

# 2023年中介驻场工作内容 游戏驻场工作总结必备(大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 中介驻场工作内容篇一

到20xx年底□xx有限公司在xx公司的运维又届满一年的时间了。在这为期一年的运维工作当中□xxxx的业务飞速发展，设备数量不断增加，人员的技术水\*和业务知识有了显著的提升。我们的队伍在技术水\*和管理经验上也有了本质的提高。

一、细致缜密的完成计划中的日常运维工作：严把质量；服务至上；严格要求；技术领先。

1. 承接运维工作初始信息技术部的各位领导就对我们的运维工作给予厚望，并提出了认真完善服务水\*的方针。我们在服务过程中严格按照这一要求，以对保障xxxx的发展，对用户负责的精神，把“严把质量，服务至上”的原则贯穿于日常工作的各个环节之中。使本运维期过程中的客户满意度有了非常显著的提高，多次获得了用户的认可。

2. 对于在工作中信息技术部提出的新要求、新方案，我们及时相应配合，本着“严格要求”的原则，对于提出的要求科学性的分析研究，及时提出完整周密的解决方案，并拟请用户试行或测试后实施。有力的保障了运维工作的及时有效性。

对于提高服务业务技术水\*上，按照信息技术部的统一规划，按时完成一系列的既定培训计划。按照“技术领先”的原则，通过技术上的培训提高了业务水\*和解决故障的效率；通过制

定有效的安全机制和培训，健全了xxxx信息外包人员安全机制；通过保密制度的培训使运维人员能够树立自觉维护xxxx的信息安全防范意识；通过客户服务意识的培训提高了客户的满意度。

1. 运用先进的运维工具提高劳动效率。通过监控软件随时保持信息的及时性、可控性，一旦发生问题可以迅速定位和修复。

2. 经过信息技术部指导，我们在运维工作中大量了采用web2.0技术。使我们在高效完成运维工作的情况下，为xxxx节约了大量的费用投入。

3. 在工作的过程中注意新技术和新方法的学习和收集，对于有利于运维工作的成功方案及时整理并提交信息技术部。经过5年来的维护工作存储了大量的知识库信息。

三、适应任务需要，及时解决运维过程中的遇到的问题：

1. 在运维过程中遇到突发问题及时与信息技术部门相关人员进行沟通，对于紧急情况的处理按照《应急预案》进行对应处理。在节假日安排主要人员进行值班和备勤，保障24小时均能及时相应。

4. 对于机房的升级改造过程中积极配合，全程派员监理施工过程，及时出具各种施工方案和设计资料。施工完成后及时完善各类图表的变更、标识。

5. 配合行政部门做好资产管理工作，对于资产管理系统派出专门人员参与学习，并对备份、升级方案及时提出自己的建议；对于办公室提出的节能减排的倡议积极响应，主动采取措施避免能源和材料的浪费；多次配合办公室进行资产统计、巡检、登记工作。

四、认真完成运维工作中的汇报、总结和知识积累工作：

1。《知识库》通过连续2年的整理已经形成了成体系的完整运维知识全集，方便了各类人员通过权限管理可以随时查找所需的运维信息，为提高运维工作效率提供了基础保障20xx年运维工程师年终总结20xx年运维工程师年终总结。

2。日常报告：共提交《运维日报》309份、《运维周报》52份、《机房温度周报》52份、《运维月报》12份、《运维半年报》一份、《运维年报》一份、《桌面工作记录单》1914份、《磁带存取记录表》12份。

## 中介驻场工作内容篇二

开头：转眼1个月结束了，这半个月使我改变了很多，也学到了很多，初入社会更多遇到的问题和需要学的是人际交往的能力。

经朋友介绍，我按期来到方圆快捷酒店工作，带着对第一份工作的热情，我走上了我人生的第一个工作岗位——前台接待，方圆快捷酒店共145间房，相对郑州来说客房间数还算不错的对于每个酒店来说都是一样的，前厅部是整个的酒店的核心，也应该是酒店的脸面，因此对于工作人员的要求比较高，尤其是前台接待，形象是一方面，另外个人素质也是很重要，个人素质包括语言能力和接人待物的应变能力，以及处理突发事件的态度，是整个酒店的信息中心，绝大部分的客人从这里获取酒店的信息，所以工作人员必须对酒店的信息有很好的了解。总结起来可以用以下五条来阐述：

