

2023年楼盘规划效果图(汇总8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

楼盘规划效果图篇一

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基矗。

大学生职业规划这门课程给了我们一个实践创业梦想的机会。在小组成员的积极配合，互相协作下，我们的创业活动如火如荼地开展起来啦。从进货开始，到摆摊设点我们无不仔细考量，认真思索，从身边的成功典型抓起，学着入门。在摊位的设置方面，考虑到我们是短时间销售，我们选择了几个人流量比较大的地方，他们分别是跳蚤市场，小铁门，和寝室门口。考虑到资金有限，还是小组成员自掏腰包，我们的货物主要是日用品，食品居多，以减少投资风险，要是卖不出去还可以自我消耗。我们的进货渠道主要是打折商品，由于时间短促，我们也缺乏进货渠道，只能就近在学校创业超市进货。选购好商品后，我们拎着大包小包来到了百货地点。

在我们摆摊的地方遇到了一位热心的“同行”的帮助。他帮着我们把零散的货物规置起来，还告诉我们说怎样摆才会显得货物比较多，比较丰富，还教我们怎样采集相片才会显得好看些。站在自己的摊位前，第一次有了“经商”的感觉。眼前的货物俨然已经不是简简单单的物品了，而是希望，是

在发光的，在我看来他是如此的与众不同。来来往往的人群，此刻也似乎与我有了千丝万缕的联系，我将期望的眼神放置在每一个从我们身边路过的人身上，多么期望他们的驻足询问啊。我们的行为显然引起了人群的好奇，几乎每个路过的人都像我们投来了好奇的目光，不过多是在看我们这群人在干嘛。我们也趁热打铁，不断拉人过来瞅瞅看看，学着像个老板的样子，叫卖起来，不管结果怎么样，我们已经很享受这个过程啦。

大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。但是创业的道路是艰难的，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向，方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。

就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

但是在创业道路上，作为大学生，往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，对市场营销等缺乏足够的认识，常常盲目乐观，大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上，没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦茫然，甚至沮丧消沉。大家以前创业，看到的都是成功的例子，心态自然都是理想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

楼盘规划效果图篇二

通过两天在院里的《城乡规划法》学习(虽然中途有所早退的

情况)，颇有收获，结合自己的一点点工作经验与学习体会，总结下大牛们的观点，加深理解，深刻体会。

首先应该说，新版《城乡规划法》尽管有瑕疵，有部门间的利益纷争，但总的来说，体现了规划公共政策取向的一种必然趋势和走向，政策法规制定与学术研究不同，在对各利益主体的矛盾要求的妥协下，最终的成果和初衷总是存在着这样或者那样的遗憾的。

1、赋予权力vs限制权力

要去怎样和不能怎样的转变。也标志着政府身份的一种转变——一个作为催化城市发展的组织者。当然，我国法律监督制度的不完善从根本上制约了这一点。

2、规划体系对应政府事权

新版城乡规划法对应各级政府事权建立对应规划体系要求，分为国家(国务院建设部)、省(省政府)层面的城镇体系规划，城市总体规划(市县政府)，城市下辖镇、乡规划，村规划。没有再提市域城镇体系规划和大城市的分区规划，由此理解，二者不在作为强制性内容，但可作为前期研究以对后期下一层次规划作以指导。

同时，村规划和乡村建设规划许可证的确立，也体现了城乡统筹的目的。

3、规划区划定

新版城乡规划法规定，制定市、县、镇、乡、村规划之前，必须划定城市规划区范围作为规划管理部门的管理权限范围，在规划区内划定建设用地范围，规划建设部门不得在建设用地范围之外发放用地许可证。

对于规划区的划定，存在较多的疑问

重叠问题

原则上，上级规划划定的规划区包括下级规划时，下级规划不再重新划定。

规划区外的建设活动管理

土地部门及地方性法律法规管理

规划区不是一个圈

重大基础设施项目，线形工程规划区外建设问题

4、一书两证转为一书三证

配合国家减少行政审批项目的要求，规划区内建设项目选址意见书更改为以划拨方式取得土地使用权的建设项目需办理选址意见书。规划区内建设项目需办理建设用地及建设工程规划许可证，并在村建设用地范围内的建设，需办理乡村建设规划许可证。

