

2023年房产中介年度工作报告总结(通用7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

房产中介年度工作报告总结篇一

在20xx年的工作中，我办严格执行了物业管理相关的政策法规，同时按照城市综合管理局的总体工作部署，结合珲春实际情况，对全市的物业进行了规范的管理工作。具体主要抓了以下几个方面的工作。

今年我办进一步加强了单位的规章制度和考勤制度，每周都抽出半个工作日进行学习各项业务知识，要求每位单位职工都要认真做好学习笔记，同时也要求记好个人工作日的工作情况。另一方面在廉政建设方面，我办严格杜绝因工作方面的原因发生的吃、拿、卡、要、报等情况，从提高个人的自身素质建设出发，真正地发挥领导和党员的先进模范作用，使之在工作中都要从服务广大人民群众的根本利益为出发点，切实做好自身的本职工作，从而表现出党员的创造力、凝聚力和战斗力。为我市物业管理的发展做出应有贡献。

- (1) 开发建设单位确保自管的房屋。
- (2) 使用房屋进行抵顶维修基金的房屋。
- (3) 欠缴维修基金的房屋。

(4) 维修基金缴纳比较齐全的房屋。为今后工作查找资料时能够做到及时便捷，大大地增加了工作速度和工作效率。

(1) 为进一步确保物业买受人的合法权益，杜绝维修基金漏缴现象及开发建设单位用房屋抵交维修基金的发生，今年我办与房产局通过业务上的沟通，制定了严禁的收缴维修基金程序，即：维修基金必须由物业买受人自己到我单位缴纳，同时凭借维修基金收据到房产局办理产权手续，房产局并将维修基金收据做为要件存档。取消了开发建设单位代收代缴维修基金的资格。

(2) 为了更好地建立维修基金账户明细，细化维修基金账户管理，今年，我办由会计及业务管理员一起到延吉、汪清学习了维修基金管理经验。同时结合珲春实际情况，将维修基金账户以栋分设账户，有的并以户分设账户明细。从而为今后使用维修基金准备了有效的基础材料。

(3) 催缴“维修基金”的工作：今年，在州领导进行对全州各县市收缴维修基金情况的检查中，对珲春使用房屋进行抵缴维修基金情况指出了不符合规定，要求整改。为此，我办积极向上级领导做出了汇报，经研究决定，市政府向我市开发单位以通告的形式告知了整改方案。现正在实施当中。

为便于住宅小区的管理，充分体现业主自制原则，今年我办又将具备条件的住宅小区成立了业主委员会。即成立了xx小区业主委员会□xx业主委员会□xx业主委员会，同时又重新审批了xx小区业主委员会，并选聘了为民物业管理有限公司进入xx小区进行了物业管理。

今年维修基金的使用，主要还是对矿区职工福利房进行维修改造。根据年初计划，现已完成了屋面防水改造（使用彩钢瓦材料）15栋，面积为xx米，使用资金为xx人民币。屋面增做防寒层共计38栋，面积为xx米，使用资金为xx□对河南矿区

外墙面脱落的房屋维修了5栋。同时因为河南矿区原为商品楼的居民反应强烈，现经市政府相关领导批准后，又对其使用“sbs”防水材料进行补修，现已经补修完工的面积约为xx平方米。

今年，物业管理企业的三级以下的资质审批下放到地方之后，我办将全市的原物业管理企业又重新进行了资质审批及建档。经过审查，具备三级资质管理的企业共四家。取消了xx市城管物业管理有限公司及xx物业管理有限公司的物业管理资质。同时对xx物业管理有限公司限期办理物业管理资质，否则将要求其退出我市的物业管理行业。从而进一步净化了我市的物业管理市场，推动其逐步走入规范化的轨道上。

- 1、大力提倡业主委员会的成立。
- 2、严格控制好物业管理用房的配置情况。
- 3、加强宣传力度，唤起业主及物业企业的法律意识。
- 4、进一步建立健全“专项维修基金”的收缴制度。
- 5、清理整顿全市的物业管理行业市场。
- 6、严格控制好新建住宅区物业管理的介入。

房产中介年度工作报告总结篇二

首先是业绩方面：从20xx年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月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。

其次是工作中遇到的问题：由于我们x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。

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x店，离基地很近，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。

20xx年工作计划

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50%xx100%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20xx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20xx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20xx年新的挑战。

