# 2024年总监年终总结(十五篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-01

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**总监年终总结篇一**

光阴荏苒，时间如梭，岁月如流，弹指一挥间，流水又一年。岁月逝去不复返，霜鬓崔朱颜。xx年很快就要过去了，蓦然回首，无比感动。

回首这一年，内心不禁感慨万千，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，感谢陪我走过不同阶段的各位同仁、感谢一直以来对我成长给予关心、支持的各位领导。

xx年，我的工作分为四个阶段：第一阶段从xx年1月1日到xx年4月1日，全面负责北京地铁昌平线项目收尾工作;第二阶段从xx年4月2日到xx年4月20日，成都龙泉房建项目助勤，主要负责施工现场安全质量管理工作;第三阶段从xx年4月21日到xx年7月15日，在北京地铁9号线及房山线项目助勤抢工，负责北京地铁房山线项目施工技术管理工作;第四阶段从xx年7月16日到目前，全面负责东莞地铁r2线项目安全生产管理工作。

为总结经验、克服不足、发扬优点，结合一年来的工作，我从思想汇报、xx年工作总结、存在不足及改进措施三方面向各位领导及职工代表同志们述职，请审议。

一、加强学习，不断提升政治品德，廉洁自律铸美德

邓小平同志说我们党执政以来面临着本领的危机、知识的恐慌。克服本领危机和知识恐慌的唯一途径，就是不断学习，因此，我们要把学习意识的培养和学习能力的提升作为一种工作需要来坚持，要勤学习、善学习，努力成为学习型领导干部。

xx年，是建党90周年，一年以来，通过学习党的理论知识，使我更加坚定了共产主义信仰，不做金钱的奴隶、权力的俘虏、情色的囚徒。忠于党、忠于国家、忠于人民、忠于企业，当好“排头兵”、“掌舵手”;坚决与不良倾向作斗争，讲真话、实话;不断提高自身理论修养，能够从政治上正确地看问题，审慎、周密地考虑问题，具有较强的战略思维;能够从对待社会难点、热点和一些深层次问题的态度与措施上，去分析问题、解决问题，提高了政策理论应用水平和领导水平。

通过深入学习实践科学发展观活动，树立大局意识，在日常工作中具有始终将自己管辖之内的工作纳入全局的意识，从而在工作中时时、处处以全局为重，服从全局、服务全局;与各级干部间团结协作共事，在应对各种挑战和突发事件的关键时刻，展现出大局观和大局意识，体现出领导素质和能力。

通过认真学习各级党组织关于党风廉政建设的有关规定，我深刻认识到廉洁奉公、勤政为民的重要性。常怀律己之心，增强自律意识，做到自重、自警、自励，清正自守;坚持原则，敢抓敢管、敢抓善管、发扬民主、严守组织纪律。

二、xx年工作总结

xx年1月到4月，北京地铁昌平线项目接近尾声，由于北京地铁9号线及房山线工期紧，昌平线项目领导陈顺勇率大部分成员组成公司工作组前往北京地铁9号线及房山线抢工。我同项目上部分同事留守昌平项目，由我全面负责该项目收尾工作。

昌平地铁项目线长、量大、工法多、接口多、风险源多，同时，该项目所处地域特殊、具有高度政治敏感性，在多数同事已撤离，项目管理团队严重欠缺的情况下，我们留守的一个小班底圆满完成：竖井封闭、地铁运营期间缺陷修补、区间隧道堵漏、项目收尾、春节期间维稳工作。

**总监年终总结篇二**

20xx年临近尾声，xxx安全部在部门人员努力奋斗的情况下，伴随主楼从地下部分到封顶，全力保障安全生产一年。回想起今年在温州港龙城市商业广场项目的工作历程，感谢近一年来各级领导对我的支持和厚爱，也感谢同事们对我的帮助和支持。这一年来通过认真学习贯切公司“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，积极推行科学化、规范化和制度化管理，落实以安全生产第一责任人为核心的安全生产责任制，安全文明施工工作取得了较好的成绩。

一年来，在实际工作中我尽自己最大的努力做好本职工作，因为安全总监不同于普通的专职安全员，现场实际隐患消除及各部门、专业、甲乙间的配合更是至关重要。为了做好安全总监的工作，首先我按照企业的各项规章制度、企业对施工安全的整体要求，与专职安全员的职责结合起来，在今年的实际工作中我拿出大量的时间深入到施工现场调查了解现场安全情况，并在工作中旁站监督指导安全生产，以发文形式的方法做好甲乙双方、项目部门之间、项目施工区域之间的横向联系与沟通，以国家安全检查标准为依据对本施工项目安全进行检查并提出隐患监督整改。现将本年度的工作情况做一总结，汇报如下：

对于新进场的工人，安全部组织进行进场安全教育，同时组织定期、季节性、节前节后、变换工种、复工等安全教育培训，安全教育培训能够提高从业人员安全素质，防范伤亡事故，减轻职业危害。它使广大职工熟悉有关安全生产规章制度和安全操作规程，具备必要的安全生产知识，掌握本岗位的安全操作技能，增强预防事故、控制职业危害和应急处理的能力。通过安全教育培训，进场工人能够对危险有害因素进行有效地辨识，进而转变成为职业上的自觉行为，把要我安全变成我要安全，自觉做到不伤害自己、不伤害他人、不被他人伤害，渐变的达到安全自觉行为。同时它也是企业安全生产工作的重要内容，坚持安全教育制度，搞好对全体职工的安全教育，对提高企业安全生产水平具有重要作用。

通过安全教育培训，使每一名新入场工人能够尽快地了解工程的概况和工程中存在的危险因素，了解这些危险因素的危害范围以及如何控制这些危险因素，防止各类事故的发生，以便系统有效地掌握自我保护和群体保护所应具备的安全生产、个人卫生、防火救灾的基本常识，具有十分重要的意义。

我要求所有安全员对于施工生产中易发生伤亡事故的施工部位、施工过程、现场防护设施、施工机械设备防护装置以及季节性特殊防护措施等根据国家现行有关法律、法规、标准、规范和股份公司、局等有关规章制度进行检查，检查以现场安全管理、文明施工、脚手架、基坑支护与模板工程、“三宝”及“四口”防护、施工用电、施工升降机、塔吊、起重吊装、施工机具等为主要内容，及时消除生产安全事故隐患，杜绝违章指挥、违章作业、违反劳动纪律现象的发生，确保安全生产。

