

2023年公司计划岗年终总结(大全8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。什么样的计划才是有效的呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

公司计划岗年终总结篇一

按照集团公司安全生产工作会议的' 部署安排，以及安全生产目标要求，坚持以人为本和全面协调可持续发展的科学发展观，坚持“安全第一，预防为主”的方针，牢固树立“安全生产责任重于泰山”的观念，强化对安全生产工作的领导，全面开展安全生产大检查，继续深化安全生产专项整治，推动服务区加强基础工作，依法强化监督管理，努力实现服务区安全生产状况的进一步稳定好转。

二、主要目标

一是服务区安全生产状况稳定好转，火灾事故为零，重大伤亡事故为零，伍佰元以上工伤率为零，伍佰元以下工伤率在1%以，治安案件发生率1%以下。

二是重点部门的安全状况明显改善，发生损失在1万元以上的事故为零，食物中毒率为零，商品过期发生率为零。

三是进一步建立健全服务区安全生产监督管理体制和工作机制，安全生产工作建设取得新的进展。

三、具体安排

1、第二季度：召开服务区安全生产工作会议，明确目标任务明确安全生产监管员，明确安全生产管理员完善服务区各项安全生产应急预案；做好“五一”节期间消防、防盗等安全检

查;开展“安全生产月”活动，制定具体实施方案开展第二季度安全生产工作检查。

2、第三季度：加强食品安全管理，重点加强对餐厅、超市安全和消防安全的检查、整治工作开展防事故保平安，保畅通，交通安全夏季战役工作开展第三季度安全生产工作检查。

3、第四季度：开展火灾隐患普查整治工作做好“国庆、中秋”期间安全生产和稳定工作开展第四季度安全生产工作检查及年终考核安排春节期间各项安全生产检查工作。

公司计划岗年终总结篇二

春回大地，万象更新。在这辞旧迎新的日子里，我们时间房地产大家庭欢聚一堂，畅谈时间房产一年来的成败得失。我们欣喜地看到，在去年房地产环境面临严峻考验的时候，我们时间集团全体员工负重拼搏，迎难而上，自强不息，取得了辉煌的业绩。首先请允许我代表集团公司对于各位一年来的辛勤付出表示衷心的感谢和诚挚的敬意，并致以节日最美好的祝愿！

过去的一年，是我们所有时间人的拼搏之年、奋斗之年，同时更是收获之年。在这一年里，我们面对宏观调控、银根紧缩、土地停批、房地产市场相对疲软的严峻形势，仍然取得了十分可喜的业绩。我们的房地产业仍保持良好的发展势头。集团实现销售收入7.76亿，上缴税收5585万，创下了集团历史之最。我们时间集团能取得如此优异的业绩，作为集团内的龙头企业时间房地产公司在其中的贡献是显而易见的。公司全年共完成投资1.7亿元，施工面积近40万平方米，销售商品房1078套，预销售收入达6.5个亿，占集团总销售收入的83.8%，上缴税收4492万元，占集团总上缴税收的89.4%。被评为“台州市房地产十强”荣誉称号。

这一串串令人振奋的数字，包含着时间房产员工的心血与汗水，也体现了你们的刻苦、勤奋与敬业。例如占地150多亩，总建筑面积达27万平方米的海湾浪琴的如期交房，更凝聚着多少人的心血与汗水。由于小区开工以来连续遭遇市场变化、sars侵袭、缺水、断电等等不利因素的影响，直接导致工期严重滞后，如期交房似乎成了一个“不能完成的任务”。而海湾浪琴又是我公司开发的规模、档次的小区，小区内共有1200多户，涉及面广、影响大，如果不能及时交房，其负面影响可能是灾难性的，公司的良好形象也将在公众中一落千丈，更重要是我们对于1200多衷情于时间品牌的客户如何交代？面对这种“华山一条路”的困境，房地产员工没有半点犹豫，立即行动起来，众志成城，心往一处想，劲往一处使，有的同志在休息时间加班加点，有的甚至带病坚持工作，涌现了许多舍小家为大家平凡而又感人的事迹。我们的员工用自己的辛劳硬是完成了这个不可能完成的任务。

时间房产的任务繁重，既要做好、做精、做细当地在建工程，又要兼顾温岭、赣州、滨州等外地项目启动工作，大家经常是风尘仆仆两头跑。特别是外地项目都是首次进入当地市场，大量复杂的前期准备工作都要从零开始。我们始终面临着时间紧、人手少、任务重等诸多困难。就是在这样的情况下，我们的各项工作仍在有条不紊地展开：本地项目海湾浪琴已经成功交付，天际公寓也赶在年底前实现交房，天琴公寓与海悦公寓已全面结顶、进入后期装修施工阶段，松门99幢别墅已经基本结顶；江西赣州时间公园一期工程已打好桩，即将进入全面土建施工阶段；山东滨州时间暄嘉名都项目已完成三通一平，前期手续基本办妥，已打下试桩。这一切都说明我们的队伍是一支能打硬仗，具有强烈进取心的队伍。新的一年，摆在我们面前的道路并不平坦，面对国家继续宏观调控的经济政策，面对房地产业增长速度放缓、利润空间变窄、市场竞争愈趋激烈的客观形势，我们首先要着重抓好本地工程，争取海悦公寓、天琴公寓提前交房，并做好后期服务工作。东商贸区b-6地块项目要办好各种前期手续，开始动工，为开盘创造条件；同时要抓住商机，在台州市区再拍卖地块，

拟建超前时尚、绿色环保、健康舒适、技术，能代表企业形象的标志性建筑。台州是时间集团的发源地，是我们的根和家，更是我们今后继续发展的基地与后盾。古人说：一屋不扫，何以扫天下？对于我们来说也是如此，如果我们连台州的项目都做不好，又如何在外地立足生根？其次，我们还要着力做好温岭、赣州、滨州的在建项目，让时间品牌得以延伸，不断提升品牌的知名度与美誉度。在新的一年里，我们继续把对外推出精品作为我们的经营宗旨，按照智能、节能、环保、健康、舒适的目标来开发房产。要进一步加强服务质量，加强企业与客户之间的沟通与联系，扩大集团在社会上的知名度与美誉度。在新的一年里，我们要进一步加强管理，练好内功，通过浙江工商管理学院专家的帮助，制订好集团的发展战略，建立分工更加明确、责任更加清晰的管理制度，提升企业文化，使集团在管理科学化、规范化上迈出新的步伐。

全新的20__年，对于我们时间人来说可谓“任重道远”。而对你们来说更是首当其冲。要完成既定目标，我提几点希望：

2、我们要正确处理好同事关系，加强团结，互相多通气，大事讲原则，小事讲风格，做到胸襟坦荡，切实增强企业内部凝聚力与向心力。

3、我们要做强品牌，对外推出精品，我们员工要发挥自己的创造力，工作上要变被动为主动，平时开动脑筋，多提合理化建议。

4、要加强管理，待浙江工商管理学院专家的一套办法出台后，要切实、严格执行各项制度，为整个集团做出表率。

5、要加强人才队伍建设，多培养业务精、懂管理的复合型人才。

同志们，“春回大地万物新”，在举国喜迎新春的时刻，让

我们共同祝愿我们伟大的祖国更加繁荣昌盛，祝愿我们时间集团取得更辉煌的业绩。最后，祝愿在座各位新春愉快、万事如意!祝全体时间人合家欢乐，幸福美满!

