

# 2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇一

“酒类百日打假专项整治”行动会议精神，维护《湖南省酒类管理条例》、商务部《酒类流通管理办法》及国家相关法律法规的严肃性，打击制假售假的违法犯罪行为，更好的规范我市酒类产销秩序，我办在市委、市政府及常德市酒管办的领导下，理清工作思路，克服了层层困难，抓住有利时机，通过全体工作人员的努力，取得了比较好的工作效果，主要体现在以下几个方面。

参加了常德市“7.17”专项整治动员大会以后，第二天就向市政府分管副市长祖华汇报了此次专项整治的具体内容。

政府领导非常重视，7月22日上午由市政府办召集，祖华副市长主持召开了由工商、质监、国税、地税、公安、物价、七个乡镇、4个街道办事处和商务局主要分管领导参加的“百日专项”整治行动动员大会，成立了“津市市酒类专项打假维权工作领导小组”，由分管市长任组长，市政府办副主任、商务局局长任副组长，各参与部门为成员，市酒管办主任任办公室主任，办公地点设市酒管办。会上明确每个部门各自的工作职责，七个部门、七个乡镇、四个街道办事处，分别向祖华副市长递交了“酒类打假维权工作责任状”。任务清

楚，职责分明，为搞好此次专项整治行动打下了坚实的基础。

在各部门的大力配合和支持下，市酒管办组织全体工作人员(并从商务局其他执法部门借调3名人员)，按照上级的统一部署，每天出动车辆4台，人员近20人，对全市酒类经营场所实行分区、分片派查，“百日专项整治行动”期间，共出动车辆近百台次，出动执法人员近300人次，共检查城、乡经营场所400余家。共查处销售假冒伪劣酒类经销商8家，收缴假冒伪劣酒类132瓶(其中：五粮液2瓶，茅台酒6瓶，御品德山二代4瓶，国窖1573两瓶，金枝大曲90瓶，泸酒酒24瓶)，总价值一万多元。并分别对这些售假商户进行了行政处罚，共处罚金47950元。

大量进销假冒伪劣高档酒类，在社会上造成了很大的影响，外来宾客和各级领导反映很大，现在通过加强教育、学习和培训与他们达成了一个进货协议，那就是在进每一批次货的时候，必须和我们办里联系，请工作人员到现场对酒水进行验证，验货，如发现问题，及时提出整改意见，通过这个程序，现在已经杜绝了假冒伪劣酒类进入宾馆的现象，重新树立了市委、政府接待处这个窗口的良好形象，受到了领导的好评。在打假的同时，对酒类流通随附单的规范使用，进行了严格的执法检查(特别是对啤酒品牌清理)，共查验了8个啤酒品牌，全部的代理商都存在无随附单的现象，根据这种情况，我们按照“条例”的规定，对这九家的酒类商品实施了登记保存，扣押、收缴，共收缴啤酒427件。在一定程度上维护了地方知名品牌的销售市场，对那些外来品牌不守法经营的提出了一个强有力的警示，并对他们分别实行了500—3000元的处罚。

为更好的开展工作，局领导对酒管办人员队伍进行了调整补充，并对执法人员进行了经常性学习和培训，规定每星期五的下午为政治或业务学习时间，加强政策和法规的学习，使工作人员懂得要执法先应守法、懂法，力求做到执法程序合法，案件定性处理准确。到目前为止没有发现一起因态度不

好，程序不到位，处理不准确的举报、投诉发生，坚持和谐酒管，立足综合服务，树立了良好的工作形象，优化了经济发展环境，同时在上级酒管部门的支持下，加大了硬件投入，购置了一台执法车辆，添置了电脑一台，更换了办公设施，基本解决了办公条件跟不上，下乡检查不及时的问题。

以上就是我办在“专项整治行动”中做的一点工作，虽然取得了一点成绩，但距离上级领导的要求还相差很远，与其他兄弟县市比起来还有很大差距，我们在今后的工作中一定认真总结以往的经验教训，扎实的搞好每一项工作，坚持不懈的打击制假售假行为，坚决执行随附单管理制度，进一步加强对农村市场和城区小餐馆的查验管理工作，团结一心，为规范酒类市场做出自己的努力。

