

最新金刚经江味农校勘 金刚经经典语录 读诵金刚经全文(模板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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

房地产员工转正述职报告篇一

领导、同事：

大家好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到销售主管的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售主管是销售经理的左右手，配合经理做好日常管理工作，是销售人员和经理之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

- (1) 严格遵守并执行公司各项规章制度，起到以身作则

的带头作用。

(2) 协助经理做好工作安排，制定值班人员安排表。

(3) 自觉遵守作息时间，协助销售经理做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4) 协助经理每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

(5) 严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6) 爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7) 培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

(1) 如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售主管出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2) 用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3) 认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

(1) 每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2) 认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3) 每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

(4) 了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5) 了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6) 做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

(7) 做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8) 跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9) 做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

(1) 定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

(2) 收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3) 负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

述职人：

20xx年xx月xx日

房地产员工转正述职报告篇二

尊敬的各位领导、亲爱的各位同仁：

大家好！

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年。20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的x月1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过

气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

x月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学到了很多很多的建材知识。

x月，x月，x月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

x月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的`做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

述职人：

20xx年xx月xx日

房地产员工转正述职报告篇三

我于20xx年9月15日进入公司，根据公司的需要，现在负责大楼管理员的职务，负责小区的安全护卫。

本人工作认真，细心且有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。入职以来，我在公司领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足。

一、思想上个人主义强，随意性大，不虚心散漫，不谦虚谨慎，尊重服从

二、有时工作不熟练，言行举止不重视约束自己

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创意不够，离领导的要求还有一定的距离。

在以后的工作和学习中，我会对自己进一步严格要求，虚心向公司领导、同事学习，相信凭借自己高度的责任心和信心，一定能够纠正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。根据公司的规章制度，试用期满后，可以聘用为公司的正式员工。因此，我特意向公司申请：希望根据我的工作能力、态度和表现给出合格的评价，按期成为正式员工。

来到这里工作，我最大的收获是敬业精神、思想境界、业务素质、工作能力大幅度进步和提高，鼓励我在工作中前进和完善。我明白了公司的美丽明天是大家的努力创造的，相信在全体员工的共同努力下，公司的美丽明天会更加辉煌。在今后的的工作中，我更加努力，希望上司批准转行。

房地产员工转正述职报告篇四

我于20xx年7月15日加入苏宁电器这个大团体，试用期3个月。随着潍坊公司的培训和昌乐店开业的忙碌，不知不觉3个月已经过去，回顾这3个月的点点滴滴，让我对自己和公司有了一个全面而深刻的认识，同时让我自己的的工作能力和个人价值观有了很大的提升。

通过一个多月的培训，让我对苏宁电器的企业文化和管理制度有了进一步的了解和认识，知道了自己作为一个销售人员该有的行为准则和道德规范，掌握了各种各样产品知识。在在昌乐店的日子更是对所学的东西有了更加客观的认识，在与客户打交道的过程中也学习到了怎样和客户沟通、交流，怎样和客户打好关系。同时也深深体会到作为一个服务人员的艰辛和不容易。

通过这3个月的试用期，让我对自己的工作有很深的体会：

一、3个月的时间让我从一个懵懂的大学应届毕业生转变为苏宁的一个公司员工，让我从当初的一无所知到如今熟能生巧，这一切都是公司领导和同事对我指导的结果，也是我自身积极进取的结果。工作需要我们以真诚的态度为客户服务，一切以客户为上，要知道很多时候顾客买的不单单是我们的产品更是我们的服务。

二、和上级领导、同事的关系很重要，团结就是力量，在服务这个大团体中，只有自己有良好的团队协作精神才能学习的更多、成长的更快，在上级领导那里我可以学习领导和管理的艺术，学习怎样让上级领导认可同时又让下级员工配合自己的工作，在和带岗师傅相处的过程中，我可以学到很多与客户交流的技巧，在和同事相处的时候，我们可以一起切磋一起商量一起学习一起进步。

三、在这段时间里，我虽然在学习上和工作上有了新的进步，

但是还有很多的不足，因此我希望自己在以后的工作中能够锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

总之，经过这3个月的试用期，我尽心尽责的完成自己的本职工作，积极配合上级的指示和工作，妥善的处理好个人关系。我相信在以后的工作中一定会继续努力，不断超越自己，遵守“先做人，后做事”的原则，为公司贡献自己的微薄之力！

房地产员工转正述职报告篇五

通过1个月的试用期，有幸成为公司的一名员工，回顾这一个多月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作；在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这几个月以来的工作情况总结如下：

