

最新建筑工地项目经理半年工作总结 总经理半年度工作总结报告(精选5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

建筑工地项目经理半年工作总结篇一

20xx年是公司业务范围扩张的转型承压之年，公司继续坚持内生与外延并重的发展战略，持续紧抓、深耕主业，巩固光电检测和生物识别业务，实现主营业务平稳增长。报告期内，公司实现营业收入55,761.28万元，同比增长149.77%；实现营业利润16,326.42万元，同比增长86.94%；实现利润总额16,422.01万元，同比增长66.09%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1,876.64万元，较同期下降77.82%。主要原因为合并层面计提维尔科技商誉减值准备11,581.31万元，公司出售所持有的浙江红相科技股份有限公司8%股份，投资收益账面浮盈9,321.04万元。

1、业务开拓方面：

公司坚持“聚焦客户需求，提供精准感知高效设备 and 应用解决方案，实现客户持续更大认可”的企业使命，紧密围绕市场需求，打造以光电检测信息系统与服务、生物识别信息系统与服务、轨道信号监测系统及服务为主业的盈利模式。

(1) 光电检测业务板块

报告期内，光电检测信息系统产品不断完善，全球市场销量持续攀升，公司行业龙头地位稳固。oa车灯在线调光测量系统

mat模组在线测试系统等在线检测信息系统，密切贴合照明行业需求，继续领跑全球；针对液晶[oled]激光投影、车载显示[arvr]等各类显示的测量综合解决方案及高精度颜色和材料光学测量解决方案性能大幅提升，受到市场青睐和业内领军企业高度认可；同时，基准光泽度计、双向反射/透射测量分析系统等一批具有国际领先水平的光电检测系统成功研制，使得公司产品不仅能实现高精度测量，而且可提供高置信度的量值溯源；此外，为实现“以人为本”的照明，公司不断研究照明现场的健康舒适度的评价指标及其测量方法，提供专业的照度、光谱和色度测量，并针对频闪、眩光等大众关注的光健康问题开发了视网膜蓝光危害分析仪、光辐射安全测定系统等专业检测系统，获得了市场的高度肯定。

(2) 生物识别业务板块

维尔科技继续围绕生物识别技术、产品与服务市场，重点在交通驾培、交通驾考、金融银行、公安、军工等行业业务领域开拓业务，在保持传统技术与市场优势的前提下，努力开拓新产品、新服务、新市场。除传统驾培驾考业务平稳良好外，公司继续深耕全面挖掘驾培驾考信息化领域的商业机会，在机器人智能教练员、驾驶培训自动化方面取得突破，部分传统项目升级为智能云驾培平台；20xx年4月，平顶山市召开公安车管指纹人面识别系统应用推进会，推动全市的驾考点升级改革驾考系统。随后，维尔人脸闸机产品驾考项目成功上线，且在驾培领域正式进入全面推广阶段[20xx年7月]bim(建筑信息化管理)项目在深圳的14个工地结项，并通过评审。标志着维尔人脸识别闸机系统在建筑行业得到成功应用，从试点运行阶段正式进入全面成熟的推广销售阶段。在身份识别板块上，公司的人脸识别技术应用也已开始落地，逐步形成销售，居民二代身份证一体化合验设备通过了公安部门的检验，后续将逐步落地形成销售。

报告期内，远方维尔大厦(暨生物识别信息安全产品生产基地

及研发中心项目)建设有序推进，截至报告期末项目已完成桩基建设工程，正在开展地下室底板建设相关工程。本次项目实施后，维尔科技将进一步加大对产品开发及整合的投入，围绕扩大主营业务，提升产业规模，坚持自主创新与技术引进相结合，实施资源和产业链的有效整合，丰富产品线，打造战略性产业，使维尔科技的规模和经营能力再上一个新台阶，为维尔科技及公司持续健康发展提供必要的条件。

(3) 轨道信号监测业务板块

公司轨道信号监测领域业务为公司控股孙公司慧景科技的主营业务，自20xx年四季度纳入公司合并报表。报告期内，慧景科技业务范围已由原先的高速铁路逐渐延伸至普速铁路，并有针对性地通过城市轨道交通市场业务布局。慧景科技密切关注行业未来发展趋势，加快轨道信号监测产品研究开发，确保在新的市场需求出现时能够抢占发展先机。公司以图像识别技术为基础研发的轨道信号监测系统已在国内高速铁路线路普遍应用，并逐步向普速铁路和城市轨道交通项目进行推广；公司深耕铁路电务系统，持续开展信号设备监视预警智能系统、工务领域项目钢轨断裂在线监测系统研发，该系统已经经过前期现场试点和算法优化，产品功能持续完善。此外，慧景科技基于视频分析技术开发的高速公路流量与事件检测系统产品已经在杭金衢高速衢州段持续稳定运行，技术创新成果转化经济效益，促进公司可持续发展。目前公司已涉猎杭州、长沙、南京、成都、广州等各地城市轨道交通业务，后期随着城市轨道交通业务拓展，也将打开持续的业务增长空间。

