

2023年中介店长明年工作计划 房产中介店长工作计划(精选5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

中介店长明年工作计划 房产中介店长工作计划篇一

进入服装店已经3个月了，对品牌的认知在一定认知程度上有了更深的了解，也慢慢的从以前的角色跳入到另一个角色当中，学会首先自我接受，自我改变。在逐渐改变的过程中出现过很多插曲会让我觉得无从下手。人员的管理，货品的管理，店铺的管理等等，不得不让我跳出以前的模式去自己突破。自我感觉3个月的改变程度不大。

也特此分析了如下几点原因：

- 1、自我要求过低，没有清楚认识到自己的职责。
- 2、出现问题没有第一时间想办法解决而依靠外界力量。
- 3、不会主动的进行无论上级还是下级的沟通。

1、摆正自己的位置，了解自己的职责，需要做什么，应该做什么。在店铺应该起到带头作用。新店铺需要磨合的有很多，店铺与商场，人员之间，店长首先应该主动的承担该做的工作，不拖拉工作，让自身的工作效率更好的提高。

2、遇到问题首先自己解决，人总是在一个一个的问题中成长。首先改变自己大意的性格，遇到问题利用六点优先制自己有规律有计划的解决，解决不了再向上级进行询问，也只是让上级进行指点而不是直接让其参与，使得自己能够得到更大

程度的提升。

3、学会积极主动沟通，不被动工作，做任何事情必须要有预见性。

在店铺的管理当中，也计划了如下几点要求：

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库存商品管理合理化。

2、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1) 店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫。

2) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

中介店长明年工作计划 房产中介店长工作计划篇二

3、通过交际关系

4、同其他人合作（如保安、管理处、小卖部阿姨）

五、如何开发自售业主的房源xxx

1、不要急于说出自己是中介，首先了解房源的具体情况。

2、不要回避自己是中介

3、解释自己对这个片区的房源较为了解，而且已有成交交易（有卖出）

4、解释自己手上已有成熟的客户

5、介绍自己公司的实力与自己的专业水平

6、提醒买方其实在整个房产过户交易中并不是象的那么简单、单纯，如不够专业，在交易过程中存在某些方面的风险弊端，应该引导买方委托专业代理公司销售。如果你委托我来出售，我可以为您拟定销售计划。

7、如果最后还是拒绝，应礼貌的说：某某小姐或者先生没关系，如果你在买房过程中有出现任何疑问，可以打电话与我咨询，我将为您免费提供专业服务，让业主相信你，乃至信任你，认为你很有素质很有修养。例如：你感觉我很专业，你可以委托我，我有信心和能力帮助你销售房产。*切记不要以能卖高价为由，不要以实收为由，以免中介费打折。

中介店长明年工作计划 房产中介店长工作计划篇三

一、房地产行业及中介发展趋势

二、卓越房产中介店长的真谛

（一）探讨：为什么要设置房产中介店长职位？

（二）店长分类和特点剖析

（二）优秀房产店长 角色转化和心态调整

（三）房产中介店长工作分配与时间管理

（四）优秀房产中介店长的高效能七力模型

1、目标力

探讨：如何制定自身职业生涯规划 and 团队业绩目标？

2、学习力

探讨：店长应该学习什么？

3、合作力

讨论：同一公司，不同经纪人同一客户时，房源客户业绩如何分配和合作？

4、承担力

探讨：拥有承担力给自己和团队带来什么价值？

5、沟通力

探讨：如何对经纪人沟通？如何对总监和总经理沟通？如何跨部门沟通？

6、行动力

探讨：行动力源泉来自哪里？如何激发行动力？

7、坚持力

探讨：建立坚持力的方法和习惯？

第二单元：房产中介店面的人员日常管理

一、如何聘、留、育、用、留、除房产经纪人？

（2012年房产中介门店新人的聘、留已经成尾一件非常头痛的挑战）

（一）：如何组建房产中介销售团队？

（2）马斯洛需求层次理论和双因素激励理论与九型人格分析

(3) 九种性格种哪种类型最适合做房地产销售员

2、招聘经纪人的两难挑战？

(1)、聘用有经验的好还是没有经验的好呢？

(2)、聘用陌生人好还是招聘熟人好呢？

(3)、聘用学历低的人好还是招聘学历高的人好呢？

(4)、招聘经纪人是人事部的事情还是店长的事情？

(二)：如何培育房地产经纪人（师徒制训练式）

(三)、如何留住房地产优秀经纪人？

1、经纪人去留团队的深层原因分析？

2、留住优秀经纪人的八大法宝

(四)、如何用好优秀经纪人及 放弃不好的经纪人？

三、如何激发老经纪人的工作积极性？

(一)、老房产经纪人为什么会有工作倦怠与态度不积极？

1、理解老员工的需求

2、老员工态度不积极的六种现象

(二)、如何消除老房产经纪人的工作倦怠与不良情绪？

1、找到三大关键原因

2、发现你合适的“政委”