5、规划审批的人大监督和规划过程的公众参与

编制总体规划，在报上一级人民政府审批前需先经本级人民代表大会会审议。控制性详细规划需经本级和上级人大备案。

规划公众参与主要体现在，规划编制要征求意见和规划编制公示，详规和施工方案修改需听取利害关系人意见(啥叫利害关系人太含糊了)。

6、城市规划的严肃性

长期的市长规划、开发商规划造成规划严肃性不足，一任市

长一轮规划，一种需求一种详规。鉴于这种情况，新版城乡规划法规定了五种城镇体系、城总规、镇总规修改的特殊情形。

规划修改不符合控规的不得审批。

7、完善规划程序

形成规划前期评估-制定-审议-实施-监督-规划实施评价一个循环的规划制定实施过程。

8、突出近期建设规划的地位

落实国民经济五年计划(人大批准的最权威规划)的目标，与土总规相衔接，近期建设规划应作为规划制定和实施的重点。

未来的发展方向

关于三规合一的问题，似乎不大靠普，但如果能借助大部委改制的“春风”还是很有希望的。

总规大而全，全而无用的窘境应成为规划工作者需要深刻思考的问题。

相关技术指标和专项法规的完善亟待进行。

楼盘规划效果图篇三

本学期是大一的第一个学期，我们有一个关于职业规划的课程。在这个学期的学习之下，我对职业规划有了一个了解。一个学期的学习，我明白对于我们大学生来说职业规划是很重要的，它能够给我们指明未来发展的方向，让我循着这个方向不断的前进。

第一次上这个课的时候，我当时还觉得没有什么用，可是慢慢的上下来，我就知道学校为什么要设这个课程了。这个课程是能够让大学生对自己的人生有一个规划的，可以帮助我们走出迷茫，一步步的了解自己的优点和缺点，帮我们找准未来要去发展的方向。我跟着老师一步步的学习下来，我认识了自己，在老师的指导下，我真正的懂了职业规划的意思，职业规划是对我们的职业生涯和自己的认识进行的系统计划，在这个规划里有着对职业的定位、目标设定以及通道设计这三个要素，是对自己职业的一个细化过程，最大限度的了解自己的爱好和擅长的事情，然后跟循着这个过程一步步的建立自己的职业目标。

在课上，老师还向我们做了职业测试，通过性格、兴趣进行测试，让我们了解自己的性格适合什么样的工作，了解自己的兴趣，让我们知道未来自己的工作类型是什么。这些测试对我们进行了详细的分析，也让我真正的知道自己是一个什么样的人，未来我要往什么方向发展。老师给我们展示了大五人格模型，从这个模型里我知道自己严谨性的。

上了这个课，有老师在前面帮我们指导，我们慢慢的制定了自己的职业规划，从对自己性格进行分析，再到优缺点进行分析，再到多自己的兴趣爱好和擅长的事情进行描述，我对自己的职业生涯有了一个初步的判断。在这样的一个过程里，因为老师的引导，我这份职业规划对我的大学会起到很大的作用，不会让我陷入迷茫，给了我一个明确的方向，让人生的终点线也越发的清晰。

一个学期也将要结束，这个课程对我的影响很大。在课程的最后，我成功的制定出一份属于自己的完成的职业生涯规划书，我把自己这几年大学做了详细的计划。所以我相信凭借着这份规划书，这几年的大学生活不会无聊，会有很大的收获的，我一定可以顺利的从学校毕业，并且拿到适合自己工作的机会。

楼盘规划效果图篇四

我县城市规划工作在县委、县政府的正确领导下，在上级主管部门的关心支持下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指针，紧紧围绕经济建设这个中心，认真贯彻落实县委、县政府提出的“对接长珠闽、融入经济圈，加速工业化、建设新我县”发展战略和融入赣州一小时经济圈要求，坚持依法行政，解放思想，开拓进取，务实创新，较好地发挥了城市规划的综合调控和“龙头”作用。尤其是跨入新世纪以来，我县城市规划工作通过强化领导，健全机构、凸现规划职能，狠抓规划编制和实施管理，城市环境得到进一步改善，城市品位有效提升，城市功能日臻完善，城市整体和长远利益得到较好实现，有力地促进了我县城市建设和县域经济的发展。

