# 项目负责人的英文简历模板简短(七篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-10

*项目负责人的英文简历模板简短一乙方（居间人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_依照国家法律、法规有关规定，双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就居间方接受委托方的委托居间交易本合同指定矿权，订立本合同。一、委托事项委托方指定乙方为独家居...*

**项目负责人的英文简历模板简短一**

乙方（居间人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依照国家法律、法规有关规定，双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就居间方接受委托方的委托居间交易本合同指定矿权，订立本合同。

一、委托事项

委托方指定乙方为独家居间人，交易本合同指定矿权。

二、居间期限

本合同居间期限为自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至矿权交易完成（不少于\_\_\_\_\_\_个工作日）。

三、居间事项

居间方为委托方提供媒介服务，撮合委托方与矿权卖方达成矿权交易。

四、托交易

本合同矿权委托交易底价为人民币\_\_\_\_\_\_圆整（￥\_\_\_\_\_\_元）

五、合同双方的权利义务

（一）委托方的权利义务

1、提交全部与矿权交易的资证文件；

2、居间方在接受委托期间，委托方不得自行交易或委托第三方交易本合同约定的矿权；

3、委托方在合同生效后，为尽快促成交易成功，委托方应积极配合居间方的工作，对居间方活动不得任意干涉；

4、委托方如实提供有效的通讯地址、联络方式；如通讯地址、联络方式变更后，应及时通知居间方，否则造成不良后果由委托方自行承担。

（二）居间方的权利义务

1、居间方为委托方提供准确、真实的矿权媒介信息；2、居间方为委托方提供与卖方交易的撮合服务；

3、居间方不为委托方和卖方作任何明示或暗示担保。矿权交易双方发生纠纷，由双方自行解决；

4、居间合同期间，卖方确定后，居间方应及时通知委托方签订《矿权交易合同》。

六、居间事务完成及酬金结算、支付方式

1、居间方促成委托方与卖方签订《矿权交易合同》时，即为居间行为完成；

2、居间酬金的计算方法：

酬金金额=矿权交易合同总金额\_\_\_\_\_\_%3、酬金的支付方法：\_\_\_\_\_\_（a）自委托方与居间方签订《矿权交易居间合同》之日起\_\_\_\_\_\_个工作日内，委托方须向居间方支付委托酬金人民币\_\_\_\_\_\_圆整（￥\_\_\_\_\_\_元），作为居间合同履约保证金。

（b）自委托方与卖方签订《矿权交易合同》之日起\_\_\_\_\_\_个工作日内，委托方须向居间方支付委托酬金总额的\_\_\_\_\_\_%.

（c）待矿权完成移交手续后\_\_\_\_\_\_个工作日内，委托方向居间方支付结余的委托酬金。

4、通过居间方成功完成委托方委托项目交易的，履约保证金应包计在委托酬金内；如居间方未完成委托方委托，代理方在委托工作结束后\_\_\_\_\_个工作日内将履约保证金扣除。

居间本合同委托矿权所产生的相应费用后，将剩余款项返还委托方。

七、合同的变更与解除

1、委托方与居间方协商一致；

2、因不可抗力致使合同目的不能实现。

八、违约责任

（一）委托方有下列情形之一的，视为违约，应承担违约责任

1、居间期间，委托方单方面终止合同或自行、委托第三方交易矿权的，应按照合同约定将矿权交易价\_\_\_\_\_\_%作为违约金支付给代理方；

2、在居间期间内或居间期限届满后，委托方及其关系人（指包括但不仅限于委托方的直系或旁系亲属、朋友、同事等）私下自行与第三方交易该矿权项目时，需经过居间方最终确认“此第三方（即真正的买受人）是否是居间方客户”，若是，委托方仍应按照合同约定将委托矿权交易底价的\_\_\_\_\_\_%作为违约金支付给代理方；

3、在居间期间期限内，在居间方将委托矿权交易并代委托方支付卖方预付款或定金后，如委托方反悔，应按照合同约定委托矿权交易底价的\_\_\_\_\_%作为违约金支付给居间方；

4、委托方隐瞒委托方状况，由此与卖方产生的法律纠纷，致矿权无法交易。由委托方承担一切责任，与居间方无关。同时，委托方应按照合同约定委托矿权交易底价的\_\_\_\_\_\_%作为违约金支付给代理方；