2、公司管理方面：

公司进一步优化团队结构、提升运营效率、完善激励机制，在检测校准信息服务业务模块内部裂变成功的基础上，进一步推行事业合伙人机制，分别设立电磁兼容业务和生物识别检测信息业务合伙平台，激励团队更好的开展公司下属系列

产品业务，做强做大，并促进核心员工与公司下属业务模块共同成长与发展。

3、技术创新方面：

报告期内，公司研发投入达6,847.75万元，相比去年同期增加约168.16%。公司产品研发、标准制定、专利申请等工作稳步推进，公司整体核心竞争力进一步增强，远方信息、维尔科技双双通过20xx年国家规划布局内的重点软件企业认定及国家高新技术企业复评。截至报告期末，公司共拥有专利248件，其中发明专利60件，累计制定已发布的国内外标准35项。

4、公司治理方面：

报告期内，公司继续认真落实各级监管部门关于上市公司规范运作相关法律、法规和规范性文件的规定，完善法人治理，强化内部控制，优化经营管理体制，健全各项管理制度，捋顺内部管理流程，认真履行信息披露义务，努力提高公司治理水平；同时加强资本市场相关业务知识培训，提高公司及下属子公司相关管理人员的规范意识、风险意识和对中小投资者的责任意识，保证公司各项经营管理工作规范运行。

5、外延发展方面：

报告期内，公司坚持以“大检测、大数据、人工智能”为方向的外延式发展战略，积极响应“一带一路”国家战略的指引，收购新三板创新层挂牌公司慧景科技(832074)，将业务拓宽至轨道交通检测领域。随着外延拓展战略的逐步落地，公司业务领域已从工业领域拓展为涵盖工业、交通、金融、军工、公共安全等多个领域，公司规模也将得到大幅提升，主营业务由原来光电检测信息系统及服务转变为智能检测识别信息系统及服务，为能更准确全面反映公司目前所涉技术、产品和服务的行业，公司于20xx年9月申请将公司简称变更为“远方信息”。

二、公司主营业务及经营情况

20xx年度，公司全年实现营业收入55,761万元，较去年同期上升149.77%，实现利润总额16,422万元，较去年同期上升66.09%，实现归属于上市公司股东的净利润12,835万元，较去年同期上升47.30%。20xx年末，公司总资产227,211万元，较年初减少0.92%；净资产203,514万元，较年初增长9.45%。

建筑工地项目经理半年工作总结篇二

上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在____行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点掌握____行“_____”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后____次参加了____行举办的技能培训。

加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于总体从紧的____银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与____科技有限公司、____有限公司、____有限公司、____等公司业务的开展工作。

加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的

技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报___行。决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

建筑工地项目经理半年工作总结篇三

20___年马上接近尾声，作为一名经理需要对自己的工作进行回顾总结，具体总结如下：

一、管理精细化

理赔工作在保险业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在理赔管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司‘精’‘细’‘微’管理的深入，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在理赔数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使理赔管理工作，达到了上级公司的要求。

二、工作标准化

理赔工作中我们坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则，狠抓理赔和防灾防损质量的提高，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持双人查勘，双人定损，限时赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，进一步提高了服务水平；加大了考核力度；积极做好防灾防损工作，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，增强了防范风险的能力，收到了良好的社会效果。我们狠抓理赔管理，加快理赔速度，加强队伍建设，提高服务水平，改善服务形象，切实挤压理赔水分，实现有效降赔，较好的完成了各项理赔指标。

三、服务规范化

保险市场竞争不外乎是价格竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在保险市场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把理赔服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，

建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，每理算好一件赔案都会及时的电话通知保户前来领款。半年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

我们____公司的各项工作水平，正在发生着一天天的变化和
提高，令人欣喜、振奋。是的，成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的____事业蒸蒸日上，公司大而富强。

建筑工地项目经理半年工作总结篇四

尊敬的各位领导：

在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述

2、未完成情况分析并说明

3、职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到

公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。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动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于20_年与_公司进行合资，共

同完成销售工作。在这段时间，我积极配合_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为__月份的销售高潮奠定了基础。最后以_个月完成合同额_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20_年下旬公司与_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的述职报告。

述职人：

20_年_月_日

销售经理半年述职报告总结篇3

建筑工地项目经理半年工作总结篇五

尊敬的领导：

您好！

回顾走过的20_年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是20_年度金融销售个人工作述职报告：

一、具体工作

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

二、存在的不足

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同

业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、 来年工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20_年个人工作计划。

此致

敬礼！

述职人□_x

20_年x月x日