

2023年履职检查总结 房地产行业个人述职报告(优秀6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

履职检查总结篇一

各位领导，各位同事：

大家好！

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年□20xx年春天，一个偶然的的机会，我加入了商贸城，有幸成为一份子，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20xx月x日，我正式的成为一名招商代表，到现在已经xx了，这x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，到公司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xx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，他们每天都工作到半夜□xx点，回来还要写报告，回家就x点了，第

二天依然精神饱满的上班。我们x团队才过去很不适应xx的气候□xx的天气正好那几天又热又闷，我们xx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□xx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xx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。

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，学习了很多的建材知识。

我们陆续走访了xx的各大市场□xx建材城□xx家美□xx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，但我们从小的教育经历就是“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。

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。

- 1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高；
- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象；
- 3、积极主动的完成公司的各项任务；
- 4、在业务是那个力争第一；
- 5、加强团队协作能力，共同进步；
- 6、优秀的执行；
- 7、不断更新的销售技巧。

履职检查总结篇二

尊敬的领导，在座的xx地产精英们：

首先跟你们拜过早年，新年好！先自我介绍一下，我是xx店二部的xxx[]在xx地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到xx二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢xx二部所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

虽然我们xx二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩[]20xx年我们xx二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为2.5万元。由于我们xx二部成立才一年，所以在上半年我们都是摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，下半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的'进步[]xx年后半年我们部

门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。后半
年与上半年相比较，后半年的业绩是前半年的1.5倍。进步还
是比较大的。

我们xx二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，
加强内部管理，并奖罚分明。在部门内部形成一种相互学习
相互协助的工作机制。在实际工作中，有成功的经验我们大家
一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出
根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作
氛围。总之，我们xx二部人员不多，流动性也不大，留下的
都是精英，新加入的都是后起之秀。所以在20xx年我们就取
得一个开门红，1月份的业绩为64245.00元。我相信在20xx年
我们会取得更大的成绩。

20xx年我们xx二部的业绩是将近30万元□20xx年我们计划做
到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，
为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几
点：

- 1、每个员工加强学习专业知识，
- 2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。
- 3、强化内部管理，提高员工素质。

我相信，在我们xx二部成长的员工，每个都能独立谈单、签
单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

20xx年是有希望的一年，随着国家经济的发展和房地产业的
壮大，我相信在新的一年里我们创二公司会有新的机遇、新
的希望、新的发展。祝愿在座的各位在新的一年里身体健康，
财源滚滚。同时祝愿我们创二地产不断发展壮大，分店越开
越多，业绩节节攀升。

履职检查总结篇三

建筑行业个人述职报告5xxx[]副经理，分管成本、经营和人事工作。现就近一年来我分管范围内的工作汇报一下，请领导批评和同事们指正。

成本问题是企业的核心问题，加强项目成本管理，能有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力。成本管理作为管理工作的核心管理，主要抓了以下几个环节：

1、材料成本管理。材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从进场时就狠抓材料管理，按照公司提出的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调查询价。从供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴。分公司针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”。加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。

2、加强工期管理。在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

3、优化施工方案。在制定对项目成本影响较大的施工方案时，采取对不同方案进行经济、质量对比分析的办法。通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案。

4、因地制宜，利用一切可以利用的资源。由于建筑施工流动性大，各个工程项目所处的地理区域、施工环境都不尽相同，如果对有利的环境资源加以利用，能够减少一定的项目成本支出。

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辨，鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。我们所有的项目在运作前都采取规避风险的措施，对项目、合作人员都进行详细的调查、了解和筛选。

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。

企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。

履职检查总结篇四

尊敬的各位公司领导：

你们好！

我叫xxx是20xx年x月参加工作的，现任第一项目部安全员一职，负责xxxx二期工程的安全环保工作。

回顾这一年多的工作经历，自我总结为转变之年。从书本上

的知识转变到实际工作中的经验，从年少轻狂转变到虚心求实。这些转变全是因这一年中的历练，有苦有甜，有成功后的喜悦也有失败后的不甘，让我对生活和工作都有了新的认识。

在这一年中，我主要负责现场的安全工作，在安全管理方面虽然做了较多工作，取的了一定的成绩，但也存在许多不足。下面我就自己所做的主要工作做以下汇报：

(一)、认真学习安全法规和各种规章制度，不断提高自身综合素质和业务管理水平。今年以来，在工作之余，我始终坚持理论学习，以提高个人思想道德素质和政治修养，本着对企业负责，对工人负责的态度，恪尽职守，勤恳工作。理论和现场经验相结合，不断充实自己，提高自身业务管理水平。

