

援藏工作简报(精选8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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

援藏工作简报篇一

一是内部关系复杂。基层基督^v别严重，有内地会和地方教会两大派别；基督^v良莠混杂，内部互相倾轧，教会内部或为教义见解不同而唇枪舌战，或为教务意见不合而大打出手，或为争夺教堂负责人而拉帮结派。

二是教职人员身份复杂。尽管基层乡镇已按要求对教职人员进行资格认定登记备案，但不管是已登记备案还是未登记备案的教职人员都有不守教规现象，有的入教动机不纯，还有更多的从业人员则是三教九流、鱼龙混杂，有的甚至从未接受过宗教教育，依法管理难度很大。

三是民间信仰场所关系复杂。民间信仰是相对于佛、道、天、基、伊等五大宗教之外的各类信仰，目前还不属于宗教范畴，但民间信仰有广泛的基础，而且民间信仰场所产权主体不明晰，财务管理不规范，信众关系极为复杂。

一要加大宗教理论和政策法规的宣传力度。切实提高全社会对宗教工作的认识，基层党委政府必须从保证党和国家的长治久安、维护改革发展稳定大局的政治高度观察和处理宗教问题，充分认识做好宗教工作的重要性，增强责任感和紧迫感。

三要加强宗教法制建设，强化宗教执法工作。要顺应形势，

开拓创新，与时俱进，不断完善宗教政策法规。加强调查研究，适时调整、充实政策法规内容，增强法律法规的可操作性；对损害宗教界合法权益、扰乱宗教活动场所正常秩序和从事非法违法宗教活动以及干扰政府公务等行为，要加大惩治的力度，体现法律的权威。

四要抓好宗教教职人员队伍建设。加强宗教教职人员的教育培训，不断提高他们的政治思想素质和宗教学识修养，促使他们顾大局、识大体、懂政策、讲法律。乡镇人民政府要开拓创新、与时俱进，根据形势发展变化，不断完善教内规章制度，促进教规和法规的衔接、协调。切实帮助宗教团体和场所解决实际困难，提高宗教界的自养能力，抵御境外宗教组织的渗透。

援藏工作简报篇二

此刻就20xx上半年年一年来的工作向领导和同志们述职如下，请予审核。

- 1、突出重点，不断壮大村级经济。一是加强农业产业结构调整。在我村大力发展科技种植项目。
- 2、注重民生，稳步发展社会事业。在经济快速发展的同时，主动发展社会事业。让广大群众真正享受到发展的实惠。目前，新型合作医疗参保率达98%，使广大村民有病不发愁，国补有保证。
- 3、统筹兼顾，切实加强党建精神礼貌建设。主动开展百姓故事会活动。高度重视稳定工作，主动做好民事调解工作，切实把矛盾控制在萌芽状态，大事化小，小事化了，没有把任何矛盾交给领导，群访群治工作取得显著成效，为建设和谐社会，保护村民的安定生活发挥了很好的作用。计划生育工作连年到达100%。外来人口管理逐步规范，老年活动健康正常。主动壮大党的组织，党员队伍不断壮大。许多先进分子

不断加入党组织。目前我们村共有党员14名。

4、廉洁从政，严格要求自我。作为一名村主任，我认为自身的一言一行都关互着党在人民群众中的形象。

为此，在日常工作中我始终坚持严格要求自我，不该说的话不说，不该做的事不做。带头落实党风廉政建设责任制，镇党委、政府安排。我任村主任一职，这是对我工作的信任和支持，我也深感职责大，压力大。对一些敏感问题，异常是财务问题，我细心谨慎，坚持按制度办事。坚持清清白白做事，堂堂正正做人，不辜负党组织的培育和信任。

一年来，在上级党委、政府的正确指导下，自我作为村主任，能主动贯彻执行党的各项农村方针、政策，使自我不断提高思想觉悟，增强了改革认识、解放思想、改革创新，强化了服务认识，时时处处作好表彰，起先锋指导带头作用，严格的要求自我，提高个人素质，带领一班人为我村的各项工作。按上级要求圆满的完成。结合第二批党的群众路线教育学习。自我作为一个领导干部，能主动参加学习，并作了心得体会笔记，落实科学发展观，领会精神实质，促进新农村建设。

