

2023年疫情线上军训心得体会(模板5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

房地产工作总结篇一

在上级主管部门的正确领导下，在各级部门的大力支持和监督下，我公司一直遵守房地产业有关法规规定，依法开展各项工作，取得了一定成绩，近两年来我公司在开展工作过程中主要体现以下几点：

一、严格按照市场需求，慎重开发。

近来来，由于社会飞速发展，房地产市场也相应火爆，出现了非常繁荣的景象。但是，也有相当部分的房地产开发企业由于盲目开发，没有根据市场需求的变化而改变策略，造成房地产企业的严重损失。由此，公司房地产开发在上级主管部门的正确领导下，严格遵守市场规律，在每个项目的开发之前，我们都把市场调查这项工作做在前面，没有盲目随前，确保了本公司房地产业的良好动作。

二、依法办事，廉洁奉公。

本公司房地产所开发的项目，都依法办好勘察、设计、施工、监理等有关手续。并对与工程建设有关的重要设备、材料等采购进行招标。本公司从不迫使承包方以低于成本的价格竞投，不任意压缩合理工期，不明示或暗示设计单位或者施工单位违反工程建设强制性标准，降低建设工程质量或者使用不合格的建筑材料、建设构配件和设备。

三、坚守信誉，树立良好形象。

本公司在所开发的基点，坚守信誉，与客户的买卖合同严格按《合同法》订立，提供住宅质量保证书，住宅使用说明书。不论在房价、销售过程、售后服务等方面，都得到客户的一致好评。

四、成绩突出，运用良好。

由本公司投资兴建的商住楼，于20__年11月份竣工验收使用。今后我公司将一如既往、做出更多优质产品回报社会。

房地产工作总结篇二

不知不觉已经加入公司一年了，刚开始我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容，自己的职责所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的'一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也取得了一定的进步。现就进入公司以来的工作情况向领导作简要汇报：

一、前台工作主要包括

- 1、负责前台电话的接听和转接，重要事项认真记录并传达给相关人员，做到不遗漏，不延误。
- 2、负责公司会议室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

二、行政工作方面

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、发快件、印名片、文件的保管、协助技术部工作人员打印、整理、装订标书等，每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验。

三、人事管理方面

1、落实相关人事管理制度公司的考勤统计工作由我负责，在执行过程中，严格遵守公司的规章制度，做到实事求是的统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考勤统计表，并及时交由财务制作工资表。

2、人事相关资料严格执行公司的规章制度，填写《应聘登记表》《入职简历表》等做好、入职员工的档案管理。填写《派车单》《请假条》等做好公司规章制度的贯彻执行。

新的一年对我们来说意味着新的机遇与挑战。针对这两个月工作中存在的不足，在新一年的工作中，我需要做好以下几个方面的工作：

1、做好办公室内务工作。注意办公室内的清洁、保洁；注意打印机、复印机等办公设备的保养；努力做好自己自己的本职工作。

2、在日常工作中注意收集信息，以备不时只需。例如快递公司名片等。

3、处理好日常行政管理管理，协助领导不断完善各项规章制度，使公司趋于规范化的管理。

4、加强业务知识的学习，深入了解公司的产品，以便能更好的协助领导及销售人员的工作。

作为一名前台行政工作人员，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中，我会努力向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力。最后感谢领导能够提供给我这个工作平台，是我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事对我在这段时间里工作的热情帮助。虽然我还有许多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们

彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

房地产文员工作总结模板

房地产工作总结篇三

__年开始进入莲花房地产，这一年多学习到了很多，觉得财务工作必须是严格正规、合理合法的一项制度性很强的工作。作为一名财务人员，做好本职工作是首要的。财务工作有它的专有属性，但怎样做好本职工作，我觉得第一要有过硬的专业知识，第二做事灵活细致，第三工作负责与保密。

一、常规性工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、账簿和报表中，以备随时查阅。刚来时，由于交接时的不完备，导致在随后的账务处理上有点滞后，没能及时反应上来，给工作的效率带来了不好影响。希望在以后的日常工作中，加强自身督促，对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，也是财务工作的基本职能。工资核算、费用核算在开始的工地工作中我做为会计是逐渐介入的，由于公司在制度上还不能做到费用核算采取分部门核算，但是可以根绝项目和工地(如宁德建总泉分公司那些工地)分门别类的核算，严格审查每笔费用单据的合规性和金额。对每个月实际发生的费用加以明晰化。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。首要注意每笔款的合法性、合理性进行监督，保证公司不受不必要的经济损失，更不能无意的为款项经手和使用人员创造犯错误的氛围。在这方面，一定遵照财务部已有有关制度执行，铁面无私从不