还要求所有安全员的日常安全巡视要覆盖所有作业面，检查内容应包括但不限于作业条件、施工组织协调、工人行为等内容，重点对作业活动进行风险分析，排除事故隐患，对于高风险作业，落实安全员旁站，验证作业条件和安全措施符合性，监督工人作业行为。项目施工员、技术员、质检员对施工过程中的工艺、工序进行不间断的跟踪指导。

定期深入现场了解生产进度、施工状况及存在的不安全因素，做到心中有数。消除施工中存在的各种大小事故隐患及重大事故源是安全专业人员的主要工作，也是安全总监的主要工作。

在施工中由于生产人员行为都是处在动态下进行活动的，又由于每个人完成的工作任务有所不同，各专业施工会出现交叉作业，往往造成事故隐患就比较多，这些隐患不但对施工现场造成危害，而且对作业人员也有危害。这就要求专业安全人员在检查中能及时发现隐患，并能按照有关规定下发隐患整改通知单。

由于现场情况比较复杂，往往得到的效果不是很理想，有时会遇到一些阻力。如果汇报给项目经理强行进行处理，对重大隐患可以起到一定作用，而不可能每一件隐患都得汇报项目经理来处理，但诸多的不安全因素隐患不得到及时整改，事故就难以控制。这就需要安全总监从业务上、技术上指出隐患的危害和构成隐患的因素，讲清道理后施工人员会主动进行整改，在这同时对仍拒不进行整改的再进行汇报。

在今年的安全管理工作中，我把主要精力全部放在安全隐患消除管理中，掌握了大量的隐患整改措施，对于检查出的隐患按照“定人”、“定时限”、“定措施”、“定资金”、“定预案”的五定原则进行整改，从而使隐患的到了有效控制，隐患整改的更及时更彻底。但仍有不足之处，比如各部门之间的配合、甲方及监理的沟通还有所欠缺，需要加强沟通。

20xx年是xxx项目能否顺利竣工的关键年、决战年，加之工期和投资压力，各分包单位工人进场，施工进度要求迫切，施工高潮迭起，施工协调任务加剧，将给安全管理工作带来一系列问题和难度。必须充分认识安全与进度的关系，安全与协调的关系，通过安全行为促使进度稳步推进，达到安全快速和谐发展。

1、加强对年后新进场工人的安全教育培训，做到安全教育全覆盖；

2、继续加大工地巡视检查、安全隐患整治力度，督促各片区安全员勤于巡查，善于发现，敢于治理，重点整治屡屡出现的“三违”现象和安全问题；

3、加强对大型起重设备、外脚手架拆除的安全管理工作，确保安全员旁站到位、监督到位；

4、强化安全生产长效机制，促进安全体系正常运转，认真落实各项规章制度，保证安全管理工作常态化。

20xx年度已经过去了，新的一年新的挑战。我温州港龙城市商业广场项目将继续秉承“抢进度、抓质量、保安全”的建设思想，咬定实现“安全生产零事故”的建设目标。坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针，增强安全监管机制和专业化安全管理队伍，采取教育培训，切实增强工人的安全意识，千方百计、保证项目更好、更快、更安全地竣工！

**总监年终总结篇三**

尊敬的公司领导和各位同事：

进入公司已经有半年的时间，在公司领导强有力的领导以及关心支持下，个人在x年度取得了不小的进步。x年匆匆结束了，回首过去一年的工作，本人在工作过程中，较好地完成了x年年度工作目标。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的x年就伴随着新年伊始已经临近。可以说x年是公司组建机构、完善制度、拓展市场、持续发展的关键年。也是我伴随公司一起成长的一年，现将有关x年度个人工作情况作如下总结：

1、熟悉了解公司各项规章制度并严格遵守执行

我于x年8月1日进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在公司工作的半年中，严格遵守公司的各项规章制度，无迟到、请假、旷工及其它严重违反公司规章制度的情况，同时在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉工作流程，努力完成公司领导交付的工作任务

在设计工作中，努力提高自己的设计技术，在公司工作半年中，先后完成了公司企业上墙文化的设计工作、企业画册、员工培训幻灯片的制作、华宇丰新报的设计、生日卡、贺卡设计。同时参与了公司vi设计制作，东大梁项目、科艺达、昌吉聋哑学校、金美达、克拉玛依彩虹苑、米泉等项目的logo设计及提案幻灯片的设计。

为了公司进一步的发展，公司成立了前策小组，我有幸成为前策小组的组长，由于以前对前策工作接触较少，公司在成立前策小组后，特别是张总对我给予了深切的期望和巨大的帮助，使我在很短的时间入门，掌握了前期策划的一些门路，在前策工作中，参与了乌鲁木齐房地产市场的调查研究，使我对乌鲁木齐的房地产市场有了初步的认识，同时也参与了公司其它项目的勘察、市调、策划提案，主要是提案ppt的制作，这些工作也使我对房地产前期策划梳理出了提案框架。

在公司其它活动中，我也尽可能积极参与，在公司对sos村儿童村的资助活动中积极支持与配合。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

工作的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，尽力建立与各相关职能部门的沟通和协调，圆满完成公司交付的任务

4、主要经验和收获

在公司工作的时间段内，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）专业技术有了一定的提高，并涉足了一块新的领域，对今后的个人发展又奠定了一些基础。

（二）要加强与上级、同事的沟通协调，要与大家做好沟通才能更好的提高工作效率

（三）每个人都有自己的优点可以学习，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，不断提高。

x年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作过程中，由于缺乏沟通，又碍于面子，造成工作效率降低，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是刚刚介入前期策划阶段，由于缺乏计划性，造成工作的效率降低。在以后的工作过程中，我要认真制订工作学习计划，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己在房地产方面的专业面还比较狭窄，特别是房地产专业知识，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

