

最新房地产市场部总监述职报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

房地产市场部总监述职报告篇一

尊敬的公司领导：

您们好！

在经过我的考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请，房地产营销总监辞职报告。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去的6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。

xx年x月x日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到天工地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处□20xx年x月x日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个

日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在天工地产的6年，是我努力的6年、学习的6年、进步的6年、感动的6年，也是刻骨铭心的6年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩，资料共享平台。

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢！

此致

敬礼

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

房地产市场部总监述职报告篇二

简历是房地产营销总监求职路上的第一块敲门砖，求职者想要为自己赢得面试机会首先就要打造出完美的个人简历，求职者在个人简历中会不会表达是入职的关键。

个人信息

性别：男

民族：汉族出生年月：1975年9月28日

婚姻状况：已婚

身高□173cm体重□70kg

户籍：福建莆田现所在地：福建莆田仙游县

毕业学校：贵州师范大学学历：本科

专业名称：管理类市场营销毕业年份：

工作经验：十年以上最高职称：其他

求职意向

职位性质：全职

职位类别：房地产

职位名称：房地产营销总监，房地产销售总监；

工作地区：福建-莆田城厢区,福建-莆田仙游县,福建-莆田荔城区；

待遇要求：15000-0元/月需要提供住房

到职时间：一周内

技能专长

语言能力：普通话标准

电脑水平：能制作文档，表格，幻灯片等，能用cad看图

教育培训

教育背景：

时间所在学校学历

1993年9月-1997月贵州师范大学本科

培训经历：

时间培训机构培训主题

7月-208月中国劳动和社会保障部中国就业培训技术指导中心
房地产项目全程策划

工作经历

所在公司：香港泰盈集团有限公司

时间范围：11月-8月

公司性质：外商独资. 外企办事处

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：置业顾问

工作描述：1、系统的学习了香港泰盈公司首创的有中国房地产营销特种部队称号的“房地产”刀锋营销“模式，该模式已经注册商标。2、管理外部拓展业务员，为销售部增加来访客户量。3、每月完成公司下达的个人销售业绩。4、严格遵守公司的各项规章制度。工作业绩：21个月完成个人业绩198套销售业绩。

离职原因：个人发展

所在公司：成都同利行投资顾问有限公司

时间范围：月-5月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：销售副经理(销售主管)

离职原因：个人发展

所在公司：西安东太物业管理有限公司

时间范围：206月-年7月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：销售管理-销售经理

工作描述：1、对当地房地产市场的调研、需求分析、销售预测，2、确定售房部的销售任务；3、销售队伍的组织、招聘、培训、销售业绩的评估、销售人员行动管理；4、对售房部销售任务完成、购房款及时回笼、销售人员销售任务和分解负责；5、对售房部的纪律行为、工作流程、整体精神面貌负责；6、对售房部给公司造成的影响负责；7、对售房部所掌握的公司商业秘密的安全负责；8、和合作的甲方销售工作的对接；9、和合作的广告公司关于广告发布等工作接触。10、培训、管理外部拓展业务员(小蜜蜂)，为销售部增加来访客户量。

离职原因：完成项目销售，代理公司没有新项目

所在公司：贵州意别思特房地产策划有限公司

时间范围：2007年10月-10月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：建筑、房地产、物业管理、装潢

担任职位：法人、总经理兼营销总监

工作描述：1、主持公司经营与战略发展规划的制定；2、负责对公司经营计划、业务合同、费用支出等事项的审批；3、负责领导、监控公司的代理业务拓展与专向性工作运作；4、负责公司对外关系的总体协调、公共关系维护；5、负责建立公司经营模式、运作体系；6、负责公司内部各单位间总体性合作与协调；7、负责对职权范围内销售团队人员的人事安排；8、负责对下属管理人员的指导与培养。9、负责公司的薪酬体系的制定。10、参与制订公司销售代理的房地产项目营销战略。根据营销战略制订项目营销组合策略和营销计划，经甲方批准后组织实施。11、负责销售代理项目的重大公关、促销活动的总体、现场指挥。12、定期对销售代理项目市场营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，及时调整营销策略和计划，制订预防和纠正措施，确保完成营销目标和营销计划。13、根据市场及同业情况制订销售代理项目新产品市场价格，经甲方批准后执行。14、负责销售代理项目重大营销合同的谈判与签订。工作业绩：公司成立8年，员工最多时达30人，共在贵州省代理销售房地产项目10个，建筑面积约50万平方米，项目全部采用1-3%佣金加溢价分成的代理模式，取得良好的经济效益。