一、强化领导，提升规划管理职能

1、成立我县城市规划建设管理委员会。为适应新时期城市规划管理工作的需要，县委，县政府高度重视，进一步强化了对城市规划管理工作的领导，成立了县城市规划建设管理委员会，由县委书记担任顾问，县长任主任，四套班子分管领导任副主任，成员由公务员、有关专家、技术人员及社会各界人士组成。制定了科学、严密的工作规程，对重要规划成果、重大建设项目、主要地段城市设计等进行审查，协调解决城市规划制定和实施过程中遇到的各种问题，为维护城市规划的正常实施，提高城市规划管理水平提高。总体规划修编。根据我县国民经济和社会发展的需要，依照《城市规划法》的规定和要求，经市政府批准，我县委委托高资质的规划设计队伍，组织开展了我县第三轮总规修编工作。总规修编期间，得到了县委、县政府主要领导以及上级主管部门和社会各界人士的大力支持，先后召开了四次总规方案征求意见会。经过一年多来的努力，去年下半年，总规修编成果按照法定程序通过了省市专家组评审、县人大会议审议，完成了向社会公示。今年一季度将完成我县第三轮总规修编的上报审批工作。

二、注重宣传，增强全民规划意识。

城市规划的制定与实施需要得到广大市民和社会各界的支持和参与，我们以强化宣传为突破口，全面提高全民的规划意识和法律意识。每年在《城市规划法》颁布实施纪念日前后，都要开展一次大规模的宣传周、月活动，利用广播、电视、宣传标语、宣传材料等各种方式，对城市规划法规作广泛宣传。其次是将各类城市规划成果公布于众，增强规划的透明度。三是组织各种形式的专家座谈会、规划报告说明会。通过一系列行之有效的宣传，增强了全体市民的“城市主人翁”荣誉感，激发了干部群众参与、支持和监督城市规划实施的主动性和积极性，广大干部群众思想得到解放，观念得到更新，规划意识、法律意识普遍增强，全县上、下形成了领导带头执行规划、群众自觉遵守规划的良好氛围，为我县城市规划的正常实施与管理打下了良好的思想基础。

三、创新机制，狠抓城市规划管理

城市规划管理是一项综合性、复杂性、系统性、实践性、科学性很强的技术行政管理工作，直接关系到城市规划能否顺利实施。为提高城市规划实施管理水平，几年来，我们坚持解放思想，与时俱进，大胆探索，逐步建立起一套科学、规范、有效的管理机制，体现了城市规划管理六项原则，使城市规划意图得到了较好实现，保障了县城各项建设的有序和合理发展。

1、完善配套法规体系，为规划管理提供法律武器，体现法制化原则。

为规范我县城市规划区内的土地利用和各项建设活动，依照《城市规划法》和省实施城市规划法办法等法律法规，制订了《我县城市管理实施细则》、《城建二十条》、《关于进一步加强城市规划管理工作的若干意见》等一系列地方规章。实行了土地市场一级垄断、二级放开、三级搞活政策，坚决

停止了个人建房、零星插建和改造项目的审批。对一切违背城市规划和有关城市规划管理法规的违法行为，都要依法追究法律责任，确保城市规划的顺利实施。

2、积极推行规划审批公示制，增强规划透明度，体现公开化原则。

为增强城市规划的透明度，实施“阳光”规划，提高市民对规划的知情权、参与权和监督权，我局积极推行了规划审批公示制度。成立了规划行政服务中心，做到规划报建、审批公开化、规范化。按照规定和要求，将城市总体规划(修编)、重要地段的修建性详规、城市设计以及重要建设项目的规划设计等规划方案在指定地点、指定时间内向社会公开展示，广泛征求公众的意见和建议。同时要求建设单位必须在建设地点悬挂规划批准内容公布牌，接受社会监督，确保规划和公众利益的实现。

