

2023年保护湘江宣传标语(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保护湘江宣传标语篇一

今年来我镇的环保工作围绕从源头抓起，从基础抓起，严格控制，重点治理，全面达标的总体要求，全镇环保工作取得一定成绩，为加快全镇经济和各项社会事业发展作出了应有的贡献。回顾一年来的工作，我们主要抓以下几个方面：

一、统一思想，提高认识

针对少数一味追求经济效益，忽视社会效益，只讲经济发展政绩，不讲环境污染的行为，我镇坚持通过宣传发动，统一大家的思想认识，教育引导广大干部群众正确分析改革开放经济发展的形势，充分认识当前一些地区环境造成的危害，切实抓好环保工作，实现环境保护和经济建设的同步，协调发展。

二是利用标语、宣传栏等多种形式进行宣传；

三是借助“6.5环境保护日”宣传活动和污染源普查工作为契机，印发宣传资料，环保知识咨询台等进行宣传；四是开展环保进社区活动。通过形式多样，声势浩大的宣传活动，真正营造起了良好的*氛围，使环境保护，人人有责的意识，全镇广大干部群众的环保意识明显加强。

二、领导重视，职责明确

为确保全镇环保工作扎实有效开展，镇党委政府十分重视。一是结合本镇实际，制定20__年环境保护工作计划，对今年环保工作的任务和要求进行明确，二是建立班子。由镇长亲自抓，从上到下形成了较健全的管理格局，三是明确职责。根据县委、县政府级要求和今年全镇环保工作任务。在明确分工的同时，坚持实行目标管理，狠抓落实，分别与村、各相关企业负责人签订了目标责任状，实行一级抓一级，一级对一级负责；四是严格考核，使环保工作真正落到实处。

三、加强和积极协助做好环境监管工作

(一)加强对本辖区内工业企业的监管，做到对所有工业企业底子清楚，坚持新办企业环境污染事故报告制度。协助县环保局按时做好日常对辖区内企业环保实施验收。坚持实行环境污染事故报告制度，发生环境污染事故和纠纷及时向县环保局报告。积极做好我镇辖区内新、扩、改建设项目环评表的报批工作；督促企业执行“三同时”制度。协助环保局抓好镇企业的污染治理检查和治污设施运行的监督工作。同时做好加强对各行政村村民饮用水源和城区水厂饮用水源的检查和保护，确保镇区内不发生村民饮用水污染事故。

(二)为辰河环境综合整治工作提供有效保证。我镇根据实际情况，制定了辰河治理计划，完成对饮用水源保护、工业污染、养殖污染、生活污水等各项整治工作。同时，加快辰河治理工程进度。

(三)对河流沿岸各村(居)卫生环境、生活垃圾的治理，并认真抓好卫生保洁队伍的建设，建立、完善农村垃圾治理长效管理机制。结合各村(居)的实际情况，征求了村民的意见。并积极落实，对河流周边环境进行有效整治。

(四)突出特色，努力做好环保日常工作。

做到年初有计划、年终有总结，同时做好上报辖区内开展的

环保信息工作。年底认真做好环保工作资料装订工作。工作有布置、有落实、有督促、有指导、有检查、有成效，不断开创xx镇环保建设工作新局面。实现减排目标，调解环保纠纷。

保护湘江宣传标语篇二

慈母川村隶属于延庆县东南山区的大庄科乡，位于乡政府西部4公里处，南距首都北京65公里，北距延庆县城45公里。村域面积6765亩，耕地面积307亩，果园面积1472亩。全村总人口为363人，农业人口337人，其中满族人口为182人，占全村人口的50%。

近几年在各级政府的支持鼓励下，慈母川村逐步走上了科学发展道路。通过实施果林改造项目，慈母川村果树种植已初步形成规模化管理，盛产板栗、核桃、仁果等干鲜果品，平均年产各类干鲜果品180吨，果品收入占村民们农业收入的82%。

二、项目实施情况

（一）项目实施内容

20__年，慈母川村对原有果园进行改造、扩展，发展适应本地特征的优良品种，不断完善基础设施，提高管理水平，并制定了“树上树下园内园外”的立体发展思路，20__年1月至11月圆满完成以下各项工作。

