

2023年房地产开题报告选题背景与意义(模板9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

房地产开题报告选题背景与意义篇一

尊敬的xx□

我很遗憾自己在这个时候向集团正式提出辞职申请。

来到万达已经两年有余了,在这两年里,得到了集团和项目公司各位同事的多方帮助,我衷心的非常感谢黄总和各位万达的同仁。在万达我有过压力,也有过煎熬,更有过收获。万达简洁的人际关系和坚韧的工作作风,让我在职业的道路上有了全新的感悟,也有了从未有过的巨大收获。在这里非常感谢集团领导特别是黄总您给予我的帮助和支持,很多教诲会伴随我未来的职业生涯。

万达是个讲究执行力和任务完成为结果的高绩效团队,当每月月底任务不能完成的时候,我都非常愧疚。从进入20xx年起,连续2月、3月、4月3个月我都不能完成签约指标,我感觉到自己的能力已经不能肩负起带领惠山的销售团队继续完成年度的销售任务。

愧对集团领导对我的信任,也无法面对惠山销售团队的在付出努力后还是一次又一次失败的挫折感,也正是因为我的业绩不好,影响到项目公司很多员工不能晋级和加薪。在最近的3个月里,从1-2月住宅即将清盘的推广,到2-3月商铺换颜

为第五大道及国际餐饮美食街的升级推出，再到4月改soho为mini公馆重新包装面世，一次又一次的销售不利，让我的信心也一步步的在流失，直至殆尽。目前我的能力和状态已经不能完成集团交付给我年度指标的完成。现在才4月底，正是考虑到项目在今年年底前还有一个相对较长的销售期，本着对惠山项目负责的态度，我也不能继续尸位素餐，我郑重向公司提出辞职。

我可以在此辞呈递交之后的30天内离开公司，您可以安排新的营销副总是来填补因我离职而造成的空缺，同时我也能够协助来人顺利完成工作的交接。

能为万达效力的日子不多了，我一定会站好自己的最后一班岗，做好工作的交接，保证让项目做到平稳过渡。在两年多的时间里伴随着惠山项目从开工到即将的开业使我倍感荣幸，在万达工作的点点滴滴，苦于乐都是珍贵的人生回忆。祝黄总和各位公司同仁身体健康、工作顺利！

申请人□xx

20xx年x月x日

房地产开题报告选题背景与意义篇二

尊敬的领导：

您好！

我是_销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自

身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20_年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为_月份的销售高潮奠定了基础。最后以_个月完成合同额_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了_火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20_年这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为_企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年里来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

此致

敬礼！

述职人□_x

20_年x月x日

房地产开题报告选题背景与意义篇三

20_年，是一个充满梦想和激情的一年，20_年春天，一个偶然的机会，我加入了商贸城，有幸成为的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的一月1日，我正式的成为_的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到_之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

一月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到12，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很

不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的一月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

一月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学到了很多建材知识。

一月，一月，一月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

一月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高

- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象
- 3、积极主动的完成公司的各项任务
- 4、加强团队协作能力，共同进步
- 5、优秀的执行
- 6、不断更新的销售技巧

房地产开题报告选题背景与意义篇四

尊敬的领导：

你好！

这段时间，我认真回顾了这一年来的工作情况，觉得在这里工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作，它让我开阔了眼界，增长了阅历。同时这份工作也是我踏入社会认识社会的第一步，是我从学校走向社会的桥梁和纽带。这近一年来领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽！

在销售部干了这么久，我非常了解老板之辛苦，老板也很难，所以我有利益上的不满很少说。当我无法忍受的时候，就辞职。但我觉得有些事情不得不说给你听。

望领导批准我的辞职申请，并请协助办理相关离职手续。在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年x月x日

房地产开题报告选题背景与意义篇五

xx房地产领导：

您好！

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向xx地产提出辞呈。在过去的6年中□xx地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对xx地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程□xx年4月17日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到xx地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。

20xx年6月10日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向xx地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向xx地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在xx地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没

有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年□xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。

无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好!我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩!

以上辞呈，恳请批准。谢谢!

此致

敬礼!