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已_年，在这_年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

自_月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，公司也从__大厦到__中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为__地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里

收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当

然，自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

自_年从事房地产行业至今已经一年了，在这一年的工作中，由__到__房地产再到__，独立和参与完成的项目有__·清河园、__·丽水家园、__·云和家园、__·紫微星座等，办理过手续的项目建设面积到目前达60万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好__的事业。

转眼__年即将过去，回顾在公司前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导做一汇报：

一、18年完成岗位工作情况

我工作第一天就投入到了工作之中，中午加班，对“观湖一号”拟建地块界点进行放线，为全面开工提供准确界线依据，在随后的几个月的工作中，完成了“观湖一号”项目总图的批准、项目单体审批、项目核准意见书、项目一期环评、1、2、3标段的招投标、消防审核、规划工程许可证和施工许可证等前期手续的办理，以及一期1、2标段建筑节能意

见书的办理，前后共办理大小手续146项，完成项目准建设手续面积约11万平方米。

二、完善前期部各项工作制度

由于__地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合__地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

三、部门管理

1、档案管理上，严格管理，及时归档

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人

成长进步。

四、从业务学习、政策掌握上

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

五、在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

20_年2月26日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目一尚城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，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。

经过一段时间的学习，20_年1月23日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。
- 2、在引导客户方面有所欠缺；
- 4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

- 1、明年公司的任务是4、5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。
- 2、加强销售技巧；努力创造出合适自己的销售方法和技巧。
- 3、调整心态，建立自信心。
- 4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

20_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20_年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20_年的工作。

走过“动荡”的20_年，迎来“辉煌”的20_年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的介绍楼盘到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情；

6、学会运用销售技巧，营造一种购买的_及氛围，适当的逼客户尽快下定；

8、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这一年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

公司计划岗年终总结篇三

20__年，__中支理赔部在总、分公司正确领导下、在中支总经理室及公司各部门的支持下，在部门员工的不懈努力下，理赔部全体人员，坚持执行《__财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法（20__）》，基本完成了年初制定的各项工作任务，但是与总、分公司的目标考核要求相比还存在一定的差距，现将__中支20__年的理赔工作情况汇报如下：

一、20__年各项理赔数据完成情况

截止20__年11月30日，我司共接受各类报案1767件，较去年同期（555件）上升218%，其中机动车辆险1749件（交强险653件，商业险1096件），卡单意外险15件，团意险1件，建筑工程团体意外2件。其中，委托外地代查勘245。查勘定损岗共完成定损931件。理算岗共理算各类赔案1526件，立案注销114件。涉及伤人案件剔除金额约占医疗费用申报金额的20%。

截止11月末，累计已决1526件，累计已决赔款金额750.45万元；未决件数为205件，未决金额为660.99万元。结案率为86%，当年案件件数结案率为86.41%，当年案件金额结案率为45.63元；案件处理率为91.45%；万元以下赔案理赔周期为12.52天；万元以下车险内部流转时效为210.7天；立案及时录入率为99.65%，初次立案估损偏差率为60.59%，案均赔款45586.44元，车险零结案重开率为0。全年按时按质上报各类材料80余次。实现了“0”迟报和“0”差错。

二、20__年所做的主要工作

（一）、加强领导，完善各项理赔规章制度，提高制度执行力。

一个部门负责人的工作作风直接影响着本部门的工作习惯，作为理赔部的负责人不仅要不折不扣的执行公司各种规章制度、服从上级领导工作安排，还要做好部门人员的榜样，通过对自身的严格要求来带动这一群人的思想和行动。为此，年初以来，__理赔部在逐一学习总分公司下发的各类文件制度的同时，根据理赔考核的要求，结合__中支理赔部日常管理工作的实际，在严格执行总分公司的各项管理规定外，又对《理赔管理规章制度》进行了细化和完善，主要内容包括：

1、为了使理赔考核指标达标，我部把理赔考核指标中的如强制立案率、初次立案估损偏差率、案件处理率、万元以下赔案理赔周期，诉讼管理及各类材料上报等能够考核到人的指标直接明确到人，如果指标不达标对相关岗位人员扣除一定的分值，做为公司发放绩效的参考依据。

2、明确规定了日常工作各位理赔人员在处理工作时所具有的权限，如疑难或注销案件必须报部门负责人审核后方可系统录入立案或立案注销操作，外勤查勘定损时如果损失在1000元以下的案件由各位外勤自行完成定损，2000—5000元的案件由部门负责人参与或授权后方可定损，5000元以上的案件必须告知总经理室，由总经理室指导定损，20000元以上的案件分管领导或部门经理必须会同省公司复勘老师一起参与定损。越权定损的要对其进行处罚。

3、从今年年初起，我部坚持二次晨会制度，通过二次晨会的召开，首先保证了重大疑难案件的跟踪处理，同时加快了案件的流转速度，使大家对每个案件的实际状态及当时的系统状态做到心中有数，有效的监督和指导，保证了强制立案现象的不发生。

4、对理赔部办公室卫生及车辆的维护保养做了明确的规定，

并规定时间责任到人，保证干净整洁的办公环境和车辆的行车安全。

（二）、健全制度体系，夯实工作基础，提高责任意识和工作效率。

年初，__理赔部为进一步提高工作效率，提升服务技能，规范业务处理，提升客户满意度，保证《__财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法（20__）》中各项考核指标的顺利达成，根据省公司的要求，结合__中支的工作实际，制定了《__中支20__年理赔考核实施细则》，监督考核每个理赔人员的制度执行力，并对各岗的工作进行明确分工和细化，要求各岗人员根据分工各尽其职、各负其责，按照工作流程和各项管理规定，不断强化责任意识，完成好各项理赔工作。通过制度的严格落实，1名不合格的员工因适应不了约束而主动淘汰，有效的提高了现有人员的责任意识。科学细化的理赔岗位职责，逐一明晰了理赔人员的奖惩目标，极大的提升了部门员工的工作积极性和主动性。

同时针对__理赔外勤技能薄弱的特点，部门经理负责召开每天的二次晨会，对各理赔人员进行强化培训，一一引导，重点引导其现场的规范查勘，重大案件定损时的沟通技巧，尤其是重大车损案件与修理厂工时的谈判和货车驾驶室更换客户承担相应比例方面，拿出一些案例让大家各自发表见解，举一反三，从而提高外勤人员的定损谈判技巧，培养了他们遇到问题勤动脑的习惯，使得理赔基础管理工作和理赔外勤人员的专业素质均有所提升。

（3）、加强重大案件的跟踪管理，常联系、勤跟踪、多过问，有效挤压理赔水分。

__中支规定凡是发生超权限的案件要求查勘人员在第一时间向部门负责人报告，部门负责人根据重大案件快速响应的要求，向主管老总或第一负责人汇报并按级响应，同时根据不

同的案情安排专人对重大案件进行跟踪指导，形成理赔联系记录单，跟踪人员将每次跟踪案情第一时间向部门负责人汇报，部门负责人根据案情与客户沟通，做好对上级领导和中支领导的汇报请示，部门负责人对当月所发生的重大案件在月底将逐案跟踪落实情况。

（四）、加强未决管理，紧密跟踪案件进展，随时掌握数据实况。

20__年，总分公司先后组织了四次大规模的未决清理工作，在每次的未决清理工作中，__中支理赔部认真组织，积极行动，组织理赔所有人员对所有未决进行逐案清理，完善了档案资料，确保了案案有档案，件件有落实，系统与实物对照，截止20__年11月30日，我司系统未决660.99万元，未决估损基本充足，通过未决案件的整理和管理，目前__中支系统内不存在垃圾数据，保证了每起案件都是最新动态，随时都知道“家底”。

（五）、加强诉讼案件的管理，有效挤压理赔水分。

随着社会发展和进步，人们法律维权意识越来越强，利用诉讼维权的行为越来越多，保险涉诉案件与日俱增。20__年我司诉讼案件数量攀升，共发生诉讼案件45件，起诉金额为539.95万元，目前未结诉讼案件24件，涉案金额226.09元，已结诉讼案件21件，结案金额为185.36元。从起诉金额的案均12万元，到最终赔付的案均8.83万元，这其中与__中支总经理室的重视和部门相关人员所做的大量工作密不可分。每一起涉诉案件在开庭前，中支总经理室召集部门负责人和理赔内勤、外聘律师，就如何应诉案件采取怎样的应诉措施，拿出处理案件的最佳方案，主动争取，多方协调，努力挤压诉讼水分。通过我司诉讼案件的处理使我们得出这样的结论，凡是涉诉的案件必须积极介入庭前、庭审中和庭审后的处理，认真收集并整理涉及案件的证据材料，能在庭前调解的案子尽量不开庭，正常开庭后跟踪法院法官的处理意见，提前与

