# 项目策划技术工作总结(汇总36篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-04

*项目策划技术工作总结1一、工作回顾及总结20xx年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总经理和项目经理的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：1、项目执行工作xx广场项目是本人进公司来重点跟进的...*

**项目策划技术工作总结1**

一、工作回顾及总结

20xx年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总经理和项目经理的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：

1、项目执行工作

xx广场项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，具体如下：

完成XX广场项目策划推广文案、20xx年度总结写作；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等；协助项目推广工作的开展及\*\*宣传的跟进工作。

2、个人学习及提升

在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对XX市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业\*\*的变化。

坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

3、工作总结

回顾20xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于20xx年有了一定的进步和提高，主要表现在：

工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能\*\*完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习，但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强；沟通及表达能力需要不断提高；执行工作中细节关注不够；专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

二、心得体会

基于20xx年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。

我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结\*\*的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。

在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。

但在现实工作中，无论是\*\*者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

三、20xx年展望及建议

1、个人展望

专业能力快速提升通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈：入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。

如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在20xx年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。

参与团队建设：希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。

对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

2、对于公司的建议

个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水\*，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的\*台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念\*\*我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

——监理项目年终工作总结3篇

**项目策划技术工作总结2**

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

回首20xx年

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在xx年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

（1）工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了20xx年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

（2）工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在20xx年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，xx年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研。20xx年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在xx年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

20xx年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在XX年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

2、继续学习和进步的

**项目策划技术工作总结3**

工作将一年多了，时间催促我告别了x年，憧憬激励我在x年开创事业的新高，为了更好的工作，总结经验，扬长避短，现将x年工作总结如下：

本人入职策划两年，主要从事节日庆典和营销活动的宣传策划、环境布置。尽管如此但跟公司领导的要求还有一段差距、执行力、协调力、策划力还需不断加强。工作中还存在缺点和不足，在新的一年必须摒弃和改进。虚心学习、快速提升，才能跟上公司发展的需要，成为一名高效的策划人。 x年主要营销活动

(1)x年元旦当天，正直新春来临之际，在公司领导的正确引领之下，我商场围绕活动主题，积极配合，以活动带动节日促销活动。围绕黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，更是创造了当天销售突破 36万的销售新记录，也为x年销售工作开了一个好头。

(2)二月份春节消费高峰到来，通过系列的促销活动增加人气、吸引顾客，提升了销售业绩。元宵节推出了猜灯谜活动，顾客也是踊跃参与，创造了良好的活动气氛。

(3)五.一”假日是春节过后的第一个销售高潮，再加上春夏交替之时，恰逢世园会在西安召开，我们紧紧抓住这一亮点展开“浓情回馈，会员畅游世园会”活动，取得了较好的效果及口碑

(4)六.一儿童节在商场门前举办了儿童免费画沙画和跳绳比赛，6月又迎来了一年一度的父亲节，中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。唤醒人们心中的重老意识提醒人们节日的到来同时抓住相关的热点商品，全力促进销售。

(5)七月份相对进入到了淡季，为了提升销售我们召开了“名品盛会，感恩会员”百盛会员答谢会。经过4年发展，百盛商场现已拥有大量会员，会员销售比例不断加大，为了进一步提高会员的忠诚度，体现会员卡的消费优惠度和积分的优势，特策划开展此次会员答谢主题活动。积分返礼、会员专享价、双倍积分、幸运抽奖等活动，取得了较好的成绩。

(6)九月份迎来了中国的传统节日中秋节，“月圆十分大抢购”，喜拍全家福等活动。

(7) 十.一黄金周的到来，为我们带来了销售的高峰，此主题活动针对“十一”黄金周开展，之前中秋节的促销动为本次活动作了很好的铺垫，所以此次国庆活动的力度较之前要更为集中，更为热烈。

(8)日是我们店庆五周年，开展了主题为“百盛辉煌5周年 欢乐购物high到底”通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

(9) x年12月再接再厉成功举办圣诞节客户联欢活动，商场拿出有限资金举办了各种新颖小游戏，商场气氛热烈，销售人员的热情空前高涨并使顾客踊跃参与，当日销售额突破 54 万，更是打破了往年销售的最高纪录。

回顾x年的工作，感触颇深，在感悟公司领导的正确领导之下和商场各部门工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作，在我的工作中还有很多的不足和缺点，希望领导和同事们多多批评和指正，以便于我今后工作中总结和改进发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支工作中我们将以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，将明年工作真正落到实处，配合公司领导超前完成明年的工作计划。

**项目策划技术工作总结4**

进入公司已经有半年的时间，在公司\*\*强有力的\*\*以及关心\*\*下，个人在xxxx年度取得了不小的进步。xxxx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xxxx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xxxx年就伴随着新年伊始已经临近。可以说xxxx年是公司组建机构、完善\*\*、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xxxx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章\*\*并严格遵守执行

我于xxxx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\*\*进行全面了解，熟悉了公司的。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\*\*，无迟到、请假、旷工及其它严重违反公司规章\*\*的情况，同时在以后的工作中，我将以公司的各项规章\*\*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\*\*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、xx新报的设计、生日卡、设计。同时参与了公司VI设计制作，xx项目、xx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xx房地产市场的\*\*研究，使我对xx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村村的资助活动中积极\*\*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\*\*的大力\*\*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(房地产前期策划)，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。

二、存在的不足以及改进措施

xxxx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\*台达到资源共享，从而提高自己的业务水\*。

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，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。

三、xxxx年工作目标计划与希望

1、通过学习，争取在xxxx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\*\*完善的完成单个前期。

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xxxx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，特别是房地产全程或设计方面有一次系统正规的培训。

四、建议

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\*\*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\*，建议建立完善的专业培训机制，定时，定点，定人。

xxxx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\*\*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，xxxx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\*\*能给我更多的理解和更大的\*\*，争取为今后公司的持续开展贡献自己的力量。

**项目策划技术工作总结5**

面对即将成为过去的20xx年，回首过去，展望未来，我带着收获的喜悦，同时也带着急切期望的心情，欣喜的是我完成了本年度公司交给我的监理工作任务，急切期望的是我深深明白在从事监理工作当中仍有较多的不足需要学习和改进。为总结经验，反省自身不足，提高自己的监理业务水\*，成为公司更好更快发展过程中的一员，现就本年度监理工作情况总结如下：

>一、服从\*\*安排，认真履行本职工作

作为一个年轻人，首先我必须摆正自己的\'位置，清楚自己的优点和不足。通过一年的监理业务理论和实践的感知，XX年可以说是我学以致用，增强实践的一年。

在xxx项目，因属还未正式开工项目，在总监\*\*的指导和协助下，由我和xxx负责处理施工前期监理工作，主要对业主需完善的“三通一\*”进行督促及工程前期施工手续办理提出合理建议，并对各施工单位基础开挖标高及各楼号定位放线进行复核。工作期间，本着认真为建设单位热情服务，遵照监理合同要求，严格按照监理规范及监理工作程序，履行监理职责。工作中，我以老前辈严谨负责的工作作风为标准，工作岗位上，我从不放松加强理论和实践的研习，严格要求自己，认真熟悉监理规范及监理职责，对“三控、三管、一协调”具体在现场如何落实监理程序，根据工程实施不同情况，积极主动为建设单位提出合理建议，让建设单位认可监理部的工作成果，使工程处于受控状态。

