会秉承公司“务精、务实”的企业精神，学习专业知识，工作要做得更加细致，多思考多看书勤用脑，不断提高自己现场管理能力，并在工作中虚心请教，多了解装饰工程的知识，以便能够在工作中更好的与装饰单位配合好，将工作做得更好，顺利地完成每一个经手的项目，让自己成为一个符合公司形象的合格的项目总监。

**总监个人工作总结二**

在这一年的时间，对工作一直不敢怠慢，坚持小心谨慎、脚踏实地、认真务实、高效求新的工作态度与工作方式。在工作中不断的深入和学习，得出一些项目管理方面的思路。这些项目管理方面的思考，有的已经在实施和实践。但由于有些思考不成熟、不系统，也就没有及时向公司领导汇报沟通，现对其进行相对系统的整理，汇报如下：

第一部分：工程管理情况

一、工期控制

金港华庭1#、2#楼及金鼎广场1#、5#及3#楼工程工期总体延后。按照开工时公司制定的工期要求及签订合同时承包单位的施工进度计划，应该在年前竣工。而实际的施工进度情况是：金港华庭1#、2#楼至20\_\_年12月31日土建才基本结束;金鼎广场1#、5#楼至\_\_年12月20日土建才基本结束;3#楼至20\_\_年12月31日细部处理才基本处理完毕，具备分户验收的条件。工期延误的主要原因在以下三个方面：

1、承包单位事先对工程的工期估计不足。项目经理没有把心思放在项目管理上，没有把精力用来解决那些影响施工进度的因素上。反而是目光短浅的争一点小的利润，而与材料供应商、分包班组扯皮。

2、我们事先对总包单位的实际实力(包括资金实力和管理实力)估计不足。在管理方面，一方面承包单位管理人员责任心和素质达不到应有要求，特别是项目经理缺乏项目管理经验及管理手段。另一方面由于劳务层分包层次过多，工班分组过细，无法形成流水作业，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。另一方面现在的民工也是非常地不好管理，经常因为一些小问题和管理人员对着干。以上所说的资金、承包单位项目管理、人员的素质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总包单位工期的延误，虽然采取了一系列的积极措施，但是力度不够，控制办法和措施不及时。对于一些问题的处理尤其是承包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，为公司的发展作出更大的贡献。

二、质量控制

在施工过程中，工程质量始终放在第一位的。工程实体质量及观感质量总体较好。但总体工程质量并未达到很理想。主要原因有几个方面：

1、施工项目部缺乏管理，管理人员不到位，管理人员素质较低。

2、承包人技术力量及资金力量都比较弱。

3、工程部对监理及总包单位的控制措施及管理办法缺乏系统性。

4、监理单位管理不到位，相应监理人员监理素质偏低。

三、造价控制

在造价控制方面，主要从以下几个方面入手：

1、工程部有能力利用相关专业知识，尽可能减少图纸中不必要的成本投入。比如建筑施工图纸设计说明的很多做法存在成本较高，效果与其它替代方法相同的设计做法，工程部都积极向领导汇报，采用可降低成本的工艺及施工做法来降价建筑成本。

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，选择最经济的可行性变更方案。

3、工程签证方面，实行监理工程师、总监、主管工程师、工程部经理、公司总经理层层把关，对于不应该支付的签证坚决退回，对于确实发生并应该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。

4、在金域华府1#—5#楼及附属和金鼎广场2#、6#楼工程审计中，严格按照合同、施工协议书、设计图纸、变更签证单等结算资料进行审计，绝不放过任何丝毫有损公司利益的问题。

四、现场安全文明施工

现场安全文明施工较差，项目部缺乏相应的管理。而后经建设主管部门及工程部制定相应的处罚措施，工地安全文明施工虽有所提高，基本达到要求，但仍不够理想。

五、对监理公司的管理

总的来说，对监理公司的管理是存在一定问题的，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助监理公司完成本应由监理完成的工作，这也相应的加大了工程部的劳动强度。

