# 2022年总工作总结

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2023-11-26

*2022年总工作总结（通用8篇）2022年总工作总结 篇1 201x年已经过去，在过去的一年里，在公司领导下，在公司其他领导的支持配合下，在分管所室全体员工的的齐心努力下、本人认真履行职责、刻苦学习、勤奋工作，全面完成公司下达的各项经营管理...*

2022年总工作总结（通用8篇）

2022年总工作总结 篇1

201x年已经过去，在过去的一年里，在公司领导下，在公司其他领导的支持配合下，在分管所室全体员工的的齐心努力下、本人认真履行职责、刻苦学习、勤奋工作，全面完成公司下达的各项经营管理等工作，取得了一定成绩。

201x年通过公司第三届换届选举，本人继续担任公司党委委员、董事、副总经理职务，负责分管领导工作，负责片区管理和业务联系沟通工作。

现将一年来的工作汇报如下：

一、一年来所做的主要工作(三项工作)

(一)履行岗位职责的工作。(五个方面)

1、生产经营管理方面：全年分管所室完成项目 个，完成产值xx万元，人均产值xx万元。片区管理上全年签订合同xx项，合同金额 x万元;回收资金x万元。

在组织生产上：201x年有很多联合项目，在接到项目后，按照(公司联合项目管理)要求，组织相关所室落实项目任务，基本上都按时完成各项勘测设计项目;在签订合同上：在与业主真心交朋友的同时，掌握合同谈判技巧，所签合同系数有所上升，同比较高;在回收资金上：摸清了各位领导生活出行规律，可以说是早出晚归、披星戴月，大大提高了收款效果，收款数额较XX年有较大幅度上升，多收x万元，同比增加%。

2、开拓市场方面：201x年以来公共建筑设计市场及水利项目开始萎缩、住宅建筑设计竞争日趋激烈。能够带领相关所室积极开拓房地产开发市场及道路设计项目，使住宅设计和道路设计所占合同比例有较大幅度上升。

3、质量管理方面：在任务非常繁重、设计周期严重不足、设计人员持续加班、加点，身心非常疲惫的情况下没有发生严重质量事故。按照公司的要求，组织水利总工对规模以上20多个项目进行事前指导，减少了项目的返工率;在全年咨询所110个项目审定过程中，加班加点、认真校审、严格把关，全年咨询项目基本都通过了相关评审。

4、设计服务方面：在服务上能与甲方积极沟通，针对甲方提出的各种要求能够积极回应、上门拜访，随叫随到，努力解决施工现场存在的疑难问题，给建设单位留下了很好的印象。其中被共青团农场党委、行政聘为高级顾问，为公司赢得了荣誉。

5、业务指导方面：全年指导建筑所规划设计方案20多项，如低密度(别墅)住宅小区修建性规划及建筑设计方案均是在本人亲自把关下完成。其中亲自指导的xx小区规划设计被建设局评为优秀规划设计二等奖，小区被确定为“三化”建设现场会观摩点。该小区成为展示公司规划设计水平的窗口、提升了公司在知名度。

(二)团结协作工作

能够与建筑分管副总在经营管理事务上的合作补位，搞好有关建筑设计方案的审定工作、在项目评审过程中配合默契。能够和水利总工配合、相互补位，全年代表公司参加兵团水利局组织的评审十余次，不仅认识到了公司水利项目存在问题的症结，而且总结了出了水利评审项目中注意的事项及评审要点。

(三)学习培训、评审工作

一是参加了由组织的在xx省xx市举办的(城市规划与管理)对口援疆培训班，系统的学习了xx省城镇规划与管理方面先进经验，对本人提高规划设计水平有很大的益处。本人撰写的培训考察报告，得到了市领导和组织部、建设局的好评。

二是参加了建设厅组织的城市规划新规范学习班，更新了规划方面的专业知识，提高了专业素质。

三是参加了市发改委、规划局、建设局组织的多次、多项可研报告、城市规划、团场总体规划、修建性详规、初步设计的评审，不仅提高了本人评审水平，同时也在市提高了公司的知名度及个人的受尊重度(自我感觉)。有利于与相关领导和部门的沟通与交流。

