# 2024年项目管理部工作总结汇报(四篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-06-30

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**项目管理部工作总结汇报篇一**

现做如下总结：

1、项目管理部在20xx年工作中，对各设计项目继续实行动态的全过程质量和成本控制管理。严格按院质量管理体系文件要求，对所有项目（包括设计室和外部合作的）生产的全过程进行检查和督促，确保项目进展顺利，设计成果达到业主的要求，成为顾客满意的产品。

2、20xx年设计院逐步完善组织机构，成立了总工办。根据院领导安排目前暂由我开展相关工作。工作内容主要是负责组织相关各专业专家对项目设计成果进行全过程技术质量审查管理，要求所有项目（包括设计室和外部合作的）必须通过院总工办组织的技术审查，设计成果才能盖章放行，以确保设计质量，特别是对外部合作单位的设计项目（近70个左右）加大了管理力度，专家提前介入，有重点进行审查，避免出现重大质量事故。

3、按照院领导安排，20xx年我继续负责设计院质量、环境和职业健康安全（三标）体系的建立和运行管理工作。在院领导的关心和全体同事（特别是设计室）的支持帮助下去年11月份我院再次顺利通过（三标）体系内审和外审工作，目前（三标）体系运转正常，处于可控状态；

4、去年在院领导带领下，我根据工作安排找机会继续到项目现场（北川、安岳、雷波、眉山等），了解设计项目进展情况，主动与业主进行沟通交流，听取业主的要求与意见，着重提升项目后期服务水平，力争消除由于前期工作不足造成的不良影响；

5、20xx年设计院在20xx年的基础上继续加大自主经营的力度，提高自主业务所占比例，在日常的经营投标工作中我全力配合、积极协助院经营部做好相关基础工作；

6、尽力完成院领导交代的其他工作任务。

回顾20xx年的工作，仍然还存在诸多不足之处，有待改进完善。新的一年，我将更加严格要求自己，脚踏实地，扬长避短，完成好每一项工作任务，加强学习，力争各方面再上一个新的台阶；与其他同事一起，共同努力，按照设计院总体规划，认真履行工作职责，切实提高工作效率，积极转变工作作风，在确保工作质量的基础上，做到热情服务、主动服务，使顾客满意度不断得到提升，进一步提高设计院竞争能力，拓宽业务市场。最后，对过去一年在工作和生活中给予我关心和帮助的所有领导和同事再一次表示深深的感谢。

**项目管理部工作总结汇报篇二**

公司成立伊始，企业领导就把商业信誉放在首位，认真贯彻执行合同法及相关法律法规，坚持信用至上的经营理念，提出守合同重信用是企业发展的原动力，要想使企业在激烈的市场竞争中立稳脚跟，就必须做到“以诚为本，恪守信用”，因此在实际工作中，我们依法签订和履行合同，自觉维护双方当事人的合法权益，xx年合同管理工作情况如下：

在对内管理上，我公司建立了科学、合理、切实可行的合同管理制度，成立了合同信用管理小组，由总经理负总责，分管领导分工负责，设专职合同管理员，做到了定机构、定人员、定岗位、定职责；有健全的合同台帐、完整的合同档案，公司成立至今，没有发生任何一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”

xx年在公司领导重视和带动下坚持不懈的学习合同法及相关法律法规的学习，在全公司范围内形成了学好用好《合同法》的局面，二是为员工发放有关《合同法》的书籍，督促他们利用业余时间学习相关法律法规，强调遵守合同的重要性。

公司号召各部门加强信用责任意识和信用义务观念，多次xxx各级员工学习《合同法》，熟悉国家有关法律、法规，提高依法签订合同的能力和水平；派专人出版报墙报，强调遵守合同的重要性；通过会议宣传依法xxx生产经营活动的重要性。

公司在对外签订合同时一律使用合同示范文本，规范严谨，条款完整，合同台帐齐全，履行完毕的合同资料按规定整理归档，并妥善保管，能及时、准确地提供统计数据和有关资料。由于公司重视合同在企业经济工作中的重要性，在履行合同方面争取了主动性，公司成立至今，未出现一笔合同纠纷。

在经营中我们自觉接受工商行政管理部门和行业监管部门的监督管理，遵纪守法、诚实信用，没有发生任何违法违规行为和不良记录。

通过加强合同管理，维护自身合法权益的同时，公司经营管理水平也得到了提升，取得了较好的经济效益和社会效益。在总经理修玲娣的带领下，我们坚持诚信服务，依法代理，本着公开、公平、公正、诚实信用的原则做好每项业务，xx年，我们成功的履行了xx等合同，业务涉及省内各城市区及xx县区，影响广泛，受到业内人士一致好评，深受xx的信任。xx年我公司共签订各类合同xxx份，涉及项目投资额近xxx亿元，合同履约率达xxx%。

公司的管理者深知：以客户满意为目标，以信息反馈为突破口，遵纪守法、诚实信用，是保持自身竞争优势的良好途径，因此“守合同、重信用”永远是xx公司向前发展的主旋律。

**项目管理部工作总结汇报篇三**

（1）业绩回顾

1、整年度总现金回款xx多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

（2）业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx，但由于xx市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在xx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xxxx年11月份决定以金乡为核心运作xx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，xxxx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、xx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、xx市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、xx市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xxxx年我走访的新客户中，有xx多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解；

2、自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场。

**项目管理部工作总结汇报篇四**

按照部门安排，结合专业实际特点，制定了专业的日常维护计划，建立了专业的工作常识，并收集大量有关消防工程方面的资料。

针对本专业所管辖的设备制定了个人的工作计划，每日跟踪重点项目，全身心投入，督促现场施工单位做好日常管理工作，重点监督完成整改等工作，协助完成了结构具体工作。

按照有关的质量管理标准和规范对全现场消防给排水系统进行了全面跟踪，从而使工程质量处于受控状态。

我个人做到每日对现场的巡查，坚持主要对安全文明施工进行反复的督促。

在做好专业工作的同时，我还积极完成领导交办的其他工作。一年来为了做好工作，我主动收集资料，积极与其它部门配合，积极配合公司合约部完成项目结算工作。

在这一年中，在同事的帮助和领导的信任下，圆满的完成了各项工作，也学到了很多新的知识，取得了一些成绩，但仍存在一定的差距，因此在明年的.工作中准备从以下几方面加强：

1、今后加强学习，认真提高业务、工作水平，着重加强工程施工管理和工程质量等方面的培训。同时要拓宽知识面，在工作中多留心相关专业知识的汲取，使自身在消防工程管理等方面得到加强和全面发展。

2、学习身边其它同志的那种不记个人得失、吃苦耐劳的精神，积极完成各项工作任务，与同事间积极沟通，鼎力协作，凡事以公司利益为主，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

3、做好外部协调工作。工程管理涉及到包括施工单位、设计院、设备厂家的诸多方面因素，在今后的工作中，要主动与各方面沟通，了解其实际困难，了解现场施工需求的实际进程，一定要将工作做实，做细，为工程服务。使得在项目上顺利通过消防验收工作。

新的项目意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，只有吃的苦中苦，方能成为人上人。在以后的工作中扬长避短，克服不足、认真学习、勤奋工作，使自己能一直紧跟公司发展的步伐和体现自己的价值，为公司今后的繁荣发展做出应有的贡献!

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