

2023年房产销售季度工作总结 季度销售工作总结(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

房产销售季度工作总结 季度销售工作总结篇一

半年以来□xx的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对月阶段性的工作进行总结。

有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作□xx同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以x□x的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动（经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应），这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。成绩：该卖场该产品的销量增加了xxx%□连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行销售员的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去

干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回xx专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

成绩：该卖场该产品的销量增加了xxx%[]连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回xx专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

房产销售季度工作总结 季度销售工作总结篇二

20__年我镇农业工作在以党的^v^精神和国家十一五规划为指导下，全面贯彻“三个代表”重要思想，继续围绕农民增收、农业增效，以扩大规模经营、提高农业科技含量、结合城郊休闲农业为方向，推进农业产业化经营，加强农村劳动力培训，加大农业基础设施和生态环境建设力度，全面落实科学发展观，以发展高产、优质、高效、生态、安全农业为目标，为全面建设社会主义新农村奠定坚实基础。

20__年主要完成指标：农业总收入亿元，比上年增长；农民人

均收入7225元，增长。新增市级品牌一家，创立一家蔬菜产品研发中心，完成1500亩农业综合开发项目，提前完成畜牧环境整治工作。

一、农业产业化快速发展，农民合作意识增强

农业企业稳步发展。20__年全镇农业企业产值坚持快速增长，总产值达元，比去年同期增。农业企业经过qs认证7家。企业注重自身层次的提升，今年技改、厂房扩建投入资金325万元，新建产品化验检测室，完善各项产品检测设施。市级农业龙头企业三丰可味雪菜食品有限公司创立三丰蔬菜食品研发中心成功，为产品发展提升了空间；同时在西城村承包土地200亩，进取开展新品种试验与繁育。

农民专业合作社亮点突出。经过一年来的规范化建设，我镇农民专业合作社在社员人数、注册资金、带动农户增收上都有了明显的提高。全镇9家合作社共有社员271人，注册资金总计227万元，联系带动农户1700多人。农民专业合作社在帮扶社员方面发挥了进取有效的作用。滨海蔬菜合作社对全年雪菜种植质量好、按要求规范操作的大户给予农资奖励，共奖励农资15吨；浅海紫菜养殖合作社在9月份受13号台风影响，其中一个生产组的紫菜棚受损严重，其他三组农户在理事长的带领下主动让出部分自己的养殖棚，给受损的社员，在大灾面前体现出的合作社的互帮互助；星盛合作社进取创立生态养殖园区，为解决畜牧养殖环境污染探索出路。

订单农业进一步扩展。农业订单紧密联结了企业与农户，理顺了企业与农户的关系，不但保证了企业生产资料的来源和品质，也稳定了农户生产的信心和收益，使企业和农户取得了双赢。经过近几年订单农业的开展，越来越多的农户意识到农业订单的重要性，早早地与企业签订了订单，种子供应、田间管理和收购统一由企业派专人指导，农户即省心又省事。全镇今年共开展订单1278户，订单面积6500余亩。

二、产业结构调整稳步推进，效益农业比重增大。

效益农业快速发展。随着我镇经济、交通和环境的不断改善，农业结构也得到了进一步优化。

一是休闲观光农业的兴起。滨海垂钓观光园不断完善基础设施，重视品牌宣传，全年共接待游客7300人次，收入43万元，同比养殖收益增倍。

二是新品种的快速推广。今年推广“杜长大”瘦肉型生猪，覆盖率从去年的45%增加到此刻的95%，效益增加明显。

三是设施农业快速增加。今年全镇大棚设施栽培面积1700亩，增幅42%。大棚农产品覆盖面越来越广，逐步扩大到蔬菜、草莓、葡萄、柑橘等高级经济价值作物。

粮食生产坚持稳定。全面落实粮食补贴政策，不断改善农田设施，引进推广优良品种，充分调动了农户种粮的进取性。全镇今年落实粮食种植面积11300亩，后期受二次台风影响，晚稻出现了大面积的倒伏和青枯，平均亩产仍到达了410公斤，全镇粮食总产量4633吨。

