

# 售楼员工述职报告 售楼员工述职报告经典整合(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 售楼员工述职报告篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

“经验总结辞旧岁，绩效提高是新春”，20\_\_年度的工作已经结束，回顾过去的一年，质量设备科全面贯彻公司在20\_\_年初制定的目标、任务和要求，我科对设备的管理、技术改造、大中修理安排等工作做了具体的工作部署。一年来在公司领导的正确领导和指引下，各部门的紧密配合下、全体科员的关心支持下，我认真履行工作职责，基本上完成了上级领导交给的各项任务，为我们公司持续正常生产作出了应有的贡献，现我对设备科全年的工作情况作如下简要的总结。20\_\_年度主要工作情况如下：

### 一、健全机构配置，完善制度建设

一是按照设备管理需求，健全完善设备科、修理厂和归场检查站的机构设置。二是对公司现行的设备管理制度和文件进行梳理，结合本单位生产实际，修订、完善本单位制度体系。三是每季度进行一次车辆购置的讨论研究，统筹规划设备购置、报废的工作，以利于发挥集中采购优势，每年研究讨论一次设备报废计划，便于集中管理。

### 二、运用监管手段,加强车辆检查

方面，采取强制保养原则，根据车辆的行驶里程和车质情况制订维修保养计划，保证车辆定期进行维护保养。3、在车况检查方面，运营车辆出发后，除了规定定时停车自查外，现场安全员和安全监督员还应采取路上巡查方式，看是否由超速、捆绑是否有松动、车辆是否有故障等等一旦发现立即解决。

### 三、强化技术培训，提升员工技能

对设备管理的不同岗位，结合实际，制定详细的培训计划，分层次，分阶段培训。对驾驶人员安全意识、驾驶作风、驾驶技术和驾驶适应性等方面采取全面的预防控制管理。在安全意识方面，坚持开展形式多样的安全学习和教育。要注重教育活动的效果，不停留在做表面文章上。对驾驶技术一般及新招的驾驶员，做好三项培训，即入厂培训、技能培训、安全培训。在驾驶技术上、车辆三清上、日保和例保作业上及驾驶作风上进行带教，定期进行测评考核，不合格坚决不用。在驾驶作风方面，注重培养和控制驾驶员遵章行车的自觉性，对工作认真的态度，要求他们掌握自身的性格习性，把握好自控能力。

### 四、加快修理厂建设，实现产业化发展

车维修(二类)资质。

### 五、推行erp管理，实现规范运行

erp财务融合系统于7月11日正式上线。一是主动使用erp系统，持续查询核对系统中的基础数据，纠正错误信息，确保车辆信息准确真实。二是理顺各种数据的录入渠道，当天产生的数据当天录入，保证系统中各种信息传递的连续性。三是做好持续的培训工作，提高业务素质，减少系统操作错误。四是强化考核，确保系统录入数据的准确性和及时性，做到数据录入和分析及时、问题解决及时，保障erp系统应用顺畅。

## 六、抓好三项工作，持续夯实基础

1、落实设备例行保养制度。所有车辆要按《车辆日常维护规程》做好例行保养工作，把出车前、行车中、收车后的检查和6s活动结合起来，坚决把驾驶员例行保养的被动行为转变成自觉习惯行为。严格按日常维护规程进行维护，依靠管理人员的随机抽查和归场检查，对不达标者进行相应的经济处罚。采用通报、曝光、脱岗培训等措施，全面规范员工例行保养行为，使车辆早期磨损、非正常损坏及材料消耗等降到最低。

修保养。对于小车维护，要按照公司《小车管理规定》责任到车属单位直接领导，设备部门按月监督考核。

3、落实归队(场)检查制度。重点解决归场检查覆盖率不够、归场检查质量不高、归场检查查出设备问题处置不及时的问题。逐步实现归场检查的erp管理;凡是没有经过复查的车辆均视为“隐患”车，严禁放行;凡是因检查不到位出现故障，私自放行未复检车辆，视为违章指挥行为，要按违章指挥进行处罚，造成事故的要加重处理。在已经到来的新一年，我将以更大的雄心和干劲实现公司的新目标，也坚信一定会把本职工作做的更好，不辜负公司领导厚望。

以上述职，如有不当之处，请各位领导和同事提出宝贵意见。

设备科

## 售楼员工述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好！

20\_\_年就要过去了，在这里员工\_\_向各位领导问好，祝大家

新年快乐!如下是我对20\_\_年的述职报告:

