

最新楼盘拓展计划 市场拓展工作总结(精选7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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

楼盘拓展计划 市场拓展工作总结篇一

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合xx国储实际的市场拓展之路。

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和xx上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报xx省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对x钢业务，给x钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。公司根据《合

同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况,结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过,下发并试运行。同年要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够,对办公的目的理解不一,所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性,业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域,看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员,形成一个业务团队还有较长的路要走,业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的,客户是引进来的'。那么,怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力,压力转化为动力,可以增强业务人员主动跑市场的积极性,把跑市场变成一个常态性的工作,变被动为主动。领导重视就是支持,支持就能建立自信,树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同,树立对企业的忠诚,以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为,提升责任心,激发反省能力,对不正确的价值和观念进行改正,提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目,要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二,明确主营业务,开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动,是企业收入的主要来源。首先,结合自身特点,明

确主营业务□xx分公司□xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业□xx分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储□xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

楼盘拓展计划 市场拓展工作总结篇二

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合xx国储实际的市场拓展之路。

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和xx上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报xx省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对x钢业务，给x钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，下发并试运行。同年要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务□xx分公司□xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业□xx分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储□xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢

材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

楼盘拓展计划 市场拓展工作总结篇三

时光飞逝，又一个学期结束了，回想这一个学期，我们部门一起工作，部员之间关系融洽，我的工作能力上有所提高，也学到了许多为人处事的知识，以下是我这一学期的工作总结。

我所在的素质拓展部主要工作是：

一、统计与认证学分

二、举行捐废纸活动

三、与各部门密切联系互帮互助

xx年9月下旬的时候开始了招新活动，有很多个部门及学生会进班级宣传，对大学校园生活一知半解的我感觉加入某一个部门锻炼锻炼，多认识点人，充实自己的空闲时间还是很不错的，所以呢抱着试试看的念头报了素质拓展部，我之所以选择素拓部呢是因为这部门是管理学分的，能加入的话感觉挺吃香的，还有一个原因就是我们的两个部长一看就和蔼可亲的那种，又漂亮又帅的，果断的报名了。

我们部第一次开例会互相认识成员讲了一些任务。这一学期里我们做了大一大二的学分，十佳歌手的记分，听讲座时的点名，捐废纸活动，值班等等。这些活动我个人都有积极参与。凡是开头难，刚开始做学分什么的也有出问题，点名的时候看到那么多人点个名也不容易，不过现在都好了，其实没什么大不了，硬着头皮上就是。

经过半个个学期的磨合与实践，上学年我部较好的完成了工作，虽然可能一些方面还做得不够好，新的学年、新的学期我部将以一个全新的面貌去对待本部的工作以及配合其他各部的工作。新的一学年即将开始了我部工作也将继续进行，然而可能会有很多困难需要我们去面对，这些困难对于我们来说既是一次挑战，也是一次难得的锻炼，我将以一个全新的面貌去对待不但要积极更要尽职尽责尽心尽力的参与到其中去。

楼盘拓展计划 市场拓展工作总结篇四

对于每位同学，我部都严格按照我院制定的综评条例，公平、公正、公开的给予加分，并严格按照相关流程实行考核和评定。对于其中出现的错误和问题能够及时纠正和解决。我部还经常在提高工作效率上下功夫，在保证工作质量的前提下，

怎样做能够更简单更快捷的完成任务是我部人员一直在努力做的事，并且也已经初显成效。在综评分的考核和评定过程，也使得我部的每位成员能够更加认真、耐心的对待工作，本着“细节决定成败，态度决定一切”的原则，我部出色的完成了本年度的综评分工作。

由于本人在素质拓展部担任过副部，对于三评工作的具体工作流程也是有了解的，并且在老师的指导和各班团支书的积极配合下，本年度的三评工作也在本部人员的认真对待下顺利完成。对于毕业生的三评工作，考虑到部分毕业生已不在校，我部人员提早做好了各种准备工作，为毕业生三评工作的顺利进行做出了重大贡献。

在大一新生入校初期，我部门开展了“每周一频”活动，通过播放各个方面的视频，使得新生在开阔视野、增加知识的同时能够更快的融入到新的环境中去。

1、班级展示活动；

2、“每周一博”之美丽河南；

一、例会宣传；

二、团支书班级宣传；

三、宣传部展板宣传。通过宣传，营造了活动氛围，同学们积极的融入了活动中。同时我部对活动的策划周密，宣传积极充分调动了同学的积极性，活动进行十分顺利。

此活动达到了以下几个目的：

1、丰富同学们的大学生活，展示同学们的青春风采；

2、增加同学间的交流，互相了解家乡各地文化，拓宽知识面，

增长见识；

3、锻炼同学们的表达能力，创新能力，团队合作能力；

4、展示各地的美丽，唤醒人们对美的挖掘的意识。

1、我部门作为校团委与各学院分团委之间素质拓展工作联系的纽带，与各学院分团委相关部门的交流与沟通有待进一步加强，相应的会议制度有待制定和完善，以使工作顺利开展。

2、部门工作内容有待充实，工作形式有待创新。需集思广益，多参考其他高校相关经验，拓宽思路，开拓创新，以更加丰富多彩的内容和形式让同学们了解并参与到“大学生素质拓展计划”当中来。