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，在领导的正确帮助下我正逐渐和相关单位建立良好的工作关系，尽量保证工程尽可能少的受到外界干扰。

**总监个人工作总结三**

20\_\_年在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。

一、圆满完成了国家审计署现场审计工作。

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。

一是公司各单位成立了以一把手为组长的组织机构，以财务为主协调办公室，建立了顺畅的沟通机制，及时化解现场审计阶段发现的问题10余项;

二是根据公司审前工作会的部署，及时安排和要求三省公司和机关各处室对照内控制度严格自查，整改不合规范事项200余项;

三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料;

四是针对审计组反馈的32个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

二、财务信息化建设取得新突破。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7.0系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，30人历时一个月，完成了近10万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计20\_\_年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

三、资金、资产管理能力稳步提升。

在资金管理方面，以“降低冗余资金、加强现场稽核”为重点，确保全年无重大资金安全事故。

一是持续推进银行上门收款、pos机推广和银行账户管理，有效降低了在途资金，保障了资金安全，截止\_\_年年底实现上门收款的加油站座数达到1241座，同比增加147座，上门收款率达到87%，同比提高2个百分点，比20\_\_年提高73个百分点;pos机刷卡结算金额为8.9亿元，同比增长8.5倍;清理冗余账户、合并账户39个，账户数量维持在满足生产经营需要的最低限度内。

二是积极贯彻落实资金安全稽查长效机制，各地市公司对加油站资金管理自查面达100%，由省公司组织的抽查和复查覆盖面平均达到60%，并根据板块《关于开展加油站资金专项检查的通知》要求和整体部署，成立了加油站资金专项检查领导小组和办公室，累计检查站库1500余座，检查覆盖面99%以上，发现和整改问题500余项，完成了板块下达的资金稽查任务，得到了公司督察组的高度评价。

在资产管理方面，通过明确转资流程和表单、组织制订预转资单价标准，结合国家审计署的审计结果，督促三省公司进一步提高转资速度，截止\_\_年年底在建工程余额61596万元，与年初相比在建工程占资产总额的比重下降了0.67个百分点。同时，依托资产6.0系统，有效的解决了信息不对称的问题，全年共完成695万元固定资产的内部调拨，完成资产卡片的编制5万余张，充分发挥了存量资产的使用价值。并组织三省公司对各项资产进行了一次全面清查，对盘亏、毁损、报废资产的情况进行了一次细致的摸底统计，确定了符合报废条件的资产335项，为下一步优化资产结构、盘活低效或无效资产提供了数据支持。

四、注重过程、加强监控，预算管理水平稳步提升。

一是月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内;

二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，20\_\_年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

五、法制意识逐步提升，税企环境进一步优化。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。

一是通过努力，实现了湖北地区增值税预征率的再次下降，年节约利税800余万元;

二是通过大力协调，湖北省黄石等地区税务部门纠正了在零售环节按收入比例征收印花税的违规政策，年节约印花税200余万元，摆脱了企业被动纳税的局面，净化了纳税环境，提高了企业在税企分配格局中的话语权;

三是实现了中石油冠名机打发票的使用，为进一步提高内部管理水平、提升企业形象提供了优越的平台，是税企关系的一次历史性突破;

四是组织了一次财税大检查，查处整改问题20余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

20\_\_年7月9日盈众传媒公司正式成立，在总经理及其他高管的认可下任财务总监一职。任职期间在总经理的领导下，总管公司会计、报表、预算工作。对于总经理的经营决策，我坚持要从财务角度服从命令，听从指挥，同心同德，周密筹划，尽力完成。组织公司有关部门开展经济活动分析，组织编制公司财务计划、成本计划、努力降低成本、增收节支、提高效益。同时还监督公司遵守国家财经法令、纪律。

任职期间的工作重点如下：公司与众赢汽车俱乐部、远航汽车销售服务有限公司及海上海国际酒店等公司签署了合作协议，财务部门全程跟踪严格把关，统筹资金，控制成本为公司争取最大的利润。与公司高层很好的进行了沟通协调工作，并配合其他部门共同完成了这几个项目。

