

企业项目主管年度工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/18359.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，从而可以找出自己得以改进的方面，提高工作效益，下面是小编收集整理的企业项目主管年度工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

企业项目主管年度工作总结篇1

光阴似箭，岁月如梭，一转眼，我来到英特华已经九个月了，在这段时间里，我们公司从没有测试人员，到测试部的建立；从没有测试环境到测试服务器的建立，测试工具QC、性能测试软件LoadRunner的安装使用；测试部规章制度的建立——测试流程、测试规范、bug等级制度的建立、测试报告模板的建立、QC使用手册的书写等等；

在这近九个月工作中，我们测试部苦过、累过、紧张过。但这一切最后都被成功的喜悦所代替，我们测试部也就是在这苦中、累中、成功、失败中一步步成长起来。

20__年5月，我来到英特华，在李经理的指导下负责测试部的组建、部门制度文档的建立、安全测试软件的研究、盘点机系统的测试、新订单系统的测试等工作。

虽然测试部在20__年中取得了不小的成绩，但是还是存在很多不足，比如新订单系统的长期测试，工期长期推延，迟迟不能结束！这是测试部在下一年要重视的地方，要认真总结的地方！

下面是这一年测试部遇到的重大问题及原因与对策：

一、新订单系统的多轮测试后还不能封版完工。

（一）原因：

1、1级bug太多，严重影响阻碍测试的进度（尤其是报黄页的bug）；具QCBUG管理系统统计，新订单系统中bug总共209个，一级竟然有109个之多！

- 2、存在拆西墙补东墙的严重现象（很严重），原来好的没有bug模块，由于修改bug重新出现缺陷，出现拆西墙补东墙，bug循环出现，杜绝bug遥遥无期！
- 3、软件开发基本定型后，还在修改数据库结构，修改底层代码！
- 4、软件开发基本定型后，还在修改需求！
- 5、开发人员不按照需求开发软件；开发出来的模块或功能和需求有出入
- 6、部分模块需求在测试快结束后，需求还没出来，开发人员在等需求！（如新订单系统中的利润表模块）
- 7、测试人员不足；软件模块太多，测试周期长！

（二）对策：

- 1、检查：对于1级bug太多，只要开发人员开发出的模块后或修改的bug后自己先走查一下流程，看看流程是否能走通，是否还报错，这样就能确保一级bug出现的机会大大减少！
- 2、开发人员在修改bug之前一定要认真先想一下，我这种修改方法会不会给其他模块带来bug？会不会影响其他人员的模块出错？然后在下手修改代码！
- 3、一旦所有人进入全面开发软件后，数据库和底层代码就不能变动！
- 4、一旦进入开发阶段，需求就不能再随意增加变动！
- 5、开发人员严格按需求开发项目，不能私自变动开发；如有变动需要，要所有部门领导在一起商量，并下发通知商量后的结果！
- 6、要做到在写代码之前需求必须全部写完！
- 7、大型项目，测试人员必须配足，岗位齐全，从而缩短测试周期，一个人的精力与技术经验必定有限！

企业项目主管年度工作总结篇2

20__年，我们保洁部在公司领导的指导与大力支持下，按照公司的工作要求，“服务第一、客户至上”物业服务宗旨，经过部门全体员工的共同努力，开展了一系列的优质服务工作，获得了领导的表扬。在此对一年的工作做以简要总结。总结经验和教训，找出不足，为基础。

一、人员管理

现有人员__人，本年因工作达不到公司要求劝退__人。同时建立了班组长负责制。

根据实际情况，对工作范围进行了一定的调整。

二、培训

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训学习相关岗位保洁要求，并针对不同岗位进行实际操作培训。但在以下方面：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰，清洁壁纸，电梯的清洁保养，墙面的处理等有待进一步加强培训。

加强了员工考核制度的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成本职工作。但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理模式和工作程序，人员基本稳定。