一、实习阶段的认识与学习

对于刚刚毕业的大学生来说，从事平面设计工作是机遇也是挑战。在刚刚开始工作的这段时间，尽快适应了工作的环境，融入到这个集体中。在领导及各位同事的关怀、支持与帮助下，认真学习，不断提高自己的专业水平，积累经验。这期间主要学习了关于钧瓷的各方面知识以及平面设计的一些技巧，使自己对钧瓷有了一定的了解，在技能上也有一定的提高。在此期间，通过处理一些公司产品图片，整理简单的资料，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与各部门之间联系的重要性。

通过不断学习与实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，领会平面设计工作的核心，脚踏实地的工作才使最重要的。

二、加强自身学习，提高专业知识水平

通过这一个月的实习，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的平面设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

这几个月以来，本人能敬业爱岗、不怕吃苦、积极主动、全身心的投入工作中，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，有些时候工作中比较懒散，不够认真积极，工作效率有待提高；

第三，自己的理论水平、专业知识、工作经验还是很欠缺的，应当更加努力学习与实践。

在以后的工作与学习中，自己决心认真提高专业知识水平，加强责任心，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第二，本着实事求是的原则，积极做好自己的本职工作，不拖拉；

第三，遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

房地产员工转正述职报告篇六

我是xx□现在车间从事工作，我于年初来到我们化工厂工作，转眼间，半年的试用期时间已到，基于自己对专业技能知识及工作技能的掌握情况已经过工作岗位审核，现向公司领导进行转正申请，拟将个人这半年来的试用工作情况述职如下，请各位领导予以评判，准许。

3. 学会稳汽和循环氢的标准取样操作。

1. 绘制本岗位的详细流程图；

3. 了解重整岗上的工艺指标和控制的产品质量标准；

4. 掌握压缩机巡检内容、日常维护和事故处理预案。

1. 学会粗汽油馏程、干点、凝点、闪点的控制方法，能够替主操盯盘；

2. 了解重整岗的开停工方案包括蒸汽扫线原则、引油流程；

3. 冬季投用伴热流程；

4. 掌握重整岗上部分事故处理方法；

5. 作为重整副操能够独立完成巡检内容，并能查找本岗位的安全隐患。

1. 顺利经过压缩机和重整岗位的考试；

3. 配合同事完成车间的日常工作。

1. 对产品质量控样掌握不好，今后多向主操请教；
2. 对大型设备(如塔、换热器的内部结构)不清楚等，在今后的检修中注意多加观察；
3. 遇到紧急情况易慌张，不会处理，今后多学习事故处理预案。

年轻的我，对工作充满热情、耐心、喜欢与团队合作，有较强的进取精神 并且灵活掌握所学专业知知识，对工作十分认真负责。

善良的我，待人诚恳，乐于助人，诚实守信，不怕吃苦。

我，具有很强的求知欲望，我知道自己不聪明，因此在学习新东西，我会耐心的学习反复的思考，直到最后弄明白为止。

我怀着一颗感恩的心幸福的生活，无论生活中遇到怎样的艰难，我都会以乐观向上的态度去面对它，努力地克服它。

在车间的日子，有些力气活确实干不了，但同事们非常照顾我，感谢他们，在今后自己要加强体育锻炼，提高身体素质。

感谢xx给我一个锻炼自己的机会，一个展示自我的平台，接下来的工作当中，我会努力工作，为企业创造财富，也实现自己的人生价值。

房地产员工转正述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

进入公司工作已经快两个月了，在公司领导和广大同事的支

持和帮助及部门经理对我的'正确指挥下，我坚持不断的学习行业理论知识、提炼以往工作经验、加强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工作述职如下：

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司管理咨询建设项目建议书》《xx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风，融入日常工作，并严格执行。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充满信心！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

房地产员工转正述职报告篇八

试用期以来，本人按照公司确定的工作思路，以微笑服务为己任，以客户满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好服务工作。现对自己的工作总结如下：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为后勤服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按时参加理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加公司举行各种政治学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践问题，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

二、立足本职，爱岗敬业

作为后勤服务人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；全身心的投入到工作中去一年来，为了能积极贯彻公司提出的“服务周到，保障有力”服务宗旨，为了使自己更好地为同事服务，我一边向老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对员工同事反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向学校如实反映，争取尽快给同事回复。

以上是自己对试用期工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处，离上级的要求还有差距，为此我将继续努力，取得更大的进步。