

毛坯房改造工作总结共37篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/280381.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

毛坯房改造工作总结1

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至±0.00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房;小户型11月15日顺利交房;准甲装修收尾;中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成;酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1)、8月30日的soho办公楼的交付;2)、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件——特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

毛坯房改造工作总结2

XXXX基地1#厂房五楼装修工程监理工作展开中，我们严格按照监理规划和各项监理细则来控制工程质量和工程进度，采取巡视、现场旁站、验收检查等方式监督现场施工质量，采用每天下午现场碰头会、每周工程例会、发监理工程师通知单、联系单等方式讨论解决工程中的实际问题，采用过程控制、热情服务取得各方的理解和支持，本工程未发生任何安全事故，工程质量符合规范要求，进度控制在合理范围时间以内。

20__年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，_装饰公司的业绩较往年业绩出现了较大的增长，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长。不过我们_装饰公司在经过数年的发展之后，在业界已经有了一定的名气，在加上我们的工作态度以及质量，我们公司取得大的发展并不奇怪。

20__年是_装饰公司三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观

念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力。

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善《员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。_年公司共吸引各类人才近30名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。

二、加强企业文化建设，提升企业凝聚力。

三、以经营为核心，整合资源，推行区域营销模式。

根据公司_“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销。根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识。为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

20__年，公司合同总产值50261万元,其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，20__年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程;青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、_国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

四、调整组织架构，改革薪酬体系，全面推行绩效考核制度。

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系。

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

五、企划工作取得重大突破，全面提升公司品牌影响力。

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，_年公司先后荣获_年度“全国装饰百强企业”、“aaa信用企业”、“全国信息化先进单位”、“_室内设计企业”称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获“全国优秀项目经理”、蒋剑荣获_年度“全国杰出青年室内建筑师”、吴建辉和罗宁荣获_年度“_市优秀项目经理”荣誉称号;完成了建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过政府有关部门审核。提高了公司市场竞争力，从而为_年公司品牌建设奠定了坚实的基础。

20__年我们公司的发展速度是最快的一年，所以_年也算是我们公司的一个转折点，从_年开始，我们_装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。我们_装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，我们的公司的发展将会一直不断的持续下去!

如果想没事找事，一两年重新装潢一次折腾着玩的就别往下看了。如果想一套房子装下来住个十几二十年不动的话，千万不要跟风选择某个固定风格，最多两年，你就会看烦了。直接移植国外风格，弄不好还水土不服。而且随着年龄的增长，喜好也会变化的，要充分考虑到我们审美的发展。所以要选择无风格，另外多留出后期装饰的空间，能别打柜子和家俱的就别打，将来还要花钱请人拆掉丢出去。能够定期更换的布艺和画、摆件会让老房子有新风格。

先期装修要注意色彩，太鲜艳会让人精神紧张(不懂啥叫兴奋，非想尝试的除外)后期配饰选择面也会变窄，变困难，所以千万不要相信装修杂志上的样板房，越夺人眼球，越不实用。最好选择无风格的米色、白色等，舒缓大气，也给后期的家俱及配饰的选择留足空间。装修要保证家里有一个主色调，最好是米色或白色之类容易被人忽视的色彩，家俱及配饰的颜色也不要过多过杂，否则会看起来很乱。地图够花吧?人家才用四种色!狂怕一屋子的小碎花，这样的房间，设计师和业主，我很担心有一方脑子进水了。(已经这样装的也别拍我，我也知道什么叫痴心不改，实在喜欢也没办法，只希望过几年别说当年很傻很幼稚一类的话)

磁砖别太在意品牌，关键是会检验质量，就算是三等砖，也不要太紧张。俺邻居一元一片的砖用了N年，不比罗马的差，每每提起，表情都似“赚大了”。这和金鹰与朝阳的关系是一样滴!另外，与其一窝蜂的上仿古砖，我看倒不如贴8毛一块的大白砖，保证再过N个十年都不会没人用。而仿古砖是新兴产品，借口所谓的工艺，贵的要死不说，还不耐磨，容易藏灰、渗油，也容易使厨卫显的光线差。初看上去还挺深沉的，贴上去三五年，估计再看都想撞墙。(罗马、金意陶，用你们几百块一片的砖狂拍我吧!)

马赛克同理可得，卫生间也就罢了，能别往厨房招呼就别往厨房招呼。装修杂志都没有回访业务的，骗死你拉倒!厨房尽量用无缝的大砖，灶具后面镶个不锈钢板比什么都强。否则就算你十天才下一次厨房，下一次就够你收拾十天的。

地板也不要选择太深的颜色，宁可要白色，也不要深色。实木地板其实并没那么脆弱，而且色差、划痕，乃至开裂、起翘也都是自然美，国外老房子这样的地板很多，还越老越吃香。只要缝别

大的孩子会掉进去就成了。人家意大利设计师专门花高价把和平饭店改造撤下来的老地板买回家里重新铺的，要的就是那个味道！更何况木地板是可以重铺和翻新的，怕什么呢？如果实在不敢用，竹地板也不错，第一代产品俺就用过，牌子过硬，产品就不会有问题。建玲的应该不错。复合地板或多层实木，我只能说：假的东西总是看上去很美，而且假的东西要想造的象真的，往往造价更贵，还只能达到90%的真实度。看看圣象地板的标价牌就知道鸟……不过他家三接木地板真是漂亮，七百一平！报告公商局，有人抢劫呀！闪！

墙纸这东西，能不用就别用了，一个平方花一两百块（购买前请先学习墙面的计算方法，别以为你只用几十个平方）贴完，过几年会不会喜欢暂且不论，我没见几家拼接处不开裂的。不如乳胶漆买好一点的，如果觉得太白了，加点淡淡的颜色就够了。如果觉得还不够，请画几笔就是了，最多几笔哦。物极必反哪！

20xx年的工作已经结束，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

作为一名技术人员，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在参与建设的工程中，在完成工程的施工测量放线的同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和施工员一起进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全生产工作。在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。“不要急于出成绩，埋下头来干工作”，是我的工作格言，提醒自己不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

施工现场工作更使我深深明白，在学校学习的东西和自己翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢固，而且好多学问更是书本里学不来的，完全是凭自己的经验。在这一年来的时间里，我一直在多看，多学，碰到施工现场的做法与书本里不一样的地方及时的向技术负责人、工长等虚心请教，尽管有时候得不到理论上的解释，但是却是很好的经验。刚工作时觉得技术资料工作、测量工作，质量检查工作都比较简单，而实际上却学问大着，一直觉得自己会，而实际操作起来才发觉自己的不足，时常事倍功半，缺乏效率。现在实践操作多了，方法掌握了，经验有了，才得心应手起来。