农业规模化趋势明显。我镇坚持“依法、自愿、有偿”的原则，引导农户开展规模经营，充分发挥农业大户的示范作用，加快农业政策宣传，规范土地流转机制，加强对合同的监管。今年，全镇土地承包经营权流转到达6155亩，流转率，规模经营10亩以上农业大户303个。

三、无公害生产快速推进，农产品更加安全。

农业标准化生产稳步推进。继续鼓励企业无公害认证的开展，并给予必须的资金奖励。今年经过无公害产地认证企业三家，认证面积2550亩，经过无公害产品认证企业二家。农业企业、农民专业合作社生产标准制度化建设更加完善，推行“统一

供种、统一用药、统一技术指导、统一收购”的四“统一”标准。

疫病、虫、草防治落实到位。为严防畜禽禽流感、口蹄疫的发生，全年共免疫生猪41336头次，牛29头次，山羊321只，鸡鸭等禽类106253羽；并做好生猪出境检疫，共检疫生猪23000多头；配合做好松材线虫的防治，全部清理镇域内死松树；全年清剿加拿大一枝黄花草四次，共投入资金万元，清剿面积420余亩，有效的抑制了一枝黄花草的扩散。

农产品安全监测力度加强。今年新成立农残速测检验室，共抽检上市蔬菜73次，检测合格率100%；推行自产蔬菜上市证制度，共登记上市证153份。检测和上市证制度的开展，有效的提升了农户安全生产的意识。与水产养殖户、蔬菜种植户签订安全用药承诺书166份。

四、农业基础设施全面增强，生态环境明显改善

农业综合开发进展顺利。农田基础设施建设关系到农业生产本事的高低，直接关系到农民的经济收入。今年共投入资金300万元，高标准严要求的卢一村1500亩农田的国家极农业综合开发项目，经过验收。落实了2008年农业综合开发项目，共计南一、岐西、唐家、岐化四个村，3800亩农田，已经过招投标，准备进场施工。

房产销售季度工作总结 季度销售工作总结篇三

一、工作的精神面貌。

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和服务没有信心，或者是在某个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只

有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为光荣，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。

二、复合肥的市场开发。

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生品牌效应。因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们的优质产品，这是市场开拓的问题了。作为我们的客户需要满足以下六个条件：1、有相应的资金实力，我们做的是现款现货，这一点是业务开展的基础，是顺利运行的保证；2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；3、业内口碑好，讲信誉，注重长期利益，这是我们业务能够长期稳定开展的先决条件；4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货；5、有一定的网络基础，能够迅速将货物投放到基层零售商或者农民手中；6、服从公司的指导价格和相关政策，配合各方面工作。以上六点都能满足的客户，必将成为我司优秀且核心的忠实客户，在实际选择客户过程中，这样的客户简直凤毛麟角，所以，一般的客户要至少保证其中的三点，通过日后更多的沟通和交流，使其不断地向这六点靠近，从而帮助其由小做大，由弱到强。

三、复合肥的市场管控。

售价、某某经销商是正规的签约营销商”等等字样，贴在门头上；在窜货的店铺附近设置宣传场地，用我们的宣传车、磁带、光盘、招贴画、彩旗、促销品等等各种手段制造影响，并在其辐射的村庄内、集市上，进行巡回宣传，使农民认识

到，我签约经销商处才是正规的中化化肥经销点，并暗示其他店铺的货物，我司是不敢保证质量的。总结起来，就是利用我们现有的所有手段，在我签约客户的协助下，集中力量在几天的时间里对窜货经销商形成大规模的打压之势，以修正农民的购货渠道。

