

个人年度工作总结免费(通用10篇)

通过班主任工作总结，我们可以了解学生在学习和生活中的问题和不足，为下一学年的工作做好准备。在写班主任工作总结时，要注重提炼出核心问题和关键经验，为今后的工作提供参考和借鉴。以下是小编整理的班主任工作总结参考资料，希望对大家的工作有所启发。

个人年度工作总结免费篇一

光阴似箭，日月如梭，时间总是水般匆匆流过，20__年的工作即将告一段落，回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，较好地完成了自己的本职工作。一年来本人在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实。现从思想、工作、学习等方面总结如下：

在工作中要起到模范带头作用，明白自己所肩负的责任，做广大群众的表率，认真学习相关专业知识和不断提高自己的理论水平和综合素质。

在工作上，围绕公司“精诚立人、精心立事、精品立业”的企业精神，严以律己，严格要求，较好的完成各项工作任务。平时遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活。时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。结合最近刚完成的交房工作，使我更清晰的认识到产品质量是根本、产品质量是企业的生命力。针对交房期间出现的空鼓、裂缝等质量通病，我个人认为：产生质量通病的原因虽多，涉及面广，但主要原因，是参与项目施工的组织者、指挥者和操作者质量意识不够强，不

讲“认真”二字。其实消除质量通病并不是什么高不可攀的事，只要真正在思想上重视，牢固树立“质量第一”的观点，认真遵守施工程序和操作规程，认真贯彻执行技术责任制。坚持质量标准，严格检查，层层把关，采取有效的预防措施，是完全可以消除质量通病的。

在学习上，本人认真学习，摸索总结，全面提高个人素质。随着社会主义市场经济竞争的激烈，面对着严峻的形势，要求我们做出更精辟的楼盘，预料我们的工作将更加繁重，需掌握的知识将更高更广。为此，我刻苦的学习，不断学习新的规范、工艺和施工方法，努力提高综合素质和工作技能。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决定以一个全新的面貌投入到工作中去，为名城公司的全面发展添砖加瓦！

个人年度工作总结免费篇二

我在x公司快两年了年x月到公司任仓库管理员，截止今天！时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活！

x年x月我到x公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时xx公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，怎么办？如何来理顺这个烂摊子？我没有灰心，决心凭借以往的管理经验来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品进行大盘点，对所有货物进行分类有序摆放，通过这些努力后，整个x公司仓库进入良性循环。

每日库存报表都由我一人负责！所以在公司一直都很忙碌。

我决定从以下几个方面进行管理：从新设计制定x公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》进行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损！与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表。每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务！对在库物品进行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等实行简单控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加速了库存周转率。

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在x公司领导的重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入电脑，可以准时看到库存明细！该举措大大方便公司领导和员工的查询，加强与各部门之间的信息交流，整个x年不良库存下降基本至零！

在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是x总、x总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长！工作之余，我学习会计、营销、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己！回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的重要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能！我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光！

个人年度工作总结免费篇三

我从20xx年3月5日进入伟星义乌分公司，虽然只有短短的十个月的时间，但是领导的开明，同事的热诚，制度的完善让我很快融入到伟星这个团队当中，我不断的调整自己，力求完善自己，无论从为人处事方面，还是个人能力方面，都得到了了一定的提升，现将十个月来的情况回顾分析如下：

一。思想方面

但是随着对伟星的不断了解，对伟星人的深入接触，我完全释然了，伟星以事业凝聚人，以业绩考核人，以学习提高人，无论本地还是外地，无论有经验与否，只要我们积极进取，努力拼搏，伟星有足够的平台让我们纵横驰骋。所以我放下包袱，放低心态，以全新的自我投入到工作与生活当中去。

销售是一个富有挑战性的行业，要求我们要有足够的勇气与信心，要有“明知山有虎，偏向虎山行”的气概，所以当我遇到困难的时候，我绝对不会想到放弃，即使被打倒也不要被打败。而销售并非我们想象的那样简单，有人说销售要有三年才算是入门，才能对各个环节驾轻就熟，所以要坚持，坚持，坚持到底才会成功。