房产中介年度工作报告总结篇三

时间过得真快，转眼间又到了年底，回顾今年，有成功、有失败，有付出、有收获，有惊喜、有失落。下面我就将自己一年来的工作、生活、人际交往等作一个简单的总结。

从年初x月份到x月份这段时间，主要是在主城xx区对污水管道的建设，由于那边地势险要，施工难度较大，设备很难进场，特别是电力供应难度较大，原来计划用电力带空压机做基础不得不改变，后面不得不使用柴油机取代，由于施工x点到终点很长达x公里。而且要同时施工，加油要好几个人来回跑，自己作为现场管理那是要必须完成的，又是早上还得很

早去发动机器，工人们大都去得比较早，一般情况大概x点起床，一直到晚上x点才算结束，所以感觉挺累的，有时候连晚饭都不想吃就睡觉了，深夜还得起来去看一下工地上的机器设备是否有丢失等情况，毕竟有好几万的设备在工地上，还有就是材料的准备也挺难，因为施工点在一段斜坡上，所以准备材料的一车一车的推，一个不小心连车带人就会被翻下斜坡，唉，想起还有点心惊胆战，不过我没有出现过这样的情况，因为我有基础啊。一直施工到x月底结束。

x月x号我们就转场到了x家，这是今年第二个工地-建设x家公租房。我们一共签下了九栋楼的基础建设，耗时达x年之久，这也是我从部队回来接触工地建设时间最长的，总产值x百余万元，中途有一个月到xx市xx镇xx基地xx集团的厂房修建，但最终合同没有谈拢等问题没有做成。这是唯一失败。

生活中的我很随性、也很随意，有时跟朋友、同学、战友一起到过酒吧□ktv□路边大排档、烧烤摊喝酒、唱歌、吃东西，还是很快乐的，有时也参加一些酒会、生日、结婚宴请等，有时也和家里人打打牌、聊聊天等。

在人际交往方面我用一个典故来形容我;那就是“韩信点兵，多多益善”。

(一)工作中的有时很情绪化、冲动、急躁始终是我致命的弱点。

(二)生活美中不足。

生活唯一的遗憾就是自己在感情方面还是一张白纸。

以上是我针对自己的一个简单且必要的总结。

来年规划与期待;新的一年即将到来，规划在我心中，我也信心百倍的期待，在克服自己身上缺点的同时，发挥自己的长

处努力拼搏，我坚信自己一定能创造属于自己的美好未来，相信自己——永不言败。

房产中介年度工作报告总结篇四

20xx年对于而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20xx年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

1. 施工图设计；
2. 施工图设计；
3. 施工图设计.

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20xx年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间；在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学

习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20xx年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20xx年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20xx年过去了，回首abc这些年来发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和abc一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让abc在中国yy业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工aa。当时，我派他到北方某一工地出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有（因为冬天北方很冷，走前我

特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚,井道里干活不方便就没有穿。说实话,当时,我真的是很心酸!很心疼!我知道在abc[]有许许多多的员工象aa一样,为了工作,主动放弃休息,加班加点,甚至通宵达旦的工作;还有许多员工冒着寒风酷暑,常年累月奋战在工地现场,365天没有几天可以合家团聚。

所以说,进入abc公司并不意味着你就是一个abc人。只有当你真正地融入abc[]把这个公司当成自己的公司,把abc的荣辱看作自己的荣辱,把这个梦想当成自己的梦想的时候,你才称得上是一个真正意义上的abc人。abc需要的是真正的abc人,如果不能成为一个真正的abc人,必将会被abc所淘汰,这也就是为什么2019年公司会劝退部分员工的原因。

为了实现我们的梦想,争取光荣。我想对我们abc的员工和领导们提几点要求。

作为一名abc人,我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情,首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象,一个不热爱工作的人,怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做好的?只有热爱工作、对工作充满激情的人,才会自动自发地产生出责任感,这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的,后者是被动的。举个例子:销售部收到一份客户关于工程维保方面事宜的传真,把它拿到维保部,维保部的人说,这样,你让这个客户打电话给我吧!咋听起来,好象没有什么问题,挺正常。但维保部说这个话的人,他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说:“好的,你把他的电话给我,我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了,会形成压力,这种压力容易使人的身心倦怠,对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中,因为他把工作看成是一种锻炼,把工作中的困难看成是机会,是挑战。

其次，我要求我们每一个abc人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动项目接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

1、领导要以身作则，建立影响力。

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。美国沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时候，他喜欢站在门口。有一次，他看到一个太太走出沃尔玛时，居然二手空空，于是他就上前问，这么大一个沃尔玛，没有东西可以买吗？太太说她是替孙子来买机器人玩具的，这里没有。结果他就亲自带这位太太去玩具部买到了她需要的玩具，老太太很高兴的付了钱，抱着玩具走了以后，他就马