二、存在主要问题：

(一)自身存在的问题

1、对所室执行所务会议、落实管理制度督查不严。

2、对所室水利、道路项目前期工作指导不够。

3、有时脾气急躁、工作方式方法粗暴。201x年发了来设计院XX年来最大的一次火。对科室领导和技术人员关心不够。

2022年总工作总结 篇2

尊敬的各位领导、辛勤的各位主管、各位职员大家好！

今年是我们公司具有挑战性的一年，在承受多方面的压力。在各位领导的带领下；在各位主管、职员的支持下完成了今年的生产目标任务。为此，我代表生产系统向大家表示感谢！ 下面就20xx年的工作情况我向大家报告如下：

一、总体情况

1、首先说明我直接管理的部门有工程部、报建部、质安部、成控部。

2、今年完成生产任务经过估计总产值为1亿多点，具体数据带12月底再次核算后上报。

3、今年各项财务指标总体达到要求。但是存在各项小指标与实际指标有点出入，明年将根据今年的情况将各项小指标细化。

4、今年主要完成的管理工作如下：

1）调整部门划分。将采供不划分给总经理直接管理，增加成本控制部。

2）调整工程部工程承包方式。由对外分包调整为项目经理全权负责制。

3）重新编制内部管理流程。制定详细的管理流程和相关管理文件和表格。

4）编制成控部成本结算表格和施工部分单项价格基础数据的确定工作。

5）建设内部管理软件erp，并且完善该软件以达到适应本公司实际需要的目的。

6）完善质量安全方面的检查和考核标准，并加强现场检查力度。7）增加了内部各安全、质量、技术、标准的培训。

二、存在的问题

总结了过去好的一面，其实我们也存在很多不足。主要表现在以下方面：

1、公司管理流程某些地方存在冲突，需要再次细化。

2、人员搭配不均，人员素质有待提高。能够单打独干的人少了。

3、公司的纪律性不够严，还很多没有按照我们制定的标准和规定去做的。很多有待去改善和完善的地方。

4、资源不足，人力资源和机具资源不足。

5、该下放的权力没有下放完全，领导对下属的信任度不够。 三、20xx年的工作安排

权利是公司给你的信任，给你的责任，同时也给你的荣耀，尽管如此，20xx年度各个部门、各位职员仍然有未改善和未完善的地方，因此在20xx年，我们要求各个部门从以下几点抓起，使本部门的工作能跟上公司的改革步伐，使本人的思想和行动能与公司的改革同步。

1、从安全、质量、进度、收款四项中继续完善流程，使工程费结算更加合理。做好各项目和员工的绩效奖励制度。

2、抓好工程现场管理的管理水平，从识人、知人、用人、育人、留人做好开展各类的培训活动，到明年上半年70%的管理提升到一个新的水平。同时培养能具备独当一面管理人才，为公司创造一定效益。

3、进一步完善工程人员的补助的改革，能打入工程结算的补助尽量打入。从而达到有自由竞争，做到多劳多得少劳少得，打破吃大锅饭的传统观念。

4、加强工期管理制度，报建、质安、采购要保持沟通，合理安排，保质保量按照工期完成工程任务。5、公司要做好新人招聘、人员储备工作。

各位同事、各位职员，路漫漫其修远。不管20xx年对各个部门做如何评价，那已经是过去的事了，希望20xx年各部门员工在新的一年里，改变思想，转变观念，立足本职，认真工作。有新的希望、新的进步。为发展和改革做出应有的贡献！

预祝全体员工、同事年元旦快乐，身体健康，工作顺利！ 谢谢大家！

2022年总工作总结 篇3

1. 办公室主任引领着办公室的大事小事的管理规范，做好工作总结尤为重要。办公室主任工作总结怎么写?以下是本人一年来的办公室主任工作总结如下：

2. 在学校党支部，校委会的正确领导下，在镇财政所的正确指导下，较好的完成了本学期的收支计划，保证了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期学校的财务工作总结如下：

