

售楼处工作计划表 售楼部工作计划(实用7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

售楼处工作计划表 售楼部工作计划篇一

在接待完后，x经理和x主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不断的在想为什么会这样?为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作?以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

如更名，17，18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过x经理和x主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思;每个流程的意义，才能做好!在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好!

在接待完客户后，总结在接待过程中的. 不足并加以改正;在书写合同时一定要细心、用心;加强自己的信心，积极工作;加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语;遇到问题，马上解决。

售楼处工作计划表 售楼部工作计划篇二

其他共有人： 现住址： 身份证号码：

乙方(买方)： 现住址： 身份证号码：

第一条甲方将自己的房屋转让给乙方。房屋具体状况如下：

甲方愿将其位于的房屋，房产证号：，房屋建筑面积平方米，院落(院墙)四至范围内的一切房屋、房屋附属物、地上附着物转让给乙方。

第二条甲、乙双方经协商达成一致，同意上述房屋转让价格为人民币小写数字：(大写：元整)。甲、乙双方同意，自本协议签订之日起，乙方立即支付给甲方房款(乙方事先交付给甲方的订金抵扣房款)。

第三条甲、乙双方同意，本合同生效后，甲方将房屋及院落范围内的一切房屋、房屋附属物、地上附着物的所有权交付于乙方，房屋转让手续办理完毕后甲方将其与房屋相关证件(房产证)、水电煤气有线电视等凭证交付于乙方。该房屋交付前因该房屋对外所负债务及相应缴费均与乙方无关，由甲方承担。该房屋自交付之后因该房屋对外所负债务及应缴费等一切后果均与甲方无关，由乙方负责承担。

第四条如目前该房屋不具备办理房产过户条件，经甲乙双方协商一致同意日后若可办理房地产过户甲方应积极配合乙方办理，房屋过户手续费所需缴纳的税费及手续费等各种相关费用均由乙方承担。如若由于甲方怠于配合造成的无法办理

房屋过户，导致甲乙双方发生纠纷，甲方按纠纷解决启动(起诉、仲裁、双方正式协商等)这一时间点上述房屋的市场评估价格进行赔偿。

第五条若该房屋将来因政府行为发生的拆迁或其它行为等，政府给予的补偿款均由乙方承担和所有。如需要甲方出具相关手续、证明、签字等甲方应无条件积极配合。如甲方不积极配合应向乙方支付房款一倍的违约金。

该院落范围内的一切房屋、房屋附属物、地上附着物等为甲方所有，没有其他共有人。在签订房屋买卖协议时又不声明有其他房屋共有人。如果甲方未尽上述义务导致纠纷，甲方按纠纷解决启动(起诉、仲裁、双方正式协商等)这一时间点上述房屋市场评估价格进行赔偿。

本协议自双方签字或盖章之日起生效。甲乙双方不得以任何理由反悔，如若一方违约，应向对方支付房款一倍的违约金并加以房款百分之十的罚金的违约责任。

第七条本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。

附现场房屋实物照片；

甲方：(签章)

_____年_____月_____日

联系电话：

乙方：(签章)

_____年_____月_____日

联系电话：

售楼处工作计划表 售楼部工作计划篇三

买受方_____

1. 商品住宅：_____号楼_____座_____号，建筑面积_____平方米。
2. 商铺：_____号楼_____号，建筑面积_____平方米。
3. 车位_____号，建筑面积_____平方米。

二、上述房屋的价格

1. 商品住宅：人民币每平方米_____元，合计人民币：_____元。优惠价为_____，实际成交价格为人民币：_____元。
2. 商铺：人民币每平方米_____元，合计人民币：_____元。优惠价为_____，实际成交价格为人民币：_____元。
3. 车位：人民币每间_____元，合计人民币：_____元。

以上_____项合计人民币：_____元_____佰_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整。

三、乙方应于签订本协议书的的同时向甲方交付签约定金人民币_____万元整甲方另开《收款收据》。

四、乙方选择的付款方式

2. 分期付款：

首期付款：乙方须在签订《商品房买卖合同》时交付总房价

款的_____%，计人民币_____元。

第二期付款：乙方须于签订《商品房买卖合同》后_____天以内，交付总房价款_____%，计人民币_____元。

第三期付款：乙方须于签订《商品房买卖合同》后_____天以内，交付总房价款_____%，计人民币_____元。

第四期付款：乙方必须在《商品房买卖合同》约定的交房时间之前十天付清余款，即人民币：_____元，乙方付清余款后，方可办理房屋交接手续，甲方通知延期交房的，交款时间顺延。

