

最新学校项目建设工作总结(精选5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

学校项目建设工作总结篇一

(一)明确目标，狠抓落实。为确保项目建设目标任务的完成，我县先后下达了青委发[200x]3号和7号文件，明确各乡镇、部门项目工作内容，并按照市目标调整要求，又下达了青委发[200x]106号文件，及时调整项目工作目标。同时，坚持重点项目领导包抓，部门主抓工作制度。对每个项目都排出了形象进度，分解细化任务目标，层层落实到各项目责任单位。县领导经常深入重点项目一线检查、指导、现场办公协调解决项目实施过程中存在的问题，有力地推动了项目的顺利建设。

(二)强化指导，加强培训。我县于4月5日邀请省发改委和省工程咨询院编制来我县，对相关部门就项目的编制、工程管理和农村金融等方面进行专题培训，增强了项目编制的针对性和工程实施的监管性。为提高我县部门固定资产投资统计数据质量，又于12月25日，召开了2017年部门固定资产投资统计工作培训会。

(三)加强管理，强力推进。一是加强项目信息报表收集力度，按照月有通报、半年有小结、年有总结的要求，全年共出刊《项目工作通报》12期，上报项目工作信息22篇、三产工作简报11篇和经济运行分析4篇。二是制定了党政领导和部门联系项目制度、成长型企业培育制度、八大特色工业园联系制度等，形成一套全县项目建设、园区发展等工作全面细致的考核体系。三是加强重点项目过程管理。采取定期或不

定期方式对重点项目进行督促检查，并做好相应的跟踪服务工作。

(四)勤跑肯跑，抓好争取。积极到省、市发改委、财政厅(局)了解国债和财政资金的具体投向，围绕上级政策，精心规划、筛选、论证、包装、申报项目，努力争取上级支持，全年共争取项目22个，争取各类资金3966多万元，有力带动了全县基础设施建设。

(五)精心筛选，搞好储备。精心筛选和储备了一批重大建设项目，建立了重大项目储备库，为全县经济的长足发展增强发展后劲。

全年全县全社会完成固定资产投资11.85亿元，同比增长52.01%，完成市调整目标任务的103%。其中：工业生产性项目新开工和续建68项，完成投资8.53亿元，同比增长51.78%，完成调整目标任务的106.6%。其中：工业技改投入6.1亿元，同比增长55.94%。社会事业和基础设施项目新建和续建37项。

市级重点项目完成情况：久源实业的技改5万吨/年酒精生产线等4个市级重点项目目前已完成投资27310万元，占年度计划投入1.65亿元的165.5%。

市级三产重点项目完成情况：“四星级宾馆”已完成投入1520万元，占年度计划投入的101.3%；“用九生态园”完成投入1300万元，占年度计划投入的130%。

市定三年翻番企业完成情况：丹甫制冷的100万台压缩机生产线等10个项目已完成投资28540万元，占年度计划投入的144%。

1、项目受要素制约严重。部分项目受土地、资金、能源等要素的制约，影响了部分项目建设的进度和质量。

2、对全县经济具有拉动作用的大项目偏少。

3、前期费用缺乏，导致部分项目前期工作项目进展缓慢。

(一)落实工作责任。把明年项目工作目标分解落实到各乡(镇)、部门。牢固树立抓项目就是抓投入，抓投入就是抓发展，的工作思路，把项目投资工作作为各乡(镇)、部门的中心工作来抓。继续实行重点项目责任制，确保重点项目建设进度。

(二)狠抓重点项目建设。加强对重点项目建设的协调力度，力争形成投资量，加强项目用地和融资协调，确保项目落地。对航电工程、修兰线扩建等事关全局的重大项目，要切实加强跟踪落实，促使项目加快建设。同时，要加大对丹甫压缩机生产线等3个市级重点工业项目和四星级宾馆等3个市级重点三产项目的督查力度。

(三)抓好项目策划，提高招商引资效果。工业上围绕我县的“四大”支柱产业，从产业链延伸上，积极包装策划项目。一产上围绕“椪柑”、“竹编”、“一村一品”和三村建设谋划项目。三产上围绕“东坡初恋地”、“中国竹艺之乡”进行包装策划项目。