(三)、切实落实安全生产的相关文件精神，对现场监督工作严格按规范标准执行，加强现场的安全生产管理力度，开展安全大检查。对塔吊、机械实行进场验收制，检验合格后方可使用。现场临时用电严格执行jgj46-20xx规范，配电箱设专业电工维护。脚手架、模板、混凝土等危险性较大的工程，实行安全交底制度，实时监控预防事故的发生，确保施工现场安全。在各项施工作业过程中对作业人员进行安全警示、教育，落实各项现场安全措施，保证施工正常、安全的进行。文明施工方面实行三区分离，搭设活动彩板房10间，砌筑彩板围挡300米，彩旗100面、安全标语6幅。对职工宿舍、食堂、厕所定期消毒，对现场生产生活产生的垃圾、废水、废弃物、严格按环保规定进行处理，杜绝传染病的发生。今年项目部安全投入为：新采购密目网55000㎡安全网3000㎡安全帽200顶，安全带100条、灭火器4组、消防器材一套、绝缘手套、绝缘鞋若干套，加强了工人的安全防护能力。

(四)、按公司内业资料管理方法，及时的整理安全内业资料，内容真实、字迹工整、资料完整。建立系统的规章制度赏罚办法，加强与工人的交流。以教育方式为主，惩罚方式为辅，

认真检查排除隐患，及时纠正违规行为，对各类生产事故案例进行分析，培养岗位员工安全意识。加强员工应急预案演练培训，并根据冬季安全生产特殊情况对员工进行操作培训，提高员工对危险源的识别能力。

(一)、自身的工作经验不足，有待进一步加强。理论和专业知识学习不够，与精细化生产管理的要求还有差距。参加工作的时间较短，在管理的过程中，工人常会产生抵触的情绪。

(二)、对工人的'安全教育针对性不强、学习内容较少;班组新员工增多，虽然我严格落实了三级培训教育，并制定了培训计划，但大量培训并没有完全建立在本工程现场条件的实际生产情况下，的到的效果不理想。

通过全年的努力工作，我能认真执行各项规章制度，能够紧紧以安全生产为中心开展工作，通过岗位任职磨练，思想逐渐成熟，已具备了一定的工作能力，积蓄了一定的管理经验。

在今后开展工作的同时，我将不断学习业务知识，提高自身综合素质，以适应工作的需要。并经常开展批评与自我批评，广泛听取领导和同事的意见和建议，对合理的建议进行采纳，不断完善自己。同时我要努力的加强对现场施工管理和技术管理方面的学习，提升业务水平，使自己的知识面更加丰富，争做三冶优秀员工，为项目部和公司贡献自己的力量。

以上是一年来工作述职，有不妥之处敬请各位领导及同事批评指正。最后对一年来关心和支持我工作的领导、同事表示诚挚的谢意！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

履职检查总结篇五

副经理，分管成本、经营和人事工作。现就近一年来我分管范围内的工作汇报一下，请领导批评和同事们指正。

成本问题是企业的核心问题，加强项目成本管理，能有效地降低工程成本，提高资金的使用效率，增强企业的生存竞争力和盈利能力。成本管理作为管理工作的核心管理，主要抓了以下几个环节：

1、材料成本管理。材料管理的好与坏，直接关系到项目总体的成本高与低。项目部从进场时就狠抓材料管理，按照公司提出的要求，首先从材料管理入手，坚持材料的市场调查询价。从供应商的选择，到材料进场的计量验收以及周转材料的退场方面摸索了一定的经验，积累了一定的资源，建立了一些值得信赖的合作伙伴。分公司针对材料需求和材料使用制定相应的奖罚制度，奖罚分明，做到“谁提料，谁负责”。加强材料现场使用的管理力度，降低材料采购成本，减少材料使用过程中的浪费。

2、加强工期管理。在保证质量和安全的前提下，尽可能地压缩工期。目的是减少项目成本的支出，同时加强现场管理，制定科学的方案，合理调配有限资源，减少施工浪费。

3、优化施工方案。在制定对项目成本影响较大的施工方案时，采取对不同方案进行经济、质量对比分析的办法。通过集体讨论，优先采用能够保证一定质量要求，方案可行而成本支出较小的施工方案。

4、因地制宜，利用一切可以利用的资源。由于建筑施工流动性大，各个工程项目所处的地理区域、施工环境都不尽相同，如果对有利的环境资源加以利用，能够减少一定的项目成本支出。

