

2023年房地产自我评价简历 资料员工作 自我评价(优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

房地产自我评价简历篇一

资料员的自我评价需根据自己的工作的实际情况来写，下面是本站小编为大家带来的资料员工作自我评价内容，相信对你会有帮助的。

在 20xx年，作为一名工程资料员，我主要的工作就是跟着潘某某在各建筑工地进行质量的检查和工程的验收监理工作，同时负责在甲区、乙区两个工地的资料的收集、分发、整理与归档工作。

衡量一个工程的优劣，通常情况下是通过工程实体的反映，但是工程资料也是一个极其重要的环节。通过具体详实的资料就能够反映出工程所使用材料的优劣、工序之间的交接是情况，工程的施工状况等等。所以监理资料员在监理工作中有着举足轻重的作用。作为公司的监理资料员，要严格要求自己，把好关口，做好资料的收集、复核、整理工作，为公司的发展作出应有的贡献。

根据多年的资料员工作经验，现对资料员的工作开展做如下的思考和总结：

一、加强对资料的管理

做好资料的管理工作是做好资料管理的必备条件。因为工程建设监理资料是项目监理机构对工程项目实施监理过程中逐步记录形成的，是工程建设过程的全面的真实的反映，对控制工程建设质量有着相当重要的作用。所以说，如果资料达不到工作要求，工程实体质量就会虚无缥缈。

所以，要从思想上重视对资料的管理工作，坚持资料先行，争取做到“资料预控工程质量”。

二、熟练掌握各阶段工程资料收集的范围及内容

三、加强资料和现场的有效联系

四、加强与业主及施工单位的沟通与联系，具备一定的协调能力

五、要加强学习

自进入公司以来，我一直负责林桥社区生活保障房工程项目的资料整理、收集、管理工作，工程资料真实反映工程项目的施工结果，本着“各项工作资料先行”的原则，严格按照国家标准规范及各类规定，主动会同相关部门及责任人随施工进度及时整理完善各项资料。20xx年度我的主要工作及总结如下：

1、配合各专业工程师对施工单位的工程资料做好严格把关，资料就是在工程建设过程中形成的各种形式的信息记录，只有和专业工程师、施工单位资料员、监理单位全力配合才能完成并做好这项工作。资料的整理、收集是一个逐渐积累的过程，要确保资料的真实与完整，为工程验收提供及时、有效、适用的资料。

2、对前期的地质勘察、施工图设计形成的文件，进行积累、组卷、归档。

3、负责施工现场会议的记录工作，做到真实、有效的记录，整理出会议纪要，经各参加单位会签后下发。

4、负责工程部与各参建单位往来文件、联系函件、施工图纸的收发，做好记录，建册存档。

5、负责工程重要施工部位的影像资料拍摄，进行整理、归档。以便日后查阅及工程结算之用。

以上是我在工程部近半年的主要工作，其中也有些不足之处：

对于施工单位工程资料报验的监督有一定的松懈，开工初期施工单位不重视工程资料的编制，往往某一分项工程已施工完毕才将工程资料上报，存在拖延、滞后等现象。工程资料应随施工进度同步收集、整理并按规定移交。在今后的工作中，我将严格要求施工单位做好工程资料的编制与报验工作，保证工程资料的真实、有效、完整，为工程的顺利验收奠定基础。

20xx年的工作计划□

1□20xx年工程将进入基础及主体施工阶段，施工队伍多，施工项目多，所涉及到的技术资料项目繁杂，这对我的工作能力也是一项考验，我将一如既往的认真履行自己的职责。加强对各施工单位土建、安装、安全资料的监管力度，定期对其进行查阅，保证技术资料及时、完整的整理，并达到质检站的验收要求。

2、认真做好各项重要文件、施工中往来函件的收发、记录、存档工作。

3、协助工程部各专业工程师，做好各项施工资料的整理、存档工作。

能参与建设林桥社区生活保障房这样建筑规模大、施工项目多、配套设施齐全的工程，我感到很幸运也很骄傲。比起其他同事，我的力量是微不足道的，今后工作中存在的不足之处，望各位领导与同仁给予批评指正。我将总结过去的不足继续努力工作，为公司的建设贡献自己的微薄之力！