今年公司承接了xx工程，按照公司的总体部署，按照三个有利于的要求，扎扎实实地开展各项工作，使本单位的经营工作、质量生产、安全文明施工以及稳定工作有了良好的开端。以下是今年的工作总结。

毛坯房改造工作总结3

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习、进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，，通过学习是我真正

体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。

初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7—9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7—9月份公司安排由我负责主持项目

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

毛坯房改造工作总结4

公司不断加强了精神文明建设、企业文化建设、领导班子建设，提高企业整体素质，为企业稳定发展打下了良好基础，一是不断改善职工工作环境，逐步改造职工休息排班室和危旧厂房。今年对结构公司、构件厂的排班室及锅炉公司厂房进行了修缮改造；

二是结合xx建筑公司室外作业、高空作业多的特点，除采取避开高温期，灵活调整作业时间等措施外，还认真抓好现场施工的防暑降温工作，保证每一个施工点都有茶水供应或降温饮品，每个工地都配备了急救箱和应急防暑药品，确保了重点工程在高温施工时，无一人中暑，无一例高温作业引起的事故。

全年共支出防暑降温专项资金14万元，切实把防暑降温工作落到实处。三是帮扶救助工作扎实进行。建立了xx建筑公司帮扶助困储备金，533名职工筹措储备金53300元，建立了公司两级领导结对帮扶对子16对，并逐一登门看望。全年共看望病人及慰问困难职工72户，困难救济金额29494元，解决了部分职工的生活困难问题。四是年初确定的为职工群众办的六件实事全部落实，受到广大职工的欢迎和好评。五是积极鼓励工会和各级组织，开展有利于职工身心健康的文体活动，积极参与大冶公司举办的各项文体竞赛活动，鼓励职工赛出风格，赛出水平，提高了广大职工的参与积极性。

总之xx年在广大干部职工的顽强拼搏，奋力争先，共同努力下，较好的完成了全年的生产经营任务，但也还存在一些困难和问题，一是公司的改革创新还需迈开更大的步伐，保持队伍稳定，逐步提高职工生活水平的任务十分艰巨，这些都需要我们拿出十分的干劲，万倍的努力去实践；二是我们的管理工作还存在一些问题和薄弱环节，需进一步加强和改进；三是做大做强建筑板块，还有许多工作要做，我们必须投入更大的精力，去抓好工作，才能达到目标；四是在重点工程工作中还必须进一步做到严精细管理，提高工作质量和水平，把重点工程的安全、质量工作提高到一个新的高度。

毛坯房改造工作总结5

1、语言表达、沟通协调能力和水平不能满足自身发展和项目管理的需要，需要通过自身积极主动不断地锻炼和学习快速提升自己，以满足团队发展的需要和自身发展的需要。

2、项目部作为项目工程载体的主导作用没有充分发挥出来。在一些层面上处理问题缺乏更高层次的全局观和项目推进的主导意识不强。这种能力的提高不仅需要项目经理提高，同样需要每位工程管理人员共同不断提高，只有这样工程管理团队的整体素质和管理水平才能更快更好的发展和提高，从而更大限度地发挥出项目部的更大作用。

3、对总包管理的全面管理作用，没有充分的发挥出来。除了与总包自身的管理模式和体制有关外，项目部在总包管理方面的有效管理也有待于提高和加强。鉴于现在的项目开发模式，必须充分发挥总承包的管理作用，才能更好的做好项目的管理工作。

4、学习力不强。很惭愧的讲，自工作以后除了专业书之外，关于其他方面的读物涉猎很少，较大的限制了自己的视野和个人发展。在这高科技信息化时代，使我深刻地感到了自己知识的贫乏和强烈的学习欲。原来自己除了专业方面有一定的专业基础之外，关于管理方面的知识可谓很是匮乏。通过近来关于管理方面书籍的学习和阅读，更加大了我对自己不足的理解和认识，越学越知不足。要求自己不断增大阅读量扩大阅读范围和视野，不断学习，在学习中提高，在实践中提高。

时光荏苒，在济南已经是第二个冬天，回顾这小一年的工作感慨许多，首先感谢公司领导的关心和支持，感谢公司各部门的协调和帮助。截止20xx年11月底，济南居然之家北园店的各项工作基本上已经告一段落。应要求，在这里我只简明扼要的总结一些我们在济南居然之家北园店中的工作情况，所出现的问题及过后一些反思。

毛坯房改造工作总结6

今年在大冶公司新的考核指标和承包细则下达后，公司迅速召开了职代会和工作会，确定了我们的工作目标和举措。同时召开了机关部室和各分公司负责人参加的二级领导班子动员会，研究确定了公司新一年的承包考核办法和主要措施，为确保完成全年工作任务进行了再动员，再鼓劲，再加力。提高了广大干部职工的紧迫感，明确了困难多、压力大，但没有我们的决心大、信心大。只要我们努力奋斗，竭尽全力就一定能够完成全年工作目标任务。公司结合自身实际，在总结上一年实行项目经理制的基础上，进一步修订完善了《xx年xx建筑公司承包考核细则》，主要着眼点是：以提高成本控制能力为出发点，全面推行经济承包责任制；坚持以定额控制为重点，以成本控制为基础，以激励机制为导向，强化监督、考核约束机制，规范管理行为，把强化管理与加强成本控制结合起来，重点克服在重点工程中的急、难、险工程和“三边”工程给生产经营带来的困难。推行以成本、人工材料定额单耗考核，干部、工人分开计酬的方法。

主要生产单位按比例上交费用，二线单位定额上交利润的承包方案；机关部室继续采取工作量和德、能、勤、绩综合考核的承包考核机制。同时针对下半年工程任务严重不足，职工收入明显下降的实际情况，制定了《xx年8—12月份承包考核补充条款》的通知，明确了对外承揽工程的优惠政策。激励各生产单位积极向外找市场、找活路，力争多干产值。一来保公司全年工作生产任务的完成，二来保职工收入不减少和队伍的稳定。同时在内部经营管理上，突出人工费和工程成本这一重点，强化管理，挖潜增效，执行好招投标、合同管理和一支笔审批制度，严格控制非生产性开支和招待费的使用，严格执行大冶公司《关于加强管理、厉行节约，严格控制非生产性开支的若干规定》，取得了良好的效果。目前，预计完成财务收入8200万元，预计能够实现考核利润指标730万元，其它技术经济指标预计都能达到大冶公司年初下达的要求。

