# 楼盘驻场工作总结建议(必备20篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-07-04

*楼盘驻场工作总结建议1公司发展逐步扩大，对于公司所有的业务支撑平台-服务器，为重中之重；本年度我司服务器相应出现几次重大故障，分别如下：驻厂总结报告20xx年1月8日，受支队领导委派，我与另外两位同事进入三家异味扰民企业驻厂监督，到目前为止...*

**楼盘驻场工作总结建议1**

公司发展逐步扩大，对于公司所有的业务支撑平台-服务器，为重中之重；本年度我司服务器相应出现几次重大故障，分别如下：

驻厂总结报告

20xx年1月8日，受支队领导委派，我与另外两位同事进入三家异味扰民企业驻厂监督，到目前为止，我已在伊品驻厂半个月，对异味的产生也了解了基本情况。就目前情况来看，伊品公司影响厂界的异味源主要有有复合肥生产车间的尾气、赖氨酸产品烘干味、循环水池水质变差产生的异味及污水处理车间调节池排放尾气。

一、复合肥生产车间的尾气

复合肥的生产流程大概是先对高浓度的废水进行四效蒸发浓缩，再对浓缩后的料液进行配比，然后进行喷浆造粒。在配比的过程中二期添加腐植酸，一期添加污泥（主要来自污水处理厂和两级喷淋产生的污泥）和粉煤灰。现在企业主要采用“两级喷淋＋电捕＋生物过滤除臭＋光微波除臭”的四级组合工艺对复合肥的尾气进行处理，但是实际处理效果是并不能做到完全的消除异味，达到厂界无异味的要求。针对这种情况我个人认为，在对现有工艺做出改进的同时应积极寻找更加先进的技术进行引进。

1、两级喷淋应该对循环水进行定期置换，缩短循环水使用周期。

2、生物过滤除臭阶段对所用的生物菌种进行替换，替换成处理效果更好的菌种，这项工作企业已经在进行，联系了多家环保技术公司，在寻找更加高效的生物菌种，同时应建议企业培养适合自己所产生尾气的高效菌种。

印刷行业民主管理今年以来，在党委的正确领导下，坚持以“安全、效益、发展、和谐”为主题，以“安全环保无事故，经济效益最大化”为目标，团结带领行业干部职工，迎难而上，扎实开展“创先争优”、“比学赶帮超”活动，强“三基”、除“四害”，努力向“精细化管理”要效益。通过深入开展“比学赶帮超”活动，深化精细管理，着力在生产管理和队伍建设上深化对标建标追标，细订措施，努力降低装置成本、提高队伍素质、建设安环稳定向上新包装，实现管理队伍建设的科学发展，为行业“安全、效益、发展、和谐”建设作出贡献。

（一）、认真组织“安全生产月”活动等系列活动,强化职工安全教育，提高职工安全意识和搞好安全生产技能，落实安全责任制，确保装置安全环保运行。

以强化职工安全教育，提高职工安全意识为主要内容，结合活动“我要安全”的安全主题教育活动、开展查找职工、装置、岗位安全隐患、职工安全思想隐患、岗位安全操作隐患、装置现场违章隐患；车间下发隐患排查记录本，由发现隐患者填写上报车间确认后，车间每月评出等级给予奖励。

一是结合“安全生产月”活动，在行业范围内，围绕主题开展各项工作。结合提合理化系统进行查身边安全隐患活动；组织多样化班组安全活动；开展每月评选优秀安全活动班组活动，共评出优秀班组6班次、学习优秀组织者等人车间分别给予了奖励；做好隐患项目整改的各项工作落实工作，每月汇总上报车间排查情况表，并编制形成车间当月“10项重点关注安全生产隐患”下发班组公示学习，从而得到重点防范。做好行业危害识别风险评估和环境识别工作，结合班组评估出的项目，行业评估小组还组织了固定在车间施工作业的保运人员，请他们对相互间的作业过程、配合及相关单位案例进行评估，从而确保评估的真实有效。

二是强化现场安全监督，确保“安、稳、优”生产，促进车间安全达标。安全管理工作的重点放在包装生产中人员的安全意识教育及监督管理工作，结合装置设备老化严重状况，重点抓好了班组日常和车间的每周安全检查，班长对本班组安全负全权，严格督促岗位执行操作规程，杜绝“三违”现象，进一步夯实安全基础工作。加强了各岗位的操作纪律和巡回检查，落实工艺制度，加大了对安全操作和叉车与包装人员的配合重点部位进行严格监管，并对重点部位的监管措施落实到车间经济责任考核，做到有巡检、有措施、有落实。做好改扩建的各项安全措施落实防范工作；车间领导及专业人员坚持以现场办公为主，制定有效的措施：施工作业人员进行定期和不定期的安全教育、监护人员以班长及岗位人员为主，班组监护人实行交接班制，并有交接班记录和口头交接，交接作业内容交接消防防范措施交接监护等，对作业现场的变化情况重点交接，确保了施工安全。

（二）、强化生产工艺管理

2、坚持做好计量管理工作。

1）加强成型装置包装岗位人员的培训工作，提高包装岗位人员操作水平。

2）完善操作参数，提高成型机造粒效果，减少定量包装误差率。

3）为了更好地做好产品包装计量工作质量，提高产品包装计量准确性，提高炼油分部产品声誉，确保用户利益和减少损失，提高客户满意度,在产品定量包装过程中，每班至少用台秤对定量包装秤进行期间核查两次。

4）将抽检合格率纳入生产班组的小指标竞赛活动，提高职工的积极性；

5）对车间职工进行包装质量工作理念的培训，让每位员工树立质量计量理念，让职工自觉遵守，实现自主管理。

去年的年末，我来到了运维部。这是一个技术岗位，刚来的我，对于我的工作可以说是相当的陌生。大多数仪器、设备都不认识，不像书本上讲的那些。它们对于我来说都是新的，需要学习来完成工作。我对我的工作充满了热情，如饥似渴的去学习书籍，请教同事，慢慢的汲取知识和经验。刚开始，每一次出去解决故障，我都有点担心，怕工作做不好，所以每一次，我都认真向前辈们学习，看他们如何去操作仪器，如何去分析故障点，不懂的我就问为什么。还有不懂的，我就回来查电脑，自己消化，直到理解。正是自己对知识渴求的欲望和缺乏专业知识带来的恐慌，一直鞭策着我，风风雨雨走过了这一年。值得欣慰的是，这一年，我通过向别人学习和自己的努力，学到了不少东西，积累了一些经验，有时候也可以独立完成一些工作。下面我就自己这一年来的工作做个总结：