(四)加大对上争取力度。加强同省、市的衔接，重点从社会事业建设、循环经济、生态环保和城市基础设施方面积极向上争取项目和资金。同时，加大部门对上争取工作的指导力度和督查力度。

(五)为企业、项目服好务。进一步缓解瓶颈制约，在用地、融资、能源方面加强协调服务，继续深化软环境建设，落实“首办责任制”。

学校项目建设工作总结篇二

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在xx公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、个人总结

1、个人工作方面

(1) 在20xx年x月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1) 业务部人员专业培训和课外知识不到位

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道（因为培训过），你说什么他又不知道（因为他忘了），所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

（3）工作细节控制不足，导致综合效益不高

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的xx人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、客服中心

（1）前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

（2）老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

二、20xx工作计划

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，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。20xx年公司共吸引各类人才数余名，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。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及xx总xx“xx战略”的定位，我们应采取更加灵活有效、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，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的

观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

一、20xx年工作回顾

xx龙门吊项目工程开工以来，我项目部严格按照公司的工作计划部署，认真抓好项目各项管理工作，已经完成的工程质量、安全均达到合格要求。

（一）项目组织管理情况

1、项目部建设管理。为了圆满完成施工任务，我们近公司项目管理规定要求，组建了xxt工程项目部，积极完善各项规章制度，落实工作职责，明确了“干优质工程、创一流业绩、让业主满意、为公司争光”的工作目标，全力以赴投入工程的施工，确保工程能够按计划、有步骤地进行。

2、认真制定工作方案。为了使施工管理工作顺利开展，项目部根据施工总进度计划的要求，认真制定好工作计划，通过每月的公司月报会，汇报工程施工进展情况以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划；通过每周项目工程例会例会协调各项工作、解决日常施工中的问题，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、安全文明。将工作任务通过施工管理人员落实到班组，落实到个人。

3、做好工作追踪管理工作。每天对工作的落实情况进行追踪管理，加强监督，并做好相关记录，促使施工管理工作按照既定计划和施工规范有条不紊地进行。

（二）工程质量控制情况

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量目标。公司提出“业主零投诉”质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。

2、产品形成的过程控制。目前建筑产品主要还是由手工完成，因此产品质量就必然会出现较大的偏差。而产品形成的过程控制是对所有预控方案的执行过程，将直接影响质量目标是否能实现，影响项目品牌与企业品牌。

在过程控制上，我们主要通过以下几个管理方式来实现：

首先，认真抓好人员的管理。合理调配各施工班组，合理分配工作任务，明确责任，在施工中，坚决执行自检、互检和交叉检等工程质量“三检二查”制度，对达不到质量要求的坚决返工重做。到目前为止，所完成的工程均达到合格要求。

其次，严把原材料质量关。项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合规范要求。

3、通过质检员的日常性见证取样对材料质量检验监督。

4、项目部对现场材料巡查，对可疑材料，先停用封存，再取样检查，排除疑点方可使用；在规范之外，做独立检验；再者，项目部对总分包单位加强质量管理。事实上，各个施工单位的工人的操作技能基本上是比较接近的，而产品的质量差异，主要是管理水平的差异。所以在对于总分包单位的管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，以及加强与总分包单位第一负责人及现场项目经理沟通和组织现场标区进行横向参观、相互取长补短，从思想上重视质量管理。项目部在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程周例会制度，讲问题、提问题、解决问题。

5、产品的验收控制中，针对不同的施工阶段，不同的系统部件采取了相应的验收方式方法，在主体施工阶段，进行的主要是工序验收，这部分直接关系到产品的结构安全，而且，对工序的过程进行旁站质检员，做到对主体质量形成过程了然于胸。