三、保洁工作模式方面

实行“固定工资+绩效工资+加班工资”的模式，细化保洁内容，认真考核每项保洁指标，取得了良好的效果。

四、保洁工作完成方面

1.完成了保洁人员编制及工作模式的及时修订。签订了劳动用人合同。

2.完成对物业管理范围的公共区域、办公楼、会议室、领导办公室、宿舍区卫生的日常维护工作。

3.完成院布置集中清理整治环境卫生工作，清理了多处卫生死角。

4.完成大院生活垃圾、建筑垃圾的清运工作。

企业项目主管年度工作总结篇3

我是__年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob，一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多.我只做了两年时间，不长，但是我是真诚的，把自己经历的东西拿出来给大家分享总的来说，在这里我按照接单的流程提出做为货代业务员应该注重的几点：

一、询价我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：__年4月13日，我一个dubai的客户要我安排两个柜子从上海到dubai，走的是ncl船公司，我找了上海的一家公司报价，因为之前有过教训，所以叫他给我传了价格表，也盖了公司章，不过等我货少了船最后对帐单的时候，一下多了150美金的重柜费。我的小柜是24吨，而且询价之前就一直在说明小柜24吨，其业务给我的是all in价格，结果他的理由是不包含重柜费。因为货在他手上，最后我不得不自己多付2__150美金教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏。要是可能的话，最好的是叫他分开给每一项的价格，然后给个all in价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生。

企业项目主管年度工作总结篇4

时间总是过得很快，新的一年已开始。在过往的一年中我作为客服部的一级主管，带领我部的员工顺利完成了20__年的各项工作任务。在此，对一直以来支持我工作的客服部所有员工表示感谢。假如没有她们的努力工作，就不会有客服部今天的业绩。我也感谢各部分同事对我工作上的支持和配合。

20__年客服部的工作对我们每一个人来讲又有很多不同的收获。我部李爱霞主任在年初被任命为商品部主管，一直从事客服部管理工作的她，对商品经营缺少经验。开始不知从何着手工作，对此顾虑重重，怀疑自己能否胜任此项工作。固然我对商品经营方面也没有经验，但作为她的主管仍然鼓励她并帮助她，和她一起讨论、解决工作上发生的各种题目，其中包括商品的种类及标价题目，并调动本部员工往全力支持商品部的准备工作。由于我部分全体员工同心协力的往帮助李爱霞主任，使她布满信心，抛往顾虑，全身心的投进到这项她其实不熟习的工作，并且出色完成了商品部的准备工作，给商品部今后的经营奠定了基础。

在员工培训方面，我以为应将此项工作做得更有系统和规范，所以我和郝小姐就之前的培训资料逐项进行了修改，由郝小姐做出一套客服部临时工的培训手册。后来又经许先生的指导学习仲量联行物业管理服务公司工程部的逐日早读方法，对临时工进行宣导，使临时工时刻牢记我们的规章制度及操纵程序。

对客服，最讲求的就是说话技能。感动买家下单的关键就是客服在交谈进程中能不能感动顾客，与客户沟通时，要掌控言语的分寸，知道甚么话应当说，甚么话不应当讲。假如不谨慎踩到了沟通的地雷，即便客户购买的意愿再强烈，也会拂袖而往，奔向其他卖家的怀抱。因此，在和顾客沟通的时候，必须留意一下几点。

1、不要与客户辩论。销售中我们常常会碰到一些对我们销售的产品挑三拣四的客户，此时我们难免想与他辩论。但是，我们的目的是为了达成交易，而不是赢得辩论会的成功。与客户辩论解决不了任何题目，只会招致客户的反感。我们不可以把情绪带到线上。线上的我们应当耐心聆

听客户的意见，让客户感遭到我们很重视他的看法并且我们在努力满足他的要求。

2、不要用淡漠的语气和顾客沟通。在跟客户交谈的时候即便面对的是电脑我们也要保持微笑，由于客户是可以从我们的字里行间里感觉出来。微笑是一种自信的表现，也是建立良好氛围的基础，客户遇见微笑的我们，即便不需要我们的产品，也可能成为我们的朋友，下一次有需要就很轻易想起我们的店展，从而成为下一次交易的展垫。