所在公司：福建万信伟业房地产开发有限公司

时间范围：2月-207月

公司性质：民营/私营公司

所属行业：

担任职位：营销总监

离职原因：待遇及其他

其他信息

自我评价：1、复合型房地产营销人才：如果说房地产营销的过程可以分为策划、包装、执行三个阶段的话，策划学习应用的是“深圳国际企业服务公司”冯佳首创的项目全程策划模式，销售执行学习应用“香港泰盈地产集团”首创“刀锋营销”模式，是即懂策划，又会销售执行。

2、项目全程策划模式，简单地说就是对房地产项目进行全过程的策划，即从市场调研、土地研制、项目分析、项目规划、市场定位、概念设计、形象设计、营销策略、物业服务、品牌培植等各个方面进行全方位策划，使项目的开发价值提升到最理想的位置。

3、“香港泰盈集团”首创“刀锋营销”模式是把香港保险业和房地产业的推销经验成功结合，是房地产营销第一执行力团队，善于培养销售人才，有中国房地产代理的隐形冠军、中国房地产营销的特种部队的光荣称号，刀锋营销是房地产营销唯一注册商标。泰盈将房地产行销划分为2个大的执行工作板块——业务员(拓客)+置业顾问，“业务员”将有购买意向的客户引导至项目现场(或售楼处)；然后，由“置业顾问”负责向客户介绍进一步的项目信息，让客户了解项目的特点，同时，对客户置业需求尚存的疑虑与问题，进行沟通或解答。在客户对项目满意时，促成项目成交。泰盈刀锋营销模式，

置业顾问有可执行的“三大板斧、九大步骤“工作流程与操作细节、销售业务员(拓客)有”派单三步曲“培训，采取半军事化管理，在拓客渠道和案场销售上优势明显。

5、本人自信、顽强、乐观，抗压能力强，有创业经历，沟通能力强，有组织领导能力，懂美国心理学家马斯洛人性的五大需求理论应用，善于培训沟通技巧、地产销售理念、销售技巧、善于管理激励团队，打造有竞争力的营销团队。

6、工作观念是只为成功找方法，不为失败找借口，没有卖不出去的房子，只有卖不出去房子的人。

拓展阅读：三大要素帮助个人简历敲开职场大门

求职者在求职中如果能打造出让招聘官眼前一亮的个人简历就能获得面试机会，但是不是每一位求职者都会编辑个人简历，想要编辑出一份优秀的个人简历需要求职者掌握编辑个人简历的三大要素，求职者需要知道如何编辑个人简历才能敲开职场大门。想要敲开职场大门获得面试机会需要求职者在打造个人简历时要知道怎么样给自己准确定位，如何完善个人简历的内容，怎样让个人简历有出彩的创意。

求职者打造个人简历的三大要素：

要素一求职者想要打造完美的个人简历就需要求职者能够给自己的个人简历一个准确的定位，这种定位能够帮助求职者在编写个人简历时更有方向感。求职者想要成功定位就要知道自己有什么优势这种优势在什么工作岗位上适用，求职者将自身优劣势分析清楚之后再去编写个人简历，这样才能够更好的编写个人简历，也能使个人简历的通过率提高。

要素二求职者在打造个人简历时要完善个人简历的内容，个人简历的内容是个人简历能否通过的关键。求职者需要在编辑个人简历的内容上要重视个人简历的内容。求职者在编辑

个人简历的内容时要记得分清主次，不要将个人简历的内容一概而论。

要素三求职者要想让个人简历吸引招聘官的眼球就必须在打造个人简历时能与别的求职者不同。求职者可以在个人简历上的模板上花心思，打造出一份不同于别的求职者的个人简历。

房地产市场部总监述职报告篇三

时光匆匆，转眼间，又一年结束了，回顾一年来的工作，我带领老师们立足本园，了解自身，摆准位置，依靠自身优势，创造出适合自身发展的空间。有成绩也有不足。下面我把本学期的工作汇报一下：