>二、监理工作范围广，\*\*重点是关键

在阳光城项目部，业主重点要求监理人员对工程质量、安全和进度实施\*\*，a标段各单体楼屋面为45°斜屋面，施工中存在较大安全隐患，同时屋面混凝土板厚\*\*很难掌握，在要求施工方提前上报的斜屋面专项施工方案中，经审阅，发现有些安全质量技术措施不具备可操作行，建议施工方另选其它方便可行方案，我及时将该问题反映给总监，总监提出了较好的施工建议，施工方采取了该建议，不仅缩短了斜屋面施工时间，还保证了屋面板板厚和混凝土浇筑质量，施工过程中未出现任何安全事故。在进度\*\*方面，我认真学习了公司编制的进度\*\*办法，并根据本工程实际情况制定了具体进度\*\*实施办法，以建设单位要求的施工进度节点为依据，对施工方编制的总进度计划经总监审核通过后，我认真核对施工方编制的月进度计划及周进度计划，每周五中午对现场实际完成情况与周进度计划相比较，找出偏差原因，并及时与施工方生产经理沟通，要求及时采取有效措施，把进度抢回来。

>三、监理工作是行为成果，积极主动\*\*是监理人的执业灵魂

在监理工作过程中，我通过对监理理论的学习以及现阶段监理行业的发展状态的认知，面对激烈竞争的监理市场，作为监理人员，积极主动为建设单位的利益着想，为工程质量负责，为施工人员的安全负责，才是监理工作的信念和无穷力量。只有具备较高专业技能和综合素质及良好的职业道德，才能真正做好监理的本职工作，才能够体现守法、诚信、公正、公\*的执业准则。而在目前，有的监理人员觉得当监理对年青人来说是在浪费时间，对年长的是在混日子，这种不明白监理工作的重要性，没有责任感和使命感，不尊重自己工作的监理人员应该好好反省自己，树立正确的监理工作态度，积极主动的运用自己专业技术及聪明才智，热情服务业主，科学公正的行使监理\*\*和义务，从自身做起，从每个项目监理部做起，为公司发展壮大奠定坚实的基础。

>四、反省自身不足，加强监理业务学习，不断提高自身素质，努力做好监理工作

在阳光城项目监理部工作期间，设计图纸中出现很多错漏碰缺的地方，再加之设计变更频繁出现，我深刻意识到对图纸的掌握必须到位。另外，安装图纸及安装施工技术我还没有全面掌握，为更好的以设计图纸为依据实施监理，我必须在后期工作当中，认真对设计图纸的全面掌握再下真功夫。

在实施现场监理过程中，我发现自己对管理理论知识的掌握不够，最有效的管理是对人的管理，如何让工程处于受控状态，就是必须让具体实施施工管理的专业人员处于监管状态。那种任由施工单位\*\*式发挥的施工管理，监理人员\*\*\*\*，到最后只能说明监理人员\*\*，最终造成建设单位不必要的损失。甚至出现难以预料的质量安全事故，所以，在今后的工作中，我必须掌握一定的管理理论知识，灵活多变的处理实际问题，真正成为一个合格的监理人员。

——项目工作总结

项目工作总结

**项目策划技术工作总结6**

不知不觉一个学期过去了，在成为勤管的正式干事的短短几个月的时间里，我从一开始的接到工作任务时的迷茫状态到现在逐渐地学会自己去处理一些工作，同时，通过接触各种不同的工作，我更加深刻地体会到作为一个勤管干事，必须好好地秉承勤管的宗旨“全心全意为同学服务”。在此，感谢师兄师姐对我的关爱与帮助！谢谢你们给了我成长与进步的机会。对于这几个月的工作，我特做了以下总结：

>一、要及时做总结

聘任仪式的策划是我成为正式干事以来所参与的第一个工作，前期工作在策划小组各成员的配合下完成得较顺利，但是策划后期，我们并没有很好地对各种突发事件进行沟通、分析、处理并跟进，导致聘任仪式当天的流程多次出现混乱。就个人来说，这是我第一次参加策划活动，在整个策划过程中我并没有及时汇报工作进程，一定程度上导致委员对策划进程的不了解。聘任仪式的策划使我知道了每项工作都要参与其中的每个人的协作，需要不断的沟通。团队只有团结起来才发挥其最大作用。此外，信息的及时反馈也十分重要，只有让参与者了解活动的进程，活动才能更顺利地开展，在策划过程中，应变能力也缺乏也是一大弊端，这是今后工作中该考虑的因素。

>二、要认真对待每一份工作

评优审核是办公室的一大工作项目。每次到办公室都看到雅婷师姐和陆容在忙，还忙到学期结束，我就不免感叹。这学期我没有参与评优的整个过程，我只参加了xx网上审核以及收发评优表格这一部分的工作，可是看似简单的工作，可是如果一不小心评审错了，就会使评优的同学无法得到相应的奖学金。作为一名干事，我们身负的不仅是工作，更是一种责任，这份责任需要我们用一颗认真的心去对待每一份工作。

>三、要懂得从工作中吸取经验

吸取了聘任仪式的教训，在接下来的迎新策划中，我们克服了沟通不足，信息反馈不及时的问题，遇到不懂的事多向师兄师姐请教。而且，针对一些可能出现的突发情况，我们想出了相对应的应对措施。虽然在策划过程中，不可避免地遇上时间冲突等多方面的问题，但是正是以上小小的细节使迎新晚会最终获得完满成功。为了使下学期的工作能够更顺利地进行，我做了以下计划：

一、完成每一项工作后要写总结。总结自己在工作的对与错，并对做得不好的方面提出解决方案。在不断地反省中成长，以使处事能更加成熟。

二、尝试不同的工作，进一步熟悉办公室的工作细则。我相信每一份工作对我来说都是一种新的挑战，但的是一种锻炼。从不会到会这个过程，我会好好享受，并从中有所收获。

三、合理分配工作与学习的时间。为自己的工作与学习制订可行的时间表或计划，使工作不影响学习，学习与工作好好协调。只有认识到自身的不足，才可能有更大的进步。我相信通过以上的总结，在新的学期里，我能克服自身缺陷，将工作做得更好，能够为勤管更好地服务！

**项目策划技术工作总结7**

我是敏捷地产增城锦绣御景苑项目策划部的杨京城，主要负责御景苑项目的媒体推广、现场包装、物料跟进、销售促销活动、月度推广计划初步拟定、配合策划经理，协助销售部完成每月的项目推广策划工作。

回顾xx感触颇多，由xx年地产的疯狂到xx地产的萧条可谓冰火两重天，xx一场由美国次贷危机引起的百年不遇的金融风暴卷起千堆雪，在经济全球化的趋势之下，持续xx高增长的中国经济也不能独善其身，面对来势汹汹的金融风暴，中国地产更是首当其冲，把地产行业推上了风口浪尖，一场地产行业变革势在必行。

xx年年12月3日我从锦绣半岛项目回到增城锦绣御景苑项目工作，又一次回到起点，正所谓归零新起点，我重新梳理作为地产策划人的工作思路，重新总结工作经验，一级地产市场的高标准、严要求；一级地产市场的信息敏感度；一级市场的推广思路；一级市场的细节关注度等都是二级市场要借鉴的经验。xx度的楼市低迷，客户持币观望，是危机，也是机遇，也是对地产从业人员的洗涤及教化，让我们明白卖楼不是买菜，在低迷的楼市之下我们唯有练好内功，方能度过寒冬，否则潮水褪去之时就是那些没有穿泳裤的地产人士贻笑大方之时，所以我觉得xx就是一个心态的考验，一个对地产行业是否动摇的考验，xx地产从业人员是固守阵地还是放弃就成了心灵的煎熬。