毛坯房改造工作总结7

将项目责任指标细化为进度、安全、文明施工、材料管理、劳动力管理、技术、质量、成本、结算管理等多项内容，并进行分解落实到每个岗位上，以此来规范项目各岗位的权利和责任范围。摒弃原有事后算的被动项目成本管理方式，重点加强实际所发生的成本控制。抓好基础性工作，强化项目的日常管理，建立成本考核的预警机制，保证项目承包责任制落实到实处。

面对多工种、高风险、快变化、严质量、短工期、低成本的多数施工项目现状，我们要转变观念，提高认识，深刻理解和认识施工企业属于服务行业这一概念，为业主服好务，当好参谋和助手。要广泛汲取兄弟单位项目管理经验，积极探索适应施工实际的项目建设思路和办法，克服市场因素和内部资金紧张等诸多困难，坚持不懈地从项目内部全责承包中创效创利，以此为项目增收的新突破点，使经济运行质量逐步提高。

加强过程控制，抓好工程质量。在工程施工中严把质量关，控制和降低工程的质量成本，减少返修、废品、复检等不必要的损失。做好现场的签证工作，对施工过程中需要修改变动的部分，经甲方同意后，均采用书面形式予以记录。合同、预算中未包括的工程项目和费用，应及时办理现场签证，避免事后补签而造成的结算困难。

本人于××××年七月毕业于×××××工业与民用建筑专业，同时考出资料证。在校时我就喜欢图图画画，阅读装饰类书籍。实习时，我在×××建设工程担任施工员。虽短短两个月时间，理论与实际也有充分的结合，熟悉装饰的主体，空间感层次感有深的理解，产生对建筑进行装饰的愿望，于是毕业后选择从事装饰业。

时光飞逝，转眼我从事装饰业二年有余。工作中我参与×××××综合楼、××××××办公综合楼的设计，这些项目得到业主的赞扬和肯定，也使我更加有信心。对装饰业也有更深厚的感情，也有些经验的积累和心得。

世界瞬息万变，在这人们生活极速提高，人们要求日亦增长的时代。只有不断学习，才能与时代同步。

在工作期间我发现自己还没能与装饰业同步，特别是一些新材料、新工艺，及一些施工规范等，在今后的时间里我更应该加快脚步解市场的需求，应该多接触客户群。特别是现在二十一世纪，我们国家经济的快速发展，个人生活水平的提高，装饰业对我们的要求也越来越高，我们更应该加快脚步，跟上时代的步伐，同时也促使我应该进一步地深造，以提高自己的设计水平。

装饰将在变化中求发展，在变化中求进步，在变化中求完善；只有我是不变的，对建筑装饰的独有情钟和一如既往的痴迷和热爱，我将和业内人士一同为永康的装饰业贡献自己的力量。

记得三月份刚来时，自己还是个实习生，那时人很多，刚实习生就将近20人，记得当时自己告诉自己“什么也不要多想，坚持，坚持！学习，学习！”，也许自己知道的太少太少，感觉每天的收获好多好多，自己也感到很充实，很踏实。在此期间，自己跟过质检，搞过施工，也干过实验，从“图集、图纸、钢筋、模板、砼”再到“沟通、协调、管理、打试块”虽然干过很多，我觉得自己并不是“走马观花”也不是“盲人摸象”。

到了七月初，由于种种原因，很多同一批进来的人都陆陆续续离开了这里，自己也从实习转变成了适用，从以前岗位的不确定，到正式分配成了一名施工员，从“场地的硬化到地下室的清理再到防水、回填土、后浇带”等工作的锻炼，自己对施工员这个岗位有了进一步的了解和认识，接触的工人多了，自己也总结出了一些与一线工人相处的经验，那就是：人人平等，不要以小领导

自居，不要不尊重工人，在管理上也要学会“善变”，分类管理、分人管理。

等到了T5塔楼开工后，自己也有幸成为了一名专职施工员，身上的担子重了，考虑的事情也多了，由于自己的经验还不成熟，对施工的意识还不到位，所以有什么拿不准的还是得到了陈经理的很多帮助，有什么不懂得就记在本子上问问会的人，然后把他解决掉。

20xx年10月~20xx年7月，忽然发现在杭甬互通立交项目工作已经快满3年了。我从一名测量员转变到施工员，不断的在学习、适应和改变。经过这3年的积累，各方面都取得了一定的进步。

临河墩桩基、深基坑、钢便桥、门洞、水中支架、高速拼宽、高速中间墩等，所有这些对我来说都是第一次，是很有挑战性的。在施工过程中，发现了一些专项方案可以进行优化。比如水上平台的钢管桩设计，最外侧两排钢管桩与箱梁边线的距离可以做适当调整，那么这两排钢管桩可以重新利用。高速拼宽和中间墩施工对于个人、公司来说都是第一次，路基开蹬、塘渣材料的选择、中间墩人孔护壁等等，积累了一些施工经验。

在管理过程中发现，对于很多零星材料由谁购买，项目部与班组的合同可能未考虑全面，可能间接导致项目部工作量和施工成本增加。另外在路基施工中，班组实际参与的其实很少，项目部管理人员的工作量增加了很多，但是班组结算人工费的基数又那么高，显得有些不合理。

建议公司能够考虑下广大员工的轮休需求，已经成家的总有点家庭琐事，未成家的也需要交友活动。适当的休息可以舒缓下身心压力，不然牢骚很多，工作效率也不高。

在后续的工作中，加强与业主、设计、监理单位的沟通，配合项目经理做好杭甬立交的验收准备工作。

转眼间，20__年就要挥手向我们告别，在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致。3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量的积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。

在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不断的去学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。

很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20__做为我去实践的基石，我相信在__这个秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

光阴似箭、日月如梭，转眼难忘而又多变的年已经过去，充满机遇和挑战的年已经到来，回顾已经过去的年，个人虽然在工作中也取得了一定的成绩，同时也存在不少需要不断改进和提高自己的地方。下面根据个人的心得总结如下：

毛坯房改造工作总结8

>一、员工调整

对于销售而言，工作心态非常重要，有的人是真心的喜欢这个岗位，敢于挑战自己，希望看到全新的自己，每个月都在往更高的地方攀登着，销售的这个岗位本来就非常的锻炼人，而有些销售，根本就是混日子的，每个月能达到公司下发的业绩目标就开心的要死，心满意足了，这就是没有追求的人。