2、认识了光纤和ODF架，知道了法兰盘子，知道了如何用光纤连接法兰盘子。

3、学会了如何使用光源和光功。知道了它们各自的功能和所显示的数值所代表意义。

4、知道了如何使用OTDR去打光纤的全程长度，熟悉了如何用OTDR测试新融光纤的质量，如何查故障点、测衰耗。

5、学会使用了熔接机。了解了熔接机的结构，知道了如何区分单模熔接机和多模熔接机。

6、学会了如何在几个基站之间进行跳纤。并在同事的协助下为广电跳通了2条有线电视专线。

8、学会了如何去基站更换板块以及该注意的一些事项。

9、协助资产盘查。对基站的各个设备有了进一步的了解，并且熟悉了好多基站的地理位置，为以后的维护打号了基础。

10、参与并协助完成相关割接。

11、管理应急库房。为日常的维护工作和割接等提供保障。

这些或许对于别人，不算什么。但是对于我来说，这就是成绩，是对自己的鼓励。随着我对工作的深入了解，我越来越发现我有很多的知识点没有弄懂，正应了这句话：知道的越多，不知道的就越多。对于处于学习阶段的我来说，不断的积累工作经验、提高自身工作能力是首要任务。所以，我在以后的工作中会更加认真仔细的对待工作中的每个环节，争取把工作做的更好、更熟练。同时，我也会更加的努力去学习新的知识点，巩固以前的知识，争取让自己的技术达标，能够独立承担工作，为公司的发展奉献自己的力量。

时间飞逝，一晃而过，弹指之间20xx年已过半，作为公司的一名计算机软件管理员，在公司领导及各部门各同事的帮助下，我顺利的完成了各项工作。在具体工作中，我努力做好服务工作。为了今后更好地工作，完善不足，特此将我半年的工作情况做一个总结：

**楼盘驻场工作总结建议2**

为了维护中心治安稳定，进一步加强中心内部安全防范工作，认真落实安全保卫责任制。

1、值班人员加强巡逻，严密防范

利用中心安装的监控设备，严防事故的发生。重点加大对破坏、盗窃、等案件的打击力度，为中心创造一个良好的治安环境。对外来来访人员做好严格登记，安保巡检员每隔1小时对整个中心的通道进行巡查，及时处理突发安全事件，确保中心全体员工的人身和财产安全。

2、加强宿舍管理，严格执行宿舍管理办法

(1)坚持不定期对宿舍进行安全防火检查，确保员工宿舍安全

员工宿舍安全防火工作十分重要，安全检查，发现不安全隐患及时纠正，并对发现有违章使用电器的员工进行教育。

(2)坚持每天检查宿舍卫生，确保员工宿舍干净卫生

为了培养员工良好卫生习惯，保证宿舍干净整洁，根据宿舍管理办法有关规定严格检查。检查过程中，对于表现较好的宿舍，将通报表扬；对表现较差的宿舍，将通报批评，并按照宿舍管理办法相关规定给予处罚。

(3)坚持每天检查宿舍纪律，确保员工就寝纪律

为了使每位员工养成良好作息时间习惯，确保员工晚上就寝安全，严格查寝。查寝中，发现未在规定时间内归寝且没有正当理由的，按照宿舍管理办法的相关规定进行处理。

(4)充分发挥宿舍长的作用，做到每月跟宿舍长进行一次交流，共同抓好员工寝室工作。

**楼盘驻场工作总结建议3**

本年度是公司开拓进取的一年，是公司创新改革的一年，我作为xx有限公司的销售人员在公司领导的带领和关怀下，经过上半年的艰苦努力，克服了重重困难，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人上半年的工作情况进行汇报。

刚到xx公司xx项目时，对房地产销售方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快对公司的性质及其房地产市场有了一定的了解。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以平时本人重点注意提高自身的素质，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，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个xx乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对已经过去半年的20xx年的销售工作，从公司销售部门以及个人两个方面进行总结：

>一、本人对于在xx地产顾问有限公司xx销售部工作的一点感想和回顾

本人所处的xx项目的营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。由于作为xx地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

我认为，如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是就我觉得，我们公司销售部的内部会议效果感觉不是特别理想，就此，我在想这是否与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上是不是不明确有关系？在这里我诚心建议公司各级领导能积极与开发公司在高层会议上能够沟通好，这样会更有利于我们下游销售人员对于本职工作问题的了解与对问题的的解决。

>二、对于这一年来的销售状况和体会以及个人销售中发现的问题

客户心里在想什么？他们有着怎样的需求？他们对你的产品及你个人有哪些看法，这些都是我在xx半年来作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

在通过像这样一系列的总结之后，我就会了解到自己先前在沟通中的哪些表现不够好，哪些表现比较出色。了解这些是不断改进自己的基础，我相信只要我愿意不断改进不足，并且有着成功的必胜信念，那就一定会在今后的沟通活动中做得更好。

现今我已来工作半年多了，在半年的工作中，本人私佣销售了二十多套，总销额约为3千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx这个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**楼盘驻场工作总结建议4**

要使部门工作正常进行，必须将违纪违规现象消除在萌芽状态。这首先要使我们的队员端正态度，统一思想，严格遵守劳动纪律。4月9日的白班，一名新进保安队员在小木桥岗位执勤时玩手机没有站好自己的工作岗位被中心行政部戎经理发现，部门经理李平及当班领班调查清楚此事后，对其进行了口头严肃批评和相应的惩罚，当值领班为其指出了问题的严重性，责令其对照员工手册进行书面检查和罚款的处理。通过部门的讨论，认为其行为虽然已达到了处罚的程度，而他们已做了深刻的检查，又主动的向部门管理层承认了自己的错误，部门根据他们认错态度，毕竟处罚是一种手段而不是目的，所以按员工手册的条款对他进行了经济处罚；通过这件事件的发生和惩罚措施对大家的震动很大，在一定程度上也教育了广大员工，使大家引以为戒。