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团结起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢？1、是对客人不尊重。2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求。

5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

前台接待看是一个很简单的工作，可是其中需要学习的东西还有很。我会用心去努力把自己的工作做好，只有这样才能不断完善和提高自己的。另一方面就是人际关系方面，学校里同学之间的感情是真挚的，没有太大的利益关系，可是进入社会，你所说的每一句话，做的每一件事都需要考虑再三。当然，我时刻提醒自己以诚待人，同样大家也会以诚待你。喜欢忙忙碌碌的感觉，这样才能充实自己的人生，自己的人生价值才能得以体现。

### 中介驻场工作内容篇三

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在xx房屋中介人员工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好房屋中介人员岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在房屋中介人员工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的房屋中介人员所有工作任务，履行好xx房屋中介人员工作岗位职责，

各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在xx房屋中介人员工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在xx房屋中介人员岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在房屋中介人员工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在xx房屋中介人员工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在房屋中介人员工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异，xx房屋中介人员工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高房屋中介人员岗位的服务水平和服务效率。特别是学习房屋中介人员工作岗位相关法律知识和相关政策。唯有如此，才能提高xx房屋中介人员工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习房屋中介人员工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在xx房屋中介人员工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在xx房屋中介人员工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在xx房屋中介人员工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在xx房屋中介人员工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到xx房屋中介人员工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的xx房屋中介人员工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习房屋中介人员工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。展望新的一年，在以后的xx工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦

不怕累，多付出少抱怨，做好房屋中介人员岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的房屋中介人员工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与xx房屋中介人员岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为xx做出更大的成绩。

## 房产中介业务员工作总结

时光匆匆，风雨兼程[]20xx已悄然而至，匆匆地让我们还来不及驻足片刻回眸身后的足迹，在这辞旧迎新的时刻，回首一年的工作和生活，总觉得意犹未尽.....

至今为止，我进入xx房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被安排到xx店。在店面经理的带领下和置业顾问共同努力下，我们从4月26日开业至10月30日一共完成业绩xx万元。现在工作调动，到了xx广场店。环境发生了变化了，但是一直要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把xx共享上的客户约出来成交，因此平时在店里空闲的时候也应积极追踪xx共享上的客户出来看房，多给置业顾问创造成交的机会。有时候，对置业顾问个人的关心也是不够的。也是应该注意他们的个人情绪，及时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间意见不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要迅速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信心，用我个人的工作热情去感染身边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。协助店面

经理的工作，也对置业顾问起到监督的作用。工作中的不足，我力求上进的同时，也尽力做到最好！

首先，做好服务工作。在接待这一块按照公司“接待流程”，认真执行。客源及房源信息及时录入xx[]提醒置业顾问的工作安排。与店面经理互通情况(包括客户情况及置业顾问情况)，以求统一认识，步骤一致，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做长久。

其次，以诚待人。正确处理苦与乐，得于失，个人利益与集体利益。坚持诚实敬业，细心学习他人的长处，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，积极进取。在完成自己工作的同时，适度帮助他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长！

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

## 中介驻场工作内容篇四

其实，实习就是将所学的知识只有运用到实践中去才能体现其价值 是一个锻炼的平台是展示自己能力的舞台。通过实习我们要努力提高自己的动手能力 在实践的工程中发现不足 然后去反馈到学习中去 会更能提升自己的能力。

一 实习时间

二 实习地点

新疆喀什市益家房产有限公司

三 实习公司介绍

新疆喀什市益家房产有限公司是一家成立于2006年的新型房产中介公司，是经喀什市工商局、房管局备案批准的放心房产中介完全不同于那些技术含量少、经营模式差和管理水平低下的传统中介。拥有200平米大型交易中心，公司致力于改变整个行业的形象，力图将每一位员工培养成高效、高能的专业房产经纪人进而提供优质 服务。我们的业务范围包括二手住宅、商铺及写字楼的买卖和租赁、一手楼盘的营销代、房地产政策咨询、房地产营销策划 房产按揭、抵押贷款、垫资解押及产权过户。

