最新旅游开发计划 项目工作总结(通用7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。相信许多人会觉得计划很难写？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

旅游开发计划 项目工作总结篇一

一、项目实施情况

1、项目区基本情况

马铃村、革约村、谷增村三个村作为扶贫开发工作重点村，总户数1124户，总人口4463人，其中低收入贫困户149户，626人。耕地总面积5986亩，其中田1800亩，土4186亩。气候宜人，属喀斯特中低山峡谷地貌，海拔999米—1150米，年均气温16℃，无霜期298天，年降雨量1200毫米，全年日照时数为1248.4小时，年积温为5200度。土壤以黄壤为主。水资源丰富，项目区有河流总长6公里，常见地表断头河与地下河贯通，水源丰富、水量充沛、水质清澈，有马铃河、盐井龙滩和革约龙耳朵等。乡党委、政府在各级、各部门的关心和支持下，利用本区域内自然资源条件，积极发展农业生产，通过几年来的努力，三个村西瓜种植规模已达3000亩，蔬菜种植500亩，香菇种植达3000平方米，特色水产养殖已有一定的发展基础。群众通过种、养殖项目的示范带动，生产积极性高涨。

2、项目实施及完成情况

按照筑财农119号文件精神，下达我乡省级财政产业化扶贫资金100万元。项目建设内容为在我乡革约村、谷增村、马铃村

种植露地冬豌豆1000亩、黄瓜500亩，建设反季节蔬菜大棚50个9000平方米、香菇大棚50个3000平方米。

在市农办、市蔬菜办、区委、区政府及上级有关工作部门的领导下，乡人民政府作为产业化扶贫项目的实施主体，严格按照省、市、区相关精神及项目实施方案要求进行项目实施，共完成冬豌豆种植1067.4亩(其中，革约村560.5亩、马铃村335.4亩、谷增村171.5亩)，豌豆种植于10月启动，于4月中旬采收结束;完成反季节蔬菜钢架大棚建设50个9000m2□香菇大棚50个3000m2黄瓜种植500亩(其中，革约村173亩、马铃村131亩、谷增村196亩)。

3、资金使用情况

市财政下达财政扶贫资金计划100万元，资金拨付到我乡95万元。具体使用情况如下：豌豆种子12万元;50个蔬菜钢架大棚建设30万元;香菇大棚补助1万元;黄瓜架材47万元;培训费5万元。

二、采取的工作措施

(一)建立了三个体系

1、建立组织保障体系

蔬菜种植具有较强的季节性，从宣传发动到项目种子的入土实施，时间紧，任务重，一环扣一环，每一个阶段的工作都不可拖延。为此，区人民政府成立了以区政府副区长班德勋同志任组长，区农办、区政府办、区农业局、马铃乡政府相关主要领导任副成员的项目领导小组;同时，在区项目领导小组的领导下，乡人民政府相应成立了以乡长任组长、包村干部和村支两委为成员的工作实施组，及时调整党政领导班子分工，分别明确一名任时职副科级以上领导联系革约、马铃、谷增三村的工作，落实一村一名包村干部和技术指导员。以

联系村领导作为第一责任人，从项目的宣传发动、到种子的发放、技术培训、技术指导和组织实施，均按照早安排、早部署、早落实的要求，切实加强对项目的领导，形成了分工明确又相互配合、狠抓责任落实的专门工作队伍，为项目的顺利实施提供了有力的人力保障和组织保障。

2、建立技术服务体系

一是科学布局，合理规划。请市、区农业专家到乡考察，进行可行性研究分析后，综合地理环境、气候、水资源、交通等各方面条件，最终将项目实施地落户在地理条件优越、气候条件适宜、水源充沛、地势平坦，群众在种植蔬菜方面具有一定经验的马铃、革约、谷增三村实施。同时，技术专家通过对三村土壤特征进行化验、分析，又结合蔬菜市场需求，确定了以冬豌豆、黄瓜、香菇为主导品种，采取黄瓜—水稻—冬豌豆种植模式即“菜—稻—菜栽培模式”和黄瓜—香菇种植模式即“菜—菜栽培模式”，以革约村革楼村民组、马铃村水车坝组、谷增村七一桥组作为集中展示区，示范带动全乡蔬菜产业带的发展。

二是建立专门的技术服务队伍。区蔬菜办派出3名技术人员到马铃乡蹲点作技术指导。从蔬菜的下种、施肥到产品采收全过程，每村均有1名技术员作指导服务，农户在遇到困难和问题时可及时得到帮助解决。同时，并区科技局专家到乡进行技术指导，通过开展技术指导培训，指导农户利用沼液进行施肥和病虫害防治等科学方法，为项目的成功实施提供了强有力的技术支持。

3、建立市场网络体系

建立了由农户自销和政府帮助统销相结合的营销模式。一方面，在项目启动前期，区农业局通过利用网络发布了豌豆销售的信息，与商家达成了意向性供销协议。另一方面，极力嫁接青岩市场，鼓励农户主动与蔬菜收购商联系，引进收购

商上门收购蔬菜，搭建农户自销售与政府帮助统销相结合的销售市场，农户自愿选择销售渠道。同时，采取“公司农户协会”的模式，香菇产品的销售供不应求，确实建立了多渠道的市场销售网络体系，保护农户经济利益。