**楼盘驻场工作总结建议5**

4月份我们经历了清明时节的小长假过后，回顾全月的工作，在紧张、忙碌、充实、学习中4月过去了，回顾4月份的工作，全体员工出色的完成部门交付的各项任务，在治安安全工作方面，我们的员工始终以脚踏实地的工作作风，求真务实的工作态度，立足本职、讲求实效、积极进取。

总的看来，我们的工作还存在着许多明显的不足，为了能在今后的工作中，扬长避短，取得更大的成绩，作如下总结：

>一、加强员工培训力度，提升部门形象；增强员工服务意识，提高工作质量

抓紧培训不放松，由于部门新进员工增多，服务意思比较薄弱，部门为此保证员工牢固树立服务意识，在服务水平和服务技能上争取有较大的提升，部门在班组上开展了有效的专业陪训。因此，部门所有员工得到了全面强化、细致化的培训，为使培训无处不在，无时不在。部门主要突出了对岗位服务技能、服务基础知识、爱岗敬业思想教育等内容的培训。通过多样的培训方式方法，开展岗位带训、以老带新、以强带弱、部门指导。利用岗位执勤前后，领导层走动式管理，现场培训，使培训工作更具实效性、针对性、可操作性，确实以培训带动和促进部门各项工作顺利完成，使得我们的员工服务水平和服务技能有了较大的进步，服务质量也得到了有效的提升。在管理处领导的提醒下，部门领导层及时觉醒，集中了大量的时间和精力安排布署员工服务意识、服务技能的培训工作，为了使培训工作更系统、更具体、更有目标，部门领导细化制订安保部服务标准和服务流程。我们从员工进入园区的那一刻起到员工下班离开园区，员工都能较准确的`掌握自己在服务方面应该做到哪些，他们的仪容仪表、礼节礼貌、走姿、站姿、坐姿、哪怕是一句细小的问候语言，我们都做了比较详细的规定。提升了员工形象、直观的掌握了岗位服务标准及服务流程，为提高部门的全面工作打下扎实的基础。

>二、增强安全意识，时刻牢记责任使命

部门始终怀着以抓安全，胜过抓一切工作的高度责任感，增强安全防范措施、落实安全管理制度，确保园区安全管理。把“隐患险于明火、防范胜于救灾、责任重于泰山”的警示时刻牢记在心。要对中心领导提出“抓安全就是抓成效”的指示精神认识到位。部门在安全工作管理上，从不懈怠，严肃认真狠抓落实。严格执行相关管理规章制度，落实安全责任制、切实的把安全防范工作落实到日常的工作管理中。要充分利用视屏监控设备的作用对楼层，重点区域、重点时段。对可疑情况的监视巡查力度，确保园区每个区域都是安全的，给业主创造一个良好的工作环境，给员工一个安全的生活环境。在中心领导对消防工作的大力支持下，及时纠正消防安全隐患，在4月13日、4月14日保安部和工程部陪同凯安人员对中心园区22#、31#、30#、35#、29#、24#、38#、40#楼层内及地下室的烟感、温感进行测试，对各楼宇内的消防设施进行了消防联动测试(如烟感、温感、手动报警器控制测试、防火卷帘联动测试、正压排烟抽风机联动测试、室内消火栓远程水泵启动测试、消防广播启动测试)本次测试结果正常。在4月29日、4月30日凯安人员对中心园区23#楼进行消防设备的检测。以保证23#机房楼的消防设施设备处于良好的工作状态，确保园区工作正常运营。在对部门员工安全管理上，严格按照消防安全工作要求，利用各类器材设施，强化专业知识技能的学习。使每一名员工都能了解设施设备基本性能和用途，熟练操作使用，确保所有队员遂行各种突发急难险重任务的能力。

>三、安全工作的基础，劳动纪律工作

要使部门工作正常进行，必须将违纪违规现象消除在萌芽状态。这首先要使我们的队员端正态度，统一思想，严格遵守劳动纪律。4月9日的白班，一名新进保安队员在小木桥岗位执勤时玩手机没有站好自己的工作岗位被中心行政部戎经理发现，部门经理李平及当班领班调查清楚此事后，对其进行了口头严肃批评和相应的惩罚，当值领班为其指出了问题的严重性，责令其对照员工手册进行书面检查和罚款的处理。通过部门的讨论，认为其行为虽然已达到了处罚的程度，而他们已做了深刻的检查，又主动的向部门管理层承认了自己的错误，部门根据他们认错态度，毕竟处罚是一种手段而不是目的，所以按员工手册的条款对他进行了经济处罚；通过这件事件的发生和惩罚措施对大家的震动很大，在一定程度上也教育了广大员工，使大家引以为戒。

>四、存在的问题

1、个别员工服务意识不强，服务技能水平较低，履行职责能力差。

2、在培养保安员应对突发事件的能力方面做的不够。

3、基层领班对班组成员的培训能力有所欠缺。

**楼盘驻场工作总结建议6**

XX月的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一月中的工作情况。

我是XX月5月有幸被xx顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的。耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1、对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2、销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3、国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结与计划如下：

>1、接待每天前来咨询的来访和来电客户。

在接待完后，卢经理和扶主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不断的在想为什么会这样？为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作？以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

>2、处理四季花城售后事宜。

如更名、2，17，18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过卢经理和扶主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思；每个流程的意义，才能做好！在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好！

3、在新的一个月里我要做到以下：

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正；在书写合同时一定要细心、用心；加强自己的信心，积极工作；加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，马上解决。