客户沟通，尽量在庭后进行调解，即使无法调解要做到并保证上诉后能够降低损失，同时抓住在庭审中对我司有利的时机尽快调解，尽量做到诉讼案件像我们正常理赔案件一样正常理赔。

（六）、加大对查勘车辆的管理力度，确保查勘车安全整洁。

从年初开始，__中支理赔部明确了两名外勤人员分别对两辆查勘车进行管理，主要负责车辆的保养维修、内外卫生及落实车辆违章情况，做好出车登记，及时关注车辆车况，并且每月由综合监督部同理赔部门负责人及其他查勘员对车辆的车况、卫生、保养记录进行一次检查，对检查合格的车辆负责人给予100元奖励，对检查不合格的车辆管理人进行100元的处罚，通过以上制度的落实，确保了__中支的两辆查勘车安全整洁。

三、理赔工作中存在的问题：

20__年，通过部门全体员工的共同努力，取得了一定的成绩，得到了分公司理赔部门和中支总经理室的肯定，但我们也清醒的认识到自身离总分公司的要求还相差一定的距离，主要问题表现在：

（一）、部分理赔管理指标不达标。例如对考核指标中不达标的项目分析的深度不够，使个别指标不能得到很好的控制，如初次立案估损偏差率、当年案件件数结案率、万元以下结案周期、案件处理率等多项指标没有达到分公司的要求。

（二）、理赔基础管理工作仍需加强，理赔人员的责任心有待提高。今年以来，理赔工作虽然没有出现大的问题，但小问题也不乏出现，部分理赔外勤思想松懈，不注重学习，对理赔规章制度理解的不够深入，表现在对法律法规、保险条款掌握的不够准确，遇到疑难问题不钻研，对车辆重大配件的损失确定把握不准确，对特殊案件的处理考虑不周到，凭

经验理赔的现象仍然存在。理赔部门“比”“学”“赶”“帮”“超”的气氛不够浓，人员的潜力还没有发挥到极致，部分骨干通盘考虑的大局意识还没有完全形成。

四、20__年理赔工作计划

（一）、严格执行总分公司和中支公司的各项管理规定，坚持执行《__财产保险河南省分公司理赔质量考核分类评价管理办法（20__）》，开展各项理赔工作。

（二）、根据总分公司20__年考核要求，结合理赔实际，总结之前及兄弟公司的先进经验，更加细化管理制度，完善考核办法，把理赔各岗工作进一步推向精细化、专业化。

（三）、积极跟踪并介入处理大案、疑难案、疑似假案、诉讼案，对该类案件制定详细的工作要求，从现场查勘、车辆定损、人伤材料审核、交警认定、伤残鉴定方面严格把关，合理挤压理赔水分，同时加快小额案件的流转速度，不断提升理赔工作品质。

（四）、加强学习，加大培训力度，提高理赔人员的思想素质和专业素质，努力打造一支和谐高效的理赔专业化团队。

（五）、加强信息反馈，在理赔工作中发现承保造成的问题及时向承保部门反馈，以促进公司承保控制风险，从源头遏制赔付率的增长，协调好业务发展和理赔管理管控的关系。

公司计划岗年终总结篇四

光阴如梭，xx年即将结束，在过去的一年里我深深感到企业的蓬勃发展与壮大，同仁们努力拼搏上进的精神。

作为xx财务部的一名普通员工我有种强烈使命感和责任感。

xx是充满挑战与收获的一年，这一年在周老师的帮助、支持、悉心指导与同事们的共同努力下我的思想觉悟、工作能力有了进一步地提高。

但工作中也存在诸多不足和问题。

现将总结如下：

xx年4月份之前我还处理着三阳运输队，百利达等小公司的账务，之后，一次小小的工作调动给了我一次很大的工作机遇，我接过集团公司的账务，感到荣幸的同时压力也来了，荣幸是因为自己能接触到更广泛更多的新知识，能更深入的了解大公司的账务处理，逐渐向大会计迈进。

意味着自身的发展有了一个更大的平台……对自己充满信心。

压力也是必然的，本身专业知识薄，经验少，对于一些账务处理没有更好的工作方法。

但我认为这一切都是次要的，遇到疑难杂症周老师、蔡姐等师父总能悉心的指导，只要肯学、好好总结经验与教训我相信压力会变成动力的。

经过几个月的做账，对集团公司的账务也逐渐熟悉了，存在的问题是对账难，六大往来的核对及及时清理是一大块，例如，应付账款的核对，有的供应商挂账时间比较长，对账的时候有一定难度，需要拿出更多的时间核对，但这些问题也是年前必须解决的。

做成本时遇到的困难是：与实际接触的少，领用辅助材料(如：硅锰、高铬…)的投入产出比不清楚，此问题有待解决。

银行4389户与建伟的核对、每月定税负的多少在周老师的协助下都会解决的。

一年来对自身的工作态度，工作水平有了进一步的认识，提高工作效率，提升工作能力乃当务之急。

在日常的工作中我在以下方面还有待于进步、加强。

首先，工作态度。

态度决定高度。

盖房子的例子都知道。

在工作中要以积极向上的心态面对，不能情绪化工作——高兴时好好干，不高兴时不愿干。

不良的情绪将影响工作质量。

如果把情绪带到工作中工作将不会进步，反而给以后的工作埋下更多的隐患。

有时觉得自己脑海中会有有一种想法，总感觉心里不平衡，认为自己和一伙的同事做的工作一样多，为什么工资比他们少。

其实多方面想想也就想通了，来一个企业或公司首先要了解它的文化，再有工作的目的不是为了挣钱，而是更好的工作提升人生价值。

其次，工作要谨慎、认真。

选择了会计这一行就选择了谨慎、细心。

会计天天与数字打交道，是千万不能马虎的。

在以后的工作中一定要更加坚持标准，严格把关、做好每一份凭证。

保证基础的工作环节不出漏洞。

凡事不能拖拉、提高工作效率。

会计本身就是一项繁琐的工作。

遇到问题要及时解决，找不到解决方法的要及时向领导反映。

一个月下来总感觉自己从月初忙到月底，其实把工作计划列出来，并没有这么忙碌。

原因在于没把工作分好主次，没把时间安排好，困难的工作应该先做。

要做到前紧后松。

上班时就认认真真的工作，娱乐时就痛痛快快的玩。

这也是明年需要加强的技能。

增强学习力。

作为专业人员要不断地学习，只有学习才能跟上潮流。

来到xx□深感公司积极向上地文化，我们部门已作出了“关于组织班组学习的决定”，我作为学习委员一定积极帮助讲授人员组织班组学习，收集整理学习档案。

把此项工作做好。

xx我非常感谢领导们给了我一个带徒弟的机会，经过2个月的带人有以下感悟：首先以身作则。

只有自己亲身经历过，才能让别人信服。

小马性格豪爽，做事效率高。

基本的制证、银行、收入的账务处理已基本接手，学东西很快，毕竟刚从学校走出来经验少，需让她多做，多总结。

性格豪爽也有不好的一面，做事大列，我需要耐心教，认真审核凭证。

我们要共同学习、共同进步，同时要有危机感，不能让自己停留在现在的点上，不断接触新知识，处理新业务才能进步。

xx年计划：

一、把xx集团应收、应付与实际相符，其他应收、其他应付与其他公司相符。

二、集团成本，在周老师的指导下，做细、做好。

三、耐磨件应收账款与机械销管及时核对。

四、招待所的发票及时开具、整理。

五、把xx财务部的“学习委员”做好。

六、考出初级职称证。

我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力量。

我司今年继续全力推进公司重点工程——xx项目的各项建设任务，目前总体施工进度顺利，在全年建设过程中，各项重点任务亮点纷呈，取得了多个阶段性成果：

一是安全生产实现零事故。

公司把“全力以赴，抓好深基坑工程安全施工，确保工程质量优良”作为全年安全管理工作的目标与口号，始终将安全生产当着头等大事来抓，20xx年，xxxx项目施工工地未发生一起安全责任事故，取得了零安全事故的好成绩，为接下来的各项施工任务打下良好基础和开端。