二。业绩方面

1、业务状况

我三月份进入义乌伟星分公司，首先是三个月的实习期。在此期间，我在指导与帮助下，熟悉市场的环境，了解水钻业务的销售流程，学习与客户沟通的技巧，在他们和内勤的支持与配合下，主要负责水钻的送达，并开发新客户。

水钻的客户稳定性很差，这是我们水钻行业的“通病”，而xx年的水钻市场也很不稳定，生产厂家众多，产品品质参

差不齐，另外价格也不断下跌，所以我们必须不停的开发新客户。在此期间的，我开发的新客户并长期在做的有天意、美尔发、欣欣、思瑶、筱蝶、晓奕、佳靓、洋扬、韩姿秀等客户，并谈下以前曾有过接触的珂比雅、红韵等客户。深入的挖掘这些客户和一些老客户，比如红韵，该客户做爪链饰品，其中在7月份做了26万；欣欣做发圈饰品，在八月份做了20万，这些客户都有很大的潜力，对于这样的重点客户应该去重点突破，同时更要注意控制风险。

2. 思路贯彻

在不同的阶段，要严格地贯彻产业与分公司的各项思路，七，八，九月是饰品行业的淡季，厂里推出部分型号的促销活动，所以就去寻找这些型号的客户，解决工厂的库存问题；十一月时我们的年度任务基本完成，同时又逼近年关，所以货款的回笼是当务之急，就要想尽一切办法回收货款，减小风险。在公司要树立一种主人翁的意识，公司即是我家，要与公司统一战线，积极贯彻公司的指导方针，保证公司的利益即是保证个人的利益。

三。解读剖析

1. 业绩取得的原因

(1) 公司领导指挥有力，充分相信我们，能够放手让我们去做。

(2) 主管身体力行，协调配合，能够增强信心，充分调动大家的积极性，加强团队的凝聚力，并且让我们独自操作，增加我们的积极性与成就感。

(3) 义乌的水钻客户比较集中，市场容量大，同时有一定的客户基础。

(4) 能够积极的跑客户，及时与客户沟通，尽力做好客户的开发与维护工作。

2、业绩背后的思考

在工作中当然会出现许多比较麻烦的状况，比如货物在不同客户的分配，贷款的回笼状况以及不同客户间发生价格冲撞。在刚刚进入义乌伟星的时候，因为缺乏工作经验，对水钻的销售认识简单化，对客户过于相信，急于与客户成交，没有注意控制风险，致使少数客户的资金回笼困难，使公司蒙受损失。

(1) 与客人做生意之前，首先要知己知彼，了解对方的实力与资信，并知道客户的基本情况，比如他的工厂在哪里，他是哪里人，并在平时留意一下他的交际圈子及经常出入的地方。

(2) “近墨者黑”，信誉不好的客户介绍的客户也有可能信誉不好，要多加留心。另外客户拖欠也存在“从众”的心理，如果两个比较熟的客户有一个存在拖欠货款的情况，另外一个也可能会出现。

(3) 贷款的催收要及时，从一开始做就在五号之前去结使之形成一种习惯，习惯成自然，即使有特殊情况推迟到五号以后，这也是我们给的人情。

3、工作中应该注意的问题

(1) 注意控制风险。在做新客户之前，要对新客户的资信与实力做简单的评估；在回收货款的时候，要杜绝出现拖欠的情况。

(2) 在保证客户基本满意的情况下，要尽力为公司争取利润，尽量减少客户抹零头的情况，能够满足客户的尽量满足客户，

而损害公司利益的则一分不让。

20xx年我国面临的外部环境更加严峻，国际环境继续恶化，出口增长的力依然较大，世界经济面临衰退，消费增长将趋于放慢，而饰品为生活非必需品，其消费必然大大减少，如此以来，以外贸为主的饰品企业必然面临重重危机，而我们水钻作为饰品行业上游产业，也肯定会面临严峻的考验。