（1）“树上”继续进行优良品种嫁接改造，实行品种化栽培技术；在本村东北角沿公路边建立品种化板栗示范园50亩，按照品种化栽培要求，实施分片按品种改接，选用品种包括燕红、燕平、燕昌，由北京市农林科学院农业综合发展研究所提供的，是在延庆县首先采用品种化栽培技术。同时针对我村林果资源丰富、但品种较杂的特点，今年开始进行品种

换优，为下一步开发有机生态型果品打基础。今年完成的换优工作包括：改接野山杏2万棵、梨树改良5000棵、红果改良20__棵、核桃改良20__棵、枣树（野酸枣）改良1万棵。

（2）“树下”探索立体经济模式，利用板栗示范园中林下空间，种植紫薯20亩，虽然干旱一定程度上影响了紫薯生长，但也取得初、步成效，亩产约1500公斤，每亩产值达6000元。通过一年的尝试，村民认识到了发展林下立体种植可以获得更好效益，发展林下经济的热情大大提高，我村明年将充分利用林地空间，生产紫薯、黑皮花生，并尝试林下栗蘑种植。

（3）“园内”加强果园配套的基础设施建设，为果园灌溉工作奠定基础。利用今年专项资金，对本村果园中的一条小路进行加宽改造，长2公里，宽由1.5m加宽到3m□用土746方。改造后，机动车可以直接开到山上果园，大大方便了村民的果树生产管理，同时也为我村下一步开发乡村旅游奠定基础。

（4）“园外”指利用新农村建设的契机，进一步美化村内环境，对全村进行整体规划，对仙树、“回头梁”、“气母沟”等景点进行建设，将我村悠远流长的“八仙之一”汉钟离传奇故事和满族文化，同丰富的林果资源相结合，发展有满族风格特色的民俗产业，形成集采摘、观光旅游一体的民俗旅游。

（二）资金筹措及使用情况

20__年，市民委扶持我村果园改造项目50万元，于20__年11月30日拨付我村，县政府投资10万元，乡政府2万元，村集体自筹资金1万元，村民自筹资金4万元。我村对所拨专项资金建立账本，专款专用。使用资金需召开支委会，经两委干部和村民代表一致同意后方可使用，使我村果园改造工程项目资金从拨付、使用、管理到报账等一系列具体操作环节都有规可依、有章可循，切实提高了资金使用的透明度和效益，有力推动了果园改造项目顺利实施。

（三）组织管理情况

果园改造项目负责人为村支书高自起和村主任高稳明，由村两委干部和村民代表共同决策、共同监督。为了形成规模效应，带领大家共同致富，成立了经济合作社，将各户果园进行资源整合，实行集体管理，统一进行嫁接改造、施肥管理，提高了果园的利用率，果品产量大幅提升，取得良好的效果。

（四）经济效益及社会效益情况

20__年果树嫁接优良品种后需两到三年才能见成效，但是通过20__，20__年的果园改造，板栗、核桃等干果产量明显增加，试种的紫薯也取得收获，亩产约1500公斤，每亩产值达6000元，增加了农民收入。

（五）项目亮点

通过果园改造项目的实施，我村进一步调整了果林发展思路，开发有机生态型林果业，推进板栗、野山杏、梨树、红果、野酸枣的改接换优工作，充分利用土地、空间资源，探索林下立体经济发展模式。不断提高果林的经济效益，增加村民经济收入。

三、附件

（一）专项资金扶持项目情况报告表

注：资金支出内容及明细中，预算支出内容按照可行性研究报告填写，实际支出内容与后附相关票据一致。

（二）现金日记账及银行存款日记账复印件

（三）相关票据复印件

注：所需票据如下

- 1、民委扶持资金拨付到项目实施单位的凭证
- 2、农委及其他单位扶持资金拨付到位的凭证
- 3、项目支出内容的相关原始凭证

（四）经济合作社及组织机构复印件

（五）经济效益证明材料暑期法德拓展项目总结

保护湘江宣传标语篇三

20xx年我服从公司的安排，承接担任了由x集团开发的建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”特别是主要工程施工管理人员的选择都是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。“万事人为本”施工班组的选择是我重点考虑的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就目前