首先，专业技能上，我对施工过程中的资料软件的使用得到了较大的实际应用锻炼，可以比较自信熟练地使用它们。

而资料软件的使用主要体现在内业处理过程中了。原本自己认为学习过使用方法，明白如何使用就可以了。但是在实际的工程项目处理过程中，我发现软件的使用说明和我们内网上的作业指导书一样，貌似可以解决所有问题，其实要真的做事情还要我们自己去好好摸索。

专业技能上的成长不仅体现在对资料软件的使用，也在知识的增长上。往往，往往有些东西中有的知识和经验不是我先前所学可以完全应付的，这时我就需要去查找一些参考资料，有时还要请教一下他人。这样一来，对我专业知识的扩充很有好处。我们往往不够勤奋，不会主动去学习日常工作外的知识点，有这些工作任务，我在完成任务的同时对自己来说也是一个学习的过程。在现场工作中总有学不完的知识。在内业过程中看似简单的重复电脑操作，其实包含了我们竣工资料工作的严谨规范和专业知识的运用，在实际工作中不断实践，不断积累，是我的最大收获。

除了专业技能，我们在工作中还需要做一个有心人，不要单单完成了自己的任务就算完成使命了。平时将自己看到的值得积累的东西记录下来才能有更好的收获。相信每一年的经历会对我以后的工作都会有帮助，能让我更好地为测绘院服务。

充实的时光总是短暂，这段时光是我迎接未来的最大动力。我觉得自己曾经做的不够好，所以将来的日子我更有理由去

努力提高;我要感谢各位领导们、师傅们，所以我更要努力工作。回首这小年，我感慨万千，这小半年是我学习积累的小半年，在这小半年中，我不仅学到了作业的专业知识，而且我还在师傅们的身上学到了一丝不苟的工作态度，这些都让我受益匪浅，在今后的工作和学习中这些都会引导我做好工作，少走弯路，今后我会更加严格要求自己，不断学习和积累，挖掘自己的潜能，一定可以迈出成功的第一步!

房地产自我评价简历篇二

加入__公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到__感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自我没有进入状态，找不到方向，每一天都不明白要做些什么事，在__领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提提议，针对具体细节问题找出解决方案，.经过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每一天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的.努力了就会有期望，不努力就必须不会有期望.成功是给有准备的人.

在__各位领导及各位同事的支持帮忙下，我不断加强工作本事，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自我所承担的各项工作任务，工作本事都取得了相当大的提高，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情景评价如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自我不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客

户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不一样的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自我所售产品十分熟悉了解，了解自我产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自我与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，可是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足能够适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自我的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析确定，提议客户经过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变本事要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自我，认同产品，先人品后

产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，礼貌用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作评价：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要很多学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作十分繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重研究，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入主角。有必须的承受压力本事，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

经过一段时间的工作，我也清醒地看到自我还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于本事有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我经过努力学习和不断摸索，收获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。

回首__，展望__!祝__在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自我在新的一年里业绩飚升!

房地产自我评价简历篇三

在工作后，银行员工要怎么样对自己的工作进行自我评价呢?下面是本站小编为大家带来的范文，相信对你会有帮助的。

我于20xx年7月1日成为我行的试用员工，到今天1年试用期已满，根据我行的规章制度，现申请转为我行正式员工。

回想这一年，有很多值得回味和深思的东西。从最初进海月分理处实习的懵懂无知，到涌口支行第一天正式上柜时候的谨慎小心依葫芦画瓢，再到如今在能熟练操作。一路走来，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的农商行员工的标准严格要求自己。立足本职工作，认真学习业务技能，希望自己能更快的融入到这个岗位中。作为一名刚刚毕业的大学生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。面对这种情况，在近一年的时间里，我在师傅的教导下，主管的带领下，在厚街支行各位领导的关心和全体同事们的帮助下，在实践中学习，不断提高工作能力。一步步提高自己，完善自己，使自己在业务技能和个人素质等方面都能够胜任这个岗位。现将这一年的学习和工作情况总结如下：

(一)养成良好的品德素质和职业道德是重中之重

作为一名银行柜员，每天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上面的要求更高。我们需要有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自己这方面的业务知识和工作能力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

(二)要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走

出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自己的努力，具备了一定的工作能力，能够从容的接待客户，应对柜面上面的一般业务。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。因为我知道只有加强自己的业务技能水平，我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

