

最新商标指导站工作总结(大全7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商标指导站工作总结篇一

转眼间，入xxx发展公司已经两年半时间了□xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了xx年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

（一）市场形势分析由xx年10月4600元/平方的均价开售，客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面，可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方米最高单价竟达到了1xx0元/平方，跟本无法想象。

到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，希望楼价会有所回落。回望过去，展望未来，本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，

证券市场或会回升，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应该会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应该会有比较好的发展空间。

（二）工作汇报xx年的销售业绩比xx年稍有上升，全年共销售单位107套，销售总额为31047344元，面积为9353.78/平方，可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮助下，工作能力也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能够端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作，积极思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

（三）小结总结本年的总体销售市场，对比上一年还是比较理想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望xx年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能够充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双

方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能够给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

商标指导站工作总结篇二

光阴荏苒，时间已过去一年。现对这一年来的工作作个总结，以期双方更好的指正交流，相互促进。

有句谚语“法律如空气一样，无所不在。”公司是历史较久的大型国有控股企业。经营范围又是涉及到国计民生的特种行业。因此，在资产、人员、经营方式、内部管理上，更要求审慎处理每一件企业事务。本律师通过电话或亲临公司提供法律咨询，详尽解答。

随着公司经营方针、策略的变化，需要购置合乎规划的民营加油站，出售闲置的自有加油站。这涉及到资产数额、产权过户，防范交易风险等问题。本律师对经济合同全面审查修订。另外，对一起违规给大客户佣金的做法指出法律风险，建议立即纠正。

本律师作为多年的社会律师，有较好的社会资源和丰富的法律实务经验。善与法官沟通，熟悉诉讼技巧，努力维护顾问单位合法权益。对一件多年悬而未决的加油站产权提起确认所有权诉讼，取得了预期结果。现另有交通事故损害赔偿一案法院审中。

双方人员多来往，交流信息，加强沟通。有涉及企业重大法律法规的颁布，本律师将通知公司，建议组织学习。必要时，本律师将会商安排时间，集体授课学习、探讨。公司方面，对经营方针政策、重大管理决策，内部管理制度变化，经济合同，将相关文件复制本律师，给予审查。

商标指导站工作总结篇三

2012年9月13日和着风伴着雨从重庆来到我的故乡大足，从大学踏入社会的第一步也在这开始了。有着对未完成的大学生活的不舍，有着对社会生活的渴望，有着对未来的生活的担忧。

1楼盘位置区位因素、基本概况

全面分析，着重介绍，威逼利诱1对于小区要做全面的透彻的

分析，从目前到未来都是有必要的。但是不能一直死板的照搬，要在交谈相处之中有意无意的穿插一些好的系统的基本概况。 2对待客户要快速准确定位，要用最短的时间得出最准确的信息。最直接的方法就是问客户需要什么样的房，面积大小，价格多少，环境质量要求，以及用途（投资、居住、商用）。 3在知道了客户的所需后，要灵活取舍，拿出最适合的商品给客户，简单的说就是了解客户投其所好。 4当在没有十分适合客户的要求时，楼层不喜欢、朝向不好、甚至是户型也不喜欢。那么这就是最考验功底的时候了，此刻不能放弃要做的是问客户为啥子不好不喜欢，然后根据情况诱导，有时候问、听也是不错的选择。（此处不做详细书写了，不是一两句能说明白，只需记住‘灵活’二字）。 5必要的时候逼定，方法很多，手段各异（楼层没有了、价格会涨、户型不多了、优惠取消了）6保持良好的心态、高兴、开心、有激情、真诚。 7隐晦的手段，话说几分、留几分。做一些善意的谎言，有时候把自己所有的东西全倒出来会给一些客户压力，以及销售增加困难。此法要张弛有度，趋利避害，不违背原则。 8要给客户留下好的印象、口碑，适当的给客户一些好处，在一些小的细节方面可以适当提点。要客户认可，生意不成、人意在。也许他不会买房、但是可能他的朋友会经他介绍来的（这是你的能力）。 9遇到一些犹豫的客户或者取舍不定的客户，有时候需要你我来做决定、当仁不让。选择一个比较紧的时间，让客户没有更多的时间去考虑。10购房的气氛可以左右客户的心理趋向，两次开盘一次涨价一段时间的签合同，在这几个时间段所售房量至少占到总数的四成以上。而我在这段时间的成交量是50%。由此可见热闹紧张的气氛是多好的催化剂哟。