一、努力学习，提高个人修养

在日常工作中，我坚持读书学习，我认为作为一个合格的园长，必须具备这个职业所需要的一切素质，我必须有更多的知识和能力，必须把握各方面的信息，使自己保持对新事物的敏锐感觉，必须使自己的思想观念始终在时代前列。我坚持不懈地吸取幼教管理等方面的新知识、新思想、新观念，坚持不懈地用自己的笔表达自己的思想，使读书、思考成为我生命中不可缺少的习惯。

二、强化安全工作，落实安全措施

安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本学期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患。

每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

2、抓好幼儿接送安全。

健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格执行接送卡制度，为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。

学期初与各位班主任教师签订班级安全责任书，明确安全责任。通过定期开安全会提高教师的思想认识，每月各班级组织幼儿进行两次安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量

1、我园教师虽然老龄化比较严重，但是老师们还是认真备课、讲课、苦心钻研教材，还主动收集废旧物品，自制玩、教具，进一步提升了幼儿学习的兴趣。同时，我园教师还利用上课之余，把教室环境布置的声情并茂、色彩缤纷。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加上级组织的各级各类培训。我园三位老师观摩了市里、县里教学能手和优秀教师的优质课，很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

2、家园联系。当前，家园共育作为扩展教育发挥各种教育资源的一种手段，越来越受到幼教工作者的关注。为此我园认真致力家长工作，努力探索新时期家长工作的特点。我们倡导教师要建立良好的家园关系，即互相信任、互相尊重、互相学习、互相支持。同时切实做好家长工作，充分发挥家委会的作用，通过多种形式的活动，如家长会、电访、家长一封信等，帮助家长建立全新的育儿观。赢得家长的称赞。

3、上级领导为了幼儿及老师的安全，为我园翻新了整个校园，崭新明亮的教室，宽敞干净的校园环境，让我不得不心甘情愿的服务于它。我除了组织各位教师进行教室的布置，也把每个班的区角活动都充实制作了很多玩教具外，还把校园环境都做了布置，比如：植物园的栽种，都是我亲手播种、育苗、撒肥、除草才收获的，得到了幼儿家长的一致好评；养殖角的小白兔、母鸡，是在我每天精心的喂养下，长得越来越好；再如：幼儿园操场的跑道、象征着奥运的五环、火炬、体育标志等也都是我在老师的协助下亲手描画的还有很多琐碎的小事也都是我亲力亲为：到处去收集废旧材料，找各种花的种子、秧苗；用各种废旧物品做体育器械、玩教具、花盆等等。

总之，在这一年里，我们面临的任务繁重的同时，也是大有希望的。困难与希望同在，挑战与机遇并存。让我带着园内所有教师振奋起来、携手共进、埋头苦干、顽强拼搏、抓住机遇、迎接挑战，为开创幼儿园更加美好的明天而努力奋斗！

房地产总监工作述职报告篇2

房地产市场部总监述职报告篇四

尊敬的各位领导：

你们好！很感激你们能够在百忙之中抽出宝贵的时间来看我的述职报告！

我叫x[]来我们公司已经三个月，我在洗车这个岗位上工作。时光如流水，转眼间三个月已经过去了，这三个月对于刚走出校园的我有着非常大的影响。三个月的考验，我多了几份成熟了，少了往日稚嫩的心态，从而能够更快的去适应社会，懂得了处事，不在像以前那么鲁莽，学会了与同事共同相处，

共同工作，知道如何定位自己，对待自己的工作。再此，还得感谢各位领导及同事的教导与支持！

回想起三个月洗车工作，心中很有感触，此时所写的的述职报告可以说是对自己三个月来工作的一次体验，一次总结，是和各位领导与同事及自己心灵的一次沟通。也很有幸能够去洗车这个岗位上来锻炼自己，让我对工作有了一个全新的态度。做为一名洗车工，我认识到了作为洗车的重要性，意识到了自己工作的职责，以及如何来对待自己的工作。我想可以将我这几个月的工作分为三个阶段来评述。