(三)要扬长避短，不断完善自己

作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自己的长处。热爱自己的本职工作，正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训。我印象最深刻的是我支行第四季度以来开展的代理保险业务，我一名新人，敢于一马当先，积极营销，在个人取得不错的成绩的同时，也带动了涌口支行其他员工的士气，最终涌口支行在第四季度和第一季度中，保险业务取的不错的成绩。同时我自己在营销过程中学习了许多的知识，也锻炼了自己。因此，经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了长足的进步，我相信我能为厚街支行做出更多的贡献。

(四)工作中存在的不足及今后的打算

虽然近一年来感觉自己有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导主管和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在转正后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不断提高自己的履岗能力，把自己培养成业务全面的新型人才。

现在，试用期已结束，所以我提出转正申请：恳请领导给予我成为正式员工的宝贵机会，我也将珍惜这来之不易的继续工作，也将态度谦虚、热情饱满地把工作做的更好。

工作10多少年来，在党组织和行领导的精心培养下和教诲下，通过本身的一直尽力，无论是思想上、学习上仍是工作上，都获得了长足的发展和宏大的播种，现将工功课绩总结如下：

思惟上，积极参加政治学习，懂得控制邓小平实践知识跟“三个代表”主要思维，关怀国度大事，拥戴以为首的党中心的准确引导，保持四项基础准则，拥护党的各项方针政

策，遵照行游记规，政治上请求提高，存在较高的政治觉醒，积极向党组织聚拢，并于xx年9月被同意为准备共产党党员。

工作上，自己自x年工作以来，先后在桃源储蓄所、鸭纸储蓄所、打算科、会计科、卡部等科室工作过，不论走到哪里，都严厉要求本人，耐劳研究业务，争当内行里手。就是凭着这样一种动摇的信心，我已纯熟把握储蓄、会计、规划、信誉卡、个贷等业务，成为行业业务的行家内行。

记得，刚进行，为了尽快掌握行业务，我每天都提前一个多小时到岗，训练点钞、盘算盘、储蓄业务，固然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特殊是冬天，雪窖冰天，怕挤不上车，我经常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，当初天天都是第一个到行里，先扫除卫生，再看看业务书或筹备预备一天的工作，也是这个习惯，给了我充分的光学习更多的业务知识，为我几年来工作的顺利发展打下了良好的基矗至今依然肩负着十几项工作，包括了会计(交流、退票、法院查问、空缺凭证领娶网上银行)、方案(现金统计、现金报表、资金调拨、存款统计)、卡部综合等，仅卡部综合每天就有十几项详细的工作要做，由于有报表工作，每到月末，无论是否节假日都要及时上报，所以我素来就没有休息过一个完全的五一、十一和新年，但我从没有向行里要过一分加班费，更没有向行长诉说过一次苦，我始终深信行今天的改革和发展的成就取得，与有同样情愿默默贡献的员工是分不开的，而我只是大海的一分子，也是我应该做的。

我工作过的岗位大局部在前台，为了能更好的服务客户，我与客户诚恳交友，几年的工作中，我结交了上百位客户朋友，他们岂但是我的生涯中的友人，更是我工作中的助手，我现在的全体存款都来自于我结交的客户朋友.为了同他们成为好朋友，针对不同个性、不同档次、不同需要的客户，我给予不同的辅助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我懂得到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有

个主意，我便具体地向他先容了个贷的所有手续，并应用休息天，帮他找房源，当他住到新居里的时候，我俩已成为无话不谈的好朋友，我就是靠这样的个性化服务同我的客户交上了朋友，在我成了他们的银行“参谋”的同时，他们也成为了我存款额的增加点，我最高揽存额曾到达300多万元。

入行十几年来，在党组织和行领导的精心培育下和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

工作上，从入行至今从事前台柜员的工作。在前台的工作中，我一直保持着谦虚地态度，认认真真学习业务，兢兢业业工作，用积极热情的态度对待每一位客户。前台的工作让我熟练掌握个人业务操作和会计制度，积累了宝贵的经验，并于很多优质客户形成良好的关系，得到客户的信任。这都是我在前台工作留下的宝贵财富。

我在工作中取得的各项成绩，都与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我知道自己现在还存在着不足之处，我会在以后的工作中更加努力，与时俱进，与建行一起面对挑战迈向国际。