5、不按合同约定向居间方支付委托酬金的。

如有以上情况出现，委托方需按本条款之约定支付违约金，如拒付，居间方有权通过诉讼向委托人追偿。此时，委托方除承担违约金外还需承担诉讼费、\_\_\_\_\_等由此产生的一切费用。

（二）代理方有以下情形的，应自行承担责任：

1、居间方超越居间权限向卖方做出承诺的，因此导致的后果由居间方自行承担。

九、合同附件

委托方在本合同存续期间所签订的《委托交易矿权信息表》为本合同附件，与本合同具备同等法律效力。

十、解决争议方式

本合同在履行的过程中如发生争议，由双方当事人协商解决。协商或调解不成的，依法向所在地的人民法院起诉。

十一、其他约定事项

本合同自双方签字、盖章后生效，复印传真件具有同等法律效力。

本合同一式两份，双方各执一份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**项目负责人的英文简历模板简短二**

深圳市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

房产项目开发过程法律服务合同

合同双方：

甲方：深圳市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

乙方：广东融商诚达律师事务所

甲方聘请乙方为\_\_\_\_\_\_公司所属房产开发项目提供专业法律服务，要求乙方指派熟悉房地产行业且擅长代理房地产纠纷案件的律师负责甲方项目的法律服务，以确保和维护甲方在整个项目销售过程中的合法权益。经协商，双方达成以下条款：

一、 乙方接受甲方委托指派律师为 房地产开发项目以下阶段提供下述非诉讼法律服务：

(一) 商品房销售阶段

1、审查待售商品房项目是否具备法律法规所规定的预售、销售条件，必要时将出具法律意见书。

2、审查委托人提供的有关楼宇预、销售的广告等宣传资料,根据具体情况提出修改意见。

3、 提供预售和现售的法律服务，参与大宗购房谈判。

4、协助委托人监督商品房销售合同的履行，调解处理在合同履行中产生的纠纷。

5、参与委托人与有关银行的谈判，起草或修改委托人和银行的合作贷款协议。如有资金监管协议,则同时起草或审查该协议并提出修改意见。

6、审查、修改项目预、销售及租赁的有关法律文件：

a：协助委托人审查、修改《购房须知》、《楼宇认购书》、《商品房预(现)售合同》补充条款、《租赁合同》等相关法律文书;

b：接受因上述法律文书而产生的法律问题咨询;

8、负责与公正处的联络，并使本所起草的与该项目有关的涉外法律文书得到公正处的认可;

9、根据购房业主的要求，出具与该项目的预销售、租赁有关的见证和法律意见书(费用由购房业主和承租人承担);

10、经委托人指定由本所律师代为办理下列事宜(费用由购房业主和承租人承担);

a：代为审查办理购房业主个人购房抵押贷款手续及提供律师见证服务;

b：代为办理该项目涉外预、销售合同公正手续;

c：代为申领购房业主的〈房地产权证〉

d：代为办理房屋租赁登记手续;

(二)、交付验房阶段律师服务

1、审查房屋是否具备交付条件并出具法律意见书;

2、 审查修改《商品房使用说明书》、《住宅质量保证书》《房屋交付交接单》;

3、 审查修改《入住手册》、《业主临时公约》、《前期物业管理协议》;

4、 协助解决委托人办理商品房的产权过户手续时出现的问题。根据按揭业主办理他项权证，按保证合同的约定及时解除开发商的担保责任;

5、 协助调解处理项目完成后工程结算产生的争议，及时提出法律意见。

(三)为委托人提供的动态跟踪法律服务

1、 及时向委托人介绍新颁布的房地产相关法律、法规、政策，必要时出具相关法律意见。

2、 及时解答和解决有关法律咨询和法律事务。

二、乙方根据本合同第一条规定的法律服务内容，安排有关律师或工作人员提供法律服务，其费用包含在本合同规定的服务报酬中。

三、法律服务报酬与支付方式：

1、双方商定：甲方支付乙方以上全过程专项法律服务代理费为人民币\_\_\_\_万元。

2、支付的方式：律师服务报酬以人民币支付。支付期限为：

第一期：自签约之日七天内，支付人民币\_\_\_\_万元;

第二期： 年 月 日之前，支付人民币\_\_\_\_万元;

第三期：年 月 日之前，支付余款人民币\_\_\_\_万元;