3、不要直接质问客户。与客户沟通时，要理解并尊重客户的观点，不可采取质问的方式与客户谈话。比如：您为何不买我们的产品？您为何不信任我们？您凭甚么以为我们的产品不是正品？诸如此类等等，用质问或审判的口气与客户谈话，是不懂礼貌的表现，是不尊重人的反映，是最伤害客户的感情和自尊心的。

4、倾销要有互动性，避免单方面倾销。甚么样的销售才是最成功的？我以为实现共赢的销售才是最成功的。实现共赢，就是客户购买了我们的产品我们解决了他实际的题目，而我们也取得了利润。因此，我们销售时首先应当聆听客户的心声，了解他的需求，然后我们再向客户推荐相应的产品帮助他解决实际 的题目。假如我们只是一味地向客户倾销某个产品，疏忽了客户的真正需求，即便再好的产品也难达成交易。在和顾客聊天的进程中，假如做到了以上四点，那末我相信，店里的生意不会差到哪里。金牌客服不是一天炼成的，只有天天进

步一点，不断的加强自己的说话技能，才能一步一步成为一位优秀的客服。

在今年客服部的工作中，使我感到欣慰和自豪的是看到了李主任、郝小姐、程小姐在工作能力上的成长和进步。作为她们的主管让我有一些成就感，同时也是对我的鞭策。不断的学习才能不断的进步，我把许先生交给我的每项工作都当做是给我的一次学习的机会，认真努力的完成它。许先生让我参与美容美发室及足底推拿室的装修工程，对一直没有和外单位洽商工作经验的我是个考验，也是给我的一次学习的机会。通过许先生的指导及教诲，我成功的完成了我的调和任务，从中也学习到了一些调和工作的方法。参与古典家具的选购工作是给我的又一次学习的机会，经过一段时间的学习和选购工作，我学习到了一些辨认家具年份、新旧和产地的基本知识使我增长了见识。

时间总是年复一年的循环，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年里，我将带着我在昔日的工作中积累的所有的所有，投进到新年的工作中。我将更加努力的进行本职工作，带领客服部的全体同事更好的完成服务任务。并在工作中创造_____的工作气氛，加强部分内的凝聚力。力争在20__年获得更大进步。

企业项目主管年度工作总结篇5

20__年在紧张和忙碌中过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，这一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在这辞旧迎新之际，我们生产部门将深刻地对本部门一年来的工作及得失作出细致的总结，同时祈愿我们公司明年会更好。以下是我今年的工

作总结。

一、生产和产量方面。

在过去的一年里，生产部门力挑重担，进行了大量的工艺摸索试验，冲压方面：克服了原材料板型差、客户质量标准大幅提高、原材料到货不及时、客户订单临时调整等困难，使得我们公司生产顺利完成业绩指标。热处理方面根据客户的要求，及时请教同行业厂家的相关经验，对我公司以前传统的退火工艺进行了大胆改进，经过一段时间的试验，一些刚开始接触的高效材料经过处理，产品基本上达到了客户的要求，同时生产部也总结了很多宝贵的经验。

新产品方面为了达到客户在产量和质量方面的要求，生产部顶着原材料到货不及时、产品型号杂乱、单品种需求量少、客户订单不稳定、模具更换频繁的困难共为客户加工特变产品吨，并合理调整生产计划，利用空闲时间，开发了新产品并完成了为客户的小批供货。为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

二、产品质量方面。

在完成上述产量的同时，我们生产制造部门也高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，利用例会、质量会、班前会及生产过程及时为操作工灌输质量理念，坚持操作工为第一质检员的观点。根据操作工的流动量，及时为新职工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新操作工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。

根据产品特征分类及质量要求工作总结，在生产部内部安排专人兼职负责，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。

三、设备模具管理方面。

在20__这一年里，公司投入资金购置了更加精密的模具和设备，为产品的产量和质量提供了更加有力的保证，虽然大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维修人员还是克服了技术力量薄弱的困难、按照设备维护保养的相关文件对设备进行定期检修保养，并且作了相应的记录及详细的设备点检表、模具维修记录、并为每套模具建立了详细的档案，有力地保障了设备的正常运转，进而从很大程度上确保了生产运行的稳定性。

在即将到来的一年，我们一定努力工作，为公司的建设添砖加瓦。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发