

# 地产工作小结 房地产工作总结(精选9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇一

### 一、确立项目

集团公司在今年年初在位于\_\_区\_\_路东、\_\_大道北购得土地\_\_亩，投资金额\_\_多万元，用于房地产开发，根据项目的确立在当地工商部门注册登记了\_\_房地产开发有限公司，同时在建设部门注册办理了房地产开发资质(暂定三级)。

### 二、组建机构

在今年的工作中，我们在行政管理、机构布置、制度建设及运行机制等方面进行认真的剖析、经过梳理针对公司管理制度进行修改补充和完善，并及时组织全体员工集中学习，提高员工在工作中的管理水平，使企业的整个管理有所提高。

房地产公司根据需要，组建了公司人员机构，招聘各类技术人员四名，为公司长期发展储备人才，招聘大学生两名。为完善各部门的职责，组建财务部、工程技术部、预算部，各部门在经理的领导下，部门分工明确，各负其责，为公司的发展打下良好的基础。

### 三、项目推进方面

经过一年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

1、完成了用地范围内的各种杂物的清运工作，于20\_\_年\_\_月\_\_日开始——20\_\_年\_\_月\_\_日结束。共计清运杂土\_\_万方。

2、20\_\_年\_\_月\_\_日于\_\_院签订了合同。对\_\_的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

原污水管道的迁移工作，由于\_\_的污水管道直接影响我们的工程施工。经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部門联系沟通，同意我们的迁移方案。于20\_\_年\_\_月\_\_日于\_\_工程公司签订了施工合同，共计迁移100mm管道80米□40mm管道70米，顺利的完成了污水管道的迁移工作。

4、用电手续及审批工作，我们对施工用电及周边的线路进行了详细的考察和了解，\_\_路的公网线路对我们很有利，抓住这个机遇，我们和供电部门及时联系沟通，顺利的完成和办理了用电的各项手续。修建电房及设备已全部到位。

5、为使我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通过听取各方意见和建意确定此项目由陕西设计院设计。

6、前期策划，控规调整及产品功能定位。通过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了大量有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由\_\_设计院已完成设计并通过了方案的审批。

7、完成了项目手续并取得了土地使用证。办理了土地规划许可证，办理了项目环评手续，发改委立项批复等。

8、监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作非常重视慎

重选择，通过筛选于\_\_监理有限公司签订了合同。

9、此项工作直接关系到甲乙双方利益问题，我们同样慎重经过与3家招标代理公司考察对比，最终先定由\_\_咨询事务所签订了合同。

10、施工单位的确定，经过多次考察讨证，确保项目高标准、高质量，创房地产公司形象。我们先后考察了8家施工企业，通过筛选最终确定该项目由施工，并于施工方签订了施工合同，施工方已进入工地按计划在施工中。

#### 四、工作中存在的问题

1、国家实行宏观调控，建设部门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。由于迁移难度大，降水施工论证在实际运行工作中几经周折，影响了项目整体推进时间。

3、在项目产品及产品定位上反复推敲花费了时间。

4、由于机构的改革使我们的手续在办理中难度变大，直接影响了整个工程施工进度。

尽管项目整体推进有所滞后，但对项目下一步的运作还是利大于弊。首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据\_\_房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。其次通过努力，增大了项目规模。项目通过控规调整，建设规模由原来的\_万平米增加到\_万平米，潜在经济效益可观。同时项目通过协调和利用政策，还节省了土地成本。为项目的下一步运作奠定了坚实的基础。

#### 五、积极开展营销工作

新的一年我们我们必须集中精力，将项目做为公司的形象

工程进行打造。全力全力以赴抓好项目建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，是企业品牌及公司形象能得到较大提升。

- 1、首先我们要确保项目品质具有较强的市场竞争力。
- 2、是要积极组织强有力的营销班子。
- 3、加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进。
- 4、加强和做好市场调研制定切实可行的营销推广、市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。
- 5、房地产公司应该抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。
- 6、通过彩页、电视、短信等形式加大宣传力度，确保项目的资金调配及新项目的运作，实现资金回笼达到百分之一。

