

# 妇产科护理年终总结汇报(优质6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

## 置业顾问述职报告篇一

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。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。

时近月末，不经意间，时间过去了。默默地算来，从参加工作，来到阳光新城，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半月多的时间了。半月的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半月对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。

我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是中国经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几月全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。

很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

## 置业顾问述职报告篇二

4、在与客户洽谈成交时，也学习到了交谈的技巧，提高了语言表达本事，增强了个人心理素质。

5、懂得了，仅有与客户转换角度的去思考，才会去明白客户所担心的和所需求的，从而给出适合客户本人的产品，取得客户信任。

同样，在学习中，也有些不足的地方。

1、不能很好的维护好客户，在情感营销这方面，无法领悟其精髓。

2、电话约访客户技术不成熟，在很多时候，总是无法电话约访到客户时间。

3、在无法达成成交时，心态上会出现些许的偏差，个人心理素质还是不够强大。

4、个人的知识积累不够全面，没有足够的广度和深度。

但我会继续努力，积累知识，增强心理素质，放正心态，让自我思维模式转变，更好地发挥出情感营销的特点，提高销售成绩。

## 1、个人下一年的工作计划：

(2) 关注同事情感营销特点，弥补自我不足之处，提升与客户的关系处理和沟通技巧；

(3) 温故而知新，温习经理培训的课程资料，在销售实战中领悟其精髓要领，并学会融会贯通，执行完成经理分配的各项营销策略计划。

## 2、个人下一年的目标：

(1) 每一天电话20组以上，争取约访客户上门一组以上；

(2) 每一天抽出时间看报纸与新闻，了解社会上各方面消息，扩大自我的知识面；

(3) 完善自我各项销售技巧，争取在明年让自我的销售业绩能够提高两倍以上，为自我的下一个目标做好充分的准备。

## 1、对公司各部门的提议

首先，我们应当感激在工作中无条件支持和配合我们工作的各部门同事们。感激水吧部和安保部的同事，在我们每次外出派单和在外驻点时，都能够给予无私的帮忙；感激合同部和按揭部同事配合我们在销售前沿，帮忙客户咨询和解决各方面问题；感激领导层做出了方便我们销售的策划优惠方案。但为了更好地服务于客户，更方便我们的销售工作，为公司积累更多的财富，我有以下几点提议：

(3) 俗话说“三军未动，粮草先行”，员工工作的动力来源于工资和奖励，公司管理层更明白其中的利害关系，望财务部能够准时发放员工的“口粮”，仅有良好的公司福利，才能够激发员工的工作活力和斗志，吸引更多的社会人才为公司服务。

我们的工作就是为了服务于客户，为服务客户便捷的办理各项手续是我们的工作宗旨与原则，期望各部门以此原则为重点，不怕麻烦，为客户实行一条龙服务，让客户感到“省心，放心，开心”。

## 2、对公司的看法

公司在最近一年里，经过不断地吸纳人才，使得公司的`管理体制已慢慢健全，而董事长的公司目标，则为公司的前方道路作了明确指示，员工也都努力进取工作着，若董事长能够静心听取下层员工的工作反馈提议，并进行研讨，再加上各部门能够亲密交流配合完成工作，相信公司会如同“东方明珠”一样，绽放出耀眼光芒。

最终，祝愿公司各部门同事，祝愿各位管理层领导，在新到来的20xx年里身体健康！工作开心！财源广进！

并祝愿我们一齐努力的公司，事业蒸蒸日上，销量硕果累累，团队和谐美满！

## 置业顾问述职报告篇三

各位尊敬的中原领导、房地产同仁：

我先简单的介绍下自己，我叫xx[]现在是森林1#项目的一名置业顾问。今天是我在中原服务的第二步40个月xx天。很庆幸，3年前我选择了中原地产，全国最大最强的房地产代理机构。开始我的房地产职业生涯。

我的房地产的启蒙在中原，房地产的进步在中原，房地产的职业成长在中原，业务的娴熟也在中原。我想在未来的日子，中原还将赋予我房地产知识和技能的自我突破和挑战。同时中原也带给我物质和精神的双重财富，带给我志同道合的朋友，还有老师。