今年开始的第一个月，我就跟公司的领导报备了自己想进行人员调整的想法，并且得到的批评。公司一共二十二个销售，我炒掉八个，然后新招聘了十个进来，留在公司的都是我认为是有责任心，有事业心的销售。

>二、技能培训

我算是一个十分资深的销售了，我算是在公司一步步晋升上来的销售经理，以前我也是个干销售的，所以我对他们的工作心情以及工作的一些状态都是非常感同身受的。这半年，我们每天都要开一次总结会，总结自己当天的工作情况，发表感言。每周都要开一次检讨会，说说自己这一周在工作当中出现的失误，以及整改措施。每个月都要进行一次培训会，主要是分为说话、工作能力等方面的培训，每一次培训过后，他们总会有人说自己学到东西了，这非常的符合我的初衷。每一种会都是由我主持，我非常的清楚他们每个人的情况，私下也会进行单独培训。不得不说他们进步的很快，因为每个人都是想学东西的。

>三、业绩总览

今年我们销售部，房屋总成交金额为六千三百四十二万，其中精品套房占二分之一，毛坯房占四分之一，别墅占四分之一。总出单量841次，成单率为89%，但从这一点，就可以看到我们的进步了，以往每年我们手里丢了多少单子，都有可能被其他公司的抢走。成单率才不到75%。因为我们这非常可观的业绩，公司的领导还在上个月亲自莅临我们销售部，为我们进行加油打气过，这对我们来说一种莫大的荣幸，同时也是让我们的工作热情又开始高涨了，下半年我们会更加努力的。

毛坯房改造工作总结9

1、项目进度基本达到建设单位年初制定的年度目标。基本完成年初建设单位制定的年度计划目标，虽然在一定程度上存在滞后，但总体计划基本在受控状态。虽然上半年受土方单位土方开挖及天气的影响，地下工程滞后一个月有余。但经过下半年的赶工，差距基本缩小在可控范围。并且按原计划完成了建设单位计划的销售节点。

2、形象进度：10#—12#、14#楼主体结构全部封顶，砌体结构完成；15#、17#—19#楼外墙脚手架拆除；13#、16#、20#—23#楼内外墙及楼地面装饰结束，人货电梯及塔吊拆除。

3、在年初制定的年度计划时，10#—12#楼计划安排在年下半年开工，但是在四月份建设单位要求10#—12#楼20xx年9月中旬必须完成六层销售节点。为此项目部多次召开专题会，讨论制定落实计划，并且项目部把该计划目标实现的第一责任主体落实在我的头上，这对我既是一个挑战又是一个机遇；特别在后期所有工作面全面铺开，土建、安装、消防、外墙保温、外墙涂料、装修再加上其他甲分包单位，施工单位数量超过十几家，工期紧协调管理难度大。为此增加了定期专题理会制度，除周一下午的监理例会外，另安排了各专业分包专题协调会，并制定了严格的例会制度。对无辜迟到缺席者有严格的处罚制度，为集中高效解决现场实际问题提供了保障并受到较好的效果。

4、项目荣誉。整个项目现场安全文明施工管理工作，总包单位和监理单位加大了管理力度，并且收到了较好的效果，受到当地政府的多次通报表扬。本项目在今年获得“江苏省安全文明标化工地”，同时还获得“集团标杆工程”。

毛坯房改造工作总结10

本工程于20xx年05月25日开工，我公司受甲方委托，于20xx年06月19日正式进场，承担本工程装修施工与保修阶段的监理工作，考虑到本工程的实际特点，公司领导高度重视，科学制定监理规划，合理调配人员成立项目监理机构，监理部人员分工情况如下：公司任命XXXX为本工程项目总监理工程师代表，XXXX为土建监理工程师，XXXX为水电监理工程师，XXXX为装修监理工程师，任命XXXX为该项目的监理员兼资料员。

在总监理工程师代表的带领下，各监理工程师团结协作、紧密配合，对项目的质量、进度、投资方面进行了严格地管理控制，加强合同、信息、安全方面的管理，认真组织协调施工各方的关系，确保了工程施工的顺利进行，从而保证了监理规划目标的实现。

（一）、质量控制

坚持装修施工质量标准，严格检查，以预防为主，加强工序质量控制。按照装修质量控制监理程序，采取各种监理措施，确保了工程质量监理目标的实现。

1、由于我监理部进场时间为6月19日，各施工单位进场施工已有半月之余，施工前期的质量准备资料及施工组织设计都未上报，我监理部进场后于6月21日（周一）在甲方项目部的组织下召开了各施工单位和监理的见面会，会上我监理部特别强调要求各施工单位补报施工组织设计和项目组织机构，便于我监理部开展监理工作。施工单位补报前期施工资料后，我监理部严格审查了施工单位的《施工组织设计》及质量保证措施，确保了施工方案的合理性和质量保证措施的可操作性。并组织专业监理工程师编制了《装修工程监理细则》、《水电工程监理细则》、《安全文明监理实施细则》。在施工过程中，监理部严格按照设计图纸要求、《施工组织设计》、《监理细则》开展监理工作，确保监理工作有效开展。

2、审查施工单位质量保证体系和管理体系，对施工单位主要管理人员技术资格和特殊工种工人的持证上岗情况进行了认真检查，由于本工程甲方未报建，各施工单位的管理体系都不健全，我监理部特下发了监理工程师通知单，要求各施工单位的项目经理必须每天在施工现场，为质量目标的实现提供了有力的组织保证。

3、督促施工单位搞好内部技术交底，保证质量管理全面实施。

4、严格工程材料的使用审查，由于我监理部进场时间为6月19日，对前期进场的材料我们只能查看相关材料质量合格证明资料，对6月19日以后进场的材料采取材料到场与甲方指定样品现场核查并要求上报相关质量保证资料和现场施工过程中检查相结合的办法，杜绝质量不合格的工程材料投入使用。特别是对使用量大的主要材料，如：地板砖、砂子、水泥、玻璃、矿棉板天花、配用电缆及弱电的监控系统材料等，由于没有进行见证取样送检，我监理部严格按照甲方指定的样品进行检查核对，特别是对材料的质量保证资料要求施工单位必须提供，如在施工单位进场的型号为IJK45021B300*450的金砂皇墙砖没有检验报告，我监理工程师要求上报相关资料，施工方的供应商态度非常恶劣，但我监理工程师仍旧坚持要上报相关质量保证资料，否则不能卸货，我监理部特下发了监理工程师通知单，要求规范材料进场报验的程序，杜绝不合格的材料进入施工现场。

