

# 最新基层工会干部培训班上的讲话稿(优秀5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 房地产工作总结与心得篇一

通过工作总结,我们可以深知过去工作的成绩与失误及其原因,吸取经验教训,指导将来的工作,使今后少犯错误,取得更大的成绩。下面是本站小编为大家精心整理的房地产试用期工作总结模板。

我是xx销售部的置业顾问，于20xx年x月加入xx项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟。在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成。我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望。在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20xx年x月获得月度销售冠军。现将本人试用期的工作期间做如下总结：

### 一、工作方面

我于20xx年x月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额的完成了公司下达的各项销售指标。在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们“走出去”，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一

线销售更快的适应当前的市场。

我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在娱乐的同时领略团队而合作的重要性。本人认为竞技比赛的积极意义在于：

1. 通过实践体现团队的能力
2. 锻炼战略、战术性思考
3. 放松身心，缓解工作的压力
4. 让同事之间培养了“战友”般的友谊，并能够多面的了解自己的同事

## 二、个人对企业文化的认知

xx企业文化中企业价值观是“”，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则。我坚信只要每一名员工都能够按照价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业。

总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的□xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

20xx年即将结束，我进入xx公司销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

- 1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，把握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。
- 2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，把握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。
- 3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。
- 4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。
- 5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。
- 6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。
- 7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。
- 8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。
- 9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。
- 10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

白驹过隙，转眼我在xx公司已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

自公司成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，公司的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这半年来的工作，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。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

- 1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。
- 5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。
- 6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

## 20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上

有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

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，在此我总结下我的工作：

## 一、工作心得

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。

## 二、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，本人的销售套数为套，总销额为万。在今后的的工作中，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。

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。园庭，阁开盘期间的现场跟进□xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。花园ii-9□iv-3□iv-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。收集了x月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了广场，花城，新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了x月份的“房展会”，“园看房专线车”，节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。



8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在新的工作阶段里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

转眼间20xx年上半年就过去了，到xx公司工作的时间也将近5个月了，回想起在工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展20xx年上半年过去了，下半年来临。新的半年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成领导给我们的这个工作机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

## 一、学习

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起

来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的的工作给我的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的东西，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。

## 二、工作

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在工作还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的半年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成领导交给我们的工作任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

## 房地产工作总结与心得篇二

岁月如梭，光阴似箭，又到一年金秋季节。一年时间对人类历史而言，只是一瞬，但对一个人的一生而言却不算短，特别是当年富力强的时候，更具有十分重要的意义。过去的一年，是我走上新的领导岗位的第一年，更是我人生的一个转折点。在厂行政领导分工中，\_\_安排我分管经营工作，主管财务、劳动工资培训、公安、福利等科室。面对比较陌生的业务，我边学习边工作，边工作边学习，一年多的工作中，既有苦，也有乐；既有成绩，也有不尽人意之处。我非常重视组织给予的机会，竭尽全力，兢兢业业地工作，以回报组织和广大职工对我的信任。在全厂经营形势非常困难的情况下，也较好地完成了公司下达的经营指标。现就自己一年多来的学习、工作等情况做以总结和剖析，向在坐的各位领导和同志们做以汇报：

### 第一部分主要工作成绩

一、财务管理是企业管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理，\_\_年\_\_月，组织人员深入实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。\_\_年\_\_月份，今年x月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《\_\_关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年x月份，安排\_\_重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受\_\_委托，从\_\_年8月份开始，对\_\_“三项制度改革”进行调研，先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组

织人员起草了《\_\_改革实施方案》。按照公司十届三次职代会精神，今年\_\_月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。\_\_月份率先对\_\_公司进行了改革。由于精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、今年元月份，主持制定了《\_\_经营责任制实施办法》，进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营责任制考核体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训，从\_\_年\_\_月到今年\_\_月，共组织举办了电工、管工、焊工、司炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员\_\_人，奖励\_\_人，降岗\_\_人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了\_\_职工培训先进单位称号。

五、今年4月份，在“\_\_”肆虐时期，按公司要求，及时组织抽调人员，设立检查站保护水源、并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助\_\_开展\_\_户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从\_\_年\_\_月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《\_\_劳动纪律管理办法》，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

第二部分工作剖析和自身剖析

## 工作剖析

在一年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值得我去反思，去不断地改进。

1、\_\_亏损\_\_，虽说是由原材料质量问题引起，但我在查库工作中没有及时发现，特别是去年的潜亏转移到今年，给今年的经营工作带来了很大的负面影响。我应负很大责任。

2、《经营责任制实施方案》由于考虑市场变化及其他不确定因素较少，因而造成一些车间的经营情况与预期的结果出人较大。

3、职工培训投入大，效果不很明显，投入与结果不对等。虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改进。

4、\_\_改革后，没有及时抓劳动纪律，最近，全厂劳动纪律有所退步。

## 自身剖析

我分管经营工作，管钱、管人、管事。可以说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，我时刻严格要求自己，管住自己的手，管住自己的口，管住自己的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理能力，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使\_\_的经营工作上台阶。

## 房地产工作总结与心得篇三

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

## 房地产工作总结与心得篇四

作为一名房产销售人员，我所在的销售部在公司领导的正确带领下和各部门的积极配合下提前完成了全年的销售任务。这一年全球的经济危机蔓延，房地产市场大落大起，整个销售团队经历了房地产市场从惨淡到火爆的过程。准备明年在中国经济复苏和政府调控房地产市场的背景下，销售工作将充满了机遇和挑战。现制定20\_\_年房地产销售个人工作计划。

### 一、加强自身业务能力训练

我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20\_\_年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

### 二、密切关注国内经济及政策走向

在新的一年里，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

### 三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案

我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

### 四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法

根据以往的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

### 五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

20\_\_年，我将在部门经理与同事的共同努力下，进行相关的专业知识培训，使销售工作上升到一个新的高度。

## 房地产工作总结与心得篇五

销售员需要认真贯彻执行公司销售管理规定和实施细则，努力提高自身业务水平。下面是本站小编为您精心整理的销售



年终工作总结房地产模板。

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。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，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人20xx年一年来的工作情况做以下总结：

## 一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

## 二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司销售部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

在这期间我主要做了以下工作：

- 1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。
- 2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。
- 3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。
- 4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。
- 5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

### 三、工作中的不足

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，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，拼搏的精神。下面就是本人20xx年的工作总结：

我是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，在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定。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。

在总结和每周例会上，我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。

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。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

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[]20xx年已经走过，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

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，因为销售是一个很长销售的过程。

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20xx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x哥给了我这么好的一个自我展示的平台，在这半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。

20xx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：

(一)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。

(二)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。

(三)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。

(四)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。

(五)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。

(六)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：

(一)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。

(二)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青岛各个地区的了解，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。

回顾这一年的工作，我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，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

20xx年的主要工作总结如下：

## 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。



面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同

新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

### 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

回顾这一年的工作，我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。按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：

#### 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

## 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密

性与连续性没有监管到位。

## 房地产工作总结与心得篇六

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。

## 房地产工作总结与心得篇七

### (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工作。与建设部联合开

展物业管理从业人员培训工作，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，抄来抄去抄自；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贡献



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，提高工作效能，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，回顾这半年的工作经历，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销售的过程。

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，如果真的想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

了客户全方位的意见，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！

## 房地产工作总结与心得篇八

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，只有在这个过程中虚心学习，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成绩，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。