3. 一年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

4. 一年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作计划汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

2022年总工作总结 篇4

本人自1995年进入制衣有限公司以来，一直从事财务相关工作，在工作期间认真学习，熟悉公司业务流程，并开发自身新的专业技术和深化自身知识技能。由于自身的不断学习与努力，在1999年通过高等教育自学考试获得了财会专业学历证书。20xx年本人正式担任会计主管职位，并在20xx年同时取得了中级会计资格证书，具有良好的专业知识与工作基础。自1995年到201x年，本人曾历任过会计、会计主管，财务经理，副总经理职位。在这19年的职业生涯中，本人扎实的实践经验和谦虚上进的求学态度，让我有眼光去看待问题，处理问题，解决问题，勤能补拙是我的人生理念。现把自己在这19年的管理经验和实践小结如下：

一、结合专业知识，强化团队管理

团队是公司各项目发展与建设的核心，因此做好团队的管理与培训工作是极为重要的。因为是从基层一步步走上来，所以在面对员工，面对客户的时候，我会用换位思考的方式去看待问题。自从事管理职位工作以来，本人十分注重团队建设和领导艺术，始终从实践中来，到实践中去，为了做好公司的财务管理工作，做好公司项目的后备资金建设。在XX年来的工作中，我在公司管理层的支持下，我始终以“价值管理”为核心，以提升部门、团队、以及个人的价值为己任，将理论运用于实践，通过实践不断的完善和建立教育培训、制度管理、科学财务建设等一整套方案和管理策略。

在X年，本人参加了高级职业经理人证书的考试，并在考试过程中，参加了较为全面的管理课程的学习，其课程主要有战略管理，突破管理，企业文化与组织创新，团队建设与领导艺术，沟通与领导力，资本运作，业务流程造就组织执行力，营销管理，销售渠道管理，危机管理和企业持续发展等方面内容。通过X个月以来的不懈努力与勤奋专业，终于在X年X月成功考取高级职业经理人证书。这次证书的考取不仅仅是对我自身能力的认证，更是对进一步深化和提升管理水平和建设团队能力起到了积极的作用。在从事副总经理的XX年来，我始终坚持将知识落实于实践当中，利用企业本身的文化与组织力量，结合各项管理知识与自身沟通技巧，开展多种形式的人员培训与沟通活动。并同时利用公司的设备资源，建立了一套内部沟通机制，有效支撑财务团队工作，建立完善考核机制，以培育建设出一支优秀的财务工作团队，增加团队的凝聚力，提升自己的领导才能，建造出和谐、团结而又具有激情的工作氛围，企业留住更多的人才，节省成本，创造效益。通过此类管理方式，本人在近几年来的管理工作中取得了良好的工作效益，实现了年财务资金较XX年提升了X个百分点，有效地推动了企业的发展与建设。

二、切合企业实际，完善资本管理

在进入制衣有限公司的最初X年以来，我一直较多接触的是服装行业的财务工作，因此对公司的各项基本资金运作情况，以及成本归算和品牌管理等方面有着较为深刻的认识和理解。因此，在从基层走上管理岗位再到今天的副总经理职位的过程中，我始终坚持树立品牌服装公司的管理理念，从基本开始，一步一步归算和管控好各项财务的运营工作，并重新梳理了业务流程等方面制度。

为进一步完善公司的资金管理，做好各个项目的成本控制与库存管理等方面财务工作。在X年来，本人坚持利用自身的实践经验，为公司做好各项财务工作，确保公司的资金使用情况，做好各项管理工作，坚持精益求精的工作精神，不断刻苦钻研业务。在具体财务工作中，本人严格规范了公司财务管理，使公司的财务管理工作严格做到了制度化、规范化和办公自动化。并坚持从财务角度考评问题，利用本专业扎实的财务知识，从财务数据分析入手，对各部门的人力，采购，生产，物流，销售等情况进行了梳理，并完善优化其流程，建立起了公司数据库，统一规范和制定了公司各部门工作数据流动情况，以便各部门更加高效的完成工作。此外，本人还紧抓重点，对投资经营给予分析支持，大力推进了公司经营效益的实际提升。