5、监理工程师对工序质量进行了巡视和验收检查，及时发现施工中暴露出的问题如：装修的墙面乳胶漆不平整、地板砖空鼓、天花吊顶不平整、空调保温管不顺直等质量问题，并及时下发了监理工程师通知单，要求施工单位整改。

6、对隐蔽工程严格质量“三检制度”，达不到质量标准现场督促整改，如城市建筑的墙体砌筑，拉结钢筋过短、

个别没有弯钩，吊顶工程的吊杆没有按照图纸要求采用专用的吊杆等问题，监理工程师现场发现后，立即要求并督促施工单位整改，从而保证了隐蔽工程的质量。

7、对消防及空调工程的打压试验，监理工程师坚持24小时旁站，随叫随到，对整个施工打压过程不间断旁站，确保各项设备达到设计的要求。

8、整个装修工程，我监理部共下发监理工程师通知单11份，其中：城市建筑8份，伟强机电6份，南京消防5份，顺恒利4份，中泰家私1份；监理工作联系单一份；监理罚款单9份，其中：城市建筑1份，伟强机电3份，南京消防4份，中泰家私1份。监理组织的碰头会45次，工程例会6次。

（二）、进度控制

1、监理部进场后，检查施工单位前期施工准备工作是否充分，确认各项配备条件是否齐全，各项施工机械、设备及人员是否到位。

2、严格审核施工单位编制的进度计划，监理工程师每天进行现场检查与监督，随时了解跟踪进度计划的实施情况，对暴露的问题及时协调解决，协调处理好各种内外关系，确保了施工的顺利进行。

3、及时分析比较计划进度偏差，从中发现问题，要求施工单位及时采取必要的调整方法和管理措施。

4、通过工程例会和每天下午的碰头会，通报各施工单位每天施工完成情况和未按照施工计划完成的情况，解决施工中的相互协调问题，外协条件配合问题。

5、本工程合同竣工日期为20xx年7月12日，但实际施工过程中由于工程变更较多，给各个施工单位的施工过程都增加了一定的难度，如城市建筑的所有磨砂玻璃更换为静片玻璃、呼叫中心增加隔音板、卫生间吊顶按照一楼做法等，还有南京消防风机房消防管的改动等，都给施工进度增加了一点的困难，从材料采购、施工人员的安排等方面均影响了总工期，鉴于此种情况，我监理部要求施工单位采取倒排工期，增加施工人员，晚上加班等措施，确保节点工作的完成。

6、按照施工合同要求，及时核实施工单位申报的已完成的分项工程的工程量，签发进度款的付款凭证，保证工程款及时到位。

7、随时整理工程进度资料，做好工程监理记录，并要求各施工单位同步上报施工资料。

（三）、安全及文明施工监理

1、监理部进场后，首先审查了施工单位的安全资质和安全保证体系，严格检查安全岗位责任制和安全人员的配备情况，督促施工单位做好三级安全教育，健全现场保卫制度，为安全工作的有效管理提供了有力的组织保证。

2、审查施工单位施工组织设计中有关安全技术措施，审查安全文明施工方案，为安全工作的有效管理提供了有力的技术保证。

3、监督施工单位在现场配备足够的安全防护用品，如：安全帽、消防灭火器等，日常现场跟踪检查施工用电，确保了安全监理工作的效率。

4、经常巡视检查施工现场，针对施工中的不安全因素与安全工作中的薄弱环节，例如施工现场交叉用电电线乱拉乱扯、城市建筑木工电锯没有防护罩、施工现场工人吸烟等立即要求施工单位改正，对施工单位屡改不改的安全隐患书面要求施工方改正。

5、本工程的一楼、二楼都已投入生产和使用，施工过程中要求各施工单位尽量降低噪音，减少粉尘飘扬，防止影响宇龙公司的正常生产。在施工过程中由于暴雨影响，造成屋顶施工缝处漏水，雨水沿5~3楼的伸缩缝流到了二楼，给二楼车间生产造成了一定的安全隐患，我监理工程师发现后立即要求城市建筑采取应急措施，杜绝了雨水流到车间，避免了一次透水事故，挽回了一定不可估量的经济损失。

6、现场施工资料管理：截至8月4日各施工单位的施工资料上报基本齐全，具备竣工验收条件，但最后工程的存档资

料仍需完善，如各施工单位的竣工图都未上报。

毛坯房改造工作总结11

>一、1-5月份工作概况

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司1-5月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

>（一）首先，谈一下公司的生产状况

1-5月份，镇办企业总收入为7245万元，工业总产值为3267万元；利润总额为634万元。

1-5月份，村办企业总收为107711万元；工业总产值为55849万元；利润总额为17563万元。

1-5月份，镇、村办企业营业总收为114956万元，完成区计划任务317780万元的，完成镇计划任务324998万元的；工业总产值为59116万元，完成区计划任务的123030万元的，完成镇计划任务的；利润总额为18197万元；完成区计划任务51690万元的；镇计划任务53319万元的。

>（二）其次，谈一下1-4月份公司各线的具体情况。

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《二00一年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

>（三）再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

>二、公司现在存在的问题：

（一）因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

（二）公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

（三）企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

（四）由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，

房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

>三、解决存在的问题和今后工作的设想

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

（一）首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

（二）深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

（三）加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋力拼搏商业精神；勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司“战斗力”的提高。

（四）努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素；公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制；公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户（如迪卡、华苑酒家）采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

（五）对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

（六）充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用

房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中，千鹤房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作，是比较艰难的。首先要解决资金问题，要采用合理的途径去融资。其次，是解决房地产开发的技术难关，这要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信，这两个主要问题解决了，千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质，真正走上房地产开发市场，参与房地产市场的竞争。

（七）与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。

成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

（八）充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。

资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

（九）积极做好安防工作，确保一方平安

安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司1-5月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

（>一）首先，谈一下公司的生产状况

1-5月份，镇办企业总收入为7245万元，工业总产值为3267万元；利润总额为634万元。

1-5月份，村办企业总收为107711万元；工业总产值为55849万元；利润总额为17563万元。

1-5月份，镇、村办企业营业总收为114956万元，完成区计划任务317780万元的，完成镇计划任务324998万元的；工业总产值为59116万元，完成区计划任务的123030万元的，完成镇计划任务的；利润总额为18197万元；完成区计划任务51690万元的；镇计划任务53319万元的。