任职期间的不足之处：

还不能很好的把握全局;

财务监督执行财经法规的力度还不够强;

人员配置还不充足。

针对上述问题今后我一定会特别注意加强和改进，切实从以下方面做好本职工作：

进一步培养自己的战略眼光，统筹安排，把握好全局;

进一步增强法制观念，加强财务监督，提高依法理财的自觉性;

注意调动员工积极性，合理调配人手。

以上述职如有疏漏和不当之处，恳请各位领导及广大员工批评指正。谢谢!

**总监个人工作总结四**

各位领导，各位同仁们，大家好!本人于\_\_年加入友众传媒就任行政总监这一职已经5年了，下面就本人职位工作情况和内容做一个述职报告如下：

a、友众传媒行政总监职位概要：

规划、指导、协调公司行政服务支持等各项工作，组织管理并协助经理安排、落实行政服务支持工作。

b、友众传媒行政总监的工作内容：

1，组织制定行政管理规章制度及督促、检查制度的贯彻执行。

2，起草及归档公司相关文件，参与公司经营事务的管理和执行工作。

3，组织好来客接待和相关的外联工作。

4，搜集、整理公司内部信息，协调公司内部行政人事等工作。

5，组织制定行政部工作发展规划、计划与预算方案，并对控制成本提出有效建议。

c、职位描述：

1，在集团战略方针的指导下，在子公司的经营管理理念下，有效地进行行政制度，工作流程，以及工作计划进行实施和监督，以提高内部管理的规范性。

2，依据子公司会议制度，负责组织，筹备，联系，协调各重大会议，负责记录并整理相关会议决议，并对会议决议的执行进行监督。

3，组织子公司内部资源信息发布和管理，保证子公司内部的信息能够正确，有效率地进行传播。

4，根据子公司的规划方案，进行行政工作的指导，并对行政工作的效果进行评估改正。

5，及时做好与各子公司之间的工作交流活动，确定活动主题，安排活动场所，做好后勤工作。收集并及时地归纳可利用的信息资源，优化信息，并反馈给总经理。

d、任职资格：

1，有独到的眼光，有良好的计划，组织，协调，善于沟通的能力。有组织大型活动的经验和良好的职业操守。

2，性格开朗，良好的社交能力，具备善于应变各种突发事件的能力。

3，具备良好的文字驾驭能力和视角独到的文案创作能力，能够对公司信息进行编辑和整合。

4，责任心强，踏实上进，并能够带领整个团队与各公司进行有效良好地沟通交流。

**总监个人工作总结五**

时光荏苒，20\_\_年很快就要过去，回首过去一年，内心不禁感慨万千。我部门在今年是重新组建的部门，半年来，顺利的完成了全年采购计划、发送货任务和工程分包任务，这和全部门员工的努力配合密切相关。

一、部门主要工作内容

负责公司货物的日常采购、投标询价、供应商的开发和评估、采购合同的签订、请款。货物的保管以及入库、出库管理。工程分包的招标工作以及对工程分包价格的审核和工程合同的签订。负责公司销售货物的发送运输工作。

二、重要性

我部门的工作任重道远，承担着与公司成本密切相关的几大类业务，采购、物流、工程分包已成为公司成本管理的重要一部份，成本犹如“冰山”一角，公司好比一艘航行在大海中的“油轮”。“冰山”露出来的只是一小部份，看不见的大部份是埋藏在海底，埋藏的“冰山”直接影响到“油轮”的沉浮。采购价格合理化，降低采购成本、物流成本、工程分包成本将是一项重要任务。合理规划采购，确保主要库存货物的充足供应，满足零星货物及时采购，降低缺货风险。采购商品质量好坏直接决定了本企业工程质量好坏。采购是企业和资源市场的关系接口，是企业外部供应链的操作点。物流采购是企业科学管理的开端。