## 六、解放思想开拓进取

在新的一年里我们要解放思想，开拓进取、加快发展，必须有敢想、敢干、敢闯、敢试的精神，有敢为人先的胆略，要实现繁荣兴旺，就必须保持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们房地产公司要想得到长足发展，首要敢想、敢做只有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎么去做。所以我们一有机遇排除一切干扰和困难大胆地走出去。

总之，在过去的一年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势严

峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激烈的市场中立于不败之地。从当前形势看，我们公司上下齐心协力，干劲十足，职工精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满希望和信心。全体员工在集团公司领导下，抓住开发主线，发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象的工作思路，解放思想、与时俱进、努力拼搏、扎实工作，为打造利源新都品牌，为商洛的经济建设美化城市，服务社会做出积极的贡献。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇二

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。新的一年已经到来，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据，总结主要有个人成长、工作和存在的不足三个方面。

一、个人成长方面：转变心态。工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事之间的关系，还有在工作当中的不尽人意的事情，这些都要我们以一颗平常心去对待。别人对我所讲的，我将会重视和珍惜，即使你已把这件事忘了很久；可是他还牢牢记着你所说的话。”这是一种多么难能可贵与人相处的心态，所以及时的转变心态会让我们工作更加顺利。有明确的计划，只有这样目标才够清晰，以至于在以后的工作中不会茫然。

在我到采购不这段时间里，我会经常整理工作日记，这其中记录着一年走来的点点滴滴，无论是化学品，还是净化用品，每天我都要记录下自己所做的事情，然后再总结一下完成状况，不过有时候越是总结越是觉得自己所欠缺的东西太多，懂的却太少。所以也曾为之着急，但事实好像跟自己拧上了劲，越是急越容易出错，越是急越是感觉自己所追求的目标离自己越远！还好有这些平时不起眼的日记，它帮我清晰的记

录了我的每处过失与进步，在无形中提高了我做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

二、工作方面：处处留心皆学问。在工作当中我深有体会。初到采购部我把看了以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。

在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，采购并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。调入采购部后，我首先从思想上转变了原来不正确的观念。

特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，也是生产后勤的主要环节。要求我们以满足市场和生产需求为准则，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会一步步向这个方向靠近，跟上公司发展的脚步！通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

三、存在的不足：我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为公司多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。一是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距；一方面，由于个人能力素养不够高；另一方面，就是时间比较紧，工作效率不高。二是有时工作敏感性还不是很强；对

领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。三是领导的参谋助手作用发挥不够明显；对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

今后一定要改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好领导交付的每一项任务。打算以后从以下几个方面开展工作：一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对今后工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

四、主要工作任务：生产辅料，目前生产辅料分成三部分，化学品，净化用品和包装材料，重点在于化学用品，技术含量较高，品种比较多，我现在对这一块的了解还不多，在20\_年我要熟悉的了解车间生产线上的化学用品使用量，使用品质，要求。

总之，在新的一年里开始一定要以一个崭新的面貌来迎接工作中的各种挑战，无论是个人成长方面还是工作方面都要以积极的态度以求进步，从而弥补以往存在的缺点与不足。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇三

不知不觉，一年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以下是今年的房地产销售工作总结。

### 一、工作成就

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备\_号楼的交房工作，并与策划部沟通项目尾房的销售方案，针对\_的尾

房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，通过开展各项活动提高\_\_房产的美誉度，充实\_\_的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

## 二、工作中存在的问题

\_\_一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；年底的代理费拖欠情况严重；销售人员培训的专业知识、销售技巧和现场应变运用的不够到位；销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

## 三、明年工作计划

新年的确有新的气象，公司在\_\_的商业项目正在敲锣打鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

明年的销售工作中，希望\_\_能顺利收盘并结清账目。收集\_\_的数据，为\_\_培训销售人员，在新年期间做好\_\_的客户积累、分析工作。参与项目策划，在\_\_这个项目打个漂亮的翻身仗。争取能通过经纪人执业资格考试。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇四

20xx年x月，我踏入了xxx代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在xxx的工作和生活□xxx的春天□xxxx的花园□xxx



的美地□xxx的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件；好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xx公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到，作为销售员充分的熟悉产品；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。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户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收获和财富，也是我最值得骄傲的。

xx是xx第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让xx当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xxx寻求帮助，xxx成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻xx帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，xx年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