3、建立规范程序，确保项目审批的严密性、科学性，体现程序化原则。

(1) 把好重大项目的规划选址关。严格按照总体规划和控制性详细规划的要求，对拟报审建设项目，组织有关部门进行实地踏看和分析，并对项目的定点、用地范围、规划布局提出具体要求，经集体讨论后，按审批权限核发《建设项目选址意见书》，作为设计任务书报批的法定附件。通过严格把好项目的规划选址关，从源头上堵住了影响城市规划、破坏城市生态环境的不法行为。

(2) 把好规划设计条件关，落实规划强制性内容。为规范开发建设行为，维护城市整体和公众利益，我们从把好建设用地项目的规划设计关入手，贯彻落实国家城乡规划强制性内容。规划区内所有土地在招、拍、挂前，必须取得规划部门提供的规划设计条件及附图，作为土地出让的法定附件，否则土地出让合同无效。土地出让后，受让人必须严格按照规划设

计条件进行项目的规划设计，否则不予审批。几年来，在与国土、房产等部门的协调和配合下，我县一大批重点建设项目，由于采用了科学、严密的审批和运作程序，杜绝了土地的私下交易，规范了土地使用者的开发行为，实现了城市土地的最佳配置和城市功能、环境的优化，取得了经济、社会和环境效益的三统一。

(3) 把好工程设计报建关，营造良好城市空间环境。为了将建筑设计与城市规划有机地统一起来，使建筑设计为创造良好的城市空间环境服务，形成具有地方特色的城市风貌，提高城市品位。对已取得建设用地规划许可的建设项目，在建设工程报建时，我们都要求建设单位(个人 ……(未完，全文共5120字，当前只显示2465字，请阅读下面提示信息。

楼盘规划效果图篇五

20xx年7月25号到20xx年10月20号，在建筑设计研究院规划所为期将近三个月的实习时间我学习到了很多，记得第一天报道时，感觉心里面都在翻腾，有害怕，有新奇，有期待，感觉自己读了十多年的书，即将踏入社会，害怕自己的能力不够，害怕和别人相处不好，但是对着即将踏入社会的生活又有写期待，三个月下来，有收获也有许多的遗憾。

在实习期间自己接触了4、5个的设计，《仁怀市改善农村人居环境村寨体系规划》，《安置区选址规划》，《环雷公山自驾游线路规划》，《王司镇总规》在这些设计中许多都是学校没有学过的。进去接触的第一个设计是《仁怀市改善农村人居环境村寨体系规划》这个设计给我的印象很深刻，因为实习的三个月第一个月就给了这个设计，然而并不是做设计，而是不停的在统计表格，统计1000多个村庄的数据，在这个设计中虽然没有学到有用的设计方法，但是自己的做表格能力提升了不少；第二个做的是《安置区选址规划》，选址规划对于我来说也是一个比较新奇的项目，这个项目当时已经做到中期，中期汇报的ppt几乎都是项目负责人交给我做

的，在做的过程中，了解到了整个规划的过程，平塘县生态移民选址规划共分为六个部分：项目背景，现状概况，安置模式，安置点选址布局，安置点村民生计发展指引，实施建议；《环雷公山自驾游线路规划》这个项目是我学到最多的项目，因为这个项目我发现自己存在的不足，项目刚开始的时候加上我有9个人参加，导师安排我们每个人在周末的时候想方案，周一大家进行汇报，但是自己太过于懒惰，还觉得自己是个实习生肯定轮不到我将方案，就随便想了一下，结果周一汇报那天导师还有副所长都在，9个人就一个个轮流讲方案，我也不例外，心里面一阵的紧张语无伦次的说了一番，后面想想自己似乎错过了一次很好的表现的机会，如果自己态度端正点，多做点准备工作也许会得到领导的认可，但是一切都玩了，这次验证了那句老话：机会是留给有准备的人。我自己错过了这次的机会，就当是给自己一个教训吧。