（三）施工现场管理情况

在施工过程中，我们严格按照公司的工作部署和有关规范的规定，认真落实项目部管理岗位责任制，加强对施工现场的管理，合理安排施工段，组织现有的人力和物力，开展流水施工作业。目前，主梁底板已焊接完毕；主梁大筋板上胎架定位已完成40块（共60块）；主梁1段（共4段）腹板计4块上胎架定位已完毕；主梁2段腹板计4块正在上角钢焊接；主梁3段计4块拼接已完毕；刚退底板已焊接完毕；刚退侧板计2块正在上角钢焊接；刚退上盖板1段已焊接完毕；刚退上盖板剩余段已完成拼接；柔腿已完成现有材料的卷圆并焊接完毕；柔腿部分卷圆内筋板已焊接完毕；柔腿下横梁已三面成型进入焊接打磨；柔腿a字头已下料完毕。

现场施工中，我们重点抓好以下几个方面：

一是完善安全管理体系。主要是组建安全管理机构，明确不同岗位人员的安全管理职责，严格执行安全生产责任制，在施工过程中，相互协作，各尽其责，层层把好安全关。

二是进行安全生产教育。要求施工方严格执行“三级”安全生产教育，根据施工进度情况，针对不同岗位、不同作业部位进行安全技术交底。使工人熟悉安全技术操作规程，了解自己工作岗位的不安全因素和预防措施，增强安全生产意识，在思想上筑起一道安全防线。

三是抓好特种作业人员管理工作。凡进入本工地工作的特种作业人员，必须经过安全教育培训，定岗定人规范管理，同

时要求身体健康条件必须满足施工作业环境要求，在施工中严禁带病作业或者酒后作业。

四是加强现场安全管理。我们严格按照安全文明施工相关要求，坚持定期或不定期对施工现场进行安全检查，在管理上，重点是对触电、物体打击、高处坠落、机械伤害等常见工程安全隐患进行排查，发现问题，及时进行处理，将安全隐患消除在萌芽状态。

2、加强对投资方面的控制。

二是加强对人的成本管理。在施工中，我们管理人员自觉熟悉图纸，严格按照图纸和施工规范施工。根据施工任务具体需要，合理分配安排人员，严格按照施工工艺流程进行作业。同时，加强对施工过程的监督检查，尽量避免因返工而造成人员成本增加。

3、加强对工程进度的控制。在进度管理上，根据施工总进度制定分阶段进度计划，在实施中加强监督检查和管理，通过对工程实际进度与计划进度的对比，找出存在偏差及原因。结合工程实际，及时对计划调整完善，并有针对性地采取经济措施、技术措施、组织措施、合同措施等，做好纠偏补漏工作，确保施工管理工作向既定的目标有计划、有步骤地进行。

二、存在问题

1、由于施工场地有限，不方便施工全面展开布置，影响吊车利用率。

2、前期因天气、材料供应不及时等原因，延缓了工程施工进度。

3、因地域条件限制，世业洲各加油站点无法开具增值税发票

（仅能开具江苏省镇江市国家税务局通用手工发票），与公司财务制度相矛盾，现场汽车吊、叉车加油费无法入账。

三、20xx年工作计划

1、及时调整施工进度。

20xx年，我们将充分利用公司的智慧，发扬团队精神，及时研究调整施工进度计划和方法，督促施工分包队伍增加人员，力求现场作业人员满足施工进度需要。同时，根据施工现场实际，合理划分施工段，开展流水作业，在确保工程质量和安全的情况下，加快施工进度，争取于工程尽早交付使用。

2、全力做好质量管理工作。

我们将按照“质量第一，过程精品”的指导思想，在施工中严格执行工程质量“三检”制度，从人、材料、机械、施工方法和环境5个影响质量因素入手，严格把好质量关，树立恒辉品牌。

3、认真做好安全生产管理工作。

我们将按照安全文明施工的要求，以“安全第一，预防为主”为工作重点，认真做好施工现场的各种安全防治措施，加强对职工的安全教育与管理，严格执行操作规程，努力创建“文明工地”，杜绝安全事故的发生。

4、认真抓好成本控制工作。

严格抓好人员、材料、机械等3个方面成本的管理，在施工中要严格按照图纸施工，认真做好材料进场计划，尽量避免材料盲目堆积浪费和返工现象。我们深知“任重而道远”的内涵，展望未来，更懂得珍惜今天在诚信第一、文明施工、公司形象方面来之不易的成绩，也清楚的知道与优秀同行企业