四、本合同第一条注明由业主或银行支付的法律服务费用，另行计算，由乙方向业主或银行收取。

五、乙方提供的上述法律服务的各项法律关系，如因争议导致诉讼或仲裁时，乙方可代表甲方全权处理，其费用另行计算。

六、 乙方提供的法律服务应保证服务质量，确保经律师审

查修改后的合同和法律文件的合法性有效性(在法律、法规发生变化的特殊情况下除外)如因工作疏漏或失误致使甲方利益受损，乙方应当承担赔偿责任。

七、 甲方应根据乙方提供法律服务的需要，按乙方的要求

提供各种有关书面材料，并如实向律师阐明情况。

八、 本合同自签订之日起生效，至乙方完成所有约定的法律服务时终止。

九、 本合同一式二份，双方各执一份。

甲方：深圳市\_\_\_\_有限公司 乙方：广东融商诚达律师所

法定代表人： 代表：

年 月 日

**项目负责人的英文简历模板简短三**

目录

一、摘要（企业简介）

二、环境分析

现有竞争者分析、替代品分析三、项目swot分析四、stp分析1、市场细分2、目标市场3、市场定位五、营销战略

（一）产品策略

产品品牌、新产品开发、产品包装、产品组合

（二）价格策略定价目标、价格策略

（三）渠道策略

分销渠道模式、长短、宽窄的选择

（四）促销策略

**项目负责人的英文简历模板简短四**

1、主持本项目的技术、质量管理工作，对工程技术、工程质量全面负责。

2、在施工中严格执行现行国家建筑法律、法规、规范、强制规范和标准，严格按图施工。

3、编制施工组织设计、总平面布置图，制定切实有效的质量、安全技术措施和专项方案。

4、根据公司下达的年度、月度总的进度目标，负责编制项目详细的月、周进度计划。

5、组织工程的图纸自审、会审，及时解决施工中出现的各种技术问题。

6、负责各项技术交底工作，组织技术人员、工人学习贯彻技术规程、规范、质量标准，并随时检查执行情况。

7、负责本项目的施工技术文件及技术资料签证。

8、督促检查作业班组、施工人员的施工质量，确保工程按设计图及规范标准施工，并负责组织质量检查评定工作。

9、主持本项目的质量会议，对质量问题提出整改措施并监督及时处理。

10、检查安全技术交底，参与安全教育和安全技术培训，参与对安全事故的调查分析，提出技术鉴定意见和改进措施。

11、负责检查、督促工程档案、资料的收集、整理，组织草拟工程施工总结。

12、做好同设计单位和有关工程技术人员的工作联系，避免施工过程中因技术失误造成的损失。

13、办理项目设计变更、技术核定、现场签证索赔工作。

**项目负责人的英文简历模板简短五**

一,项目背景

千姿百态的花朵述说着千言万语,每一句都解说着\"美好\",特别是现在.随着人们的生活水平不断进步,生活质量不断提高.对生活的追求!鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀!花卉消费近年来呈越来越旺的趋势,除了花卉本身所具俏丽姿容,让人们赏心悦目,美化家居等功效外,它还可以开发人们的想象力,使人们在相互交流时更含蓄,更有品位.这样我们创办网上校园花店以鲜花专递为市场切入点,兼顾网站长期市场占有率和短期资金回报率以抢占市场,以满足个性消费为主题,以鲜花为试点带动其他产品,最终能形成具有\"地质大学青鸟花店\"品牌优势的市场.是十分可行的。

二,公司项目策化

1. 提供鲜明,公司使命有效,畅通的销售渠道,提供产品服务为根本,促进鲜花市场的大发展.我们的青鸟将成为一个可爱的信使,把祝愿和幸福送到千家万户.为人类创造最佳生活环境!

2.公司目标

立足地大,服务武汉,辐射华中.创建网上花店一流的公司。

本公司将用一年的时间在武汉的消费者中建立起一定的知名度,并努力实现收支平衡. 在投入期仅选择网站总站所在地质大学西校区作为试点市场,该区市场容量在3000人以上,较有代表性,试点时间为一个半月.当模式成功后,

以asp的形式在分站推广.经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场.

三,经营环境与客户分析

1.行业分析

\"地质大学青鸟花店\"网站是由在校大学生推出的面向650万在校大学生的垂直网站,因此目标消费者定位为在校大学生.该网站除武汉地质大学的总站外,在湖北各高校设有分站,因此,暂定的目标消费群以湖北各高校大学生为重点,将来逐步扩大市场,以中国地质大学为例,各类在校生近2万人,则投入8校共有近20万的目标消费者,而最新

的统计表明,全国在校大学生有650万左右,这样的市场规模是相当庞大的,而且考虑到将来在校生毕业后仍将成为网站的忠诚客户这一现实,目标市场的容量将是相当可观的.