1、通过学习，争取在x年第一季度对房地产前期策划达到熟悉程度，在前期策划的每一个环节都能以专业的方式进行阐述。能够独立完善的完成单个前期策划方案。

2、加强设计与前期策划的结合，争取找到一种适合自己特点的房地产前期策划方案的设计方法，把软件，技术，思想更好的融合。

3、在管理方面我希望承担更多的责任，与公司共同成长。

4、在x年自身希望承载3个以上的项目，提高自己的收入、

5、希望有一次正规学习的机会，对房地产方面，特别是房地产全程营销策划或设计方面有一次系统正规的培训

为了公司的可持续性发展，我对公司一下方面提出自己的建议，望公司领导给予重视：

1、硬件设施的提升

工欲善其事，必先利其器。

①对公司网络进行升级；

②建立优质资料下载账户；

2、专业培训机制的建立

为提高公司全体员工专业水平，建议建立完善的专业培训机制，定时，定点，定人。

x年已过去，虽然有些地方不尽如人意，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，x年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成工作，是目前主要课题。在以后的工作中，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为今后公司的持续开展贡献自己的力量。

**总监年终总结篇四**

在集团公司的正确领导下，在各级领导的支持和帮助下，全体职工努力奋斗，大胜开拓，扎实工作，圆满完成了今年的拉运任务，取得自创建公司以来的效益和巨大的成绩，现将一年来工作作如下总结：

一、完善制度，强化管理

1.积极响应集团公司会议精神，制定一系列的制度如车辆停放在指定的地方，严禁跑私车，办私事，一经发现，严肃处理，造成事故的后果自负，因个人原因造成车辆损坏，配件丢失，驾驶员要赔偿所有损失，并接受公司处理，每天出车前必须对车辆进行认真检查，车况良好，方可出车；

2.为了强化管理，还安装了cso定位系统，加强了对司机安全和行车状况的监督和管理工作；

3.公司严格的管理制度，使职工养成了良好的行车习惯和高度的责任心，各项拉运工作完成良好，每部车辆在确保安全的情况下，都超额完成任务，并减小了事故的发生。

二、狠抓安全，强化培训

安全工作是所有工作的重中之中，没有安全性就没有一切，今年公司进行了二次交通安全法规培训，邀请交警大队警官为全体驾驶员讲解交通法规，并实行了安全知识考试，使职工树立安全第一的思想，提高全员素质。公司派专人定期上路巡查，检查驾驶员拉运线路和工作状况。每月进行两次安全总结，定期进行安全大检查，消除事故隐患，促进安全工作，今年全年无大事故发生。

三、节能降耗，控制支出

为了严格控制费用支出，历行节约，降低成本，首先加强对职工的业务培训，组织司机学习节油、驾驶技术，在冬季减少防冻液使用等措施来降低车辆费用，在确保安全的情况下，尽量延长机件的使用年限，能够修理的零部件尽量修理，实在不能使用的才去更换，小修理，尽量由驾驶员自己动手，整年下来也为公司节约了不少的修理费和配件费。

四、做职工的好当家，贴心人

作为总监，我常与职工谈心交流，掌握职工动态，聊聊员工生活，解决他们的实际困难，做职工的好当家，贴心人，今年拉运任务完成，职工工资待遇都比往年有所提高，我常年累月忙碌工作，没有星期天、节假日，以身作则，处处为员工树立良好榜样，做好带头作用，妥善合理安排车辆出行，解决死机的后顾之忧，使司机愉快出车，平安行车。另外我对职工的婚丧嫁娶必定到厂，拉进了和职工的距离也让职工感到我对他们的关心和帮助，提高了职工的工作积极性。

诚然在管理和日常工作中我还存在许多不足之处在今后的工作中还有待逐步完善和提高。新的一年希望在集团公司领导的正确指导下，努力完成各项任务，为公司创造出更大的价值。

**总监年终总结篇五**

本人于20xx年xx月xx日正式加入公司，在这之前xx是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与xx有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官和以及我的部门领导xx与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去x月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我x年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

这是每月工作的重中之重，xx部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月x号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给xx行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

**总监年终总结篇六**

来到公司的近十几年间，我学到了很多很多的东西，感受到了从没有过的机遇和挑战。在现场的这些日子里，从所见所闻中，逐渐认识到了自己的位置和价值。在每天的工作中不断积累自己的知识和经验，不断充实自己的头脑和思想;以前面对的是固定不变的专业知识，现在处理的是不断变化的工程现场问题的决定。当我在现场我才体会到监理工作这个领域的博大，实际工程中的经验来自不断的工作完善，置身监理工作中，需要找到一种做主人的感觉，要用自己的知识去驾驶它。

1、xxxx年x月~x月，受我公司委派，担任xxxx项目部总监。全面负责工程现场工程项目的监理实施。该工程建筑面积约80000平方米，为商住楼;两栋32层高层建筑(含地库)，三栋15层小高层建筑(含地下通风、人防工程)，结构形式为框剪结构，基础为静压桩桩基工程;安装工程为常规水电工程(含消防工程)。实施工期约850天。

2、xxxx年x月~xx月，受我公司委派，担任xxxx安置房工程项目总监。二标段区域总建筑面程约为11万m2，结构形式为框剪结构，基础为灌注桩桩基工程。施工现场划分为1#~10#楼、11#、12#楼、计12个分部工程;1#~10#楼为小高层，11#、12#为地下室及人防工程;安装工程为常规水电工程(含通风和消防工程)。全面负责该工程现场项目的监理实施。

1、因为今年我公司委派的两个工地我都负有一定的领导作用，所以感到有一定的责任感，在工作中认认真真、兢兢业业，并处处能做到以身作则，团结项目部和项目组的所有同志，吃苦在先，在日常的监理工作中做到只看门道，不看热闹;，小问题不放过、关键问题及时处理。每日都记好监理日记和检查记录，时刻掌握现场的工程情况，用专业的知识和语言去概括它们。在工作过程中，不断积累知识，不断的把自己学过理论知识和现场实践相结合，不断认识自己工作

1xxxx监理有限责任公司的内容。

2、监理应该是技术性人才，监理的前提是自己有监理这项工程的能力，有判断工程正误的能力，有解决工程问题的能力，有监理工程师的职业道德。我们不是技术员也不是施工员，但是我们应该了解自己的工作内容，熟悉工程的技术要领，要有自己的工作思路。

3、我发现很多问题在设计与施工过程中产生了分歧。例如，图纸上的钢筋是没有体积，不占空间的，任意根钢筋可以在有限的空间重叠，但是在实际施工中遇到最多的就是钢筋的重叠问题，因为它们有了体积，要保证它们自己的位置和相对的关系，变形或走位是不得不面对是事实，也是现在设计图纸在现实施工过程中必须会遇到的问题，应该怎样去解决，需要不断积累起来的专业知识和工作经验。再比如，设计图纸上表示的很多施工图，在理论上完全可行，但是在实际的施工过程中有一定的难度，并不能达到设计的要求。