随着xx的进入xx项目销售工作开展的越来越顺利，作为xx公司在xx的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在xx更好的开拓市场，提高xx服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累xx品牌效应。也因为在xxx的工作得到了老客户的肯定，而使她向xx开发商强烈推荐了我们xx为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能

力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇五

### 一、加强学习，注重提升个人品德修养

一是通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习了“七一”讲话和党的xx届六中全会精神不断提高了政治理论水平。加强政治思想和品德修养。

二是认真学习《中国药典20xx年版》凡例和附录、《中国药品检验操作规范》等，增强了自己的业务知识和检验水平。

三是努力钻研业务知识，积极参加省食品药品检验所食品、保健品及化妆品相关检验知识与技能培训和全国中药材及饮片检验技术培训班，严格按照创建“学习型”检验所的要求，

始终把提升检验检测水平作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

四是不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

## 二、严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。

1、配合完成中药评价性抽验工作，抽到中药材及中药饮片样品245批次，覆盖了我市各主要使用单位、经营企业、大型零售药店及1家生产企业，达到了抽样目的。

2、全年共完成中药评价性抽验品种“蛇床子”66批次，基本药物抽验品种14批次。这次对基本药物的检验，进一步了解了化学药品的检验方法。

3、安装调试气相色谱仪、薄层扫描仪，并编制了仪器期间核查和操作规程，并对新安装的液相色谱仪和溶出试验仪进行了系统的学习，熟练掌握了新仪器的操作使用。

4、对实验室玻璃仪器进行了校准，完成了2批滴定液的滴定工作。

5、积极参与我所实验室装修期间的搬迁工作和食品认证工作。

一系列的工作中，我深知：作为一名合格的检验工作人员，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯

燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在20xx年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇六

在繁忙的工作中，新的挑战摆在我面前。回顾这段时间的工作过程，作为一名房地产顾问，刚来的时候，我对房地产知识不是很精通，但深深觉得自己肩负着重任。以下是我这段时间的工作总结。

作为企业的门面和窗口，自己的言行也代表着企业的形象。所以要提高自身素质，高标准要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对整个房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这段时间的培训，我已经逐渐成为一名合格的物业顾问，努力做好自己的工作。

房地产市场的起伏使得销售工作更加困难。我积极与公司其他员工合作，在公司领导的指导下，完成了营业价格的制定，策划并完成了广告宣传活动，为完成销售任务奠定了基础。

因为公司成立时间不长，工作量大，面对工作量的增加和销售工作的系统化、正规化，工作特别繁重，每天都要加班才能完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色，熟练地完成了工作。由于房款数额巨大□xxxxxx的房款在催收过程中已经认真催收，每一个账项都是相得益彰，没有任何差错。

此外，在销售过程中的月度工作总结和周会中，我不断总结工作经验，及时发现缺陷，尽快改进。短短三个月，我们就把二期的房子全部清算了，一期剩下的房子也卖完了，这和我和其他成员的努力分不开的。

这段工作有意义，有价值，有收获。在每一个员工的努力下，

公司在未来的工作中会有新的突破和新的氛围，并能在日益激烈的市场竞争中占据一席之地。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇七

自20xx年xx月xx日进入xx销售部成为一名销售置业顾问，至今已有一年的时间。在此期间内，销售部的总经理□xx经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

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以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的’。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售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。

在来到公司时，我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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人

群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第xx天，在师傅xx的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。

截止今天共完成了销售面积xx平米，总价xx元，回款金额xx元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

来到公司一年，我的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，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。

- 1、依据20xx年销售情况和市场变化，着重寻找a类客户群，发展b类客户群，以扩大销售渠道。
- 2、每月成交xx套以上，因为这样才能支付房子的首付。
- 3、听从领导安排，积极收集客户信息。
- 4、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，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。

5、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。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。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在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好□20xx年，我一直在期待！