## 2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇二

经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此□xx月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

个体户里面曾经的光辉人物们——建材市场个体户□xx年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，08年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的

个体老板选择持币待购，静观其变。

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为xx月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁。xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

## 2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇三

根据7月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推x纪念版，在7月21日的x晚报上刊登了“x车型”的软文及x天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在7月26日的x报就x车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了x与x交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙

与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在7月12日邀请了x市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往x东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受x年或x万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临20xx世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破x万；千里马大幅度降价，跌幅达x元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

- 1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。
- 2、应进一步加强对x双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及x16v发动机的优良性能。

## 2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇四

1. 程部对一队宿舍厕所进行维修；
3. 拟定对保安部部分骨干的处理报告并把处理意见回复给实业督察队；
4. 保安部部分骨干参加洁华督导队的督察员竞聘会并有8名队员入选；
5. 保安部三班迁入新宿舍, 并用一间做员工活动室；
6. 进一步完善巡跟系统以及门岗倒闸设施。
7. 拟定保安部内部竞选班长的通知；
8. 加强对商业区的巡逻力度；
10. 由见习队长蒋学军负责人员招聘工作；
11. 保安队员处理情况的能力有待加强；

### 人事变动

现有人员122人（包括警犬班和监控中心）

1. 尽快招聘人员；

2. 三名队员提出辞职;
3. 见习队长李大浩调入督导队;

#### 下半月工作计划

1. 完善岗位设施、设备;
2. 拟订消防措施和预案;
3. 完善交通管理vi标识;
4. 训练组团上岗队员特别是对装修的管理和服务意识的提高;
5. 加强监督、检查、培训力度尽快适应工作需要;
7. 拟定各类职责、消防、交通、治安干事职责。

## 2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇五

大家好。很高兴我今天在这里总结这个会议，一年以来在公司各级领导的带领下我们公司取得了良好的业绩，我在此表示祝贺。对于大家一年的辛劳付出我表示感谢。今天我首先要说的就是一年来我们公司的销售业绩。

### 一、20xx年的主要工作及取得的成绩

20xx年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

公司20xx年度实现营业收入？元，比上年同期增长？%，实现营业利润？万元，比上年同期增长？%，实现净利润？万元，比上年同期增长？%。与上年度相比，公司的整体经营取得了较大的成绩，主要原因在于公司以食品业为主的主营业务经营业绩取得了持续良性的增长，非主营资产的处置取得良好的效果，同时公司采取有效措施防范和在一定程度上化解了财务风险。

20xx年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

### （一）培育新的经济增长点，产业增长形势喜人

产业是公司20xx年乃至今后一段时期内着力发展的一个主营产业，目标是将其培育成公司的主要经营和利润增长点，在我国南方地区是一种大众化的消费食品，存在着巨大的市场容量，仅公司所在的江西市场年消费量就达10亿元以上，未来公司如能充分利用自身的资源、技术、品牌等各方面的优势重新整合这个产业，提高市场的占有率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。

### （二）深化管理改革，提高经营管理水平

#### 1、加强公司总部的管理职能

公司是一个投资控股型的企业，为此20xx年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了公司的管理，同时要求各部门各员工为下属经营超市做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，公司的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

#### 2、进一步完善经营管理责任制

20xx年公司出台了《目标激励考核办法》，公司签订经营目



标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

### 3、建立和完善绩效管理体制

20xx年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

### 4、不断推进企业文化建设

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障[]20xx年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

## 2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇六

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，不如静下心来好好写写总结吧。那么总结有什么格式呢？下面是小编帮大家整理的20xx销售人员工作总结，欢迎大家分享。

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自我能不能做好这一点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自我的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是能够改变的，我十分清楚在工作当中要做到哪些，一年来我进取的学校一些电话销售的技巧，虽然

