# 2024年工程项目经理自我评价(三篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-08

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧工程项目经理自我评价篇一作为公司派遣到黑龙江办事处的一名管理者，对每位员工都应当做到公平、公正、...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**工程项目经理自我评价篇一**

作为公司派遣到黑龙江办事处的一名管理者，对每位员工都应当做到公平、公正、客观，在解决团队成员在工作中的分歧时不能参杂个人情感。对团队成员要严格要求，从而帮忙员工提高，逼迫他们提高。我给办事处成员开会时说过：“我们大家如果想要更好体现出自我的价值，就要使发展的更好。而仅有我们大家共同努力，公司才能发展的更好，公司发展要应对市场经济的潜规则，一个行业逃可是发展期，饱和期，优胜劣汰期，我们此刻所处的就是这个行业的优胜劣汰期，逆水行舟不进则退，如果我们没有过硬的工作作风和技术，就会被市场淘汰”。公司好则员工才能好这是我坚信的准绳。

二、建立坚实团队，营造良好工作气氛。

在我的工作重，我进取主张一个理念：“管理者对工作的热忱态度，会像太阳一样给周围的人以活力”。在团队管理重，我会经过各种途径树立一个进取的榜样，让每一个团队成员都有一把衡量自我的标尺，都有一个努力的方向。对待犯错误的员工，我主张要先了解实际情景，根据实际情景去确定如何处分员工，以免给员工造成破罐破摔的消极心理，努力帮忙每一个员工进度，但我也坚持一个团队要取得胜利就要有铁的纪律，就是龙舟一样，仅有每一个桨手步调一致，最终才能到达终点。对于明知故犯或屡犯不限者，应坚决按制度进行处分。所以我依据公司的管理规则制度又结合黑龙江的本地的实际情景，制定了《黑龙江办事处管理制度》。我在日常工作中进取帮忙员工建立正确的职业规划，让员工能看到他们的职业道路，从而让员工从被动工作到自我想去工作，依据公司绩效制度结合办事处实际情景，制定《办事处绩效考核制度》，对于员工的得失、态度，该肯定的就肯定，给予适当的奖励和表扬;该否定的就否定，给予适当的批评和教育。

办事处17年的合同任务是300w，虽然产值不高，但包含了大兴安岭、黑河、鹤岗、双鸭山、哈尔滨五个地市，因为地域市场的分散工作的难度十分大，办事处成立之初，公司只派驻了我一人，其余员工全为本地招募，新招募的员工本事差，针对实际情景我积极组织给新进员工培训，并手把手的带着员工生产，五个地市选取较为优秀的新员工任命为技术骨干，地市工作皆有我进行统管的矩阵式管理结构，经过一年多的发展，部分新员工以逐渐成长起来，地市监理工作也开始逐渐由任命的技术骨干进行牵头管理。任务完成方面合同和进度任务办事处正在按计划准时完成，但开票与回款任务完成情景还不梦想，针对情景办事处正进取寻求所面临问题的突破口，并坚决在第三季度将任务完成情景追上，在年底前坚决完成公司任务。

最终在接下来的日子里，我必须会更加努力，勇于应对各种困难和挑战，在即完成自我本职工作同时也做好客户的关系维系和扩展工作，努力凸显公司的品牌和形象，为公司的发展做出自我的贡献。

**工程项目经理自我评价篇二**

本人自20xx年xx月xx日成为xxxxx部试用员工，在部门领导的带领下，积极开展了xxxxx项目的相关工作。转眼间，两个月即将过去。回首这两个月来的工作，尽管为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在工作中积累了一些宝贵的经验，从中也取得了一点收获。也认识到了自己在工作中的一些不足。以下是自己对这两个月来工作方面的感受总结：

在这段时间里我通过新员工培训，学习到了公司“xxxx”的企业文化， xxxxxxxxxxx。在培训课中我学到了很多知识，公司以“创新、xxx、xxx、信赖、伙伴”作为文化体系，为股东、客户、员工负责。作为公司的新员工，能在这样的公司工作感到非常荣幸。