做销售之人必然要圆滑世故，和气生财是王道，时时刻刻记着自己的本职工作（销售房子）。自己只是一个销售人员、其他做得再好也抵不上产品销售得好。和一些人或者说客户只能建立买卖方的关系（不是每个人都是），你们之间最主要的是利益所在，各取所需那是最好。单纯等于无知，这里是最能体现出来的。人为财死，鸟为食亡这是自然或者社会

通常表现出来的惯例。踏踏实实做人，认认真真做事，不可唯利是图亦不可大公无私，自己的人生准则。

就目前从事三个月的房产销售的工作对整个房地产行业来说那是微不足道，只能浅而谈知。国内房产整体是呈上涨趋势，房产作为国民经济最主要的动力，是现目前整个经济发展最为稳定的、增长最为快速的。房产联系着整个经济的增长，带动着系列的产业链，由此可以看出是不容易跌落的。就目前大足房地产市场来说，整体呈上升趋势，房产项目在逐渐增多，楼盘在逐渐变大，竞争是越来越激烈。从大足整体规划发展来说，对于龙腾项目是挑战也是机遇，在我看来机遇更大一些。现目前海棠新城这一片区，龙腾项目处于最后最远的地方，但是随着周边的配套设施齐全，其他项目楼盘的建立，那么这个龙腾就不在孤独偏远。简单的说现在龙腾啥子设施配套都未修成，但仍然有人要会买，那么以后啥子东东都成立或者说修建个好了，那么一切都光明了。

从2012年九月三十日开始接待客户到十二月底总共接待客户组，成交量，总业绩，九月半套，十月23108811，十一月，十二月。

谢信一样、弄得像个虚情假意似得）。

在此阶段希望有机会成为优秀销售人员，业绩计划在三千万。客户成交量在售房部接待达到三分之一，外展场达到五分之一，业务员电话达到十分之一总接待量。希望这些能够在一年或者一年半的时间完成目标。

在两到三年的时间里我希望完成资本的原始积累，找到自己的人生坐标，让我能够在这个社会成长起来，熟悉这个社会的一种游戏规则。

商标指导站工作总结篇四

在辞旧迎新的这个契机里□ xx年对于重庆，对于楼市，对于xx置业，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾三个半月，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大却要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。

也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听朋友说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除。正因为有这样一群同事，我才能在新盘汇迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的 xx 年，我虽然在这三个半月里没有什么业绩但是总结出许多新的销售技巧和客户维护方式。并且还改变了我一些习惯。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢?我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。

一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公

司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

1. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。
2. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
3. 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
4. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。
5. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。
6. 要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

商标指导站工作总结篇五

- 1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理；明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序；积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平；完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。
- 2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加

工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订各类合同,使贵公司完善了公司的合同管理,预防了风险发生,至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩,为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、积极参加公司的日常工作会议,了解公司的经营,管理情况,对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生,使公司生产、管理更加稳步有序。

4、协助贵公司高层赴贵州省,丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关,在拟定合同时将贵公司的利益永远放在第一位,在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径,使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险,使得贵公司在决择时有了更充分的考虑,使此次投资达到了预期的目的,也取得了更多的主动权。

5、参与贵公司的股权收购商业谈判,分析在可能存在的潜在商业风险,提出合理的建议并及时加以正确的处理,积极维护了公司的利益,预防了风险的发生。

6、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解,针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨,向对方阐明利害关系,力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

7、妥善处理贵公司与。。。有限公司之间的买卖合同纠纷,积极与对方当事人和法官沟通,通过我们的诉讼技巧,避免了诉讼的发生,为公司争取了利益最大化和避免了一些不必要纠纷的纠缠。

8、积极处理贵公司与。。。集团有限公司建设施工合同纠纷

一案,及时与对方当事人和法官沟通,对话,努力把把工作做细、做好,最大程度的使公司资金尽快的回笼。

在20xx年度的法律顾问服务工作过程中,我们律师的工作取得了一定的效果。通过20xx年度的法律服务,能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作,贵公司无论是经营管理环境、模式,抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善,而且从风险防范和控制角度看,通过我们律师的顾问服务,20xx年度,我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标,公司的风险控制能力明显增强。