**楼盘驻场工作总结建议7**

徐总带领我们去烟台听劳模宣讲，我被劳模事迹深深感动，劳模的身上体现了新奥的企业文化：诚信、稳健、实力、敏锐、团队与和谐共生。我一定要以劳模们为榜样，脚踏实地，一步一个脚印，与同事们团结协作，做好本职工作，完成领导交给的任务。

有一句话“思想有多远，你就能走多远”一个人思想的深度也许决定了人生的高度，所以要大力提升自身的思想层次，增强思想积淀无疑是至关重要的。我要在思想上深入的认识安全生产的重要性，要在实际工作中认真的做好安全工作，要在头脑理念中形成良好的工作态度和工作思维，为下一步在工程部的实习工作打好基础。

20\_年在各部门的协调配合下，我们水泥公司北厂紧紧围绕“以质量求生存、向生产要效益、保稳定、促发展”的工作思路，挖掘潜力，奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩：

一、基本汇报：

1.产量：完成熟料产量353万吨，其中3-5线万吨，6#线万吨，

水泥产量万吨，同比去年持平，发电量亿度，突破发电亿度大关。

2.质量：出厂水泥合格率始终保持100%，熟料3天强度平均，

同比去年的平均提高，六线，28天强度平均61mpa，六线，合格率平均为，比去年的平均略有提升。

3.工艺消耗：熟料综合电耗度，六线度，原煤消耗157kg/t熟料，六线153157kg/t熟料，水泥综合电耗153度。

4.全年出库费用万元，同比去年万减少万元，六线出

库费用万元（这个具体数字我不清楚，请自行修改）。

20\_年是艰苦的一年，由于诸多客观原因，致使有些部门产量质量完成情况在与去年持平的基础上略有下降，原因主要有发下几个方面：

1.雨水频繁，物料水份大，给生产带来了很多意料之中的麻烦：涌堵、止料、被迫降低台时产量，同时也给质量带来诸多不利影响。

2.设备的老化和原燃材料上涨幅度过大的现状，特别是钢材、钢球的价格每吨同比去年上涨了1750元/吨，大型耗材设备的维修与更换（如提升、衬板等）给全厂材料消耗带来了很大的压力。

3.省水泥行业协会组织了四次停产保价活动，给生料、熟料、水泥等部门生产带来了巨大的困难和压力。

4.雨水频繁，原料供应出现前所未有的困难，品位波动大，给本厂相关生产部门带来质量控制上的客观条件制约。

5.六线从动工到初始投产运营总历时6个月，新设备、新工艺、新员工，从工艺管理到员工培训都存在一定程度的仓促性和局限性，给生产产量、质量、运行管理均带来了一定困难和压力。

虽然存在一定的客观条件制约，但在各级部门领导的关怀下，我们全体员工齐心协力、顽强进取，充分发扬了“艰苦奋斗、团结拼搏、苦干实干、争创一流”的孟电精神，同心同德、真抓实干，努力克服生产中的诸多不利因素，成功完成了年度生产经营计划。

二、节能降耗与修旧利废：

节能降耗与修旧利废是企业生产经营成本上的浓重的一笔，是提高经济效益的法宝，是现代企业管理的核心，企业生产的根本目的在于获得效益，没有利润的生产是无效的生产。我水泥公司北厂秉承一贯的设备改造与综合利废的优良作风，在集团领导指示下，在厂领导班子和各车间领导班子的努力下，20\_年这方面的工作又有新成绩：

1.脱硫石膏的全面应用：脱硫石膏为电厂废弃排放物，我们水泥公司北厂在厂领导的策划与指导下，成功地将脱硫石膏从工艺到质量全面应用到成品水泥生产上来。20\_年全年共使用脱硫石膏149247吨，按平均50元吨计算比用天然石膏（122元/吨）预计节约万元。

2.由于山西煤供应紧张且价格居高不下，在保证熟质量的前提下，将神木与内蒙的烟煤与山西的优质煤1：1搭配使用，熟料3天强度由原来的30mpa提高到31-32mpa，另由于烟煤比山西煤价格低30-50元，全厂3-6线用煤5512760吨，搭配烟煤吨，每年可节约万元。

3.设备工艺改造提高台时：如成品车间对米磨隔仓板进行改造使台时由原来的80吨提高到90吨、把米磨一仓衬板更换为新式镶嵌式衬板使衬板使用寿命由原来的8个月提高到2年半，不仅每年节约资金24万余元，而且彻底避免了筒体漏灰的问题。生料车间对5#生料磨中缷罩密封进行技改不仅降低了漏风系数且使磨排风机每小时节约电量90kwh等。

4.各车间努力合理利用上交仓库的废弃板材、钢球等，自行设计加工备品备件、维修材料等，进行循环综合利用。如成品车间始终坚持用仓库堆放的磨损过的老钢球等作为研磨体再次利用，仅此一项每年为厂部节约近50万元。

5.助磨剂的全面投入使用，使出磨水泥3天强度比原来提升了约2mpa，而且水泥台时比原来提高了吨/小时，水泥电耗与去年同比降低了度/吨。

各车间节能降耗、修旧利废及工艺改造工作做的很细很多，给厂部、给集团节约了大批资金，带来了巨大的经济效益。

三、安全生产管理：

安全生产和软硬件基础环境是公司得以生存发展的根本。在全年的工作中，我们做到了人员落实，制度落实，责任落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识；生产各部门坚持每天例行的检查以及日常巡查工作，同时生产部和安检部也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

1.积极落实集团、厂部安全会议精神及指示，每周四组织各车间运行主任开安全会议，并随时去车间进行安全检查，及时发现存在的设备及人身安全隐患，及时排除安全隐患。

2.加强安全学习培训，每月初下发安全学习题，通过学习考试，让职工深入了解与掌握必要的安全知识，培养良好的人身安全、设备安全意识。

3.水泥企业标准化建设验收工作的全面执行，根据范总、程总指示，全面动员各车间员工，全面调查各车间安全隐患，及时进行监督性整改，规范了全厂的安全标语、消防用具、特种设备管理、安全职责条文规范上墙等，使全厂安全工作取得了实质性的进展。