3、做经纪人思想工作的五部曲与现场演练

(三)、小组讨论：除工资外，激活门店老员工还有哪些有效的创新方法？

四、店长如何形成管理者的气场？

(3)、房产经纪人现场辅导技巧训练

3、探讨：店长上下班以什么角色组合最有凝聚力：

领导+朋友 / 同事+兄弟 / 其他组合？

四、如何管理好 88年后的房产经纪人？

一、88年 后房产销售员特点：

1、自我、责任感不强、团队意识差是共性

2、88年 后房产销售员带来的挑战是什么？

3、为什么 88年 后房产销售员不好管理？

4、他们追求的是什么？

二、88年 后房产销售员的管理技巧

1、88年 后房产销售员独特性管理办法

2、88年 后房产销售员团队凝聚力建设的方法

3、88年 后房产销售员流失率的五大秘诀

三、案例分析

五、如何提升九种叫不动下属的执行力？

一、什么是执行力？

1、拿到结果就叫执行力！

2、房产经纪人缺少执行力的六个原因

二、九种叫不动房产经纪人的管理特征与执行对策：

1、老员工叫不动，怎么办？

2、能力强的叫不动，怎么办？

3、能力一般的叫不动，怎么办？

4、有后台的叫不动，怎么办？

5、个人威信不够叫不动，怎么办？

6、管理风格不合适叫不动，怎么办？

7、老板掺合者叫不动，怎么办？

8、员工激励制度不合理叫不动，怎么办？

第三单元：房产中介店长店面的业务日常管理（第二天上午9:00——12:00）

一、房产店长开门的七件事和关店七件事

二、如何建立房产门店教育培训体系？

1、房产中介门店现场培训与辅导的意义

2、建立房产中介门店现场培训与辅导体系

3、房产中店长成为经纪人教练的四个步骤及操作要点

三、房产销售业绩分解目标与有效达成实战秘诀？

（一）、为什么房产门店员工没有业绩目标？

3、目标达成三大方法：承诺法、激将法、纠偏法

4、善用 pdca 管理循环圈，牢记：检查力就是执行力

（三）、房产门店月计划、周计划与工作日志表单的应用及其注意要点

四、如何掌握门店数据分析与业绩下滑应对的方法？

（一）、如何掌握房产门店业绩下滑与数据分析能力？

1、学会与门店数据跳舞

2、学会从数据中发现门店存在问题

3、提升门店房产销售业绩的五大纬度及八个 kpi 指标

（二）、房产门店经营中八项重要指标及其数据分析方法

1、电话量

2、进店量 3房源开发量

4、客户开发量

5、带看量

6、意向金量 7销售能力

8、业绩量

（三）、运用好六大工具，发现问题，迅速扭转门店业绩下滑

（四）、房产门店业绩案例分析

1、作用：研究问题、逻辑排序、整体审视

2、标准：鱼头为核心问题、鱼刺为问题关键要素

3、经验：问题分析、先易后难、假设验证

4、步骤：鱼骨图使用的六步骤

二、遇到门店突发事件的分析与处理方法：

1、分析现场问题的六步法

2、处理现场突发事件四大原则

三、店长对外沟通的挑战：

1、维系难缠客户、退定金，退中介费用

2、房产中介公司之间的摩擦和斗殴如何正确处理？

四、业务人员的违规挑战

1、业务人员飞单怎么办？

2、业务人员透露房源客户信息怎么办？

3、业务人员的携款而跑 ？

五、小组讨论：现场突发问题案例分析

一、境由心造

1、《水知道答案》的感悟

2、一切都是美的

二、感恩家人

1、感恩父母

2、感恩另一半

三、感恩企业

1、国家的竞争力来自企业的竞争力

3、学会合作，懂得感恩，实现真正共赢

四、感恩社会

1、社会的发展是全民共同努力的结果

2、国家的进步是党和国家领导人的功劳

让我们每个门店中介店长养成用心带领好团队的习惯才能把店面业绩做好，做强，也只有大家都把业绩做好了，职场才是真正快乐的职场，人生才是幸福的人生。感恩让我们拥有，珍惜才会长久。任何个人与企业都应该拥有一颗感恩的心，有感恩的企业文化才是优良的企业文化。