放过任何不合理事情;其次一方面做的相当不足的，甚至没有介入的，那就是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。这方面，我想在接下来公司和财务制度逐渐完善，人员和逐渐分工明细后会有一个良好的执行过程。

4、管理，是财务工作的一项重要职能。首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，使公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的的数据资料;其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部应该提出合理化建议。这方面不是很到位，以后希望能更好的落实到位。

二、存在问题

- 1、有关制度和规定执行力度不够。
- 2、财务部的管理职能没有充分发挥。

三、解决方法

- 1、首先确定制度和规定的适用性和可执行性，如有问题，修改，然后坚决执行到底;
- 2、条件允许的情况下，实行erp核算和管理;
- 3、通过参与管理，来充分发挥财务部的管理职能，先从管理会计的角度做起。

四、几点感想

- 1、工作方法及工作效率至关重要，充分体验到事半功倍和事倍功半的差距。
- 2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能。

3、团队协作精神非常重要。

4、工作上完成积极到位，不出现大的过失，希望逐渐提升财务人员的薪水待遇。

总之，在这半年多的年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员共同走向辉煌！

房地产人员工作总结模板

房地产工作总结篇四

_年以来，我公司在佳能房地产开发集团有限公司和董事会的正确领导下，经过全体员工的努力，各项工作按部就班的全面的展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的一年里，公司在确保20_年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

一、以“山水城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)_年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)、_年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规划局），参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准（发改委）；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作（报市规划局），并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

（三）、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

（四）、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20_年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右；其中基础部分需用约0.8亿元；地上商业部分约用1.4亿元；公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20_年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20_年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

房地产工作总结篇五

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对

房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

1. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。
2. 了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。
3. 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，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4. 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，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6. 团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1. 有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2. 对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

房地产工作总结篇六

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年--20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。

三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年10月，公司的另一个楼盘——盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过

前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析。

一、主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅

1. 本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

2. 不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

二、有待改进的几个方面

1. 工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。

2. 工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

3. 在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

4. 沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

5. 在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。

6. 我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

7. 加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自己。

8. 在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。

三、回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享

1. “坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2. 学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。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，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3. 销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4. 和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8. 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地

和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃！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。所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还

看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

四、20xx年工作展望

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展望20xx年我会按公

司的发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

不知不觉，在工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入，对xx地产的企业文化及这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户

的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成适合xx地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，此文来源于是文 秘 家园为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx年下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

房地产工作总结篇七

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任

务等，下面就是本人在这一年的工作总结：

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高工作主动意识需进一步加强；

1. 沟通及表达能力需不断提高；
2. 执行工作中细节关注不足之处有待提高；
3. 专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成

为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新一年中亮新彩。

房地产工作总结篇八

在过去的半年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。我们本市的房地产行业也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。现对上半年工作总结如下：

在过去的半年里，我们以极高的消化速度和消化率顺利占领本市市场，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其他楼栋的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了今年的开门红，在本市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，会大大的提升了楼盘档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满

的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平 and 内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章制度和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：第一、物业管理方面物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们公司在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司下年度的工作重点。

半年的在时间还是比较快的，我也是非常坚定的相信，我个人能力的提高，过去的半年当中我做的也是比较认真的，在这个过程中，还是有非常多的体会，通过自己的努力，确实是非常有动力的，我清楚的感受到了自己的职责，在这个过程中确实是影响很大的，在这一点上面我在认真的搞好分内的事情，我的业务能力还是有看的见的进步的，也非常能够做的更好，对于过去半年我也想要总结一下。

在这个过程中，我也是做的比较认真，未来还是会有更多的价值，我是非常认可自己能力的，我认真的遵守公司的规章制度，在平时的工作当中我还是感觉很有动力的，和周围的同时也是相处的非常的好，对于这一点我是深信不疑的，在未来的工作当中，我也是做好了很多的准备，只有在这个