四、党的组织建设

（发展党员、义务劳动、孟电之光这个需要补充）

五、注重企业文化建设，推动文明健康发展。

（这个需要补充）企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20\_年，我们将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量,紧紧围绕生产经营目标任务的完成，提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。分别组织..文艺演出、体育比赛，慰问（老党员）等。通过这些活动，对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了员工对企业的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产（工作）积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。在肯定上述业绩的同时，我们也应有一个基本清醒的认识，我们的生产过程控制还有待进一步提高，员工的个人业务技能和文化素质还比较薄弱，各部门安全生产管理制度还没有全面发挥出应有的作用，还存在有我们对员工管理和引导不力的问题，也有我们自身能力存在缺陷的问题。20\_年已经到来，在新一年里，我们要有更高的目标和追求，不断强化生产管理工作和自身能力建设：

1.产品质量是企业生存的法宝，把不断提高熟料质量、水泥质量作为巩固名牌产品、树立企业形象、增强市场占有率、提高行业竞争力的核心来抓。

2.对节能减耗、技术改造及修旧利废工作长抓不懈，从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精打细算，要有效的控制材料消耗，减少原材料浪费和资金流失。

3.制定各项生产管理目标任务，围绕这个目标，各车间、各部门进行量化、细化。在生产组织上，通过加强日常管理和设备维护保养，提高周期运行质量，调动一切积极因素，挖潜增效。

1、>主要工作完成情况、亮点和取得的成绩

（一）工程项目上线

参与工程。

（二）安全运行年考核

（三）机房工作

机房未搬迁之前正常对机房进行日常巡检以及UPS巡检工作。处理故障，等。配合完成搬迁前的服务器配置的整理的工作以及重启文档收集等搬迁准备工作。

搬迁之后，维护工作进入正轨，但也存在一些问题。由于空调参数设置问题，导致频繁低压报警，联系厂家排查原因，并找到问题解决方法。冬天湿度低，需要每天使用加湿器并添加水。在年底对机房进行了整体的清洁，包括主机房地面以及UPS室的电池灰尘的.清理。在楼层弱电间新增能了温度传感器，进一步加强了对设备环境条件的监控。

（四）运维事项

完成了四个系统版本升级。日常的事项包括对各支行的运维以及分行部室的运维工作。工作中力求及时响应，做好运维的工作。

**楼盘驻场工作总结建议8**

1.运用先进的运维工具提高劳动效率。通过监控软件随时保持信息的及时性、可控性，一旦发生问题可以迅速定位和修复。

2.经过信息技术部指导，我们在运维工作中大量了采用技术。使我们在高效完成运维工作的情况下，为节约了大量的费用投入。

3.在工作的过程中注意新技术和新方法的学习和收集，对于有利于运维工作的成功方案及时整理并提交信息技术部。经过5年来的维护工作存储了大量的知识库信息。

**楼盘驻场工作总结建议9**

我所工作的单位是一所建设刚2年的变电站，有着配套齐全的办公设施和生活用具，有着慕煞旁人的生活和学习的条件。自从20xx年4月进入110kV变电站工作以来，在市县工区领导关怀指导下努力改变以往工作模式与方法。从一个干好自己工作为己任，无关他人的自我态度，通过不断的学习和锻炼，逐步转变为互相帮助，共同完成与提高的协同办公新模式。记得建站投运之始，依然是每天跟班日出而作，日落而栖学习设备的理论和操作方法。终是初步接触110千伏变电站设备，在市工区领导平时工作担心忧郁的语气中，我常感无形的工作压力，正吞噬着我;而这，也正深深的激励着我，更加以自觉学习业务知识。

直到去年的某天，在一派新设备无故障的思想中，几乎把尚存脑海的业务知识遗忘殆尽的时，突然接到地调110kV624线路配合停电检修的操作指令，在市工区领导仍然有些担心的口吻中，我以正确的事故处理方法及操作步骤面对，在默认处理措施后，在长长的电话线那边，似乎看见领导在稍稍放松的神情里，正用赞许的眼光望着我。

**楼盘驻场工作总结建议10**

“夯实基础，提升形象，争创一流，确保稳定，创建平安、和谐中心”是安保部20xx年工作的总体思路和目标的要求，安保部分工协作，一季度完成了以下工作：

>一、确保元旦、春节期间中心安全保卫工作

1、制定“双节”期间中心安全保卫工作安排，为使中心员工平安渡过“双节”，发布“节日温馨提示”及有关防火、防盗通知、通告等信息。

2、“双节”前对全中心进行了安全检查。对在检查中发现存在安全隐患，现场予以解决。

3、为加强各监控盲点的治安管理，增加保安24小时值班；

>二、安全工作管理情况

1、完善了各类安全管理制度、各类安全紧急预案、安全考核制度，层层落实签订了安全生产责任制，相关人员签定了20xx年度安全协议书，明确了各自的职责及工作要求，责任夯实到每名管理人员身上，进一步增强了员工做好安全生产工作的责任感和使命感。

2、在2月份认真组织开展了“企业防火宣传教育”活动，进行了安全操作规程学习、安全知识培训、各类事故案例、相关安全生产法规等，全面提高安全生产意识，将安全生产意识深入人心。

3、制作了消火栓与灭火器的月检卡，安保部领班负责每月对消防设备进行检查，充分保证了消防设备在突发情况下能够“拿得出、用得上”。

>三、宿舍流程管理情况

加强对员工宿舍的管理是安保部一直以来坚持做好一项重点工作，只有给员工创造一个舒适、安全、健康的住宿环境才能体现中心“以人为本”的思想作风。

1、为宿舍人员进行了合理的宿舍分配、对工作上、下班时间不一样的人员进行调整，保证人员夜间休息不受影响。

2、制定了神东国际交流中心《员工宿舍管理办法》、《员工宿舍物品摆放标准及规范》、《员工宿舍管理员岗位职责》、《员工宿舍违规处罚细则》、《宿舍外来人员管理制度》、《员工宿舍入住手续》等6条宿舍相关管理规定，对员工宿舍及宿舍长进行调换，给新的宿舍长重新制定了工作职责。明确任务，实行宿舍长、领班、经理层层管理责任制。