在工作取得较好成绩时，也存在着一些不足。主要表现为：一是思想上对学习不够重视。由于工作经验少，总觉得忙，没时间，缺乏学习的自觉性。即便学习，也是在培训时学一学。轻视政治理论学习。对政治理论缺乏全面了解。二是在工作中落实不够全面，表此刻抓全盘、注重经济，轻精神礼貌建设，重视建设，放松了农业。三是作风上随大流，廉洁自律标准不高，要求不严。这些不足我以后将在工作中高度重视，切实予以解决。

总之，我在任职六年来，在镇领导和广大镇村干部党员的大力支持帮忙下，我的工作取得了必须成绩。这些成绩取得是镇党委政府正确领导的结果，也是全体镇村干部广大党员群众主动参与配合支持的结果。但这些成绩与党和人民群众的

要求和期望相比，与发展的形势和任务相比，还有很大的差距。在今后的工作中，我将进一步团结全村人民。牢固树立为人民服务的概念，坚决贯彻落实科学发展观，坚持党性原则，增强致富本领，起到带头作用，树立好自身形象，发扬光荣传统，解放思想，把握机遇，求真务实，进一步增强组织观念，遵守党的章程和党纪党规。事事处理严格要求自我，模范地努力工作，为我村的经济建设做出更大的贡献。

援藏工作简报篇三

不知不觉加入xx证券这个大家庭已经三年有余，回想这三年来的工作是充实并愉快，让我学到很多东西，但同时也存在着很多不足的地方一直在改进。公司领导对团队的建设起到很大作用，思路比较清晰让我们营销道路减少走弯路。与同事之间的相处比较和睦，在他们身上学到提高自己沟通能力和应变能力。

20xx年可以说是产品创新之年，开会学习是家常便饭，甚至总部领导视频会议召开频率也变多。手续费已经很透明，只能通过产品才能完善客户需求。从固定收益产品到信托产品，我们都要去匹配相适应的客户群体，这就看我们平常与客户粘度。

20xx年也有许多不足的地方，团队客户的流失是最主要的方面！不管是因为客户去帮亲戚朋友的忙，还是因为其他原因。只能说明是我的服务工作做不到位，有些客户的联系方式失效或者过期的客户近期也在完善甚至照着地址去寻。

融资融券业务占公司主营权重也在日益变多，总部领导也比较重视这一块，下达给营业部任务然后分配给团队。起初门槛是50万，后面放开10万即可做，慢慢的咨询的客户也多，我和客户一起学习。融资融券是把双刃剑，有客户办理的我都会耐心去和客户解说。今年个人两融开户数打到20个左右，有重要信息都会和客户去交流，有些客户开始做不太熟悉，

要常去给他解说。

阳光信托产品销售我们利用周末时间在小区营销、虽然做的不太好，但是我们投顾团队连续几个周末都在外去主动营销。营销产品的同时我们也在开发新客户，让更多客户了解湘财。三ETF产品销售：今年有行业ETF和ETF换购！尤其是医药行业ETF比较受客户欢迎，毕竟整个医药行业受政策和业绩去支撑，所以营销起来客户也比较放心。至于ETF换购可以让深套的客户拿成份股去换，盘活客户对公司和客户都有好处。

截至11月底金桂四季理财产品的收益率在同行业甚至与银行产品收益还高。今年理财市场经过余额宝等收益产品冲击，互联网金融产品地位越来越重要。虽然金桂四季每季度开放一次，但是客户合理安排资金还是可以的。我们在营销客户同时也在给客户寻找货币基金或其他稳健产品去和客户推荐。