(二)强化两个到位

1、强化宣传动员工作、政策措施宣传到位。

项目启动前期，为促使三村群众积极参与到蔬菜种植项目中，首先，乡产业化扶贫项目工作实施小组放弃了五一休假的机会，按照早安排、早部署的要求，及时召集项目规划区内的村支两委、村民小组长、部分村民代表到乡召开动员会，向农户讲解发展蔬菜生产对于提高经济收入的重要性，宣传《实施方案》确定的各项补助政策措施，动员农户积极发展蔬菜生产。同时，项目实施工作小组还利用晚上的时间，分赴各村召开村民代表大会，逐家逐户进行动员，部分昼夜的开展种植农户、种植数量的统计工作。确实将项目实施的各项政策措施宣传落实到位，取得了农户的广泛参与，确保了种植任务落实到户。

2、强化技术培训工作、技术指导服务到位。

为确保项目的实施成功，保证农户按要求规范化发展蔬菜生产，我乡从提高农户发展蔬菜生产方面的知识着手，积极邀请区蔬菜办、区科技局的专家到乡进行技术培训，全年共到各村开展蔬菜种植技术培训10余期，并组织了各村支两委、项目实施涉及村的小组长、部分村民代表200余人到罗甸县学习考察一次，培训蔬菜种植农户余人次，使蔬菜种植农户掌握了蔬菜的下种、蔬菜生产应注意的问题、病虫害防治等基本知识，确实将技术指导落实到位，提高了蔬菜种植农户科技种田的能力。

(三)建立落实四个制度

1、风险抵押金制度

为增强项目实施相关责任人的责任意识，确保产业化扶贫项目的实施取得成功，建立了风险低压金制度，涉及该项目的区、乡工作人员按照各自责任大小，交纳1000—元不等的风险低压金，明确规定在项目实施成功后，风险低压金才能如数退还给责任人并给予一定的奖励，因责任人原因造成项目实施任务未完成，或导致项目实施失败的，所扣风险低压金全部充公。

2、承包示范制度(蹲点指导制)

为加强对各村种植农户的指导，发挥示范带动作用，通过乡党委、政府研究，制定了乡干部承包示范制度。即由各包村干部负责在所包村选择一农户的一田块，对其田块内的豌豆种植从下种到采收进行技术承包，规范化种植，以将所承包的豌豆种植田块打造为该村最好的豌豆为目标，提供示范田榜样，指导其他农户按要求进行蔬菜规范化种植。

3、金融扶持制度

为解决种植农户前期项目启动资金缺乏的问题，乡人民政府积极与花合行协调，通过种植农户申请，不管该农户是否有未还清的银行债务，花合行均向种植农户提供小额贷款服务。乡财政对种植农户的小额贷款进行贴息。

4、项目资金管理制度

项目资金的管理严格按照扶贫项目资金管理制度进行。乡财政按照“财政扶贫资金管理办法”的管理规定管理项目资金，并强化扶贫户信用管理，确保了扶贫项目资金的安全。

(四)创新补助发放模式

为充分调动农户发展蔬菜种植的积极性，改变“我帮你发展、你帮我完成的任务”的不良作风，确保蔬菜种植项目成功实施。我乡一改以往对农户补助的发放方式，将“先补后种”改为“先种后补”的方式。即由农户先垫资购买种子，每户购买种子所花的资金，乡农业服务中心做好登记。乡人民政府通过与花合行合作，由乡财政所为每户种植农户开设账户，然后在每户账户中存入农户购种同等金额的资金后冻结账户，乡农业服务中心将存折发放到每户种植农户的手中，在农户将所购种子按要求全部播种，种苗出土并见一定成效，通过乡人民政府及相关部门验收合格后，解冻账户发放补助。这不仅消除了种植农户担心政府补助兑现不到位的想法，调动了农户发展蔬菜种植的积极性，而且还有效的解决了农户只领补助不落实项目的问题，形成了约束机制，保证了项目资金的安全。

(五)采取“反租倒包”的方式、实施好示范种植。

在500亩黄瓜种植项目的实施过程中，项目规划突出革约村革楼、马铃村水车坝、谷增村七一桥三个种植连片核心区，每个核心区至少达50亩，突出三个核心的主体地位，扩大辐射带动面。

为有效解决规划区马铃村水车坝组核心区插花的问题，乡人民政府要认真做村民农户的工作，由乡干部牵头，从不愿种、或没劳动力不能种的农户手中租取土地，然后再将土地承包给积极性高的该组农户进行黄瓜种植，确保了规划核心区的形成和示范效应的实现。同时，指导农户按要求规范种植黄瓜，从管理、技术指导服务、销售渠道环节上给予农户大力的支持，保护农户的经济利益。

三、取得的成效

(一)经济效益

项目的实施共完成冬豌豆种植1067.4亩(其中，革约村560.5亩、马铃村335.4亩、谷增村171.5亩)，豌豆种植于10月启动，于4月中旬采收结束;同时，冬豌豆种植项目在遭受1月罕见的严重凝冻灾害的情况下，平均亩产达231公斤，总产量为246569.4公斤，收购商上门收购价为2.06元/公斤，实现豌豆总产值高达53.37万元，仅此一项，项目区种植农户户均增收716元，人均纯收入就增加202元，实现了农民减产不减收的目标;完成反季节蔬菜钢架大棚建设50个9000m2□香菇大棚50个3000m2黄瓜种植500亩(其中，革约村173亩、马铃村131亩、谷增村196亩)，黄瓜平均亩产为2500公斤，总产量为1250000公斤，收购商上门收购价为0.8元/公斤，实现黄瓜总产值高达120万元，仅此一项，种植农户人均纯收入就增加268元，实现了农民增收的目标，项目实施的经济效益初步显现，农民从产业化扶贫项目中真正得到了实惠。