上把主管叫过来：“你看着人家二手空空地出去，居然没有任何反应？”从今以后，沃尔玛的主管就统统注意看，顾客手上有没有拿东西，一定要想方设法让他们满载而归。

2、要培养一个有思考力的团队。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面下来？又有多少是从底下上去？按照国际上习惯的讲法，如果70的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70的意见是从下面上来时，才能称之为团队。

领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。

我希望我们各位领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感，在这一点上，我觉得人力资源部做得非常不错。据我所知，他们在各部门都发展了自己的文化联络员，象《abc人》和本次年会的筹备等都是他们发动集体智慧的结果。

3、领导要务实，要深入基层。

前面我说到沃尔玛的高层经理有一个习惯，在检查工作的时

候，他喜欢站在门口。为什么？因为他认为公司到底碰到什么问题，顾客对公司有什么意见或想法，要站在门才能发现。这也是我为什么很多时候会去参与管理许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从客户中、从细节中去发现问题。

2019年的发展战略

年前，公司将会对整个组织架构做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的岗位上去。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让abc公司发展得更快更好。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，大方丈变成了小方丈。在这一点上，我希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。

2019年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

我要告诉大家□yy行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的□abc要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

20xx年的成绩即将成为历史□20xx年又是充满希望和美好的一年。从abc未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个注重研发和营销的、多行业的、国际化的abc集团公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家!并祝大家新年愉快!身体健康!家庭幸福!万事如意!

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1. 销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2. 利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3. 利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨，**年木材价格每方比去年同期平均增长120xx元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了**年和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

(一)内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

(1)以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

(2)继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

(3)积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

(二)外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

(1)规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

(2)质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效。1999年5月20xx1号两天顺利通过了iso9001质量

认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

(3) 环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

(4) 安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

(5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

1998 年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三.八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣

誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。年我们会一如既往的努力，为木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

房产中介年度工作报告总结篇五

一年来，在教育教学中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。

在这年里，我在思想上严于律己，热爱教育事业。

时时以一个团员的身份来约束自己，鞭策自己。

对自己要求严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。

我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。

服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

一、 加强学习，不断提高思想业务素质。

这一学期，在教育教学中，我始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立“以学生为主体”，“以培养学生主动发展”为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展。

我在思想上严于律己，热爱教育事业。

时时以一个好教师的身份来约束自己，鞭策自己，力争在思想上、工作上取得进步，得到提高，使自己能顺应社会发展的需要，适应岗位竞聘的需要。

一学期来，我还积极参加各类学习，深刻剖析自己工作中的不足，找出自己与其他教师间的差距，写出心得体会，努力提高自己的政治水平和理论修养。

同时，服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

“学海无涯，教无止境”，作为一名教师，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。

随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。

所以，本学期，除了积极参加政治理论学习外，我还积极进行业务学习，提高自己的工作能力和业务素养，使自己能够

更好的胜任自己的教师工作。

结合课程改革利用书籍、网络，认真学习课程改革相关理论，学习他人在教育教学中好的经验、方法等。

通过学习，让自己树立了先进的教学理念，

也明确了今后教育教学要努力的方向。

二、求实创新，认真开展教学、教研工作， 教育教学是我们教师工作的首要任务。

我明白，工作再苦、再累，我也不能落后，应该尽力去作好本职工作，特别是教学工作。

课前，我认真钻研教材、教参，课程标准，认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

并虚心向有经验的老师学习、请教。

力求吃透教材，找准重点、难点。

课堂上，我努力将所学的课程理念应用到课堂教学与教育实践中，积极利用远程教育资源，运用课件，运用多种教学方法，精讲精练，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，力求用活教材，实践新理念，增加课堂教学的吸引力，增强学生学习的兴趣和学习主动性。

力求让我的数学教学更具特色，形成自己独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高教学质量。

总之，不管在课堂教学中，还是在课外辅导中，我都以培养学生能力，提高学生的成绩与素质为目标，力求让数学教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

我在工作之余，把自己在教学中反思、案例、收获等收集起来，并记录一些自己的工作过程、生活故事、思想历程，精选和积累了自己最为需要的信息资源，并积极与其他教师在博客上进行交流、讨论在教学中存在的问题。

四、加强反思，及时总结教学得失。

反思本学期的工作，在取得成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。

不足有以下几点：

- 1、对数学学习的理论学习还不够深入，需要进行反思，教学水平提高速度缓慢。
- 2、教育科研在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。
- 3、数学教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些自己在数学教学的'特色点。
- 4、工作的积极性不够高，主动性不够强，有惰性思想。