二是拆迁报建解决遗留问题。

xx场地一直是本项目最大的社会不稳定因素，我司经过不断努力和近大半年的艰难谈判，最终于x月x日成功签署正式协议，将场地移交施工单位。

此外，我司在春节前全力推进施工许可证办理手续，积极主动与政府相关职能部门对接，于x月x日提前取得了本项目的《建筑工程施工许可证》，标志着xxxx项目工程审批的证书全部闭合，项目建设进入全面提速阶段。

三是绿色建筑取得关键突破。

作为xxxx房地产项目品牌战略的重要任务，xxxx项目三大认证指标已基本全部到位。

x月下旬，中国绿色建筑认证通过省住建厅评审；xx月中旬，我司今年主动引入的xx市节能示范项目申报获得通过，获最高额度xxx万元补贴；12月上旬，经过我司多次组织内部评审和优化调整，美国leed认证突破原定银奖的申报目标，以高分进一步冲击金奖等级，目前已通过美国绿委会初审。

本项目真正成为xxx市的绿色“双认证”节能示范建筑。

四是深基坑施工节点全部按时完成。

在实体施工进度方面，我司在公司领导的正确指导下，全体工程建设人员不分节假日奋战在工地第一线，共同努力克服了施工场地狭小、土方外运受限、台风异常频繁、周边业主投诉干扰等种种困难和不利因素，通过优化结构设计、创新土方调运方式、优化降排水工艺、合理安排组织施工等手段，保质量、抓安全、赶进度。

截至xx月xx日，xxxx项目深基坑已完成底板垫层及核心筒混凝土浇筑施工，并已全面开始底板钢筋绑扎工程，全部完成了年初制定的实体施工进度计划三个关键节点(地下连续墙、工程桩完成时间及底板开始施工时间)的任务指标。

按照今年上级公司“深化国资改革，打造国企航母”的全局部署和全新理念，对于公司全体员工而言□20xx年的工作重点是：“全力以赴抓好重点工程建设管理，打造xxxx房地产精品工程”，我司在六个“精”字上大做文章，立足现实、着眼长远，靠双手描绘未来，靠勤奋创造业绩。

(一)在任务安排上做到“精兵强将”

20xx年，xxxx房地产项目的推进依靠公司全体员工的责任心和管理协调能力，在任务安排上对项目工作目标和进度计划进行细分，做到“分工不分家”，并注重日常落实督查。

1. 内控管理，分工明确。

今年年初，我司在进行深入细致研究讨论的基础上，根据xxxx项目已全面进入施工阶段的工作特点，结合施工项目管理的实际需求，工作重点从项目报批转到项目施工管理上，重新对领导岗位和各部门人员的人事安排进行了调整，将工程项目管理所要求的技术、安全、质量、造价等岗位职责落实到相关专业人员身上，做到明确分工，各司其责。

2. 制度建设，持续完善。

今年2-4月，我司结合建筑工程项目管理的业务特点，先后制定和完善了《安全生产管理办法》、《质量管理办法》、《设计变更管理办法》、《计量和支付管理办法》、《内部招标投标工作规范》等8项工程管理制度，逐步建立健全较为科学的工程项目管理机制，有效规范了各参建单位的职业行为和工作流程。

3. 每周例会，狠抓落实。

为了更好地掌握工程施工动态，同时提高项目施工各方的凝聚力，我司坚持每周组织各参建单位主要负责人员定期会议，全年累计共召开40多次工程例会，对施工中存在的问题和困难及时研究、及时解决，提高工作效率。

并在每周三前以图文简报的形式，向公司领导书面汇报工程进展情况和存在困难，让领导第一时间了解项目情况。

4. 人文关怀，提升士气。

今年5月下旬起，我司开始部署高温抗暑工作，其中尤其重视关注施工人员高温作业的感受。

按照上级公司领导的指示和工作计划安排，我司代表先后多次到工地现场为一线施工作业工人分发了清凉饮料慰问品和了解工人的情况、需求，鼓励工人们既要做好本职工作，落实安全措施，又要注意关心自身健康和安全，力所能及地解决工人的实际问题。

充分调动和提升全体建设者的积极性和干劲。

(二) 在安全管理上做到“精细控制”

深基坑施工是今年安全管理任务的重中之重，我司通过加大安全管理和现场规范作业检查力度，继续保持安全监管的高

压态势，严防各类事故发生，确保了安全生产形势稳定，顺利实现了全年安全生产无责任事故的目标。

一是超前预控，严密布防重大危险源。

按照上级公司的要求，我司组织安全管理人员成立专项工作小组，对本项目的重大危险源进行详细的调查和评价，并对每一个重大危险源最可能发生的后果、现场危险信号、可能产生的后果和应对控制措施等方面进行了分析和汇总，并编制成风险分析报告，全面指导本项目安全生产事故的预防和布控工作。

二是文明施工，精心打造和谐文明施工环境。

为了确保本项目现场文明施工和环境保护措施严格按照相关标准进行布置和管理，同时尽量减少项目施工对周边居民的影响，从工程开工以来，我司安全办多次对施工场地内外的环境卫生、噪音扰民、施工泥浆废水的排放等情况进行了专项检查，对发现的问题要求施工单位及时整改，为本项目的顺利推进建立一个和谐、文明的施工环境。

三是检查监督，保持隐患排查高压态势。

在日常工作中，我司不断加大安全检查和安全隐患整改工作力度，做到安全检查监督工作日常化、规范化。

尤其是加强春节、五一等重点节日时段的安全检查，公司领导带头严格执行值班制度，确保安全巡查不间断。

至今年11月，公司安全办通过日常检查共发现存在的安全隐患30多处，联合监理单位共开出检查整改通知书10多份，已经全部要求施工单位进行整改，并已按要求整改好。

四是应急管理，提高安全意识和应急技能。

作为今年安全应急管理重点，我司根据有关法律法规和《生产经营单位安全生产事故应急预案编制导则》，结合xxxx房地产项目的危险源状况、危险性分析情况和可能发生的事故特点，制定了相应的应急预案。

今年7-9月台风暴雨异常频繁，面对不可抗力因素的影响，我司与各参建单位积极应对，细化分工，落实责任，采取了包括提前预警、设备防雨防潮、工地废弃泥水导排等多项应急措施，用实际行动保障施工进度安全、顺畅。

(三)在施工质量上做到“精雕细琢”

质量是建筑工程产品的灵魂。

质量上放松要求，不能精益求精、精雕细刻，打造精品工程就是一句空话。

我司要求全体参建工程人员，必须做到对每一项材料、每一道工序质量都严格把关，环环相扣，确保各项质量措施落实到位。

1. 顺利完成深基坑方案专家评审工作

按照上级领导的统一部署和相关规定，我司在今年1月组织了多次专项施工方案评审会，邀请了5名经验丰富的专家对xxxx项目深基坑设计、支护方案、施工和第三方监测等进行咨询论证和方案把关，务求在质量安全和可靠性方面进一步优化和完善。

经众专家反复研究，充分论证后，一致认为方案总体上科学、合理、安全，同时提出了进一步优化的技术措施和意见。

2. 高度重视图纸会审及技术交底工作

为了使施工人员充分了解工程设计特点和意图，掌握工程关键部分的质量要求，在质量技术管理工作中，我司针对地下连续墙、土方开挖、内衬墙防水等重要分部分项工程，都专门组织召开了图纸会审和技术交底会议，贯彻落实各项质量、技术标准，施工难点等有关细节。

此外，在每项重要工序的施工前，要求施工方技术人员必须组织对工人进行现场技术交底工作，尤其对搅拌桩、大直径旋挖桩等等各关键部位和工序，强调书面签字技术交底制度，严把事前防控关。

3. 积极开展超声波等各项质量检测工作

按照国家相关行业规定，为了确保地下连续墙各槽段质量和安全监督，我司在上半年积极引入超声波检测手段对混凝土槽段进行质量抽检，用超声波传递的波形来判断混凝土的密实均匀程度。

