

房产中介工作总结 产房个人工作总结(模板8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

房产中介工作总结篇一

我是x医院妇产科医生x，现年x岁，中x，20x年7月毕业于x学院临床医学专业，20x年取得郟阳医学院临床医学专业本科文凭及执业医师资格证，同年底被评为优秀工作者。工作期间，在医院党委和领导的关心帮助下，我积极参加政治学习和业务学习，严格遵守各项规章制度，较好地完成了医院安排的各项任务。现将主要工作情况汇报如下：

一、注重政治理论学习，加强党性修养。始终坚持党的路线、方针、政策，认真学习党的创新理论知识，坚持学习实践，贯彻全心全意为人x务的思想，不断提高自身政治理论水平，积极参加医院组织的各项活动，尊重领导、团结同志，具有良好的职业道德和敬业精神，积极配合领导工作，树立正确的世界观、人生观、价值观，做一名思想健康纯洁的人。

二、努力学习业务知识，提高业务水平。我深刻地认识到要做好一名合格的妇产科医生，必须努力提高自身业务水平，不断加强业务理论学习。在工作之余，我通过订阅业务杂志及书刊，经常学习了解国内本学科的先进知识和技术发展动态。多次代表医院参加了县、市组织的妇产科医师培训，丰富了知识，开阔了视野，同时也使自己清醒地认识到，只有不甘落后才能不被时代发展所淘汰。在利用业余时间抓好专业理论钻研的同时，我结合工作实践经验撰写学术文章，所撰写的学术论文《……》于20x年9月在《中国误诊学杂志》

上发表。

三、认真做好医疗工作，坚守岗位职责。在卫生院工作期间，我承担了妇产科病房及2线班工作，24小时待命，医院有加班，随喊随到，掌握了妇产科常见病及多发病的诊治，在业务院长的指导下开展了剖宫产、子宫全切、卵巢囊肿、计划生育等手术，采用中西医结合治疗盆腔炎效果良好。严格执行各项工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟地处理好每一位病人，在程度上避免了误诊误治。工作期间还参与了全县组织的妇科病普查及上消化道疾病普查工作[]20x年我院率先实施电子病历，作为一名年轻同志，我积极运用自身掌握的电脑知识，熟悉系统操作后给其他同志一一讲解要点，带领科室医生迅速掌握电子病历，并承担了部分电脑的维护工作。此外，配合医院主管领导，完成各项目标任务，确保了在省、市、县组织的各项抽查、评估、验收时顺利通过。

个人有立足本职岗位建功立业的理想抱负和脚踏实地的实干精神，能够正确对待分工，认真履行职责，从无怨言、不计得失。尊敬领导、团结同志，按时上下班，不迟到早退，虚心向周围的同志学习，力求把每一种常见病及多发病从理论上搞清楚，在实践中操作好，做到明明白白当医生，勤勤恳恳为患者服务。

作为一名年轻同志，工作中还有很多不足的地方，专业技术知识以及操作能力也需要进一步提高。通过总结，我将努力在今后的工作中发扬优点，改正缺点，不断提升理论水平和工作能力，更好地完成各项工作任务。以上是我个人总结，不妥之处敬请各位领导给予批评指正。

产房个人工作总结大全

房产中介工作总结篇二

xx年的工作即将落下帷幕[]xx年是产房工作质量整体提高最快

的一年，剖宫产率从之前的70%-80%下降到40%，患者满意度大幅度提高。取得了良好的社会效益和经济效益。我们始终坚持以母婴为中心的责任制助产模式开展护理工作。首先全体助产人员转变思想，不仅从技术方面，更体现在孕妇舒适度的提高和健康教育的全面实施。现将工作总结如下。

创新护理排班，根据产房工作特点，实行24小时双班制。分娩孕妇不定时，无白天和夜间分娩高峰区分，因此和内科上午治疗高峰的特点有着很大区别。夜间护士较少，如果有分娩的助产士上台接生，台下工作一个也做不了，新生儿也需要一名护婴人员。此时是风险高发时段，因此夜间安排两人夜班，能有效保障护理安全。另外根据我们中国传统的特点，选择性剖宫产的人员较多，因此逢阴历的三六九和双日子时不安排休息。这样的排班一年来不管助产士、家属、医生都反映较好。