3、为了加强宿舍夜间管理，安保部派专人对员工宿舍进行全天值班制度管理，夜间有外来人员必须经宿舍管理人员的同意后方可出入，保证员工的生命及财产安全。

4、建立员工信息档案，安保部对不同部门及不同工种住宿员工进行登记备案。

>四、存在主要问题：

1、绩效考核奖金分配拉档不大，还不能充分调动大家的积极性。

2、强化制度落实，加强制度管理，在执行中还有不到位地方。

安全不光要避免安全事故的发生，作为中心的窗口部门还要进一步加强员工个人素质，因为员工的个人素质也影响着中心的整体形象，所以在二季度加强业务培训，提升员工素质为主题，切实做好员工培训工作：

>一、认真学习，提高素质

在中心的大力支持下，安保队伍不断扩大，解决了安保部人员短缺的问题。在新的一年里加强安保队伍正规化建设，加强安保队伍素质建设，全面提高安保工作水平，切实担负起维护中心治安稳定。树立良好的安保形象，转变旧的工作作风，团结一致，把中心的安全保卫工作做实，把中心的各项规章制度及安全保卫措施落实到实际工作中去。

1、规范员工在职培训，不断提高员工的素质。

完善部门人员编制，认真制定年度培训计划，精心组织员工进行培训。旨在通过员工培训制度化的手段，使安保队伍专业化。

2、加强骨干队伍建设，保持安保队伍稳定。

安保部增加安保巡逻岗，对中心各个楼层、通道定时巡逻，及时发现各类安全隐患，并对其他员工进行监督。每月组织员工评出前三名，并实行不同层次的奖励，以激发员工不断提高自身的工作能力，以公平、公开的方式培养、选拔优秀员工。

>二、加强内部治安管理，确保中心内部稳定

为了维护中心治安稳定，进一步加强中心内部安全防范工作，认真落实安全保卫责任制。

1、值班人员加强巡逻，严密防范

利用中心安装的监控设备，严防事故的发生。重点加大对破坏、盗窃、等案件的打击力度，为中心创造一个良好的治安环境。对外来来访人员做好严格登记，安保巡检员每隔1小时对整个中心的通道进行巡查，及时处理突发安全事件，确保中心全体员工的人身和财产安全。

2、加强宿舍管理，严格执行宿舍管理办法

(1)坚持不定期对宿舍进行安全防火检查，确保员工宿舍安全

员工宿舍安全防火工作十分重要，安全检查，发现不安全隐患及时纠正，并对发现有违章使用电器的员工进行教育。

(2)坚持每天检查宿舍卫生，确保员工宿舍干净卫生

为了培养员工良好卫生习惯，保证宿舍干净整洁，根据宿舍管理办法有关规定严格检查。检查过程中，对于表现较好的宿舍，将通报表扬；对表现较差的宿舍，将通报批评，并按照宿舍管理办法相关规定给予处罚。

(3)坚持每天检查宿舍纪律，确保员工就寝纪律

为了使每位员工养成良好作息时间习惯，确保员工晚上就寝安全，严格查寝。查寝中，发现未在规定时间内归寝且没有正当理由的，按照宿舍管理办法的相关规定进行处理。

(4)充分发挥宿舍长的作用，做到每月跟宿舍长进行一次交流，共同抓好员工寝室工作。

>三、消防管理，预防火灾事故

20xx年，我们将在现有的基础上，进一步加强对消防工作的管理。认真学习，加强防火安全工作的管理和检查力度，做好消防器材的检查、维修、保养工作。

**楼盘驻场工作总结建议11**

       严把质量;服务至上;严格要求;技术领先

1、承接运维工作初始信息技术部的各位领导就对我们的运维工作给予厚望，并提出了认真完善服务水平的方针。我们在服务过程中严格按照这一要求，以对保障xxxx的发展，对用户负责的精神，把“严把质量，服务至上”的原则贯穿于日常工作的各个环节之中。使本运维期过程中的客户满意度有了非常显著的提高，多次获得了用户的认可。

2、对于在工作中信息技术部提出的新要求、新方案，我们及时相应配合，本着“严格要求”的原则，对于提出的要求科学性的分析研究，及时提出完整周密的解决方案，并拟请用户试行或测试后实施。有力的保障了运维工作的及时有效性。

对于提高服务业务技术水平上，按照信息技术部的统一规划，按时完成一系列的既定培训计划。按照“技术领先”的原则，通过技术上的培训提高了业务水平和解决故障的效率;通过制定有效的安全机制和培训，健全了xxxx信息外包人员安全机制;通过保密制度的培训使运维人员能够树立自觉维护xxxx的信息安全防范意识;通过客户服务意识的培训提高了客户的满意度。

**楼盘驻场工作总结建议12**

1.《知识库》通过连续2年的整理已经形成了成体系的完整运维知识全集，方便了各类人员通过权限管理可以随时查找所需的运维信息，为提高运维工作效率提供了基础保障20xx年运维工程师年终总结20xx年运维工程师年终总结。

2.日常报告：共提交《运维日报》309份、《运维周报》52份、《机房温度周报》52份、《运维月报》12份、《运维半年报》一份、《运维年报》一份、《桌面工作记录单》1914份、《磁带存取记录表》12份。

3.工作报告：《变更报告》70份、《故障报告》5份、《数据安全保密措施报告》、《节日值班表》2份、《加班表》1份。另：《磁盘空间使用报告》等不定期报告;

至20xx年底，XX有限公司在xx公司的运维又届满一年的时间了。在这为期一年的运维工作当中，业务飞速发展，设备数量不断增加，人员的技术水平和业务知识有了显著的提升。我们的队伍在技术水平和管理经验上也有了本质的提高。