从禅城区质量监督站检测人员反馈的抽检结果表明，上半年抽检的地下连续墙槽段混凝土质量合格，没有发现存在质量问题。

从11月起，在全部75根工程桩顺利完成后，我司已及时启动了桩基础各项质量检测工作，计划采用抽芯、小应变及抗拔检测方式进行全面检测。

4. 重点督查施工现场质量措施落实情况

20xx年，我司工程管理人员对现场施工质量措施的落实情况和监理人员的监理方式方法不断加大了巡查力度，在日常组织质量检查时，重点对施工质量负责人和监理人员旁站监督情况进行检查，确保施工质量措施全面落实。

例如，在支护搅拌桩及高压旋喷桩施工中，我司在现场安排

了专人对设备的提升速度、压铸水泥浆的压力及水泥用量进行逐一核查，以高压态势来管理施工质量。

为了引起施工单位和监理单位进一步重视，在发现质量隐患和苗头时毫不手软，专门向施工、监理公司分别发函，就现场存在的质量隐患提出了书面整改意见，确保工程质量达标。

(四) 在成本控制上做到“精打细算”

精品工程要求的是在安全管理、工程质量上提高标准，严格成本核算，追求利益最大化。

我司要求技术人员按照合同条款对项目施工造价进行了动态跟踪，实现对工程变更和工程预算费用的全面控制。

一是在优化设计方面, 为了充分吃透整套设计图纸，我司主动组织成本控制人员对设计方案的结构体系、设计造型、平面布置进行深入的成本分析，向设计人员提出多项合理化建议，使设计方案不断完善。

今年上半年，我司工程技术人员与设计、施工等单位进行了多次论证，并经上级协管领导亲自计算验证，将原设计图中地下室的179支抗浮抗拔锚杆修改为17根抗拔桩，并桩基础部分的设计图纸进行了优化，大大降低了项目投入成本，同时减少了施工强度，提高了施工效率。

二是在工程变更方面，我司通过制定和落实设计变更相关管理办法，全程监督施工单位，使其严格按图纸施工，按程序办事。

对于施工单位提出的工程变更严格审查，对不需要变更的内容，坚决驳回；对于确实有利于提高安全系数、有利于保证质量措施的变更内容和现场签证，能做到及时研究审批。

此外，经过我司协调沟通□xxxx项目成功办理减免风险评估费用，评估费由原来按相关规定需人民币30万减为人民币15万多元。

三是在设备考察方面□xx项目的暂估价设备项目总金额超过3000万元，能否做到设备采购货比三家、择优招标采购，对整个项目的成本控制有着举足轻重的影响。

今年下半年，我司多次奔赴广州、深圳等较发达地区考察有实力的厂家和设备，现场评估设备生产行业主要厂家产品性能的先进和科技含量、生产能力、产品质量等情况，务求掌握更多更新的产品技术性能和成本信息，为下半年的公开招标中能更好地选购到性价比最高的设备做好充分的准备工作。

四是在现场管理方面，我司主要采取对工程各种造价指标、定额、质量等参数的监督检查措施，确保项目施工中安全、质量时用最少的投入，获得最大的经济效益。

例如，在大直径旋挖桩基础施工前，公司专门组织工程造价人员，对计划采用的同类型机械进行考察和调研，通过实地比较后确定价格合理、性能优良的施工机械，并在施工现场进行了旁站监督，对水下混凝土浇筑等重点分部分项工程的试验和施工参数进行全程见证和记录，如每根桩的预设水泥用量、水灰比等重要参数，力求更准确地指导变更工程的结算造价审核。

(五)在进度管理上做到“精心策划”

自xxxx房地产项目全面开工以来，施工单位根据合同工期的要求，初步编制了施工方案和进度安排。

今年我司主要组织工程管理人员从合理性、科学性、严谨性等方面对总进度计划进行了从严审核。

1. 全方位优化进度计划

为了保证建设任务按期完成，同时兼顾合理安排资源供应，进一步节约工程投资成本，我司对进度计划的主要审核内容包括：是否符合施工合同中竣工日期的规定、关键性节点和控制性项目是否有遗漏、资源需要量是否均衡、施工的时间以及搭接关系是否合理等。

在进度计划研讨会议上，我司向施工单位和监理单位提出了质询和相应的修改意见，重点对其中存在疑点的工作程序、持续时间和衔接关系作进一步的优化和细化。

2. 全天候监督施工现场

在现场进度管理的日常监督方面，我司除了公司领导带头周六日现场值班、业主代表夜间加强抽查、每日定期巡查等常规工作手段之外，为了全天候及时掌握和存储施工现场动态信息和实时进度，更通过制定了详细的工地视频监控方案，采取在工地周边安装4支摄像枪的方式，利用大功率无线wifi网桥与我司工程部内设服务器连接，以保证能24小时检查和记录工地实际进度、质量、安全施工是否按计划要求进行。

3. 全过程应对进度干扰

由于今年雨水季节来的比较早，加上突发性台风暴雨较多，对工地钢筋笼制作、打桩施工、水下混凝土浇筑等所需的正常施工条件造成了很大干扰，也直接影响了阶段性的施工进度。

为此，我司与施工单位、监理单位工程人员针对雨季施工特点，精心制定一系列应对措施，结合天气变化的实际情况，将总计划细化分解到每周、每日，合理安排施工进度及施工程序，严格控制进度受不利条件的影响和干扰在允许偏差范围内。

(六)在廉政建设上做到“精神集中”

廉政反映在“精”上，就是良好的精神状态和价值观。

对于xxxx办公楼项目的廉政建设而言，最重要是严格执行公司相关制度和规范，既要按照公开、竞争、择优的原则，通过严格的招标选定商业合作伙伴，又要进一步完善变更管理制度，规范工程量计量、审价、支付等管理程序，使廉政建设提速、增效，推动项目建设健康发展。

为了确保xxxx办公楼项目建设工程项目的健康发展□20xx年，我司坚持认真学习贯彻党的十八届三中全会精神，始终把廉洁从业作为基础性工作来抓，逐步完善公司的廉政格局和各项制度。

我司规定，所有签订的合同都要严格按照公司相关管理制度要求，经过集体修订、审批、签署等工作流程，并由公司法律顾问审查把关，一级抓一级、层层抓落实。

在内部招投标管理方面，我司精心制定和执行《内部招投标(采购)管理办法》，进一步加强了内部邀标过程的规范控制和监督。

此外，在民主集中制和“三重一大”制度贯彻落实方面，我司坚持集体决策的工作制度，凡属涉及公司利益的重要事项，均坚持沟通在会议之前，决策在会议之中，落实在会议之后，形成了阳光、公正、清廉的工作氛围。

例如□xxxx项目建设工作小组由上级公司分协管领导及公司所有员工组成，重要事项均采用专题会议、每周工作例会等形式，集体研究选取合作单位，有效防止了权力滥用、谋私等腐化现象发生。

一、由于施工场地离周边住宅楼距离较近，加上工地受道路

交通出行限制影响，施工工人和土方运输车辆经常要起早工和晚加班，施工噪音对周边物业的影响较为明显，华远大厦等大楼业主经常向政府相关部门投诉，造成城管频繁对本项目工程开罚单或者整改通知书。

我司须经常加强与xx大厦等业主的沟通协调工作，以确保在和谐的氛围中进行工程建设。

二、随着基坑开挖深度不断向下，基底地连墙受到的周边地下水压也越来越大(测算-15.6m处超过11米水压)，存在局部渗漏的风险。

我司及施工、监理单位将加派人手，日夜巡查，及时应对各种情况的发生。

三、由于总承包暂估价设备特定条件的限制，本项目电梯、智能机械车库、智能化等暂估价设备公开招标只能在工程交易平台进行，而该平台对投标人编制标书以及现场投标的严谨性、准确性等要求比政府采购交易平台要严格很多；加上按照公司打造“精品工程”的总体思路，我司在制定招标文件时就明确了要优先选取知名一线品牌，招标条件相对比较严格，因此设备公开招标容易出现投标人不足、投标资料出现疏漏等情况而造成流标。

