

# 房地产出纳工作年度个人总结报告(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 房地产出纳工作年度个人总结报告篇一

做好客户的拜访工作并阐述当前房地产工作的行情,针对这点自己往往会根据客户的需求提前做好房产介绍的视频,通过图文并茂的形式让客户了解到房地产的发展行情以及尽早购房的重要性,根据房产稳定升值的行情并对相应的地段进行介绍也是打动客户的重要方法,而且今年自己在进行销售的时候也采取了逼单的策略来让客户意识到购房的必要性,但也由于自己过于重视部分没有购房欲望的客户导致今年的销售工作浪费了许多宝贵时间。

整理好客户信息并对往后的拜访做好提前的部署工作,在明白销售工作并非一蹴而就的前提下自然需要做好长期联系准备,尤其是部分对价格或者房子布局心存疑惑的客户需要让他们放松警惕才行,为了处理好这方面工作自己会选择定期联系部分有意向的客户并咨询对方的想法,揣摩对方的想法并整理好相应的信息以求下次的拜访能够获得成功,实际上销售工作中的这种方式也是自己近期拜访客户的时候思考出来的。

老实说想要在房地产销售工作中获得成就还需要坚持不懈的恒心才行,即便在当前阶段取得成就也要及时进行总结才能明白销售工作中的关键因素,从中寻找共同点并对自身销售能力进行提升才是现阶段应该做的,只不过在销售工作经验

积累不深的情况下仍需要长时间的努力才能获得突破。

## 房地产出纳工作年度个人总结报告篇二

非常感谢各位领导给我一次在房地产开发公司工作的机会，下面是本人一年来在工程部工作的总结报告。

自3月15日调到xx工作,刚进入xx工程的第一周,就感觉这个工程整体质量较好,细节问题有一定缺陷、现场管理方面缺少必要的综合性控制措施。通过和xxx多次沟通交流,确定了现场管理入手工作要点,进行了下面具体工作落实。

1、确定质量目标是：主体工程合格率93%装饰工程合格率95%

1、确定安全目标是：零死亡

2、技术、安全监督的覆盖率100%

1、自从综合管理体系3月22日开始实施以来,给了每个单位项目经理、现场施工主管、技术人员,有一个现场相互学习的机会。每周综合检查中体现出各施工单位现场安全、现场文明施工、分部(子分部)、分项质量的缺陷与优越这几个方面问题;分项工程质量优越的相互学习。安全、现场文明施工等方面有不到位的地方,质量有缺陷部位下周都得以整改完善。其他楼也不会出现同样的问题。

2、为使总承包项目经理、现场施工主管理解和执行工程部的综合管理方针和目标,工程部建立了综合检查制度和方针后,采取多种形式的宣传教育,利用工程例会、专题会议、综合检查和提问等方式进行强化宣传,使各楼座总承包项目经理、现场施工主管都知道工程部的综合管理方针,加强职工对综合管理方针、目标的理解、并在管理工作和实际施工过程中得到较好的贯彻。

3、便于综合管理体系更加完善，编制了综合管理手册、程序文件和各种记录表格，建立了文件化的综合管理体系，全面组织体系的正常运行，并实施日常的安全、质量、现场文明施工督促检查。做好了现场文件资料、记录和数据分析和控制与管理，抓好施工现场的监督管理，对关键、特殊工序建立了控制点，规定了控制和记录要求。汇总分析总承包项目经理反馈的信息及公司内部的各项信息，组织、落实纠正预防措施的实施。

1、作为一名xx公司员工，我常想，我们的企业或许还不是秀的企业，但我们的企业却一贯是擅于总结经验教训并及时反思并拨乱反正的企业，通过每次公司会议上领导讲话要点的学习，更坚定我对这个看法的肯定。

2、作为一名工程部的土建工程师，就我本人理解，工作上的事情，只要不断努力去做，就能取得一定的成果。但如果只是想到而停下来不做，那只是画饼充饥，永远也达不到目标。每一个分部、(子分部)分项工程，在施工前期我都在不断考虑，结合公司领导会议精神，在工程保证质量的前提下、减少资金投入、确保安全使用功能。如：1-8号楼平屋面、1-4号楼外墙造型、储藏室地面等分项工程，节省了资金，也方便了施工单位的施工，并保证了质量和安全使用功能。想到、更要做到，这是一切工作得以圆满完成的保证。