锦绣御景苑项目在xx度销售业绩超4亿，在大市低迷时期，御景苑项目不会大起大落，有如下特点：

其二：御景苑项目销售团队具有强有力的凝聚力，基层员工至高层领导齐心协力，项目的每次活动，每次推货大家都是尽自己最大的力去做好，在荔城各个项目中我盘员工的精神面貌和素质都是不错的，在楼市低迷的时候，销售团队的一鼓作气也是成败的关键，在楼市不稳定之时，心态也是战胜市场的关键。

其三：有了好的销售队伍，还有好的产品，锦绣御景苑项目是荔城公认的外立面最漂亮的社区，西瓦、米色围墙、澳洲砂岩、精雕细琢，经典无限；当然还有香港贝尔高林打造的立体式园林景观，移步换景，风景如画。

锦绣御景苑项目推广回顾：

锦绣御景苑项目经过近3年的开发，由一期到目前的四期，一步一步拉升项目的形象，由毛坯到装修房，由洋房到别墅，一次又一次通过实践来验证市场，通过市场来调整推广策略，调整推货思路。

“实践是检验真理的唯一标准”，那么地产楼市则是“市场才是检验楼市的唯一标准”只有市场才有话语权，市场认可的产品、认可的价格在xx低迷的楼市的大背景才能逆市飘红，才不会被遗忘。

08年度御景苑项目策划部配合销售做了以下具体工作：

其一：常规的现场物料包装，从细节入手，体现精品社区的细节，过程精品打造结果精品。

其二：销售宣传资料的准备，及时无误的准备好楼书、单张、户型图等销售道具。

其四：媒体推广宣传，户外广告以形象宣传为主，手机短信锁定目标客户群发送推货信息，影视广告从形象片到实景效果，然后又到形象片，频繁更换画面，增加新鲜度，几乎每周修改标版、走动字幕，为销售推货输出大量有效的信息，吸引客户到场。

其五：表演活动，xx楼市低迷，销售现场人气日趋下滑，而销售现场人气是否旺盛也是销售成交的关键，御景苑项目几乎每个月都举办一次销售现场的表演活动，涵盖高雅的舞台表演、寓教于乐的摊位游戏、活泼可爱的卡通真人秀、吸引客户参与的diy创意活动、让客户停留更多时间的美食品鉴活动，有新春派利是，喜庆的嘉年华活动、有抓住奥运热点的泳池开放日活动、也有锁定目标客户通过亲子联动的亲子运动会活动。总之目的一个活动就是为了集聚人气，为销售现场营造良好的销售气氛，促进销售成交。

经历了中国地产与“牛”同飞，与“熊”共舞的之后的我，心态更加平和，“牛市卖概念，熊市产品”，平时练好内功，抓好细节，做过程精品，在风云变幻的楼市面前，唯有不变的是心态，是对地产的执着，我坚信通过国家对楼市的扶持，由“危”转“机”只是时间问题，xx挑战与机遇并存，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

>>>更多同主题文章xx年度房地产项目推广策划工作总结【返回部门工作总结栏目列表】

**项目策划技术工作总结8**

xxxx年，在公司领导的正确领导和部署下，企划部领导班子和所有员工各司其职、团结努力，顶住了工作压力加大、员工调整等压力，较好的完成了xxxx年的各项工作，现总结如下：

>一、主要工作情况

(一)和统计工作

1、完成了各生产单位、部室xxxx年度经营目标完成情况和xxxx年度经营目标签订工作。

2、完成了公司机构调整，并对部室职责、考核指标和做出修订。

3、完成月度考核工作，修订相关考核规定。

4、制订、修订相关制度。根据经营形势需要，主要出台了以下……

5、生产管理咨询。去年我公司与xx达成了管理咨询协议。上半年企划部牵头配合该管理咨询小组来我公司调研，目前已完成xx。

6、xx尽职调查工作。xxxx年企划部牵头配合xx尽职调查事宜，做了大量细致的信息、汇总、整理工作。

7、xx转让事宜。xxxx年，企划部牵头就xx转让事宜与相关单位进行了多次协商和研讨。

8、搬迁改造相关项目进度跟踪。

9、组织召开多次加强管理讨论会。

10、组织管理服务队走访各子(分)公司、分厂。

11、完成产品报产、质检流程调研工作。

12、根据新统计法的要求，及时、准确报送各项统计报表。

13、完成省\_的统计普查工作。

14、xxxx年底，组织公司相关部门的统计员参加市\_的年报会学习。

(二)项目管理和规划工作

1、以国家重大项目工程、重点行业领域急需装备为依托，xx在xxxx年度申报的xx。

2、组织完成了xx的申报和筹划工作。组织协调技术中心、工艺部、行业协会等相关单位，成立xx申报工作组，多次组织和邀请华科大院士、专家对初步方案进行点评、预审，完成了xx建设方案和申报书的编写工作。

3、两化融合项目的筹划工作。

4、xx免退税工作。

5、科技成果转化项目。

6、申报全国第四批“创新型企业试点”。

7、组织各相关单位及部门，完成了公司“十五”规划的编制工作(初稿、征求稿)，为继续抓好和用好我公司发展的重要战略机遇、促进公司稳定发展提供指导性文件。

8、配合上级领导部门完成各项调研工作。

(三)招标和土地管理工作

1、整体搬迁项目招标工作

2、xx建设项目手续办理工作

3、老厂的土地管理工作

4、xx工程

>二、工作中存在的问题

1、年内，涉及到相关部室的亟待解决的工作较多，企划部对重要问题进行了跟踪，并取得了一定的实效，例如天车、技改设备、老厂区拆迁等。但是跟踪的力度须进一步加强，同时需扩大跟踪范围。

2、项目申报和管理工作有待进一步规范。我公司在项目管理方面不足，管理意识较薄弱，未建立适用的项目管理规章制度，因此项目申报和管理工作未能规范化、制度化。

3、国家科技重大项目项目(课题)务必建立完善、规范的成本核算制度，建立专账，实行专人和归口管理。

>三、xxxx年度

(一)企业管理和统计工作

1、以跟踪考核为手段，以公司领导、生产一线关注的亟待解决的问题为工作内容，努力提升部室执行力。

2、继续对公司相关管理流程进行调研，并提出建议，以优化公司管理流程，提升公司管理水平。

3、由于统计工作一直是公司的薄弱环节，为强化统计管理和改进统计工作。明年将结合国家统计法及公司现状，适时出台新的统计管理制度和相关。

4、强化统计基础、力求质量提高；重抓统计总量、勤于经济测算；好搞生产服务、为领导决策提供可靠依据。

(二)项目管理和规划工作

关注行业动态，组织相关人员进行广泛调研，推动企业并购工作。

**项目策划技术工作总结9**

本工程项目20xx年度的监理工作，虽然有些管理上的不足，但还是取得较好的效果。我们监理工作所取得的任何效果，都是离不开建设方的\*\*和施工方的配合。我们会在今后的监理工作中更加努力，本着“严格监理，热情服务”的宗旨，严格遵守公正、诚信、科学的工作准则，确保今后的监理工作顺利进行。下面将A组团一年来的监理工作自评总结如下：