3、部门在广大同学之间的影响力较小，有些同学不知道素质拓展部的主要工作是什么。在素质拓展宣传方面，宣传的方式和质量有待改进。

素质拓展工作建设任重而道远，我部门的工作还将面临诸多新情况和新挑战，只有不断学习，不断开拓进取，才能把我校素质拓展工作推向前进。我相信通过我们部每一位成员的团结互助，素质拓展部一定会在以后的日子里取得更多的成绩。

楼盘拓展计划 市场拓展工作总结篇五

__区教师进修学校组织的骨干教师培训，对我来说，来得及时，来得实在，我觉得受益非浅，深受启迪。这次培训的内容十分丰富，对教师个人职业发展和教师职业生涯的规划都做出明确的定义，教师的成长历程和教师的职业发展离不开教师的培训和再学习，从理论上提高教师的执业水平，从科学发展的角度来提高教育教学能力，不仅是教师自身的需求，而是社会发展的要求。

在这次培训中有_教授的“__课堂”、__授的“_长的“有关教学的几个问题”以及__士的“新课程实施中教育评价改革”和_大_授的“中外比较教育研究”，更让人回味和思考的是为期三天的×_展培训项目。

此次培训与以往的教师培训不同，不单单在理论上有所依据、在实践中有实例，而且又能从实践中回到理论，找到焦点，指导实践，进行操作。在实践中提高自己的认识，升华自己的理论水平，让人信服。对自己在今后工作中发现自己，完善自我有着深刻的意义。通过这次认真的培训和自己的努力学习，我感到收获很大，现将自己的心得和体会写出来与大家分享。

作为一名老师，让我激动和回味的莫过于_中校长_的现身说法、他从教育理论和教学管理生动的教学事例让我如临其境。使我深深地感到教学是一门伟大的学问，它不是一朝一夕就能学会、就能融会贯通的，而是需要自己的认真钻研和日积月累而成的。而如何成为一名好老师，然后变成一名名师，就是我目前所面临的问题。从这次的培训中，我学到了一些前辈们的先进经验，明白了一些道理，使我明白教师这个职业的沉重份量，对我日后的教育工作有很大的意义。

在报告中，_校长说：“没有爱就没有教育”。教师对学生的“爱”应是真诚的、无私的、广泛的、一视同仁的。尽管孩子情况不同，但要相信每个学生都能在老师爱的教育下长大成才。对每一个学生的关爱，都应该是毫无保留的，无论是对品学兼优的学生，还是对顽皮、学习成绩不理想、需要心理疏导的学生，教师都要主动去亲近和关爱他们，让学生感到老师是自己最信赖、最尊敬、最亲近的人。

首先是自己在教学过程中每一个付出和感悟，在这次的培训专家的讲座中得到了印证。_中的办学成就，体现那就是那一份“爱”的教育。教育事业就是爱的事业，没有爱就不会有教育。作为一名教师，让我更深刻领会了关爱每一个学生，在

生活上关心学生，在学习上帮助学生的重要性，让学生在感受爱的过程中，理解爱，学会爱。其实，每一个学生都是好学生，他们身上有不同的闪光点，只是有的没被发现。这就需要我们教师在平时的工作中细心，善于捕捉学生的闪光点，夸奖学生，激励每一个学生上进，赏识每一个学生的才华，让每一个学生积极参与，期待每一个学生获得成功。我常常把更多的爱，倾注在那些后进学生的身上，倾注在那些需要帮助的学生身上。以平等的心灵善待学生，用爱的情怀关注学生，这是一股巨大的教育力量，它比任何高明理论的说教都有效。把这种情怀融入平实的生活，把学生的进步当作自己的成功，用坦诚的相待诠释幸福的内涵。

作为教师，我体会到要终身学习，平时要勤读书、勤思考、勤动笔。只有及时地充实自己，提高自己。面对竞争和压力，我们才可能从容面对，才不会被社会所淘汰。同时还要学会以“诚”待人。良好的师生关系是要靠自己用心经营的，和家长真诚地沟通，懂得顾及家长的感受，有责任心、公平心，这样家长就会慢慢地信任你，对待学生要公平、平等、不高高在上，要有威严、言出必行，做孩子的表率。还要学会“容”纳一切。比如学生的表现、成绩、来源等。我想这是作为教师应该做到的非常重要的一点。每一个学生都有属于他们自己的天地、成长于不同的环境，拥有不同的个性，这是要成为优秀教师必须知道的非常重要的基石，永远不要看到一个侧面就觉得了解一个人的全部，而对学生做出不客观的评价。我们应尽量多关心他们，从而达到进一步的了解，以实现了如指掌的境界。有的孩子在学校非常内向，在家里却活泼外向，老师就要不厌其烦的引导学生在学校也走向活泼开朗。同时我们也要充满爱心，要懂得原谅，要学会用另一种眼光看待学生，尽量发现他们的闪光点，多表扬、少批评。古语道：“人之初，性本善”，即使他们犯了不可原谅的错误，我们也要从本质出发，相信他们是善良的，对他们进行教育和引导。