开展新技术，我们今年开展的无创会阴接生和晚断脐，以及自由体位待产、无痛分娩初见成效。得到了孕妇、家属、医生、助产士的认可。我们新技术的开展走在了许昌产科的前沿。病人满意度大幅度提高。今后的工作继续努力，把技术做稳做成熟。

加强核心制度的落实和应急预案的培训。每月进行核心制度培训和考核，并在实际工作中进行监督检查，落实不好者给予一定的处罚。

进行一些应急预案的培训，针对产科急危重进行实际的考核和操作演练，如产后出血、胎儿宫内窘迫、羊水栓塞、新生儿窒息等。提高助产士的应急抢救能力。

加强年轻护士、轮转护士和实习人员的传帮带。入科进行安全教育和劳动纪律培训，出科进行理论考核。提高带教质量。

做好病人的产时心理安慰和疏导，产后的健康教育和指导。

把导乐分娩引入产程中，让病人不仅舒适度提高，顺产率也提高，由体位所提倡的就是其中之一。产后助产士实行责任查房制，顺产的病人都有自己的助产士，产后责任助产士会去病房查房，观察伤口、恶露、母乳喂养情况。拉近了助产和病人之间的距离。

产房感染质控要求比较严格，我们按感染办的要求定期进行物表和空气检测，一年来未出现不合格现象。也未出现伤口感染和脐带感染现象。今年我们两次受到感染质控的现金奖励，这和上级领导的督导和大家的努力是密不可分的。

xx年的工作有成绩也有不足，个别人可能做得还不是很好，但是我们有了工作的思想和方向，今后的工作中会逐步成长，逐步完善。明年的工作将继续努力，相信一定能做得更好。

房产中介工作总结篇三

经过近一年的研究，我认真学习医疗事故处理“条例”及其法律和法规，对医疗的积极参与医院组织学习活动，以丰富的法律知识，增强安全法规自我保护意识。在积极和护士长严格的指导下，我在许多方面取得了长足的进步和改善，以下是我今年的工作总结。

首先，科室人员偏年轻化，工作经验不足，专科知识欠缺，为提高护理服务质量，从基础护理工作入手，严格执行查房程序和交班制度，将晨间护理与交接班作为交流平台，深入细致的开展专科健康知识教育，和人性化沟通，有效的提高病人满意度，取得良好效果。同时，将核心制度落实作为本年度考核重点，每周考核一项，逐步规范工作流程。另外，提高服务质量，从改进工作细节入手。

将工作细化，进行分工，文书书写由责任护士和质检员三人负责，开成管床护士责任下完成病历，责任护士把管，质检员质控的三级质控模式，有效的控制书写错误和不规范书写，

提高书写质量。工休座谈、抢救药品、实习生讲课、业务学习分别责任到人，形成人人有事管，事事有人负责，大家共同参与科室管理，有效提高了大家的积极性。

加强产房管理，印制产科常见急症抢救流程，张贴在产房内墙，强化操作流程化，落实腕带识别制度，严格执行新生儿腕带配戴工作，建立产房交接流程并督导实施，有效加强产妇及新生儿安全管，同时完善疫苗上报及查对程序，加强疫苗管理。另外，根据管理年验收标准，再次进行产房改进，配置消毒用品，调整待产室、隔离产房、及隔离待产室位置，以达到标准要求。

在一年的工作，可总是爱和奉献精神，贯彻“以病人为中心，为核心”的服务理念，提高自身素质和应急能力的质量。当然，我发现还有一些不足之处应予改善。在工作中，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能够履行其职责和义务，但在行动方面也得到进一步改善，这是需要改进和加强的。

房产中介工作总结篇四

即将过去的20__年，对我们来说是有很重要意义的一年。

这一年，在院领导的带领、支持下，我们的团队进入了一个全新的领域，顺利的开展了工作；在院领导的关心、帮助下，得到了提高，走向了成熟；在有关科室的支持、配合下，通过我们的治疗，产妇得到了主动的康复，创造了价值……所以，在岁末年初，充溢我们心房的是感恩、感激和无限的动力。

