

房产中介店长工作计划与目标 房产中介 店长工作计划(优秀10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

房产中介店长工作计划与目标篇一

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x□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。

xxxx年xx月至今一直在xxxx从事房地产经纪人工作。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xxxx年我会活出最精x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。

首先是业绩方面：从xx年xx月—xx月这七个月的时间我共做了xx□平均每月做了xx元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月xx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。

其次是工作中遇到的问题：由于我们xxx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x部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢□x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x制度上给我们上调一下x□

再就是我的工作心得：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。

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xxxx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。

转眼之间又要进入新的一年——xxxx年了,新年要有新气象,在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划.我是一个从事工作时间不长,经验不足的经纪人,很多方面都要有一定的要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩.

xxxx年是我们xxxx有限公司发展非常重要的一年,对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说,也是一个充满挑战,机遇与压力的一年.为了提高工作效率我要调整工作心态、增强服务意识,充分认识并做好二手房中介的工作.为此,充分认识到自己目前各方面的不足,为了尽快的成长为一名职业经纪人,我订立了以下工作计划:

第一,做好业绩.我希望自己能在完成公司规定的任务基础上,再提高xx%-xx%[]年初受政策等各种因素影响了我们二手房的业绩但我们要利用澳帆赛来弥补这一缺陷。

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面,不断调整经营思路的工作,学习直接关系到业务人员业务方面的生命力.我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量.知己知彼,方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、增强全全局意识、增强服务意识、增强团队意识,积极主动地把工作做到点上、落到实处.我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上,是我对xxxx年的一些设想,可能还很不成熟,希望领导指正.火车跑的快还靠车头带,我希望得到公司领导们的正确引导和帮助.展望xxxx年,我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务,也力争赢得机会去寻求更多的'客户,争取更多的单,完善部门的工作.相信自己会完成新的任务,能迎接xxxx年新的挑战。

房产中介店长工作计划与目标篇二

一、加强自身业务能力训练。在下半年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现下半年的销售任务打下坚实的基矗进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在下半年的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。在下半年中，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，对下半年的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下半年的销售任务，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。我在下半年的房产销售工作重点是xx公寓，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。我将结合20xx年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。

六、针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人

员的业务技能，为完成销售任务提供保障。下半年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

房产中介店长工作计划与目标篇三

工作计划网发布房产中介店长工作计划范例，更多房产中介店长工作计划范例相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

1. 人员管理：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的`工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2. 人员培训：

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不

足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。

我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3. 房源维护：

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。

前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。

一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。

那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。

不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对

于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4. 客户维护：

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

房产中介店长工作计划与目标篇四

很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人員一起做市場調查后，綜合調查的商圈，樓盤，同行競爭做出了初步的銷售路線和單店的定位，我認為目前

的工作就是以广告宣传 and 开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

1. 人员管理：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的`训练，真正提高经纪人之素养。

2. 人员培训：

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，

带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3. 房源维护：

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

房产中介店长工作计划与目标篇五

1. 每天晨夕会主持。晨会、夕会内容必须与工作有关，具体可以包括房产信息、市场新闻、行家动态、公司最新通告制

度、当天工作安排、案例分享、畅盘、畅户等。

2. 检查每天录入的房源、客源跟进质量及跟进情况，帮助经纪人迅速成单。

3. 安排经纪人当天的驻守时间、地点并不定期的进行检查驻守情况，回店后第一时间询问并统计驻守情况录入系统。
(附驻守表格)

4. 监督检查经纪人每天网络的使用情况和网络上传质量及每天网络资源更新情况，对于每天所上客户进行统计，询问客户来源渠道。及时的调整网络端口的使用(网络制度表)。

5. 随时关注经纪人的电话跟进及门店客户接待，发现问题，当场给予指导，并在夕会中提出，让其他经纪人不要犯同样的错误。

6. 帮助经纪人带看，并纠正带看过程中的错误，同样在夕会中和经纪人一起分享。

7. 量化监督检查。

8. 监督检查经纪人外出登记情况事由及回店时间。

9. 如经纪人自己带看，经纪人回店后必须第一时间询问带看情况，并及时对房东、客户进行回访和跟进。

10. 时刻关注经纪人的状态，及时的沟通和激励，提高工作斗志和热情。

11. 帮助停单时间较长的经纪人调整心态，促其尽快开单。

12. 对于新入职员工进行初期跑盘培训和基础专业培训，及时关注和帮助他们尽快的适应工作。

13. 管理组别收意向或转定、签订买卖合同要第一时间编辑简讯发送区域经理（区域总监）。而且每天要对已签约的单子后续工作及时跟进，因工作失误造成损失的，店长应负责任。