1、工作积极性仍需加强,贵公司与我所建立常年法律关系后,我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务,贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的,然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度,其中许多隐性的问题未能发现,可能就是潜在的风险,这点律师服务不到位,不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题,进而通过律师专业的知识预以防范,避免以后产生纠纷。

2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》……但由于律师未跟进合同的履行、实施,就算是一份好的合同但如果细节注意不够,仍然会产生纠纷。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况,应注意的事项和收集的信息可能不到位,可能达不到法律上的证据形式和效力的结果,这可能产生隐性的纠纷,以后律师应加强监督的力度。

3、贵公司系有限责任公司,但在20xx年的顾问服务中,律师未对公司的管理提供法律意见,这是一个大的方面,应当深入与领导层的沟通,加强对公司的治理。在财务上律师已未参与任何工作,或许存在与法律规定不一直之处。

据本律师所知贵公司仅四名股东。虽然如此,但形式上的如法定的每年必须召开一次股东会、董事会,对会议决议的内容,公司应当备案,便于审计或重大事项有据可查。

根据公司法原则,有限公司承担的是有限责任,公司法的原则是资本不变和资本维持。另根据《公司法》第167条公司分配当年税后利润时,应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的,可以不再提取。本律师建议:每年由执行董事制定分配方案,由股东会决议,将提取10%以后的利润全部分配给股东个人,明确公司财产与股东个人财产,做到资产与注册资金相对一致即可。若股东长期不分配利润,将导致本属股东个人可分取的财产与公司财产混同,一旦出现赔偿、解散、破产等情形,势必将本来可以属股东分走的财产,归入了公司,最终为公司承担了不必要的债务。

根据公司法第165条:公司应当在每一会计年度终了时编制财务会计报告,并依法经会计师事务所审计。财务会计报告应当依照法律、行政法规和国务院财政部门的规定制作。第202条:公司违反本法规定,在法定的会计账簿以外另立会计账簿的,处以五万元以上五十万元以下的罚款。第203条:公司在依法向有关主管部门提供的财务会计报告等材料上作虚假记载或者隐瞒重要事实的,由有关主管部门对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处以三万元以上三十万元以下的罚款。第二百零四条公司不依照本法规定提取法定公积金的,可以对公司处以二十万元以下的罚款。本律师建议财经制定是公司的核心,不仅在聘用相应人员上而且在制度上应严格规范操劳作,一旦违规作帐,作帐外帐将可能产生行政处罚的责任。

员工的素质和形象代表着公司的实力、规模及发展。员工是公司的组成部份,留住人才是公司仍以发展的前提和保证,由于有些员工不懂劳动法规,可能随时流动。本律师建议:首先,制定详细的规章制度,对员工严格要求,在外界表现出贵公司是一个纪律严明、做事严简、有文化、有修养的正规大公司,

以便提升公司的整体能力,以求在市场经济中更具竞争力;其次,对员工进行法制教育,特别是劳动法律、法规,以便员工能明白自己的所作所为是否合法,会产生怎样的后果,最终达到让员工与公司溶为一体,以调动其积极性、创造性、让公司获得更大的利益;最后,丰富员工的文化生活,加强业务的培训,让员工明白自己不仅在贵公司获得发展,赚取金钱,还能提升自己,提升员工的凝聚力。

若贵公司在作上述重大决策时,应该先进行调研,如政府的政策、规划、发展方向,土地性质、规划用途、及交通、市场行情、产业投向、民俗风情等等方面。调研的结果将影响投资的成败。

商标指导站工作总结篇六

20xx年已经接近了尾声,加入x公司工作已经有半年的时间了,回顾这半年以来学习工作的感受,我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的`大半年学习工作中,我懂得了很多知识和经验,更让自己的人生经历了一份激动,一份喜悦,最重要的是增加了一份人生的阅历。

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通,来到这个项目的時候,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。

心态决定一切的道理,是在公司领导的耐心指导和帮助下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态,心境越来越平静,更加趋于成熟,能冷静的处理客户的抗拒,认同我们。工作在销售一线,就是要保持一颗良好的心态,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客户。

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。

销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，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。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。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。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。

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧。

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

6、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、约客跟进及时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项能力！

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同

事们身体健康，工作顺利！

商标指导站工作总结篇七

作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。在新的一个月即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识；第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员；第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同

时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望。