在这段时间的学习过程中让我深深感到团队协作的重要性，只有团结协作才能将工作做的更好，才能为公司创造更大的利益。也让我懂得了自己的工作职责和业务。

除了学习以上的知识外还对自己的相关工作有了更深地认识，由于现任的工作和以前的有些不同，所以刚开始有点盲目，在部门领导和同事的帮助下，我渐渐适应了自己的岗位工作。学习并且熟悉了xxxxxx项目的资料和设备安装方案，初步掌握了xxxxxx软件平台和操作规程等。

这段时间里主要是关于xxxxx项目相关的资料编制和整理。比如对于施工队的管理办法及要求、设备安装技术规范、在施工中的安全注意事项、施工安全培训资料以及主要项目流程和框架协议等。

在这过程中，我遇到不少问题，刚开始由于自己对数字工地项目不了解，编制相关资料时非常困难，在我们领导xxxxx的帮助下和同事xxxx的支持下，我对xxxxx不再陌生，让我很快的步入了正常的工作状态。

有很多资料我和搭档xxxx有不同意见，但是经过两个月的配合，两个人对数字工地项目的工作态度和方向是一致的，相信我们在今后的工作中配合的更好。

在平台软件的安装测试工作过程中，研发中心xxxx也费了不少心思，经过两周的安装使用和测试，我终于能够独立完成软件平台的基本操作，这是我在xxxxxx项目中的基本技术学习，让我对自己的工作越来越有信心。

接下来时与施工队的沟通，施工对我们也很重要，我们必须要对他们了解并且掌握施工单位基本的施工经验和人员管理情况。在与施工单位沟通的过程中，对于施工费用的预算这一块还存在一些问题，这些问题也是我要考虑的，作为项目经理，如果在成本预算这一块控制不当，最终会给公司造成很大的损失，造成的后果很严重，自己的责任很大。所以，项目成本管控这一块我还要详细考虑，将可能存在的问题纳入计划之内，把控好项目的成本预算。

在这段时间里我有很多不足和缺点，谢谢领导和同事们对我的帮助和理解。在今后的工作中我会努力提升自己的综合能力，努力改正自己的不足之处。

下一步计划主要准备数字工地开工前的相关准备工作

1、对施工单位施工人员施工前的施工安全、施工规范和管理办法的培训。

2、施工费用的预算、项目成本预算以及资金使用计划等。

3、设备选型与订购，材料的准备工作。

4、xxxxx项目的分包工作和签订分包合同。

5、明确自己的岗位职责，做好开工前相关手续的办理和签订。

6、xxxxxxx建设的准备工作。

1、希望成为公司的正式员工，为公司的发展贡献自己全部的力量。

2、做一位合格、负责的项目经理，尽最大努力做好自己本职工作，愿与公司共同发展共同进步。

3、希望通过公司这个大舞台，实现自我价值。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我的支持与教诲，也谢谢各位同事在工作中给予的帮助和指正。在以后的工作中，我会积极积累工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己的工作态度，摸索实践。通过多学、多实践来提升自己各项技能，争取做以为合格、负责的项目经理。

**工程项目经理自我评价篇三**

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，感激公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情景及明年的工作打算评价如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

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景没有认真了解，对小区的情景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头做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情景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明白(因为培训过)，你说什么他又不明白(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训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展本事不足

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，单兵作战本事不强，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

经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。可是今日的xx人，还没有专业操守和职责心，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，可是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不梦想。比如：拉来业务单子，可是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，可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理解，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，售后维修要进取妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福信息、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，也能够第一时间得到老客户样板房的供给。

在xx年岁末x总提出了“xx战略”xxx套餐和xxx套餐，并经过和专业教师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应当在市场上按照x总的总体思路是可行的，在xx年应当全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

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》，初步构成业务部激励机制，努力构成“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。xx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此刻日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的活力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景和工程的特点，和设计部从不一样风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的提议和相应的服务，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x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经过教育培训，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。

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