申请人□xxx

xx年xx月xx日

房地产开题报告选题背景与意义篇六

(一)透过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)透过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)透过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)透过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在

工作中慢慢改善，用心进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)透过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的营销知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员过渡。

二、实习项目介绍

弘盛地产有限公司，成立于2002年1月，公司位于泰安市青年路90号，主要从事房地产开发销售及服务，具有国家一级开发资质，公司注册资金1.2亿元，透过几年的不懈努力，目前已发展成总资产过50亿元，年开发潜力100万平方米的现代化开发企业。公司以住宅开发为主导，在山东房地产开发企业中，弘盛地产的综合实力名列前茅。自创立伊始，弘盛人便始终坚持精品战略，把“雕塑精品工程，打造百年品牌”作为企业市场观念，在几年的风雨历程中，不断创新观念，先后在山东省成立了二十家分公司。在齐鲁大地，弘盛地产已树立了良好的品牌形象。

三、实习资料

公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。前期先理解公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘、讲户型、讲市场等)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

(一)熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也给该消费者本身带来很多不愉快。

(二)熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子耍耍功夫。

(三)接待客户

a.接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们那里吗要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的状况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

b.接电工作描述：

第一句是，您好，那里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎样了解我们项目的，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

四、具体实习过程

第一个星期

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。最后糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。浑浑噩噩的在重复看资料，经过星期天的调整，情绪好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。在帮忙别人的过程中我也结交到许多有潜力的前辈。

第二个星

对于自己喜欢的事情总是充满_。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我最后能够开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是能够简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，能够从顾客身上学到很多知识。

第三个星期

虽然上个月经理没有怎样批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，但是总是有收获的。我总算能够和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，能够陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一齐去打下手的。

转眼在那里工作的第三个星期，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这几天参加会议我已经能够提出些许推荐，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自我学习、不断提高相关业务水平。

五、实习专题资料分析

——房地产营销策略分析

(一) 营销观念

在房地产销售上，开发商应思考到自己的特点和个性，从各种功能出发，实施特色营销。

(1) 经济功能人们对房地产的需求分为消费和投资两大类。开发商采取了保值和增值的营销战略，首期价位比同段房价低，吸引了大批客源。

(2) 社会功能现代化住宅小区给居住者带来了沟通交流的机会。

(3) 美景享受功能，弘盛华庭定位于南加州风情，从开发理念、社区配套立足于百万超级大型项目长远发展，旨在呈现一个适合都市人生活的多元化纯熟居住社区。

(二) 产品介绍

弘盛华庭——给你一个原生态的家

1、建筑类别为：多层

伴随着城市化进程的推进，海阳传统核心区域已严重超载，需要将中心功能向外延展。二环线内土地资源稀缺，无法承

接新的城市中心功能，这部分功能必将由二、三环间的区域承接。随着城市规划的逐步落实，交通环线的成型，二、三环之间成为发展重点。与海阳市市城区二、三环之间的其他片区相比，南加州片区是离城市中心最近的版块。

一期3万平方米自带商业——弘盛华庭规划大体量的社区商业，包括大体量商超，精品店，健身中心，酒店式公寓满足百万社区的购物需求。

2、价格策略

影响房地产价格的因素有供求状况、经济因素、人口因素、社会因素和行政因素、心理因素和国际因素。价格制定要贴合定价环境和企业经验目标，持续必须的竞争性。

(2)组合定价项目中内含商业、住宅、车库、办公等多种类型产品，定价就务必采用组合定价，以求整个项目的利润化。

(3)折扣定价付款期限折扣策略：如一次性付款9.5折，按揭9.8折；

数量折扣策略：如十人以上团购九折。

4、促销策略

根据自身楼盘特点，按营销周期划分为：筹备预热期、开盘发售期、强销期、持续期、清盘结案。在预热期，要做好前期工作，组建本案项目组，进行任务分工。开盘期做好准备工作：售楼展示中心布置完毕，销售人员招聘及培训，价格策略制定。销售时，要有计划的推盘，制定销售流程及费用预算。正式开盘的工作安排有报纸广告配合，开盘广告应气势宏大；现场提前做好接待准备；制造现场热销场面；来人来电统计及追踪，为后续的销售工作积累客源。在强销期应举办客户答谢会，再次吸引市场目光。进行广告卖点更新，营销

策略调整。在强销期阶段，运用新的卖点去冲击市场，打动潜在客源，不断挖掘新的客户市场，维持销售恒温。在前期销售顺利的基础上，进行提价。透过物业管理事宜的筹备工作，进一步进行市场炒作，鉴定客户的购房信心。最后前期销售工作总结，市场动态反馈。销售进入持续期，很可能遇到“销售瓶颈”。研究“销售瓶颈”，根据销售一线反馈信息，制定应对策略，调整营销方案，密切关注竞争对手的状况。