>一、工程质量的\*\*：

本项目监理部对工程质量\*\*的原则：

①将质量\*\*贯穿于项目建设的全过程中，将质量第一的思想贯穿于项目建设全过程的每一环节。

②项目监理工程师坚持全过程质量\*\*的原则，不仅对产品质量进行检查，还对工作质量、工序质量、中间产品的质量进行检查；

不仅对形成的产品质量验收进行\*\*，还对工程在施工前和施工过程中进行质量\*\*。

③对工程质量进行检查与验收时依据设计图纸、遵照现行的施工规范和质量评定标准，并以实测数据为准。

④在整个质量\*\*\*\*的过程中坚持以人为核心的质量\*\*。

⑤坚持“严格\*\*、积极参与、热情服务”的监理方法。

\*\*了施工方的施工方案和重要工序的专项方案，并督促执行；

加强巡视检查，对重点、关键部位进行旁站；

对材料见证取样复检，对不合格钢材\*\*退场2次；

对隐蔽工程认真按规范要求验收合格后方同意进行下道工序，主体工程中出现的问题决不迁就放过（如1#楼钢材级别错误），该返工的坚决返工；

对商品混凝土标号、坍落度等都认真检查；

节能保温材料按规范要求复检。

>二、进度\*\*：

本工程甲方要求工期很紧，施工方根据甲方要求工期编制了总进度计划、月计划、周计划。在日常的巡视过程中，发现问题及时指出，减少不必要的返工，降低对施工进度的影响。针对施工过程中出现的影响工程进度的诸多因素，项目监理部采取例会纪要、专题会议等多种方式进行研究督促，要求施工单位及时调整施工方案，尽量增加\*行作业、交叉作业和加班作业等，在保证质量的前提下，合理安排、科学\*\*施工，强化管理以保证施工总进度计划目标的实现。对业主指定的分包单位不放松管理，召集相关人员参加的进度协调会，督促其加快施工进度。对由建设单位确定的事项，及时提醒建设单位尽早安排，以减少对工程进度计划执行的不利影响。

>三、安全管理：

1、严格执行《建筑工程安全生产管理条例》，贯彻执行国家现行的安全生产的法律、法规，建设行政主管部门的安全生产的规章\*\*和建设工程\*\*性标准；

2、督促施工单位落实安全生产的\*\*保证体系，建立健全安全生产责任制；

3、督促施工单位对工人进行安全生产教育及分部分项工程的安全技术交底；

4、审核施工方案及安全技术措施。检查并督促施工单位，按照建筑施工安全技术标准和规范要求，落实分部、分项工程或各工序的安全防护措施；

5、\*\*检查施工现场的.消防工作、冬季防寒、夏季防暑、文明施工、卫生防疫等各项工作。进行质量安全综合检查，发现违章冒险作业的要责令其停止作业，发现安全隐患的应要求施工单位整改，情况严重的，应责令停工整改并及时报告建设单位；

6、本工程经过我监理人员的精心管理，甲方的\*\*，施工单位的配合，整个工程到目前为止未发生施工安全事故，文明施工获得湖北文明施工提名奖。

>四、\*\*与协调：

由于建设工程的多样性和复杂性，更由于不同工程牵扯到方方面面的人员及其组合的变化，所以对现场负责的项目总监而言，\*\*协调能力的高低基本上决定了整个项目监理部的成效优劣。

1、如何处理好与业主的关系

目前的工程现实决定了业主和监理之间的主从关系，很多时候业主对现场监理的满意度是衡量监理工作好坏的唯一标尺。所以从监理公司\*\*到项目总监的工作中心，都是围绕如何让业主满意进行的。要处理好和业主的关系，前提是监理自身的业务素质要过硬，不能轻易授人以柄，另外在表明立场和协调关系上要注意分寸，尽量留有回旋余地。

2、如何处理好与质监站的关系

\*\*\*行使工程监管职责的质监站（包括安监站和材监站），是现场监理最主要的对外协调对象，因为\*\*检查监理行为是质监站的主要工作内容之一。一般情况下，质监站的协调工作是由承包方（施工单位）来实施的。如果施工单位素质好，公关到位，监理是比较轻松的，因为现场的监理工作再努力，也不可能面面俱到；

如果施工单位现场管理混乱，又不肯花力气协调关系，则监理很容易受施工单位的牵连而承担连带责任，或者被\*\*批评，或者遭业主处罚。在这种情况下，现场监理一是要做好自身工作，善于自我保护，对施工单位的\*\*行为及时以书面方式要求整改；

二是要督促施工单位，在做好现场整改工作的同时，也要担负起相应的公关联络，化被动为主动，积极协调好和质监站的关系。质监站既是\*\*部门，也是权威部门，对工程的顺利开展有着非常重要的影响，对现场监理的工作也有很强的指导作用，所以花点心思早做谋划是非常必要的。如果协调得当，完全可以做到与\*\*\*部门的良性互动，为现场监理工作\*添双翼。3、如何处理好与施工单位的关系

实际上，监理与施工单位之间的关系，更多的时候是监理与业主关系的延伸。有些现场监理，见业主袒护施工单位，就一味忍让，连必要的自我保护也放弃，一旦出了大问题，责任推都推不掉。和施工单位打交道，最重要的是摆正两者之间的关系，施工单位和业主关系再好，也不是业主，虽然业主中某些人的个人利益和施工单位是相连的，但这并不能\*\*业主的根本利益和整体利益，而且监理行使的\*\*是合同和法律所赋予的，不需要对施工单位低头弯腰；

反过来，施工单位又是追求利润最大化的，任何付出都是要求回报的，如果监理放弃原则，\*\*业主利益，也是有代价的。所以，对施工单位只有不卑不亢，以文明的态度和专业的技能进行监理才能协调好双方的关系，赢得对方的尊重。4、如何处理好项目组内部的关系

监理人员来自五湖四海，流动性强，年龄差距大，水\*良莠不齐，专业各有所长，每个总监都希望自己的手下业务能力强，文化水\*高，协调能力好，\*\*纪律性强。可实际往往事与愿违，有的刚刚入行，不能独挡一面；有的话不成文，错字连篇；有的态度生硬，对施工单位颐指气使；有的自以为是，不听指挥。在监理门槛低，价格竞争激烈的市场面前，一味强求高素质，低成本的监理人员是不现实的。现场监理项目组作为一个团队，最要紧的是团结和向心力。团结讲究的是整体，尺有所短，寸有所长。要注意发挥每个成员的优势，除了那些\*\*散漫，喜欢制造不\*\*因素或者怕苦怕累，贪投小利的人坚决割舍之外，只要珍惜岗位，能够自律的人都可以用其所长；向心力是指总监要发挥其核心作用，以身作则，对新人要鼓励其学习精神，尽快成才；对老兵要激发其荣誉感，争\*\*阶。五、对今后公司发展的建议：市场是企业生存的源泉，而人才是企业发展的关键。企业之间的竞争终决于人才竞争，一个企业培养人不容易，培养一个人才更不容易，公司一旦失去大量的人才，将直接关系到一个企业的兴衰。监理工作是一种高智能的、科学化的有偿技术服务。作为监理单位，应该清醒地认识到：潜藏着巨大能量的高智能复合型人才是企业生存和发展最宝贵的财富和源泉。在人才方面提出以下建议：

1、建立人才管理\*\*，提高员工的竞争意识。

2、立足长远，加强人才储备工作

3、重视优秀监理人才引进、稳定工作。

4、在用人方面遵循“能者上、\*者让、庸者下”的原则和不拘一格使用人才。

5、加大监理人员的培训力度。

**项目策划技术工作总结10**

一、工作进展情况回顾

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着\*\*\*\*的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。

但任何工作都离不开人的主体元素。

于是首先就从学会做人，踏实工作做起;其次是掌握国家和开发区宏观\*\*，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠\*\*、×××\*总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等;还有微观环境和园区竞争情况;再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：怎样花最少的\*到最好的宣传效果?通过什么样的方式才能找到准客户?现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题?