#### 四 实习目的

#### 五 实习内容

对已产生购买意向的客户应立即带回公司，再次肯定和赞扬客户的眼光，并把握时间，适时的对客户描绘下买下这套房子的前景和利益，到达公司后，先礼貌的请客户到会议室入座，第一时间送上茶水，主动向客户介绍下公司的概况和售后服务的完善，提高客户的信任度，打消客户的后顾之忧，和客户确认下单事宜。但不宜操之过急，要有序引导、循序渐进、抓住房子的优势及有利条件 用肯定式问句，让客户做肯定式回答，抓住客户的肯定回答，让客户下订。

#### 七 下订阶段

其实两个月的实习生活还是让我看出了这个行业存在的很多问题：

首先，从业人员素质较差 高素质的专业人员缺乏。我国虽然也开展了经纪人资格考试制度，但通过全国性考试的并不多。据我所知我们公司的业务员都是没没经纪人资格的。

其次，经纪机构违规现象严重。经纪机构及其从业人员通过包销的名义，向客户提供不实信息，隐瞒委托人的实际价格



和第三方交易。赚取差价，谋取佣金以外的收入。

再次，同行业之间的恶性竞争：比如之前我去鸿宇房产借钥匙，其公司的员工就是排斥同行，自以为是。

## 七 实习心得

从 2015年2月25日起我进入喀什市益家房产有限公司开始了我的实习生活。初来这个公司,给我的印象最深的是,它不像别的中介公司,其他中介公司的门面都是很小的那种 但是我们拥有200平。之所以选择这份工作来实习,其实还有一个重要的原因是:因为这个行业接触的各种各样的人最多,让我感觉这份工作肯定蛮锻炼一个人的,而且在这行工作可以更深入的接触到房地产的知识,因为我现在是在校的大四学生,涉世未深需要长长见识,不管是在社交、方面还是在为人处世方面都有待提高,我深信这次实习可以给我一个很好的机会。

我们公司是因为它宽松的工作气氛和激情四射的团队构成。销售是一个年轻人的天下,在这里的员工,平均年龄只有二十几岁左右,充满活力和朝气。而且从事二手房买卖、租赁,可以接触到各色各样的人群,学到许多在课堂上没有的知识。经过一周的上岗前的培训,我们掌握了二手房的基本知识和业务流程,同时我们还在这一周里面面对喀什市不管是新的旧的楼盘都要进行踩点,画出区域楼盘位置图形,记住楼盘名称为以后可以更好的推荐给客户。

随着时间的推移,我对业务流程慢慢熟悉起来,操作上越来越顺手。所谓中介就是在买主与卖主之间搭建的桥梁,最终目的自然是为了达成交易。而我们置业顾问的职责就是协调好买卖双方的关系,让双方都买我们的帐,这是相当需要技巧的。

接下来的几天忙碌而充实,我的工作已经进入正轨,连续接待了几个买房客户,给他们进行了带看房,但最后都没有成交。

有的是因为价格问题,有的是根本不想近期买房只是溜达溜达,也有的是对房子不满意。我对此做了总结,并与经理聊了很久,知道了怎样将客户分类,怎样更好的了解客户以期匹配出完美的房源,这些都是需要不断积累和总结经验的。然后经理给我布置了任务,让我走遍附近的小区,并画出小区摆位图,还要熟练掌握贷款、过户等专业知识,以更好与客户沟通,并完成对其引领。

与客户沟通是一门很深的学问。你首先要让他们信任你,认可你,他才会放心的让你给他找房子,并放心的买下你给他找的房子。典型的见人说人话见鬼说鬼话,跟客户要亲,跟房主也要亲,并且让双方都觉得你只跟他亲,是联合起来去赚另外一边的钱,总之就是双方通吃,才能达成交易。说好听点,这是与人交往的艺术。说难听点,这就是一门骗人的学问。

校外实习的帷幕渐渐落下了。这一个月多月的实习,虽然算不上长的时间 但是在短短的两个多月中我确实确实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西。比如在人际交往方面,书本上只是很简单的告诉你要如何做。而社会上人际交往非常复杂,这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群 每一个人都有自己的思想和自己的个性。要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中其中有关心你的人 有对你无所谓的人、有看不惯你的人、看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候你只能学着去适应它,如果还不行,那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒,从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格,勤奋努力的生活作风而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折 什么困难,你都可以克服。即使遇到失败那也是短暂的,你完全可以吸收经验教训再次站起来。