我通过与业主代表和项目组监理工程师的交流、和施工单位的技术员交谈，了解到他们认为一个好的设计必须要有好的工程实际经验，但是现在好多设计人员现场经验不足，所以设计出来的作品大部分拿到现场去施工都是要修改的。其次，设计要尽可能细。因为无论是施工方还是监理方都是按照你设计的图纸来施工及监理的。再者，施工设计不一定是越细越好。最主要的是要明确，不可含糊其辞，也就是说在设计中给出的没一个信息都是准确无误的，不能说百分之百，起码百分之九十九要对施工中的深化设计有帮助，不能确定的信息最好不要定，给现场施工中的深化设计留有一部分空间(因为现场是总在变的)。

4、在监理工作的过程中，我狠抓结构质量和安全施工是并存的管理重点。比如模板的施工，不仅关系到施工质量，也关系到施工安全，在个别楼栋的施工中，由于施工人员的随意性和对安全的认识不足，在业主的支持下，我坚决抓住不放松，经过多次整改，终于达到了要求;又如在悬挑脚手架的搭设过程中，发现不符合规范要求的，不仅及时向业主通报并严格要求施工单位进行整改到合格为止。平时，会同金泉花园三期安置房二标段项目组同仁坚持每天进行安全检查(脚手架、悬挑脚手架、安全网、施工用电、临边空洞的防护、人货电梯等等)，发现施工单位有不到位的地方，立即要求整改及下发整改通知单，将在现场发现的问题及时通知施工单位的项目负责人和安全员，要求他们一定要从思想上提高重视安全工作的认识，加强对职工的安全教育，认真落实各项安全规章制度，强化安全防范措施，从根本上杜绝可能出现的安全隐患，在过去的20xx年做到了我负责的工程项目均安全无事故。

5、在今年的两个工程项目中，对内能主动地团结监理部(组)的全体同志，因为我明白，监理工作是一个群体的工作，工作必须齐心协力，团结一致，大家一起脚踏实地地共同努力，才能把监理项目组的工作做得更好;在金泉三期安置房项目组，每天都坚持土建专业会同安装专业进行1#~10#楼、11#楼、12#楼的联合巡检、举行小碰头会，加强对所属二标段工程项目的监理;同时和监理部(组)的同志对外(对业主、对施工单位)实事求是、实心实意、与人为善、公平平等地加强协调性、技术性、专业性、规范性地开展监理工作;不仅坚持了规范性、原则性，同时使监理工作能顺利进行;尤其在xxxx三期安置房过程中的监理工作中，钢筋、模板、安装等等工序和工地的安全工作、及工作中的对外各方面的人事协调问题，后期较前期都有了明显的改观，取得了很好的效果。

6、上面只是我在工作过程中遇到的众多问题中的其中几个代表性的问题。在今年的监理工作过程中我还学到了好多专业性的知识，以及它们如何在施工工程中进行实现，在实现它们的过程中容易出现哪些通病和我们应该如何去避免纠正这些通病，我始终坚持以“三管、三控、一协调”为主线，以预控为主来保证我们的工程监理质量。时时以“守法、诚信、公正、科学”的监理工作准则来指导自己的工作。在监理工作中时时本着为公司、为工程、为自己负责的态度，履行自己的职责。

7、我们在工作过程中不断总结，总结工作中出现的问题，总结好的工作方法，向有经验的业主和监理同仁及施工技术人员请教，不断完善着我的监理经验，增加我对监理的认识和专业水平的提高，随着工程进度的进行，我发现自己还有好多的东西需要去学。我明白要做好一个合格和称职的监理工程师，必须不断学习、必须不断提高，要严格要求自己，充实自己，我将虚心地、认真地持续学习学习再学习，前进前进再前进。

人贵有自知之明，针对我去年的不足，在新的一年里，我将努力提高自己现场处理问题的能力，处理施工过程中的专业问题的水平的能力，我明白，理论知识和现场实际联系的能力还需培养。我会针对现在自己出现的问题和存在的不足，进行有目的的锻炼。我会在以后的工作过程中不断学习，积累经验，为做好一名合格的监理工程师打下坚实的基础。

**总监年终总结篇七**

今年以来，公司企管部认真贯彻落实集团公司提出的生产经营目标，结合公司生产实际，不断加强员工队伍建设，强化现场管理，针对原材料紧张、市场价位波动大、设备老化、安全管理难度大等诸多不利因素，团结和带领广大员工坚定信心，扎实工作，克服外部条件变化给生产经营工作造成的影响，限度的调动员工的生产工作积极性，但受原材料紧张等各方面因素制约，我公司生产经营任务完成的很不理想，除硫酸厂外，其它各厂均未完成生产计划。以下是我的这一年度工作总结：

规范生产运行岗位标准，对于生产中各运行岗位，完善其生产管理与各种规章制度，从各岗位工艺操作标准入手，强化操作规范，使其做到上标准岗，干标准活，提高操作质量，使生产设备处于良好运行状态。使生产组织规范化、程序化，全面保证生产设备高效、有序、经济运行。

制定各车间之间的物料交接制度，由简入繁，逐渐将物料交接纳入交接班管理程序，将金属回收率指标分解到班组、个人，增强全员提高回收率的责任心;加强工艺过程分析，强化金属易流失环节管理，减少物料损失，提高一次回收率。

及时了解下属各分厂的生产运行状况，落实检修材料计划，制定切实可行的实施方案，控制检修成本，在保证全面完成检修任务的同时，将有限的费用降至最低。检修工作中，企管部人员始终坚持服务到现场，及时协调解决生产检修过程中出现的各种问题，并督促、检查、验收进度与质量。保证检修顺利完成，满足运行需要。

今年年初起，企管部在公司原有的统计制度上，进一步强化了生产及能源统计工作，并对计划执行情况进行监督检查，将实际生产情况与生产计划标准进行对比、考核、核算，分析原因，选择生产与检修方案。及时、准确统计产品产量、主要技术经济指标及能源消耗等数据资料，并按时编制、上报各种报表，严格把好数据统计关，对所发现的问题，及时将信息反馈到公司各领导，为公司领导合理决策提供了依据。