说到“老师”，我觉得与其称呼各位为领导、同仁、经理总监，倒不如老师更为贴切，因为几乎我的每位上司都会教给我些许捷径和经验。

我认为一名优秀的销售人员，其次才可以谈合格的销售经理。公司能赋予我更高的职位和薪酬是我的荣幸，我现在可以胜任一个项目的管理工作，因为我相信自己和中原的熏陶及培养。更重要的是，凡是预则立，不预则废。

我已经做好了充分的准备，一个项目不是让我来试的，而是来做的。但如果说我现在就是一名合格的甚至优秀的项目经理，我不会这么说，因为从不随便的做承诺，是我接待客户的一贯原则，这个原则已经渗入了我的血液。

但我已经找到了路，通往优秀项目经理的路，就是自我砥励和在工作工程中的励练，以及各位的指点。到时希望各位不吝赐教。

我现在已经，在路上。有一说一，我是yq□

## 置业顾问述职报告篇四

尊敬的各位领导您好：

感谢公司领导给予我机会，成为丛亿置业的一员，也感谢领导为我提供了这么好的工作环境，让我在迅速地融入到工作中去，跟同事们精诚合作。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司规定，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束：

20xx年11月 我加入丛亿置业的大家庭，本着对房地产销售工

作的热爱，积极认真学习的态度，从前期的守盘阶段到后期认筹开盘，自己有了很大的进步，对接待客户、跟踪客户、签订合同、售后工作、银行按揭等系统都能熟练掌握。

20xx年5月底，龙苑营销中心正式开放，龙苑以崭新和高端的形象展现在了青州市民的眼前，小区地理位置绝佳、周边配套林立、品质高端，青州前所未有的轰动。在此期间努力接待好每一位到访的客户，做好详细的登记和记录，为将来开盘打好坚实的基础。

20xx年11月份龙苑一期9#楼和2#楼房源正式认筹，工作变得繁忙起来，在做好接待新客户及促成下定的同时，还要回访跟踪客户，确定来访时间，做好接待计划以及对客户各种疑问的解答等。经理及大家为此经常加班，相互帮忙，团结一心，认筹当天取得了不小的成绩，学习了新的知识和经验。不断改进、总结、运用。与同事们真诚相待、和睦相处，学习别人的优点，宽容别人的缺点，让自己保留一个好的心态，使之快乐。在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。

希望自己在20xx年把工作做的更好，保持一颗良好的心态。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。要有一颗宽容心。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。要有上进心，主动去做应该做的事情。克服拖延和懒惰的习惯。以诚相待，取得客户信任，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。以我们的专业来帮助客户，在销售经理的带领下，与同事团结协作，

完成公司新一年的销售目标。加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的`心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

## 置业顾问述职报告篇五

回顾20xx年，最让我难忘的就是20xx年的9月3日，因为在这一天我正式进入雅厦地产工作，很荣幸的成为雅厦的一员，10月17日，我正式成为中央山水项目的置业顾问。到如今我在雅厦地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。

所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。



第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方位的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一

个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。20xx年我将以更加饱满的热情投入到销售工作中去，实现自我、公司、客户的三赢！

述职人：

20xx年xx月xx日

## 置业顾问述职报告篇六

20\_\_年是充满梦想和激情的一年，也是本人进入房地产行业的一年。

今年3月，有幸加入\_\_\_\_置业公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，用心去做好每一件事情。作为销售部置业顾问的我，至今任职半年时间，在领导的带领下，和同事们共同完成的销售工作。现就任职半年来的具体情况总结如下：

### 一、喜欢你的工作，自信地去完成它

刚开始公司将对房地产一无所知的我安排到售楼部学习及工作，我学到了很多，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。在这里，我感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励的人，例如各位尊敬的领导和亲爱的同事们。刚进入这个项目时，工作略显繁忙，因为那个时期正是临近项目首期开盘的日子，当时的我既是专业知识不过关，谈客能力不足，又是要做好开盘事宜的准备，并且个

人的客户量微乎其微，越是临近开盘日期，本人就越是焦急，幸运的是在这个期间领导没有给予我任何的壓力，相反还时时刻刻的给予本人以鼓励，没有给本人下过重的销售任务。这里整个团队都充满了激情，慢慢地工作也上手了。这里的每位同事都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证就是首期开盘的销售任务的基本完成。感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待客户过程也更加自信，同样因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色。