相比的不足和差距，我们将以此为契机，在新的一年里扎扎实实地做好施工现场的文明施工，更上一层楼，用我们的行动去真正实现公司“诚实守信”、“质量第一”“安全第一”的理念和方针，在起重机领域、项目管理领域不断赶超同行业先进水平，为企业的明天更加辉煌做出我们积极的贡献！

学校项目建设工作总结篇三

20xx年项目部全体监理人员在**公司及分公司的正确领导下，紧紧围绕在以“工程质量、安全管理”为重点，严格过程控制，在计划的目标内将工程建成并投入使用为目的，坚持“守法、诚信、公正、科学”为准则，以有关“设计图纸、技术标准、建设工程合同”为依据，使工程质量、安全、进度基本达到了“业主持持续满意”的服务宗旨。

一、监理工作成效

项目监理部在业主的大力支持下，与各参建设单位密切配合，坚持原则、实事求是、超前指导、严格控制、按规范规程办事、讲究科学态度，提供热情服务。在委托授权范围内公正、独立、自主地开展监理工作，在监理业务活动中即维护建设单位的合法权益时，又不损害承建单位的合法权益；对承建单位的不当建设行为进行监督管理，对施工过程、施工工艺进行控制、检查、验收。同建设单位、设计单位、施工单位一起，努力做好项目的组织、协调、监督、管理工作。下大工夫，千方百计做好四大控制(质量、投资、进度、安全)。按国家的方针政策和业主的指令认真履行监理的义务，虚心接受各级领导的检查，定期向业主报告工作。并针对不同的情况，对各参建单位采用“促、激、监、保、帮”等不同形式，同他们一起随时认真分析研究在建设中的各种受控因素，提早采取措施，实现主动控制和被动控制相结合，加强科学管理和严格监督，处处事事坚持择优原则，努力使工程建设达到“两高一底”（高速度、高质量、低造价）。

二、20xx年的监理工作

**市会展中心项目自20xx年5月1日开工□20xx年8月30完成地下室封顶，预计20xx年12月底主体结束，地基与基础工程工程经验收合格。在结构施工中，监理部一直坚持“三控、三管、一协调”，始终树立“安全第一，质量第一”的思想，增加业主的满意度，按期完成业主确定的目标。

在工程施工过程中，加强对施工的管理，根据监理规划、细则要求，对工程进行巡检、旁站、抽查、见证等手段以及采取监理规章制度中的监理通知、停复工令、备忘录等措施对施工进行管理。

预控，并根据业主要求，研究制定进度控制的对策：制定合理部署，作为进度控制的依据。搞好现场安全，为工程顺利进行起到了保驾护航的作用。审核施工进度计划，对关键线路进行跟踪控制，对影响进度的原因进行分析、总结。如在主体结构施工中施工方在一段时间内不能满足进度要求，经我监理方认真了解分析，发现施工单位投入的模板工人员不足，我监理方根据实际情况，要求施工单位，采取组织措施或经济措施，增加了施工人员，又保证了施工进度。做好组织与协调，每周的监理例会上对进度作分析和协调，及时发现问题，并给予解决。

造价控制：造价控制是监理工作中比较难的一项控制。在计量支付过程中，首先按图对工程进行核定，明确工程控制总量，使支付在可控范围内，且每期付款都为业主提供一份详细的报表，指出施工单位申报数量、我方核定数量、付款应扣除数量和应付数量。

质量控制：采取主动预控和跟踪管理的方法，以预防为主，加强全过程监理控制。

安全控制：安全文明施工是工程顺利进行的保证，是施工人

员生命的保证，也能反映一个单位素质，为此我方积极协助并督促施工单位做好现场文明施工，对现场用电、防火、安全标志、安全防护、安全教育、设备防护等通过定期(每周进行一次安全文明施工检查日)与不定期的检查，做到常强调，常督查，并通过监理例会、专题会议、监理通知等形式，使安全隐患消失在萌芽之中，整个工地没有出现安全事故。

组织协调：由于工程投资大，工期紧，给协调工作带来很大的难度，为此，监理方定期召开专题协调会议和不定期现场协调会，协调并解决施工存在的各种问题，从而确保工程施工进度。