## 地产工作小结 房地产工作总结篇八

1、加强领导，精心组织，持续开展“一创双优”集中教育活动取得显著成效。自全区动员大会召开后，我们立即召开领导小组会议，研究部署相关工作，及时制定了日常推进阶段工作方案、创新思想观念大论坛方案、优化干部作风大竞赛方案、优化发展环境大聚焦方案等，建立了日常推进阶段工作台账，召开全体干部职工会议进行宣传和动员，为日常推进阶段工作的顺利开展奠定了良好基础。

2、坚持以学习贯彻始终，严格学习纪律，确保学习效果。我们始终将加强学习、提高认识作为确保集中教育活动效果的前提和基础，结合工作实际，精心选择载体，不断丰富学习内容，在活动日常推进阶段制定了详细的学习计划，保证了学习效果。我们先后集中观看并讨论了朱匡宇同志所做的《领导力与执行力》专题报告，集中学习讨论了《段喜中同志在听取第一季度“一创双优”活动汇报会上的讲话》，深入学习讨论了十八谈濮阳篇《科学定位谋发展》及何平评论《谋定而动》。同时，组织全体工会干部职工自学了段喜中同志就持续开展“一创双优”活动作出的重要指示以及《濮阳市



持续开展“一创双优”活动学习资料汇编》等内容，并适时进行了考试测验。

3、建立长效机制，确保活动深入持久开展。为确保“一创双优”集中教育活动日常推进阶段效果，我们注重建立健全长效机制，以良好的工作机制促进活动取得良好效果，以良好的工作机制避免抓一阵、热一阵现象。在制定规章制度时，经过深入调查，充分讨论，广泛征求意见，让群众广泛参与，使干部群众形成共识。使一些行之有效的办法上升为制度。在制定制度的时候，我们把握了以下几点，一是确保严肃性。做到严谨、周密、不自相矛盾。二是突出针对性，对症下药，量体裁衣。三是注重实用性。制定的制度要能用、管用。四是可操作性。在这几项基础上，我们从工作制度，内部管理，创新机制方面科学制定了工会各类规章制度，使我区工会工作形成了一套完整的制度体系。通过一系列制度出台，巩固“一创双优”集中教育活动取得成效，逐步形成以制度规范人，以制度约束人，以制度巩固教育成果的长效机制。

4、以活动促进工会工作跳跃式发展。通过持续开展“一创双优”活动，我们进一步解放了思想、更新了观念，理清了思路、明确了目标，振奋了精神、激发了干劲，促进了总工会各项工作的开展。持续活动开展以来，区总工会先后召开了全区工会工作会议，对20xx年工会工作进行了总结，对20xx年度工会工作进行了安排部署，并对20xx年工会工作中涌现出来的先进集体和个人进行了表彰和宣传；在全区首次开展了“五一劳动奖章”、“五一劳动奖章”评选工作，极大地激发了全区各条战线职工拼搏进取、勇于创业的热情；开展了“金秋助学”及关爱贫困女职工灯火；举办了庆七一、消夏晚会等活动；开展了工资集体协商工作，稳定了社会大局。

1、全体干部职工理想信念进一步坚定，思想观念进一步创新；通过集中教育活动，破除自我满足、不顾大局、僵化保守，脱离实际、追求享乐、个人主义的思想观念。

2、使广大干部群众的认识更加统一、精神更加振奋，在全市上下形成更加浓厚的干事创业氛围，加快推进富裕和谐美丽新濮阳建设。

3、树立了创新学习、科学发展、敢为人先、顾全大局、求真务实、廉洁从政的理念。

4、牢固树立了马克思主义的世界观、人生观价值观，牢固树立了正确的金钱观，自觉抵制拜金主义，享乐主义和极端个人主义思想的侵蚀。

区委能够多组织一些高层次的讲座，指导各单位多进行一些实地考察，少一些理论学习。

## 地产工作小结 房地产工作总结篇九

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于xx年x月x日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在xx公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到xx传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到xx传媒这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

## 1□xx段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与xx招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于xx号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上

银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

## 2□xx项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

## 3□xx媒体项目

随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与xx平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与xx一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。管理主要工作：我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1、流程制定：配合xx□xx完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2、年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒xx年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从xx公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的

定位□xx年各项目的实施目标。

3、部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4、日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5、预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6、每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7、值日检查：完成每天的值日检查。