三个月的实习结束，自己做出了一些总结：

第一，做好一切的准备，机会是留给有准备的人。大学五年晃眼间就过去了，也许大家都没有想过时间会过的这么快，感觉就像一瞬间从小孩就变成了大人，肩上突然间有许多的责任，还有很多的茫然，害怕找不到工作，害怕踏入复杂的社会，害怕看不到的未来，但是这些害怕都是我们必须面对的，只有自己提前做好心里准备，鼓起足够的勇气才能战胜这些茫然。

第二，要自信。记得有一次导师让我做控规的文本问我知不知道控规的强制性内容，要我在文本里面标出来，我很没有底气的说我不知道我学的是不是设计院里面的内容，实际上，这些是规划里面最基本的问题，在学校是绝对学过的，但是怕自己弄错，就没有底气的说不会，现在想想自己没有自信给别人的印象是很差的，感觉自己基本功都没学好，设计院都不需要这样的人。

第三，学会和甲方沟通。俗话说甲方虐我千百遍，我呆甲方

如初恋，在学校根本没体会到这句话的意思，到了设计院才发现这是真理，作为实习生，虽然不能参加汇报但是每天都听着同事们的抱怨，某某领导有觉得这个方案不好，某某领导要改方案，作为设计人员，多数时候为了自己的利益不得不低头，不得不按照领导的意思不停的改动方案。但是作为设计人员，有专业素养也是很重要的事情，规划和政策，民生有着千丝万缕的联系，可能是我还没有被社会所磨练，想法比较天真，觉得规划师不仅仅是为了利益，也应该为公民着想，作为公民和政府的调停者，为不同的社会团体争取利益。

第四，练好扎实的基本功，想要进入一个好的公司，不是要有很好的天赋，但是基本功一定要扎实，进入设计院的前两年也许我们还不能做一个项目负责人，实习的时候，和一个xx级的姐姐聊天，她说进去的前两年机会只能做一个画图小工，但是基本功一定要扎实，好好表现才能得到领导的认可，也才能有机会带项目。

三个月的实习对于我来说意义很大，在个月的时间里，想清楚了自己的未来，对自己的职业也有了规划，实践，出真知。

楼盘规划效果图篇六

我于9月24日至28日参加了我市组织的“**市城乡规划建设管理专题研究培训班”培训学习，根据夏庆丰市长在开学典礼上的要求，近五天来，认真聆听了各位专家教授的讲课，同时与其他乡镇领导的研讨交流城镇建设经验，使我对城镇规划认识有了更深的认识和理解，进一步拓宽了视野、更新了观念。结合自己工作实际，确实受益匪浅、启发颇深。

我于20xx年10月参加工作，作为民和镇村镇规划建设管理站一名工作人员，在民和镇20xx年易地移民搬迁工程、民和镇20xx年扶贫生态移民工程及集镇建设实施平台下，对新农

村建设、城镇规划与村庄布点规划有了一点初步认识。通过这次培训，结合自己工作实际，更多认识到自己对城镇镇规划知识的缺乏和较为系统化的理解，同时切身体会到乡镇一级规划发展存在的很多问题。

的确，随着城镇化的发展及新农村的发展，村镇环境风貌、基础设施、公共资源等方面有了很大的改善，但由于村镇规划建设本身具有复杂性、差异性、可变性等特点及乡镇一级对规划建设的观念的薄弱性，在优化村镇规划建设，促进农村经济、环境、文化的和谐统一及可持续发展方面存在存在了诸多的问题。比如，规划编制滞后于建设，与实施可能性脱节，规划设计相当程度上强调的是城市空间环境质量，乡镇规划建设却往往滞后于建设；村镇体系规划与居民点规划背离，缺乏特色，千城一面；生态效益与经济效益相矛盾，大多规划注重经济增长，而忽略城市环境质量的提高。