房地产自我评价简历篇四

自从党中央提出西部大开发以来，我省公路建设日新月异，异常是高速公路以超常规速度发展，许多新建项目、改建工程、通县公路等相继建成通车，同时也构成了很多的内业资料即工程档案。如何有序地管理好工程档案既是工程本身的需要，也是档案部门的要求。

一、思想上要重视工程档案管理工作，并应设专人管理工程项目建设中一般对内业资料不太重视。

到工程完工后，即将交工验收，才开始慌忙整理，有的施工单位甚至人也难以找到，给档案整理带来很大难度。主要原因一是整理资料是苦差事，没有人愿意去干。二是工程到了收尾阶段，大部分人员异常是技术人员又撤离到新的工作岗位。三是一般施工单位没有专职档案管理人员，内业资料分散于工程技术科、试验室、合同管理等部门。工程后期人员继续撤离后，有些施工单位留下的人员对资料不熟悉，加之有些资料签字手续不完备，需要施工单位或监理人员签字，人员很难召来，拖延了资料整理时间。四是工程建设中不注重资料收集，为后期资料整理带来巨大的工作量。

由于对内业资料不重视，造成一系列的不良后果。其一是拖延了工程交工时间。其二是耗费很多人力、物力、财务。其三是为项目档案管理带来较大难度。其四对工程质量检测单位资料审查带来难度。

鉴于上述原因，所以应在工程建设中加强档案管理工作，做到工程完工短时间内将内业资料整理结束，为交工验收做好准备。

二、要制定详细的贴合各工程实际情景的工程档案管理办法，明确标准和要求

交通部就工程档案管理陆续下发了《公路工程竣工文件材料立卷归档管理办法》、《公路工程竣工验收办法》、《交通部科学技术档案分类编号办法》和《科学技术档案案卷构成的一般要求》四个纲领性文件，目前我省尚无统一的竣工文件编制办法，各项目建设管理单位应根据交通部上述文件编制贴合各项目管理模式的可操作性编制办法。

一是细化建设单位、监理单位、施工单位的资料整理范围。二是细化组卷要求，异常是各种施工用表的排序，如何使质量评定表、试验表格与工序检查表有机结合应细化，具有可操作性。三是明确案卷的格式和具体要求，便于施工技术人

员操作。在实践中我们发现仅有纲领性文件是不行的，必须对竣工文件编制办法细化，让人一看就明白如何操作，避免由于理解不一造成资料整理的混乱，给内业资料管理工作带来巨大的工作量。

由于施工企业来自全国各地，且工程施工中人员变动大，一个新项目可能又是一批新人，各地有各地的具体要求。从实践来看，绝大部分人对档案工作不太了解，有的工程技术人员甚至连施工工艺流程都不明白，整理出来的工程档案千差万别，无法交工。工程开工前，应对档案管理人员及有关技术人员进行系统培训，使他们掌握内业资料整理的标准和要求，思想上统一认识，避免资料整理返工和重复劳动。

四、定期对内业资料督导并与计量支付挂钩

由于资料整理琐碎，不产生经济效益，施工过程中现场又十分繁忙，施工人员绝大部分精力集中在工地，对资料整理一般都是被动应付。如果不认真进行督导检查，到最终内业很有可能一塌糊涂，更有甚者很多的缺资料，所以内业资料应定期或不定期检查评比，引起各方面重视，避免很多的工作堆积。必要时可采取强制措施与计量支付挂钩，为搞好工作档案管理供给保证。

房地产自我评价简历篇五

一、任务完成情景

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20__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；但蝶阀销售不够梦想（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梦想，“双达”品牌增长也不梦想。

二、客户反映较多的情景

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、换货情景较多。如__客户的球阀，__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__、__、__等人都说比别人的要贵，并且同样的货，同样的运输工具，今日和昨日不一样的价。

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，__、__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，所以不一样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。

三、销售中的问题

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；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，___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，打游戏等现象时有发生。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。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并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，并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供给报表，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职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

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。

四、关于公司管理的想法

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，生产管理也提高明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应当说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，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、精细化管理不够。严格说来公司应当以制度化、精细化管理为基础，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，即使有人提起最终也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最终出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最终都没有带来明显的效果比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的进取性、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，上班没有进取性。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意见。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，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我提议工资还是要相应调整，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，进取性丧失，最终是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；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，员工对自我不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自我争些体面，请各位老总们斟酌。