(二)社会效益

1、推进了马铃乡社会主义新农村建设步伐，因地制宜，辐射带动全乡8个行政村蔬菜种植产业的发展，加快了全乡农业产业结构调整步伐，实现全乡农业从传统农业向特色农业发展的转变。

2、蔬菜基地的建成，可年均为贵阳及周边市场提供246569.4公斤无公害生鲜蔬菜，满足了人民群众对生鲜蔬菜的消费需求，解决了贵阳及周边城市无公害蔬菜供应紧缺的问题。

3、为全乡农民提供余个就业岗位，农民无须外出务工就可实现就地就业，减轻城市就业压力，农民群众得到实惠。

4、解决了项目区内600余贫困人口的脱贫问题，保证了农村土地的充分合理利用，形成了农民增收致富的一个长期有效的增收途径，维护农村社会稳定。

(三)生态效益

发展无公害蔬菜生产符合生态示范区建设的要求，符合无污染生态经济乡的发展定位，产业化扶贫项目的实施。一是保护了全乡的青山绿水，实现了全乡经济社会在在维护群众利益中前进、在保护生态中发展。二是因地制宜，促进了生态能源的有效利用，沼液、农家肥得到了充分的利用，这不仅为农户在每年的农业生产化肥上节约了开支，而且还减轻了施用化肥对土壤的污染，可持续发展后劲不断增强。三是带动了传统农业向生态农业的发展，加快了生态文明区的建设进程，进一步促进了人与自然的和谐发展。

四、实现了全乡农业产业的根本性变革

一是群众思想观念的转变。无公害产业化扶贫项目实施成功，促使大部分群众从思想上认识到了发展蔬菜种植经济效益，思想基本上从“要我发展”转变到了“我要发展”的观念上来。农民不再担心什么品种能不能种、销得出去销不出去等问题。在落实政府一系列政策、指导措施上，变积极主动，只要政府安排了，再不要政府担心，农户均能按要求完成。

二是经营理念的转变。农户的收入方式基本跳出了主要依赖传统农业的`发展框框，催生了农村经纪人的发展。项目的实施，全乡共产生了10余人专门从事蔬菜销售的经纪人，商品经济意识的成长为成功嫁接青岩蔬菜批发市场创造了条件，实现了青岩蔬菜批发市场向马铃乡的延伸，农民因此足不出户在家门口就能将蔬菜销售出去，农业生产基本上从自给自足的传统农业型向商品经济型的特色农业转变。

三是就业渠道的转变。通过发展蔬菜生产，余农村富余劳动力实现了就地转移就业，农民的就业方式开始从外出务工向就地转移就业转变。

四是种植技术的转变。农民群众通过接受农业科技培训，增长了科学种田方面的知识，一些农业科学技术得到了大力的推广，人畜粪便、沼液等新型有机肥得到了广泛的应用，农

产品的科技含量进一步提高。

五是种植模式上的转变。蔬菜项目的实施打破了全乡几百年来“水稻、玉米”单一传统农业的发展模式，经济农作物的种植面积得到了发展，调整了农业产业结构，实现了从传统农业向特色农业的转变。

六是进一步密切了干群关系。项目的成功实施，增进了群众对政府工作的信任，提高了政府的信誉度。乡、村干部的工作更加受到群众的欢迎和支持，干群关系更加融洽。

五、存在的困难和问题

(一)思想认识不到位，思想观念还未得到彻底转变。

个别群众还未从根本上认识到实施农业产业结构调整的重要性，思想僵化保守，固执于仅种植水稻、玉米的传统农业的老观念上，对政府各项优惠政策、措施无动于衷。

(二)农民的知识水平低，科技文化素质有待进一步提高

农民群众只文化知识水平普遍偏低，缺乏对科学种田重要性的认识，接受新事物、新技术的能力较低，存在部分种植农户在技术人员的指导面前不听侍从、技术人员说一套、自己做一套，不按技术人员的指导实施，导致项目实施的总体水平不是很高。

(三)经营理念的商品意识有待进一步增强

农产品的销售过分依赖于乡外小商贩的收购，农民群众商品经济意识不高，经营的自主性不强，“怕卖不出去”的思想还部分群众中存在。农村经纪人的发展还处于萌芽状态，经营理念的商品意识还有待进一步的增强。

(四)产业化扶贫项目的基础还不牢固

农民自主发展的意识还不强，个别群众发展蔬菜种植的坚定性、长期性意识不强，还有依赖政府补助的思想，产业化扶贫项目的基础还未筑牢。

六、下一步的工作打算

(一)争取资金支持，进一步巩固好发展好蔬菜产业化项目。

1、按照省、市关于产业化扶贫项目的有关方针、政策和工作步署，积极争取省市扶贫项目资金及其他项目资金的支撑，进一步巩固的扩大蔬菜产业项目的发展，完善项目区内的机耕道、农灌管道等配套设施，为项目的规模化发展创造良好的条件。