20xx年10月—20xx年12月的主要工作

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新,不断完善营销思路,制定营销策略

8、完成临时\*\*代的任务

二、基本工作情况和做法

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。

一是认真学习\*\*工业地产宏观环境和×××的相关\*\*和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。

二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略;三是积极争取\*\*的\*\*和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。

虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。

比如追求相似利益的企业、具有相同行行业特性的企业、相同\*\*的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。

而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。

工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和\*\*选择更具针对性。

所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

(四)提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。

自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手;二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

三、存在的问题

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

(1)信息网络还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

(2)招商方式创新不够，仍以传统的为主，面对面接触居多，招商效率低;(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

(6)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

(7)与\*\*2xxxx园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

(8)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现(9)工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性,内部招商\*\*结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

四、工作中的体会与思考

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、\*\*对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是\*\*对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。

二是战略重点的定位重视，比如说\*\*对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加大投入，不断创新，连贯实施。

实践证明，\*\*对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。

相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化\*\*结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善\*\*架构，\*\*结构扁\*化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销\*\*，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。

通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心\*\*的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照20xx年既定的目标前进，做好每一件事。

**项目策划技术工作总结11**

回顾10年感触颇多，由xx年地产的疯狂到10年地产的萧条可谓冰火两重天，10年一场由\*\*次贷危机引起的百年不遇的金融风暴卷起千堆雪，在经济全球化的趋势之下，持续10年高增长的\*经济也不能独善其身，面对来势汹汹的金融风暴，\*地产更是首当其冲，把地产行业推\*\*风口浪尖，一场地产行业变革势在必行。

xx年年12月3日我从锦绣半岛项目回到\*\*锦绣御景苑项目工作，又一次回到起点，正所谓归零新起点，我重新梳理作为地产策划人的工作思路，重新总结工作经验，一级地产市场的高标准、严要求；一级地产市场的信息\*\*度；一级市场的推广思路；一级市场的细节关注度等都是二级市场要借鉴的经验。10年度的楼市低迷，客户持币观望，是危机，也是机遇，也是对地产从业人员的洗涤及教化，让我们明白卖楼不是买菜，在低迷的楼市之下我们唯有练好内功，方能度过寒冬，否则潮水褪去之时就是那些没有穿泳裤的地产人士贻笑大方之时，所以我觉得10年就是一个心态的考验，一个对地产行业是否动摇的考验，10年地产从业人员是固守阵地还是放弃就成了心灵的煎熬。

锦绣御景苑项目在10年度销售业绩超4亿，在大市低迷时期，御景苑项目不会大起大落，有如下特点：

其二：御景苑项目销售团队具有强有力的凝聚力，基层员工至高层\*\*齐心协力，项目的每次活动，每次推货大家都是尽自己最大的力去做好，在荔城各个项目中我盘员工的精神面貌和素质都是不错的，在楼市低迷的时候，销售团队的一鼓作气也是成败的关键，在楼市不稳定之时，心态也是战胜市场的关键。

其三：有了好的销售队伍，还有好的产品，锦绣御景苑项目是荔城公认的外立面最漂亮的社区，西瓦、米色围墙、澳洲砂岩、精雕细琢，经典无限；当然还有\*\*贝尔高林打造的立体式园林景观，移步换景，风景如画。

锦绣御景苑项目推广回顾：

锦绣御景苑项目经过近3年的开发，由一期到目前的四期，一步一步拉升项目的形象，由毛坯到装修房，由洋房到别墅，一次又一次通过实践来验证市场，通过市场来调整推广策略，调整推货思路。

期数推广名广告主题语推广方式效果评估御景苑一期锦绣御景苑湖畔尚品美宅单张、影视、户外、电台、\*\*日报首期开盘通过线上线下多种推广方式进行推广宣传，在xx年5月引领荔城楼市焦点御景苑二期湖畔豪园观山望湖宽生活影视、短信、户外、单张、2期开盘是以产品为推广的重点，以实景体验生活为目标，是对一期形象推广的延伸和弥补，以10个标准来塑造好房子。御景苑三期御品名苑荣耀人生享受非凡影视、短信、户外、\*\*、广日、dm3期开盘不但是御景苑产品的升级，更是项目形象的升级，别墅小区才是真正的\*\*社区，方能尊享非凡生活。御景苑四期峰景生活在风景之上影视、短信4期是洋房产品升级版，有别墅旁的花园洋房之称，为满足市场需要，御景苑项目也打造精装修洋房，弥补毛坯交楼的单一

“实践是检验真理的唯一标准”，那么地产楼市则是“市场才是检验楼市的唯一标准”只有市场才有话语权，市场认可的产品、认可的价格在10年低迷的楼市的大背景才能逆市飘红，才不会被遗忘。

08年度御景苑项目策划部配合销售做了以下具体工作：

其一：常规的现场物料包装，从细节入手，体现\*\*社区的细节，过程\*\*打造结果\*\*。

其二：销售宣传资料的准备，及时无误的准备好楼书、单张、户型图等销售道具。

其四：\*\*推广宣传，户外广告以形象宣传为主，手机短信锁定目标客户群发送推货信息，影视广告从形象片到实景效果，然后又到形象片，频繁更换画面，增加新鲜度，几乎每周修改标版、走动字幕，为销售推货输出大量有效的信息，吸引客户到场。

其五：表演活动，10年楼市低迷，销售现场人气日趋下滑，而销售现场人气是否旺盛也是销售成交的关键，御景苑项目几乎每个月都举办一次销售现场的表演活动，涵盖高雅的舞台表演、寓教于乐的摊位游戏、活泼可爱的卡通真人秀、吸引客户参与的diy创意活动、让客户停留更多时间的美食品鉴活动，有新春派利是，喜庆的嘉年华活动、有抓住奥运热点的泳池开放日活动、也有锁定目标客户通过亲子联动的亲子运动会活动。总之目的一个活动就是为了集聚人气，为销售现场营造良好的销售气氛，促进销售成交。

经历了\*地产与“牛”同飞，与“熊”共舞的之后的我，心态更加\*和，“牛市卖概念，熊市产品”，\*时练好内功，抓好细节，做过程\*\*，在风云变幻的楼市面前，唯有不变的是心态，是对地产的执着，我坚信通过国家对楼市的扶持，由“危”转“机”只是时间问题，09年挑战与机遇并存，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

**项目策划技术工作总结12**

>一、内务工作总结

由于某种机缘巧合，在办公室工作，我还学会了公司新产品开发程序，对于啤酒产品的商标的审核，报批，打样，工厂生产贴标一套都有了全面了解，更庆幸的是对广告，商标的创意，有了自己独到的看法。这对我以后从事营销工作无疑打下了好的基础。

积极的心态永远是事情成败的主因，办公室工作事情较简单，琐碎，如果心态不摆正，就无心工作，我有3个同事就是这样，最后都分别淘汰出局。积极的心态才有积极的行动，积极的行动，事做的越多的，与同事打交道就越多，向领导汇报的机会就越多，这无疑给自己在这个公司上上下下为人处事提供了一个很好的平台。在办公室工作过的，以后到基层市场去当个骨干，在公司里办事是十分有利的。

内务工作说穿了就是办公室工作，办公室，尤其是很大的综合办公室，很多部门在一起，说话办事就要注意了。因为部门与部门之间有时候是有竞争的，有时候部门老大和部门老大关系不和，也会涉及到下面办事人员的工作环境，公司大了，就会涉及到利益的分配为题，所以要小心。要稳重行事，话不可以乱说，没有把握的事，说不定涉及到某人的根本利益，一件事办错，你要在未来的几年的时光被埋没了。