过程当中虚心的学习，才可以有做的更好，接下来还非常有动力的，这一点是毋庸置疑的，现在我还是深有体会的，我来到公司也已经有一段时间了，作为一名房地产的工作人员的，我也是非常清楚自己接下来的工作方向，这半年来的点点滴滴，我是体会到了这些细节，认真的回顾过去半年的工作，我确实是感觉自己应该做的更好。

房地产工作对我而言是一件非常有动力的事情，对于这一点我是深有体会的，有些事情应该要对自己的有客观的判断，在这个过程中，我也是做出了很重要的决定，也是有了非常大的提高，在这个过程中，我一定会认真的体会到这些细节，尽管在这半年来出现了大大小小的问题，可是我还是对自身能力有着很客观的看待的，我一直以来都在虚心的学习，这也是我需要维持下去的东西，我也感激公司领导的关照和同事们的帮助，经过这段时间以来的努力我也确实是深有体会，我的业务能力也是提高了很多，考虑了这些之后我对新半年的工作更加的有信心了，对于这一点我是深信不疑的，今后还会有更多的事情是我要去认真维持下去的，这对我也是一个非常大的提高，工作方面我也是调整好了自己心态，当然我也是有一些做的不够好的地方，有的时候工作是安排的不合理，我清楚的感受到了这一点，接下来我一定会认真的去纠正好自己的不足，在新半年的工作当中，继续规划好，做出更多的成绩。

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结：

20__年我们公司在北京、上海等展览会和x[]发现资源等专业杂志推广后，我公司的x牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20__年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在x市x科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20__年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这半年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。半年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以x本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，

摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2x-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20__年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

同事们，20__年上半年的成绩即将成为历史，对于我们__房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的半年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们__在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20__年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)人员流动性过高，专业人才招聘困难。去年全年共计离职员工人数将近x人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)安全防范工作仍存在有漏洞。由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检

查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)内部管理和工作流程须进一步完善和规范。目前，物业公司在__顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)创收能力进一步提高。去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

二、公司内部管理方面

(一)进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的

人才资源保证。

三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在下半年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在下半年里再创新的业绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

在过去的半年里，__经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金__万，上客__组，现将本公司进驻__中心项目部以来截至20__年x月x日主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销总结

1、20__年x月x日：本公司进驻__中心。

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工

作。

2、20__年x月x日：__中心售楼部盛情开放注：活动当天来客x组，并在x月x日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将__中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

注：活动期间客户积累达__余组，为开盘工作顺利推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告。

二、销售总结

1、__中心多层住宅房源共x栋。

2、__中心私家小院房源共x栋。

三、后期计划

1、案场管理方面。一个科学、系统而简约的管理制度和方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面。一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20__年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础

知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面。市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对__中心的营销方式要更好的“润土”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把__中心在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾20__年上半年，切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过半年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴。

房地产工作总结篇九

在20__年里，真的可以用时光飞逝来形容，20__年的年终总结会好似就在昨天，今年公司上下群策群力，为的就是能够交出更好答卷，在这一年的工作中，我首先要感谢公司领导委以我重任的信任，感谢同事们在工作中对我的关心与帮助。在18年里我个人在工作中学习到了许多，业务水平有了一定的提高。

20__年初销售部的工作重心从一期住宅的销售收尾，转移到二期住宅及商业的销售中。今年我主要的工作内容是保证明源客户录入系统的正常使用，对争议客户的判定，营销支出费用报销的预审，同时参与住宅及商业的销售。

今年淮安房地产市场还继续实施限购政策与价格备案，加上

项目周边竞品楼盘的不断推新，对到访客户数量的影响越来越严峻，相较去年来访量，已经有了明显下滑，客户资源更加珍贵，在我的工作范畴内，今年对销售顾问录入明源的有效客户，没有按时跟踪回访的，一律跨团队及时分配，保证对客户的及时维护。同时也大大改善了置业顾问对自身客户的跟踪回访不及时的现象。对去年撞客普遍多的情况，今年加强每日的来访登记，每日核对来访登记与明源录入的情况，基本上避免了一个购房客户两个销售顾问同时接待跟踪的现象。在住宅及商业销售方面，积极配合梳理关系客户，协调好与市场客户的房源落位工作。