的情况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎么紧张，我项目部民工及管理人員的工资还是按月到时发放，从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量員，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。工程总体质量受到业主及有关方面的好评和肯定。

安全是企业的效益；安全是职工的生命！这不是一句简单的口号。众所周知，建筑行业是安全事故的高发行业，工程的施工人员来自五湖四海、语言上的障碍、环境上的差异、文化素质低，安全生产意识的淡薄是安全生产事故频发的重要原因。针对这些实际问题，我项目部配备了专职安全員，对施工现场的每位施工人员进行安全生产技术交底，并签订安全生产协议书。在日常施工操作过程中，发现有违规、违章操作的进行及时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因进行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情及时处理办法进行公示。为保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的情况下，光安全生产用电方面，就投入了拾来万元资金，大到施工用电的总配电箱、电缆线，小到开关箱、操作箱等，基本上都按规范设置、全新配制，各主线电缆敷设均用砖砌电缆沟，上盖水泥预制板；为各工种施工安全用电得到了保障。日常的用电管理，项目部指派专业业务精，技术素质好的施工用电专职电工，不定期地对用电设备进行检查，发现隐患及时整改，杜绝安全用电事故的发生。

“安全与质量并举”，“信誉与效益并存”，这是我项目部的工程项目管理宗旨。工程项目管理宗旨是我们工程项目管理的追求、奋斗的目标。诚字为本，实字当头，是我一进入这个行业的誓言，都说誓言无声。所谓的诚，我觉得最重要而又最易忽略的一点，就是对于企业的忠诚。忠于企业，诚于企

业，看重建设集团这块牌子，一直以来都是我最朴实的工作动力。诸安这块牌子，是多少前辈们举起来的？鼎力这块牌子，又是怎样的机遇，怎样的奋斗，怎样的凝聚。服务于企业，然后获得回报，这是最简单的工作理由，双赢逻辑。要有回报，就要有付出，要付出热情，智慧，勇气，毅力。而真是热情，智慧，勇气，毅力，才让我真正地享受到工作的快乐。与业主的沟通过程中，没有这样先决的自我要求，很多私人化的情绪便会冒出来，热情让我战胜躁动，智慧让我领悟到团队的力量，勇气给了我探索的力量，毅力使我百折不挠。管理这个项目以来，最大的体会，也是我最大的改变，就是调和。易经中说：懂懂往来，朋从尔思。这个意思我半知半解。但我觉得围绕一个项目，接触到的方方面面人和事，都是有着合作的向往和共事的目标而来。合作的概念非常大，但工程管理又是一个必须细化的工作，因为负责，所以细化。与细化相比，严格是不值得一提的，必须的。与总包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的角色概念，多听多看多掌握，有的放矢。我要求我们的管理人员，先做好我们自己的工作，配合总包是必须的，但也决不是没有原则的，不设底线的。这个过程，就需要调和，调动一切因素去获得有益的结局。现在的建筑业，靠大量签证来谋求利润空间已经非常难以实现。因此成本控制就显得尤为突出。所有的成本中，材料成本是最重要的一环。材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程实际情况，我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工内容和数量，并且及时与预算量进行对比分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，均要求由各个班组集中领用，耗损材料按照预算量进行考核，每层进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

20xx年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。新的一年中，我要

进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。20xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

总之，在新的一年里，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

保护湘江宣传标语篇四

20xx年即将过去，回顾这一年，工程机电部全体人员在主管领导的领导下，坚守岗位、努力工作，保障了各个系统设备正常运行，为公司正常工作提供了良好的环境。虽然本部门对于公司并没有什么突出的贡献，但是通过这一年的工作，大家积累了大量的工作经验，各方面都得到了相应的充实和提高。现就工程机电部全年的工作情况作以总结如下：