三、配合、支持、积极全力支持前台部门各项工作

从采购——发货——送货——寻找工程施工队——签定工程分包合同，认真完成前台部门所需每项工作，哪里有需要哪里就有我们，充分发挥了后备军的作用。商务人员为了采购到物美价廉的货物，每天不厌其烦地与供应商沟通。严格执行采购功能，每天询价、比价、议价及订货、交货的跟催与协调、物料来源的开发与价格调查、退货与索赔等工作。确保主要库存货物的充足供应，零星货物及时采购，库管员认真负责，备货、发货、收货、下货、打包干得热火朝天。出入库手续的执行，收发货记录，定时盘点进出货物，做到有据可查、有序可循。

定期上报库存货物缺损与积压库存情况，督促客户经理极时出货，合理调整库存，减少新增积压库存。司机安全行车，全年无重大行车事故，提货、送货、长途发货、完成后勤运输工作。合理规划送货线路和发货途径，降低物流费用，节省开支。对本部门的车辆定期清洗、保养、故障及时排除，保证公司车况良好。工程核算员不辞辛苦地到采购市场收集工程材料资料、询价。与分包工程队谈判、签约，利争节省每一分工程分包费用。严格执行本部门工作流程，采购价格合理化，降低采购成本、物流成本。配合其它部门做好采购、仓库、分包各项工作，确保了公司管理体系正常运行。

四、不足之处

在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，商务对部份产品性能、规格不熟悉，所订购的货物拿不到较好的折扣和价格。这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。工程分包还在起步阶段，工程队伍只有11家，但能满足项目经理要求的却很少，有些价格高、有些技术能力不够，在今后我们还会不断地增加新的施工队伍，让施工队伍加入到我们的技术专业培训中来，不断提高他们的施工水平，以满足项目经理需求。

配合支持是我们后台部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。

**总监个人工作总结六**

本人于\_\_年\_\_月份进入\_\_公司工作。在公司的一年时间里，本人担任产品总监一职。一年以来，在\_\_公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

一、产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力;在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是\_\_进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成\_\_地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

二、指标跟踪工作

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中;使季度考核指标和月考核指标服务于年考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年考核指标。

但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

三、培训工作

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

四、其它工作

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

五、问题以及缺点总结

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进\_\_的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。

在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

**总监个人工作总结七**

\_\_年，我从学校毕业走向工作岗位，成为\_电建四公司建筑工程公司的一名普通员工。我所从事的主要是关于企业法律问题的工作，由于法律工作是专业性极强的工作，司法的实质就是将法律理论运用于具体的社会实践，因而扎实的法学理论知识是成为一名合格的企业法律工作者的重要前提。只有在工作中不断地加强法学理论学习，才能为自己做好本职工作奠定坚实的基础。

鉴于公司的企业性质，平时涉及最多的就是《建筑法》、《招投标法》和《合同法》，我利用工作之外的时间，更着重进行了强化学习，并且灵活运用在工作中。从事企业法律工作者，还要经常性的和社会打交道;与各种各样的人交往，从某种程度上，可以决定一个人工作的成功和失败。因而，只有以海纳百川的开阔胸怀，接纳吸收各方面的社会知识，才能丰富自己的内涵，拓展自己的视野，促进自己工作的顺利开展。在公司各级组织和领导的热心关怀下，我的业务技能显著提高，理论素养不断提升，通过不懈努力，取得了公司、省公司多项荣誉。

通过这几年的工作实践，我深深体会到企业中的每一个岗位都很重要，它就像一台机器中的每个螺丝，只有将每一个螺丝拧紧，这台机器才能稳定、快速的运转。企业的发展是每个岗位上的每个职工辛勤努力的结果，所以无论在什么时候，努力干好自己的本职工作，是头等重要的，我愿意为公司的发展贡献自己微薄的力量。这让我想起一句名言：“不积跬步，无以致千里;不积小流，无以成江海。”