六、实习体会

实习结束了，回想从开始到此刻，这一路走来我的感受是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

透过实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实学到了许多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人务必尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的了解。个性是我们所在的销售部门，更是务必的。细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就能够很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区别在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

人际交往方面上，书上只会教你就应如何做，怎样做会更好，而社会上的人际交往十分复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都会有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要

许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们务必具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放下的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个用心向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也能够克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要明白别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你务必多思考，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接但是来的客户你能够去接待，做一些有帮忙的琐事等等。

在公司必须要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家。你不要把自己的感情强加在同事身上，那里不是江湖，更不是学校。同事也不是朋友，你务必用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮忙的，你的进步会越来越快速。销售的境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越简单。

七、实习推荐

我觉得以后不管在什么面试之前，都要认真的了解公司的整体状况和工作制度，这样在面试的时候才能有足够的信心，才能够做到知己知彼，百战百胜，这样面试成功的几率也大些，以后进入公司后工作起来也更加得心应手。

工作的时候更应如此，在我们销售行业，若是没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，就不会明白产品的特点，没有介绍重点，自然也不会吸引到客户。不了解所在行业的市场状况，不明白竞争对手的优劣势，就不能向客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出我们公司的优势，客户凭什么相信我们，相信公司。没有信任就没有下文，就没有订单。

以后工作的时候要记得，我们已不再是学生的身份，不要嘻嘻哈哈，散漫的做事情。公司都有必须的规章制度，工作也来不得半点马虎，不然很可能会出错，给公司带来损失。感谢山东弘盛地产有限公司给了我实习的机会，感谢周围的同事给予了我帮忙及鼓励，感谢所有关心我的人尊重了我决定，并给予我支持。感谢老师的培养，和同学们的关心。

房地产销售报告范文3

房地产开题报告选题背景与意义篇七

尊敬的领导：

您好！

很感谢能有机会与您共事，也是基于对您的认同，无论周围的压力有多大，无论其他人说什么，我不辩解，抗着，只希

望努力是有结果的，是能帮助到您的，只希望有一天能看着广居民生逐步长大，成长为参天大树，只希望能有机会在树下纳凉。

而在眼下经济危机的形式下，大多数的地产公司的日子都很难过，市场的情形也不太乐观！结合公司现项目的情况，是不是还需要养这么多的人？是否该考虑人力成本的压缩了□xx年度截止xx月份人事费用达xx元，年人均数按xx人计，人均人力成本xx元/年，很恐怖的数据了，如果再算边际贡献，极有可能会远远的低于行业类公司的边际贡献了）从与各分管部门领导沟通的情况来看，建议如果在目前仅是项目的话，结合现在的工程进度安排与开发体量，人力需要大大的压缩，建议逐步进行减员计划（在目前而言，员工的合同将大量的于xx月xx日到期，对于确实不符合岗位要求的可以不再续签，这样可降低之后裁员的难度与裁员成本），对于函大项目而言，因为也是分期启动的，实际可根据分期计划实行阶段性的人才扩充准备，当然这都只是我的建议而已，具体的还需要您再仔细的斟酌确定。

另外，在与各部门沟通的时候，中高层对公司未来的发展基本都感到迷惘，公司的战略目标不清晰，他们对自己的发展也感到迷惘，如果仅是山房项目而言，他们普遍认为仅需要十多二十人足亦（现在有xx人），对于现在的人力感觉到甚是浪费，现在支撑他们留下的更多的在于您个人的人格魅力，但对于企业而言，这虽然是一种留人的方式，但却不是最好的方式，还是需要有企业的发展，企业的文化氛围来留人，这才是长久之计，尤其对于中高层管理人员而言，薪酬福利都是次要的，他们要的是发展与自我价值实现！对于企业的战略是需要您和高层讨论后确定的，对于企业的文化氛围我想这应是xx年度人事行政的工作重点吧。