在工作上头没有什么捷径可走，可是我们能够让自己工作本事得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自我来到x那里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自我还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自我实现了很多价值，我会继续加油努力的。

一点电话销售，我一共拨打了xx个电话，其中有效客户x\_[]对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是十分的出众，可是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些十分的不简单，我只想让自己坚持下去，在可持续的提高，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，可是这也是我内心最真实的想法。

我想在工作上头积累足够的经验，让自己提高了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自我的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我提高的标准。

## **2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇七**

第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事

业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大体的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

## 部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录

有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

销售月度工作总结计划范文二又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户（资产大经常购买基金）、核心客户（偶尔购买基金）、普通客户（持有套牢基金）。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通；对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通；对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

## **2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇八**

尽管10月的情况已经转好，但是危机并没有完全结束。商场依旧保持着量体温、戴口罩的基本要求。而我们作为销售员，在这个特殊的期间，除了给顾客们介绍商品以外，也担当着安全监视员的责任。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情况，我们都必须及时阻止，并时刻准备好消毒水等用具进行卫生处理。

尽管这对我们来说是额外的工作，但是我们所有的同事都非常乐于在这个特殊的时期执行这项任务。这不仅仅是我们的任务，更是我们的责任！

x月x日的x活动我们仅仅只有部分区域进行的活动很简单，也

仅仅只有部分销售区参与了活动。但这并不是真正的目的，前期的优惠活动仅仅是为了后面的清明节活动炒热气氛。

当短暂的x节活动结束后，我们立马开始着手准备x节的活动。从商场的基本装饰到优惠的价格调整，一切都在有条不紊的进行着。

而在在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅提前发出了活动优惠券，还积极的宣传了赠品和部分特价热销品。这大大的刺激了消费者的购物心理，并给这次的活动带来了热潮。

此次的活动中，我们严格的把控了活动时间，并努力控制了入场的顾客聚集情况，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也积极向客户们宣传自己负责的商品，在活动期间取得了不错的成绩。

随着大家活动的回复，商场的人流也越发的增加。我们在工作上也渐渐找回了感觉。尽管比起过去的工作情况还是有不少的限制，但是如今的我们就像度过了寒冬一样，正在慢慢的回暖。相信在未来，我们很亏就能恢复成长的工作情况，商场也一样会回到往日的热闹！

## **2023年房产公司销售月度工作总结 月度销售工作总结通用篇九**

上半年，物业部在市场管理中心的领导下，按照信基总公司制定的“管理、安全、提升、发展”的战略目标，努力做好建章立制、员工队伍建设，以完善的管理规章制度和能打硬仗的员工队伍，保障做好本职工作，达到安全生产和增收节支的目的。

一. 建立完善的规章制度。

按照总公司的部署，在市场管办的领导下，不断完善市场物业部经理、维修员工、保洁人员的岗位职责划分、工作岗位职责描述、日常工作流程，以完备的规章制度来保证物业部各项工作有规矩可循，有制度可依；使每一位员工明确自己的岗位职责和日常工作内容，清楚的知道什么时间哪一名员工应当干什么工作；将繁杂的物业管理工作分解到班组、到个人，努力做到人尽其责，人尽其用；每一名员工有自己负责的工作范围，有自己的工作目标，有自己应负的责任；集合全体员工的能力，争取把市场分配的工作做得地更好。

## 二. 做好员工的技能培训。

由于各种原因，市场物业部水电维修队伍很不稳定，整体专业技能不高，供配电理论知识匮乏，专业操作技能不规范；按照信基总公司的要求年初制定了信基北块水电维修员工操作技能培训计划，并严格按照计划报市场批准后逐步实施。