公司的发展与成长是我们的幸福，我们的提高要以公司成长为依托，我们的提高是公司发展的基础。我们更应该珍惜工作本身带给自己的机遇。艰难的任务能锻炼我们的意志，新的工作能拓展我的才能，与同事的合作能培养我们的人格，与领导的交流能训练我的品性。公司是我们成长中的另一所学校，工作能够丰富我们的经验，增长我们的智慧，在工作中获得技能与经验。为公司的发展作出一份应有的贡献。

光阴似箭，转眼间我在公司工作已经三年多了。我曾无数次的为自己能成为公司的一员而感到幸运，也曾为自己能为公司的建设尽一份薄力而感到愉快!我觉得，公司和职工是一个共生体，公司的成长，要依靠职工的努力来实现，每一位员工要带着强烈的责任心去关心公司的发展，自觉地把个人的命运与公司的发展融为一体，尽职尽责地做好本职工作。公司是个人才华施展的天地，是个人理想实现的平台。人人努力工作，公司才能发展的好，个人才会有发展的空间和丰厚的回报。

转眼间，一年的是时间即将过去，在突飞猛进，日新月异的今天，建筑业正以它崭新的姿态，推动着社会的进步，创造着世界的文明，去迎接着人类更美好的未来。

我从事建筑业三十多年了，深深的热爱着自己的专业。作为项目总监，我坚持强调以合同管理为主线，以质量控制为中心，实行规范化管理。建设单位和施工单位都没有过电话和文字投诉，未被公司巡检考评为c类或d类，杜绝了安全质量事故的发生。从而使监管工作得以顺利进行。

去年11月至今年的4月公司派我到技术部做巡检，走遍了全川各地，在项目巡视检查中;不怕苦不怕累，以查带纠，互相学习，共同提高，每周均超量完成了公司下达的巡检任务。一心为公司着想，巡检时为了节约成本经费，精打细算，从未超标准为个人享受，有时为了节俭20元钱就要跑几处才住下休息吃饭，最大努力为公司考虑。巡检中监理业务水平和思想素质都受到了各项目部和大多数总监的好评。

1、担任项目总监以来，始终贯彻了“严格监理，热情服务‘的宗旨。严格科学的贯彻执行建设工程相关的法律，法规，标准，规范。严格的遵守公正，诚信，科学的工作准则，以取信于业主和施工方。在我的带领下，项目部全体人员能团结一心，在工作中兢兢业业、一丝不苟、尽心尽职，从不记较个人得失。不管烈日炎炎，还是狂风大雨，工作中没有一声怨言。在日常的加班加点(晚上10点多钟验收钢筋)、节假日正常上班没有补贴和加班费，为公司的荣誉而任劳任怨的付出。从而为公司争荣，体现出了元丰企业精神，赢得了建设单位和施工单位的好评。

2、项目监理资料管理良好，过程资料及时、规范、完整;所有的办公设施均按公司规定配置和管理，资料按照相关规定有始有终的闭合规类并有序存放规档。

3、工作认真负责，认真执行上级行政主管部门的规定;本人月出勤不少于95%天，在每一个周未和国假日期间，高新区安监站对本项目总监、项目经理、甲方代表实行查岗考勤，均无缺勤。例如;10月底至11月，我爱人在老家生病住医院一月之久，我作为一个丈夫没有尽到做丈夫的责任回家看望一眼，但得到了贤惠妻子的理解和支持。又如;11月6日同父所生的大哥去世，也没有时间为他守灵，只是到了他安葬之日才离开工地一天。我为的啥?我想到的是我肩负着公司的重任，想到的是工程的质量，安全。为了肩负的重任、为了元丰的信誉，我尽心尽力地履行监理合同约定的职责。

4、为加强建设工程施工质量及安全的监督管理，依据相关的条文、政策的规定;体现施工过程中的“验评分离，强化验收;完善手段;过程控制”的指导方针、体现出元丰管理的规章制度，对施工过程中的质量控制、安全监督和实施，实行了相应的奖惩制度。使认真遵守公司管理制度，严格执行部门管理规定，按章办事履行合同约定职责成为己任。