2月份开始，我们主要做产科病房的产后康复工作；8月份开始做产后42天复查门诊康复治疗。现将一年来的工作总结如下。

一、思想作风上严格要求，本着“一切为了患者，为了患者一切”的宗旨。培养团队意识，提倡协作精神。

二、强化学习意识，在人才培养上下工夫。通过各种学习，使护士尽快成熟，成为技术骨干。

1. 每周组织业务学习，并做好学习记录。
2. 每月进行一次考试。
3. 工作中发现问题，及时总结、探讨，提出整改方案，汲取经验教训。

三、配合医院工作，加大对外宣传力度，把产后康复的理念渗透到各个阶层。

1. 给孕妇学校提供讲课内容，配发宣传册。
2. 门诊产前检查，及时指导，提前渗透。
3. 住院期间，治疗时告知产后42天门诊复查。以为没有恢复好的产妇及时治疗，全面康复。
4. 积极参与医院组织的各项活动。在“准妈妈风采”大型活动中，适时推出“抽奖送健美”、“健美我自信”活动，提高了透明度。
5. 配合妇保科完成了1000份的产后康复指导资料；完善了产后康复服务项目调研表。

四、注重沟通、友好交流。工作中，及时了解患者的需求及心理。做好她们在身体经受痛苦、心理经受煎熬、社会角色转型期的心理疏导。帮助她们建立自信，适时调节，有效的避免了产后抑郁的发生，提高了产妇及家庭的生活质量。

五、积极宣传及指导母乳喂养。做好产后催乳及乳腺疏通。成功的治疗了数十位产后乳腺管阻塞的病例。得到了患者及家属的赞誉，并送来了感谢信。同时，也有效的分担了临床

护士的工作，增进了我们的友谊。

六、注重个人修养的提高及仪容仪表的端庄。上班必须衣帽整齐、挂牌上岗。操作规范、文明用语。同患者建立平等、和谐的医患关系。全年未发生一例纠纷及医疗差错。

七、完成工作情况：

十个月来，我们共在产科做了3244人次的产后康复常规治疗；165人次的催乳及乳腺疏通治疗10366人次的产后子宫复旧治疗；199人的产后塑形治疗；12人的产后全套上门服务治疗。8月份产后门诊开展工作以来，为产后恢复不佳的产妇及时提供了治疗，使一个个新妈妈更加自信、幸福。得到了产妇及家属的一直好评。全年业务收入1016725.0元。

存在问题：

一、工作中宣教还缺乏必要的专业知识。

二、沟通、交流还需加强。

三、个别护士无菌观念不强。

以后方向：

一、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养。组织学习服务礼仪文化，强化现代护理文化意识。

二、更新专业理论知识，提高专业护理技术水平及宣教能力。

三、加强自己的理论学习，更新管理理念、管理技巧及服务中人文精神的培养。做好和大家的感情沟通、交流。

四、做好管理目标考核。

五、加强治疗质量过程控制，确保治疗工作安全、有效。让病人舒服，让家属满意，让社会认可。

一年来，我们做出了些成绩。但与医院好多科室相比，还有很大的差距。不管是从管理上，还是从效益上，我们都有好长的路要走，都有好多的事情要做。人常说：有理想的人不是赢在起点，而是赢在转折点！我们有信心、有决心在未来的岁月里，依托医院为我们搭建的平台不断的学习，努力的提高。为医院明天的辉煌献出我们应有的热情和力量！努力工作，笑对生活。

房产中介工作总结篇五

__年产房全体人员在院领导，护理部及科主任的关心，领导及支持下，通过全体人员的共同努力，围绕__年工作计划，紧跟创建办及护理部关于三级医院创建的要求及步伐，在助产士专科培训，护理安全，院感，药品管理，不良事件上报，优质护理服务，患者满意度调查，绩效考核等方面均有改进和提高。现将__年工作总结如下：

一. 政治思想方面及三级医院创建方面：

产房全体人员团结努力，在科主任，护理部的领导下依据等级医院评审的相关要求，坚持全心全意为患者服务，确保产妇及新生儿安全的工作宗旨，坚持民族团结，反对^v^；上半年修订了各项护理台账；积极参与科室，大科及医院组织的各项学习，培训，提高专科理论知识及技术操作能力；__年8月1日起规范了自然分娩产妇的产后侧切口的观察，护理指导及满意度调查，以便更好的督促助产士给予产妇更多的心理支持，加强产后健康宣教，产妇的满意度明显提高。未发生护理投诉。及时上报护理不良事件，对存在的问题及隐患及时提出并讨论，制定整改措施，未发生护理投诉。