今年在璟和名城项目中已经度过了整整两年时间，细细回想在工作中还存在明显的不足，记得今年11月份二期住宅开盘前期，我们都知道客户的落位是开盘成功的保证，领导带领我们从9点开始梳理客户，一直梳理到凌晨，饿了就吃外卖，一连好几天都如此，我只参与了几天就感觉的扛不住，而公司领导及小伙伴们却毫无怨言，认真负责的将客户落位完成。这种对工作的认真负责的态度是值得我学习的。除此之外我还将改正在工作中存在浮躁的不足，通过静下心向周围人学习，在工作中做到踏踏实实。在20__年我将与公司全体同仁一同，在项目目标上同向，与公司行动上同步，共同创造更好的业绩。

今年我还用三个词来概括20__年来工作的心得(学习、协作、效率)。

- 1、学习，向周边同事学习，学习认真工作的态度。向我们的同行学习，学习好的产品，好的销售方法，做到取长补短。学习政府调控下的相关政策，了解并利用好相关的政府调控政策。

- 2、协作：进一步加强公司内各部门之间的紧密沟通、做好与外部各合作单位协作共进。

3、效率：公司所提出的结果第一，过程第二，其实就是说的效率，现在房地产市场效率就是金钱，提高工作效率，减少资金投入的周期，才能创造更好的业绩。

房地产销售部工作总结模板

房地产工作总结篇十

(一) 物业管理工作

一是为了落实十三届人大三次会议审议通过的《关于依法加强居民小区物业管理的议案》，制定了《关于加强居民小区物业管理工作方案》。同时，起草了《沈阳市住宅物业管理规定》(讨论稿)、《前期物业管理招投标办法》等规范性文件和政府规章，并组织各相关单位和部门人员进行讨论。

二是对我市普通住宅区的管理现状、经营状况和维修服务等进行了调研。调研后起草了《关于普通住宅区物业管理现状的调查报告》，根据普通住宅区的实行情况，制定《住宅小区实行分级分类管理办法》。

三是会同小区办全力做好开展整顿和规范物业管理市场活动。目前已经全面完成了对53__物业管理企业的排查工作和70__住宅小区的拉网式检查，并对发现的问题登记造册，建立了整改档案，待整改后逐一消号。

(二) 直管公房管理工作

1、租金征收工作。

截止5月底，共完成租金征收137__元，其中：直管住宅实收104__元；机关团体用房租金实收__6. __元；主辅分离房产租金实收10__元；自行接收房产租金实收53. __元。

2、公房出售工作。

截止5月底，共出售公有住宅2__平方米，归集售房款6066. __元。其中：出售直管房产__. __平方米，归集购房款3662. __元；出售主辅分离房产7. __平方米，归集售房款__05. __元；出售自行接收房产3. __平方米，归集售房款798. __元。

3、房屋修缮工作。

一是20__年2月份组织召开房屋修缮工作会议，明确20__年修缮工作的任务，即：一个确保、二个重点、三个计划、四个率、五个提高。二是制定《20__年房产系统房屋修缮工程防水卷材及给排水管材招标工作方案》组织进行屋面防水卷材、给排水管材等大宗材料招标。

4、房产经营委托管理工作。年初，我处会同法规处及局法律顾问共同修订了《委托管理合同》。从而进一步完善了直管公房委托经营体制，并在今年的房产管理工作会议上与各受托管理单位签署了新合同。

(三)房屋安全管理工作

一是汛期前，做好了危险房屋的“三落实”工作。通过排查目前全市共有危险房屋387栋，建筑面积53, 94__米，__8__；二是建立和完善防汛责任制度，制定汛期房屋防雨抢险工作方案并下发各区；三是组建好了防汛队伍和防汛物资储备工作。

(四)楼道整治工作

一是本着先试点，后推广的原则，在平区进行了试点工作。并提出了完善楼道粉饰、设施功能试点工作意见。试点工程已于4月下旬全部完成。并按照行湘书记的指示，于4月30日上午在和平区召开了楼道整治工作现场会。

二是制定了《沈阳市住宅楼道整治工作实施方案》、《楼道粉饰、设施功能完善技术标准实施意见》下发各区。同时加强工作调度，市一级办公室抽调2__干部，分7组与各区进行了对接。市楼道整治办公室印制《沈阳市住宅区楼道整治指导手册》70__册，下发各相关单位。