>二、新品推广流程

1、新品推广要下决心：

分析现在心态：决心的力量远远大于自信心的力量，适当的自卑感很正常，自信心膨胀就是病。 因为自信心一旦膨胀，就会骄傲，骄兵必败。有的人会认为，我很优秀，是公司的品牌不行，商家不行，混混日子吧，管他什么产品结构不结构，完成销量就算了。

分析利害关系：不推新品，根据目前市场现状，市场只会裹足不前。老产品老化，各级利润分配不均，价格太过透明，价格不统一，产品形象不好，消费者反感，经销商懒的卖，竞争品牌的挤压，推新品势在必行。如谁不愿推新品，不按公司部署工作，请站出来，现在出局。

2、新品推广精髓——坚持（持久战役），没有一推就成功的产品，起来的快，死的越快。

3、吃苦，不脱层皮新品推不好。头上捶不得三把稻草推不好的，因为计划和现实是有差异的，面对上级和经销商的压力要顶的住。

**项目策划技术工作总结13**

一、工程概况

XXX小区住宅楼分为1#和2#楼，1#为裙楼，地下一层，地上五层，框架结构，2#为主楼，地下二层，地上二十五层，剪力墙结构;总建筑面积㎡，工程合同造价万元，合同工期561天，竣工日期20xx年11月30日。于20xx年3月20日进场\*\*施工，现在形象进度为2#楼内外墙抹灰，1#楼基础钢筋绑扎。

二、施工过程管理体会

1、完善\*\*，细化管理

项目部在严格执行公司现有各项规章\*\*的情况下，根据项目实际管理情况制定出一些材料、进度、质量、安全文明施工方面的管理\*\*。

材料管理\*\*：

钢筋下料单经项目部层层审核后严格执行，加工好的成品经工长验收合格后方可成批加工，数量以料单为准，严禁私自多加工产生废料，杜绝多余的加工损耗。过程绑扎对错用料的情况进行纠正或处罚，工长要对料单外的钢筋用量作出书面说明，视情况予以处理，要做到责任人没有得到处理不放过。

竹胶板、方木按照配模图进行施工，严禁私自切割，需要切割时要经过工长同意后方可操作，且工长要作使用记录，月底汇总交给材料员留存，以确定每月的材料使用情况，使实际操作时时处于项目的计划\*\*下，做到有序管理。

小型耗材(如电焊条)出库标准以实际每个接头使用量结合下料单的接头数量并给予合理损耗来衡量，钉子、铁丝、绑丝用量以标准层现场实际用量为核定标准，每层定量发放给劳务队，在保证质量的情况下对超出用量的劳务队要求自付。

进度管理\*\*：

要求工长对每天的进度情况进行汇报，及时解决过程问题，每星期对进度情况进行总结分析，对人为因素影响进度的情况按照“谁之过，谁负责”的原则进行追究，提前工期要予以奖励。此\*\*实施效果良好，在\*\*的要求下，项目部、劳务层在无安排的情况下主动冒雨施工，使对于进度要求较高的房地产开发商充分感受到了我施工方的诚意，并对我项目部多次予以了物质、精神奖励，进一步加强了双方的良好合作关系。

质量管理\*\*：

与实际进度相对应，对每月完成的分项工程要进行质量评定，对达不到要求标准的结构实体要对劳务单价进行下调，并要求将其维修至要求标准。抹灰工程以样板间为标准，每层与劳务队签认细部质量确认单，比样板间还好的奖元m2，差的罚元/m2，达不到合格标准的要求返工，且劳务队要承担一切返工损失。

安全文明施工管理\*\*：

针对安全工作，项目部要求安全员对劳务队进行专项教育，要不流于形式、不流于时间，经常性地灌输安全意识，并对其进行\*\*化管理，与每家劳务队签订安全管理协议，比如不戴安全帽发现一次罚款50元，不系安全带发现一次罚款100元，对安全措施未按要求时间完成的也予以细化处罚。刚开始执行时，配合拍摄的图片下发罚款单，避免扯皮，很快就使安全工作步入了正轨。对砌砖、抹灰的工完场清工作，要求工长每日在收工前进行检查并填写处理确认单，能回收利用的材料严禁随意倒掉。

细节决定成败，建筑行业说简单的话民工队也能干，说复杂的话哪个大型企业也不能做到面面俱到，现实竞争中对于项目部而言比的就是细部管理，项目部首先从细部\*\*制定上详细规划，力求合理、易操作，对结构实体而言，加强对钢筋保护层厚度、梁柱节点的整齐方正、外墙楼层接茬光洁、阴阳角顺直、棱角方正以及抹灰施工中的线盒方正、阴阳角顺直、墙面光洁等细部质量进行专项\*\*，并形成处理记录；并且对机械的使用保养、材料的堆放位置、可回收材料的利用以及工人的吃饭住宿问题均全面计划、落实，使管理细化到施工过程的方方面面。过程操作中经常总结经验，细化完善管理\*\*，逐步向管理\*\*化、流程化靠拢。

2、提高项目执行力，重在落实

如果没有执行力，任何工作计划、规章\*\*都不能得到有效落实。众所周知，\*\*制定起来容易，执行起来较难，首先从项目部管理人员的执行力度上入手，一方面针对我项目部管理人员大部分较为年轻、经验不足、求知欲较强的现况经常\*\*针对性的培训，提高其综合素质，树立其落实观念，加强其落实的责任意识，使之迅速满足岗位要求。

另一方面在物质精神方面予以满足，工资基本上按月发放，经常\*\*大家在一起进行一些文化娱乐活动，增强项目团队精神。解决了多方面的影响因素后，我项目部管理层具备了较强的执行观念意识。二是从劳务层对项目执行力的落实程度上入手，与劳务队签订管理协议，使其执行起来有理有据。

规章\*\*再好，如果不能在实践中贯彻落实，就只能是纸上谈兵，最终自欺欺人，所以说成败的关键在于落实。万事开头难，鉴于利益关系，加上受自身管理水\*所限，劳务层有着强烈的抵触情绪，并多次言语磨擦，吵得面红耳赤，但项目部态度坚决，只要是在双方签认的管理\*\*范畴内均要求不折不扣地执行。

经过前期一段时间的跟班管理，使其逐渐适应了项目部的管理\*\*，各项工作走\*\*良性化轨道，最终实现了成本\*\*\*\*化、流程化，各项指标\*\*在计划下得以落实。

本工程经过这一年来的施工，虽然取得了一些成绩，但还存在很多不足，下一步工作将对总结出来的一些管理缺陷进行完善，使其更利于各项管理工作的开展。

**项目策划技术工作总结14**

xxxx年，在公司\*\*的正确\*\*和部署下，企划部\*\*\*\*和所有员工各司其职、团结努力，顶住了工作压力加大、员工调整等压力，较好的完成了xxxx年的各项工作，现总结如下：