第一阶段是一个适应期，在刚来公司的时候，因为缺少工作经验而且对公司的各种流程都不太熟悉，所以有时会出一些小问题，让自己的工作有点被动，后来经过我们主管及同事的指导，我慢慢的总结了一些经验，从基本做起。记得有一次，由于我的失职，在快下班的时候，对自己放松了要求，在擦漆面过底边的时候我随意已过，也没有去检查，客户过来提车发现了上面有泥，由于我的失职给公司抹黑，使我明白了100-1=0，从那件事以后，我做事变得更细心，学会了更进一步去考虑问题，所以我也在不断进步，不断提高自己的办事效率。

第二阶段是一个成长期，没有前段时间工作时的紧张与拘束，能够更好的去开展自己的工作，更加认真的去对待自己的工作。虽然我每天都在重复着相同的工作，虽然都是一些简单而又细小的的工作，但每一个细节对于我来说都不是那么简单。接待好每一位客户，让他们信服我们的服务质量。让他们敬重我们公司的形象。这一切都体现出了我们公司的服务理念——用心服务，创造卓越。我想只有本着这样的服务理念，我们才能把自己的工作做得更好。

第三阶段是个成熟期，在经历一段时间的考验后，我能够更好的融入公司，把自己当做公司的主人，去发现问题，思考问题，去关注公司的健康成长。在工作之余，我经常去与公

司的同事沟通，了解。当我有什么不懂的地方请教时，他们会都真诚的帮我解答。虽然现在天气冷了，我们这些兄弟们都对工作激情犹如往常一样热情激昂。让我对公司有了更高的评价，因此我对自己的工作也更有信心。所以在与客户交流时变得更加主动些，而往往也会得到一些想不到的收获。有一次与一位客户聊的很投机，最后发现他是我老乡，他说我们公司的服务质量不错他也会经常来的，我也算交了个朋友。还有一次，有一位客户在我们公司门前徘徊，我上前去与他交流，他说他想做保养但对我们公司不熟悉，于是我为他介绍下我们公司的情况，最后他来我们公司做了保养，这样又为我们公司增加了一位新客户。所以，作为洗车我们要学会站在公司的角度去发现，思索问题，公司的每一位员工也应该如此，只有这样我们公司才能走得更远，走得更高。

即将进入车间，又将面临着更多的机遇与挑战，但我相信自己，我也一定会珍惜机遇勇于接受挑战的，如能有幸进入车间，我一定会克服年轻的浮躁心态从点滴做起，向师傅虚心请教，向同事学习，逐步提高自己的技能。在工作中学会积极主动不怕吃苦，脚踏实地的去学习，继续增强自己的综合素养，做一名合格的员工。

非常感谢公司给了我一个常识的机会，因为这是我走校园后的第一份正式工作，我一定会好好珍惜。既然公司选择了我，作出了付出，我也会尽力为公司创造应有的价值。生命中需要感恩，我也会用感恩的心来回报公司。

房地产公司运营总监述职报告篇3

房地产市场部总监述职报告篇五

20x年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造好处重大。我

从事综合柜员工资岗也已整整两年，从21团支行调至焉耆分理处，接触到了主出纳以及交换业务。在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是zui深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改善，并不断进步。

现将工作状况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加用心主动地学习农行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，透过对客户的研究从而到达了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，透过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够用心投入，训练自己，这一年中，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经基本达标，但是abis与熟练的同事相比还有必须的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我明白，作为储蓄岗位一线员工，我们更就应加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到农行这个大家庭中，用心应对工作，与大家团结协作，相互帮忙。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要透过带给优质的服务来实现，由此可见，服务是银行zui基本的问题。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，农行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在农行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选取，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出zui美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确地理解客户的需求，客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。此刻社会日益进步，人们对银行服务形

式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑增加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户带给zui有效、质□zui需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要思考如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段必须要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮忙下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会用心认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20x年已经过去，在新的一年里，我会一向持续“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

一、树立爱岗敬业、无私奉献的精神。比尔盖茨说过这样一句话：“每一天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的

技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是职责与激情！我认为职责是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是职责心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。职责促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从此刻做起，将职责扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范潜力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员zui为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。

“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益潜力。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能

得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的农业银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

房地产总监工作述职报告篇3