## 二、“剩者”为王的坚持

在二期开盘销售中，本人销售业绩很差，曾经动摇过对这份工作的信心，认为自己不太适合做这份工作，又或者是胜任不了这份工作。因为业绩不好，也就是自己最终能挣到的薪水就少，这对自己坚持这份工作的信心造成一定的冲击。近来，公司相继有很多项目增减工作人员，这样的变动给以每一个身在销售岗位上的置业顾问有很大的煽动，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到近年的买房政策以及“估计不会好卖吧！”，这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多同事都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

## 三、自觉自发的的工作，就是对能力的最好检验

近来，项目接近尾声的境况，使我们大家的思想都放松了下来，其中也包括我自己，在工作时间内看起了电影，此刻的我还在深深懊悔之中，不是懊悔被领导发现，而是懊悔自己不该侥幸去做任何事情。在此，我对于自己拿工资而在

工作时间内不做工作的事感到很歉意，同时，感谢领导们给予的批评，这也是对于我今后无论做什么事情都是一次很好的警醒。我深刻认识到，平时老是在思考如何提高业务知识，其实，自觉自发的工作就是对自己能力的最好检验。

#### 四、审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高以及近来的散漫工作态度。个人欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。在工作中我始终相信态度决定一切，当受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

#### 五、20\_\_年下半年的个人工作目标：

明确的目标，才能有的放矢的开展自己的工作。20\_\_年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。在新的一年里，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我们还需要提高，以达到我们团队的目标超额完成拿到优秀项目奖，这个目标一方面是对自己的激励和鞭策，另一方面是希望能通过自己的努力为公司创收，这是我极力渴求的，并随时把目标放在心上，目标与行为共同起步！1. 提高自己各方面综合能力。主要是加强销售技巧的提高。2. 平时多学习房地产专业知识

和市场政策知识，提升专业形象。3. 做市场调查，做到知己知彼。4、积极主动地完成公司的各项工作任务。5、加强团队协作力、共同进步。

## 总结语

每天清晨，当太阳刚刚升起，您就已经自觉自发地去工作，这就是对工作的一种发自肺腑的真爱。有了爱，我们更加积极主动积极地去完成工作，才能对工作充满激情，也才能最终用激情去点燃梦想。

## 置业顾问述职报告

### 置业顾问述职报告篇七

您好！

感谢公司领导给予我机会，成为卓业地产置业的一员，也感谢领导为我提供了这么好的工作环境，让我在迅速地融入到工作中去，跟同事们精诚合作。

20年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司规定，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束：

20年6月 我加入卓业地产置业的大家庭，本着对房地产销售工作的热爱，积极认真学习的态度，从前期的守盘阶段到后期认筹开盘，自己有了很大的进步，对接待客户、跟踪客户、签订合同、售后工作、银行按揭等系统都能熟练掌握。

20年5月底开盘，卓业·华隆国际2#楼五证齐全营销中心正式开放，卓业·华隆国际2#楼高端的形象展现在了千阳县人民的眼前，小区地理位置绝佳、周边配套林立、品质高端。在

此期间努力接待好每一位到访的客户，做好详细的登记和记录。

20年9月份2#楼房源正式认筹，工作变得繁忙起来，在做好接待新客户及促成下定的同时，还要回访跟踪客户，确定来访时间，做好接待计划以及对客户各种疑问的解答等。经理及大家为此经常加班，相互帮忙，团结一心，认筹当天取得了不小的成绩，学习了新的知识和经验。不断改进、总结、运用。与同事们真诚相待、和睦相处，学习别人的优点，宽容别人的缺点，让自己保留一个好的`心态，使之快乐。在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。

希望自己在20年在年的基础上更上一个新台阶，充分利用我是千阳人的优势和人脉把工作做的更好，保持一颗良好的心态。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。要有一颗宽容心。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。要有上进心，主动去做应该做的事情。克服拖延和懒惰的习惯。以诚相待，取得客户信任，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。以我们的专业来帮助客户，在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。