同时，各部门还感觉到公司内部流程不太畅通，这可能跟授权与部门职责切分有关吧，这个在咨询顾问来后会有好的

解决方案了，就不多说了。

公司的组织架构与基本的管理制度在顾问焦老师的帮助下相信能很快的定下来了，虽然只有短短的二天，但老师的能力基本上可以说是获得了所有人的认可。之前所列的有关xx月份的工作计划，特别是有关xx年人力规划、招聘培训计划都跟公司发展、组织架构、部门岗位职责划分、现有人员的现状息息相关，我想这部份的工作也需要顾问的咨询成果出来后做出来的规划、计划才是具有针对性的，具有实操性的；有关薪酬绩效管理的办法，也需要在部门与岗位职责的划分清楚的情况下，岗位评价与绩效指标的’设定才是科学有效的，所以这也需要基于顾问的结果来进行确定，但公司行政类的基本管理制度是可以先行的，毕竟这与公司的架构、职责划分的关系并不大，但却是规范日常行为的必须的法宝。

一直以来都在思考自己的发展与定位，因为地产，因为对您的认同，离开了所熟悉的it企业，从去年八月进公司算起，已经一年有余了，虽然努力着，却一路跌跌撞撞，工作没有任何的起色，人力资源的工作也没能推动，曾以为自己在hr领域还算专业，但现在看来却是真的非常失败。从人力到做您的秘书到再兼做人力与法律事务联系，工作内容在不断的变化增加着，揽的事儿越来越多，却一样都没有做好。自己也在思量，到底应该做什么，回归人力？但人力的工作却没能推动，失败！专门的从事秘书工作？却感觉自己的性格并不适合做秘书，也是非常的失败。为此看来，我于公司而言并不是合适的人选，是时候该有决定了，是时候离开寻找更适合的人来帮助您了，当然在走之前会先把接班人给找好，在新的人来之前我会尽量的把工作做妥当。

此致

敬礼！

辞职申请人□xx

xx年xx月xx日

房地产开题报告选题背景与意义篇八

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20xx年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责人，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积n平米，完成销售n万元，完成租赁面积n平米，租赁收益n万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。

2、xx别墅截止十二月份完成销售n套，剩余n套。

3、逸园小区尾房销售n套，剩余两套。

4、那日xx美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划；

3、xx别墅项目本身在本地区的高价位因素

4、项目广告投入空白，客户访问量少；

5、售楼中心（对外窗口）的建设空白；

6□xx项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。

7、样板间建设滞后错过本年度最佳销售时间，等因素。

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

xx别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及

时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正。

房地产开题报告选题背景与意义篇九

尊敬的领导：

您好！

我很遗憾自己在这个时候向集团正式提出辞职申请。

来到xx已经两年有余了，在这两年里，得到了集团和项目公司各位同事的多方帮助，我衷心的非常感谢x总和各位xx的同仁。在xx我有过压力，也有过煎熬，更有过收获□xx简洁的人际关系和坚韧的工作作风，让我在职业的道路上有了全新的感悟，也有了从未有过的巨大收获。在这里非常感谢集团领导特别是黄总您给予我的帮助和支持，很多教诲会伴随我未来的职业生涯。

xx是个讲究执行力和任务完成为结果的高绩效团队，当每月月底任务不能完成的时候，我都非常愧疚。从进入起，连续2月、3月、4月3个月我都不能完成签约指标，我感觉到自己的能力已经不能肩负起带领xx的销售团队继续完成年度的销售任务。

愧对集团领导对我的信任，也无法面对xx销售团队的在付出努力后还是一次又一次失败的挫折感，也正是因为我的业绩不好，影响到项目公司很多员工不能晋级和加薪。在最近的3个月里，从1—2月住宅即将清盘的.推广，到2—3月商铺换颜为第五大道及国际餐饮美食街的升级推出，再到4月改xx公馆重新包装面世，一次又一次的销售不利，让我的信心也一步步的在流失，直至殆尽。目前我的能力和状态已经不能完成集团交付给我年度指标的完成。现在才4月底，正是考虑到项目在今年年底前还有一个相对较长的销售期，本着对惠山项目负责的态度，我也不能继续尸位素餐，我郑重向公司提出辞职。

我可以在此辞呈递交之后的30天内离开公司，您可以安排新的营销副总来填补因我离职而造成的空缺，同时我也能够协助来人顺利完成工作的交接。

能为xx效力的日子不多了，我一定会站好自己的最后一班岗，做好工作的交接，保证让项目做到平稳过渡。在两年多的时间里伴随着惠山项目从开工到即将的开业使我倍感荣幸，在xx工作的点点滴滴，苦于乐都是珍贵的人生回忆。祝x总和各位公司同仁身体健康、工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

xx月xx日