2.调查结果分析

本公司对武汉的各高校大学生为重点进行客户分析,主要采取问卷调查(问卷调查表见附录一)和个别访谈的方式.此次我们共发出问卷50份,收回37份.由于时间有限,问卷数量不多,但还是从一定程度上反映了广大消费朋友的消费心理和需求.

⑴有明显的好奇心理,在创新方面有趋同性,听同学或朋友介绍产生购买行为.

⑵购买行为基本上是感性的,但由于受自身经济收入的影响其购买行为又带有理性色彩,一般选择价位较低但浪漫色彩较浓的品种.

⑶在校大学生没有固定的购买模式,购买行为往往随心所欲.

⑷接受和吸收新事物的能力强,追求时尚,崇尚个性.

⑸影响产品购买的因素依次为:价格,品种,包装,服务等.

⑹购买行为节日性很强,一般集中在教师节,情人节,圣诞节及朋友生日前后.

3.目标客户分析

在校大学生购买一般不问价格,但从网上定单来看侧重于中档价位.在定单数量上倾向于能表达心声,如大多数订购1支(你是我的唯一),3支(我爱你),19支(爱情路上久久长久),21支(最爱)等等,在教师节这一天往往以班级人数为单位订购鲜花.包装一般倾向于要求高档化,有向个性化方向发展的趋势,对鲜花的质量要求比较苛刻,如不允许有打蔫现象等.

四,经营策略

1.小组成员:

黄金金(组长) 主要负责网站的制作和维护

蒋文敏 主要负责开发计划

李 鑫 主要负责经营策略与项目规划

王 鹏 主要负责市场调查和结果分析

2.营销策略分析

2.1 品牌策略

网站建设初始,我们便非常重视品牌. 在品牌包装上,由美工人员根据详细的市场调查和大胆预测,采取动态与静态页面相结合的设计方案,从视觉形象和文字字体都经过精心规划,力求具有独特创新.

2.2 价格策略 青鸟网上花店在原料,包装,服务等方面力求尽善尽美,努力给客户最大限度的享受和心理满足.既走价格路线,又走质量路线,满足不同层次消费者的需求.

2.3 促销策略

⑴宣传策略

利用学校广播站,报栏,宣传栏免费宣传另外利用网站本身信息流优势宣传和突出形象,并与各大报社,地方电台与电视台建立良好的关系,采取互惠互利双赢的战略模式.

⑵服务方面

网上花店的服务必须是一流的,对于配送队员而言,只要有定单,就必须按照定单要求按时按地送到,并且是微笑服务. 在售后服务方面,由客户服务部负责采取以下几种方式:

①打感谢电话或发e-mail进行友情提醒服务,并在客户重大节日时发电子贺卡.

②无条件接受客户退货,集中受理客户投诉.

③设立消费者调查表,附赠礼品,掌握消费者需求的第一手资料.

④第一次订购的客户将收到随花赠送的花瓶,并享受价格优惠,成为会员后享受会员价格.

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙,交流信息,沟通感情,并解答客户最感兴趣的问题.

⑥建立客户数据库档案,客户重复订购时只要输入名字,客户的其他信息便自动调入系统.

2.4 渠道建设

就目前来看,网上花店主要是与一级批发商建立业务关系.选择批发商时,一般考察其经营业绩,信誉,合作态度,供货是否及时等方面,要求此批发商在同一城市有位于不同区域的几家营销网点,以便于各高校配送成员就地取花.通常与批发商签订合作协议,就价格与产品质量等问题达成一致意见.

3.网上花店策略实施

1.市场范围选择 在投入期仅选择网站总站所在中国地质大学西校区作为试点市场,该区市场容量在3000人以上,较有代表性,试点时间为一个半月.该模式成功后,以asp的形式在分站推广.先在已经建成的另外7个分站试运营,经过3到6个月的运营后再扩张到其余的市场.

2.重点宣传客户,宣传对象以在校学生为主,他们对流行感兴趣,往往容易领导潮流,而对于逻辑思维较强的工科学生,我们利用先期的受众进行传播达到宣传效果.