结合乡镇工作实际及培训学习领悟，我认为将从以下方面做好城镇规划管理和新农村建设。

- 1、科学规划，严格实施。总体规划是城市在一定时期内发展的计划和各项建设的总体部署和具体安排，只有一个适合的发展规划，才能为民和发展作为指引。一方面，做好前期规划调研工作，注入本地发展理念，充分考虑到我镇集镇的交通、运输、电力、通讯、娱乐、污水、垃圾处理及注重传统民族特色村落、旅游产业发展的保护等重要因素。另一方面，统筹城乡发展，做到与新农村建设相结合、与村庄整治相结合、与农村清洁工程相结合、与农村危房改造相结合。其次，我镇要尽快投入资金完善编制控制性详细规划，严格规范各类用地的性质和规模。对于新开发的项目要大力推行块状开发，克服困难，打造有档次、有特色的精品项目。规划一经确定，就必须严格执行。规划一经确定，就必须严格执行，不可朝令夕改，即使需要修编，也必须经过法定的程序。

2、 加强学习，规范管理。乡镇领导和规划建设管理办公室的负责人要主动积极学习《中华人民共和国城乡规划法》和《**省城乡规划管理条例》，掌握规划专业相关知识和技术规范，对本乡镇的发展方式、发展阶段、空间形态熟练了解。各个乡镇规划建设管理人员要明确责任，真抓实干，务求实效。对于农村农民建房要正确处理好改造和新建的关系，个体和群落的关系，政府引导与农民自主决策的关系，坚决杜绝零星建设。对于集镇上的工业项目和商业开发要处理好功能和结构的关系，严格规范“一书两证”的报建手续，严厉打击未批先建。

3、 加大投入，完善资料。各个乡镇要加大资金投入，尽快完成本乡镇的1：1000镇域规划区范围内的地形图勘测，完善规划建设管理相关资料。同时在编制规划时要委托有资质的规划设计单位做规划。另外要多方筹措资金，加大本乡镇的基础配套设施投入，盘活本乡镇低效土地，挖掘土地潜力，提高土地价值。

小城镇规划管理是一项涉及政治、经济、文化和社会生活等各个领域的工作。在实施中要努力做到“金规划、银建设、铁管理”促进和推动我区小城镇健康、快速发展。

楼盘规划效果图篇七

暑假期间我参加了xx省教育厅组织的高校教师岗前培训班，听了xx教授关于教师职业生涯规划专题讲题，现把我听后的心得体会谈谈。

一、大学教师的地位与作用

教育，是人类崇高的事业，这一事业的承担者就是教师。教师传递人类的文化科学知识，进行思想品德教育，培养一代又一代的新人。教师的历史使命，光荣而艰巨。人们用“百年树人”来表达教师工作的深刻意义，用“辛勤的园

丁”、“人类灵魂的工程师”来表达对教师的崇敬。“振兴民族的希望在教育，振兴教育的希望在教师”，教师是民族希望之所托，肩负着培养社会主义现代化建设者和接班人的重任。而大学教师又以其特定的历史任务，起特殊的社会作用，构成其特殊的社会地位。

大学教师不同于一般教师的特殊的作用是：其一，大学教师的基本任务是培养高级专门人才，而高级专门人才在科学技术和社会的发展中起骨干的作用。现代科学技术的发展，最终取决于高等教育所培养的人才数量和质量；生产力水平的提高，国民经济的发展，文化教育卫生事业的昌盛，综合国力的增强，社会的整体进步，很大程度取决于高等教育所培养的人才的数量与质量。而高级专门人才的质量，又取决于大学教师的工作。

其二，大学教师，既是文化科学的传递者，又是文化科学的创造者。历来对人类社会有伟大贡献的科学家、思想家、活动家，不少是荟集于高等学府或当过大学教师。人们往往把大学教师这一职业同文化发达、科学昌盛、政治民主、人类进步紧密联系在一起，用“学者”、“专家”来称呼大学教师，把大学教师的声望作为一个国家学术水平的标志，把大学教师的社会地位作为一面文明建设的镜子。

其三，大学教师，既是教育工作者，又是社会活动家，以其专家、学者的身分，对科学、文化、经济、政治的远见卓识，参与社会活动，直接为社会服务。在现代信息社会中，大学教师对社会改革的高见，对重大事件的评论，在报刊电台上，占有重要的地位，起着舆论导向的作用。

由此可见，大学教师的社会地位，就其实质来说，不是人为规定的等级，而是由其对社会的作用与贡献决定的。中华民族，历来有“尊师重教”的良好传统。人民对于教师，怀着素朴的崇敬感情。硕学宏儒，有着更高的社会地位，因为他们代表着学问道德。所谓“道之所存，师之所存也”，即使