今年总共新增将近100万左右；与此前定下目标相差甚远。

20xx年互联网金融可能还会持续发力，现在手续费及网上开户的放开。要好好利用这一块，加大撒网力度。最重要的还是要加强学习，更好的应对客户的需求。潜在客户的持续服务还是要跟进，利用公司现有的资源去给客户做服务，时间是最好的导师相信客户会为我华丽转身。

援藏工作简报篇四

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和治理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。非凡是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“xxxx制度”，有效地遏制了风险的蔓延。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加

强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

(3) 坚持考核与经济效益指标挂钩；

(4) 成立了以骨干为主的结算小组；

(5) 积极地组织柜员上岗考试；

(6) 培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯；

(7) 开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行具体地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项治理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。xx年开支费用总额为万元，较上年增加了万元，增幅为x%。实现收入万元，较上年增加万元，增幅为x%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。在费用的治理上，严格费用指标控制，认

真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导把握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为x%□节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

我在抓好治理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。

一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。

二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。

三是加强团结合作，不搞个人主义。

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，非凡是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

一是加强成本治理，减少成本性资金流失。

二是加强结算治理，限度地增加可用资金。

三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。

四是降低费用开支，增强盈利水平。

五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强治理，加快工作的效率。

援藏工作简报篇五

5000吨/年次磷酸钠项目25项，750吨/年阻燃剂项目6项，10000吨/年磷泥烧酸项目6项，神农架万吨黄磷电炉项目14项，保康3万吨/年食品五钠项目7项，白竹等矿山项目17项，更新该造及其它项目28项。累计投标单位805家次，平均每个招标项目4家单位参加投标。

积极配合，大力协作，对外委托招标公司代理招标11项，招标金额10858.68万元，分别为：峡口港综合楼，神龙山庄扩建主体工程及装修工程，门家河矿山公路桥，刘草坡5000吨/年次磷酸钠项目土建工程，耿家河煤矿职工项目，白竹磷矿地面工程，神龙架万吨黄磷电炉工程土建工程，瓦屋磷矿公路，猓亭15万吨离子膜烧碱土建工程，猓亭码头土建工程。

（二）积极探索，创新举措，进一步提高招标管理水平。招标办自成立以来，在摸索中不断完善和发展，业务能力和管理水平逐步提高，在20xx年，我们发扬传统，积极探索，创新举措，更进一步的提高了招标管理水平。

1、变被动为主动，开辟项目招标提前介入机制。在项目（尤其是新建项目）启动之初，安排专人积极主动与项目部取得联系，宣传公司招标管理制度及招标流程，并引导项目部就具体土建、设备招标进行统筹安排，有效的保证了项目建设的顺利进行，全年未出现一个因招标工作而影响工程建设进度的项目。

应管理程序，提高了对投标商的管理水平。

3、加强招投标制度化建设。公司与招标相关的各项管理制度，在运行中暴露出了不少问题，影响了招标工作的顺利开展。通过对各项制度在实践中运行的总结，修订和完善了《兴发集团招标管理制度》和《评标评委管理办法》，同时，根据评委在评标活动中的表现，对评委库进行了补充和完善。

（三）加强部门建设，增强服务意识，规范招标程序。

1、始终坚持原则、踏实工作、强化政治觉悟、加强党风廉政建设，有效杜绝了违规违纪现象的发生。招标办工作人员严格做到廉洁自律，自觉接受监督，按公司招标管理制度，公平、公开、公正地搞好招标工作；认真做好绩效考核工作，加强对部门人员的业绩考核，建立相对完善的业绩考核体系。

2、加强培训和内部交流，提高业务水平。转变观念，讲究工作方式和方法，增强工作的主动性、创造性、预见性，提高工作效率和水平，不断加强业务技能学习，坚持周五例会制度，组织部门人员集体学习，检查工作任务的落实完成情况；全年外派招投标培训1人次，举办一次项目管理人员和招标工作人员集中培训一次，取得了较好的培训效果，人员综合素质明显提高。