以上就是我在近两年的工作里，在领导的帮助下，所获得的一些收获，希望对同事们能有一点帮助。

二零壹柒年十二月六日

附件：成功案例——洋丰澳特尔代理商自述：

澧县是一个农业大县，水稻、棉花、油菜，由于许多特殊原因，虽然市场大，但是用肥水平不高，在我们一个县，就有七家小复混肥厂，产量大的年产8000吨左右，小的有2000吨左右，加上外来品牌，大概有30多个品牌，其它大厂做了六七年年销量才一二百吨，大多数的低浓度复混肥采取偷养份、赊销等办法，加之其他不可言传的原因，把整个澧县市场的复合(混)肥市场搞得一塌糊涂，真正做品牌，卖真货的经营者做得非常辛苦。

选好品牌，专心专意，精雕细琢。

时在他们送来检测报告时，我拒绝签字，立即打电话到洋丰，而洋丰报过来的记录是合格的，我和当时的洋丰业务员张进军和他们据理力争，并立即申请复核。试想，如果产品不合格，我们能有底气和他们据理力争，申请复核吗？后来，圆满地解决了问题，在此，我可以告诉大家，卖澳特尔复合肥是放心肥、丰收肥，不担心职能部门查你，不担心农民用了找你的麻烦。(2)要有好的营销方案。澳特尔的营销方案，是整个化肥行业营销做得最好的，实行的是县级代理制，严格控制发货，严格禁止窜货，如果哪位不是澳特尔的代理商，就是背上一麻袋钱到澳特尔公司你也买不出一粒肥。如果你是

澳特尔的代理商，你把你的肥料卖到了不是你的市场上去了，你就要受到批评、处罚甚至停货，取消代理资格。严格控制市场，严格保护遵守游戏规则的销售商。目前，市场上还没有一家厂家做到这一点。(3)要有资源优势，中国的上榜优秀品牌里面，真正有资源优势不多，我们所说的资源，主要是n□p□k□澳特尔的资源优势主要表现在：生产所需要的氮有自己的磷酸一铵生产线，免去向其它生产企业购买；钾肥自己拥有进口权，免除中间加价环节；磷的来源在湖北的荆门就出产高品位的磷矿，在湖北的宜昌又买下了矿山，还有靠近我们湖南有着非常便利的运输条件。这是其它厂不可比拟的得天独厚的条件。(4)要有价格优势。在占尽了资源优势 and 地理优势后，价格优势、时差优势就凸现而见了。大家可以比一比，同时间同含量产品，澳特尔每吨肥价要比其它厂价低，时差优势最少也快5天左右。(5)要有良好的售后服务。这一点，我想大家只要看一看洋丰湖南销售分公司经理陈长新和他手下的这批精兵强将就知道，他们会为你做好一切售后服务。服务到农村的田间地头，服务到零售商，并为你分忧解愁，一年三百六十五天，都在为您服务。

选准了澳特尔品牌，它有这么多的优点，加之行之有效的市场保护措施，您只要专心专意、精雕细琢、一步一个脚印，把您的市场经营好，财源就会像长江之水滚滚而来。

选好乡级代理商和零售商，建好销售网络

乡级代理商非常重要，拿到一个优秀的品牌，市场做得成不成功，就看乡级代理商得不得力，网络建得好不好。在我们澧县市场，有的乡级代理商做了140吨，有的只做到5吨，为什么这么大的差别呢？这就是一个人认不认真去做，用不用心去做，我准备在这次年底的客户回访时，对个别占着位置不卖力的乡级代理商进行更换，希望大家在建网络时多考察，将思想前卫、实力雄厚、肯下力气、吃苦耐劳、遵守游戏规则的销售商招入自己的麾下，组成一个铁桶般的网络，这是你的一个作战队伍，也是你的一棵摇钱树。

制订好乡级代理合同，完善游戏规则在网络建起之后，要制订好代理合同，这个合同是双方的一个义务、责任、承诺和游戏规则，特别是一些奖罚条例，门框不宜太高，让人望而止步，也不能太低，让人轻松过关(要因地制宜，当地的面积、经济结构)，因人制宜(这个人的实力、能力)，因时制宜(去年和今年不同)。