14. 下班前对一天的工作情况进行检查统计，并填写当天的日报表，发送区域经理（区域总监）抄送直营副总。

房产中介店长工作计划与目标篇六

企业以人为本，管事先管人，异常是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有活力的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种“爱店如家”的职责意识。一个销售人员，坚持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮忙他们调整好心态，更加进取的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情景，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

无论对什么人，培训都是至关重要的，仅有不断的学习才能不断的提高。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。异常是我们店的情景，大部分社会经验不足，并且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自我的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们此刻最需要的，经过最近的强化演练，每个人都有很大的提高，

明白工作该从哪里下手了，在不断的演练中还构成了各自不一样的风格。

我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

“房源”是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源必须要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东坚持密切的联系，让房东享受到质量的服务。

前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。

一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还能够按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。

那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。

不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情景，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房本事，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不

能准确掌握其真实需求的客户能够大致找到贴合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

房产中介店长工作计划与目标篇七

1、市场目标定位：

2、自己要自信（自信是推销员不可缺少的气质，自信对于一个推销员的成功及其重要）例如当你和客户会谈时，你的言谈举止若能表露出充分的自信，就会赢得客户的信任，只有客户信任了你，才会相信你，相信你才会心甘情愿的购买你的商品。通过自信才能产生信任，而信任才是客户的购买你的商品的关键因素。如何能体现出你的“自信”呢？首先必须衣着得体整齐，面容可掬，礼貌周到，对任何人都亲切有礼、细心应付。

3、骄傲（能够从事房地产行业）

1、工具包（包里面要有：手机、卷尺、指南针、计算器、名片夹、订书器、笔纸）

2、制服、胸牌（如果没有制服，男士：白衬衣，西裤，领带，皮鞋，梳理头发等；女士类似略。）

3、工作文件夹（房源信息、资料、小区平面图）

4、业务文件夹（相关表格，销售委托书，客户跟踪表，信息登记表，看房委托书，工作日程式安排等等）

1、网络

2、通过报纸

3、通过交际关系

4、同其他人合作（如保安、管理处、小卖部阿姨）

1、不要急于说出自己是中介，首先了解房源的具体情况。

2、不要回避自己是中介

3、解释自己对这个片区的房源较为了解，而且已有成交交易（有卖出）

4、解释自己手上已有成熟的客户

5、介绍自己公司的实力与自己的专业水平

6、提醒买方其实在整个房产过户交易中并不是象的那么简单、单纯，如不够专业，在交易过程中存在某些方面的风险弊端，应该引导买方委托专业代理公司销售。如果你委托我来出售，我可以为您拟定销售计划。

7、如果最后还是拒绝，应礼貌的说：某某小姐或者先生没关系，如果你在买房过程中有出现任何疑问，可以打电话与我咨询，我将为您免费提供专业服务，让业主相信你，乃至信任你，认为你很有素质很有修养。例如：你感觉我很专业，你可以委托我，我有信心和能力帮助你销售房产。*切记不要以能卖高价为由，不要以实收为由，以免中介费打折。

房产中介店长工作计划与目标篇八

1、市场目标定位：

2、自己要自信（自信是推销员不可缺少的气质，自信对于一个推销员的成功及其重要）例如当你和客户会谈时，你的言谈举止若能表露出充分的自信，就会赢得客户的信任，只有客户信任了你，才会相信你，相信你才会心甘情愿的购买你的商品。通过自信才能产生信任，而信任才是客户的购买你的商品的关键因素。如何能体现出你的“自信”呢？首先必须衣着得体整齐，面容可掬，礼貌周到，对任何人都亲切有礼、细心应付。

3、骄傲（能够从事房地产行业）

1、工具包（包里面要有：手机、卷尺、指南针、计算器、名片夹、订书器、笔纸）

2、制服、胸牌（如果没有制服，男士：白衬衣，西裤，领带，皮鞋，梳理头发等；女士类似略。）

4、业务文件夹（相关表格，销售委托书，客户跟踪表，信息登记表，看房委托书，工作日程式安排等等）三、如何成为一名成功的经纪人（首先一定是一个开发房源的能手）

1、网络

2、通过报纸

3、通过交际关系

4、同其他人合作（如保安、管理处、小卖部阿姨）

1、不要急于说出自己是中介，首先了解房源的具体情况。

2、不要回避自己是中介

3、解释自己对这个片区的房源较为了解，而且已有成交交易（有卖出）

4、解释自己手上已有成熟的客户

5、介绍自己公司的实力与自己的专业水平

6、提醒买方其实在整个房产过户交易中并不是象的那么简单、单纯，如不够专业，在交易过程中存在某些方面的风险弊端，应该引导买方委托专业代理公司销售。如果你委托我来出售，我可以为您拟定销售计划。

