# 2024年土建生产经理年终总结报告(3篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-21

*土建生产经理年终总结报告一(一) 本人上半年已完成的各项工作 1.配合招商主管陈殿飞调研了全市服装市场，对齐市各大服装市 场有了一个深刻的理解， 并且学会了如何与商家沟通来了解需要的信 息，对调研行业市场有了一个很大的提高。2.在孙平经理以...*

**土建生产经理年终总结报告一**

(一) 本人上半年已完成的各项工作 1.配合招商主管陈殿飞调研了全市服装市场，对齐市各大服装市 场有了一个深刻的理解， 并且学会了如何与商家沟通来了解需要的信 息，对调研行业市场有了一个很大的提高。

2.在孙平经理以及孙殿成主管的带领下，完成了对市区内的五金 建材市场及对齐市外县区的五金商户的调研工作， 了解了齐市各县商 户的购买力，对各县区的五金商户有了一个更加直观的了解，调研期 间学会了如何去更好的与商家沟通， 学会了如何配合同事调研了解想 要的信息，在老员工的帮助下，让自己在工作方面有了一个很大的提 高，从跌跌撞撞的去与商家打交道，到自己能够单独的去与商家良好 沟通，这次外县调研使自己进步很大，同时也掌握了随时处理各种状 况的方法。

3.在经过公司领导的培训过后，我被分配到招商四组，在公司刘 总的带领下进行了新地块市场调研工作，收集了食品、服装等很多行 业的一手信息，在调研市场期间，刘总给我们讲了很多的工作方法， 以及对很多我们遇到的事情的分析， 这使我们对调研工作又有了一个 新的认识，同时也受到了很好的引导，让自己知道了做什么事都要有 两手准备、多手准备，而不是莽撞的去办一件事情，做什么事情要对 自己高标准，严要求，努力的去做好每一件小事情，通过领导的平时 的讲述，使自己受益匪浅。

4.五金建材一期交房工作马上进入尾声， 最初公司领导对我们进 行了交房培训，交房时每天晚上开会领导都会交待我们如何做好工 作， 如何处理随时的突发状况， 这使我们在交房期间少走了很多弯路、 错路，在这一个多月的交房工作里，我们经历了很大的考验，并且很 好的的完成了任务， 五金建材一期的.交房工作让我们对招商工作又有 了一个新的认识与提高，同时对处理各种突发状况有了一定的心得， 对一些房屋的参数与构造有了更加直观的认识， 可以有效的帮助我们 提高未来与商户沟通水平。

(二)本年度工作中自身存在的问题，日后的改进及克服措施 1.在过去几个月的工作日子里，让我在很多方面有了一个很大的提 高，同时也认识到了自己身上存在的不足，自己平时存在的与人沟通 不好问题，正在逐步的改变，对如何在今后工作中去做好本职工作有 了极大的信心，同时对于工作的理解协调方面也有了很大的进步，对 未来如何去配合领导完成接下来的五金一期交房与招租工作有了更 大的信心。

(三)下年度工作中自身有待提高的方面 1.努力加强业务方面的学习，争取赶上水平比较高的同事。

2.丰富业余有关房产方面的知识， 争取在接下来招商工作中发挥更多 的专业特长。

(四)下年度的工作安排及目标 在接下来的一年里我们除了要进行五金建材城一期的交房与招 租外，还将对 a23、a24 地块进行调研工作，相信我们会在领导的带 领下很好的去做好新地块开发及销售工作， 同时我们也对配合未来五 金建材城二期招商工作有了更加充实的准备。

希望公司能够给我们更 多更大的发展空间去进行招商工作，去配合公司做好招商工作。

(五)对管理各方面存在问题的反馈及合理化建议 无 在接下来的回望过去，在公司领导的教育和培养下，我对如何成 为一名招商顾问有了一定的认识， 并且正在努力成长为一名合格的招 商顾问;从最初对中汇城项目的懵懵懂懂简单认识到对总公司在全国 在建已建项目布局深刻了解， 这些工作中积累的很多经验都使我迅速 成长，虽然我的缺点还很多，但是今后我将更加努力的去应对各种挑 战，完成领导的工作任务，配合同事工作，为我们的部门成为一个更 加团结的集体而努力，为今后招商工作的顺利进行而努力，为中汇城 的美好未来而努力。

**土建生产经理年终总结报告二**

一、个人品行

在刚入职时，作为一名新员工，对公司的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，公司的每一个制度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多公司的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了公司的情况，工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在9月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件;在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院制度，以此作为标杆，在员工行为不符合制度要求时，严格执行制度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

二、管理思维

我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的;才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

三、积极组织员工活动与员工培训

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

四、行政的服务性工作

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

五、奖惩有法

奖惩有法也是激励员工的有效方法。对进步明显、贡献突出的员工进行精神和物质上的奖励是对员工成绩的认可，也是激励其他员工的有效方法。为此，我们评出了20\_\_年的进步奖、贡献奖及优秀员工，鼓励真正优秀的员工，为其他员工树立榜样。当然，对于违反学院规定、未及时完成工作、拿出结果的员工给予相应的惩罚也是必不可少的，当然，惩罚不是目的，我们是既要让员工认识到自己的错误，也鼓励其能够用心认真工作，给每一项工作提交一分满意的答卷。

在过去一年的工作中由于我的努力取得了很大的进步，通过人事部工作总结范文，我找打工作方法和技巧，更好的执行20\_\_年人事工作。

**土建生产经理年终总结报告三**

20\_年\_月\_日，经盈众集团控股有限公司董事会的任命，我担任盈众传媒总经理一职。这半个月里，在集团董事会及公司下属的全力支持下，各项工作开展顺利。经过公司全体成员的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜成绩，企业综合实力增强，社会信誉提高。回顾\_\_年来工作，主要有以下几方面：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力;组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养;组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在一年里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权;其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务;最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作;同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立一年了，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！