## 一、对20\_\_年的认识和问题与工作改进与措施及努力方向

### (1)对20\_\_年的认识和问题

20\_\_年是一个不平凡的一年,这次出差让我感觉自己又成长了不少,从一个不善于沟通和交流变的活泼开朗了许多,从而使我在工作上与同事之间的沟通交流中深刻的认识到自己的不足,总是在工作上固执己见,不听从大家给与的有效意见和见解,与同事之间心理上的不友好等造成了工作效率底、工作效率差等一系列的工作严重问题。

### (2)工作改进与措施及努力方向

当我认识到自己工作上的错误与不足时,认识到这系列的错误给自己工作上带来的严重后果,我以决心努力改进,在工作上同事以一种谦虚认真的态度多多交流沟通学习,取长补短,多听取大家的有效意见和见解,与同事之间建立友好关系,以便提高自己的工作效率,将自己的本职工作做的更好,对工作严肃认真,按时到岗,工作上听从领导安排。休息时间做到劳逸结合,与同事搞好团结。

一年多来的工作实践使我体会到,干好办公室工作并不是一件容易的事情,要干好工作就要首先清楚自己所处的位置,清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。按照分工,摆正位置,做到不越位,不离任、不超位,严格遵守职责,完成本职工作。只有把位置任准,把职责搞清,团结同志、诚恳待人,脚踏实地,忠于职守、勤奋工作,一步一个脚印,从小事做起,老老实实做人,认认真真工作,才能完成好本职工作,进而创造性地开展工作。

## 二、个人职责

我到贵公司上班有一年多了，这一年多是我人生旅途中的最难忘的一程，期间在同志们的关心支持下我很快容入这个集体当中，和大家一样成为贵公司的普通员工，做好录入工作，几月份公司进行学习培训并使用软件画图。在今年成立公司后，使大家在工作中学到了更多的知识，并很快的运用到工作中。在此感谢公司领导给我的机会让我向美工发展。

### 三、工作感悟

岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。在工作这一年来，在领导的关心和帮助下，在全体同志们的支持配合下，我服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难，但对我来说每一次都是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了。我相信每个人都怀揣着一个梦想，梦想引领大家奋发进取，踏平坎坷，品味成功。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，我的梦想那就是与公司一起飞翔。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次工作中的困难和压力，用坚定的意志，执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切会在意料之中。

### 四、20\_\_年的工作展望及自己的发展方向

#### 1、20\_\_年的工作展望

新的一年给大家新的机遇和挑战，抓住机遇，只争朝夕，在工作中以“从严、从细、从实”的标准要求自己，不断学习业务，提高个人综合素质，为公司的辉煌而努力。不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

#### 2、20\_\_年的发展方向

努力学好专业知识，利用空余时间学习与相关知识，尽可能的早日成为一名合格的员工。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_

20\_年\_月\_日

## 售楼员工述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

时光飞逝，时间匆匆，一年过去了，在领导的关怀和同事的帮助下，使我在我各方面都有了较大的发展，在这一年我得到了一些丰富的工作体会与知识，也看到了自身的一些缺点与不足。为下一年工作中取得更好的成绩，现将本年一年以来工作总结如下：

### 一、 思想政治方面

作为一名林业工作者，我服从单位的工作安排，遵守单位纪律，维护单位信誉，工作目的明确，态度端正，认真钻研业务，尊敬领导，配合领导做好单位的各项工作，一直增强对政治思想方面的学习，解放思想，更新观念，积极参加单位组织的各项政治活动，使自己能够树立正确的世界观，价值观和人生观。通过自己的努力学习，认识到保持祖国统一、民族团结的主要性，团结同事，事事都能抢着干，拥护党的各项方针政策，能够时刻与党的思想保持高度一致，勤奋刻苦，每天坚持看新闻联播丰富知识，提高能力，做政治笔记，

从不放松自己的政治理论学习。在办公室里，从不迟到和早退，能够模范遵守社会公德，衣着整洁得体，语言规范健康。

## 二、 工作方面

我能积极进取，团结同事，为人和谐，努力做好领导交给的各种任务.分在消防大队，我能积极搞好森林防火宣传，保护森林资源安全，做到服从命令。

## 三、 学习和其他方面

工作对知识的需求量非常大，作为新世纪的林业工作者，仅靠自身这点知识是不够的，为此，我们必须不断的充实自己，拓宽自己的知识面，提高自己的业务素质。因此，我在中国林科院积极学习各种理论知识和实践知识，积极参加科研项目，并将一些比较好的工作理念、要领，使用到自己的工作之中，和自己的工作实际相结合，并总结出一些更好的工作要领。同时，我注重自己专业知识的补充，如计算机和英语学习等等。