本部门全年来的工作大体可归结为以下几个方面：

一、完善落实各项制度

公司在去年已经通过了iso9000质量管理体系认证，所以今年我们的工作则严格按照质量管理体系要求办事，全面贯彻和落实公司的各项规章制度。设备的运行、操作、保养，遵守文件程序的要求：设备操作程序规范化；定期对水箱水池进行消毒清洗；定期对化粪池进行清理疏通；应该进行挂牌标识的设备进行挂牌标识；按时进行设备维护保养，并进行记录。所以今年的工作状况较之以前明显改观，工作效率显著

提高。

二、系统基本运行情况

工程机电部主要负责公司所有水、电、空调、电梯、消防、通讯等系统设备、设施的运行维护工作.而这些设备都是公司运行的基础、核心部分，一旦任何一部分出现故障，都会对顾客造成大的影响甚至使整个大楼一切工作瘫痪.我们工程机电部所有员工都深深地意识到这一点，明白我们责任的重大。

所以我们时刻提高警惕，不容许有半点疏忽大意，密切关注各系统的运行状况，严格按照各设备的操作规范进行操作，随时巡视各设备，发现小的问题或是故障预兆，就及时进行维修排除，尽可能防患于未然。同时我们还按照各设备的维护要求定期对各设备例行维护保养，并将保养作以详细记录，这样一方面避免了设备发生突发故障、事故。

另一方面延长了设备的使用寿命。所以通过我们共同努力辛勤工作的结果，整个大楼个设备在20xx年基本运行正常，未发生任何突发停水、停电或其他大的事故，为整个大楼提供了良好的工作环境。

三、系统设备完善及改造工作

整个大楼的各个系统设备通过几年来运行实践，基本上还是比较完善，经得起考验。但是随着时间推移加之发生的一些问题，我们发现有些系统由于设计不周全或其他原因，还是存在着极大的隐患。一个隐患是：屋面水箱上水控制简单不足、溢流管道设计过高，这样在水泵上水控制失控的情况下，水无法排泄到屋面下水管道，而沿着电梯机房倒灌下来，从而造成电梯电器损坏，几次险些造成比较大的损失。

针对这种情况我们通过研究分析，将上水水泵控制改装成多次控制，尽可能避免其失控情况出现，并给电工值班室装了

水箱液位报警铃，即便是在水泵失控的情况下，值班人员听到报警即可迅速手动关闭水泵；还有一个隐患是：地下设备间的700吨蓄水池，供水受电磁阀控制，由于受市网管道压力高低的影响，容易出现失灵现象，这样一旦出现水溢流出来而值班人员没有及时发现，即可在不长时间内流进高低压配电室，那样后将会导致整个大楼瘫痪，后果不堪设想。

就这个问题我们通过反复研究商讨后，给水池加装了2套（四路）液位报警系统，将两路引至监控室，两路引至电工值班室，于是在电磁阀失灵的情况下，电工值班室、监控室值班人员，可以预先得到预警信息及时采取必要的措施，防止意外事故发生。以上改造通过实践事实验证，确实行之有效，达到了预期的效果。

四、配合公司房屋销售工作

在公司的房屋销售过程中，我们也做了大量的配合工作。公司为了促进房屋的销售，继去年之后公司今年又先后对9楼、8楼进行了装修，在装修工作中，我们除了监督装修保证装修质量同时还配合装修队对部分分隔开的房间进行了线路改造并加装了电表，这样不但改变了大楼的环境而且方便了房间租售。

除了这些工作，我们全体人员对于已入住业主（租户）的服务也是尽心尽力，想业主之所想、急业主之所急，帮业主提供装修技术支持、帮助业主进行套内小工程量的改造、联系电话、宽带开通，让业主切实体会到我们比较周到的服务，及完善的物业服务体系，通过大量的工作提高公司的声誉，这样在某种程度上有力的配合、支持了公司房屋租售工作。