三是楼道整治工作已全面启动实施，目前楼道整治工作全市开工量达到已近9__。已竣工4370栋、建筑面积__.3__平方米，竣工量达6__。

四是为确保楼道整治工作的整治成果，市楼道整治办公室下发了《关于做好住宅楼道整治工程验收及移交有关工作的通知》，要求楼道整治工程验收合格后，各区楼道整治工作领导小组办公室负责将工程及时移交给各街道办事处，充分利用社区委员会优势，做好群众的教育引导工作，真正实现“人改变环境，环境改变人”的良性互动，为巩固楼道整治成果打下坚实的群众基础。

(五)景观街路、重点广场周边建筑物立面粉饰工作

一是组织专业人员，依据近年来我市粉饰工程的调查结果，对粉饰工程建筑面积造价进行了测算；二是组织人力对全市拟进行立面粉饰的__条景观街路进行逐段、逐栋排查；三是由规划部门提出了沈阳市主要街路建筑色彩规划条件，在此基础上我局组织有关设计单位提出了青年大街、东陵路等路段的初步设计方案。

(一)物业管理方面工作

1、出台《沈阳市物业管理规定》

6月底《沈阳市住宅物业管理规定》(讨论稿)可报市人大，力争在9月份以政府规章的形式出台，为解决我市物业管理中的具体问题提供操作性强的法律依据。

2、进一步规范物业管理活动，提高物业服务水平

一是加强物业管理招投标的监督和指导，全面推行前期物业管理招投标机制，创造公平、公正的竞争环境，促进物业管理的专业化、市场化和社会化。

二是建立物业管理企业诚信档案、物业管理企业经理信用档案和准入、退出机制，强化对物业管理行为的监督。对不按《合同》进行管理服务的物业管理企业，在建立整改档案的同时在媒体上予以公布，接受社会监督。

三是规范业主大会和业主委员会，积极引导业主正确行使权力和履行义务。争取年底前出台《关于加强组建业主大会、业主委员会工作的指导意见》，使这项关系到群众利益、社区稳定的工作，更具规范性、操作性。

四是继续抓好物业管理从业人员培训教育工作。与建设部联合开展物业管理从业人员培训教育工作，全面提高从业人员素质，将专业性强、一专多能的复合型管理人才引入到物业管理企业中。

3、建立新型物业管理体制

将普通住宅区物业管理纳入到社区建设中来，物业管理由街道办事处、社区委员会、物业管理企业和业主“共治”。形成“业主自制管理、政府基层管理、物业管理”三位一体的新型服务平台。对于暂时不具备物业管理条件的普通住宅区，按照属地划分给社区进行管理，充分发挥基层组织的作用。待具备物业管理条件后，再通过招投标的方式选聘物业管理企业。

(二)直管公房经营管理工作

一是做好房产投资建设服务中心成立后，调整涉及直管房产

管理的各部门的工作职能具体实施;二是按照“以证管业”的要求,从产业管理、租赁管理、修缮管理等方面草拟、修订工作流程;三是房屋修缮管理工作。第一,指导各单位做好直管公房修缮工作,抄来抄去抄白;第二继续实行大宗修饰那材料招标工作;第三,加强修缮项目审批管理工作和修缮方案指导监督工作;第四,加强对房屋维修计划的资金落实情况的监督,使有限的资金真正用到房屋的维修中。

过去的半年,我们取得了计量工作的阶段性胜利,实现了时间过半,任务过半,在工作中我们主要做了以下几个方面的工作:

一、切实增强服务和发展意思。

更新观念,创新机制,夯实基础,规范行为,贯彻科学发展观的理念,做到讲政治、讲正气,维护好计量工作的职业道德水准,把崇高的道德理念,全心全意为人民服务的奉献精神容入到每个干部职工的工作实践中去,定期开展政治学习,遇到重大政治事项专门开展学习讨论,紧跟时事,保证政令畅通。半年来,各岗位履行各自的工作职责开展业务工作,分管领导全面负责、股长、所长各自带队开展业务,这样解决了人多事多,把复杂的业务分类处理,集中管理,提高工作效率,充分体现了分工负责的业务工作格局。

二、完成了计量标准考核。

今年5月18日,郴州局来计量所标准考核,为了这项工作,上半年全所人员都在忙碌,做各项准备工作,从领导到职工,从硬件设施到文档资料,从人员素质到业务培训都是全面过关,工作量之大,花费的精力之多也是继去年计量技术机构授权验收后的又一次重大考验,虽然某些方面还存在一些问题,但这次验收考核对我们的计量管理、检测能力也是一次全面的提升。