我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个优秀的林业工作者。以上是我今年的工作总结，在以后的工作中，我会继续查漏补缺，以更大的热情投身到林业事业中，争取的更大的进步。总结只是对前面工作的一个句号，今后的工作才是。

我们奋斗的目标，在今后的工作中，我希望能够在自己今后的工作上有所突破，争取机会，创造出一定成绩。

此致

敬礼！

述职人： \_

20\_年\_月\_日

## 售楼员工述职报告篇四

回顾20\_\_，在公司领导的带领帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，现将这段时间的工作状况和个人体会总结如下：

20\_\_年的主要工作分为部门管理、销售培训、价格与销售策略、销售物料、本案产品分析与分销处建议、经济适用房、市场调研、销售收入预算共计8个模块。一个科学、系统而简约的管理制度和方式管理是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了组建打造优秀的销售团队，我部门从绩效、激励、行为、心态、奖惩、销售人员最困惑的问题等因素出发，制定了《销售部管理制度手册》。结合20\_\_年项目进程，为吸引优秀人才加入公司并为之尽心尽力工作，通过广泛细致的市场调查比较，整理编制出《销售部构架及薪资建议稿》，并完成《销售人员招聘及培训计划执行方案》与20\_\_年销售人员招聘前的全部筹备工作，使得明年的人员招聘及销售业务开展工作能够有条不紊的顺利进行。

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，我们在引进优秀员工的同时要塑造一流的销售团队，制作了《销售部培训资料手册》，此手册涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，实景模拟制作出《销售人员培训计划日程表》，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法历练出适合本案的销售精



英。

20\_\_年的经济危机、房地产市场萧条带给我们极大的销售压力，如何完成超越20\_\_年的销售任务是我们阶段所面临的第一难题，项目价格和销售策略成为重中之重，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出《项目整案定价策略及a地块房源定价方案》、《项目a地块房源的推案策略与销售计划方案》，并结合本地市场状况完成了行之有效的《项目活动营销策略方案》。为最大地展现项目卖点和促进销售，我们从模型基调、城市关系、模型建筑、模型景观、项目配套及其他因素出发制定了《项目模型制作任务书》，并进行模型制作公司邀标，协同总师办确定模型制作公司并完成发包制作工作。

为更好的促进销售，销售部协同策划完成全案sowt再分析及销售卖点、抗性深度梳理，并通过项目客户重点样本购房需求调研，完成了项目a地块房源全部户型的研讨总结，并结合20\_\_年的销售策略，完成了市南区分销据点的考察及建议方案。20\_\_年共计推售1010套经济适用房，鉴于20\_\_年下半年周边经济适用房项目销售不佳现象，我们进行了青岛市经济适用房相关政策实地调研及重点信息整理，撰写了《青岛市保障性住房最新市场形势调研报告》，分析了经济适用房的优势、劣势、机会和威胁，制定出《项目经济适用房推盘计划方案》；并协同策划制定经济适用房二期的推盘计划及销售收入预算；了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的根据，一年来我们进行30多次市场调研，并编写了相关市调报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。

主要调研报告如下： 崂山区房地产市场调研报告；崂山区孙家庄地块产品定位及规划方向建议；崂山区南姜戈庄地块产品定位及规划方向方案建议；区中板块主要个案系统调研；协同策划编制完成营销部20\_\_年收入支出的财务预算；协同策划制定20\_\_—20\_\_年营销部资金预算及编制说明；沟通是走

向成功的桥梁，同时也是提高工作效率和工作质量的基石。一个公司是由诸多部门组成的，每个部门有不同的职责范围和分工，有部门就必然存在部门利益、小团体利益，那么就会有这么几种情况：

二、由于部门不同，大家在认知上难免有差异，缺乏沟通生成的信息不对等、不能及时反馈等因素，会导致目的或结果预期的不同。

三、公司所倡导和形成的文化氛围及员工的互动方式，决定了沟通效率的差别。那么如何有效的沟通？根据自己实际的工作经验总结了以下几种方法：

(一)有效整合部门目标，促使各部门目标与组织的总目标同心；

(二)换位思考；

(三)注重非正式沟通，日常的沟通往往比正式沟通更为有效；

(四)坚持部门之间的沟通跟进；

(五)倡导良好沟通文化和方式，可以由行政部牵头组织。

以上是自己不成熟的观点，希望抛砖引玉带给公司领导一些启示，使公司的发展更加健康高效。

在工作中偶有感觉到自己的学识、能力和阅历多有不足，所以极为重视业务知识学习和工作能力提高，我在日常工作中抱着认真务实的态度经常请教公司领导和公司同仁，善于在工作中发现问题总结经验。在不断学习、不断积累业务知识中，较以往有了一定的进步，能够妥善地处理日常工作中出现一些问题，在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本