做好服务工作

服务工作，我主要做了如下几条：

1、大力做好广告宣传工作，我在临澧电视台做了广告，印发的广告宣传单达15万份，为每个乡级代理做了澳特尔复合肥招牌，自己配备了一台柜式广告宣传车，车身上做有车身广告，车上装有广播，还专门请电台录制了宣传澳特尔肥料的广播内容。每逢乡镇赶集，我们不用代理商请，就去进行宣传，产生了良好的宣传发动效应。

2、配备业务经理进行上门服务。我请了两位业务经理，并通过澳特尔的农化专家进行了培训，使他们具备了较高的营销、农化知识，他们每天在自己的市场上为经销商服务，帮助代理商建村级零售点，观察市场，为百姓进行农业化服务。

3、为客户送货上门。很多客户对澳特尔这个新产品心里没有底，不敢多拿，有时1吨，有时2吨，有时3吨等等。为了解除客户的后顾之忧，我们的送货车为他们配货，尿素、钾肥不赚钱，有时甚至赔一点运费为他们送货上门。不论多少，也不论白天黑夜，经常早晨太阳刚升起，我们的送货车开着广播就到了农村的田间，晚上还在乡村穿梭。对此，客户都说，我们的服务是非常到位的。

4、为客户分忧解愁。客户的忧愁，也就是我们的忧愁，客户遇到了困难，我会想尽一切办法帮助客户解决。今年8月2日，九垸乡代理商打来电话，说是有一农户因施用澳特尔复合肥

引起了棉花早衰，我和农化专家、小钟、村支书、治安主任、乡农技站的农艺师、代理商一起，在他棉田里实地勘查，给他找出了早衰的原因(实际上是因为农药引起)和解救办法，对他提出的无理补偿要求坚决拒绝，并给他上了一堂农化、法律课，圆满地解决了问题，有力地维护了澳特尔品牌形象，维护了代理商的利益。代理商感激不尽，说我们的服务到位，为他排了难，表示明年的洋丰肥销售要翻一番。

5、做好市场保护工作。好的产品要想在市场上有生命力、生命期，还一定要有强有力的市场保护措施，实际上，也就是要有市场价格保护措施，否则，一旦市场价格卖乱，代理商、零售商就没有积极性了。现在代理商认为我们是实实在在做市场，保护他们的利益，工作比以前做得更扎实，网点建得更好。

以上，是我今年代理澳特尔复合肥的一些体会，我希望大家真诚与洋丰合作，真心诚意服务三农，为老百姓多做善事，实实在在地圆百万富翁之梦。

房产销售季度工作总结 季度销售工作总结篇四

转眼间□xx年已成为，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是

在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀、xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处

融洽；销售人员已掌握了一定的，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售泵挥惺奔渲鞫争取客

户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化不够。严格说来公司应该以制度化为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当

责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

房产销售季度工作总结 季度销售工作总结篇五

20xx年第四季度管理处在公司领导正确的带领下，在公司各部门大力支持配合下，管理处全体员工上下一致，认真贯彻岗位职责和规范服务要求，本着“以人为本，用心服务”的服务理念，各项工作开展的较为顺利，同时也存在着一些不足，结合管理处工作的实际情况，针对管理处现存问题，现将第四季工作总结如下。

1、管理处现有员工共计65人：其中主管1名、副主管1名、护卫队长1名、护卫副队长1名、事务管理员6名、维修组长1人，维修员7名、护卫员35名（含监控员）保洁组长1人保洁员11人。

2、街区商户38户，临建傣楼6户□b区32户；接房开业19户；接房未开业7幢，未接房10幢。小区共710户；住房692户；（入住630户；空置房62间）；商铺18间（营业13间；未营业5间）。

1、管理处定期召开安全生产例会，对管辖区进行安全生产督促检查15次，督促商家整改15次，现已全部整改。定期召开安全生产例会，跟进商家安全、消防检查12次，组织卫生大扫除10次。