2、制定切实可行的政策措施，建立长效激励机制。科学选择项目实施的品种，有针对性的开展调查研究，引导农户根据市场需要发展蔬菜种植，搞好宏观调控，切勿政策措施的变动和蔬菜滞销而损害农户的利益，挫伤农户的发展的积极性。

3、进一步强化辐射作用，在现有基础上，做好项目实施成果的宣传，进一步将积极性高、自愿发展蔬菜种植的村寨农户纳入项目规划区，扩大项目的规模，引导农户进一步发展无公害蔬菜种植。

4、搞好蔬菜销售的信息发布，搭建蔬菜销售平台，积极培养和支持农村经纪人的发展。

(二)打造蔬菜品牌入市经营，提高产品的品质和市场竞争力。

1、搞好技术指导，标准化、规范化发展蔬菜种植。按照无公害蔬菜、有机蔬菜生产的相关标准，认真引导农民利用农家肥、沼液等有机肥种植蔬菜，规范化种植，提高蔬菜生产的

质量，打造蔬菜精品。

2、成立马铃乡蔬菜协会，注册蔬菜品牌，将产品打入大型超市、省外市场进行销售，提高农产品的竞争力和产品的附加值，提高农民群众的收入。

旅游开发计划 项目工作总结篇二

项目业绩

公司于20xx年10月与翠竹家园开发商进行合作，总共121套住房。最后以20xx年8月份完成合同额xx20xx32万元的好成绩而圆满结束。这个项目让我们从中得到了不少销售经验，使自己各方面都所有提高。

1.作为房地产销售人员，你必须了解你要销售的产品——房子，必须深信，你要销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求，甚至可能还会带来超值。

作为销售人员要热爱你的产品，要知道自己产品的特色，及其与目标顾客之间的共振。

脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

3要充分表现出自信，要大胆行动.不用否定句,多用肯定句。

4.必须重视客户心理。

相比于其他行业，房地产消费是大件消费，客户在购买时极

其谨慎;客户的购房动机很复杂，更难分析;影响客户做出购买决策的因素有很多，更难把握;产品的生命期更长，存在着诸多不确定性。如何迎合和引导客户心理，满足客户心理需求，并让客户产生愉悦感，向来是房地产销售工作的重中之重、难中之难。事实上，如果房地产开发企业高度重视销售中心，针对客户心理，注重细节，为客户提供到位的服务，往往会产生很好的效果。

5.在房地产销售中，忽视了客户心理，就可能“永远失去客户”。

而抓住客户心理，“直指人心”，然后运用“n重借势”销售方法，“临门一脚”才会成功。所谓的“n重借势”销售方法是：在谈判的相应阶段，由经理甚至老总出面，与客户交谈，给予客户应有的尊重;当开发商不同层级的领导给客户提供便利(比如予以折扣)时，客户会有一种成就感。通常情况下，人们认为自己争来的东西(如折扣)才是最珍贵的。

6.销售人员良好的体态容貌、服饰衣着、言语表达，可以从一个侧面反映开发商或房产项目的正规、品位、值得信赖以及工作的高效率。

同时，还要根据客户的性格采用不同的销售策略。销售人员可以通过观察、询问判定客户的个性、了解客户的稳重性格。

7.分析客户的真实购买动机在销售中显得特别重要，只有知道客户真实的购买动机，销售才会有针对性，才不会“乱弹琴”。

购房者大都有从众心理，“人家买什么我就买什么”是大多数中国人的心态。因此，置业顾问要树立专家形象并且强化这种形象，专家形象可以从四个方面入手：首先，运用专业术语要到位;其次，理性分析要到位，比如成本分析、价格比较要客观，列举的数字要准确;再次，要注重名人效应，比如

某权威人士对楼盘的评价;最后，谈判时要有激情。只有这样，在向客户介绍项目时才会有说服力，才能打消客户的疑虑。经验告诉我，没有自信的人所成交的客户要少一些，因为自信力不足就很难让客户对其购买的房产放心。

8.在销售过程中我们一定要注意情感的巧妙运用。

多年来的房地产销售经验告诉我：人类无论怎样理性，理性都无法封杀情感的微妙作用。置业顾问要能够做到主动、热情、耐心、周到、亲和且富有激情地与客户谈判。我发现，那些富有激情、积极主动的置业顾问往往能取得不错的销售业绩。

9.告诉客户房屋所剩不多，或者是房子才调出来，所以优惠。

10.在让价时语气一定要果断，直接把话说死，让客户丢掉幻想。

11.三个主动：热情主动的态度，主动与客户沟通，主动推介与成交。

12.当客户表示要在进行考虑时，跟进客户时要做到"两个不要"(不要在客户面前表示不满，而要了解客户拒绝成交的原因，不要穷最不放，而要进行多方面，多层次的沟通，在获取客户好感和信任的基础上来推动成交.)