经营开发工作是一项相当复杂的工作，时有真假难辨，鱼目混珠的局面，稍有不慎，就会误入歧途，让工作变得被动。我们所有的项目在运作前都采取规避风险的措施，对项目、合作人员都进行详细的调查、了解和筛选。

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。

企业的竞争归根到底是人才的竞争；人才之间的竞争，又是人才管理体制和模式的竞争。因此，我们始终着力于创建良性的软环境，触发人才潜能的发挥，用各方面的优势，去建设一个和谐、进取、平等、稳定的工作环境。

1、以工程项目为舞台，培养青年人才，让他们在施工第一线挂职锻炼。

2、从现有的人员中发现人才、培养人才是企业人才获得的一个最重要的来源。使用部门要根据青年人才的具体情况安排工作，使他们在工作中把学到的知识融会贯通，变为自己的技能，通过大胆放到关键岗位使用激发其潜能。

在上级领导和公司领导的领导下，我将继续认真履行岗位职责，继续拼搏，为企业发展尽最大努力。

履职检查总结篇六

项目部各位领导、各位同行：

我代表xxx项目经理部作xxx在xxx工程上的质量管理日常工作述职报告，一家之言。衷心希望能学习兄弟单位在工程质量管理方面的经验和做法。

xxx太钢项目部承担的工程项目是xxx总包的□xxx工程。工程实际开工日期是8月22日。

xxx项目部建立了xxx工程项目质量的管理体系，由项目总工程师具体负责项目质量日常工作。在xxx的工程上我们的做法是：

1、首先理顺质量管理的思路，有目标、有依据、统一认识，才能切实有效地开展日常工作：

1)、正确认识xxx打造无以伦比的精品工程的质量目标。

2)、项目质量管理的依据是工程承包合同、设计文件、施工图纸、国家及政府有关部门颁布的有关质量管理的法律、法规性文件(《建筑法》、《建设工程质量管理条例》)□xxx质量管理体系文件和有关质量检验与控制的专门技术法规性依据。

3)、原文下发xxx项目部制定的'各项质量管理规定，并遵照执行。

2、明确质量管理的方法

1)、以质量体系的有效运行，确保日常工作和实体质量。要

求各专业施工单位在工程开工前必须做好以下各项日常工作：建立专业单位的质量管理体系，并明确相关的责任人员的日常工作职责；划分分部分项工程，编制单项施工技术方案(或分部工程施工方案)；配备齐全承担工程项目所涉及到的各类施工规范、标准、法规等。

2)、各专业施工单位在工程施工过程中必须坚持：

分解项目工序，坚持工序作业指导书指导施工；各工序未交底清楚，作业层未理解不施工；坚持“三检制”，真实、及时的填写质检记录，施工过程中每道工序都要坚持自检、专检和交接检并向监理或业主报验合格后方能转入下道工序；坚持计量器具、检测设备在检定的有效周期内使用；坚持施工日志制度；坚持周计划制度；以书面形式反映各类关键、特殊的技术问题。

3)、以人的日常工作质量确保工序质量，以工序质量确保工程质量；从订货、采购、检查、验收、取样、试验等方面全面控制投入产品的质量；全面控制施工过程，重点控制工序质量；坚持质量标准，严格检查，一切用数据说话，严把分项工程质量检验评定或施工质量验收关；严防系统性因素(如使用不合格材料、违反操作规程、施工机械设备突出性故障等)的质量变异。

4)、以xxx三标一体化贯标表格规范日常工作质量，做到有记录、有再现性、有追溯性。

5)、贯彻“以预防为主”的方针，实行质量责任终身制。项目部每周组织一次技术、一次质量专题会，主要介绍、交流分部工程或分项工程的施工程序、施工方法、技术和质量要求。明确日常工作方法、程序，用指导、引到的日常工作方法加强事前质量管理，尽可能避免或减少事后出现质量问题的批评与处罚。

6)、项目部组织有关质量管理人员每月进行两次质量大检查：每月第二个周六，以检查质量体系运转情况和相关资料为主；每月第四个周六以检查实体质量和相关资料为主。并对两次质量大检查的结果进行评比和总结，不合格项目按太钢颁发的质量管理规定中相对应的处罚规定进行处罚。

xxx在xxx的工程刚开始，打造无与伦比的xxx精品工程，不是一个人、一个工序的问题，并且精品质量也不是检查出来的，而是上上下下共同努力构建出来的。

述职人□xxx

xx月xx日