2、管理处利用晨会及时传达学习公司安全生产等方面的文件，并要求员工在工作、生活期间了解、掌握基本的安全常识和

提高安全意识。

3、管理处严格落实日常三级巡查制度，并对每个工作岗位进行日常管理和监督指导，发现问题现场纠正整改。

4、对商家发放对管辖区进行安全生产督促检查4次，并在日常管理中存在安全隐患的商家下达整改通知书12份。督促商家整改12次，现已全部整改。安全温馨提示10份。

5、公司领导深入管理处指导安全生产检查工作10次。

6、对街区挂安全生产横幅4条，落实“强化安全基础、推动安全发展”的安全防范宣传，得到了积极响应的作用。

7、认真落实整改总公司安委会三季度检查指出的存在问题，并组织管理处全体员工进行安全生产隐患排查专项整治行动7次。

1、上报处理打架斗殴2起，偷盗1起，交通事故1起，公共设施破坏1起，火灾1起（已及时扑灭），好人好事3起。

2、消防安全检查、公共消防设施、设备每月一次大检、每周一次小检，检查出的问题及时通知进行整改。

3、积极协助管理处做好安全生产工作，并强调落实安全生产在要求及任务。指导护卫夜间查岗24次，组织培训及反恐、防爆军事演练24次，因队员工作失职处罚4次，过夜停车费120元。

4、管理处为确保护卫队员自身安全和加强安全防范，加强了中夜班的巡查力度，要求队员在巡查值勤中必须身穿防刺服，手持防暴棍。

5、对管辖区的设施设备不间断进行安全巡查。

6、对各岗位的检查及工作中存在的问题进行纠正。

7、对外来车辆进行统一规范并要求车辆停放到指定的位置，确保道路通畅，无事故发生。

8、对监控死角部位增设签到巡查表，每2小时巡查1次，并要求监控员实施护卫查岗和点名制度。

1、设施设备维保3次，每周巡检1次，处理业主，商家报修30次数，每日对装修进行巡查1次，巡查共计63次，维修组第四季度出工出勤98次。

2、加强业主商铺装修管理，每天对装修户进行检查，保证小区业主、商家在装修时不破坏房屋的主体结构。

3、维修、更换街区路灯。

4、对地基下沉商家随时跟踪落实。

5、对街区房屋渗水检查。

6、维修、保养公用设施设备。

1、绿化保洁完成管辖区域药物喷洒3次，并对商家周边绿化带进行修枝，对垃圾桶、标识、卫生死角、绿化安全隐患全面整治8次，达到预期效果。

2、根据工作计划进行日常保洁及垃圾清理。

3、每周组织一次重点清洗大垃圾桶、清理绿化带的白色垃圾及修剪枯枝树叶。

4、配合公司完成各大节日相关活动的开展，及重大接待任务的保洁工作。

5、每月对空置房进行一次空置房清理工作，保持空置房无杂物、蜘蛛网。

1、护卫召开会议4次，重点强调各节假日期间安保工作。

2、护卫抓好国庆节期间的防火、防盗及用电安全管理工作，并根据相关要求组织员工开展应知应会培训和演练。

3、管理处对商家和住户发放温馨提示12次，对国庆节期间的卫生、防火防盗、文明接待做出了相关要求，并组织工作人员对街区的树枝进行修枝。

4、管理处利用走动式服务对管辖区域的商家、租户、业主、进行了安全防范、消防交通、反恐防暴知识的宣传，加强了他们对自身的安全防范及经营场所、住宿等重点部位的管理。

5、对管理处进行日常管理，根据工作计划对设施设备进行维护保养，确保街区内设备正常运转。

6、为确保街区有一个干净舒适的环境，对管理处进行日常保洁，得到了商家和业主的一致好评。

7、管理处不定期组织保洁员对路灯杆、景观灯、标识标牌进行打扫、清洗；不定期对空置房进行除尘；对已枯的树枝进行及时修剪，防止造成瓦片的脱落。

8、为配合公司制定的“安全生产月”活动，管理处积极响应，每月对街区内空置房及商家进行安全检查工作，消除安全隐患。