

2023年二手房经理述职报告(实用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

二手房经理述职报告篇一

20xx年就要过去了，在六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下述职报告。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。

此外，通过对同一顾客消费资料的连续分析，将为对该顾

客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己

的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

二手房经理述职报告篇二

各位领导、各位员工：

一年来，在公司党政的领导下，我认真履行销售副经理的工作职责，较好的完成了上级领导交给的各项任务，现将我一年来的工作情况进行述职，请各位领导和员工评议。

一、攻坚克难，煤炭销量在困境中凸显

2011年是我们煤炭销售储运公司煤炭经营在低谷中徘徊的一年。同时也是两年来煤炭销售量同比增长。一年了，我们在公司的领导指挥下，在公司员工的共同努力下，煤炭发运困境中有了一定的起色。大家都知道，我们煤炭销售储运公司煤炭发运使用的是集团公司大照，走的是龙煤大本计划。在我们的积极努力争取下，前几个月发运的是哈燃、一汽等龙煤市场户。进入8月中旬，由于用户煤炭需求量、资金等因素的影响，现已停发。为了解决员工工资问题，在公司领导的指导下，试图通过地煤或汽运实现销售，但都以我们不具备应有的条件而放弃。像我们这种经营体制的部门，在用户的选择上，发电煤根本就没有利润而言，龙煤市场户是我们唯一的选择。造成经营状况难以扭转的原因，我们认为既有我们自身的经营体制与煤炭市场不相适应，缺乏足够的经济实体，致使煤炭经营发展后劲不足的因素外，更有各种客观因素影响。面对经营体制和经营环境带来的不利因素，面对不利的生存条件，我们没有退却，在公司杜经理的带领下，积极采取应对措施，以龙煤市场户为煤炭销售主攻方向，利用短平快、时间差等方式，积极抢占市场份额。7月份发运煤炭533车，35579吨创出公司煤炭发运史上最好记录。今年1-11月份主要指标是：外销量13.9万吨，与上年同期相比多发运。

二、锲而不舍，经营观念在实践中转变

为了早日摆脱公司经营困境，我们在调整煤炭采购管理的基础上，把增加煤炭销售量作为提升经济运行质量的突破口。首先，我们不等不靠，公司主要领导靠前指挥，亲自挂帅，组织煤炭销售团队，往返龙煤营销公司，掌握煤炭市场信息。在龙煤调运以及驻外公司的相应部门中做耐心细致的工作，力求在探索中寻求煤炭发运新的经济增长点。其次我们活化经营策略。近个时期以来，为了抢占煤炭市场份额，尽管煤炭购销利润价差小，但是我们还是在增加发运量，薄利多销的营销策略上做文章，着力增加发运量，1—5月份煤炭发运量有了较大增长，经营环境有了明显的改善，共发运煤炭940车，与上年同期相比增加811车。

三、率先垂范，信心在逆境中坚定。

煤炭市场的千变万化和我们特有的经营体制，给我们煤炭销售工作带来了巨大的挑战。在我们自身条件和市场经营环境十分不利的关键时刻，是自暴自弃的等待，还是迎难而上，我坚定选择了后者。首先我把在煤炭市场中了解的情况及时向公司领导汇报，与公司班子成员共同商讨解决销售困难的方法和措施。其次，积极响应公司领导班子的号召，把各种经营措施坚决执行到位。一年来，我积极发挥一名党员干部的先锋模范作用，对公司各项经营决策自己首先坚决执行，不管有任何困难也要完成。三是坚定同公司员工共度难关的信心，做为一名领导干部，做为公司班子成员，我没有任何理由在公司遇到困难的时候畏缩不前，既然我选择了这个单位，就要与这个单位共度难关，坚决不做一名逃兵。对此我充满与广大员工共同战胜困难的信心和决心。

三、清正廉洁、行为在工作中规范

做为党员领导干部和公司班子成员，做好廉政工作是首要前提，在廉洁自律我主要一是抓好个人的思想政治学习，提高

自身抵御腐败现象侵蚀的免疫力。通过自学和积极参加组织学习，我对腐败现象对党的事业造成的危害认识更加深刻，坚定了做好个人廉洁自律工作的信心，也坚定了同腐败做斗争的决心。通过学习纪检部门下发的各项廉政规定和相关文件，自己夯实了拒腐防变的思想防线，不给腐败思想滋生的任何条件。二是在行动中做到清正廉洁，做廉洁务实的领导干部。在工作中，我时刻把企业的利益放在工作的第一位，处处以企业的利益为重，正确行使广大员工和上级给予我的权力，严格按照各项规章制度办事，自觉接受广大员工监督，一心为企业的创效发展尽职尽责，为维护党员干部的声誉尽责。