房地产自我评价简历篇六

业务员进行的工作自己对此感受如何？但是自我评价要怎么写呢？下面是本站小编为大家带来范文，相信对你会有帮助的。

时光匆匆，不觉间20xx年已悄然向我们挥手作别。回首一年来的工作和生活，感悟良多。平时忙忙碌碌，没有太多时间和机会坐下来好好总结自己做过的工作，一年到头，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的。就这一年的工作本人做个如下小结：

一、加强学习，注重实践

在日常工作中我认真听取师傅的经验，做好记录，并在工作中亲手实践，这样不断的学经验、亲实践中工作水平不断得到提高。例如在修理气柜入口阀的过程中虽然很累，但经过亲手操作，用眼观察，从领导那学习到单作用气缸的拆卸方法以及气缸、活塞的结构，作用方式。经过这次气柜入口阀的检修我对单作用执行器有了更加深刻的认识。

二、总结经验，提高效率

日常工作有很多重复的问题出现，如果我们做好日常总结，解决问题起来就会事半功倍。例如经过这两年来的经验我们总结到装置区仪表冬季需要保温的具体情况，今年一入冬仪表工作人员就针对需要伴热保温的仪表就采取措施，取得不错的效果，仪表运行非常正常。20xx年我将继续总结经验，提高工作效率，确保顺利圆满完成工作。

三、团结一致，做好协调

20xx年同事们之间的关系日渐亲密，班上一起协调工作完成任务，下班后一块娱乐，不觉间增强我们此之间的交集与友谊。20xx年我将更加努力做好自己，让我和同事们的关系更进一步。

四、查找不足，精益求精

20xx年工作完成的同时我也看到自己的不足。

第一：对有些问题似是而非，了解程度不深。例如对西门子定位器以及aw系列执行器熟悉度不够不能很好查找出问题。解决办法：事后总结资料，做好记录把每一步出现问题的解决方案总结下来，反复查看。

第二：对不常用的软件容易陌生。表现在pactware的使用上，偶然使用完全忘记步骤，只得重新查找资料。解决办法：总结资料，经常查看，提高熟悉度，以便下次工作需要时能够信手拈来！

总之，一年来取得了一定的成绩,但与自己的要求相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

首先感谢公司能给我一个施展我个人技能与实现人生价值的机会。我于x年7月1日来到，担任公司信息管理员一职，主要负责公司信息系统软硬件维护及公司信息化发展工作。能来到这个充满活力的集体，我感到无比的荣幸和激动。我一定会珍惜这来之不易的机会,全身心地投入到今后的工作中，为公司明天的发展，贡献自己全部的力量。总结三个月的工作：忙碌伴随着充实，汗水伴随着收获。 工作方面：

1. 掌握了公司现有网络，软件等信息资源的基本情况。已经可以独立处理日常信息问题。
3. 编写了信息管理制度，正在逐步推行。
4. 利用信息技术手段帮助其他同事提升了工作效率，如快递单自动打印excel表格 技术提升等。
5. 服务器选型及询价，服务器日常巡视维护。
6. oa系统已开始试运行，目前运转状态良好。后续会收集试运行阶段反馈意见逐步 改善，最终配合u8正式上线，实现手机上报销售情况。
7. u8系统处于方案确认阶段，正在逐步推进。这里我会加强双方的沟通，争取项目 早日上线。

自参加单位工作以来，担任职务期间，得到了领导的一致认

可和好评。思想上，本人政治立场坚定，能坚持学习邓小平理论、“三个代表”重要思想内涵和党和各项方针政策，具有共产主义远大理想和中国特色社会主义的坚定信心，在思想上、组织上、行动上始终与党中央保持一致。

学习上，本人能够做到自加压力，认真学习，勤于思考，注重实效。坚持理论联系实际，积极参党支部组织的学习和各类培训活动，不断提高自身素养。

工作上，本人认真负责，踏实肯干，讲求实效，强化为人民服务宗旨意识，端正工作态度，做好本职工作，充分利用自己所学知识，拓宽自己的业务知识，发挥其所长。努力学习知识，紧跟时代前进步伐，学用结合，能够在工作中切实做到为群众排忧解难，不断增强为人民服务的本领，更好地服务于人民。

作风上，本人能够自觉遵守党纪国法和廉政准则的各项规定，在工作生活中，严于律己，办事光明磊落，生活清清白白，做人坦坦荡荡，做到了自重、自省、自警、自励。