是剥削阶级最高的统治者帝王，对于自己的老师，也不得不“执弟子礼”，所谓“当其为师，则弗臣也”，以表示对教诲自己的师长的尊敬。

二、大学教师的任务

高等学校一般有三个基本职能，第一培养高级专门人才；第二发展科学；第三直接为社会服务。高等学校要实现这三个本文来源：职能，主要依靠广大教师。

大学培养高级专门人才，主要是通过教学形式。因此，教学工作是大学教师的主要任务。每位教师必须努力教书育人。根据专业设置，培养目标，教学大纲，认真备课以及编写讲义教材，有计划地进行教学，遵循大学生身心发展与教育关系的规律，在传授科学文化知识的同时，发展大学生的智能，进行思想品德教育，努力提高教学质量。

从事教学工作的大学教师还必须参加一定的科研工作，通过科学研究，不断提高自己的学术水平。科研的成果可丰富教学的内容，促进教学质量的提高。有的科研课题，教师可以组织学生参加，通过科研活动来培养学生的研究能力和动手操作能力。可见，教学与科学研究工作是相互促进的，对于专任科研工作的教师也应提倡兼做教学工作。这样有利于培养高级专门人才。

为社会服务是现代高等学校不可忽视的职能。现代的大学与社会的经济发展、科学技术的发展联系越来越紧密。科学技术是第一生产力。国家许多高科技研究在大学里进行。许多新的科技开发来自大学，然后转到生产部门进行生产。高等学校为社会服务的职能主要也是通过教师的工作实现的。

大学教师直接为社会服务，有利于深入了解实际、了解社会、了解国情，理论联系实际，增强解决问题的本领，从而能够更好地提高教学与科研的水平，提高教学质量。大学教师这

三个任务，只要安排得当，必能起到互相促进的作用。

楼盘规划效果图篇八

1、“利他”的思考方式

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

2、避免自己制造的销售误区

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗？是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给

客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

3、成功地销售商品给自己

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

如果我是客户，我会不会跟我自己买东西？这包含了我的形象和态度。

我所销售商品的好处是否已经足够满足我自己了呢？

我在商品上的保证是够让我自己拥有安全感了呢？

所以在销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么！因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的！

4、善于倾听，创造优势

我们在售楼部常常会碰到这种情况，当客户走进销售大厅的时候，我们的置业顾问就开始滔滔不绝的向客户介绍楼盘，好像一个展览馆的解说员，不管客户爱不爱听，想不想听，自己只管讲，嘴巴说的太多，完全不在乎客户的感受与认同度和需求如何。当客户提出一些问题的时候，马上反驳，甚至企图想要改变客户已经表达出的需要来完成成交，这样的方式当然无法完成成交！因为，你根本不知道客户需要的是什么。也许你觉得自己沟通得很好，但是一场沟通的成功与否，客户所打的分数才是真正的分数，要客户说好才是真正的好。我常常形容这种销售的方式叫乱打鸟的销售方式，成交与否运气的成分居多！除非他所谈论的刚好是客户所需要的，否则90%以上的机率不会成交！我们必须耐心地让客户把话说完，在客户诉说的过程中，去捕捉客户的购买心理，这样才能有重点地去说服客户，才能实现理想的销售业绩。

5、少用太专业的术语

销售人员在介绍楼盘的时候，尽量采取口语化的形式来挖掘客户的需求和拉近与客户之间的距离。我们经常看到有一些销售人员在接待客户的时候，一股脑的向客户炫耀自己是房地产业的专家，用一大堆专业术语向客户介绍，比如说，我们小区的建筑密度是多少、容积率是多少、绿化率是多少等等，让客户如坠入五里云雾中，一头雾水，不知道你要讲什么，而且给客户造成一种心理压力。我们仔细分析一下，就