2. 作为店长，到店后有没有带头打扫卫生。有没有到考勤时间去看店内人员的出勤情况？

4. 作为店长，有没有及时审批经纪人的工作日志及查看各类表格？

6. 作为店长，有没有安排扫报、听广播，并及时检查结果？有没有自己做这些工作？

7. 作为店长，有没有对经纪人的每一个按自己每一个客户做到心中有数，并给与指导？

10. 作为店长，有没有及时要求、教导经纪人回访客户，并给与指导？

11. 作为店长，有没有及时安排新员工去跟老员工看房、开发等工作！并做出指导。

12. 作为店长，有没有及时安排秘书给友店推物件？友店推来的物件有没有及时宣导？

14. 作为店长，有没有及时了解市场行情、政策变化，并及时进行良好的宣导？

15. 作为店长，有没有及时查阅系统上的成交及房源信息？并帮经纪人进行配对？

17. 作为店长，有没有随时对经纪人不对的地方进行纠正？

1. 每天晨夕会主持。晨会、夕会内容必须与工作有关，具体可以包括房产信息、市场新闻、行家动态、公司最新通告制度、当天工作安排、案例分享、畅盘、畅户等。

2. 检查每天录入的房源、客源跟进质量及跟进情况，帮助经纪人迅速成单。

3. 安排经纪人当天的驻守时间、地点并不定期的进行检查驻守情况，回店后第一时间询问并统计驻守情况录入系统。

（附驻守表格）

4. 监督检查经纪人每天网络的使用情况和网络上传质量及每天网络资源更新情况，对于每天所上客户进行统计，询问客户来源渠道。及时的调整网络端口的使用（网络制度表）。

5. 随时关注经纪人的电话跟进及门店客户接待，发现问题，当场给予指导，并在夕会中提出，让其他经纪人不要犯同样的错误。

6. 帮助经纪人带看，并纠正带看过程中的错误，同样在夕会中和经纪人一起分享。

7. 量化监督检查。

8. 监督检查经纪人外出登记情况事由及回店时间。

9. 如经纪人自己带看，经纪人回店后必须第一时间询问带看情况，并及时对房东、客户进行回访和跟进。

10. 时刻关注经纪人的状态，及时的沟通和激励，提高工作斗志和热情。

11. 帮助停单时间较长的经纪人调整心态，促其尽快开单。

12. 对于新入职员工进行初期跑盘培训和基础专业培训，及时关注和帮助他们尽快的适应工作。

13. 管理组别收意向或转定、签订买卖合同要第一时间编辑简讯发送区域经理（区域总监）。而且每天要对已签约的单子后续工作及时跟进，因工作失误造成损失的，店长应负责任。

14. 下班前对一天的工作情况进行检查统计，并填写当天的日报表，发送区域经理（区域总监）抄送直营副总。

房产中介店长工作计划与目标篇九

在即将过去的20xx[]有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者。

二是要有的专业知识做后盾。

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个

团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！

新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们xx店！力争在20xx年再创佳绩！

房产中介店长工作计划与目标篇十

进入服装店已经3个月了，对品牌的认知在一定认知程度上有了更深的了解，也慢慢的从以前的角色跳入到另一个角色当中，学会首先自我接受，自我改变。在逐渐改变的过程中出现过很多插曲会让我觉得无从下手。人员的管理，货品的管理，店铺的管理等等，不得不让我跳出以前的模式去自己突破。自我感觉3个月的变化程度不大。

也特此分析了如下几点原因：

- 1、自我要求过低，没有清楚认识到自己的职责。
- 2、出现问题没有第一时间想办法解决而依靠外界力量。
- 3、不会主动的进行无论上级还是下级的沟通。

也由以上几点对于自身接下来的工作进行计划：

- 1、摆正自己的位置，了解自己的职责，需要做什么，应该做什么。在店铺应该起到带头作用。新店铺需要磨合的有很多，店铺与商场，人员之间，店长首先应该主动的承担该做的工作，不拖拉工作，让自身的工作效率更好的提高。
- 2、遇到问题首先自己解决，人总是在一个一个的问题中成长。首先改变自己大意的性格，遇到问题利用六点优先制自己有规律有计划的解决，解决不了再向上级进行询问，也只是让上级进行指点而不是直接让其参与，使得自己能够得到更大程度的提升。
- 3、学会积极主动沟通，不被动工作，做任何事情必须要有预见性。

在店铺的管理当中，也计划了如下几点要求：

- 1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库存商品管理合理化。
- 2、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：
 - 1) 店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫。
 - 2) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。