20xx年，我司将进一步完善和严格执行各项管理制度，加强公司管控工作，全力保证全年各项工作顺利开展和落实。

要继续以打造精品工程项目为主要目标，在完成上级公司作为交办的各项工作基础上，创出更好、更高、更优的成绩。

在20xx年具体工作和进度安排方面，主要计划和任务包括：

一、工程进度重要时间节点□xxxx年xx月底前完成地下结构施工；xxxx年xx月底前完成xx-xx层结构施工；xxxxx年xx月底前完

成xx层内装饰施工、完成xx-xx层水、电安装及幕墙施工、完成机械车库等主要设备的安装及调试。

二、在安全管理方面□20xx年的重点是在确保安全完成深基坑开挖施工的基础上，把地面以上建筑施工期间各项安全生产风险管理和预控作为头等大事来抓，将继续坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，进一步强化安全生产宣传教育，加强落实安全责任和值班制度，同时倡导文明、和谐施工，全力打造良好的安全施工环境。

三、在质量管理方面，重点要完善和落实质量管理制度，进一步明确质量工作目标与工程质量目标，并将目标层层分解，落实好各部门、各岗位的质量职责，督促施工、监理单位配备足额的质量监督管理人员，继续加强对施工过程质量的监控检查。

四、在打造绿色建筑品牌方面，继续完成美国leed绿色建筑标识认证的工作，并将在施工全过程落实绿色建筑施工指导的相关要求。

五、在廉政建设方面，坚持各项工作都严格执行制度，在公开、阳光下进行，并将进一步加强对廉政建设的组织领导，把反腐倡廉工作与工程建设各项工作有机结合，形成一级抓一级、层层抓落实的齐抓共管格局。

六、在营销策划方面，将按照上级公司对本项目经营开发的思路与理念要求，通过深入细致的市场调查，结合本项目的自身特点，采取与本区域最优秀知名销售团队合作的组织模式和营销手段。

计划在xxxx年春节前后开始项目营销策划和广告宣传工作□xxxx年xx月份开始项目预售工作。

装修公司xx年度工作总结和xx年度工作计划

xx年悄然而去□xx年已然开启，从xx年8月份至今在xx锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。

非常感谢xx装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。

在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

xx年基本全年在xx项目上，通过xx项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。

在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按公司要求及本职工作来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。

下面是我对xx年度工作总结和xx年度工作打算。

(一)公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

(二)做每项工作都要有目的、计划和步骤。

(三)不管大事小事，都要切切实实地去落实。

(四)摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

(五)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(六)要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

(一)缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

(二)缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

(三)事多了，有时候会分不清事情的轻重。

(四)对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

(一)加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

(二)业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

(三)做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

(四)通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

(五)加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

(六)施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

公司计划岗年终总结篇五

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的介绍楼盘到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我

还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情；

6、学会运用销售技巧，营造一种购买的_及氛围，适当的逼客户尽快下定；

8、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这一年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

房产公司年终总结计划

公司计划岗年终总结篇六

春回大地，万象更新。在这辞旧迎新的日子里，我们时间房地产大家庭欢聚一堂，畅谈时间房产一年来的成败得失。我们欣喜地看到，在去年房地产环境面临严峻考验的时候，我们时间集团全体员工负重拼搏，迎难而上，自强不息，取得了辉煌的业绩。首先请允许我代表集团公司对于各位一年来的辛勤付出表示衷心的感谢和诚挚的敬意，并致以节日最美好的祝愿！

过去的一年，是我们所有时间人的拼搏之年、奋斗之年，同时更是收获之年。在这一年里，我们面对宏观调控、银根紧缩、土地停批、房地产市场相对疲软的严峻形势，仍然取得了十分可喜的业绩。我们的房地产业仍保持良好的发展势头。

集团实现销售收入7.76亿，上缴税收5585万，创下了集团历史之最。我们时间集团能取得如此优异的业绩，作为集团内的龙头企业时间房地产公司在其中的贡献是显而易见的。公司全年共完成投资1.7亿元，施工面积近40万平方米，销售商品房1078套，预销售收入达6.5个亿，占集团总销售收入的83.8%，上缴税收4492万元，占集团总上缴税收的89.4%。被评为“台州市房地产十强”荣誉称号。

这一串串令人振奋的数字，包含着时间房产员工的心血与汗水，也体现了你们的刻苦、勤奋与敬业。例如占地150多亩，总建筑面积达27万平方米的海湾浪琴的如期交房，更凝聚着多少人的心血与汗水。由于小区开工以来连续遭遇市场变化、sars侵袭、缺水、断电等等不利因素的影响，直接导致工期严重滞后，如期交房似乎成了一个“不能完成的任务”。而海湾浪琴又是我公司开发的规模、档次的小区，小区内共有1200多户，涉及面广、影响大，如果不能及时交房，其负面影响可能是灾难性的，公司的良好形象也将在公众中一落千丈，更重要是我们对于1200多衷情于时间品牌的客户如何交代？面对这种“华山一条路”的困境，房地产员工没有半点犹豫，立即行动起来，众志成城，心往一处想，劲往一处使，有的同志在休息时间加班加点，有的甚至带病坚持工作，涌现了许多舍小家为大家平凡而又感人的事迹。我们的员工用自己的辛劳硬是完成了这个不可能完成的任务。

时间房产的任务繁重，既要做好、做精、做细当地在建工程，又要兼顾温岭、赣州、滨州等外地项目启动工作，大家经常是风尘仆仆两头跑。特别是外地项目都是首次进入当地市场，大量复杂的前期准备工作都要从零开始。我们始终面临着时间紧、人手少、任务重等诸多困难。就是在这样的情况下，我们的各项工作仍在有条不紊地展开：本地项目海湾浪琴已经成功交付，天际公寓也赶在年底前实现交房，天琴公寓与海悦公寓已全面结顶、进入后期装修施工阶段，松门99幢别墅已经基本结顶；江西赣州时间公园一期工程已打好桩，即将进入全面土建施工阶段；山东滨州时间暄嘉名都项目已完成三

通一平，前期手续基本办妥，已打下试桩。这一切都说明我们的队伍是一支能打硬仗，具有强烈进取心的队伍。新的一年，摆在我们面前的道路并不平坦，面对国家继续宏观调控的经济政策，面对房地产业增长速度放缓、利润空间变窄、市场竞争愈趋激烈的客观形势，我们首先要着重抓好本地工程，争取海悦公寓、天琴公寓提前交房，并做好后期服务工作。东商贸区b-6地块项目要办好各种前期手续，开始动工，为开盘创造条件；同时要抓住商机，在台州市区再拍卖地块，拟建超前时尚、绿色环保、健康舒适、技术，能代表企业形象的标志性建筑。台州是时间集团的发源地，是我们的根和家，更是我们今后继续发展的基地与后盾。古人说：一屋不扫，何以扫天下？对于我们来说也是如此，如果我们连台州的项目都做不好，又如何在外地立足生根？其次，我们还要着力做好温岭、赣州、滨州的在建项目，让时间品牌得以延伸，不断提升品牌的知名度与美誉度。在新的一年里，我们继续把对外推出精品作为我们的经营宗旨，按照智能、节能、环保、健康、舒适的目标来开发房产。要进一步加强服务质量，加强企业与客户之间的沟通与联系，扩大集团在社会上的知名度与美誉度。在新的一年里，我们要进一步加强管理，练好内功，通过浙江工商管理学院专家的帮助，制订好集团的发展战略，建立分工更加明确、责任更加清晰的管理制度，提升企业文化，使集团在管理科学化、规范化上迈出新的步伐。

全新的20__年，对于我们时间人来说可谓“任重道远”。而对你们来说更是首当其冲。要完成既定目标，我提几点希望：

2、我们要正确处理好同事关系，加强团结，互相多通气，大事讲原则，小事讲风格，做到胸襟坦荡，切实增强企业内部凝聚力与向心力。

3、我们要做强品牌，对外推出精品，我们员工要发挥自己的创造力，工作上要变被动为主动，平时开动脑筋，多提合理化建议。

4、要加强管理，待浙江工商管理学院专家的一套办法出台后，要切实、严格执行各项制度，为整个集团做出表率。

5、要加强人才队伍建设，多培养业务精、懂管理的复合型人才。

同志们，“春回大地万物新”，在举国喜迎新春的时刻，让我们共同祝愿我们伟大的祖国更加繁荣昌盛，祝愿我们时间集团取得更辉煌的业绩。最后，祝愿在座各位新春愉快、万事如意！祝全体时间人合家欢乐，幸福美满！