评价格”四步评审法，评选出资质合格，技术过硬，价格合理，要求符合的中标单位。全年因发现投标单位串标而废标3次。

4、坚持依法招标，克服来自各方面给招标工作带来的压力，为公司节约资金把好关，确保资金有效使用。严把资格审查关，实行标准化的招标文件，提高招投标的合法性、时效性和经济性。做好招标管理的基础性工作，拟制招标文件、发布招标信息、发售标书，组织开标、评标，整理开标会议记录，做到不参与不干扰评审工作。

（四）配合相关部门完成的其他工作。根据公司要求，积极

配合价格委员会组织的涉及到宜昌、襄樊、保康、神农架等地区建筑安装材料价格信息调查工作，及时准确的收集市场价格信息，为公司发布建筑安装工程材料价格文件提供了重要依据，同时也为招标商务谈判提供了宝贵数据；根据公司修志委员会的要求，完成《兴发志》招标板块的修订上报工作；根据公司统一要求，认真组织，通过四合一管理体系招标管理的内外审工作。

（一）申报主体不明确，部分申报负责人相对不专业，影响了项目的招标和执行。目前申报主体有项目部、子公司、厂、矿、公司有关部门等，且项目具体负责人由于专业不对口，使得项目在申报、组织、执行过程中都存在一定的困难。建议进一步规范项目申报主体，事业部制管理的相关单位由各事业部申报并进行管理执行，新建项目由项目部申报招标，其他法人主体单位由法人主体申报。部分单位土建项目招标后，由于缺乏专业管理，导致项目没按招标要件执行，建议土建项目由工程部安排专业人员参与协调管理。

（二）申报单位招标项目前期准备工作不充分。

个别项目申报单位对招标项目前期准备不充分，方案、技术要求不够详细，对技术文件拿捏的不准，在开标会上不断的更改技术方案，个别项目执行过程中存在设计变化较大情况，影响招标质量和项目执行。建议加强招标项目前期论证审查工作。

（三）招标结束后申报单位组织合同谈判不及时。

项目招标结束，中标通知书发出后，个别项目申报单位不及时组织中标单位进行合同谈判和签订，致使中标结果发生变更。因现阶段材料价格相对不够稳定，不及时签订合同，若遇材料价格变化较大，中标单位就会以此为由要求变更中标结果。建议中标结果出来后，项目申报单位在最短时间内按公司合同审签办法组织合同的审签。

（四）付款方式和付款进度有待加强，对有效地控制招标价格和项目执行有利。投标单位对招标项目的付款方式异议较大，上半年由于项目招标没有预付款，招标文件发出后，很多优秀的供应商以规避自身风险为由不愿来兴发投标，致使选择优秀供应商有限；下半年，按照公司5月份项目管理会议要求，对较为特殊的设备招标，以支付定金的付款方式，进行设备招标，供应商积极主动参与公司招标项目的投标。但很多中标单位报怨合同签订后，履约过程中，公司未按招标承诺和合同条件付款，影响合同执行和再次参与投标的积极性。

援藏工作简报篇六

非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给某某，教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

在月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的

工作中会做的更好。

发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

由于开始时未交待明白，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

总之，经过一年的工作，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人与人为善，对工作力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

援藏工作简报篇七

以工会小组为单位开展建“小家”活动，是增强员工的积极性和主动性，增进员工之间的理解，提高企业工会组织的感召力和内聚力的有效途径。工会小家活动的开展基于保证公司各项经济工作的有效运转，实现企业管理人性化，突出人情味。做到在思想统一的基础上，突出特色，落实行动。

200*年，公司工会进一步调整和完善了工会小组的结构，并提出将创建模范小家作为公司工会和各小组的一项主要工作。我小组在总结以往工作经验的基础上，进一步修订了工会小

组工作制度、工作任务、200*年建设模范小家工作计划等，并通过小组会议、小家活动等多种形式向员工传达宣传建设“模范职工小家”的意义、计划和方案措施，针对建家工作中存在的薄弱环节，认真查缺补漏，健全完善了建家机制，做到工作有组织、有领导，活动有计划、有安排。