一、主要工作情况

(一)和统计工作

1、完成了各生产单位、部室xxxx年度经营目标完成情况和xxxx年度经营目标签订工作。

2、完成了公司机构调整，并对部室职责、考核指标和做出修订。

3、完成月度考核工作，修订相关考核规定。

4、制订、修订相关\*\*。根据经营形势需要，主要出台了以下……

5、生产管理咨询。去年我公司与xx达成了管理咨询协议。上半年企划部牵头配合该管理咨询小组来我公司调研，目前已完成xx。

6、xx尽职\*\*工作。xxxx年企划部牵头配合xx尽职\*\*事宜，做了大量细致的信息、汇总、整理工作。

7、xx转让事宜。xxxx年，企划部牵头就xx转让事宜与相关单位进行了多次协商和研讨。

8、搬迁改造相关项目进度跟踪。

9、\*\*召开多次加强管理讨论会。

10、\*\*管理服务队走访各子(分)公司、分厂。

11、完成产品报产、质检流程调研工作。

12、根据新统计法的要求，及时、准确报送各项统计报表。

13、完成省\_的统计普查工作。

14、xxxx年底，\*\*公司相关部门的统计员参加市\_的年报会学习。

(二)项目管理和规划工作

1、以国家重大项目工程、重点行业领域急需装备为依托，xx在xxxx年度申报的xx。

2、\*\*完成了xx的申报和筹划工作。\*\*协调技术中心、工艺部、行业协会等相关单位，成立xx申报工作组，多次\*\*和邀请华科大院士、专家对初步方案进行点评、预审，完成了xx建设方案和申报书的编写工作。

3、两化融合项目的筹划工作。

4、xx免退税工作。

5、科技成果转化项目。

6、申报全国第四批“创新型企业试点”。

7、\*\*各相关单位及部门，完成了公司“十五”规划的编制工作(初稿、征求稿)，为继续抓好和用好我公司发展的重要战略机遇、促进公司稳定发展提供指导性文件。

8、配合上级\*\*部门完成各项调研工作。

(三)招标和土地管理工作

1、整体搬迁项目招标工作

2、xx建设项目手续办理工作

3、老厂的土地管理工作

4、xx工程

二、工作中存在的问题

1、年内，涉及到相关部室的亟待解决的工作较多，企划部对重要问题进行了跟踪，并取得了一定的实效，例如天车、技改设备、老厂区拆迁等。但是跟踪的力度须进一步加强，同时需扩大跟踪范围。

2、项目申报和管理工作有待进一步规范。我公司在项目管理方面不足，管理意识较薄弱，未建立适用的项目管理规章\*\*，因此项目申报和管理工作未能规范化、\*\*化。

3、国家科技重大项目项目(课题)务必建立完善、规范的成本核算\*\*，建立专账，实行专人和归口管理。

三、xxxx年度

(一)企业管理和统计工作

1、以跟踪考核为\*\*，以公司\*\*、生产一线关注的亟待解决的问题为工作内容，努力提升部室执行力。

2、继续对公司相关管理流程进行调研，并提出建议，以优化公司管理流程，提升公司管理水\*。

3、由于统计工作一直是公司的薄弱环节，为强化统计管理和改进统计工作。明年将结合国家统计法及公司现状，适时出台新的统计管理\*\*和相关。

4、强化统计基础、力求质量提高；重抓统计总量、勤于经济测算；好搞生产服务、为\*\*决策提供可靠依据。

(二)项目管理和规划工作

关注行业动态，\*\*相关人员进行广泛调研，推动企业并购工作。

**项目策划技术工作总结15**

一年弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的大学的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种叹息，谁能说得清呢？

加入部门一年，也感谢部长们的栽培，我才得以接受他们的衣钵。成为社联的又一员新鲜血液。我会加紧完善自己的。把策划部变得更好。

>一、概述情况

在策划部工作不足主要有：

1、缺乏灵活的拉外联工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措；

2、对工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关对外的进行；

3、对电脑知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量；

4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

这是作为一个干事在部门工作一年的不足。所以我也要避免这些问题出现在以后得干事身上，尽量有条不紊的叙述工作，加强他们的实践加固拉外联的意识与熟练度。

团结才是力量，干事明了工作，部门们也熟悉这样的话整体就具有凝聚力了。

>二、分析原因

1、缺乏经验和思考，做工作时尽管态度端正但还不够谨慎周密；

2、工作上满足于正常化，有时心浮气躁，急于求成，守成有余，创新不足；

3、工作中遇到困难，没有与上级保持良好，持续的沟通，影响了部分工作的开展；

4、在应对突发事件时尽管已经有了充分的预案，但在处理过程中还是不够完善，思考问题不够深入。

>三、修改计划

作为部门领导人中的一员，我们会磨合相互支持与监督，同时也完善各自的工作。

1、组织语言正确的传递信息是一方面；还需要把他们们带入场景中，举一些实际的例子。更需要建立口头传递与网络传递的紧密性；

2、加紧实践习惯与外界的联系；每周或没隔一周去各大商家去实践拉外联，熟悉业务与过程，加强干事们的临场面事能力，同时加强他们的胆子与工作能力；

3、提醒他们注意电脑学习，熟悉常用的功能；

4、常聚餐增强部门凝聚力，尽量为避免后来的散漫打下基础。

5、每周的例会是个必要的链接点，所以在每周仅有的例会中也得加一些奖罚，让干事们重视这个部门。

这是我简短的对我们部门过去总结与将来的企望。希望我们两个领导人的与以后的干事们的努力能够让社联更加的优秀，从而为学生社团联合会这个大家庭服务。

**项目策划技术工作总结16**

光阴荏苒，岁月更替。在这辞旧迎新的时刻，静下心来回顾xxxx年初至年末，我从一名普通的员工成长为一位部门主管，最想和大家说得一句话是：谢谢!谢谢大家一年来对我的厚爱和\*\*。

企划部作为公司营销中心的一个职能部门，主要负责公司策略的研究、策划、\*\*、实施及相关业务管理。企划部的成立，使我们在开辟公司主营业务的方向，注入了新的力量。现将个人xxxx年工作进行总结。

一、xxxx年工作进展

1、完成xx前期详规的提案工作。

2、概据xx的具体要求，完成前期定位、案名汇编、概念提升、客群定位、市场引导、认筹期方案、开盘前营销计划、案场流程导入、案场培训。使xx的项目有效的进行。

3、与xx合作完成“xx”的七、八月份销售工作。我方完成项目卖点提练、区域经济炒作、业主活动工作配合、七、八月\*\*营销计划、推广核心理念产生等。

4、完成xx物业举行的“家庭环保月”“奥运火炬手进入xx”业主活动的承办工作。并得到xx物业的认可。

5、完成xx设计的前期调研、标志阐述、前期品牌整合、导入VI应用。

6、完成xxVI设计的前期调研、标志阐述、\*\*协调xxVI设计工作的顺利进行。

7、完成xx的前期配合工作、xx友谊店开业前市场调研、\*\*邀约前期准备工作。配合xx店开业活动。

8、\*\*并开展公司内部企划文化的建立工作，完成“xx”等拓展训练。

9、初步形成公司内部培训体制，针对企划部专业知识的匮乏，展开“房地产专业知识”“品牌规划”等专项培训。对公司内部进行“书面语与口语区别”讲座。

10、完成对移动企业文化的宣贯，并为移动取得“省级示范点”称号。

二、xxxx年工作中存在的问题

1、缺乏专业知识的培养与自我提升

目前企划卑括我自己，对专业知识人的掌握程度没有达到专业人员水\*，也直接的影响了公司在xxxx年“地产”“营销策划”等业务开拓的顺利进行。

虽通过培训与自我学习针对企划部进行自我提高的培养，但提高的速度没有达到公司的期望，在某些程度上，造成了公司对“xx”项目的丢失，作为企划经理我有不可推卸的责任。

2、管理水\*有待提高

至接手企划部总监以来，企划部内部人员进行三次调整，在三次调整中逐渐的调整管理方式与方法，虽有客观原因导致了人员的流失，但通过管理角度，没有让部门人员产生对企业的认同感，没有最大限度的去挖掘员工的潜能，缺少驾驭团队和团队沟通的能力，全局意识与系统思考意识淡薄。