>（二）其次，谈一下1-4月份公司各线的具体工作情况。

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《二00一年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

>（三）再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

>二、公司现在存在的问题：

（一）因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

（二）公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

（三）企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

（四）由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得

到良好的发挥。千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

>三、解决存在的问题和今后工作的设想

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

（一）首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

（二）深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

（三）加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋力拼搏商业精神；勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司“战斗力”的提高。

（四）努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素；公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制；公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户（如迪卡、华苑酒家）采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

（五）对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

（六）充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用

房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中，千鹤房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作，是比较艰难的。首先要解决资金问题，要采用合理的途径去融资。其次，是解决房地产开发的技术难关，这要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信，这两个主要问题解决了，千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质，真正走上房地产开发市场，参与房地产市场的竞争。

（七）与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。

成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

（八）充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。

资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

(九) 积极做好安防工作，确保一方平安

安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

毛坯房改造工作总结12

回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为xx的每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热情，就像我们的案名“xx城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了xx人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲！

我是销售部驻xx的xx，我在20xx年xx月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为xx人而感到荣幸。公司的综合实力项目的优势和业界良好的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的xx。

20xx年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是xx日刚上岗就和xx被分配到了xx的。说实话，刚到xx，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧解决了，我们对xx市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加xx日在xx房展的客户x人回xx考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交x套。虽然此次成交的x套是同事的客户，与xx的业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是xxxx人！回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5.1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访预约客户，组团回x。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回x位客户。成功签单x套。谋事在人，成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单x套，为xx市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半！经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础！接下来，在骄阳似火的6月，xxx迎来了又一个销售高峰。xxxxx日参加了xx房展，在xxx组团客户xx人次，工作量大，带团困难，我和xx分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单x套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户xxx也帮助介绍客户成交x套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是xx人到xx旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在xx市场却进入了一个水深火热期。对于xxxxx项目的虚假宣传，导致xx部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们积极开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去xx考察x次，签单x套。9月又参加了xx秋季房展，签单x套。因xx市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们一直在深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法，20xx年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。xx的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月。11月又成功签单x套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展x次，发放宣传资料共计xxxxx多份，组团xx多次，去xx的客户xx多人次，签单xx多套（其中展会：x套，报纸广告：x套，网上：x套，朋友介绍：x套，其他：x套）销售面积xxxx平方米，总房款xxx多万。登记来电，来访客户资料近xxx人，重点有意向客户xxxx人，写工作日记xxx多篇，为以后的市场开发打下了良好的基础。成绩中有不足，xxx的工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的20xx——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

毛坯房改造工作总结13

谈论这个话题，首先应该把楼市的走势放在我们国家的宏观经济发展和全球经济发展大环境下来看。国内方面，从xx年国家开始实行紧缩的货币政策以来，目前国家仍在不断上调存款准备金率，从金融方面来对房地产市场进行调控，10年雪灾、地震、股市的持续走低和连续的通货膨胀以及企业盈利水平降低对楼市也产生了一系列负面影响。雪灾、地震属于不可抗拒的自然界突发因素，对市场的影响是有限的，真正对楼市和股市产生巨大影响的是国家的宏观调控政策，尤其是货币政策。国际方面，美国次贷危机扩大并蔓延、10年全球经济衰退和股市暴跌。今年以来，全球经济下滑已经波及国内经济，使得今后国内经济增长预期存在一定程度的不明确；此外，目前紧缩的货币政策，也使得全国包括深圳房地产开发经营与交易的资金来源出现一定困难。经过这一轮的市场波动，目前房地产市场出现浓厚的观望气氛。

按国家_公布的全国70个大中城市商品住房销售价格调查统计，20xx年1月、2月、3月、4月、5月同比涨幅为、、、，环比分别下降、、、。价格环比数据说明全国楼市正处于一个缓慢下降通道。

上半年深圳房地产市场观望气氛同样十分浓厚，房价持续下降，市场持续处于调整状态，并呈现以下特点：

一、深圳新建商品房销售规模继续下降，市场交易持续低迷。深圳市国土资源和房产管理局9日发布的《20xx年上半年深圳房地产市场发展形势分析报告》显示，今年上半年，深圳市完成商品住宅投资142.84亿元，比去年同期增加4.34%；商品住宅竣工面积为1950.89万平方米，同比增加5.15%；商品住宅新开工面积303.89万平方米，同比减少7.76%；商品住宅空置面积65.37万平方米，同比增加84.5%；商品住宅销售面积为154.25万平方米，同比减少54.02%。商品住宅销售面积大幅下降而竣工面积却仍在增加，下半年市场供给压力仍然很大。

二、新建商品住宅价格持续回落。深圳市6月份商品住宅销售均价为11159元/平方米，比去年最高点下降36%。

三、二手住房交易持续冷淡。今年上半年，二手住宅交易面积万平方米，同比下降。二手住宅与新建商品住房交易面积的比例由4去年的：1降至：1。上半年各月二手房住宅交易面积分别为万平方米、万平方米、万平方米、万平方米、万平方米、万平方米。

全市深圳的房价与成交量可以说是领跌全国，这与去年深圳房价领涨全国前呼后应。这样的大起大落，说明深圳的房地产市场仍然是不成熟的，虽然它相对国内其他城市更有经验。经过这次洗礼，深圳的房地产市场将会变得更加理性和健康，所以这次调整对于深圳乃至全国来说应该是件好事。

房地产经纪公司的情况是，在去年和前年市场快速上涨时期，大家都在不遗余地的扩张规模，甚至自己也加入到炒房的行列中，整个行业都非常浮躁，大家忽视了公司自身建设这个问题。但是现在开始市场回归了，中介公司也开始扎扎实实做事了，正好趁市场调整之机会加强公司自身建设，包括管理水平、人才培养与储备、服务创新等。中介公司只有加强公司自身建设整个行业才能健康稳定持续发展，才能把握好市场复苏后的下一波行情。对于整体市场来说，健康发展大家都是想看到的，对谁都有好处，所以说这次调整在某种程度上尽管时间长了一些，有些企业受到了一些伤害，但是我想从长远来说也未必是坏事。