三、做好项目预算、推进信息管理

为更好地推进公司项目的开展情况，保证公司的基本资金应用。在公司开展的各项项目建设的过程中，本人积极与相关部门进行沟通，实际了解公司项目的资金供需情况，提前做好项目预算工作，确保了公司项目的开展建设。为实现公司财务工作信息化管理，本人领导部门职员认真进行业务理顺和整改，以ERP系统的信息共享化，对各部门进行监控先进的财务管理软件，处处以现代化企业的标准，规范各项业务操作，对企业整体管理水平的提高起到了有力的推动作用，亦使得公司的财务资金事业效益较历年明显提高，获得了上级部门以及公司领导的一致好评。本人曾多次被上级财务部门评为“先进财务工作者”。

随着着XX公司的不断前进与发展，对财务以及管理工作亦是提出了更高的要求，对此，本人也深深的感到自身责任的重大，在繁忙的工作之余，本人亦是在不断的加强学习与实践，提升专业技术与管理能力，力求不断提高自身的综合素质技能，为XX公司的良好发展，做出更大的贡献。

2022年总工作总结 篇5

XX年上半年一转眼就过去了，在过去的这6个月的时间里，虽然我们面临着国内外经济形势仍不容乐观，物流行业市场竞争、价格竞争激烈等不利因素的影响，但是我们在温董事长和郭总经理的正确领导下，在公司各部门的大力支持积极配合下，在片区各部门的齐心协作、团结一致、奋力拼搏、辛勤劳动下，片区圆满完成了公司上半年下达的各项工作任务和工作指标，尤其是上半年的销售目标顺利实现，取得了较好的成绩。

在过去的半年里，我们片区认真贯彻XX年新春营销研讨会议精神，深入领会温董、郭总在会上的重要讲话精髓，紧紧围绕“勤思实干、团结进取、准时高效、注重细节”的企业核心价值观，秉承“专心专递、珍惜所托”的服务理念，以市场为导向，以客户为中心，以维护老客户、积极开发新客户为重点，优化销售流程、规范业务机制、加强营销创新，全力促进销售持续快速增长的营销方针，对应营销目标制订并全面落实科学、合理、有效的销售计划，主动适应新变化、新要求、抢抓机遇、迎接挑战，在困难中谋求发展，使各项工作取得较好成绩。

回顾上半年，我们片区主要做了以下工作：

一、加强团队建设，提升团队管理水平，不断提高工作效率和工作质量。

为了使销售管理工作走向指标化、规范化、高效化，从而不断提高销售团队的凝聚力和战斗力，我们片区根据公司要求，给区内各个分公司制订了科学合理的销售指标，销售任务，加强了销售目标管理。同时，组织分拨中心人力资源部、财务部、操作部负责人下站点进行企业文化知识培训、产品知识培训、财务知识培训，提高员工对企业的认同感和归属感，不断提高业务员的销售技巧和工作技能，为销售业绩的增长奠定基础。另外，片区加大了招聘力度，努力降低招聘成本，为片区各部门和站点及时补充所缺人员，为片区吸引人才、招聘人才、用好人才、才尽其用，保障公司各项工作顺利开展。再次，结合公司规章制度，对“采购相关管理规定”、“车辆加油管理规定”等组织片区相关部门员工进行学习，并贯彻落实执行。另外，加强各部门各站点工作纪律管理，和服务意识培养，并要求员工自觉遵守各项规章制度，履行工作职责，确保了片区工作的顺利进行。