职工作，并积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的责任心，在以后的工作中我会更加努力的提高工作效率和工作质量。

近一年来，在公司领导的帮助下创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，工作的计划和执行还不够细致周密，房地产政策和市场信息的收集力度不够；

第三，自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。

展望20\_\_年，我会以更大的工作激情和认真务实的精神为公司贡献一份力量。我想我应努力做到：

第三，注重案场销售人员的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的销售工作氛围。

第四，制定一线员工培训计划，增强销售团队的专业能力，不断加强销售业务水平的提高。

第五，围绕公司总体销售目标，努力完成公司制定的销售任务，加快资金回笼，保证项目经济效益的实现。

第六，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。

20\_\_年，中国的房地产发展战略已经开始从产业政策转向公共政策，这种转变使得20\_\_年的房地产市场形势异常严峻，消费者在观望中期待房价下跌，加入席卷全球的经济危机、股市暴跌以及国家大规模推向市场的保障性住房，无疑更大的增加商品房推向市场的风险。即将进入20\_\_年，作为在青岛的第一个大型住宅项目，如何最大程度的规避风险赢取利

润打造品牌，是全公司每一个成员的努力方向，作为营销部的一员，我会在公司领导的带领下尽心尽力为贡献一份力量。

## 售楼员工述职报告篇五

尊敬的各位公司领导：

大家好！

近两年来，对我来说是不平凡的时期，自上任新的工作岗位以来，在住建局党委的直接管理和领导下，我坚持深入学习和贯彻“三个代表”思想和科学发展观，坚持与时俱进、开拓创新，坚持公开、公平、公正的原则，坚持制度管理，弘扬正气、反对邪气，在房地产公司起到了领导班子成员的一定作用，并积极带领所分管的部门人员超额完成各项目标任务和经济指标，以及临时性任务，现就近两年来思想、学习、工作等情况作如下述职：

### 一、坚持学习，加强政治素质提高

本人始终坚持加强自身世界观、人生观和价值观的改造，努力提高自身的政治理论水平，积极参加局党委、公司党总支组织的各项政治业务、学习活动，深刻领会其精神实质，在实际工作中加以贯彻。

近两年来，按照局党委、公司党总支的要求，书写心得体会、学习笔记多篇。通过扎实的政治理论学习，为自己开展各项工作提供了一定思想保障，在日常工作中，注重观点和方法，具有独立解决疑难、复杂问题的能力，工作成效明显。自身领导能力和领导水平不断得到提高，能够牢固树立大局意识，积极主动配合公司“一把手”工作，较全面、准确地看待问题、分析问题、解决问题。在加强理论学习的同时，更侧重于法律知识和业务知识的学习，有力地促进了自身工作的开展，使自己更加胜任本职工作。

## 二、坚持立足实际，有序开展各项工作

本人作为房地产公司的一名领导，坚持做到“认真务实、立说立行、团结协作、勤政廉洁”的要求，注重在工作中不断总结提高，坚持在干中学、学中干，努力钻研业务知识的学习，同时有效的结合到工作实践中。近两年来，所分管的房管股以及公司第三产业等部门都取得了可喜的工作成绩，尤其是房管股作为房地产公司的一个窗口，面对百姓，本人坚持做到想事、干事，定期不定期地逐户探查承租户的房情隐患，及时督促整改，确保安全无事故，保障人民群众的生命财产安全。对所承租的营业用房进行大胆尝试，走市场化租赁运作方式，为近两年房管股的经济指标任务的超额完成打下了坚实的基础。在工作中，坚持制定相关制度，精细化管理、强化措施，使管理有章可循、有据可依。坚决做到尽心谋事、倾力干事，以“多干少说、先干后说、干好让别人评说”的决心，带领所分管的部门人员团结一心，从小事做起，一步一个脚印求生存、促发展，扎实有效地推动了公司的各项工作全面快速发展。

## 三、今后努力方向

在今后的工作中，我要努力做到以下几点：

- 1、努力学习十八大精神，提升综合素质，提高领导能力；
- 2、严格要求，廉洁自律，塑造领导干部形象；
- 3、勇于创新，深挖潜力，确保所分管的部门业绩有较大的突破。

回顾近两年来的工作，有成绩，有进步，但也有差距和不足。总之，我要把这次述职当作新的起点，以更敬业的态度、更负责的精神、更扎实的工作、更无悔的奉献，为公司的振兴而兢兢业业、任劳任怨、勤奋工作。以上是我近两年的述职

报告，不妥之处，敬请领导和同志们批评指正。