监理管理：科学化管理：工程施工过程中，监理部充分利用各种现代化手段对工程进行管理，并取得一定效果。

内部管理：要求监理人员以“守法、诚信、公正、科学”为准则，严格进行监理；以“达到业主持续满意”为宗旨，提供“卓越”服务。

总之通过上面一系列的措施，目前，许昌市会展中心工程进展顺利，总体质量、进度基本满足施工业主要求。在监理过程中，监理方努力为业主提供满意的服务。在今后的工作中，我监理部依然会本着“热情服务、严格监理”的理念，贯彻公司的质量方针文件，努力做好监理工作，提供优质服务。

三、监理工作体会：

树立良好心态：作为监理人员，首先必须树立这样一种概念：我们的公司是最优秀的，我们的项目监理部是最优秀的，我们的监理工作是最优秀的，我们的施工监理管理、施工质量是最好的。我们不但要这样说，同时也这样严格要求自己去做，这样在心理上、在感觉上，在实际中就会让各方产生共鸣，先入为主，这样，极有利监理工作。

强调沟通：业主的配合和支持是监理工作能够健康、高效进行的有力保证。主动与业主进行沟通，通过沟通，了解业主对工程施工及监理的要求、看法，同时也向业主介绍监理工作的基本情况，以期得到业主的配合和支持；主动与参建各方沟通，通过沟通、了解、配合，才会使工程高效、有序地进行，才能确保工程各项目目标的实现。

目标分解、层层控制、建立好各种台帐：对工程目标的层层分解，是确保工程目标实现的关键，建立好监理台帐，是对工程进行量化管理、动态控制的前提。如本工程质量目标为优良，把目标分解到各分部、分项进行控制，这样不但思路明晰，而且操作起来。

四、监理工作的管理措施

一条原则、两个重点、三个阶段、四个手段。

一条原则：工程质量控制是整个监理工作的核心，按合同、技术规范、设计图纸要求施工是监理工作的原则。

两个重点：重要的分部分项工程和关键部位。

1)、重要的分部分项工程：分部工程：基础工程、主体工程、装饰工程、设备安装、水电安装。分项工程：钢筋砼、防水、装饰、通讯设备、动力控制柜安装和避雷、接地安装、设备安装工程、各系统试运转、厂区道路、绿化等分项工程。

2)、关键部位：梁柱接点、梁板接点、箍筋加密区、钢筋连接、搭接、预应力长拉、防腐、防水、管网安装、设备安装、单机测试、联动试车、通水试验要求等。

三个阶段

审查施工组织设计、方案，技术保证措施、原材料的检验与

审批;配合比是否符合要求。

2)、施工阶段：旁站和巡视。检查施工单位工艺是否按规定和经审批的方案进行，并对施工过程的原材料、半成品、构配件、设备进行检验。

3)、成品验收阶段：通过检验和验评该分项或分部已完工程是否达到规范要求的质量标准和误差允许值。

四个手段

1)、旁站：施工过程中对重点的项目和部位实行旁站监理。

2)、测量：监理工程师对工程的几何尺寸进行实测实量验收，不符合要求的要进行整修，无法进行整修的要求返工。

3)、试验：对各种原材料、构配件、设备等，监理人员现场检验进场，对于有要求的原材料、构配件进行现场见证取送样。

4)、复检：在施工完一个工序后，监理人员复检后，方可进行下道工序施工。

学校项目建设工作总结篇四

1、对村级的业务骨干进行一会代训式的培训。

2、通过日常下乡和大型活动的时机进行项目的宣传。

3、在接种日对目标人群进行宣传。

1、本年度项目实施接产单位发放儿童保健手册和结算单，提高了建卡率。

1、年初对各村待孕、早孕妇女进行摸底，登记上报通过孕产妇管理率。

2、按月对办理农免卡的孕妇进行相关项目知识的宣教

3、做好孕期（早、中、晚期）的健康指导工作，减少孕期并发症的发生。

4、要求村级认真做好产后访视工作（37天，28---30天）的入户访视，指导产褥卫生的预防，母乳喂养指导，预防接种等相关保健知识的指导。认真填写产后访视记录和结算单。并回收上交。