13.当客户成交或放弃成交时，售楼员都要做到"三个继续(继续跟踪和维护与客户之间的关系，继续了解客户的售后需求和问题，继续开发客户的后续资源和关系客户。)

xx将解答问题的口头表达写成文字，让我们有充分的时间去组织有说服力的，逻辑性强的语言。(背：要经常复习写下的话术，做到熟读并能背下来.在公司以情景演练的方式进行训练，并和其他售楼代表进行经验交流.用：一定要将做好准备

的话术大量地应用于工作中，在实践中检验和在提练.修：不断地修改话术，这是一个提升话术和语言表达的重要步骤.）

15.极强的自我调节能力，走出困难和失败的能力。

16.专业人员必须具备的五种能力

（1、说服能力。推销的关键是说明，只有打动顾客的心，才能使顾客打开钱包。

2、消除顾客异议的能力。推销员从被拒绝开始的，只有战胜顾客的拒绝，才能为推销成功铺平道路。

3、诱导顾客成交的能力。你不能与顾客达成交易，你就是在为竞争对手做工作。优秀的推销员能让犹豫不决的顾客下定决心来购买，失败的推销员则是让犹豫不决顾客下定决心不买。

4、重复交易的能力。老顾客是最好的顾客，让首次购买产品的人能成为你忠实的顾客。

5、开拓新客户的能力，不在于你现在手中的客户有多少）

17.新员工做销售的四点:

a□虚心：“学到老，活到老”，学会借力，你的上司和同事就是你开展工作的最大、最好资源。

b□激情：激情和执着是成就事业的前提，没有激情的人永远做不好销售工作。

c□信心：对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心。许多产品不是死在市场上，而是死在销售员的心里。

d□务实：不要随便跳槽，善待自己的每一份工作。

18.房地产销售员应该具备很强的执行能力。

教练能力、说服能力、反应能力

20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

旅游开发计划 项目工作总结篇三

一、20xx年工作按照项目实施要求，项目在东风港力天生物科技有限公司中国科学院生态养殖示范基地设点试验□20xx年4月至8月，完成项目立项及施工规划，制定了项目总体规划和实施方案。9月至12月，按照项目总体规划，进行土建工程施工，建成了标准化养殖池塘10000亩，路、涵、闸配套齐全，为项目实施奠定了良好基础。

二、20xx年工作

1、育苗工作育苗在公司育苗厂进行，今年以来对公司育苗厂高位池、育苗池、砂滤池进行维修、清理、消毒；送、排水管道、供气管道及电力设施进行检修；购买充氧机2台，生物显微镜、体视显微镜、光照折射盐度计、比重计、半光电光分析天平、酸度计、浮游生物拖网、生物测量框、电热烘箱、表层水温计、水质综合分析仪等各1台，酸碱滴定设施、生物解剖设备各1套，玻璃仪器（三角烧瓶，广口瓶，烧杯，载、盖玻片，吸管）等若干，高锰酸钾，重铬酸钾及其他化学试剂若干。

2、养殖工作今年春对10000亩养殖池进行了扶坝、闸门检修、扬水站维修等，同时对养殖池塘清池、消毒，用150kg/亩生石灰消毒，环沟用漂白粉消毒，以彻底杀灭细菌、病毒、原生动物、鱼类等有害生物，近期将进水、肥水，进行沙蚕规模化生态养殖。

三、下一步工作项目组将继续按照项目实施计划的'进度安排，健全和完善沙蚕育苗和养殖操作规程，实行科学化管理，力争年内完成项目即定的主要技术指标，进行技术工作总结，作好项目鉴定、验收准备工作。

旅游开发计划 项目工作总结篇四

木钵镇共辖17个行政村，94个村民小组，4600户，2.3万人，面积327.5平方公里，其中耕地面积67356亩。

针对我镇玉米种植面积大，玉米秸秆多，实施玉米青贮工程有利增加农民收入，有利促进农业结构调整，有利促进生态农业发展的作用。镇党委、政府高度重视，精心安排，大力宣传，广泛动员。通过召开镇村干部会、组织镇村干部观看光盘，深入殷家桥、曹旗等村讲解培训等方式，并组织技术人员深入村组、深入农户家中现场指导，发放资料，大力宣传了建设青贮工程的重要性和必要性。

示范带动战略。在木钵街村凉水湾组李克芳、韩洼子村二队韩广峰等示范户的带动下，目前已落实到户1.13万吨□20xx座，采取简易和砖混两种建筑结构，以殷家桥村为示范点，新建青贮窖234座，1287吨，已建成180座（其中砖混83座，简易97座），可青贮99吨。曹旗村、木钵街、高寨沟等16村采取青贮窖与棚圈建设配套实施，已全部落实到户。目前全镇现已完成1538座（其中砖混617座，简易966座），可青贮8459吨，其余516座正在施工。

为了加大青贮窖建设力度，镇上采取惠农政策扶持原则，积

极鼓励支持养殖户发展青贮饲料，采取农户自筹为主，政府补贴为辅的办法，给每座（砖混结构、10方以上）青贮窖补贴500元，扶持农户建设青贮窖，发展舍饲养殖，调整农业结构，增加农民收入。

旅游开发计划 项目工作总结篇五

(主要是介绍企业在项目验收时的状况)

(验收时项目的技术特征、主要创新点、市场情况和社会经济意义。不能照抄企业申报材料的内容)

资金落实与使用情况

(介绍项目取得的技术成果时应包括项目直接取得的成果和项目关键技术衍生的成果)

开拓市场完成的主要工作、产品销售和用户使用情况合同指标完成情况

(总体目标完成情况(必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例)

(技术、质量指标完成情况

(包括对主要指标的说明和对权威检测部门及其资质的说明，必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例)

(经济指标完成情况

(必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例，并对主要的指标的加以文字说明)

(实施创新基金对本企业成长、变化的影响)