感恩不是口头话语，感恩是一种行为，一种习惯。课程结束：

一、重点知识回顾

二、互动：问与答

三、学员：学习总结与行动计划

中介店长明年工作计划 房产中介店长工作计划篇四

一、餐厅内部管理方面

1、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2、根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3、制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4、抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5、安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6、至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7、与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意

见，改进菜品质量，满足客人需要。

8、建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9、抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

二、营销方面

1、利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2、建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住x的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种x的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

三、经营战略

1、经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“x”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、产品在保持以汤包为主，弘扬x特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，

真正做到踏踏实实为百姓服务。

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

中介店长明年工作计划 房产中介店长工作计划篇五

房产中介店长工作报告篇1很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予

以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

房产中介店长工作报告篇2如果是一个中介公司是一个集团军的话，一个中介门店就是一个连级作战单位，在变化莫测的房产市场上打拼。店长呢？就是一个连长，要随时根据市场的变化，制定出自己的作战策略，指挥麾下的经纪人朝着胜利冲锋。店长，是一个中介公司的基石。门店好了，区域自然

好了，区域好了，中介公司就会得到良性的发展。所以说一个中介公司的好坏，关键还是取决于每个门店店长的管理水平高低。店长是公司制度和理念的执行者，是公司盈利的重要保障，是市场最前线的指挥官，是一线经纪人的老师和朋友，是客户信赖的最终谈判参谋，公司良好形象的树立者。

店长作为一个管理者，首先要知道怎么管。不要当西医，要当中医。西医是腿上长了个疮，好办，割了。中医是你为什么胃疼？因为胃寒，为什么胃寒？因为体虚，为什么体虚，是因为营养不良，为什么营养不良？是因为三餐无规律，好。中医的药方是：生活规律，戒烟戒酒，适当补充营养，自然而然，胃疼就好了。门店管理也是一样，出现问题，店长要问一下自己，为什么会出现问题？根源在哪里？怎么整改？以后还会出现这样的问题吗？而不是头痛医头，脚痛医脚，不从源头上解决问题，这样的问题还会再出现的。我曾经见过一个店长痛骂一个不会打回报电话的新人，我问他，你有培训过电话销售课程吗？他说，没有。因为人员紧张，新人来了，随便学习几天，就上岗了，也没有系统培训。那你有什么权利责骂一个新人呢？谁能如此敏锐从一个一窍不通的新人成长为一个电话行销高手？成为一个出色的经纪人？问题的根源是：没有固定的培训制度，所以导致员工全靠自己的悟性，水平才会参差不齐。

很多店长和我抱怨说，员工不爱出去跑，都喜欢在店里呆着。我想问一下：

门店生意不好？为什么？你确认所有的房东和客户门店经纪人都联系了？回访了？谈到没有一线希望的程度了？老客户有没有维护？电脑里的所有房源都有人跟进吗？核销资源频繁吗？所有的客户都有有效的跟进吗？所有的商圈都精耕了吗？再往前延伸扩大几个小区呢？dm广告设计好了吗？议房做了没有？做了多少次？要自己去分析原因，而不是靠天吃饭，靠估计和大概来推测门店业绩。

很多店长通过痛骂和罚款来管理。请记住，罚款和责骂是管理的最下限。是没有管理能力的人才才会做的东西。我本来就拿的少，你还罚款？我每月拿1万，你罚我10块有用吗？心里还是个疙瘩，产生抗拒心理。要靠自己的领导和管理能力，人格魅力来管理门店。而不是责骂和罚款。罚就要所有的人都害怕，没人敢违反。否则，你罚了有什么用？很多店长靠喝酒和称兄道弟来维持和员工的关系，宁愿和员工喝出胃出血，也不愿意和员工出去做一些团队拓展和旅游，员工和店长的关系要像冬天互相取暖的刺猬，不要太近，太近容易扎伤对方，不要太远，太远达不到取暖的目的。

门店有那些制度？都可靠的执行了吗？还是挂在墙上的几张纸而已？请记住，制度是节省时间的最好办法。制度定了就要执行，所谓：店长有情，管理无情，制度绝情！！管理的时候记住一定要公平，让所有的员工看到公平。

市场风云变幻，店长，作为一个基层的管理者，也要与时俱进，不断学习和提高。学习别人的管理，学习别人的经验。这样，才能全面提升自己的素质！