但是我们不容忽视的一点是国内的需求，我国有巨大的市场容量，同时政府正在采取各种措施提高居民收入，也出台了各种政策促使我国经济由外向型向内向型转化。义乌的饰品以前主要开发的是国际市场，对国内市场关注不够，所以只要加强国内市场的拓展，同时稳住出口市场，该行业的机遇还是比较多的。所以我们对水钻市场前景还是比较有信心的。

1、奋斗目标与指导思想

20xx年是我参加工作的第二个年头，也是我进入伟星的第二年，通过一年的摸索与学习，掌握了一定的销售模式与销售技巧□20xx年即是要将这些模式与技巧熟练运用，总结经验教训，寻找新的方法，做好客户的开发与维护工作。

2、工作重点及保障措施

(1) 加强原有客户的维护。保证天意、欣欣、珂比雅、韩姿秀、洋扬以及我所负责的客户的基本销售额，老客户一般与我们有较深的感情，易于沟通，要在保证公司利益的前提下尽量满足客户的需求，及时送货并关注客户的动向，及时反馈客户的信息。

(2) 努力开发新客户，因为水钻随时都有可能出现客户的流失，所以每个月要保证开发3~5家新客户。

(3) 加强货款回笼的效率□xx年有几家资金回笼困难的客户

要淘汰掉，而新开发的客户要保证货款在15日之前到位。

（4）定期做客户的现状及预测分析，把握其动向，并及时与客户沟通，对于在做的客户可以防止其流失，对于跟踪的客户可以寻找时机进入。

回顾过去，展望未来□xx年已经过去了，我们没有办法改变业绩，但是我们可以改变自己的思维，总结成功的经验，吸取失败的教训，希望09年在领导的英明决策下，在我们的共同努力下，可以创造更好的业绩！

个人年度工作总结免费篇四

今年公司加强加气站数质量管理，严把数量质量关，给加气站的经营提供了良好的保证，同时也树立了公司质优量足的品牌形象。

一：一个加气站的管理水平不仅仅体现在销售量上，更应该反映在多方面、多层次。因此，一年来在公司领导的带领下，在加气站全体员工的积极配合下，我xx号站在站容站貌、规范服务、以及员工素质方面都有了较大改善，内部管理水平在杨领导的带领下得到全面提高。

二：在公司领导的亲切关心和大力帮助下，以强化内部管理为重点，以提高积极效益为中心，在奥运年这个特殊环境下确保了加气站安全生产无患无忧。

三：公司领导坚持“以人为本”的管理方式，提高员工的凝聚力，在生活上关心员工，想员工所想，急员工所急，受到广大员工的一致好评。

作为公司的一名普通员工对公司取得的骄人成绩，我也感到深深的自豪。在这里将我个人在加气站这半年的工作情况向公司领导汇报在办公室领导及同事的帮助下，能够以踏实、

积极的工作态度适应加气站的工作，较好的履行了工作职责基本上完成了年初预定的工作目标。通过近一年老同事对我的不吝指导及自身的不断努力，我的工作技能也有了很大的提高。当然在出成绩的同时由于实际经验不足，工作中也存在着不少的问题。加气站的工作比较繁杂，由于自己的粗心大意经常会犯一些小的错误。今后我会克服自身的缺点，遇事不马虎，谦虚积极的向周围理论水平高，业务能力强的同志学习，增强自己的服务能力以百分之百的热忱投身与今后的工作中，不断提升自己的业务能力及职业素质，争取来年取得更好的成绩。

xx年即将过去，公司在这一年中取得了骄人成绩，作为一名普通员工，对此我表示衷心的祝贺！同时，也非常感谢站内领导及同事们在这一年中对我的帮助，我会“百尺竿头，更进一步”。最后，希望大家在接下来的一年中工作顺利，家庭和美，收获一个完美的xx！

个人年度工作总结免费篇五

严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门进行采购或维修。根据统计2__年1月份至今共办理各部门各项物品入库2余次，入库物品都配有相应出库记录。