**楼盘驻场工作总结建议13**

踏入新的工作岗位后，颠末三个月的熬炼，使本身对这份工作有了更多更深的认识。对付工作或者说事业，每个人都有不合的认识和感想感染，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握本身的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度抉择一切”。有了正确的态度，能力运用正确的措施，找到正确的偏向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度便是选择本身喜爱的，然后为本身的所爱尽本身最大的尽力。我不停觉得工作不该是一个任务或者包袱，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你能力充分的体会到此中的愉快。我相信我会在对这一业务的尽力探索和发明中找到我工作的乐趣，也能力毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何胜利，期间来不得半点勉强。

其次，是才能问题，又可以分成专业才能和基础才能。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子阐明：以一只骆驼来讲，专业才能抉择了它可以或许在戈壁的情况里生存，而基础才能，包括适应度、坚毅度、本性的警醒等，抉择了它能在戈壁的情况里生存多久。具体到人，专业才能抉择了你得当于某种工作，基础才能，包括自信力，协作才能，承担责任的才能，冒险精神，以及成长潜力等，将直接抉择工作的生命力。一个在事业上胜利的.人，必是两种才能可以或许很好地和谐成长和运作的人。

**楼盘驻场工作总结建议14**

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习“创先争优”，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的\'好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

**楼盘驻场工作总结建议15**

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间，因为每天都有不同的面孔出现在我们的售楼部，这就要求我们要有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。

售楼看似简单，但做好也不容易。人与人之间的沟通其实是一门很大的学问，从事销售工作5年来我学到了很多的东西。

除了把房子卖出去后，还要完成后续的几项工作：签定购房合同——收集资料办理银行按揭——房子竣工后，通知客户办理交房手续；带领客户验房，如有问题马上通知工程部整改。在这几个环节中，都会有或多或少的遇到一些问题。所以我必须很有耐心的跟客户进行沟通，时刻保持热情的微笑，把客户当作自己的朋友，拉近与客户的距离，让客户有种备受关注的感觉，很多问题就自然解决了。

从事销售工作几年来，在公司领导的正确指导下，我不断加强业务知识的学习，不断从实践中总结经验，取得了较好的销售成绩。

>1、坚持不懈，不放弃任何一个客户

在销售中针对客户提出的各种各样的疑问，要耐心聆听，不放弃对客户解释的机会，使客户对我们更加信任。

往往希望就在于多一次沟通，多打一个电话，同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心的打动客户。

>2、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售置业顾问应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

>3、对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。

因此自从我进入公司的那一刻起，就应该一直保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都应该努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累才能造就优秀的业绩。

同时维护好所积累的老客户的关系，因为他们是对我们认真的工作和热情的态度都抱以肯定的，又为我带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。

>4、保持良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，而消极、悲观的销售员则归咎于机遇和运气，总是抱怨、等待，然后放弃！我觉得一个好的销售置业顾问一定要及时的调整自己的状态和心情，以一个积极的，饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获。

在今后我要不断的学习和总结，不断的进步，不断的来提升自己。

**楼盘驻场工作总结建议16**

在不知不觉中，20xx年已经过了一半，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

>一、任务完成

今年实际完成销售认购签约回款佣金的情况和竞争对手易居的对比的情况。

>二、团队管理方面

1、招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的\'根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、团队之间的沟通。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

>三、案场管理方面的

1、案场谈客监督及把握方面

当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

>四、执行力方面的

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

**楼盘驻场工作总结建议17**

今年年中来到本项目工作，在这工作将近七个月了，时间很快，转眼间就要临近年终了。这七个月里收获很大，除了一些每天基本做的资料都熟练掌握外，9月份第一次参与本项目开盘活动，今年工作的这段时间各方面都得到了锻炼与提升，工作起来顺畅了很多。下面是我今年工作的简要总结。

入职前由集团营销总监一周的精心栽培，学习了一些房地产的基本知识和销售秘书的工作职责。在我入职前一直是销售经理和销售主管做每天的各种工作报表，销售经理与销售主管一直都比较忙，入职后边学习边工作，不懂或不知道的虚心请教。

根据项目的要求，20xx年至20xx年的来电、来访电子数据都已经全部输入电脑备案。后期每天坚持录入电子来电、来访，始终保持电子版与纸质版数据一致。

从6月份开始，每月月底与财务核对当月销售具体数据、各置业顾问当月任务完成情况，每月的具体销售情况一目了然，20xx年至今销售额245421505元，回款额105849358元。

上半年客户所签订的购房协议集中归放、业主资料不全。9月中旬是中秋佳节，工程也正式开始动工，经理利用给业主发中秋礼品宣传办理4#楼VIP卡的同时搜集了已购房业主的资料。经过一户一档的整理，上半年业主所签署的认购协议已经全部归档。后期签订的每一份协议都仔细核对并将客户基本资料信息电子登记备案，监督置业顾问正确无误的填写销控及协议编号。

石家庄上城项目于6月份开盘，虽然当时还不太了解开盘活动的具体程序，但经过协助上城项目开盘的同时，也是一次学习与锻炼的过程。开盘的大概流程、资料的准备工作、注意事项，都略微有了一些了解。

9月份也亲身参与了本项目的开盘活动，经过三个月的客户积累， VIP会员卡办理了102张。活动于9月26日进行的。在紧张又忙碌的活动中，同事之间团结互助，在整个团队的默契配合下，成交了86套，取得了不错的成绩。能够在这样一个和谐有氛围的团队中工作我感到很幸运。

总的来说在销售秘书这个岗位上，听上去很简单的一份工作，其实所接触到的面很广，七个月的时间工作下来，也总结出了工作中需要提升的地方：

一是方面是关于月底的部分房款台账、vip未选房源客户退款问题。资金有困难的客户或VIP未选到合适房源客户，定房客户不能按照定金协议的规定期限内付完首付款，但是当月财务结账前都会交一部分，写份延期申请。这些客户所交的部分房款没有记录，置业顾问带着客户直接去财务交部分房款，没有正式收据，月底与财务对账时会有些出入。今后一定与置业顾问配合 把每月的全部收入款房款和办理会员卡未选到合适房源客户记入一份台账，有利于月底核对数据。