共包括以下六方面内容：

1、有效开展政治学习，不搞形式主义和突击主义，围绕工作开展政治理论和时政学习，增强政治敏感性和鉴别力，融时政学习于日常工作交流之中。

2、抓人才建设，促岗位自学成才。请“小家”成员计算机中心的同事进行电脑知识讲座和实际操作指导，提高员工的工作技能和日常事务快速处理能力。

3、开展“三个一，两常备”活动，即一个微笑，一声问候，一杯热茶和常备一个小药箱，常备一个小工具箱。帮人排忧解难，处处给人以温暖，使小组充满“家”的温馨。

4、倡导“六互”精神，即学习上互帮互进，工作上互商互学，生活上互知互谅，培育小组间一种和谐的关系和合作求进的精神。关心有困难的员工，如实向工会反映情况，使困难员工的问题得到及时解决或补助，积极响应工会的号召为经警吴荣送捐款，探望生病员工，使他能感受到组织的关怀和温暖。

5、经常与“小家”成员谈心，及时对员工生日或有其他喜庆事情送上礼品表示祝贺；遇到职工生病或碰到其他困难时，小组在及时了解情况的基础上进行慰问或以其他形式表达“小家”成员的关心之情。把关心员工生活真正关心到细处，关心到实处。

6、组织户外文化娱乐活动，舒缓日常工作压力；鼓励小组成

员积极参加体育锻炼，提高身体素质，保证有充沛的体力和精力投入到工作之中。

在长期以来公司领导和小家成员的积极带动和努力下，小家成员们不仅在工作中精益求精、争先创优，不断提高自身业务技能和综合素质，在日常学习生活中更互相关心、互相帮助，使我们的职工小家真正象一个温暖的小家庭，让员工能够在这样良好温馨的环境下愉快的工作，生活。在今后的工作中，我们将一如既往的建设好模范职工小家，开拓创新，再创新高。

援藏工作简报篇八

20xx年已推房源*套，已售房源*套，完成已推可售房源的*%，实现销售面积*平方米，实现销售收入*万元。全年累计签约金额*万元，资金回笼*万元，资金回笼率*%。

20xx年一标段主体至*层，砌体至*层；二段标*号楼完成基坑开挖支护，*号楼主体至*层。

1、截止20xx年12月31日止，全年累计来访*组客户，累计认购*套，转化率为*%；全年累计签约*套，签约率为*%；全年已售房成交均价*元/平方米。

该部在严格按财税法规，及内控流程做好日常帐务、纳税申报、审计、检查、资金划转、回款催缴工作的同时，配合相关部门顺利取得*行、*行、按揭贷款审批；并全力配合公司领导跟进前期*问题磋商洽谈。

由*亲自挂帅，工程部各专业工程师在部门负责人的积极带动下，齐心协力，圆满完成**项目20xx年工程安全、质量、进度目标。

该部严格贯彻领导会议精神，始终将安全管理工作做为重中

之重，充分发挥监理、施工管理团队、分包管理人员作用，定期对现场进行安全巡查，杜绝安全隐患，迄今为止未发生一起重大安全事故。同时督促监理、施工单位按照相关法规要求，完善安全文明施工措施，使施工现场秩序井然、防护到位。主抓安全、文明施工的同时，现场质量管理工作也不曾松懈，严格按图纸、合同及相关规范进行工序验收，做好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，确保主体工程结构优良；对重要部位和关键点的施工，督促监理实行全过程旁站，及时发现和纠正施工技术质量问题。并配合做好规划方案报规，售楼部、样板间、总平绿化设计、施工、验收、整改工作。并在施工管理过程中不断探索，及时提出合理化建议，优化设计施工方案，严把施工造价控制关。