一年来，我在工作中也有一些不足之处：主要是对销售工作业务还不够完全精通。不能在新的煤炭市场环境下，使公司销售工作再有新的突破，对销售困难局面缺少有效的应对措施。我一定在今后的工作中刻苦学习和请教，不断增强自己的专业知识，把煤炭销售储运公司的销售工作做到最好。

以上是我一年来的工作述职，有总结和表达不够准确的地方请领导和员工同志批评指正。

二手房销售区域经理述职报告4

二手房经理述职报告篇三

国内二手房市场的日益激烈的价格战、国宏观调控的整体经济环境,给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下,xx公司取得了历史性的突破,整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为分公司的总经理,同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作,我感到在以下几个方面取得一点心得,愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标,结合总经理在20xx年商务大会上的指示精神,分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争,我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”,适度的价格促销对销售是有帮助的,可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策:

对策一:加强销售队伍的目标治理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 晨会、培训例会化
- 6、 服务指标进考核

对策二:细分市场,建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分,不同的细分市场,制定不同的销售策略,形成差异化营销;根据xx年的销售形势,我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场,我们加大了投入力度,专门成立了出租车销售组和大宗用户组,分公司更是成为了出租车协会理事单位,更多地利用行业协会的宣传,来正确引导

出租公司,宣传xx品牌政策。

平时我们采取主动上门,定期沟通反馈的方式,密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机,我们与出租公司保持贯有的良好合作关系,主动上门,了解出租公司换车的需求,司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪,每月上门服务一次,了解新出租车的使用情况,并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商,对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点,我们重点开展毕加索的推荐销售,同时辅以雪铁龙的牌介绍和化宣传,让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手,先后和理工大后勤车队联合,成立校区维修服务点,将服务带入高校,并且定期在高校支部免费义诊和保养检查,在高校围内树立了良好的品牌形象,带动了高校市场的销售。

对策三:注重信息收集,做好科学猜测

当今的市场机遇转瞬即逝,残酷而激烈的竞争无时不在,科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际,每一条销售信息都如至宝,从某种程度上讲,需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点,我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度,通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息,制定以往同期销售对比分析报表,确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定,一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通,积极支部车源。增加工作的计划性,避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时,我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成任务,顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售,我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件,最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化,经销商的利润空间进一步缩小,对于新的市场形

势,分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论,在积极开拓周边的备件市场,尤其是大客户市场的同时,结合新的商务政策,出台了一系列备件促销活动,取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元,在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下,利用售后服务带动车间备件销售,不仅扭转了不利局面,也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口,是我们整车销售的后盾和保障,今年分公司又来了自96年成立以来的售后维修高峰。

为此,我们对售后服务部门,提出了更高的要求,在售后全员中,展开了广泛的服务意识宣传活动,以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度,对于售后维修现场发现的题,现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待,接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中,强调使用“三垫一罩”,规行为和用语,做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理,接待和治理人员照片、姓名上墙,接受用户监督。

为了进一步提高用户满足度,缩短用户排队等待时间,从6月份起,售后每晚延长服务时间至凌晨100,售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境,为客户提供全面、优质的服务,从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车台次,工时净收入xx万元。

二、强化服务意识,提升营销服务质量

选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部,建立了分公司自身的客户回制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会,每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈,召开部门经理级的服务例会,在治理层强化服务意识,将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户,治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户,客户就是上帝的原则;在治理部门中,重点强调服务销售售后一线的意识。形