3.现场促销选择每年9月8日和9月9日两天为重点宣传日期,在此之前,将宣传单分发至学生宿舍. 宣传内容包括:

⑴悬挂统一的彩色横幅,位于校园主干道上,数量为3-5条,以\"青鸟花店\"网址和\"校园花店隆重推出\"为题搭配悬挂.

⑵在校园人流量较高的位置如宿舍门口和食堂附近搭一宣传台,摆放3-5台微机,可以上网查询并订购;放置一宣传板详细介绍花店内容,并摆放实物鲜花,在宣传当天将配送礼品现场送出.

⑶请学校广播站播发\"青鸟花店\"宣传部门拟定的宣传材料,在早,中,晚各一次,连续数日.

⑷为营造气氛,安排两名小姐佩带写有\"青鸟花店\"网址的绶带,进行解说,并组织抽奖活动,中奖者可以现场订购20元以下的鲜花,由网站付款.

⑸在宣传当天,请与学校有关的媒体到现场报道,如武汉晚报,各地方电视台等.

五,营销效果预测与分析

1.营业额收入

据调查分析,我们可以预测在主要节假日,每天销售额在1000元以上.

2.支付方式

根据有关材料网上在线支付将会达到20%,我们正积极与招商银行等金融单位联系建立业务合作关系,促进在线支付.

3.订货方式

e-mail定单,直接进入\"青鸟花店\"网站校园花店订购,电话订购.另外,我们重点推出倍受学生喜欢的短信订购.

4.客户特点 年轻化,100%为青年人,以男性学生为主;他们信誉高,文化素质高，无坏帐现象.

5.消费特点

60元以下的鲜花最受欢迎.

6.信息基础设施

公司网站主要是以虚拟主机的形式存在的,故公司暂时不需要具备信息方面的硬件设施.对于信息软件的开发和网站的建设,公司将通过内部成员中计算机较好的同学和招聘有这方面特长的成员来共同完成.b2c网站虽然在理论上可以实现零库存,但是现实中要达到这一点却很困难。

六,经营成本预估

1.原则:

把每一分钱用在刀刃上,充分发挥每一分钱的价值

2.初期投资:

这一时期,资金主要用于外购整体网络服务(虚拟主机),产品采购,系统开发和维护,前期宣传,物流配送等方面上.预计需要人民币2万元左右.从网站建立到网站正常运作起来大约需要一个月的时间.

3.第二期投资

这一阶段我们的服务将辐射各大高校和武汉市区.,服务的内容会有很大的扩展,服务的质量也将有进一步的提高.其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入,如银行的信贷.

七,系统开发计划

1.系统开发计划

根据公司创建初期资金缺乏的情况和我们开发小组的实际情况,我们决定选择虚拟主机的方式来建立我们公司的网站.当然随着业务的扩大,资金的充裕,我们会考虑建立公司自己的网站.在系统初具雏形后,公司将根据预定的系统功能要求来逐步进行实时测试.系统的完备无疑是一个测试,完善,再测试,再完善的过程,直至系统功能达到公司预期的要求.

2.系统逻辑方案

系统逻辑方案是实现电子商城的经营目标,策略和方式的总体框架.下面结合本公司实际情况做出图解说明六大模块:系统商务活动流程,系统总体逻辑结构,系统数据分布,信息处理模块和安全控制模块.

八,项目小结

1.主要工作完成情况调查

了解到广大大学生朋友的真实需求,而且公司从实现目标,运营机制,项目策略等方面都进行了总体规划.另外,在

系统开发计划方面,公司也结合我国的实际情况,参阅了大量的关于网站服务方面的文献,也结合了课堂上所学的电子商务的知识,做出了适合公司的网站运作流程和设计流程,以及适合我们公司的系统逻辑方案.最重要的是,针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况,我们自行设计了一系列服务产品,如短信订购鲜花,附带祝福卡片,电话传情等并且制定了合理的价位.与此同时,我们还设立了论坛,不仅满足了广大青年学生等切实需要,也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求!

2.不足与困难之处

由于我们企业刚刚开始计划,资金方面存在严重不足,同时由于时间紧迫,整个计划书难免有些欠缺,不过我们会尽量地去充实,完善之.在网站设计,制作方面,由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多,致使我们在网站设计时有很大的困难,但是经过我们的共同努力和协作,青鸟花店网站已初具规模,送人玫瑰之手,终久留有余香.我们相信,在以后的努力中,本网站一定会得到进一步的完善!