3、\*\*部企业文化的宣讲不够

xxxx年公司进行了业务快速增长和内部体系\*\*的一年，公司在发展壮大同时，拥了丰富的企业文化和企业精神理念，这些需要企划部进行有效的宣讲与传达，为公司达到思想\*\*，促进企业发展。

三、xxxx年工作计划

1、魂

作为发展中的xx，xxxx年的发展速度取决于公司内部的核心引擎“人的力量”，拥有一只什么样的团队也就了智邦明年的发展进程。

作为公司思想的发起部门——企划部，团队的发展尤为重要，管理的核心是协调人际关系。缔造一支专业化的企划团队，也就为公司创造了“智魂”。所以塑造专业人才、提升部门作战能力应为xxxx年企划部的工作重点。打破现有的一岗一人制，改为竞争体系，吸纳高素质的优秀人才，作为储备人才。

在竞争中选拔人才，让部门员工时刻保持危机感与压力。最大限度的发挥其特点。留住人才除了管理，还有公司\*\*的有效支撑，有效的\*\*，确保了员工对企业的归属感，在满足物质需求的同时，让员工在企业中找到自己的发展空间，以工作在智邦为荣，为做智邦人而感到骄傲，可以有效的防止人员流失，确保公司的发展。

2、人

xxxx年企划部\*\*架构设想如下：

企划部设企划总监一人，具备品牌规划及地产营销的专业人才，并符合公司发展需求。人员来源外聘。企划总监下设品牌经理一名(兼策划)，地产营销经理一名(兼策划)，文案两名，储备人员一名。

岗位职能

企划总监：企业策划工作的\*\*者，确定策划目标，建立\*\*规范，选人用人励人，调研预测决策和检查\*\*\*\*。推动自身企业文化建设。

品牌经理：维护公司现有客户的同时，专注于提高品牌创新力与执行力的发向发展，配合企划总监完成公司下派工作。

地产营销经理：维护公司现有客户的同时，把握地产行业的发展动态，捕捉市场行情，专注于地产整合营销与地产销售体制的建立与发展。配合企划总监完成公司下派工作。

文案：地产与品牌各一名，负责文字的撰写工作，专项发展。

储备人员：视自身条件分工，威慑现有人员。

优胜劣汰，适者生存。企划部是一个靠“脑袋”吃饭的人，要么换脑子，要么换人。

3、略

xx应专注于品牌营销、地产整合的专业化发展。通过专业化的发展分离现有业务的经营范围。成功的服务众多品牌，已经为我们奠定了专业化发展之路的基石。对于房地产的整合营销，始终为前端做战，其主要的目的是为了销售。\*\*自己的销售团队，也是08年智邦发展的“智略”之一。

优秀的设计团队为公司提供了最有效的形象传播，也是公司经济收入的有效支撑点。智邦的发展应该是多元化的专业\*\*。

销售团队为公司提供有效的经济基础，品牌化是公司的发展之路，公司的品牌价值通专业的营销团队和设计团队体现，逐渐形成xx的“品牌之略”、“地产营销之略”、“专业化的设计创新团队”以确保智邦未来发展之路的畅通，形成智邦的“专业产品”。应对市场发展的需求，核心问题发展“智略”就是拥有一只创新、创智的优秀团队。

四、对公司的几点建议

1、有效的提高中层管理人员的专业技能和管理能力，确保中层的\*\*和职责；

2、成本核算的精准化、快速化。提高核算速度，确保业务的盈亏；

3、强化月工作会议\*\*，增加部门沟通。了解公司发展动态及阶段性计划；

4、公司奖金与惩罚\*\*透明化，能者多得，错之必罚；

5、培训体制\*\*化。针对公司新进员工与在职员工，有效培训，利于人才成长；

6、人才储备，确保公司业务服务有效进行；

7、部门专项资金划拨，为部门员工学习和提高提供资金保障；

8、增强后勤保障，为员工提供良好的工作环境和8小时以外工作的需求保障。

总结：

xxxx年是公司专业化发展的提升年，我们拥有了自己的核心团队，并形成了一种上升的力量。xxxx年应致力于团队人员自身素质的提高，充分利用公司所提供的发展\*台，合理规划我们的发展之路。

为公司创造更多的“第一次”是我们企划部的目标和责任，专业化水\*的提高是我们的使命，我相信通过大家共同的努力，建设专化业的团队，必将会使xx的发展之路越走越远。

**项目策划技术工作总结17**

20xx年，锅炉项目部在检修部领导下，坚决贯彻执行发电公司和检修部的各项技术管理要求和相关规程制度，严格执行锅炉检修行业的相关国家标准，认真落实各项相关技术监督工作，确保了全年主、辅设备检修工作的完成和机组安全稳定运行。现就一年的技术工作，作简单的总结：

>一、加强技术管理，确保检修质量

1、按照发电公司和检修部的有关规定，对现场生产和技术管理采用的各类表格、票、单等按公司规定，并按照检修公司“ISO9000”质量管理体系、安全性评价工作标准及安全、文明标准化管理工作的有关要求，进行规范化处理，全部纳入计算机管理，确保生产管理上的各类基础技术资料全面、统一、规范，符合有关要求。

2、加强对专业和班组技术管理人员的专业技术培训和工作监督，从制度上促使他们学习专业技术业务知识，并不断提高自身技术管理能力。各级技术人员责任到位，从制定施工方案开始，进行工程施工全过程的技术指导和技术监督，并做好相关的各种记录。对主辅设备大修、小修、临时安排工作及设备消缺等，均按照公司规定进行技术交底，编制相关措施。设备检修验收严格执行“三级验收”制度和“W/H”质检点验收制度，对特殊项目工作，编制相应的技术措施和作业指导书，并严格执行。对各项目的检修、施工，技术人员坚持深入现场，掌握设备状况和检修、施工情况，切实把好工艺质量关。各班组加强技术培训，按公司规定按时进行技术讲课和考问讲解，完成全员年度《安规》、《检规》考试。

>二、强化工程项目的现场施工过程技术监督和管理，确保施工质量。

1、对项目部的各项工程项目，按照安全技术措施的要求，做好各项工程施工全过程各个环节的质量监督和验收。特别是特殊过程和关键工序的全过程质

量管理，安装现场数据测量及数据分析等。组织各级质检人员，对工程质量分部（分项）进行现场检查和验收，并做好相应的验收记录和数据记录。对现场验收的各种有关数据进行认真分析，确保数据的测量准确性和真实性，以确保单项或分部工程合格。

2、对工程施工中的不合格品进行分析，制定纠正、预防措施，在工程完工前完成对不合格品的处理并进行确认。

3、工程竣工后，做好施工工程或检修项目的竣工报告及技术总结，对竣工后的遗留问题，制定处理措施，在公司确认的期限内处理。

4、项目部坚持进行两级技术交底，专业对班组技术负责人进行技术交底，班组技术人员对参加施工人员进行技术交底。切实加强培训讲解，使现场施工人员明确相关技术要点和技术难点，做到心中有数，从而在一些关键环节处理上更加耐心细致，确保检修质量。

>三、主要检修工作完成情况

1、为确保公司年度各项生产任务的完成，锅炉项目部按照发电公司及检修部的工作安排，全年主要完成了11#炉扩大性小修1次；12#炉扩大性小修1次以及11、12#

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找