这也有待于今后工作中的进一步改正和加强。

五、继往开来，开创新的天地。

- 1、加强自身基本功的训练，特别是课堂教学能力的训练。

做到精讲精练，注重对学生能力的培养。

- 2、对后进生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。
- 3、加强学生行为习惯方面的教育，使学生不仅在课堂上集中

注意力学习，课下也要能严格约束自己。

4、在教学上下功夫，努力使班级学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

一份春华，一份秋实，在本学期的工作中，我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，沉甸甸的情感。

在一学年里，本人在学校的工作安排下，担任了**教学工作。

一学年以来，在学校领导的关心、支持下，尽职尽责做好各项工作。

现具体总结如下： 一、 班主任工作 在担任*班班主任工作中，做到认真完成学校布置的各项工作，重视班风、学风的培养，深入了解每个学生的思想动态。

严格管理，积极与家长配合，研究教育学生的有效方法。

及时发现问题及时处理。

在担任班主任工作期间，针对学生常规工作常抓不懈，实施制度量化制度的管理。

培养学生养成学习、清洁卫生等良好的习惯。

努力创造一个团结向上，富有朝气的班集体。

该班在各方面的表现都比较好，并在体操比赛中荣获第一名。

二、教学工作 在教学工作上，根据学校的工作目标和教材的内容，了解学生的实际情况通过钻研教材、研究具体教学方法，制定了切实可行的学期工作计划，为整个学期的**教学工作定下目标和方向，保证了整个教学工作的顺利开展。

在教学的过程中，学生是主体，让学生学好知识是老师的职责。

因此，在教学之前，贯彻《九年义务教育**教学大纲》的精神，认真细致地研究教材，研究学生掌握知识的方法。

通过钻研教学大纲和教材，不断探索，尝试各种教学的方法，以如何培养中学生创造能力教学实验专题。

积极进行教学改革。

积极参加市教研室、及学校组织的教研活动，通过参观学习，外出听课，等教学活动，吸取相关的教学经验，提高自身的教学水平。

通过利用网络资源、各类相关专业的书报杂志了解现代教育的动向，开拓教学视野和思维。

艺术需要个性，没有个性就无所谓艺术。

在教学中尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，方法等等，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。

艺术的魅力就在于审美个性的独特性，越有个性的艺术就越美，越能发现独特的美的人就越有审美能力，越有创造力。

所以，在中学**教育中，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、比赛等教学手段，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。

让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。

让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，在进行艺术创作时充分得以自由地运用。

三、第二课堂的开展，因材施教，做好培优工作。

抓好第二课堂，实施素质教学。

根据本校学生的基础，发掘有**兴趣、特长的学生组织他们在第二课堂进行培养，并按年龄、基础等情况分为**兴趣小组初级班和创作班。

按实际情况采用不同的计划、步骤，方法，进行有效的培训教学。

学生经过一个学年有计划、有步骤的培训后，**水平有了很大的提高。

在学校的支持下建成本校特色的**，各方来宾对我校学生的**有着较高的评价。

并在精神上支持我们的做法。

并在一定程度上提高了我校的文化氛围。

四、其它工作 除了日常的教学工作之外，负责校内大部分的宣传工作，为了能做好学校的宣传工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

如…… 在这一学年的工作中，通过和同事共同的努力，提高了我校的**水平，取得一定的成绩。

但在教学工作中，自身尚有不足之处，还需继续努力提高自身的能力。

寄望于下一学年度为提高我校学生的**水平，营造校园的文化气氛，促进我校素质教育的发展作更大的努力！

这学年来，本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，

面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。

积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。

新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。

所以我不但注重集体的政治理论学习，还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。

为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防

措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。

从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，

博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。

并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。

在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。

同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

房产中介年度工作报告总结篇六

陌生而又遥远的，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然！

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意□20xx转眼即逝□20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说20xx年是有意义的，有价值的，也是有收获的！停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我自己作出20xx年工作的总结和20xx年未来的规划。

20xx年x月来到，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很

多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大。20xx年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责！”

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活。20xx年没有太多成就，而经验是我的财富！初踏家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚！

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队脚步，行业的前沿，摆正心态，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的经纪人(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，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

20xx年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，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，自己是一个从事房地产行业时间不长，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。

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40%xx80%。即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以！

第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要进行调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到！

20xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司领导们的正确引导和帮助。20xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年的挑战。

房产中介年度工作报告总结篇七

一、思想工作方面

坚决拥护党的领导，坚持党的教育方针。本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

二、教育工作方面

面对新课改，针对教育教学工作中遇到困难，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。并注重教学经验的积累和论文的撰写。

三、遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。