成二线为一线服务,一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求,进行服务质量改进,强化员工的服务意识,每周召开一次服务质量例会,对上周服务质量改进行动进行总结,制订本周计划,为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足,提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列,售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时,我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改,陆续建立了保养用户休息区,率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面,及时地成立了出租车销售服务小组,建立了专门的出租车销售办公室,完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求,我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动,在客户中取得很大的反响,分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理,作到请进来,走出去。固步自封和闭门造车,已早已不能适应目前激烈的二手房市场竞争。我们通过委托相关专业公司,对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议;支部综合部和相关业务部门,利用业余时间,对xx市内具有一定规模的服务站,尤其是竞争对手的4s站,进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点,为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体,只有充分发挥每个成员的积极性,才能。年初以来,我们建立健全了每周经理例会,每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的题,大在例会上广泛讨论,既统一了熟悉,又明确了目标。

在加强自身治理的同时,我们也借助外界的专业培训,提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司()对员工进行了如何提高团队精神的培训,进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年,通过全体员工的共同努力,分公司经营工作取得了全面胜利,各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时,我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足,尤其在市场开拓的创造性,精品服务理念的创新上,还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此,面对即将到来的20xx年,分公司领导团体,一定会充分发挥团队合作精神,群策群力,紧紧围绕“服务治理”这个主旨,将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合,确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

二手房经理述职报告篇四

项目部各位领导、各位同行:

我代表×××项目经理部作×××在×××工程上的质量管理工作述职报告,一家之言。衷心希望能学习兄弟单位在工程质量管理方面的经验和做法。

×××太钢项目部承担的工程项目是×××总包的,×××工程。工程实际开工日期是8月22日。

×××项目部建立了×××工程项目质量的管理体系,由项目总工程师具体负责项目质量工作。在×××的工程上我们的做法是:

1、首先理顺质量管理的思路,有目标、有依据、统一认识,才能切实有效地开展工作:

1)、正确认识×××打造无以伦比的精品工程的质量目标。

2)、项目质量管理的依据是工程承包合同、设计文件、施工图纸、国家及政府有关部门颁布的有关质量管理的法律、法规性文件(《建筑法》、《建设工程质量管理条例》)、×××质量管理体系文件和有关质量检验与控制的专门技术法规性依据。

3)、原文下发×××项目部制定的各项质量管理规定，并遵照执行。

2、明确质量管理的方法

1)、以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。要求各专业施工单位在工程开工前必须做好以下各项工作：建立专业单位的质量管理体系，并明确相关的责任人员的工作职责；划分分部分项工程，编制单项施工技术方案(或分部工程施工方案)；配备齐全承担工程项目所涉及到的各类施工规范、标准、法规等。

2)、各专业施工单位在工程施工过程中必须坚持：

分解项目工序，坚持工序作业指导书指导施工；各工序未交底清楚，作业层未理解不施工；坚持“三检制”，真实、及时的填写质检记录，施工过程中每道工序都要坚持自检、专检和交接检并向监理或业主报验合格后方能转入下道工序；坚持计量器具、检测设备在检定的有效周期内使用；坚持施工日志制度；坚持周计划制度；以书面形式反映各类关键、特殊的技术问题。

3)、以人的工作质量确保工序质量，以工序质量确保工程质量；从订货、采购、检查、验收、取样、试验等方面全面控制投入产品的质量；全面控制施工过程，重点控制工序质量；坚持质量标准，严格检查，一切用数据说话，严把分项工程质

量检验评定或施工质量验收关;严防系统性因素(如使用不合格材料、违反操作规程、施工机械设备突出性故障等)的质量变异。

二手房经理述职报告篇五

尊敬的领导、亲爱的同事们:

大家好!

首先,向各位作一个自我介绍,我叫_,是_餐厅的销售经理,现在我把自已20_年来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从20_年3月4日任职后,前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理工作,后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要,主要负责_餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销,从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯,从亚洲杯再到王菲演唱会,再到“十全十美”,体育场举办了一系列的活动,_餐厅同样也在市场的打拼下,掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作,主要有以下几个方面:

1、抓学习教育,激励奋发向上

从任职以后,我在_餐厅分管内部管理工作,了解_餐厅员工多数来自于河北、安徽、湖南等不同地区,文化水平和综合素质有很大差异,业务水平及服务意识不高,针对此种状况,我把自已所看到的不足一一列出病单,进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法,进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配,规范八大技能实践操作程序,通过学习,使员工加强服务质量,提高业务服务水平,当宾客

进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，_餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍_餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做

好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理

工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人: _

20__年__月__日

二手房销售区域经理述职报告5