旅游开发计划 项目工作总结篇六

我们负责施工的b匝道桥□e匝道桥□f匝道桥及h匝道2#桥梁主体自20xx年4月份陆续开始灌注桩基础施工以来到11月底已完成桥面铺装，总计完成f桥三联十跨桥梁一座□e桥一联两跨桥梁一座□h2#桥单跨桥梁一座□b桥单跨桥梁一座；匝道路基土方工程自20xx年4月份开工以来到11月底已施工到路床面层，总计完成土方工程12万多方，尚有2万余方未填筑（由于位处a和h匝道上的加油站至今尚未拆迁，无法施工）。根据修改后的施工总进度计划，桥梁、匝道路基工程施工的工期在计划之内，无超期、脱期。

在此要特别说明的是：自20xx年4月1日开始施工以来， 我项目部积极响应业主和工程总承包部提倡的“占满时间、占满空间”的号召，全力组织人员和机械进场。在具备施工条件的地段，全面展开了施工，迅速掀起了大干高潮。但是，因为土地赔偿费等问题出现了村民阻拦施工的现象并导致无法展开全面施工，造成部分生产要素的极大浪费。到目前为止还有亿发加油站仍未拆迁，影响到a□h匝道路基的施工，为此我们一直在积极地寻求业主抓紧协商解决此事，以便路基工程施工得以顺利进行。

桥梁主体结构根据施工图预算，工程造价预算为1215万元，到今年10月底已完成钢筋砼灌注桩、承台、基坑回填、墩柱、盖梁、现浇箱梁（附加交通导改）及桥面铺装层，施工计量审核为1134.5万元，占总造价的93.4%；匝道路基工程根据施工图预算，工程造价预算为970万元，到今年11月底已完成清表、软土路基处理、路基填方、桥台背回填、护坡，施工计量审核为343.5万元，占总造价的`35.4%。

截止20xx年底累计完成：完成生产产值：1700万元

工程计价： 1570万元

成本支出： 1559万元

累计效益： 11万元

我项目部在公司和工程经营部的领导下负责京承高速公路（二期）焦村互通式立交桥项目的成本控制、工程进度、质量管理的技术支持和项目管理工作，负责对本工程的工期、质量、安全、成本等实施计划。在施工过程中，我项目部全体员工做到了严格按设计要求、验收规范和公司的规章制度、经营方针等，监督检查工程质量、成本、进度、安全等，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。

（一）、项目组织管理情况：

根据焦村互通式立交桥工程特点，编制了焦村互通式立交桥工程项目管理规划：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标（质量、进度、成本核算、现场）施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。在工程部领导强有力的领导下和相关同事的协作下，使得焦村互通式立交桥工程得以顺利进行，通过每月的监理公司工作例会，汇报工程施工进展情况以及需要协调的事项，听取下步工作计划，贯彻会议精神，及时落实相关决定；通过每周项目工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明施工。

（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、确定质量预控方案；产品形成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。提出了“以质量求生存、合同履约率100%、为顾客奉献建设精品”质量目标，项目部围绕这个目标做了目标责任细分。如：项目部张小浩经理牵头，按专

业分解质量责任目标：桥梁土建工程师白飞虎负责结构工程；路基工程师李超林负责线路；质安工程师夏志勇负责质量检验控制。按工程阶段细分阶段目标，如：分项优良率不低于95%，主体优良率100%，单位工程优良率95%，并按此质量目标制定了相关的验收方法及验收目标，在工程开工前，对分包施工队明确目标、验收标准等。并审定分包施工队的施工方案。针对施工队在节能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织新材料、新工艺的厂商，到现场为甲方、监理、施工队讲解材料的特性、施工工艺要求、质检方法等。组织专家、质监站、厂商、监理、施工队有关人员研讨材料性能、施工工艺、质量评定及验收方法，确定最终的预控方案。

2、产品形成的过程控制。目前工程施工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，发挥质检工程师在质量管理上的职能，对其充分授权、有效监督。严格按照项目责任书上明确的权力与义务，监督基层施工人员是否按照验收规范、标准及通达公司的企业标准执行质量管理。

其次，严把原材料质量关。项目部首先对部分主要材料供应商给予选择，从厂商直接订购，减少中间环节，防止流通过程中可能出现的假冒伪劣产品。项目质安部对进场材料质量、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合同要求。对于分包施工队的自购材，主要是加强对到场的材料检验。1、通过试验室的日常性见证取样对材料质量检验监督；2、项目质安部对现场材料巡查，对可疑材料，先停用封存，再取样检查，排除疑点方可使用；3、项目组的桥梁、路基工程师做专业检查，对可疑材料，现场封存，扩大取样数量，在规范之外，做独立检验；4、对确定的不合格

材料，采取封存，限定时间在质检工程师监督下清理出场。

再者，项目部依合同及国家的有关法律法规，对分包施工队加强质量管理。施工队是产品的生产者，他们的工作直接决定产品的质量，事实上，各个施工班组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。所以在对于分包施工队的管理上，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，以及加强与分包施工队第一负责人及现场负责人沟通和组织现场十二标段内进行横向参观、相互取长补短，强化市场竞争意识，大团队意识及品牌意识，从思想上重视质量管理。而后项目组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，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，我们还强调服务意识，为施工队生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。

第一层是分包施工队质保体系的自查、自检、自验三级验收制度。在这个层面上，主要是依靠抓分包施工队的管理去实现，强化工序报验制度，对一次报验不通过的部位、工序再从自检开始，重新进入验收程序。