房产公司年终总结和计划

公司计划岗年终总结篇七

20xx年公司认真贯彻落实董事会的安排和部署，以安全生产为宗旨，以天然气安全输配为核心任务，上下团结，攻坚克难，基本完成了年度生产经营计划。全年始终坚持安全第一、预防为主的工作方针，以防范重大安全事故为重点，狠抓责任落实和制度落实，实现了全年无一例着火、爆炸、轻伤、重伤、死亡等责任事故的安全生产目标，为公司持续稳定发展奠定了坚实基础。

20xx年是开局之年，公司将根据年度生产经营计划安排，以安全生产、稳定供气为中心任务，完成基本建设□cng市场开发、新用户发展和天然气置换四项重点工作，努力开创公司发展新局面。为了全面完成公司生产经营目标，现将20xx年度安全生产工作安排如下：

认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的工作方针，坚持以人为本，以防范重大安全生产责任事故为重点，强化落实各项安全管理制度、安全生产责任制、岗位职责、操作规程和技术标准，规范安全生产管理行为，努力构建安全生产长效机制。继续加大安全投入，提升装备水平，改进生产

工艺，构建安全生产环境。强化事故隐患排查，完善隐患排查治理系统。筹备组建应急抢险队伍，进一步完善重大事故应急救援管理体系。继续加强安全教育和培训，提升员工的安全管理素质。完善重大危险源管理制度，使重大危险源处于可控状态。开展安全质量标准化体系建设，全面提升安全建设和管理水平，确保生产运营平稳高效地进行。

（一）着火、爆炸等重大安全责任事故为0。

（二）死亡和重伤事故为0，轻伤事故控制在3%以下。

（三）控制各类燃气设备事故。

20xx年安全生产管理总体思路是：坚持一个中心、抓好两个落实、突出三条生产线，强化四个方面的管理，推进安全质量标准化实施。坚持一个中心：坚持以预防事故、安全稳定供气为中心，所有工作都要做到防范在先，预防在先。抓好两个落实：落实责任，就是抓各级、各部门、各岗位的安全经济责任和安全行政责任。落实制度，就是抓技术制度和管理体系的落实。突出三条生产线：重点抓好门站生产线□cng加气生产线、基本建设生产线。强化四方面的管理：一是强化隐患排查治理，及时消除物的不安全状态、人的不安全行为和管理上的缺陷，为生产经营工作创造良好的安全生产条件。二是强化安全生产教育培训，提高职工安全生产综合素质，最大限度地减少人的不安全行为。三是强化系统管理，实行专业技术保障体系。四是强化基础管理工作，按规范化、标准化、科学化来保障安全生产工作，推进安全质量标准化实施，逐步健全完善安全质量标准化工作体系。

（一）建立健全安全生产责任制，严格责任追究制度

公司各部门要认真贯彻落实国家安全生产方针政策及有关法律法规、标准，逐级建立健全安全生产责任制。对公司现有的安全管理制度、岗位职责、操作规程和工作标准等安全生

产责任体系进行进一步调整、修订和完善。同时要加大监管力度，在有章可依的同时，要保证有章必依。实行公司领导和部门分片包点制度，公司总经理与各管理部门、门站cng事业部及cng加气站主要负责人签订《20xx年度太原天然气有限公司安全责任书》。严格按责任书进行责任追究，做到谁主管谁负责，谁分管谁有责，层层落实安全责任制。各级干部要深入基层一线，及时掌握生产动态，对安全生产的重点工作和关键环节，要靠前指挥，及时排查消除隐患，确保安全生产。各门站cng加气站要明确各项生产安全责任人。通过规范各自生产作业流程，实现标准化、精细化管理，保证制度规程落实到每个岗位、每道环节，杜绝各类事故发生。坚持公司领导定期下基层检查制度和门站cng加气站安全月例会和班组周例会制度。

（二）初步建立安全质量标准化体系

认真贯彻《国务院进一步加强安全生产工作的决定》，落实公司安全生产主体责任，全面加强公司安全质量标准化工作，突出重点，狠抓关键，求真务实，讲求实效，以点带面，稳步推进20xx年公司将围绕建立健全安全质量标准化体系为工作主线，结合公司实际情况，从标准、目标、责任、控制、考核、信息等环节着手，逐步健全完善安全质量标准化工作体系，实现全过程达标。每个部门、班组、岗位要严格执行国家、省、市安全质量标准化标准和各项操作规程、实现全方位达标20xx年将在门站及cng加气站试行安全质量标准化工作考评。严格按照《公司安全质量标准化体系考核细则》进行考核，每月定期检查和不定期抽查相结合，每季度组织评比，对评出的优秀的部门予以资金奖励。检查和抽查情况要做好记录，及时建档、存档。对整改情况要做好整改记录。力争实现安全质量标准化100%达标。通过试行开展安全质量标准化活动，促使公司建立自我约束、不断完善的安全生产长效机制，全面提高安全管理水平。

（三）继续加大门站□cng加气站安全投入，创造良好的安全生产环境

今年将继续加大门站□cng加气站安全投入，根据□20xx年安全措施建议计划表》，投入资金用来改善生产作业环境，加强安全教育培训，职工体检，定期发放劳保用品，对设施设备、预警系统、报警系统、紧急切断系统进行升级改造更换以及各类安全辅助设备的购置和安全预案的演练等，确保生产设施设备运行工况完好。

（四）强化基建施工监管，确保工程质量安全

结合年度基建计划，做好施工前、中、后期的监督检查工作，杜绝施工安全事故发生。施工前严格履行项目建设法定程序，严格审查设计单位、施工单位、监理单位及设备材料制造商的资格，严把资质审查和安全准入关。施工中加强对施工作业人员的监管，提高施工单位和施工作业人员的安全生产意识和操作水平，增强自我保护能力和应急处置能力。加强现场监督检查，对重点部位和关键环节加大监管力度，落实安全措施，严查严管，消除事故隐患。竣工验收时，各相关单位、部门要高度负责，严格验收，认真履行相关签字手续。

（五）强化事故隐患排查与治理，完善隐患排查治理系统

在巩固隐患治理年和安全生产年已取得成果的基础上，今年隐患排查和治理工作从以下三个方面进行：

1、突出重点，加强巡检

加强对门站□cng加气站、高中压调压站及高中压管线等重大危险源及管线穿越、跨越、斜坡、易塌陷地面等特殊地段的巡检力度，发现问题立即整改。加强对违章压占管线现象的监管，按照发现一处，处理一处的原则，力争把违章压线情况消灭在萌芽状态。对违章压线单位或个人下达《安全隐患

通知书》。如遇到阻挠或拒不执行的，要及时上报市城乡管委等职能部门，确保燃气管网安全运行。

2、严密措施，狠抓整改

在隐患排查过程中要坚持四不放过的原则，对检查中发现的问题要按照四定措施进行整改和考核。如在规定日期内没有完成整改的，加倍考核。把久拖不改的疑难问题作为重点攻坚对象，绝不容许下不为例现象的发生。健全隐患排查整改台帐，进一步加大隐患排查治理力度。

3、明确职责，加强配合

在隐患排查过程中，明确各部门的职责，不断完善横向到边、纵向到底、分兵把口、覆盖全公司的安全责任体系。要按照谁主抓谁负责、谁检查谁负责、谁包片谁负责的原则，层层落实责任。同时要加强协调配合，充分发挥和供水、供热、通信、消防等相关单位的联动作用，形成合力，力求工作效益最大化。

（六）继续加强安全宣传教育和培训

进一步加强公司级、站所级和班组级三级安全生产岗前培训和上岗再培训。定期组织对高压电工、压力容器操作工、cng充装工等特殊工种的培训及复审。定期组织公司机关安全管理人员、门站及cng加气站安全员、第一责任人安全资格证取证培训和再培训。培训要突出普遍化、经常化和高效化，通过培训提高员工实际操作能力和识别判断安全事故、隐患、危险的能力。每月更新安全宣传栏内容，通过安全宣传栏的展示，使广大员工及时了解国家、省、市的法律法规、燃气知识以及公司的运行工况，全面提升安全意识。