会发现，销售人员把客户当成同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么接受？既然听不懂，还谈什么买房？如果你能把这些专业的术语，用简单的话语来转换，比如直接的说出两栋楼之间的距离是多少，花园的面积有多大，活动的场所有多少个或有多大等等，让人听后明明白白，才能有效地达到沟通目的，楼盘销售也才没有阻碍。

6、满足客户的精神需求

国外的教育体系中强调的是启发式教育。要满足客户也是一样的道理。我们最容易犯的错就是不断地将房子一直介绍给客户，期待客户购买。却不知客户到底需要什么样的房子，把焦点放在自己的业绩上大过于客户的需求上，只想卖给客户这样的房子，但没有去想客户为什么必须要购买这样的房子。还有哪一些房子可能才是客户需要的，事前没有分析，洋洋洒洒地把楼盘所有的户型没重点地介绍给客户自己去挑，结果浪费客户的时间和精力，而你也不会获得一个很好的回应。因为十之八九的客户并不会有这样的耐心去看你拿出来的资料，结果资料就跟废纸一样被扔掉了。所以，在与客户交谈的过程中，我要求销售人员都必须准备好一份稿纸，随时把客户的一些建议和意见记录下来，让客户感觉到被尊重，并通过记录，你可充分地了解到客户想什么、需要什么，有什么是他不满意的。这样你才能找出解决问题的办法。客户喜欢你因为他想到的你都帮他想到了，客户需要的你都帮他准备好了，让客户觉得你在重视他。客户下不了决定的时候你可以提供客观的参考意见，让客户跟你做生意没有负担，客户跟你沟通起来轻松愉快，你永远是他问题的解决者而不是问题的制造者，甚至你是客户的知音。如果今天有客户喜欢你做生意甚至期待下一次跟你做生意，那么你就成功了！

[用心做事]

1、有良好的工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。在培训的过程中，几乎所有的销售人员的问题，都是跟方法和技巧有关：我如何做才能让客户下订金把房子卖出去？这是问得最多的。销售到底什么是最重要的？答案其实很简单也很沉重：观念与态度。

如果你所面对的是一个根本不愿意去面对市场的人，或者没有把销售当成一项事业来做的人，不停地告诉她销售的方法和技巧，终究也不过是浪费时间而已。因为，他的大脑会决定他的行动，改变他大脑里的想法才能够改变他的外在行为，所以销售的方法与技巧只对一种人有用，那就是一个拥有健全的营销心理的销售人员。其实，销售培训是一项长期的工作，是贯穿整个销售的全过程，它不是技巧性的培训，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训。

一个营销人员所产生的问题当中有50%是来自于自身的问题，只解决问题的方法和技巧也是治标不治本。要训练出一个成熟的销售人员，最重要的是如何使一个销售人员首先建立好正确的销售观念和态度，否则后面的问题更错综复杂，不知从何做起。

销售的方法和技巧都不是唯一性的，人的个性不同，与人打交道的方式也不同，具有良好工作态度的人会自己去创造出合适自己的销售方法和技巧。所以，要有一个良好的工作心态，关键是销售人员本身的从业观念和态度问题。作为一名销售员，最核心的素质是亲和力和专业性。亲和力不是天生就有的，是靠长期的、用心的、认真的去做，慢慢的锻炼出来的。同时，作为一名有一定的专业素养的，能担起客户买房置业的顾问的，首先要清楚知道自己在“卖什么”才能“卖得好”和“做得好”。所以在业务上必须要非常熟悉。

2、每天坚持练习言、行、举、止

我以前做置业顾问时，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了。

3、 每天坚持做一份业务作业

项目的经济技术指标；

项目的位置、周边环境；

项目的平面布局，周边的长宽；

项目的户型种类、分布；

单套房型各功能间的开间、进深 及面积、层高、楼间距；

有关销售文件的解释；

装修标准；

配套设施；

了解工程进度；

物业管理；

价格、优惠条件；

罗列项目卖点；

每天必须对着模型针对以上的内 容讲一次盘；

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；

产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；

按揭银行及利率和计算；

购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；

结案。记录客户成交情况或未成交原因。

我以前经常在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，我都可以准确地叫出他的名字，我和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。

优秀的售楼人员应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一良好的印象，有助于消除客户

的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考。