认真贯彻落实《安全法》和安全生产责任制，牢固树立“安全第一、预防为主、综合治理”的指导思想，加强安全管理力度，针对设备中存在的问题、隐患，从思想上重视。

**总监年终总结篇八**

我工程技术部门在公司领导和项目领导的正确指导下，在各兄弟部门的鼎力支持下，克服了技术力量不足、人员短缺等诸多困难，强化内部管理，较好完成了xxxx年的各项工作任务。工程技术部是一个对实践性要求极强的部门，由于部门工作的特殊性使得我部门的工作主要从两大方面进行开展。一方面，做好部门日常工作的开展，配合各兄弟部门做好相关的技术指导工作，不定期的组织部门员工加强理论学习和经验交流以不断提高业务水平更好的为工作服务。另一方面，即使了解各项目的进展情况，并对工作中存在的问题向领导汇报并协助领导做出有效地整改方案，配合商务部门对工程预决算和工程款支付工作进行审核。此外，还要做好对工程资料及工程合同的接收移交工作。

xxxxxx工程项目承建的建筑物包括1号楼～9号楼和g1号楼～g4号楼，其中33层住宅楼3栋，30层住宅1栋，28层住宅一栋，20层住宅1栋，18层住宅1栋，17层住宅1栋，9层住宅1栋，3层商住楼4栋，一层地下车库1座，总建筑面积142334m。

1、编制并上报施工方案和各专项施工方案。

2、优化施工方案。

3、根据实际工程进度完成对施工队进行技术交底及作业指导。

4、统计设计变更（联系单），并做好台账。

5、做好施工方案的台账。

6、编制并完善各分项工程及重点难点工程施工方案。

7、完成各项工程的施工及技术资料整理并及时签认报批。

8、完成施工方法、工艺、技术等成果总结工作并进行推广。

由于项目的特殊性，技术部门一共有2名技术人员，本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过项目领导的指导和全体部门所有人员的不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内按要求完成。这和项目领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分的。

同时根据公司决策和工程情况，确定本工程的质量目标为“合格”，并立即开始实用性、针对性、科学性地编制各项专项施工方案，而且根据工程情况，做好细部处理部位和深化设计情况。这些为以后的施工做到了较强的指导作用。其中消防连廊的模板支撑体系特别进行研究，最后决定采用h型钢做钢平台，在钢平台上支设钢管模板，这样既美观大方又节约材料，收到各方的一直好评。

我工程技术部积极响应集团公司和区域公司的号召，在工程项目的进行中，加大新技术、新材料的投入。根据本工程建筑物的特点，外墙脚手架采用液压附着式爬升脚手架，这是本工程的一个亮点。爬升式脚手架有耗材少，劳动力支出小，工期短地面不需要做支撑脚手架的坚实地基，不占用施工场地等优点。最大的缺点就是造价高，一次性的投入多。总体评价爬架还是利大于弊的。

技术部还在施工过程中对现场进行控制，首先对钢材、水泥、砂、石、砌块、外加剂等，从材料计划、合格证及数量等方面，严格按检验标准进行检验，合格后方可使用，对未经检验合格的材料一律不得进入施工现场；其次对土壤、砼、砂浆、钢筋焊接等施工试验的计划批次、试验结果的检查，确保主体结构的安全可靠性。

施工各项工程均由技术人员进行交底，并着重强调关键问题，保证施工人员对交底的领会理解，施工中加强对施工过程控制，特别是重点工序要进行严格的验收，验收中发现问题及时要求整改，整改合格后方允许进行下道工序。对施工班组的施工质量情况加大奖罚，避免重复施工。对普遍性质量问题，由项目部主持各班组及时召开消除会议，并由技术人员提供消除方案，使质量问题及时在施工中消除。

对关键工序：各部位的钢筋隐蔽、满堂脚手架、悬挑脚手架、外墙面造型等，由技术负责任亲自确认并严格控制施工过程中的质量，保证工程的结构安全性和使用性的均符合设计要求。

工程技术资料的整理，按照集团公司的要求全部进行打印，资料的整理保证及时、准确、齐全，特别是分包的技术资料，严格要求分包方按照集团公司的规定进行编制整理，并保证工程竣工后技术资料及时归档。

1、施工中对过程控制还应继续加强，特别是板筋的成品保护、钢筋砼梁板柱、墙面抹灰的养护等。

2、对相应的劳务班组应继续加强管理，由项目经理主持编制合理科学可行的质量奖罚制度，根据工程的施工质量情况，按制度奖罚，做到按质论价，使得施工班组心服口服。

3、施工中技术人员应继续加强现场学习，使得理论与实践进行碰撞性的结合，面对具体问题具体讨论，相互促进，相互学习。

1、技术人员多数经验较少，我们需加快提升自身理论水平和实际操作等业务能力、尤其是在成本控制管理中需加强学习。

2、质由于技术人员的培训工作较少，目前技术人员对公司制度的了解和执行程度距离集团公司的要求还有一定差距，特别市新同事，更需要加强公司制度的培训工作。

3、对于一些日常需归档的资料存在拖延现象及个别内容填写不规范。

xxxx年的工作给了我们很多教训，xxxx年对技术部来说是关键的一年，跟业主单位结算是项目管理的重点。我技术部将积极配合工程部、商务部的工作，竭尽全力，迅速执行，全面推进项目各项工作的开展，及时完成领导交给我们的工作任务，为xxxx年全面完成和泓花园工程的建设任务而努力奋斗。

**总监年终总结篇九**

xx年全年，我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了丰富的工作经验，当然这也为以后的工作理清思路、加快发展提供了捷径。事后监督中心正式成立的几个月中，我们成功的适应了事后监督系统上线以后第一年的过渡期，使我取得了长足的进步，同时也有诸多工作经验需要总结。

一、事后监督。

工作中对监督员的业务素质要求很高，需要掌握非常全面的业务内容，这样才可以认真审核每一笔业务。因此，强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要，这就要求我们认真学习省联社下发的《会计基础工作规范》以及其他会计法规法则，由理论指导实践，再从实践中总结经验，进一步指导下一步的工作，而这单靠个人的力量是不行的，领导也给予了我很大的帮助，不断在业务上对我进行指导，而且还在思想上帮助我树立学习和工作的信心。开展“大学习大练兵”活动。按照培养造就一支一专多能复合型人才队伍的要求，本着应知应会和缺什么补什么的原则，进行全面学习，全方位提高自己的综合素质。学习内容主要包括：储蓄、会计、出纳、信贷、安全保卫等基本专业知识和技能；各专业核算、管理等方面的规定制度；学习各专业业务操作流程；学习金融法律法规；学习上机操作技能，