二、加强应收账款的管理，加大监控和催收力度，有效的控制了应收账款的增长幅度。

第一、为提高XX年应收账款的回笼率，财务部及时为各站点提供应收账款统计分析报表，以便他们随时掌握应收款的回笼变动情况，进而及时调整催收策略和措施。

第二、加大对应收账款的监控工作，各个站点对应收款进行分析与统计，并对资金回笼不及时的客户进行跟踪，适时监控，防范不良欠款的发生。

第三、加大对应收账款的催收力度，有效控制应收账款的增长幅度。为做好应收账款管理，分拨中心把应收账款作为主要工作来抓，对那些长期拖欠公司账款的客户，要求各站点负责人亲自上门商讨还款事宜，并晓以公司政策，督促其还款。

三、强化片区各部门、各站点内部管理，协调部门分工合作，提升组织管理效益。

为了挺高片区各部门、各站点的工作效率和工作质量，密切各部门、各站点的横向联系，加强部门协调和沟通，使各部门各尽其责、各司其职，既有分工，也有合作。第一、片区在大大小小的例会上，强调各个部门要从公司大局出发，明晰自己的部门、岗位职责，不越权、不滥用权力，要求各个部门精密合作，把片区的各项工作做好做扎实。第二、这半年以来，我经常下站点巡视检查工作，监督各站点认真贯彻公司制度，把工作做好。加强操作部、财务部、外务部和人力资源部的工作纪律、人员管理，处理多起违反公司规章制度的事件，很好的解决了各部门用工需求，并最大化的充分合理利用现有的人力资源，人尽其才，物尽其用。 第三、严格控制财务预算，精打细算节约开支，节源开流，严格把关费用报销，降低公司各项成本。第四、重新搭建了操作部货物出库平台，提高了操作部的工作效率，保障了货物安全。第五、强化用人机制，淘汰了部分工作懒散、消极怠工的员工，加强员工职 充规定、团队管理方案等，取得不错的管理效果，降低了管理成本。

尽管我们在上半年做了大量的工作并且取得一些成绩，但仍然存在一些缺点和不足，主要表现在：

一、安全库存工作开展难度较大，丢货、损坏货物、擅改货物包装、重量、体积等现象时有发生。

我们经常在会议上强调安全库存工作的重要性，并且一直重视库存安全工作，希望各部门从公司的长远利益和大局出发，积极维护公司的信誉度和诚信度，但仍然存在一些问题。有关部门在操作过程中可能出现损坏货物、货物发错站点以致延误时间导致客户不满、丢货等现象的发生，甚至有个别的业务员擅自更改客户的包装、货物重量和体积，给客户造成损失，从而影响公司的市场美誉度，导致部分客户流失。

二、销售团队氛围不活跃，业务员销售积极性和创造性不高，缺乏良好的团队协作精神

我们一直在强调，业务团队建设的重要性，并且经常组织团队管理知识培训，但是部分站点团队氛围不融洽，过于沉闷，个人主义严重，缺乏团队协作精神，站点文员、司机和业务员时有不和和争执的现象发生，尤其是对于新进员工缺乏帮助，不帮助他们尽快融入团队。由于缺乏很好的激励体制，部分业务员不思进取，开发新客户的积极性不高，赚钱欲望不强，容易满足既得收入水平。同时，团队协作水平不高，很少看到业务员之间互动，磋商销售技巧，互相取经这样的好事。

三、工作纪律和工作水平有待进一步提高，部门协作水平亟需提高

我们虽然经常在会议上多次强调工作纪律和工作态度，起到了一些效果，但上班迟到、早退、随意外出、上网玩游戏等现象还时有发生。部分人员的工作态度、职业素养、工作作风离公司的要求还有一定的距离，工作效率不高、大事干不了。小事不愿干还大有人在。个别部门与兄弟部门缺乏沟通，部门协调差，过分维护自身部门利益，而忽视公司利益，给兄弟部门的工作造成麻烦。