（七）开展职业病预防，切实维护职工合法权益

开展职业病预防工作，建立健全职业健康监护档案，增强职业卫生监督意识。将日常监督与专项整治结合起来，认真抓好《职业病防治法》的贯彻落实，改善职工的作业环境。普及职业卫生知识，强化职工的法制观念和职业病防治意识，使劳动者了解相关的权利，提高自我防护能力，为开展职业病防治工作创造良好的工作环境。

（八）进一步完善重大事故应急救援和保障机制

按照《天然气应急预案》，继续开展各类预案的演练活动，加强对门站工艺区发生故障、CNG加气站发生故障及居民户使用不当着火故障的应急抢险培训与实地演练，切实提高应对风险和事故处理的能力。筹备组建一支高、中压应急抢险队伍，配备抢险车、指挥车、工具车及各种抢险工、器具，进一步完善应急救援管理体系。

（九）创新企业安全文化建设，大力营造安全氛围

充分发挥企业安全文化建设在企业管理中的作用，坚持在实践中提升理念，用发展的眼光加强安全文化建设，适应企业安全文化建设要求。通过板报、宣传栏、宣传手册等各种途径宣传安全理念，普及安全常识，引导和教育全体员工树立安全为天的理念，使安全成为员工的自觉行动，融汇贯穿于员工的一言一行、一举一动，全面实现四个零目标，即：员工零违纪、操作零违章、施工零隐患、安全零事故。

（十）全面加强治安、消防、交通安全各项工作

各部门要加强治安、消防、交通安全等日常管理工作，做到职责明确、措施有力。在抓好日常工作落实的基础上，建立健全义务消防队等机构，使公司治安、消防、交通安全工作责任清、任务明、落实到位。尽职尽责地抓好防范工作，定期组织开展治安、消防、交通安全自查，发现隐患及时整改，确保各项工作的安全稳定进行。

城镇燃气属于高危行业，公司各部门要充分认识燃气行业安全工作的极端重要性，切实把安全工作放在公司经营活动的首位，继续以科学发展观统领安全管理工作，牢固树立隐患险于明火，防范胜于救灾，责任重于泰山意识，依法落实各项安全管理制度，同心协力，齐抓共管，坚持科学发展、安全发展、健康发展，逐步提升安全管理水平，为促进公司又好又快发展，维护社会安定，构建和谐社会而努力奋斗。

公司计划岗年终总结篇八

春回大地，万象更新。在这辞旧迎新的日子里，我们时间房地产大家庭欢聚一堂，畅谈时间房产一年来的成败得失。我们欣喜地看到，在去年房地产环境面临严峻考验的时候，我们时间集团全体员工负重拼搏，迎难而上，自强不息，取得了辉煌的业绩。首先请允许我代表集团公司对于各位一年来的辛勤付出表示衷心的感谢和诚挚的敬意，并致以节日最美好的祝愿！

过去的一年，是我们所有时间人的拼搏之年、奋斗之年，同时更是收获之年。在这一年里，我们面对宏观调控、银根紧缩、土地停批、房地产市场相对疲软的严峻形势，仍然取得了十分可喜的业绩。我们的房地产业仍保持良好的发展势头。集团实现销售收入7.76亿，上缴税收5585万，创下了集团历史之最。我们时间集团能取得如此优异的业绩，作为集团内的龙头企业时间房地产公司在其中的贡献是显而易见的。公司全年共完成投资1.7亿元，施工面积近40万平方米，销售商品房1078套，预销售收入达6.5个亿，占集团总销售收入的83.8%，上缴税收4492万元，占集团总上缴税收的89.4%。被评为“台州市房地产十强”荣誉称号。

这一串串令人振奋的数字，包含着时间房产员工的心血与汗水，也体现了你们的刻苦、勤奋与敬业。例如占地150多亩，总建筑面积达27万平方米的海湾浪琴的如期交房，更凝聚着多少人的心血与汗水。由于小区开工以来连续遭遇市场变

化SARS侵袭、缺水、断电等等不利因素的影响，直接导致工期严重滞后，如期交房似乎成了一个“不能完成的任务”。而海湾浪琴又是我公司开发的规模、档次的小区，小区内共有1200多户，涉及面广、影响大，如果不能及时交房，其负面影响可能是灾难性的，公司的美好形象也将在公众中一落千丈，更重要的是我们对于1200多衷情于时间品牌的客户如何交代？面对这种“华山一条路”的困境，房地产员工没有半点犹豫，立即行动起来，众志成城，心往一处想，劲往一处使，有的同志在休息时间加班加点，有的甚至带病坚持工作，涌现了许多舍小家为大家平凡而又感人的事迹。我们的员工用自己的辛劳硬是完成了这个不可能完成的任务。

时间房产的任务繁重，既要做好、做精、做细当地在建工程，又要兼顾温岭、赣州、滨州等外地项目启动工作，大家经常是风尘仆仆两头跑。特别是外地项目都是首次进入当地市场，大量复杂的前期准备工作都要从零开始。我们始终面临着时间紧、人手少、任务重等诸多困难。就是在这样的情况下，我们的各项工作仍在有条不紊地展开：本地项目海湾浪琴已经成功交付，天际公寓也赶在年底前实现交房，天琴公寓与海悦公寓已全面结顶、进入后期装修施工阶段，松门99幢别墅已经基本结顶；江西赣州时间公园一期工程已打好桩，即将进入全面土建施工阶段；山东滨州时间暄嘉名都项目已完成三通一平，前期手续基本办妥，已打下试桩。这一切都说明我们的队伍是一支能打硬仗，具有强烈进取心的队伍。新的一年，摆在我们面前的道路并不平坦，面对国家继续宏观调控的经济政策，面对房地产业增长速度放缓、利润空间变窄、市场竞争愈趋激烈的客观形势，我们首先要着重抓好本地工程，争取海悦公寓、天琴公寓提前交房，并做好后期服务工作。东商贸区b-6地块项目要办好各种前期手续，开始动工，为开盘创造条件；同时要抓住商机，在台州市区再拍卖地块，拟建超前时尚、绿色环保、健康舒适、技术先进，能代表企业形象的标志性建筑。台州是时间集团的发源地，是我们的根和家，更是我们今后继续发展的基地与后盾。古人说：一屋不扫，何以扫天下？对于我们来说也是如此，如果我们连台州的

项目都做不好，又如何在外地立足生根?其次，我们还要着力做好温岭、赣州、滨州的在建项目，让时间品牌得以延伸，不断提升品牌的知名度与美誉度。在新的一年里，我们继续把对外推出精品作为我们的经营宗旨，按照智能、节能、环保、健康、舒适的目标来开发房产。要进一步加强服务质量，加强企业与客户之间的沟通与联系，扩大集团在社会上的知名度与美誉度。在新的一年里，我们要进一步加强管理，练好内功，通过浙江工商管理学院专家的帮助，制订好集团的发展战略，建立分工更加明确、责任更加清晰的管理制度，提升企业文化，使集团在管理科学化、规范化上迈出新的步伐。

全新的20__年，对于我们时间人来说可谓“任重道远”。而对你们来说更是首当其冲。要完成既定目标，我提几点希望：

- 2、我们要正确处理好同事关系，加强团结，互相多通气，大事讲原则，小事讲风格，做到胸襟坦荡，切实增强企业内部凝聚力与向心力。
- 3、我们要做强品牌，对外推出精品，我们员工要发挥自己的创造力，工作上要变被动为主动，平时开动脑筋，多提合理化建议。
- 4、要加强管理，待浙江工商管理学院专家的一套办法出台后，要切实、严格执行各项制度，为整个集团做出表率。
- 5、要加强人才队伍建设，多培养业务精、懂管理的复合型人才。

同志们，“春回大地万物新”，在举国喜迎新春的时刻，让我们共同祝愿我们伟大的祖国更加繁荣昌盛，祝愿我们时间集团取得更辉煌的业绩。最后，祝愿在座各位新春愉快、万事如意!祝全体时间人合家欢乐，幸福美满!

房产公司年终总结与计划