1、抓好事前控制，严把过程控制关。

在整个过程中，我坚持以事前控制和主动控制为主，依据设计文件编制了质量控制规划，制订了具体的程序，明确了工作内容、验收标准及工作要求。依据规范要求进行了现场质量管理、并对工程的测量、定位放线，包括轴线尺寸、水平标高进行了现场复核，进一步明确了目标和要求，为了工作的顺利开展创造了条件。

2、严把原材料半成品进场关。

凡是进场原材料、即查验合格证、准用证、质保单等，符合要求后进行了外观检查，没有异常情况后再见证取样送检测中心复检，做到材料进场先复检后使用，不合格的材料拒绝用于工程上。本工程建筑材料合格证、质保单齐全，其中共查验钢材合格证、质保单、复检报告共68份，水泥出厂合格证、质保单、复检报告21份，对钢材、水泥、石子、黄沙等主要建筑结构性材料都进行了进场后的抽检复验，全部达到合格要求。

### 3、严格工序检查，强化过程控制。

在施工监督过程中，强化了施工工序报验手段，做到先报验后施工，上道工序未经验收不得进入下道工序的施工，对隐蔽工程的验收工程部尤其重视，现场对重点、关键部位进行了旁站监督，如现浇钢筋混凝土、梁、板、梯、屋面等。施工中，我对钢筋混凝土工程，特别是楼面工程的施工质量给予了高度的重视和严格的控制，在整个施工过程中，我把钢筋的绑扎制作质量，板的浇筑厚度、混凝土的配合比、坍落度和养护等方面作为重点来控制，以确保混凝土的施工质量。在墙体施工中，我抓了以下关键：一是砖的湿水；二是砂浆的正确拌制；三是砌筑的质量，其中砂浆的饱满度、粘结度、垂直平整度及拉结筋的设置作为关键来监督控制。

### 4、现场监督控制

在现场监督控制中，共抽查送检c30混凝土标养试块6组，同条件养护试块6组，共抽查送检c25混凝土标养试块58组，同条件养护试块58组，砂浆试块46组，抽查柱钢筋对焊试件5组，评定结果均达到合格要求。在施工工作过程中，共发出联系单8份，整改通知单15份，实行每周一次的由三方参加的现场综合检查碰头会，及时处理解决施工中的有关问题。

### 5、加强事后控制，确保施工质量符合要求。

本工程在施工全过程中没有发生质量事故，作为一般性质量问题，施工单位通过自查、自检后内部整改；另一方面，通过检查发现后通知施工单位整改。及时督促施工单位收集整理好各种工程资料，并认真做好自己的现场综合检查资料。总的说，本工程通过严格控制，施工质量取得了较好的效果，主体内在的质量安全可靠，外墙砖砌工程总体平整光洁，楼地面未发现明显的裂缝，墙面窗台处、卫生间、屋面发现几处渗漏现象，以全部得到有效控制。

## 6、工程地基基础和主体结构的质量情况

在条基基础施工过程中，现场跟踪旁站，条基的断面尺寸，混凝土配合比，振捣等的质量控制，按规范要求见证取样了混凝土试块。包括土方、模板、钢筋、混凝土等分项工程，并对分部工程在认真验收及统计的基础上，承包单位自评为合格，经工程部验收确认合格。

## 7、主体结构的质量情况

主体结构中对构造柱、梁和砖墙等在施工过程中按工序进行检查验收，从验收情况看，总体质量情况良好。其中，钢筋工程、模板工程和混凝土工程3个主要的分项工程全部达到合格，经承包单位自验自评和工程部、监理验收，全部达到合格标准。

## 8、装饰分部质量情况

装饰分部工程共查验16项，其中砖面层分项为18个检验批，一般抹灰分项有25个检验批，饰面砖分项为18个检验批，涂料涂饰分项各为6个检验批，各分项工程经验收，全部达到合格标准。

## 9、质量控制资料情况

本项目工程部根据分项、分部(子分部)单位工程的质量情况认为该工程实物质量满足设计图纸和相关规范、标准的要求。观感质量较好，质量控制资料基本完整，主要项目的安全和功能检测资料齐全。

感谢各位领导给我一次在房地产开发公司工作的机会，在这1年的时间里，自己的技术水平和业务水平都得到了很大的提高，其他生活、社交等各个方面也都得到长足的发展和健康的成长。之所以有这么大的进步，首先得益于各位领导的赏识和大力栽培，同时还要感谢各位同事们的帮助和照顾，使我真正的感受到了公司这个大家庭的温暖和温馨。这一切都使我不得不每时每刻都要不住得提醒自己，认真工作、努力学习、尽自己的努力为我们的大家庭贡献自己的一份力量，使我们的大家庭更加美丽更加温暖。