二. 完成工作量：

__年12月1日-__年11月30日总分娩人次2368人，自然分娩1222人，剖宫产1146人，剖宫产率人，会阴侧切缝合626人，中引接生55人；其中早产154人，催产索引产218人，新生儿窒息复苏62人，其中重度窒息2人，新生儿窒息率产伤一例，健康教育2368人，乙肝疫苗接种2360人，卡介苗接种2360人，乙肝免疫球蛋白接种130人次，__年8月26日，产科门诊正式成立，陈雪英上门诊，完成了门诊健康宣教内容的制作张贴在各诊室及门诊走廊。将在__年在孕妇学校和产前规范宣教和保健服务等方面继续完善和努力。及时完成妇幼信息的每月上报工作。以及严格执行出生医学证明的管理制度。完成出生医学证明的领取开具和管理工作。

三. 工作重点:

1. 患者安全方面及专科培训方面：本年度我科助产士在主任及各位医生，护士的指导，协调及配合下在产程观察，胎心监护图形的识别，对产程的评估和处理，新生儿窒息复苏的准备及有效性以及对产妇的心理疏导，产后会阴侧切口的观察护理方面都有了进一步的提高。尤其在专科理论及操作培训方面：根据护理部的要求，每月理论培训采用ppt授课，效果较好，操作方面沙如在新疆医学院经过3个月的专科培训，带回了完整的产房专科操作评分表，__年8月份起坚持每月进行专科的操作培训及考核。每月对新生儿窒息病例提出分析总结和改进。通过每月的护理安全讨论从实际出发，对不良事件及时进行分析总结，产妇满意度调查等措施，及时对存在的硬件，流程，及易疏忽的环节进行持续改进，保证了产妇及新生儿的安全，提高了产妇及家属的满意度。

2. 每周两次检查急救物品及药品，处于完好备用状态。积极完成及配合危重病人的抢救。根据等级医院评审要求，做好药品管理工作。

3. 产房布局的改造及院感工作：产房格局不符合院感标准，__年6月我科在护理部，大科护士长，赵主任的指导下，

完成了无菌物品间，医护通道，病人通道的改造，安装了刷手池，区分感染器械和非感染器械清洗池，外科洗手法及职业暴露处理流程上墙，领取两件防护服，进行了两次职业暴露知识的学习。加强对保洁员的管理及清洁交班的检查和质控，每周大清扫一次，规范管理各台面及空气，物品的消毒。产包及会阴消毒包，拆线包等实现集中供应，保证了消毒灭菌质量。通过大科护士长及护理部每月及季度检查的督导，我科对检查中存在的问题及时反馈整改，完善。本年度产房未发生院感事件。

4. 本年度完成应急演练两次：(1)停电的应急演练：产房备可充电手电筒两个，根据护理部要求废除使用蜡烛，避免发生意外；吸球进行纸塑包装，以备停电时清理新生儿呼吸道。(2)12月份配合全科完成“前置胎盘阴道大量流血”的应急演练。

四. 本年度科室人员，院内培训及外出学习情况：

目前产房共10人，陈雪英于8月26日在产科门诊工作，古丽娜尔于__年9月1日定产房。张玉虹7月3日-12月1日休产假。乌新月，古丽娜尔参加我院低年资操作培训成绩合格，阿勒腾格日丽参加了icu专科护士培训，成绩合格。孔维娜到__年4月12-19日在新疆医学院产房参观学习一周，了解产房的工作流程，产房布局及管理 etc 知识。沙如__年4月19日-7月23日在新疆医学院参加了助产士的专科培训，此次培训采用集中授课，理论及操作统一考核，产科，妇科，产房，生殖助孕中心轮转的方式，更加系统全面。尤其在专科理论和操作方面有了明显的进步。