以上不足和缺点，我们将在今后的工作中加以认真改进和完善，从而把下半年的各项工作做好。

展望XX年下半年的工作，我们片区工作思路如下：

一、下大力气，做好安全库存工作

安全库存工作是我们下阶段重要的工作内容之一，我们会采取以下措施，确保安全库存工作。第一、加大对丢货、损坏货物以及擅自更改货物重量、体积相关责任人的处罚力度，降低此类事情发生的可能性，第二、加强相关人员的责任意识和大局观，纠正这种短视行为。第三、搬运货物要轻拿轻放，有序摆置，加强6s管理。

二、加强团队建设，营造和谐、融洽、活跃的团队氛围，提高业务员销售的积极性，重新塑造良好团队协作精神

加强团队建设，营造良好的团队氛围，可以采取以下措施：第一、不定期开展些文体娱乐活动，比如说早会时候大家唱唱歌、讲讲笑话、跳跳舞、做做游戏什么的，调节下团队气氛；第二、加强业务员责任意识、团队意识的培训，第三、建议公司采用阶梯式提成，激励业务员销售积极性。第四、促进业务员内部互动，鼓励他们平时多交流。

三、狠抓落实，强化各部门、各站点内部管理

下半年工作重心仍然是把内部管理放在重要位置，我们将采取一下措施：第一、坚持原则，加强应收账款管理，讲究催讨技巧加大对陈年老帐的催讨力度，尽快回笼应收账款。第二、加强人力资源部管理，坚决完成片区的招聘任务，并保证招聘及时率，规范人事事务、行政工作。第三、加强外务部管理，降低安全事故发生率，减少违章次数，确保货物及时准确的送达目的地，降低客户投诉率，提高外务员服务水平。第四、加强操作部管理，确保货物进出库的安全及时，以及人员的稳定性。第五、加强站点管理，激励业务员的积极性和主动性，搞好团队管理，不断提高销售业绩，及时所需补充业务员，为年度销售目标顺利实现奠定基础。

下半年，挑战和机遇并存，只要我们把握机遇，克服困难，迎接挑战，只要我们全体员工上下一心、团结拼搏，发扬成绩、改正不足，用科学的管理方式发现、解决问题，在实践中不断发展壮大，就能取得更好的成绩。

2022年总工作总结 篇6

1. 在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展和宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

2. 回顾这一年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于及风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

3.光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开...

4. 在炎炎烈日下，我们送走了20xx年，回顾本年的安全工作，我们以认真学习、贯彻、落实柳南公司《关于开展高铁项目安全质量专项检查活动》的文件为主线，落实好安全生产责任制度、认真学习《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》及安全管理制度，不断推进安全管理标准化体系工作，注重员工培训，狠抓现场管理和安全质量标准化工作，确保“两节”期间的安全生产工作，现将本年度的安全工作汇报如下：

2022年总工作总结 篇7

1. 光阴荏苒，在忙忙碌碌中送走了20xx年，这一年对本人来说还是收获颇多，首先是自身业务的提高，其次是与部门之间的沟通比以前相对顺畅。当然这些进步与公司领导的帮助和关心是分不开的。现在就这些进步与同仁探讨，以便相互进步：优秀的企业需要优秀的团队，做为这个团队的一份子，为这个团队的成长贡献自己微薄力量是自己义不容辞的责任。在已经到来20xx年，本人将继续以满怀的热情投入到自己的本职工作，为公司的发展贡献自己的力量。

2. 时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作计划如下：20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

3. 在过去的20xx年，在领导和同事的帮助下，通过自身不懈的努力，我在工作中得到了锻炼，取得了一定成绩。“回首过去，是为了更好地面向未来。盘点自己一个学期的收获，无疑是一件愉快的事情，就像农人手捧着粮食，心里充满欣喜;盘点自己一个学期的工作，同时也是一件痛苦的事情，想想开初自己的雄心壮志和种.种计划，有的没能付诸于实施，或者虽然实施了，却效果不那么理想，也不得不让人遗憾。好在我们还有将来，日子还在延续，总结经验和教训，必将有利于自己的前行。

4. 在忙碌的工作，不知不觉迎来了新的一年，20xx年，今年是有意义的，有价值的和有意义。回顾过去一年的工作经历，作为雇员，我深深感到，企业的蓬勃发展的战斗精神。在过去的一年，在领导和同事们的奉献和指导，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有少了很多。在过去的一年，现在的工作归纳如下：