5、认真履行了一名总监的本职工作;编制了监理规划及专项监理细则、组织每周一次的监理例会及协调会、组织了每周每月各一次的专项安全检查、审批施工方案，审核往来函件、审签监理日志。并不定期的与业主和施工方相应人员沟通、协调与工程相关事宜。每周组织了项目部监理人员学习规范和监理职责及规章制度。随时掌握了解了每个员工的思想状态，使他们能发挥出各自的积极性，履行职责发挥出了主动性和能动性。提高了他们的专业技术水平和管理能力，为更好地履行监理合同目标值积极为公司培养出新一代精英才子，受到了项目部各位员工的爱戴和尊敬。

6、本人通过多年的工作实践，积累了丰富的实际工作经验和较强的施工现场监督管理能力。在实际工作中有一定的组织协调能力，有较强的工作责任心和吃苦耐劳的奉献精神。在工作中以精心服务于业主的宗旨，以“守法、诚信、公正、科学”的准则执业。所担任总监项目从未发生过质量安全事故。去年担任总监的项目被评为“优秀监理部”荣誉称号。每管理一个项目均受到了甲方和施工方的好评。

作为总监，在今后的工作中，我将更加努力的工作，对技术精益求精，总结经验，不断创新，为公司多培养既懂技术，又会管理的复合型专业人员。更加努力积极配合公司的日常管理，使我项目的每一个员工都能成为更加出色的监理工程师，为建设的发展更上一层新台阶，为社会出更多的力。

**总监个人工作总结八**

20\_\_年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在产品经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务2415万元，完成计划的241.5%，办理承兑汇票贴现3笔，金额460万元，完成中间业务收入1万元，完成个人揽储61万元，同时也较好的完成了基金销售、贷记卡、营销信用卡等工作，完成供电公司\_\_网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

一、客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的\'需求就是我的工作”。

三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。

今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。

在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在\_\_年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

**总监个人工作总结九**

总结过去的经验和教训，我认为作为总监为了公司的经济效益、社会效益以及长远发展，应该从大局出发，带动项目监理部的每一个监理工程师认真履行监理合同赋予的各项权利和义务，一步一个脚印地开展项目监理部的各项工作，不断提高专业水平和业务水平，赢得业主的信任和满意。总结过去的经验和教训，本人有以下启发：

1、作为项目总监要以严谨的工作态度和高度的责任心，以身作则，坚决维护公司的形象和利益，加强管理和监督，全面发挥各业务骨干的重要作用，为项目监理部工作保驾护航。

2、摆正我们监理的位置。监理是受建设单位的委托，在监理合同约定的范围内行使监理的权利和承担监理的义务。进行严格监理、热情服务。其中，热情服务指的是根据监理合同对建设单位全方位的服务。要想做好服务工作，必须做到积极主动，认真行事，加强沟通和协调配合工作。

3、服务是一个比较复杂的概念，要想做好服务工作，不仅需要业务能力强，专业水平高，工作态度好，同时，还要懂得管理。管理是综合性比较强的学问。作为监理工程师，尤其是总监理工程师，应该在工程进度、质量安全、投资控制等方面较好的利用管理，通过管理工作最终做好服务工作。

4、认真领会建设方对监理的要求，领会建设方对工程的意图。对于建设方提出的要求，要认真听取，认真思考，不能敷衍了事。处理问题时，把握一个度是很重要的，必须要掌握原则。

5、热爱自己的本职工作，对自己的工作要有强烈的责任感，要把个人利益和和企业利益紧紧地联系在一起。中国有句话国家兴亡、匹夫有责，同样一个企业的.兴旺发达，和每一个员工的辛勤劳动和付出息息相关，企业的发展离不开每一个员工的支持和努力。因此，作为总监，要发扬企业主人翁的精神，带动项目监理部的每一位专业监理工程师认真做好本职工作。