第二层是监理与项目部的验收。针对不同的施工阶段，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，这部分直接关系到桥梁产品的结构安全，因此，我们不仅对分包施工队的复验按有关规定、标准验收，而且，对工序的施工过程进行旁站，做到对主体质量形成过程了然于胸。

（三）、工程进度控制情况

1、桥梁主体施工阶段的进度管理较为单纯，目前根据施工总进度计划制定分阶段进度计划，明确工作内容、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在

计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现有偏差出现，就在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最终目的是确保工程项目按预定的时间交付或提前交付使用。

项目部在进度控制方面所做的工作有：编制项目管理计划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。其中f匝道桥5、6轴墩柱位置在101国道路基边坡上，预应力混凝土现浇箱梁上跨101国道，而101国道的车流量大约为1650辆／小时。可见施工对现况交通影响较大，处理好施工与交通的相互干扰问题是本工程施工总体安排的重点，也是关系整个工程能否按期完工的关键。项目部在工程施工前，配合总包单位编制了科学可行的交通导流方案上报业主、交管部门审批，交通导流方案经交管部门和业主审批后再付予实施。箱梁施工时交通导改现场内各种机械设备、材料、临时设施、电线路严格按施工方案合理布置，并且符合安全技术规程。现场安放了醒目的安全标识牌，做到现场布置标准化、临时防护标准化、安全作业标准化和安全标志标准化。从而为整个f桥箱梁施工节约了宝贵的时间，充分有效地利用了施工生产资源，保障了工程项目的总体施工进度。

2、审查确认分包施工队上报的施工方案及施工进度计划表。要求项目工程师做好施工方案、施工计划、组织设计和进度控制的工作制度以及进度控制工作实施细则，并督促施工队负责人在工程实施过程中努力落实。

3、项目部每周都主持召开会议研究各方面提出来的施工难题与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题就及时提出解决办法并通过项目工程师去实施，必要时对施工工艺、施工资源、施工组织直至合同工期进行了调整。

（四）、项目成本、计量控制情况：

项目部对工程项目成本控制负有很重要的责任，因为项目部所管的是源头的问题。项目部对成本控制的内容主要是审核施工预算工程量、处理变更和签证，即管理“项目实施控制价”。

1、分析设计图纸、施工方案、标底价、合同（工程量核算、单价取费、材差价格构成因素）等，明确工程费用最容易突破的部分或环节即成本控制重点。项目部对工程进行了施工图工程量计算，编制工程施工图预算造价、根据进度编制月进度造价预算。

2、在施工过程中及时答复施工队提出的问题及配合要求，主动协调好各方面关系，预测工程风险及可能发生索赔的诱因，制定了防范性对策，尽量避免经济索赔事件发生。

3、按合同规定条件和要求，监督实施事前的各项准备工作，以免索赔，及时对已完成工程进行计量验收，对工程设计变更，现场情况、技术措施、材料涉及到经费的进行严格把关。

4、审核分包施工队所做的工程量月报表，审查工程实际完成工程量与上报情况是否符合、审查单价计量项目套用是否符合、复核材料单价是否与当月中材料市场信息相符合。需要强调说明的是：项目部明示项目工程师，对于施工队所提出的施工技术变更及有关经济签证要求，项目工程师在提出核实意见以前必须做到与项目部沟通并取得一致意见。否则将出现项目部否决项目工程师的意见的可能，这不仅会降低项目工程师的威信，也会给工程管理带来混乱。任何设计变更及有关经济签证要求都以书面文字为依据。

（五）、安全与文明施工现场管理情况：

1、安全法规、安全技术和环境卫生是安全控制的三大主要措施。

2、根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工队在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定。

3、为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工队按安全文明施工标准进行施工。

4、督促安全工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

5、督促安全工程师和施工队按照有关法规要求，使施工现场和临时设施范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，村民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

6、协调现场各施工班组与监理、设计、业主、地方村镇和派出所等各有关部门之间的关系，为工程建设创造良好的内外环境。

（六）、项目部其他管理情况：

1、熟悉施工图纸及设计说明，掌握桥梁、路基各分项的工程质量标准，检查各种材料、设备等质量检查工作。

2、负责保存好各种工程技术资料的完整性和可靠性，并记录好各种会议纪录。随时做好上级有关部门对本项目工程检查的资料准备工作。

3、负责项目实施进程中，涉及一些对外部门的联系协调工作。

4、根据项目施工的实际情况，不断调整、补充、完善项目管理计划、规章制度和管理办法，以适应工程建设的需要。

焦村互通式立交桥工程项目规模大、参施单位多、施工配合面广。如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是本项目部的重要里程碑，为此，全面调度项目部的人、财、物等资源，严格按照质量安保体系运行。精心组织、科学管理，确保实现各项预定目标。该项目的成功将为集团公司工程总包部的发展奠定基础。希望通过该项目今年一年的工作总结对今后项目部的工作有积极的借鉴意义。

（一）存在的问题

拆迁工作的滞后一直是影响工程进度的主要问题，加油站如不能在冬休期间完成差遣将严重影响明年的施工。为此，我们将安排专人冬季停工时留守工地，积极主动地配合业主和当地政府开展征地拆迁工作，为20xx年的施工争取创造一个良好地外部环境。