二、重点监督。

特殊业务，作为一名事后监督人员，认真监督基层网点的每一笔业务是非常必要的，也是我的职责所在，xx年第四季度围绕省联社及银监局风险排查方案等上级精神，我们主要是在重要空白凭证管理、大额授权、抹账、挂失、联行等特殊业务上加大监督力度，将风险隐患控制在最低。经过我们事后监督人员近几个月的努力，基层网点的账务质量有了相当明显的改善，而我们的工作思路也越来越清晰、明确，那就是紧紧围绕省联社下达的各项文件精神，以《会计基础工作规范》为中心，认真按照联社领导提出的要求，踏踏实实的做好本职工作。

三、加大制度建设完善力度，全面规范操作规程。

强化执行，完善各项制度，根据省联社的各项管理制度，今年我们及时修订并印发了适应新体制要求的各项会计出纳实行细则管，对去年来制定的相关办法和细则进行了修订，使制度的指导性和实用性大大增强。

随着信用社的不断发展和完善，也要求我们作为一名普通员工也要适应环境的变化，要学习新的知识，掌握新的技巧，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的优秀信合员工，也让自己的`职业生涯没有遗憾。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以企业文化的理念完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为信合事业的发展尽绵薄之力。

**总监年终总结篇十**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20xx年我们公司在xx等展览会和xx、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率xx%，货款回收率xx%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。工欲善其事，必先利其器，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达xx财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx—xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2xx—x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**总监年终总结篇十一**

在国家审计署的审计过程中，我们全力以赴、自查自改、跟踪反馈、及时协调，保障了审计工作的顺利进行。一是公司各单位成立了以一把手为组长的组织机构，以财务为主协调办公室，建立了顺畅的\'沟通机制，及时化解现场审计阶段发现的问题x余项；二是根据公司审前工作会的部署，及时安排和要求三省公司和机关各处室对照内控制度严格自查，整改不合规范事项余项；三是会同三省公司和相关处室联合审查、共同把关审前和审计过程中提报的各项资料；四是针对审计组反馈的个审计记录，立即组织三省公司财务部门和相关部门认真核对、仔细研究，反复讨论、修改三省公司及各部门的答复，从法律和相关政策法规的角度做出了合理解释。

通过“严格、扎实、细致、周密”的工作，公司接受住了审计署的严格考验，得到了审计组的较高评价。

在核算体系改革方面，以“推进财务和资产7。0系统上线”为重点，组织本部及三省业务骨干，积极学习财务7.0系统的各项管理和操作程序，积极改变核算流程，人历时一个月，完成了近万条信息的设置和账务初始化工作，顺利实现了6.0和7.0系统的并行。并行后的财务核算工作量成本增加，在原本人员偏紧、工作量偏大的基础上，财务人员加班加点、任劳任怨、扎实工作，为进一步提高信息透明度、优化核算流程、提升对基层的监控力度打下了坚实的基础。

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块领先水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计21年一季度在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

一是月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，三省公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内；二是通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，20xx年预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

通过加强协调、强化内部管理、提高税务人员业务素质，取得了较好地成绩。为进一步提高内部管理水平、提升企业形象提供了优越的平台，是税企关系的一次历史性突破；四是组织了一次财税大检查，查处整改问题余项，并根据检查结果制定和下发了发票管理办法，规范了票据的使用，降低了税务风险。

一是进一步充实各级管理机构财务力量。20xx年对机关财务处领导岗位进行了充实，同时在条件成熟的地市逐步配备总会计师，充实了两级机关财务部门骨干力量，地市营销中心财务队伍进一步发展，基层的财务管理能力不断提升；二是全年财务系统共参加内外部培训人次以上，重点是放在资金、资产、税务和财务系统更替等应知应会技能，短期内迅速提高了各级财务人员的职业技能，丰富了财务系统的知识储备；三是学术理论和实践紧密结合，积极探讨财务管理的热点、难点问题，20xx年举办不同层次财务研讨会4次，在湖北财会周刊和中油内部刊物等省部级刊物上发表论文7篇，标志着财务队伍从技能操作型逐步向学术研究型团队转变。

1、采购方面，是否建立供应商绩效评估，重点可以建立在谁能以最快的速度、最低廉的成本、最长的信用时间将所需的材料送交手上，健全完善资料保存制度，有利于降低采购成本和提高工作效率。

2、生产方面，是否建立精益管理概念，精益管理是一种意识，是一种观念，是一种认真的态度，是一种精益求精的文化，除了完善健全责任体系和强化成本控制外，比如还可以实行修旧利废奖惩制度；比如可将浪费定义为：“如果不增加价值就是浪费”，并且可以将浪费归结为七种，即：过剩生产浪费、过度库存浪费、不必要的材料运输浪费、下一道工序前的等待浪费、由于工装或产品设计问题使零件多次加工处理的浪费、产品缺陷浪费、不必要的动作浪费（寻找零件等）。

3、部门年度总结报告方面，从今年起，是否将各部门每年度总结报告给予归档，这也是企业文化的一种体现。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部或许有很多应做而未做，应做好而未做好的工作。作为一名财务人员，我们在加强财务管理，规范日常成本费用支出制度，提高企业竞争力，拓展市场等方面还应尽更大的责任和努力。我们将不断反省和总结，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与单位共同进步，共同成长。

**总监年终总结篇十二**

自从进入房地产公司已经有3个年头了，在这3年里，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理紧急事件的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20xx年已经走过，我就我在过去一年的工作做一下我的总结：

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。

是x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产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，很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志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。所以更要提高自身的素质，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。经过这段时间的磨练，已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于x年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx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，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx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，做好市场调查，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20xx年的工作!