篇五：珍稀食用菌亿元产业项目计划书[\_TAG\_h2]项目负责人的英文简历模板简短六

一、调查背景

随着市场经济的迅速发展，居民的收入日益增加，生活消费水平也大幅度提高。而超市作为零售业的一种，竞争激烈，超市的经营情况也成为了人们关注的焦点。所以我们就超市的经营，展开了一系列的调研活动。

我们主要针对家乐福、华润苏果、金润发三家大型超市的调研，通过他们的店名及所在社区、周围的交通环境等了解他们的竞争优势及劣势。通过商品种类、顾客服务以及购物环境等了解他们的零售组合状况。并从中选择某一类商品，对三家超市进行具体的调研，从而了解他们的市场把握程度。

二、调查目的与任务

1、目的：

本次调研的主要目的是对三家超市的调研，了解他们的经营状况，并提出各自在管理等方面的问题，使管理者能够做出更好的决策，以提高市场竞争力。

2、任务：

了解他们所在社区、周围的交通状况以及周边潜在对手的情况，了解超市各类商品的种类、顾客服务、购物环境等。并从中选择某一类商品进行调研，了解顾客的平均消费额。

三、调查对象与人数

1、对象：

家乐福

华润苏果

金润发

2、人数：

每家超市随机调查20位顾客，了解他们的消费额，以及每月购物的次数。

四、调查内容

1、被调查者的基本情况

2、顾客对三家超市的了解

3、顾客选择超市时，考虑的主要因素

价格、交通状况、环境卫生等

4、顾客对超市的满意度

通过对超市的环境卫生、交通状况以及价格等综合因素进行

考虑，了解顾客对超市的满意程度。

五、调查方式与方法

1、方式：书面问卷

通过向顾客随机发放调查问卷的形式进行抽样调查，并及时的收回问卷。

2、方法：

问卷调查法和小组讨论法。

六、调查程序

1、准备阶段

确定调查对象、列出调研计划

2、实施阶段

组员分工合作，确定各自调查的区域范围。根据调查要求，采用多种形式随机调查。

3、结果处理阶段

将收集的信息进行汇总、归纳、整理和分析，并将调查结果以书面的形式——调查报告表述出来

七、调查资料的整理分析方法

1、品质数据的整理

2、数值型数据的整理

3、图表显示

利用直方图、折线图、柱形图、条形图等图形来显示超市的经营状况。

八、调查进度

1、确立调查对象、调查策略、调查计划…….1周

2、项目准备阶段(人员的安排)、组员实地访问调查…….1周

3、对第一次调查的补充…….1周

4、调查数据资料汇总、处理阶段、调查数据资料整理、统计、分析与预测阶段、调查报告撰写阶段…….1周

**项目负责人的英文简历模板简短七**

时间:年月日下午点

地点:工地办公室

参加人员:项目部和劳务队管理人员

主持人:

技术负责人:

不能盲目瞎干，发现问题及时互相沟通，互相配合，把工程搞好。

现场工长:

1、进入施工现场必须戴安全帽。

2、生活区卫生打扫和现场清理要有专人负责。

3、工地材料钉子绑丝等要及时清理。

4、现场及时清理，工地需要材料要提前3天上报，工地来了材料及时报验。

5、电锯、切断机、围弯机专人负责。

6、临电配电箱要及时配齐三级箱。

7、现场临电由专门电工负责接灯，施工队负责收灯。.

8、生活区长明灯，甲方检查发现罚款，监理会甲方已下发单子，这单子由施工队自己负责。

9、施工队安全员及质检员及时到位。

10、工地机械及时检查发现问题及时维修。

安全员:

1、临电问题严重，配电箱和开关箱不符合规范要求，今天临电负责人没来开会，会后我再单独和他们说。

2、生活区、宿舍长明灯、乱接乱拉电线问题已经说过多次，要有专人管理。

3、进入施工现场必须戴安全帽，严禁吸烟。从明天起发现有不戴安全帽的罚款20元，发现吸烟和随地大小便的罚款50元，工地打架斗殴闹事者罚款1000-20xx元。(施工队队长提议从后天开始，他们回去给工人开会)。

4、机械管理和卫生管理要有专人负责，在钢筋加工区和木工加工区以及生活区要挂牌确定责任人。

5、安全员必须及时到岗，通知单上的问题必须及时解决。

年月日

项目部负责人:

施工队负责人:

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找