2022年总工作总结 篇8

江房地产开发有限公司在201x年度的主要工作,是开发建设并经营门面房一、二期工程,在园区党工委、政府领导的关心支持下，经过全体员工的共同努力，“门面房”项目各方面工作都取得了很大进展。为顺利完成该项目，努力达到政府的要求，实现项目的经济效益和社会效益，总结工作经验，找出工作中的差距，合理安排来年的工作，现将201x年度年度工作情况总结如下：

门面房一期工程已于XX年年峻工,本年度主要是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作;门面房二期工程主要施工内容已于XX年年基本结束,201x年主要进行销售和资金笼工作,以及门面房门前大理石铺装，和路亮化及广告牌等其它配套设施的施工,门面房二期工程已于201x年11月28日举行了竣工验收会;现在已进入全面交户阶段和后期手续的办理。

一、项目开发、建设工作

在项目建设施工过程中，我公司从项目组织管理、工程质量控制、现场管理等几个方面开展工作。

在项目组织管理方面：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标(质量、进度、投资、同事的协作下，使得商业用房工程得以顺利进行，通过工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

在工程质量控制方面：质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案;产品形成的过程控制;验收控制。开工前确定质量预控方案,公司提出“建精品工程、树形象”的质量目标，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及施工单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。抓好过程质量控制，在过程控制上，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督;严把原材料质量关，项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。工程项目部在对于施工单位的质量管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，从思想上重视质量管理，在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。产品的验收控制中，主要是要求施工方做到自检、互检和交接检，严格监理验收制度，确保按工序报验制度执行。总之，门面房工程的施工质量总体是好的，能较好地按规范施工，按规范验收，现在门面房二期工程已经各级质量监督检验部门验收合格。

在安全与文明现场管理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区主要交通要道占道施工，现场安全较难管理，工程项目部结合实际情况，和施工、监理研究，实时调整现场临时设施，根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定;为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工;督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失;督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

二、销售工作

总体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，另外尚有1140万元已销售资金没有回笼。

项目开发的最要一环是销售，开发成功与否，主要看销售情况，所以公司采取了多种销售策略，多方开源，通过多种渠道，联系多层次客户。公司在上半年主要是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开发资金，对资金困难的客户，积极联系银行，动员客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼;在二期工程开发建设过程中，对直接分包的分项工程，优先考虑购置门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程建设的支付压力，如玻璃门工程和室外亮化工程;另外，动员地方一些有实力的个体老板购置门面房，以及一些有意投资商铺的外地老板购买，动员本项目的施工承包人购买本工程的一处较大的商铺，用以抵扣工程款;当然，还用了其它销售手段，比如充分利用户外广告宣传，采用涨价手段，动员公司员工亲朋来购买等。

三、201x年工作计划

201x年公司开发项目目前已有初步计划,主要是将路东侧地段进行门面房开发，总开发面积约7000平方米，本段开发门面房工程，主要是为了提升总体形象改善政府大楼周边环境而建，其经济效益并不高，本工程拟于201x年上半年开工建设，并于201x年5月份之前完成各项建设前期准备工作，和各项报批手续，并拟定于201x年年底前建设完成，并完成销售50%;

\*大楼的开发建设，开发面积约14000平方米，该大楼为\*大楼，由投资，我公司开发建设，并最终销售给，该工程开发时间已初步确定，但最终开发时间尚需由国土局确定;

镇卫生院门前门面房开发，开发面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐全，有现成的施工图纸，在协调好外部关系和补办一些手续后可直接施工建设，该处一旦确定开发，可以在5个月内竣工，且可以很快完成销售。

进一步对门面房一二期工程剩余门面房进行销售，确保后期开发项目有充足的流动资金。

四、201x年工作思路

总结门面房一二期工程的开发建设，存在四个方面的问题，一是门面房总体开发利润并不算高;二是销售不力，目前门面房销售相对滞销;三是工程建设扫尾工作缓慢，往往无法及时交户;四是现有管理理念相对落后，开拓进取精神不够。针对以上问题，我们总结出如下工作思路：