人们常说“隔行如隔山”通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。总得来说在实习期间虽然很辛苦，但是在这艰苦的工作中我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西。这些东西会给我带来新的体验和新的体会。同时，我也非常感谢公司的所有人员，在实习期间他们对我接待热情，有问必答使我们的实习真正达到了预期的目的。实习很快就结束了。虽然时间短暂，但从中获取的收益颇大。

## 中介驻场工作内容篇五

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对20xx年新的一年工作设想。

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

进驻xxx已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源xx套，佣金收入约为xxxxxx元；出售、贷款及其他业务为xxx□主要原因是xx门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

## 1、用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

## 2、能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

## 3、20xx年的工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

## 中介驻场工作内容篇六

新型冠状病毒感染的肺炎是由新型冠状病毒感染导致的肺部炎症，是一种先前尚未在人类中发现的新型冠状病毒[who最新命名为20\_\_-ncov]经专家们研究发现，新型冠状病毒的传染源可能由蝙蝠等野生动物引起。经呼吸道飞沫传播是主要的传播途径，亦可通过接触传播。

本病的潜伏期一般为3~7天，最长不超过14天。以发热、乏力、干咳为主要表现。少数患者伴有鼻塞、流涕、腹泻等症状。重症病例多在一周后出现呼吸困难。严重者快速进展为急性呼吸窘迫综合症、脓毒症休克、难以纠正的代谢性酸中毒、出凝血功能障碍。部分患者仅表现为低热、轻微乏力，无肺炎表现，多在一周后恢复。

截止到20\_\_年2月8日上午8时20分，全国确诊病例已达34598例，疑似病例27657例，治愈病例2052例，死亡病例已达723例。

那么我们应该如何预防好病毒呢？

### 一、尽量减少外出活动

- 1、避免去疾病正在流行的地区。
- 2、建议春节期间减少走亲访友和聚餐，尽量在家里休息。
- 3、减少到人员密集的公共场所活动，尤其是空气流动性差的地方。

### 二、个人防护和手卫生

- 1、建议外出佩戴口罩。外出前往公共场所活动，就医和乘坐公共交通时，佩戴医用外科口罩或n95口罩。

2、保持手卫生。减少接触公共场所的公共物品和部位;从公共场所返回、咳嗽手捂之后、饭前便后,用洗手液或香皂流水洗手,或者使用含酒精成分的免洗洗手液;不确定手是否清洁时,避免用手接触口、鼻、眼;打喷嚏或咳嗽时,用手肘衣服遮住口鼻。

### 三、健康监测与就医

1、主动做好个人与家庭成员的健康监测,自觉发热时要主动测量体温。家中有小孩的,要早晚摸小孩的额头,如有发热要为其测量体温。

2、若出现可疑症状,应主动戴上口罩及时就近就医。若出现新型冠状病毒感染可疑症状,应根据病情,及时到医疗机构就诊。并尽量避免乘坐地铁、公共汽车等交通工具,避免前往人群密集的场所。就诊时应主动告诉医生自己的相关疾病流行地区的旅行居住史,以及发病后接触过什么人,配合医生开展相关调查。

### 四、保持良好卫生习惯和健康习惯

1、居室勤开窗,经常通风。

2、家庭成员不共用毛巾,保持家居、餐具清洁,勤晒衣被。

3、不随便吐痰,口鼻分泌物用纸巾包好,弃置于有盖垃圾箱内。

4、注意营养,适度运动。

5、不要接触、购买和食用野生动物;尽量避免前往售卖活体动物的市场。

6、家庭备置体温计、医用外科口罩或n95口罩、家用消毒用

品等物资。

1998年的洪水，20\_\_年的非典，20\_\_年的汶川地震，20\_\_年的h7n9□我们都战胜了，当然，20\_\_年的新型冠状病毒也会一样，被我们所战胜。

武汉加油！中国加油！

待春暖花开之时，我们不用再戴着口罩出行，我愿奔赴武汉，看它新一轮樱花。

## 中介驻场工作内容篇七

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

20xx年6月至今一直在xx从事房地产中介经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为xx年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的！相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

从xx年6月—12月这七个月的时间我们共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人

能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

由于我们xx店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。

电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。

后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

20xx年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米12000元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二



套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们xxx店，离xx基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。