五、业务技能学习及培训工作

在今年我们除了做好工作的同时，也不放松人员的业务技能学习培训工作，我们在每周礼拜一机电例会时间除了贯彻、

传达公司的一些制度、政策，还在例会时间就平时大家在工作中遇到的一些业务方面的问题进行讨论，让大家各抒己见，这样一方面使这些问题得到了解决；另一方面使大家在类似问题上有了正确的认识，增长了各自的业务知识。

还有就是在日常工作中我们尽可能安排各工种搭配协调工作，使得各工种间业务技术差别越来越小。同时全体员工在工作之余也在不断学习深造，现今已形成一种良好的比拼学习，使得自身素质及业务水平不断发展、提高。

六、节流开源方面

在节约能源方面我们也采取了相应的一些措施。首先、我们对于中央空调的用气量进行人为控制，一般在使用空调的季节，天气不太热/冷的时候运行一台直燃机，在负荷量较大的时候开两台，在负荷下降时只运行一台，甚至在室外环境温度变化情况下尽可能避免开启空调，而且在业主没有要求情况下基本不烧卫生热水；还有我们加强对空调管道、冷却塔的定期清理工作，有效的提高了空调的工作效能，节约了燃气的使用。这样在住户增加的情况下使得天然气的使用量较往年明显下降。

其次，我们利用空调检修时间，在管理处领导的带领下，自购材料全力以赴对屋面水箱及管道进行了维护保养，这样在维护设施设备的同时为公司在人力、物力上节省了一定的费用开支。

还有就是，我们要求值班人员夜间对楼层过道进行巡查，在保证必要照明的情况下及时关掉不必要的灯具。

再次，对于损坏的设备或配件，我们尽可能进行维修、在不影响正常使用的情况下利用现有器材进行加工改造。当然在这一方面，我们目前还没有作出比较突出的工作，但相信通过继续努力，在以后的工作中一定会大有改观。

总之□20xx年我们基本完成了公司的各项工作任务，保障了大楼系统设备的正常运行，完善了部分系统/设备，增长了工作经验、业务水平，提高了管理水平，较之往年各方面大有长进。

但同时也发现我们工作有许多不足不到之处，如人员服务意识不强、工作中时不时有违反公司纪律的行为、而且我们目前的工作较之同行业优秀单位和模范企业要求还有一段距离等等。

但20xx年即将成为过去，相信通过我们今后不断的努力、继往开来，吸取以往的经验教训，不断总结，将20xx年的工作中会做得更好，为公司的运作、发展做出我们应有的贡献。

保护湘江宣传标语篇五

纵观20_年房地产市场，整体而言延续了去年的火爆，紧张忙碌的20_即将过去。转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，内心不禁感慨万千，20_年，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。同时，也在作中发现了自身的一些不足。非常感谢领导给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习、不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导给予了我很多的支持与关爱，在此我向领导及各位同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，遵照公司年末的工作安排，本着全面、客观回顾和总结20_年度各项工作的原则，和为了更好地开展20_年各项工作，现就翠竹家园项目部的工作情况汇报如下：

项目业绩

公司于20_年10月与翠竹家园开发商进行合作，总共121套住房。最后以20_年8月份完成合同额_20_32万元的好成绩而圆满结束。这个项目让我们从中得到了不少销售经验，使自己

各方面都有所提高。

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，在此我总结了以下几点与大家分享：

1. 作为房地产销售人员，你必须了解你要销售的产品——房子，必须深信，你要销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求，甚至可能还会带来超值。作为销售人员要热爱你的产品，要知道自己产品的特色，及其与目标顾客之间的共振。
2. 保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。
3. 要充分表现出自信，要大胆行动. 不用否定句, 多用肯定句。
4. 必须重视客户心理。相比于其他行业，房地产消费是大件消费，客户在购买时极其谨慎；客户的购房动机很复杂，更难分析；影响客户做出购买决策的因素有很多，更难把握；产品的生命期更长，存在着诸多不确定性。如何迎合和引导客户心理，满足客户心理需求，并让客户产生愉悦感，向来是房地产销售工作的重中之重、难中之难。事实上，如果房地产开发企业高度重视销售中心，针对客户心理，注重细节，为客户提供到位的服务，往往会产生很好的效果。
5. 在房地产销售中，忽视了客户心理，就可能“永远失去客户”。而抓住客户心理，“直指人心”，然后运用“n重借