预算部严格按照工程造价执业准则和职业道德要求自己，拓展自身优势资源，在设计、地勘、监理、施工单位、电梯、营销代理、物管等分项工程、合同的发包过程中，加班加点，扎实做好预算基础数据的编制审核，为合同的谈判签订提供了强有力支持。同时，配合工程施工做好规划总平设计、施工图设计，售楼部装饰设计、绿化总平设计、基坑支护、正式用电等方案优化审核工作，为工程造价成本控制做出了一定贡献。该部在人员紧张情况下，基本完成安装算量核对，及水、电材料市场询价比选，确定了预算价；对土建施工图以内算量除手工计算的全部完成。及时做好施工总包进度款的审核及股东单位的核对工作。

供应部人员在身兼数职的状况下，仍全力配合各部做好材料采购，市场询价，合格供方资料的收集、整理、比选、谈判、确定工作。对大宗材料及重大合作单位的选定都严格按招投标管理制度执行。坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合销售约定、质量条件，项目定位的合作方、工程承包商和材料供应商进行筛选，按合理、低价的中标原则，确定中标合作单位。同时，配合做好售楼部软硬装饰材料、物资比选采购，电商、广告设计、活动策划、画面制作、印刷、公交、大牌等一系列工程、检测、销

售合同的谈判选定，通过认真细致的比选，大幅度降低了销售推广费用开支，站好了成本控制监管审计班。

该部通过全体同仁的不懈努力，圆满完成报规报建、招投标、资质换证、按揭回款、物管后勤服务保障工作。并在刘总带领下，严格按计划完成项目立项，规划容积率调规，规划总平方案审批，招标方式备案，环评、文勘、市政方案审核，节能、消防、人防、防雷施工图审查，建筑区划、物管备案等工作，顺利取得《工程建设规划许可证》、一标段《施工许可证》，*号楼《预售许可证》，保障了工程、销售工作的正常开展。牵头主抓销售按揭回款工作，做好信息的上传下达、资料的传递上报，截止20xx年1月27日止，按揭累计回款*万元。

提出合理化建议，牵头协调办理了*的减免。并配合预算部完成施工、物管等的招投标备案工作，及环评、土壤氡、沉降检测、图审等合作单位的比选确定。同步做好临水、临电、临讯的报批开通缴费，零星物资采购，办公设备的管理工作。及时完成工商变更、年检工作。协助做好物管人员招聘到岗管理工作，及客户、行销接送，拆案、调价、投拆、纠纷配合工作。

上述成绩的取得，是全体同仁共同努力的结果，在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多亟待改进之处。

全年销售计划完成率较低，虽有受市场大环境影响之因，但也跟项目整体推盘思路不明晰，销售团队内部管理工作还不够到位等诸多因素相关□20xx年，房价会继续进行合理回归，根据项目资金流，应加大以量换价，去库存化。在*长的指导下，拟从三个方向入手改进，以应对市场更加激烈的竞争。

打法，优化资源，引进差异化的营销渠道或拓客方式，扩大项目区域性影响力，促进来访。二是，引进行业顶尖人才，

通过自行组建新的销售团队，加大营销代理公司压力；出台具有可操作性的销售刺激政策；加强一线销售人员案场执行能力培训；在来访保障的基础上，促进成交。三是，做好市场调研，及区域产品与自身产品的深度分析研究，顺应市场趋势，灵活多变的进行上量促销活动，以缓解融资缺口，减少融资成本，控制整个项目开发建设成本。

一是，多渠道引进优秀安装、预算专业人才，按需配置齐各部门急需中坚力量；同时对现有人员进行内培加外培的多途径学习，提高其业务素质；从而打造一个高效、专业的工程预算团队，满足后期复杂的施工需求。

二是，在预结算审核过程中对所有原始数据、材料及时认质认价，在增减分项工程量上做好技术核定及书面证明材料的收集整理确认。在现行房价走低的情况下，从点滴做起，采购适宜于该项目定位的高性价比材料，从质量事前控制入手，把好工程质量管理关，建造合格的精品楼盘，切实规避交房常见的几大质量通病，为后期业主回楼，及商业、地下室推广打下坚实基础。