20xx年下半年应该继续持续上半年的调整趋势，它不会有特别令人满意的事件出来，但是对整个行业一定是有好处的，通过整个20xx年的归位、调整、振荡，应该在20xx年或者不久的将来会有更好的前景。综合目前国际国内宏观经济因素和市场因素，我觉得近期房价下降的可能性比较大。xx年年房地产的价格和实际的产品价值我觉得是有一定程度背离的，包括个别的楼盘在一两个月之内大幅涨价，这是不合市场规律的，也是非理性的，完全超出市场的承受力——真正的自主需求完全被边缘化了，市场上充斥着投资（用投机可能跟贴切）狂热，一些房子被炒得远远高于它自身的价值，这就是投资学中典型的“博傻理论”，它揭示的就是投机行为背后的动机，投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，只要后来还会有一个更大的笨蛋以更高的价格接手，那么自己就一定是赢家，只是应多赢少的问题。今年可能这些楼盘要回调回来，很多楼盘最新推出的楼盘预期应该是回到去年的这个时候，回到一年前的时候，市场的价格已经在回落了，但是价格的回落并不能说明市场就要到下去了，价格围绕整个价值在波动，这也是正常的市场规律。

对于中介公司来说，成交量才是最重要的，因为我们是靠佣金活命，只有足够的成交量才能支撑整个中介行业。目前深圳二手楼交易持续冷淡，恢复市场的关键是恢复消费者信心。消费者信心低迷，是深圳楼市面临的重大问题。一方面，在全球石油价格、粮食价格持续上涨，美国次贷，通货膨胀等压力下，消费者推迟了购房决策；另一方面，如今的深圳楼市呈现出和股市类似的下跌局面：每当大家以为底部终于到来时，市场又开始新一轮下跌。下跌的市场和上涨的市场一样，消费者或者投资者的行为都是非理性的，现在每个人对市场都有一种继续下跌的心理预期

，这种预期就会强化他们持币观望的行为，而这种集体的观望行为则会导致市场下跌，而下跌的市场又反过来强化了他们的心理预期。如此循环往复，结果越来越多的购房者开始持币观望，即使到了心理价位也不敢入市，这恰好验证了“羊群效应”理论和斯金纳的“强化理论”。在此种情况下，恢复购房者信心恐怕是当务之急。

毛坯房改造工作总结14

20_年工作总结

“驻扎”工地

精装修房对我来说是既熟悉又陌生的词汇。之前做精装修设计，叫做装饰工程；但精装修房却是一个整体的概念，之前虽早有耳闻，但在房地产公司这个市场还是少之又少，并未真正进入过这个领域。所以在进入之前我做了一些调查，也算是了解吧。住宅精装修工程已经是现今房地产的大势所趋。据我了解，在北京和上海，精装修房每年以15%至20%的速度增长：20_年精装修楼盘的市场占有量只有1%，20_年达到16%，20_年达到35%，20_年达到50%，如今已经将达到70%。批量精装修管理也成了随之日益剧增的问题。

进入这个领域，我就想干好这个工程。我查了很多资料，精装修还包括很多内容：从审核设计图开始，到施工单位和物资招标，场地移交，进入施工流程，把控和管理进度及质量，再到整改验收和成品保护，到最后移交等等，这是一个很大的综合工程项目。对于这个综合体，我从缕顺每一条项目开始。

刚来的那段时间，认真了解了下阳光100公司的项目情况，主要负责一期洋房和别墅的维修整改工作，其间发现了许多问题，在汪工和刘总的指导支持下对每个问题认真分析，慎重考虑，逐个解决。其中对业主投诉、要求、我都认真友好接待，帮助解决各方面的问题，努力的工作也得到好几个客户的好评和尊重；对于总包和分包责任问题，我都和监理公司廖工配合做好相关责任的划分，每个指令都实事求是地让相关责任单位承担费用，工作中和总包中国一冶、中建三局及各分包装修公司负责人配合融洽。做人做事让人心服口服。

十月份，由于三期E地块精装修工程的需求，我被分配到三期E地块的精装修负责团队中，为了对三期E地块工程总体而细致的了解，把控每一环节。我对这些总包和分包单位进行了一定了解之后，我开始查阅审核精装修图纸，并到工地现场进行多次考察，其中发现了一些问题，比如阳台洗衣机下水污水管没有装存水弯，电路安装不合理，阳台防水原设计没有考虑等问题，在工程总监刘总的指导下，通过与土建工程师宋杰及水电工程师闫旭协作，这些问题都得到了完善的解决，不过弄清这些只是一个基础，我觉得真正的管理是在这开始的。

工程开始，我主要负责2#楼、1#楼一单元的精装修管理，并配合精装UTF长范工管理3#楼和4#楼。我分析了一下，四楼共存工程管理的统一：

- 1、户型：户型较多，且相对分布统一。
- 2、施工现场虽然面积较大，装修顺序按楼层、时间、施工单位等因素分层交叉进行。
- 3、本工程施工范围由总包、总包逐层分包、精装分包、各部品供应商独立分包组成，施工单位多达十几家，所以最重要的也是工作中的难点就是对这些单位的施工现场管理及组织协调。

对于这些问题，我现在的认识是：分层管理，交叉进行；开会协调，指导管理；逐层落实，奖惩并用。

遇到“麻烦”

进入工程管理阶段，问题并不是那么简单。

首先是图纸。根据以往的经验，改动图纸也是很常见的事情，就算大的方案的改动，只要技术条件能达到，工程中也可以应对自如。但精装修房并非与此。工程中发现设计问题，但不能立刻改动方案。各楼曾出现多次设计变更。例如烟道止回阀开孔和安装问题，卫生间防水不合格，卫生间包立管大小要与浴柜、浴缸大小统一美观问题等等。对于个别户型，这种问题可以不费精力就可避免，但对于整个楼，要到达统一效果和标准，就得统一做法，统一美观，统一标高。总的来说要统一。这也是精装修房的统一标准。

还有一些按照图纸无法施工，只能改变方案。但必须要考虑到批量的可实施性，费用大小，涉及到的其他变更和费

用的大小等等。比如各楼一层和十八层公共区域的吊顶，因为消防管道安装很低，各楼标准层公共区域过道因为有梁，无法按原图纸施工等等，这些问题都得通过协调各部门来确定修改统一方案。

施工管理中的问题。施工中的问题是工程中最多最大的问题。由于图纸不明确，图纸变更，场地移交，施工工序交叉，招标采购，施工临时设施等不可避免的问题的出现，也成了做为精装修工程师工作的主要内容，也是工程管理中的重中之重。

对于这些问题，我也有了一定的心得体会。

解决“麻烦”

解决这些问题，不得不提的是公司的基础流程操作。我觉得基础流程操作就是文档流程，包括电子文档的和纸质的文档。这样我能更准确的判断如何合理的处理问题。而且我越来越觉得OA系统是一个非常好的交流平台，和每个部门、领导的交流。