个人年度工作总结免费篇六

一年来，本人能认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，在思想上按严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成律师事务所指派的各项任务。接受当事人委托后尽心尽力办案，努力工作，本人全年主要情况总结如下：在律师业务上，坚持律师职业道德，对照相关标准，严以律己，坚持“做事如山、做人如水”的原则，为当事人提供了高效的法律服务。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

在生活中始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记律师的责任和义务，严格要求自己。

存在的不足和今后努力的方向。一是学习系统性不够，虽然我对学习很重视，但由于工作较忙，学习的时间总觉不足，造成学习理论的深度不够；二是在工作中有一些急躁的情绪，不细致，沉不下心来，在处理和化解矛盾的工作中还需更加深入细致。为此我要一是坚持学习，向书本学，从实践中学，二是加强个人修养，勤政务实，埋头苦干、努力奋斗，不断地充实自己、改变自己、调整自己。随着建设社会主义法治体系的不断完善，公民法律意识的不断提高，可以预料我们律师的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的。知识更高、更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和律师工作技能，为中国特色的社会主义法治建设，构造和谐社会，提高律师形象作出应有的贡献。

二、阅案并撰写法律文书；

三、跟随指导律师出席庭审活动；

四、撰写实习日记和实习论文；

五、参加培训和法律调研。

经过一年的实习，对律师职业有了更加深刻的了解和体会。维护当事人的合法权益，维护法律正确实施，维护社会公平和正义，这不仅是《律师法》对律师的基本要求，也是一名合格律师在执业过程中必须始终遵循的基本原则。在今后的法律生涯中，我会将思想付诸行动，忠于事实，忠于法律。

一年来，通过从事具体的律师实务，对法律的理解不断加深，也越来越体会到理论与实践的差异。一条看似明确的法律规定，运用到现实中，却问题多多，一个看似简单的实际问题，反馈到法律上，却模棱两可。学习法律实务，办理各种案件，与不同的人打交道，在为当事人提供法律服务的同时，也丰富了自己的知识。看人生百态，观社会风云，这正是律师行业的魅力所在。社会在发展，情势在变化，新的问题，需要新的思维，如果说要做一位合格的与时俱进的律师，那么，树立终身学习的理念是非常必要的。

在现实社会中，深感律师的责任和压力。很多法律现象和法律事实，不是单纯依靠法学理论和法律条文能够解决的，法律本身的漏洞和法律制度的弊端，个人是无法克服的，需要整个法律界以及全社会为之努力，才可能改变。作为一名律师，既要尊重事实、也要恰当运用法律，更重要的是在事实与法律之间寻求平衡。

以上之言语，亦算入门之体会。感谢我的指导律师艾胜英先生！感谢主任律师郑桂超先生及其律所全体同仁。

个人年度工作总结免费篇七

今年12月4日/是第十四个全国法制宣传日也是首个国家宪法日，我委根据市依法治市办公室统一部署和要求，认真做到有计划、有组织、有布暑、有安排，确保圆满完成12.4法制宣传日的活动目标。

一、加强领导，精心组织

我委根据市依法治市办公室的具体要求，成立了以分管主任为组长，4名法律精、口才好的普法骨干为成员的12.4法制宣传咨询组，并制作了两块展牌，准备了宣传材料4种共500多份。

二、开展形式多样的宣传活动

12月4日上午8点整，我委宣传组就到达指定地点—我市天发广场，接受群众咨询和散发宣传资料。全场共接受群众有关涉农法律咨询15人/次，散发宣传资料300多份，取得了良好的效果。

个人年度工作总结免费篇八

作为前台文员，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。做事要考虑周全、细心。有时因为一些小问题铸成大错，所以凡是都要先想到后果。工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