五. 绩效考核：

在护理部指导下，根据年初制定的绩效考核方案根据产房工作特点：夜班急诊多，工作量大等提高了夜班费，依据工作量，工作质量，能级等合理分配，助产士满意度较高，能体

现多劳多得，优劳优得，但在细节和更加科学性方面仍有待加强。

六. 完成了乙肝疫苗，卡介苗及乙肝免疫球蛋白的领取，接种，登记及健康宣教工作。

七. 认真带教实习生和进修生及轮转生，有带教计划和小讲课。

八. 存在的问题及改进方向

1. 管理上仍存在缺陷，艺术性及严谨性有待提高。

2. 对助产士的专业理论知识和操作技能及与产妇及家属的沟通，对抗职业压力，构建优秀团队等方面仍需要加强和探索。

3. 院感工作还需长抓不懈，并在__年的基础上有所改进。

4. 三级医院创建资料在护理的指导下有待进一步完善。

5. 细节方面的工作，尤其是如何从患者角度出发，优化流程，方便病人的角度认真做好各项工作。

房产中介工作总结篇六

在辞旧迎新的这个契机里[]20xx年对于xxxx[]对于楼市，对于xxxx房地产开发有限公司，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xxxx公司已逾四年，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，每次难题也常常在集思广益中化解。

正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xxxx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20xx年，我们共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概达到1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。

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。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可行的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

- 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。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xxxx房屋中介主管，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xxxx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

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。

房产中介工作总结篇七

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在xx房屋中介人员工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好房屋中介人员岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置 and 态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在房屋中介人员工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的房屋中

介人员所有工作任务，履行好xx房屋中介人员工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在xx房屋中介人员工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在xx房屋中介人员岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在房屋中介人员工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在xx房屋中介人员工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在房屋中介人员工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异，xx房屋中介人员工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高房屋中介人员岗位的服务水平和服务效率。特别是学习房屋中介人员工作岗位相关法律知识和相关政策。唯有如此，才能提高xx房屋中介人员工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习房屋中介人员工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在xx房屋中介人员工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在xx房屋中介人员工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在xx房屋中介人员工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在xx房屋中介人员工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到xx房屋中介人员工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的xx房屋中介人员工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习房屋中介人员工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。展望新的一年，在以后的xx工作中

希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好房屋中介人员岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的房屋中介人员工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与xx房屋中介人员岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为xx做出更大的成绩。

房产中介业务员工作总结

时光匆匆，风雨兼程[20xx已悄然而至，匆匆地让我们还来不及驻足片刻回眸身后的足迹，在这辞旧迎新的时刻，回首一年的工作和生活，总觉得意犹未尽.....

至今为止，我进入xx房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被安排到xx店。在店面经理的带领下和置业顾问共同努力下，我们从4月26日开业至10月30日一共完成业绩xx万元。现在工作调动，到了xx广场店。环境发生了变化了，但是一直要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把xx共享上的客户约出来成交，因此平时在店里空闲的时候也应积极追踪xx共享上的客户出来看房，多给置业顾问创造成交的机会。有时候，对置业顾问个人的关心也是不够的。也是应该注意他们的个人情绪，及时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间意见不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要迅速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信心，用我个人的工作热情去感染身

边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。协助店面经理的工作，也对置业顾问起到监督的作用。工作中的不足，我力求上进的同时，也尽力做到最好！

首先，做好服务工作。在接待这一块按照公司“接待流程”，认真执行。客源及房源信息及时录入xx□提醒置业顾问的工作安排。与店面经理互通情况(包括客户情况及置业顾问情况)，以求统一认识，步骤一致，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做长久。

其次，以诚待人。正确处理苦与乐，得于失，个人利益与集体利益。坚持诚实敬业，细心学习他人的长处，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，积极进取。在完成自己工作的同时，适度帮助他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长！

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

房产中介工作总结篇八

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，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。

可以说□20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的政策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说□20xx年房地产中介公司是很不景气。

今年国家出台的主要针对房产的政策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理办法》落实国务院关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利率0.25个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调0.20个百分点。以上信息，都是国家在今年出台强制执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

11年上半年，全体员工在领导的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

1、上班时，工作不够积极，比较懒惰，房源不及时更新。

2、接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

3、最重要的就是专业知识还不够强。有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。