回首过去，展望未来。在新的一年里，我将继续加强自己的工作，并努力学习专业知识，完善自己的能力。处理好和新老同事的关系，与领导和同事们携起手来，尽自己的努力，同xx房地产开发有限公司一起壮大成长，一起描绘公司的美好明天。

## 房地产出纳工作年度个人总结报告篇三

20xx年是政府针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为政府不断加压的筹码，放弃gdp考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了部分既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些宝贵经验，在此我代表工程管理部做如下工作汇报：

20xx年将是xx世纪综合楼项目最为紧张的一年，预计20xx

年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月xx世纪综合楼项目竣工验收。

高新区综合服务中心项目按照20xx年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，克服了典范园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不畅通，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。20xx年4月26日取得《建筑工程施工许可证》，9月10日完成a座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20xx年12月12日a座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅b、c3、c5幕墙施工差不多完成。c1、c2、c4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅b、c1、c3室内精装修施工差不多完成，其余独栋商务别墅差不多完成至70%。

20xx年综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

20xx年延吉路“两改”项目实现全面动工，工程部将审核编制更为详细的2#3#4#地块的总控计划，便于指导施工，自开工之日起计划18个月完成此项目单体验收。解决彻底1#地块的遗留问题。

## 1、工程部人员较好分配

工程部共11人（含资料员1名，借调装饰部1人），老中青三代。综合楼项目配备6人（含资料员，庄工兼高新区水暖工程师）。高新区项目部配备5人（含庄工兼综合楼给排水工程师）。延吉路“两改”项目部配备1人。

## 2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、开工进展等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

## 3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

## 4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

## 5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场

的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

## 6、针对开工进展的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了开工进展。

## 7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案多次会同赵总工商讨，最终组织学者评审时部分学者由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑成本。

## 8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

随着施工展开，相关的技术洽商、设计变更不断增加，项目部有严格的提交技术洽商时间和流程，快速的审核制度和与设计联系方法，电子版代替正式文件先行指导施工的方法，避免发生因变更增加的费用支出。技术洽商和设计方案是否可行，商讨更为可行的方法，也是项目部主动做为的表现。

## 9、针对项目发文公章统一管理

项目管理的指令畅通对项目建设非常重要。公司原定的招标采购中心、成本管理部均能单独发文项目部的的方法不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，参考“三权分立而又统一协调管理”方法，项目部根据施工

特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

## 10、项目部启用“文件处理章”

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

## 11、主动配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与成本部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够主动配合综合楼销售及售楼处工作。

### 1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部部分工作还呈现较为浮躁态势，责任心不强，图纸审查不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违规范的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于项目进展。

### 2、工程部工作方法还有待调整和提升

工作方法不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方法的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

### 3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方法和工作经验都非常宝贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决办法也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

#### 4、签证量多显示控制力不足

### 房地产出纳工作年度个人总结报告篇四

20xx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了遏制房地产出现泡沫经济的金融监管宏观调控措施，国内各地房地产销售额不同程度的下降。阳江市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍显现出来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一致同意下，能够紧密的团结在公司目前领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的时代精神，克服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事，向全体员工、各级主管干部声称衷心的感谢！

在过去的一年里，东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年，三期工程尽数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%，府邸和单位商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体体系工程，其中7#、8#楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于20xx年春节前开盘。

元旦锦江的热力四射开盘销售场面特别火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在台山市房地产迅即市场再次引起轰动效应。

在公司销售第三阶段飘红的同时，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。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业评选的“20xx—20xx年度中国房地产投资宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20xx年度中国房地产年度经理人奖”和“20xx年度中国房地产投资操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上架上裙楼部分已经已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未有出现重大质量及安全事故。酒店全面铺开的筹备工作也在密锣紧鼓的通过中。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，将成为台山地区的全面性第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区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，渐次吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和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了上管理水平不少努力，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，通过建筑设备全体的努力，不断降低工程质量，确保确保返工，各专项全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全教育工作，保质保量完成下达指示公司下达的任务。

同事们□20xx年的成绩前夕成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

## 房地产出纳工作年度个人总结报告篇五

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了xx集团，成为了一名置业顾问。说到xxxx集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售—代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的'工作能力就表现出

来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

20xx年即将悄然离去□20xx年步入了我们的视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是

需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。