施工中的管理，我觉得最重要的主体是人，其次是机、料、法的管理。作为甲方，我很清楚我在工程中的作用和关系。甲方就像一个杠杆，要平衡各方的工作需求和利益，达到各方的统一，从而使事情办下去，使各方按照统一的标准执行甲方所要求的标准。这一点，作为精装修工程师，我觉得是必须要求各单位做到的。如果把握不好这个杠杆，每个施工单位都可能会以各种理由不完成甲方指定的目标。各方都希望达到自己的品质保证，也希望达到自己的利益最大化，这一点是造成工程中出现配合问题的原因。所以我觉得首先要管理各单位的责任人，才能把控整个工程局面。如果连甲方的要求都不听，那么整个工程的进度，工程的质量都不占主控。虽然各单位自身要保证完工保证质量，但各种问题会使他们有各种推脱的借口，最后损失的是我们自己，可能损失时间，损失质量，甚至损失信誉等等。对他们的管理包括经常和他们沟通，定时组织开会，掌握有效推动的技巧给予施加压力，也给他们创造一定的作业环境，甚至关心他们内部的管理。比如江苏住建这样的企业，卫生间防水问题一直是住建公司“拖后腿”的老问题，作为总包住建的吴经理也使尽浑身解数，虽然在卫生间防水维修方面也做了好多工作，但任然导致冬天来临无法继续施工。于是我和范工帮他分析公司的流程制度，自我管理方式等等，引导他组织加班加点施工。最后虽然耽误了一些时日，但已经起到了很大的效果。对于木门厂家，A2、A1户型的电视背景墙及隐藏门、书柜颜色必须统一定做，富煌门业的只做户内门而不做隐藏门的背景墙，这样就达不到原设计好的效果，后来在领导的指导下确定了由另一家阳光100集团长期合作的华府门厂来负责这两个户型的户内门和背景墙木饰面，从而完善解决了设计施工统一的效果。

对于不按照协调建议实施的单位，我也采取了措施，对各单位实施奖惩政策，各单位按照要求逐个实施，最后慢慢整体调动起来。对于落实和执行，确实是一件比较难把控的事情，我的想法是把监理也拉入此政策的实施单位，调动起每个部门应该发挥的作用，一起做到奖惩并用，双重管理。在20_年1月我把这个管理策略贯彻到监理部门，并和监理进行了会议正式对话。这一策略很奏效，从此开始监理组织各专业监理师开始整楼检查，包括质量问题和扯不清的纠纷，经过一星期的检查，住建及各精装班组整体检查一遍，随后出汇总表，我想这对每个施工单位都是一个不小的警示，对监理也算是开了头。

机、料、法是工厂化作业，材料管理，和技术管理。对于橱柜这样大规模安装的分包，有很多封边板材需要按现场尺寸切割，成品无法保证美观和质量，我要求橱柜厂家分几个尺寸生产，到现场测量安装，利用他们厂家的优势弥补现场切割的不足。在技术管理这方面我的方式是经常巡查各施工环节，这是避免出现错误和造成成本浪费的必要手段。如有不好确定的技术问题，就和刘总和各专业工程师探讨，和领导和各部门探讨，我又不得不说OA是个很好的平台，非常好用。

仍很欠缺 还需努力

虽有一点的工作体会，但我还觉得还有很大的空间去完善自我。到现在还面临很多需要解决、完善的问题：

- 1、对施工队伍管理及材料管理，包括对材料的辨别，新材料的技术做法，工艺要求，还需多学习，不断了解和充实；
- 2、土建与机电专业间协调。很多专业方面的知识需要储备；
- 3、进度、质量、安全文明施工管理。这是工程中最重要的一部分，做好这些，还需要太多的积累与技巧。

4、执行力度不够。对下发的文件和要求，有些施工单位未执行，未能有效管理。这些还需要多学习管理方面的知识，自我充实。

吸取经验 做的更好

精装修房在武汉还处于初级阶段，相对与其他城市精装房楼盘还是很少，我所要吸取的不仅仅是今年的经验，避免今年出现的问题，更想快速的成长，做和北京上海深圳一样的精装房管理，少走弯路，少一点质量问题，少一点客户投诉，少一点后期维修，多一点品牌信誉，提高阳光100武汉项目的知名度和美誉。

总结人：石顺利

毛坯房改造工作总结15

(一)针对明年的工作任务和经营目标，制定xx建筑公司新一年承包细则和举措，重点组织布置好明年的重点工程任务。精心组织精心施工，竭尽全力干好大冶公司的技改和新建的重点工程建设，既要保证好工期，更要抓好质量和安全工作。

(二)积极认真做好全面预算管理工作，按照大冶公司的统一布署和要求，落实好预算管理的各项要求，并以此为龙头，全面抓好各项经营管理工作，提高管理水平，完善内部经营承包机制，充分调动广大职工的积极性，为全面完成新一年大冶公司的经济承包任务打下基础。

(三)认真抓好干部队伍建设，努力构建和谐企业，针对职工队伍不稳定因素增多和思想比较活跃的现状及对物质、精神生活的追求不断提高的渴望，有针对性的制定相应措施，不断加强思想工作，发挥党组织的战斗堡垒作用，在不断改善和提高各级领导工作水平上下功夫，做文章，确保公司的改革发展平稳有序展开，队伍保持相对稳定，为构建和谐企业创尽职尽责。

(四)紧紧围绕大冶公司实施五大战略，实现两大跨越，创建一流铜企业的战略目标。认真做好建筑板块的构建工作，公司3年内分期投入2~3千万元，建成年生产能力万吨的钢构厂，相信在大冶公司领导及机关部室的大力支持下，努力用几年时间创建别无我有，别有我独的，在鄂东南地区行业领先的“小巨人”企业，为大冶公司再造辉煌而努力拼搏。

本人加入公司已有半年时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助。为了更快更好地融入公司这个团队，尽快投入到这份工作中去，我深入学习和了解公司的各项要求及规章制度，尽快融入到公司的企业文化中。通过了解和熟悉，我为能够进入公司这个团队感到无比的自豪，同时也感到自身的压力。本人20xx年度虽然在公司的工作时间较短，但也取得了可喜的进步。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、认真学习上级下发文件，积极参加公司安排的各项培训工作。熟悉公司的企业文化，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，工作中在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、在工作期间，本人主要协助负责跟进星河湾七期室

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发