三、狠抓计量器具检定工作。

检定工作，实施计划、申报、审批、执行、调度、统计和互相通气管理制度，新制定了砝码调运、计量器具收发制度，强化了检定合格证书的申领签字制度，收费清单制度，检定合格的设备做到100%出证，严格了证书的签字责任制。今年上半年共检定计量器具1580台/件，其中检定加油机（4个周期）为126/台，检定衡器485（大衡46台/次），检定电能表760块，压力表50块，医用计量器具72台/件，热工仪器仪表41台/件，比去年同期基本持平，完成全年任务的51.2%，测定量包装商品22批次，食品类18批次，大米4批次，平均合格率为98.7%，在做好优质服务基础上，全面延伸了计量器具检定工作的覆盖面。

四、开展专项整治，提升计量惠民的深层次。

半年来，我们开展了“四个进入”，专项整治了米、面、油定量包装的商品检查，同时对加油机、电子秤也开展了专项检查，“元旦、春节、五一”等节日开展了短斤少两的专项治理活动。开展了“3.15”消费者权益保护以及“5.20”世界计量日的宣传活动，按照省局的要求购置了400个公平交易保护器准备免费发放到居民，方便群众监督计量器具。上半年共出动宣传车12台/次，宣传人员146人/次，开展节能减排服务，倡导低碳生活。

今年下半年计量工作的整体思路是：全面完成全年工作任务，狠抓计量强检工作。紧紧围绕创新与管理两个主题，服务节能与民生计量两大工程、强化责任、协作、服务三个意识，巩固强检、四进、人员持证上岗、专项整治四项成果。

在繁忙的工作中不知不觉又过了半年，回顾这半年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己

所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。

这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20__年已经走过大半，我在过去半年的工作做一下我的总结：

一。业务能力

1. 进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2. 对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二。个人素质能力

1. 诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实

的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2. 热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很漫长的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。

但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下半年的工作中进一步的学习和改进。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急躁，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。

在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。

其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的要使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

也很感谢李哥给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识 and 自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

又是半年结束，在这日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的半年就伴随着风而去。

20__年的x月，我第一次来到__这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从4月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、__万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在x月x号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在__月__号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能

力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。__区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如__街、__、菜市场、超市。小一期结顶后，可以把15#楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20__年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20__年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售__套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。

并且在工作的提升中，提高自己的收入。

最后，预祝我们20__年的任务圆满实现。

回首20__年，最让我难忘的就是20__年的9月3日，因为在这一天我正式进入__地产工作，很荣幸的成为__的一员，10月17日，我正式成为__项目的置业参谋。到如今我在__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。在销售方面还有许多处所有待提高。所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，获得提高，也可以从中找到自己需要学习的处所，完善自己的销售水平。

阅历了将近5个月的销售工作，整个的销售历程都开端熟悉了。在款待客户傍边，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历程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给年夜家看看，也许我还不是做的很好，然则希望拿出来跟年夜家分享一下。

第一、最根本的就是在款待傍边，始终要保持热情。

第二、做好客户的挂号，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，便利展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。增强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种，便于客户斟酌及最终下定决心购买，使客户的选择性年夜一些，避免集中在同一个户型。这样也赐与了客户全方面的意见，也真正做到了参谋的水准，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，增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，同时也让客户加倍的想信自己。从而增进销售。

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，让客户可以宁神的购房。

第六、学会运用销售技能，营造一种购买的欲望及气氛，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个优越的心态，那确定是做欠好的。在工作中我认为态度抉择一切，当小我的需要受挫时，态度最能反应出你的价值不雅念。积极、乐不雅者将此归结为小我能力、经验的不完善，他们愿意赓续向好的偏向改进

和成长，而消极、消极者则怪罪于机会、情况的不公，总是埋怨、期待与放弃！什么样的态度抉择什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，赓续坚决自己勇往直前、保持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，赓续地涌现在现实生活傍边，兔子倾向于机会导向，乌龟总是保持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的终局一样，赓续积聚核心竞争力的人，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。人生是需要积聚的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的事理，我坚信只要偏向正确，办法正确，一步一个脚印，每个脚步都结壮实地踏在前进的途径上，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力。所以这半年来我一直保持做好自己能做好的事，一直做积聚，一步一个脚印坚决的向着我的目标前行。20__年我将以加倍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！