**总监年终总结篇十三**

今年，是我们项目建设承上启下的一年。我们公司的全体员工的同心协力，同心创作的结果。同时，今年也是我们人力资源部需求人员最大的一年也是我们所有人努力抓业绩的一年。在我们公司领导的带领下，我们所有人完成了公司的分布的任务，紧紧围项目建设为目的，主动去完成，抓效绩。下面具体陈述：

20xx年度招聘压力比较大。我们深入细致开展工作，充分利用各种资源和公司自身优势，顺利完成年度招聘工作任务。全年共招聘人员28人，公司现有员工27%是今年招聘的。其中，大专及以上学历员工24人，占招聘新员工数的86%。

今年招聘工作有以下四个方面的特点：

(一)形式多样化。根据人员需求特点，采用网络招聘、人才市场招聘、同行推荐、员工推荐等多种方式开展招聘工作。

(二)质量趋优化。招聘工作中，招聘一位员工，平均浏览简历30份以上，共浏览简历近千份;每一个岗位，平均面试人员在5人以上，面试应试人员200多人次。对于象我们这样的基建单位来说，新入职员工能保持基本稳定状态。

(三)成本最小化。在保证招聘质量的前提下，我们严格控制招聘成本，优化配置招聘资源。除支付委托人才咨询公司招聘费用外，其他人员招聘成本趋近于零。

(四)服务人性化。为保证项目建设顺利进行，我们在招聘前与用人部门充分沟通招聘需求;在招聘中充分尊重用人部门的意见，甚至将重点岗位的候选人接至公司，还将候选人送到工地现场实地了解;在招聘后与相关部门协调新员工入职事宜，为新员工跨入一个温暖的大家庭做充足的准备。

为实现抓绩效管理促项目建设的目标，我们采取定期考核为主，多元激励优化为辅的方式，促进员工及工作团队的绩效不断改善。

(一)定期考核在运作中实质体现就是“三挂钩”，即转正考核与正式录用挂钩，季度考核与季度绩效工资、职务升降挂钩，年度考核与年终奖金、职务升降、人员流动挂钩。通过实施“三挂钩”，全年有5人次获得优秀等级奖励;同时，也有2人因不适应工作岗位需要而以自动离职方式辞退。

(二)多元激励优化方式体现在：

1、在考核的基础上，采用筹建补贴等奖励方式，激励员工不断提升自身业务素质，增强工作主动性与责任感。

2、根据员工情况和项目需要，对员工岗位适时调整，全年度调整岗位16人，占员工总数的21%。

3、薪酬升降。全年有5人获得1次以上的薪档晋升或职务晋升。占员工人数的7%。

为实现8号通用泊位竣工投产的近期目标，我们在人力资源工作方面积极筹备，主要推进以下三方面工作：

(一)人力资源储备。我们通过多种途径，储备行政管理、生产管理等管理人才近10人;储备一线各类工种专业人才近20人。

(二)组织架构设计与人员配置计划。在多方沟通的基础上，对公司组织架构初步设计为7部51岗位，人员初步定编为158人。公司组织架构设计与人员配置计划工作以进入整合调整阶段。

(三)定员定编定岗定薪。为实现经营期各岗位薪酬水平市场化，我们在确定岗位及其基本职责基础上，通过艰苦努力，收集各方面信息，基本形成各岗位薪酬水平数据，并使之体系化，为公司的人工成本控制和薪酬激励提供了富有价值的参考资料。

企业文化建设重点建立“五化”，即感恩文化、人文文化、沟通文化、学习文化、廉洁文化。

(一)感恩文化以“用爱心做事业，用感恩的心做人”的文化底蕴，塑造企业对外公众形象，提升员工的素质，增强团队凝聚力。

(二)人文文化以“人本管理，情感管理”的指导思想，打破过去以利益为导向的管理机制，导入新的人力资源管理理念—零激励艺术。对伤病员工必访，个人有困难必访，思想有重大挫折必访。

(三)沟通文化以“沟通无极限，协调亲密间”柔性文化为引导，坚持工作沟通与思想沟通、横向沟通与纵向沟通的无障碍、立体沟通方式，并保持沟通渠道畅通。全年无一例劳动纠纷事故。

(四)学习文化以“考察学习、强化培训”为基本手段，组织员工先后赴广州、湛江、茂名、惠州等地外出参观考察，学习同行业在生产、经营管理等方面的先进经验，共计12批次，开拓了员工视野，更好的推动了8号通用泊位项目建设的发展。

(五)廉洁文化以“廉洁从政，勤俭治司”的基础理论，通过以党组织生活等方式深入宣传反腐保廉，并配合集团公司做好各项调查工作。同时，在先进性教育、基层党组织建设也圆满完成年度工作任务。

另外，我们在工作中也存在很多不足，如在激励体系有待完善、薪酬管理操作性有待提高、招聘质量不尽如人意、员工培训不到位、企业文化建设内容比较单薄以及内部管理方面还有许多未尽的工作有待完成。这些有待在20xx年度予以克服。

**总监年终总结篇十四**

1、年度销售回款：年度销售总回款接近\*千万。

2、开店情况：年度签约开店经销商数量突破xx0家（工程客户除外），已经开业店面数量达到xx家左右。

3、工程信息：上海\*\*房地产开发有限公司精装修xx00套，正在跟进之中；广东\*\*别墅工程xx多套，已经进入样板房设计。xx万\*\*已经报备，预计20xx年初开始制作样板房。