5、要求村级按月上交报送相关报表和资料。

1、由于人口流动量较大，个别目标人群未及时管理。

2、在外打工造成个别目标人群未能享受项目政策。

一年来我们虽然认真的实施了项目，但在实际工作中还与上级的要求有一定的差距，在今后的工作中要克服实际困难更好的开展项目工作，以项目推动妇幼卫生工作，使妇幼卫生工作在项目的实施下更上一个新的台阶。

学校项目建设工作总结篇五

一、各项工作的完成情况

1、经营指标的完成情况：大黑山集贸市场共有房屋57套，已经销售19套，占总套数的30%，实现销售收入40多万元，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，再接再厉。

（1）、有需要延期一次付房款清的，公司已和客户签定了

《购房延期付款协议》，除已交房款外，其余房款和相关办证费用必须在20xx年3月31日前一次性交清。从现在至20xx年3月31日客户不承担利息。

(2)、有需要分期付房款的，公司已和客户签定了《购房分期付款协议》，除已交房款和相关办证费用外，其余房款采用等额本息还款法按月或季归还公司，利率为年利率71.28%。还款的最长年限为10年，特殊的为15年（房屋的销售价格在45万元以上）。这样收款时间虽然长，但是这样既又有利于资金的回收，有可以为公司的投资收到一定的利息，还可以为购房者减轻还款压力。有了这些方案后，有购房意向的人明显增加多，为以后的销售工作打下了良好的基础。

认施工单位的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，施工单位质量保证体系的审查确认。着重检查施工单位是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。工程材料的质量控制。检查施工单位是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。保质堡量的完成了监理任务。绿春汽车客运站工程于20xx年10月20日顺利竣工。于20xx年11月9日顺利投入使用。

二、存在的问题

- 1、是销售速度慢，资金回笼慢
- 2、缺乏沟通，不能充分利用资源
- 3、缺乏计划性

三、20xx年的工作计划

1、加强销售，加快资金的回笼

上相对比较呆板和保守，需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路，在市场开发方面，不能只局限于大黑山，而更应该放眼绿春县的其他7乡1镇，要做好宣传广告工作，吸引有购买力的业主来购买，即使没有能力购买的，那也是大黑山集贸市场的一种宣传，对今后的销售也有长远意义。项目部要综合了各个部门的智慧和汗水，要牢固树立全体员工的市场开拓意识，全体员工要以主人翁的精神投入到工作中去，加快销售速度。

2、有计划，勤沟通，充分利用资源

在以后的工作中，项目部要制定明年的各种计划，积极向其他项目部学习，提高工作效率，并要建立和完善相应的制度；要加强学习，坚持走出去向其他分公司学习，把其他分公司好的经验引进来，充分利用公司资源，要将先进的运销理念为项目部所用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，项目部要主动加强和其他部门的沟通学习，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高项目部的管理水平。

3、加强合同管理

4、合同意识。在合同面前，开发商和业主的地位是平等的。一方面，项目部工作人员不以势压人，逼迫业主接受合同外的条件；另一方面，也要警惕业主在合同签订过程中埋设陷阱。当业主提出各种各样的要求时，首先想到要遵守合同，对业主的要求可能带来的经济问题要有充分估计。

20xx年即将过去，虽然大黑山项目部的销售工作还没有太大的成效，但还是有一定成绩。特别是在集团公司和开发公司领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们项目部树立了榜样。我项目部全体员工，将在到来的20xx年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作；我

们要求项目部全体员工要振奋精神、迎难而上，要努力学习，加强自身的素养，埋头苦干，扎实工作，提高自身的业务水平；用科学发展的观点指导我们项目部的各项工作，使项目部的各项工作能够做的全面、协调。20xx年工作多，任务重，对于我们来说也是一种挑战。新机遇，新挑战，如何高效、快速、安全、文明地完成明年的销售工作，是项目部的头等大事。在以后的工作中，项目部将认真执行公司的相关规定，充分发挥员工主观能动性，以铁的纪律来约束，不断创新销售模式，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，项目部的全体工作人员争取为大黑山集贸市场的销售贡献自己的力量。