信基北块三个市场不同于其他市场，全都是10kv高压进线用户，配备有大小不同、型号各异的自有产权配电变压器8台套；按照国家电力监察委员会的规定，必须配备具有“高压进网作业许可证”的人员方可操作，避免发生意外事故；物业部为了普及基本配电管理知识、简单倒闸操作技能、一般安全用电知识、简单电工计算问题；在市场管理办公室的配合下，精心准备了由配电、用电设备的日常巡视要求和注意事项，停送电的倒闸顺序，保险系数的简单计算，简单安装计算等共二十项简单实用的操作技能试题，于三月份以及新进公司员工的开始上岗时，进行一次技能普及。

5月上旬，为了检查员工基本操作技能掌握牢固程度，检查个别员工专业知识的不足和欠缺，又用同样的考题改变方式进行一次模拟考试，督促全体现有员工，不断学习专业知识，为安全生产打下良好的基础。

## 三. 争取做到安全生产。



安全是第一生产力，只有绷紧安全生产这根弦，才能有好的经济效益；为了达到这个目的，信基北块物业部自元月开始，建立供电设施每月一次的安全运行大检查制度；大型固定资产设施检修运行档案；物业水电维修日志；为了避免流于形式，安全检查全员参加并人人签字，市场不定期检查和复查。

登高工具、绝缘工具、维修工具定期检查；并实行新老员工搭配施工、两市场合并值班等措施确保安全生产。

#### 四. 努力做好增收节支。

调味市场1~4月份上交水电费277628.91元，1~4月份收缴水电费289530.40元。（5~6月份水电费7月8~10日收缴）

厨具市场半年来进行了一下8项节能改造：1. 一楼照明日关灯减半和只留监控区照明两次改造使原有69根40w日关灯减少到目前的27根，在不影响照明和监控的前提下每日减少理论用电近20度，每年减少用电六七千度，算上灯管、电棒的其他费用节约的更多。2. 二楼照明大灯减少五分之二。3. 市场外围在保证安全的条件下减少两个大型射灯。4. 严格控制市场西门电子显示屏使用时间。5. 八台自动扶梯、四部货梯不用时停止供电，既减少设备空载损耗，又提高设备使用寿命。6. 三号变压器确定退出运行。7. 金杯路广告牌原有12盏射灯照明，现在金杯路亮化工程的实施，射灯停电不影响广告效应。8. 办公用电每月评比，努力减少办公用电。使市场收费用电部分占市场总用电量的百分数由1月份的30.7%、2月份的36.3%、3月份的35.1%、4月份的47.67%到5月份的53.76%逐步上升。

货梯、自动扶梯属于复杂电器设备，国家规定维修保养必须由有一定资质的专业维保公司委托代管，为了减少支出，物业部全体员工努力学习，到书店购回几套电梯扶梯维修专业书籍，一边学习，一边操作，在请电梯公司最后一次的维修保

养的机会里，学会了简单故障的维修和排除技术；改变了以前四五个月电梯故障不会维修，靠一部电梯维持使用的被动局面，目前四部电梯、八部扶梯全部能够正常运行，已经能够保证设备完好以备随时使用。

## 五. 尽最大努力做好市场保洁工作。

去年底，两个市场的保洁工作分别承包给当地村民，由于保洁人员变化比较大，原来人均保洁任务不到现在工作量的一半，工作难度可想而知；经过耐心细致的工作，两个市场的清洁工基本都能完成当天的清扫、保洁任务；在今年的创建国家文明卫生城市的多次大检查中，用全体清洁工辛勤劳动的汗水，换回市场的干净卫生的良好形象。

## 六. 工作中亟待解决的问题。

1. 由于市场水电维修人员的专业技能、人员素质差别较大，5月份日常操作基本技能考试效果不佳，许多应知应会的简单知识和日常操作技能也没有掌握，专业技能培训刻不容缓。
2. 调味市场的安全用电形势比较严峻，厨具市场的收费用电和市场总用电量的比例亟待进一步提高，在以后的工作中要严格管理，堵漏补缺。
3. 厨具市场复杂电子设备较多，如电子显示屏的控制软件的使用，消防自动报警成套设备的使用，电子监控设备的维修技术，目前还没有掌握。
4. 电梯、扶梯的年检问题。（10月份）