1、全国区域划分为6个大区，分别为xx区域，xx区域，xx区域，xx区域，xx区域，xx区域。设立大区经理6名，业务人员共计20名；

2、任务完成情况，开店目标基本完成年初制定任务，销售回款整体完成率完成xx3%；

3、各个区域销售回款完成目标：xx区约xx5%，xx区xxxx%，xx区xx2%，xxxx7%，xx7xx%，xxxx3%。

1、招商情况：

目前xx区共招商签约xx家，开业xx家，其中重庆4店，全部建设在建材市场或卖场橱柜区，四川5个店，贵州4个店，云南7个店；

xx区共有签约xx个店，开业xx个店，山东省即有近xx个店，均建设在主流市场。

xx区共招商签约xx个店，已经开业xx个店；

xx区共招商签约xx店，已经开业6个店；

xx市场共有xx个经销商，已经开业3个；

xx市场共招商签约xx个店，已经开业2个店，xx市场目前较为弱势。

合计：招商签约店面约为xx0个店，已经开业店面40个，预计到年前开发网点数量将突破xx0家。

2、零售情况：

5月份各个经销商店面陆续开业以来，销售下单达到每个月xx单以上的店面有xx个店，单月下单xx单以上的店有1xx个店，月下单量5单以上的有25个店；

销售回款：月度回款达到xx万及以上店有5个店，每月销售回款5万以上的店有xx个；

板材类型：37%销售类型为双饰面板，1xx%为吸塑门板，xx%为烤漆板，其他类型合计约2xx%；

透过销售数据，我们不难看出几大问题：

1、经销商整体参差不起，销售波动比较大；

2、接单回款能力有待加强，单值偏低；

3、板材类型不合理，低端板材销量大，高端不起量，这反映出内部产品结构不合理，后平台有待提升！

a。招商建店，20xx年全年目标开发新店数量xx0家，更多考核单店产值，强调店面的位置，面积装修等硬件，切入主流市场区域，与行业内品牌同台竞技。

b。工程目标：成功签约5—xx个精装修楼盘项目，并有3个左右开始供大货。

c。回款目标：回款目标xx万，挑xx万目标。

d。团队建设，完善各区域商务配置，对业务人员进行深入培训。导入严格激励体系。

e、鼓励经销商开发更多经销渠道，公司提供了强大的政策支持，尤其将电商及团购作为突围重点，网络电商已经成为趋势。年初公司成立了电商运营部，并在京东商城、美乐乐、淘宝天猫等多个平台开设了旗舰店。采用线上接单，线下经销商提供服务的模式，这是对线下渠道的重要补充。

与此同时，公司与xx齐家网、北京xx等国内领先的o2o电商团购平台积极合作！经销商大力进行团购渠道的开发，成为品牌新的“吸单大法”，涌现出诸如济南店，上海店，一日疯狂签单xx余单的销售业绩。

20xx年对年度渠道的整体规划：

1、以精装修工程为主，只有工程可以快速上量，面对更加严峻的房地产调控形势，开发商越来越多参与进来精装修，目前精装修的比例逐渐攀升；

2、加大传统零售渠道的开发与维护，将重点考核单店运营质量，不再以开店数量作为考核目标，以团购、联盟等形式快速吸单，让新店新品牌在新渠道发力；

3。对电商等新兴平台要加强关注与配合，电商的发展一日千里，已经是大势所趋，不可逆转，电商力量不容忽视，以工程、零售、团购与电商三驾马车并驾齐驱，品牌发展必然势如破竹。

1、20xx年节后上班即安排所有商务返程，进行封闭式大培训，时间为xx—20天，让全体业务学会产品核心卖点，销售讲解，简单量尺初尺，做设计方案。

2、每2—3个月召集全体业务返回公司或在某个省开展一个区域进行小型区域观摩会，不断进行优质店面及优秀业务经理的经验传播分享，并不定期举行小型的招商会议，吸收更多行业内经销商加盟，以实现更快更好发展；

3、学习工程业务操作模式，跟进工程相关流程，向优秀经销商，优秀业务学习分享工程操作经验，多渠道广泛开展信息搜集，工程业务公关，在工程渠道上取得突破。

4、为了实现总部要求的重点考核店面质量，要求所有业务人员做到：

a、对经销商进行严格考核，判断其经销实力，信誉，当地市场影响力，从业经验等等；

b、考核店面所在位置，面积，装修等硬件，宁缺毋滥，必须要进入当地市场主流区域，直接分享成熟品牌的客源；

c、经销商的团队建设，协助经销商做专业经营团队，导入店面管理模式，将主动营销，团购，网购模式植入每个经销商体系；

5、展开经销商之间交流互动，向优秀经销商学习，多渠道开展营销工作，计划20xx年召开3—5期小型招商大会或区域性峰会；

6、树立每个省1—2个样板市场，位置一流，装修形象好，人员配置完善的店，在全省范围内邀请意向客户到现场进行观摩学习，举办小范围招商大会，实现快速跨越式发展。

7、实行末位淘汰，销售及理念跟不上的客户要逐步进行淘汰，更换优质客户。

1、增加网络推广的投入，特别是百度推广，中华橱柜网、中国衣柜网等行业内站，公司需要加大在网络及其他相关渠道的推广力度，尽快宣传品牌。

2、经销商展厅设计要逐步形成领尚自己独特的产品及终端展示风格。

3、培训体系，业务人员对于产品，市场方面的培训需要加强，严格导入考核体系。

4、对经销商信息的反馈平台和渠道要畅通，让经销商畅所欲言，第一时间解决客户需求。

5、技术、培训人员加强对经销商信息反馈及培训，让前端的工作简化。

面对20xx年繁重的工作任务，我们如履薄冰，我们任重而道远，过去的一年感谢各位领导同事们热心关注与支持，新的一年更希望大家紧密团结，共同开创泛家居领航品牌时代。谢谢大家！

**总监年终总结篇十五**

各位领导，各位同仁们：

大家好!本人于xx年加入友众传媒就任行政总监这一职已经5年了，下面就本人职位工作情况和内容做一个述职报告如下：

规划、指导、协调公司行政服务支持等各项工作，组织管理并协助经理安排、落实行政服务支持工作。

1,组织制定行政管理规章制度及督促、检查制度的贯彻执行。

2，起草及归档公司相关文件，参与公司经营事务的管理和执行工作。

3，组织好来客接待和相关的外联工作。

4，搜集、整理公司内部信息，协调公司内部行政人事等工作。

5，组织制定行政部工作发展规划、计划与预算方案，并对控制成本提出有效建议。

1,在集团战略方针的指导下，在子公司的经营管理理念下，有效地进行行政制度，工作流程，以及工作计划进行实施和监督，以提高内部管理的规范性。

2，依据子公司会议制度，负责组织，筹备，联系，协调各重大会议，负责记录并整理相关会议决议，并对会议决议的执行进行监督。

3，组织子公司内部资源信息发布和管理，保证子公司内部的信息能够正确，有效率地进行传播。

4，根据子公司的规划方案，进行行政工作的指导，并对行政工作的效果进行评估改正。

5，及时做好与各子公司之间的工作交流活动，确定活动主题，安排活动场所，做好后勤工作。收集并及时地归纳可利用的信息资源，优化信息，并反馈给总经理。

1，有独到的眼光，有良好的计划，组织，协调，善于沟通的能力。有组织大型活动的经验和良好的职业操守。

2，性格开朗，良好的社交能力，具备善于应变各种突发事件的能力。

3，具备良好的文字驾驭能力和视角独到的文案创作能力，能够对公司信息进行编辑和整合。

4，责任心强，踏实上进，并能够带领整个团队与各公司进行有效良好地沟通交流

这款行政总监年总总结模板工作神器有帮到你吗？

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