_教授的讲座从教师的教学理念和实践出发，把教学和教师的

发展放在同一个平台，深刻地指出了教师一定要走专业化的道路，从教育理念到微观课堂的把握无处不体现教师的专业化水平，全面贯彻素质教育就是要提高微观课堂的教学效率，提高教师的专业素质。让我感悟最深的就是课堂目标管理的落实。你在课堂上了解每一位学生在做什么？得到了什么？有什么差异？如何通过情景教学来缩小差异？。

_博士的“教师发展与教师的职业生涯”的讲座，对我的帮助不小，如何克服自己即将到来的职业倦怠期和职业生涯的消退期，有了初步的理解和应对的方法，努力消除可能产生的消极因素。

_博士的“新课程实施中的教育评价改革”的讲座，更加引发了我的思考，全面推进素质教育和教育改革，评价机制有为重要，值得探究和学习。

学校对学生的评价一直是个难题。传统的评价往往是老师给学生写评语，这种评价方式我们称之为“静态评价”。然而我们的学生每天都在发生变化，用“静态的评价”去衡量“动态的发展”，显然是不科学的。从评价内容上看，传统的评价以学生的学业成绩作为其重要的评价标准，甚至是唯一的标准。显然，这种评价不能全面涵盖学生的整个品德风貌、学业成绩，与现代社会所要求的人才观是不相符的，改革评价内容与标准已迫在眉睫。从评价时间上看，传统的评价往往到了学期的结束才进行，用“企业年终评估”的形式对学生一学期的成绩、行为表现进行总结，忽视了个体发展过程中的闪光足迹，这也不符合人发展中的需求规律。并且，这样的评价缺少有效的后续手段，达不到真正的促进作用。从评价的角度看，传统的评价只是进行在教师与学生之间的单向交流，忽视了家庭、社会、教师、学生之间的多边的交流。综上所述，传统的评价具有片面化、单一化、静止性的缺陷，过分地强调了学生的学业成绩，以领导、教师的主观评价为主，缺少了家庭和社会的多元参与，忽视了学生个体的自身评价与学生之间的情感交流。

“教学的艺术不在于传授本领，而在于激励、唤醒、鼓舞。”心理学研究表明，赞美犹如孩子的营养剂。孩子需要激励，犹如禾苗需要雨水。只要对学生充满爱心，并且经常给予激励，便可使丧失信心的孩子恢复自信，表现不错的孩子更加积极上进。基于以上思考，我认为以发现并尊重学生的需要为激励的前提，以教师、学生、家长的激励性评价为关键。在评价的激励下，明晰目标并付之行为，并能最终获得成功的情感体验是核心，同时产生新的需求。

最让我感到兴奋和值得回味的就是为期三天的_拓展训练，这是一种独特的学习方式，和我们教师的教学方式截然不同，是一种全新的体验式学习，在体验中学习，在学习中学会。拓展训练的所有项目都以亲身体验为基础，要求学员全身心的投入，通过体验从而引发出认知活动、情感活动、意志活动和交往活动，有明确的操作过程。看起来很有趣的一个个游戏，其实都包含着工作与生活的哲理，在游戏中学习，在游戏中领悟，然后大家聚在一起畅谈感想，分享体验，再将个人感悟带到实际的工作或生活中去印证……避免了枯燥的讲学，使每一种理论都变得生动。它可能会成为我记忆中最有意识的一个插曲，让我铭记一辈子。

体会是可以记录的，但心灵的感受可能是无法言语的，只有自己的经历，才会有认识上的提高。

教师的成长是有规律的，要健康的成长就要遵循这几个规律。职业理想是成功的要素，要把个人的奉献与自身价值的实现联系起来。教育理念是成长的关键，我们要与学生的发展为本。教师的知识水平是成长的基本要素，教育实施能力是成长的核心要素，环境是成长的外部要素。影响教师成长的主要因素有教师的工作态度，组织教育能力，和人际关系。作为教师要关心集体，团结合作，相互理解，相互关心，尊重前辈，诚恳待人，信守诺言。同时还要做一名反思型的教师。作为一名教师，我必须以良好的心态对待工作中的困难和挫折，努力学习充实自己，用一个教师的标准来要求自己。虽

然我经验不够，但我有最大的耐心与热心，我有充足的信心，只要我肯努力，相信以后再大的困难我都能克服的，爱我的职业，爱我的学生，这是我最大的目标。

至此之后，我将努力地追寻前辈们的步伐，踏踏实实地做好每一件事情，一步一个脚印的走好以后的路，尽快地成长为一名优秀的人民教师，实现自己的人生价值。相信通过自己不懈的努力，用自己的真诚和爱心去对待每一个学生，在教育事业中做出成绩。

楼盘拓展计划 市场拓展工作总结篇六

不知不觉中20xx已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也

越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打

听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也一定会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、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。

(七)、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，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，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)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

楼盘拓展计划 市场拓展工作总结篇七

不知不觉中2012年已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验2012年是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产一无所知的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，

其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问

题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

2xxx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说客户是上帝，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

（一）、依据2xxx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。