由于本项目拖延的时间太长，工程材料价格上涨，且要求的支付时间都很紧，工程款的支付大约要2-3个月才能到帐，工程预付款已经扣还近一半，而原来工程价格就低，要保证各种材料能及时到场，需要能够及时支付材料款，资金缺口较大，为此，一方面我们要与业主联系，力争加大计价比例，及早收回计价款，并争取向业主再要点预付款；另一方面敬请领导帮助协调解决。

（二）剩余工程内容

主要是路床顶的整理验收，石灰粉煤灰碎石层，水泥稳定层，底油层，防护工程，收费岛，结构工程的剩余工作（如桥头引道板、桥面防水层、伸缩缝、落水管等）以及交通标志基础和水电预埋管线。预计产值900万元。

（三）工作设想

针对明年工作内容散乱，工程量小、与其他施工单位接口多

的特点。我们将本着早计划、细安排、严格控制成本的原则做好明年的准备工作。利用冬休期间作好明年的施工计划，详细安排好每项工作。落实好施工队伍，做好应急方案。为明年的施工做好一切准备工作。

我们全体员工有决心有信心在今后施工中继续发扬以前好的成绩，认真总结以前出现的问题，在今后的实践中不断总结，努力奋斗，争取获得更好的成绩，确保工程总体目标的实现。

旅游开发计划 项目工作总结篇七

第一部分、20__年项目工作回顾

20__年度，发电队主要负责三个工程的管理：凝结水系统改造工程、轮南燃机电站改造工程、冷凝水回收工程。其中，前两个是技术部隐患整改工程。冷凝水回收工程由湖南建工承建，开工日期20__年12月18日，主体工程完工日期20__年5月15日，工程施工费用188.9万元。另一工程电站冷凝水回收工程是节能减排项目，承包商为中油二建，开工日期20__年03月18日，主体部分完工日期20__年05月20日，工程施工费用176.2万元。轮南燃机电站改造工程由塔里木油建承包，开工日期20__年09月28日，主体部分完工日期20__年11月08日，工程施工费用695万元。目前，三个工程建设基本完成，冷凝水回收工程和电站改造工程已通过初步验收，三个工程主体部分已投入使用。

第二部分、项目管理主要工作

2)冷凝水工程返修焊点现场再确认;

3)组织凝结水施工方现场勘察临时用水用电接入点;

4)完成三次工程项目管理总结，并参与初步验收;

5)组织流量计安装协调会一次;

6)进行承包商月度工作评估8次;

7)编写消防系统改造立项报告;

8)组织人员现场核对、统计冷凝水管线工程材料用量;

9)现场核实冷凝水工程四处变更材料用量;

10)组织人员现场确定冷凝水管线无损检测点;

11)配合监控系统工程和气溶胶灭火器安装工程现场勘察测点;

13)组织轮南电站改造工程主体设备到场验收;

14)组织回收冷凝水工程旧管线;

15)协调相关站队配合落实管线水压试验工作;

16)编制冷却器工程物资技术交流申请表;

第三部分、安全管理

2)在电气设备上工作严格实行工作票制度;

5)执行工程施工巡回检查制度。安全员定点巡查，对管道施工现场、排污池扩建现场、电气安装现场出现的严重安全问题一律要求停工整顿。

第四部分、质量管理

1、在工程准备阶段，组织对施工图纸进行技术交底。

2、对施工人员按油田分公司要求进行入厂“三级”培训和资质认证，同时在施工中进行考察，对不合格的施工人员坚决退场。

3、做好设备材料尤其是装修材料进场的检验工作，包括出厂合格证、质量保证书、检(试)验报告等文件的检查，只有当上述文件全部合格后方能允许用于施工。

4、项目进行过程中，每日开工前，技术人员向施工人员进行技术交底。

5、对管线焊接、防渗膜铺设、高压试验等主要工作进行旁站监理。

6、执行工序交接制度，在所有工程施工过程中，对水泥块制作、防渗膜铺设、电气试验、内墙涂饰、管线焊接等工序做到工前有交底，过程有检查，工后有验收的"一条龙"操作管理方式，以确保工程质量。

第五部分、进度管理

工程期间进度保证我们主要采取以下措施：

1)提前做好准备工作，包括深入讨论工程施工进度计划是否符合实际工期要求，提前做好设备运输到场、工器具材料到场、人员资质验证与培训、高低压室负荷转移等工作。

2)每天工作前召开班前会，强调当日安全问题，解决当日技术、材料、人员调配等问题，使工作顺利进行。

3)与生产办、调度室等相关科室保持沟通，提前做好停水停气停电送电送水计划，保证了生产区域内施工和生产的有序进行。

4)坚持每周的施工例会制度，协调解决存在的问题，重点讨论进度是否合理，分析迟缓原因，并提出整改措施，促使工程顺利进行。

第六部分、资料管理

施工过程中，项目组安排专职人员，负责工程技术资料收集、整理和归档管理工作。资料管理人员经常深入施工现场，及时了解工程进展情况，并做好相关记录。目前，工程资料与工程进度实现了同步。

第七部分、未完成的工作

1、冷凝水管线改造工程水电暖维护队泵房区域未完成管线全连接;

2、凝结水改造工程未实施初步验收;

第八部分、不足之处

2、少数工序监督不到位，造成即成事实后，整改很困难;

第九部分、20__年工作计划

4、继续督促凝结水改造工程初步验收工作;

5、完善冷凝水管线改造工程收尾工作;