1、针对开发利润不高的问题，这里诚然有一个社会效益的方面，开发的初衷是为了形象的提高，也包含了路改造的投资，但其中实际上仍有利润上的开发潜力，比如，在开发规划的初期，没有对房地产开发做全面的调查和研究，没有对投资效益做全面的论证，对其中的部分费用没有充分考虑，以致于在开发过程中产生了许多意想不到的开支，如消防和供电工程等;还有在工程建设的管理上也存在一些问题，没有充分协调质量、进度和成本之间的关系，致使了工程建设成本有所提高;另外，在考虑销售价格时，没有制定严谨科学的销售策略也对整体的利润有一定的影响;当然还有一些其它方面，总而言之，开发利润不高的问题不是某一方面或其中几个方面造成的，这里涉及到一个系统的成本管理，而系统的成本管理也就是科学的成本管理，是需要在实际工作当中积累经验并不断完善的，同时更需要学习，学习系统的理论和科学的管理方法。我们要在今后的工作中，结合房地产业的实际情况，制定严谨科学的成本管理体制;要从源头抓起，从决策规划和初步设计到施工图设计，到工程施工完毕和最后的竣工决算，甚至可以延伸到项目的寿命周期，都要有详细的成本计划;要加强学习，学习先进的成本管理理念，学习大房地产公司的成本管理经验，努力将房地产开发的经济效益和社会效益最大化。

2、针对目前门面房相对滞销的问题，尽管目前剩余商铺量并不大，但由于总体利润不高，如不将剩余商铺尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不足，这对房地产公司来说是非常严重的问题，必须要加以解决。而从市场因素看，仍有市场空间可供开发，而放眼整个以及乃至全国，市场空间更大，这就需要我们在市场上做好调研，进一步开拓市场，而不能坐等;另外在销售策略上也有文章可做，我们在之前的销售策略上相对比较呆板和保守，需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路，在市场开发方面，不能只局限于永安洲，而更应该放眼更大的市场空间，要做好宣传广告工作，可以先在\*区域内做好宣传，充分利用传媒力量，在\*区域内做广告宣传，吸引有购买力的业主来投资，即使没有投资购买，那也是对一种宣传，对今后的开发也有长远意义;在销售策略上，要起到刺激市场的效果，针对目前门面房的销售现状，我们应在原有销售价格的基础上适当上调销售单价，这样对那些已购买商铺的业主是一种安慰，让他们感受到房屋升值的理想结果，同时他们也会对我们开发建设的门面房做一些间接的宣传，而对那些持币观望的业主却是一种强烈刺激，会促使他们果断购买;另外在今后的开发规划上要做足文章，要确定所开发的项目有充分的市场，所建房型要能最大限度地满足用户的切实需要，同时还要考虑不同层次的购买力人群，侧重于中低收入人群的需求。

3、针对目前门面房工程扫尾进度不快的问题，总结的关键原因是没有科学合理的进度计划和详细的规划设计，另外在择优选择施工队和合同管理方面也存在一些问题。我们在以后工作中，要抓好各项配套工程的施工，制定详细的工作计划;抓好工程质量，完善各项竣工验收资料，做好工程竣工验收准备工作;在以后的项目招标中，要选择有实力、有信誉的施工单位。

4、关于现有管理理念落后和开拓进取精神不够的问题，我们认为解决问题的关键是改革现有运行体制，要面对市场，采取纯公司化运作;制定公司长远发展规划，建立公司人才计划，投资计划，管理计划，并建立和完善相应的制度;要有将公司发展状大，做大做强的观念，不可坐享其成;要加强学习，坚持走出去，引进来，要将先进的管理理念为我所用。

以上是我公司201x年度的工作总结及201x年工作计划和工作思路，我公司全体员工，将在到来的201x年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作。

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