势”销售方法，“临门一脚”才会成功。所谓的“n重借势”销售方法是：在谈判的相应阶段，由经理甚至老总出面，与客户交谈，给予客户应有的尊重；当开发商不同层级的领导给客户提供的便利（比如予以折扣）时，客户会有一种成就感。通常情况下，人们认为自己争来的东西（如折扣）才是最珍贵的。

7. 分析客户的真实购买动机在销售中显得特别重要，只有知道客户真实的购买动机，销售才会有针对性，才不会“乱弹琴”。购房者大都有从众心理，“人家买什么我就买什么”是大多数中国人的心态。因此，置业顾问要树立专家形象并且强化这种形象，专家形象可以从四个方面入手：首先，运用专业术语要到位；其次，理性分析要到位，比如成本分析、价格比较要客观，列举的数字要准确；再次，要注重名人效应，比如某权威人士对楼盘的评价；最后，谈判时要有激情。只有这样，在向客户介绍项目时才会有说服力，才能打消客户的疑虑。经验告诉我，没有自信的人所成交的客户要少一些，因为自信力不足就很难让客户对其购买的房产放心。

8. 在销售过程中我们一定要注意情感的巧妙运用。多年来的房地产销售经验告诉我：人类无论怎样理性，理性都无法封杀情感的微妙作用。置业顾问要能够做到主动、热情、耐心、周到、亲和且富有激情地与客户谈判。我发现，那些富有激情、积极主动的置业顾问往往能取得不错的销售业绩。

9. 告诉客户房屋所剩不多，或者是房子才调出来，所以优惠。

10. 在让价时语气一定要果断，直接把话说死，让客户丢掉幻想。

11. 三个主动：热情主动的态度，主动与客户沟通，主动推介与成交。

12. 当客户表示要在进行考虑时，跟进客户时要做到“两个不要”（不要在客户面前表示不满，而要了解客户拒绝成交的原

因，不要穷最不放，而要进行多方面，多层次的沟通，在获取客户好感和信任的基础上来推动成交.)

13. 当客户成交或放弃成交时，售楼员都要做到“三个继续(继续跟踪和维护与客户之间的关系，继续了解客户的售后需求和问题，继续开发客户的后续资源和关系客户.)

_. 将解答问题的口头表达写成文字，让我们有充分的时间去组织有说服力的，逻辑性强的语言.(背：要经常复习写下的话术，做到熟读并能背下来. 在公司以情景演练的方式进行训练，并和其他售楼代表进行经验交流. 用：一定要将准备好的话术大量地应用于工作中，在实践中检验和在提炼. 修：不断地修改话术，这是一个提升话术和语言表达的重要步骤.)

15. 极强的自我调节能力，走出困难和失败的能力。

16. 专业人员必须具备的五种能力(1、说服能力。推销的关键是说明，只有打动顾客的心，才能使顾客打开钱包。2、消除顾客异议的能力。推销员从被拒绝开始的，只有战胜顾客的拒绝，才能为推销成功铺平道路。3、诱导顾客成交的能力。你不能与顾客达成交易，你就是在为竞争对手做工作。优秀的推销员能让犹豫不决的顾客下定决心来购买，失败的推销员则是让犹豫不决顾客下定决心不买。4、重复交易的能力。老顾客是最好的顾客，让首次购买产品的人能成为你忠实的顾客。5、开拓新客户的能力，不在于你现在手中的客户有多少)

17. 新员工做销售的四点:a[]虚心：“学到老，活到老”，学会借力，你的上司和同事就是你开展工作的最大、最好资源[]b[]激情：激情和执着是成就事业的前提，没有激情的人永远做不好销售工作[]c[]信心：对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心。许多产品不是死在市场上，而是死在销售员的心里[]d[]务实：不要随便跳槽，善待自己的每一份工作。

18. 房地产销售员应该具备很强的执行能力。教练能力、说服能力、反应能力

20_年工作展望

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20_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。