6、要有良好的团队精神。总监支撑着自己的项目监理部，是这个项目监理部的核心。总监的一举一动直接影响每一个专业监理工程师的行为，工地上不论遇到什么事情，不论遇到多大的困难，遇到的事情是多么的复杂，作为总监不应把事情情绪化，应该客观、公平、公正的解决问题。总监应该发挥核心作用，团结每一位监理工程师，充分调动专业监理员的积极性，组织监理人员做好监理工作。

7、在力所能及的条件下，最大限度的关心帮助监理人员，平时经常关心监理人员的工作情况，生活状况。在工作之余同监理人员一起谈谈心，增进相互之间的友谊和信任。同时，注意监理人员的行为，针对他们的不良行为，在适当的时间、适当的场合及时提醒，并促使他们改掉。

8、经常定期检查各专业监理人员的工作情况。比如：监理日记、材料、设备、构配件的审核签认，检验批、隐蔽工程的签批，工作联系单、监理通知等签发内容，监理会议纪要、监理月报等文件的编写等。发现问题及时提出整改，必要时组织专业监理工程师进行学习新工艺、新技术、新知识，为下一步的监理工作打下良好的基础。

9、经常深入施工现场，充分了解工地进展情况，掌握第一手资料。总监应该全面了解项目监理部、甲方及施工方的动态。

10、建筑行业是质量、安全事故频发的高危行业，因此，作为总监更应深入施工现场掌握第一手资料，并在发现问题时严格按照监理的程序，相关的法律法规规程，该管的管、该停的停、该报的报，做好独立的监理工作，坚决杜绝质量及安全事故的发生。

11、应该认真组织召开每周一次的监理例会和工地例会，应认真做好监理例会的准备工作。通过监理例会和工地例会，提升监理工作水平，提高监理的管理力度。总监应沉着、果敢、独立、公正的判断和解决问题。

12、作为总监应针对每天、每周、每月的工作做好总结和汇总，形成文字记录。

13、应认真做好沟通协调工作。经常与建设单位进行沟通，提出监理的意见、想法，尤其是尊重参建各方，从大局出发，发现问题时把问题摆在桌面上共同解决，不擅自决定。同时，在不失原则的情况下尽量满足建设方的意见。

14、认真编写监理月报和监理规划等监理工作文件。在月报上充分体现监理人员的监督检查过程，工程进展情况以及下个月的监理工作要点等。

<

**总监个人工作总结篇十**

时光荏苒，忙碌而又硕果累累的年就要过去了，值此辞旧迎新之际，将技术部门在年的工作做一个回顾，以便弥补不足，更新观念，为年能取得更大的成绩，使技术部门的工作开拓新的局面，打下坚实的基础。年在公司领导正确科学的领导下，在人事部门的指导协助下，我部门以坚持精益求精，开拓进取，与时俱进的精神，本着实事求是的科学观，并坚持谨慎，细心的工作态度统领全面工作。按照科学人才观的要求，抓好专业技术人才队伍建设，并取得了一定的成绩。同时工作中也存在一定的不足，现将本年工作做如下总结：

一、正在建设起一支强有力的专业技术队伍

由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力协助中，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年中取得专业技术的飞速提高。

二、完成了公司下达的各项工作任务

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年中避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

三、快速安全地完成了产品转型

新公司在\_月份成立，技术部门纳入正规在\_月末，正式开始产品转型是从\_月份开始，在短短的几个月中，我部门开发和设计了二十多种一代、二代、三代\_\_，并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。按目前进度计算如果是常规一代、二代\_\_，可以达到两天开发设计出一种新产品的高效率。

目前我部门设计开发的一代、二代\_\_已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。三代\_\_也进入了试制阶段，相信在公司领导的英明领导和公司各部门精诚合作下，三代\_\_也会在年底正式批量生产。然而，市场在不断的变化，\_\_新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面，在新的一年中，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，国内领头企业的技术标准。

四、革新了工艺

新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的改革创造了条件。

由于总公司原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。目前为至，原有的\_\_生产工艺已完成了工艺革新。不过还有数十套原有的\_\_旧工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。相信在新的一年中，技术部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就!

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