个人年度工作总结免费篇九

不断加强政治学习和制度学习，今年是制度落实年，院领导班子换届后，我院对各种规章制度进行了重新的核对、校正、增添、删减，很多新的内容需要学习并要落到实处，对制定的各项制度都认真参与讨论参与提议，即强化了思想上的认识，也明确了工作方向，规范了工作内容，通过对制度的学习使我深刻地认识到健全的制度对自身和全院的整体提升起着无可估量的作用，有好的制度，还要有好的制度执行者和维护者，作为院办的一名成员自己更应该以身作则，做好窗口示范。在政策、政治方面，积极参加各时期的集中学习，从年初的中央一号文件学习、年中的中央八项规定学习到现在的群众路线教育实践活动学习，每一时段的学习都按照要求，做好笔记、交流体会、互动讨论，全年书写各类时政学

习摘录、心得、体会文字达4万多字，在学习中工作，在工作中实践，通过学习即提高了思想政治觉悟，又保持对党的绝对统一，积极围绕我院的整体大局开展各项工作。

，竭尽所能做好对各部门的协调和服务工作，办公室的工作内容多，项目杂，因此自从来到办公室工作以后我就一直坚持记录工作日志，一是为了学习积累经验，二是避免产生遗漏。虽然面对众多的大小任务有时也深感繁琐，但归纳起来也就是三个方面，办文、办会和办事，这也是科室工作量最大，人员从事最繁杂的核心内容。

1、在办文方面，凡是科室和院领导交办的文件处理事项，都积极响应及时完成，办公室的oa系统和协同工作系统虽不是我的主要工作内容，操作也不是很熟练，但还是要求自己多向年轻人学习，多看多记，以便在紧要时能从容应对。2、在办事方面，充分发挥特长优势积极为全院服务，凡是各科室及院领导在工作中遇到的关于计算机、网络、办公设备，通信、生产实验设备方面的问题，总是随叫随到，及时、快速，准确不折不扣的给与解决，并作好详细的问题处理日志，为各种办公硬件及软件设施的正常运行提供了有力的保障。全年共处理计算机问题46次、网络问题38次，办公设备问题26次，通信及生产设备问题6次，并在基地搭建无线局域网，解决了基地办公室由于空间限制信号弱布线困难无法上网的问题。在机关办公室组建网络共享打印系统，解决了多台电脑不能共同打印的问题。设计安装组合了电脑调音台点歌控制系统，解决了我院举办各类培训学习班学员组织文艺晚会，丰富文化娱乐生活的需要。升级了单位配置低，运行慢、年代久的早期计算机，提高了使用效率，延长了使用成本。

3、在办会方面，全年参与了单位组织的青年阳光创业培训、农技培训、阳城北协蚕业学术会议等各类型的大小会议、及各时期的外出学习考察的照片拍摄，视频录制任务，修整并打印各类宣传照片三百多张，刻录资料光盘60余片。由于单位机关办公场所特殊，科室用房和会议用房时有调整，且机

关和基地各处异地，各种办公器材、会议器材、字画牌匾设施需多次移位搬迁，对于每次的培训、会议、晚会所用到的多媒体设备，音箱器材都是用前调试到位，用后安全回收，保障了各类活动的正常运行。

旧的一年即将过去，新的一年即将来临，我将继续保持饱满的工作热情，在任何时候都不要放松自己对学习的要求，要善于总结、善于发现，多向周围的同志请教、交流，多实践，取人之长补己之短弥补在其他业务工作方面的经验不足，认识不深的局限，争取把各项工作做得更细，更认真，更完美，让领导满意，让群众满意，也让自己满意。回首过去从事的各种工作内容有值得庆幸的喜悦，也有不少的缺憾和不足，喜悦的是自己所学的知识服务了大家我感到有成就感和充实感，缺憾和不足是自己的身体不是很好，总想去去做更多的事服务大家，让我们的蚕科院早日摆脱“贫乏”走上辉煌，只要还活着，还在岗位，我就会竭尽所能多谋事，多做事，做好事，为圆科院之梦奋斗不止。

个人年度工作总结免费篇十

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，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

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。

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。

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。

工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

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。

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。

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。

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。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，

找处不足，丰富自己。

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。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xxx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。

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。

最后预祝公司明天更辉煌