另一方面是个人心理素质方面，有待提升。11月份调到出纳帮了两天忙，第一次接触到出纳的工作，感觉有些紧张，毕竟是跟钱打交道，很害怕出错。有时候工作忙了，心理就特别着急。经理将大厅内的绿植交由我打理就是为了培养我的耐心与素养。细节决定成败，这份工作最重要的就是细心与耐心，良好的心理素质是这份职业的基础，所以在随着工作时间的不断增长，明年一定要培养出较好的心理素质。将我各方面工作能力提高到一个新的档次，不辜负领导对我的期望。

销售部:XXX

20xx年12月16日

**楼盘驻场工作总结建议18**

1、个别员工服务意识不强，服务技能水平较低，履行职责能力差。

2、在培养保安员应对突发事件的能力方面做的不够。

3、基层领班对班组成员的培训能力有所欠缺。

20xx年11月我正式开始在青岛新奥胶南燃气有限公司安保部安全员岗位实习，回顾过去，展望未来，我充满信心，尤其在部门领导的正确指导下，同事们的信任与支持下，我非常珍惜安全这项工作，以积极的态度投入到工作中，严格要求自己全面贯彻“安全第一、预防为主”的方针，强化安全管理，一个月的实习使我感到非常充实。“做一名合格的安全员”是我现在本职工作的追求目标，自实习以来，我始终保持清醒的头脑，以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作。现将实习工作报告总结如下：

**楼盘驻场工作总结建议19**

工作内容：我负责的工作主要有二个方面

工作完成情况：

(三)、完成公司OA系统的日常维护工作，调整OA论坛板块，增加公司新闻、意见建议、庆祝建党九十周年、纪念辛亥革命一百周年等板块并及时更新其内容，让员工及时了解公司新闻动态，提高自身思想觉悟。完成对OA系统帐号的管理工作，赋予每个帐号相对应的使用权限，对新入职、离职员工帐号做到及时添加和删除，对各地托管资产管理员帐号按地区分别分组。

20xx年我作为我县第四批驻村干部其中的一员，下基层驻农村，根据省委、市委、县委关于组织“十百千万”干部下基层驻农村工作的精神和要求，紧扣今年驻村工作“双学、双促、双建”的主题，坚持“四个围绕”（围绕核心强班子、强化村级执政能力建设；围绕发展出实招，大力帮助农村发展；围绕民生促和谐，深入服务基层群众；围绕缺席抓管理，建设一支永不走的工作队，构建驻村工作的新格局），坚持“三个加强”（加强组织领导，加强驻村工作的组织，加强驻村干部的管理，全面夺取驻村工作的新胜利），做好“三带”，即带强班子、带旺经济、带好农户。恪尽职守、不辱使命，以高度的政治热情、良好的精神风貌和务实的工作作风，，我圆满地完成了一年来的驻村工作任务，现将工作情况总结如下：

一、明确指导思想

以马列主义、xxx思想、xxx理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的xxx和十六届三中、四中全会精神，树立和落实科学发展观，以学习实践“三个代表”重要思想为主要内容，深入贯彻落实党章的各项规定和要求，坚定理想信念，坚持党的宗旨，增强党性观念，发扬优良传统，认真解决党员和党组织在思想、组织、作风以及工作等方面存在的突出问题，促进影响本地区改革发展稳定、涉及群众切身利益的实际问题的解决，不断增强党员队伍和党组织的创造力、凝聚力和战斗力，紧密结合新时期政府职能的转变，增强服务意识，提高服务水平，为全面建设小康社会和构建和谐社会做出应有的贡献。

驻村联企助推创业工作总结

作为某某村的书记和企业xxx已有三年半的时间了。在这三年的工作和生活中，可以说是受益匪浅，不管是在工作方面还是在创业方面都收获甚多。在乡党委政府各级领导的关心和帮助下，在村两委班子的帮助下，迅速适应了农村基层工作环境，逐渐熟悉了各项业务知识，实现了从一名大学生到村官和企业xxx的转变，同时，我也从农村基层大熔炉中学到了许多宝贵的知识和工作经验。现将工作情况汇报如下。

一、思想上力求进步，坚定扎根基层、服务“三农”，建设社会主义新农村的信念。 作为一名党员，我要求自己要时刻关注国家大事、时事政治，始终秉持实事求是、理论联系实际的学风，认真学习十七届三中全会精神和科学发展观等党的政治理论，不断加强自身理论知识的学习，为自己补充新鲜的政治血液。

二、工作上尽职尽责，立足农村、立足本职岗位，谋事为民、干事创业。

1、做农村和企业政策的宣传员。积极宣传中央支农惠农政策和给一些企业送一些文件解读文件等，如向农户讲解粮食直补有关补贴政策、在深入学习实践科学发展观期间，我和村两委成员向农户宣传党的惠民政策，分发宣传册子，提供信息支持，鼓励村民创业，发展现代家庭工业和现代农业。并及时向镇里上报我村宣讲情况和现代家庭工业户、现代农业户发展情况。积极参与进村入户宣传全民创业政策，调动群众创业热情和积极性。利用自己掌握的现代信息知识及有关政策，帮助家庭工业、现代农业等农户解决发展中的有关问题。作为企业人才工作xxx，主动为自己所联的4个企业做好人才政策的宣传、人才资源信息的统计、协助招才引智等基础性人才服务工作，提高了企业引进人才的积极性和主动性。如企业在人才需要方面提供一些信息。

时间飞逝，20xx年即刻岁末。这一年对我来讲可谓是人生中的又一个起点和转折。它发生了太多太多的事，有些事将会影响我的一生。那些工作中的点点滴滴仍历历在目，有过欢笑也有过惆怅、有过激情满怀也有过意志消沉。但总的来说，这一年是我人生中不平凡、平庸的一年;我努力过、失落过、成功过，期盼过，当然也挫折过;每一个成功的喜悦，每一个困难面前的艰辛，在我这儿都播下了种子。希望在即将到来的`20xx年，能让这些种子茁壮成长，为公司的明天和我的事业多添一片绿。

此刻，我将20xx年在公司的经历作一个简单的概括：

**楼盘驻场工作总结建议20**

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

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