3. 银行按揭

乙方在签订本协议书时已充分了解个人办理银行按揭贷款应具备的条件。

乙方须在签订《商品房买卖合同》时，交付不低于总房价款的_____%作为首期付款，计人民币_____元，余额计人民币_____元，由乙方向银行办理个人银行住房贷款。

按揭的具体手续按贷款银行有关规定办理。

五、乙方在签订本协议书时已仔细阅读了甲方提供的《商品房买卖合同》、《商品买卖合同补充协议》、《前期物业服务合同》及《业主临时公约》，完全清楚合同内容并予以接受。

六、乙方应在签订本协议书之次日起_____日内主动到_____售楼部与甲方签订《商品房买卖合同》、《商品房买卖合同补充协议》及签署《业主临时公约》。甲方可以另行指定签约地点。

七、乙方前来签订上述合同等法律文件时，应当携带下述证照及文件：

个人购房的，须持本人身份证及本协议书；

单位购房的，须持单位证明、法定代表人证书及本协议书，经办人不是该单位法定代表人的，须持该单位授权委托书及经办人的身份证。

八、非因甲方原因，乙方在本协议书第六条约定的期限内未与甲方签订《商品房买卖合同》、《商品房买卖合同补充协议》及签署《业主临时公约》并交纳相应的购房款的，视为乙方不履行本协议并自动放弃该套物业的认购权，甲方有权将乙方原认购的物业转售他人，乙方无权收回所交定金。

九、如甲方在本协议书第六条约定的期限内，未经乙方同意而将乙方认购的上述物业另售他人的，双方的认购关系即行解除，甲方应双倍返还乙方所交定金，不承担其他赔偿责任。

十、双方签订商品房买卖合同等法律文书后，签约定金即转为履约定金。

十一、本协议书所有手书之数据、文字内容均已经乙方核对无误。

十二、本协议书自双方签字后生效。

十三、本协议书一式叁份，甲方贰份，乙方一份。

甲方：_____乙方：_____

电话：_____联系电话：_____

经办人：_____通讯地址：_____

审核人：_____

____年____月____日____年____月____日

售楼处工作计划表 售楼部工作计划篇四

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

一，工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年。

面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进

入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者。

自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

二，工作中好的方面

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

三，工作中存在不足：

2. 思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3. 工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4. 派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5. 平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6. 平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7. 谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

四：下步工作中需要得到的改进及帮助

1. 完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2. 对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3. 单注重质与量的双管齐下，约客跟进及时及做好客户分类!
4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质!
5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!
6. 正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!
7. 习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力!
8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!
9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进! 以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

售楼处工作计划表 售楼部工作计划篇五

房地产销售年终个人工作总结大全

房地产销售年终个人工作总结大全

房地产销售进入了冬季，到了年底做工作总结的时候了。

房地产销售年终个人工作总结

xx年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以

柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

房地产销售年终个人工作总结

一、工作思想

信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

- 1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。
- 2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。
- 3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。
- 4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。
- 5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为□a□很有希望b□有希望c□一般d□希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现

场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1) 传播媒体报纸电视

售楼处工作计划表 售楼部工作计划篇六

中秋节是我国的传统节日，以下是由本站pq小编为大家收集整理出来的售楼部中秋节活动策划，希望能够帮到大家。

广州部分楼盘中秋活动一览

楼盘 日期 活动内容

华南碧桂园 9月11日20:00~22:00 “明月璀璨金秋夜”有传统浪漫的歌舞表演、扣人心弦的杂技、神奇的魔术、滑稽幽默小丑，互动精彩的舞台小游戏等。

广州碧桂园 9月11日20:00~22:00 后花园法国长廊将举办中秋水果、美食文化一条街活动，后花园还设计了一系列趣味无穷的摊位游戏，悬挂了600个带有灯谜的富有特色的灯笼。

广州雅居乐花园 9月11日

9月12日 准备精美点心并安排神秘嘉宾到场表演特备节目。

“花灯璀璨烟花夜”当晚有商业街亮灯仪式、文艺表演、烟花汇演及啤酒狂欢节等节目。

雅居乐·雍景豪园 9月12日 举行“中秋追月夜”，有猜灯谜、

投篮、圈玻璃瓶、呼拉圈大赛、夹波珠等活动，并请来著名相声表演艺术家黄俊英与何宝文现场献艺。

雅居乐·雍华庭 9月10日 组织500位业主举行“中秋梨园夜”，可欣赏著名粤剧表演艺术家罗家宝的精彩表演。

东方新世界 9月11日18:00 东方、东逸新世界将同时举行盛大的中秋晚会。东方新世界举行篝火狂欢晚会，有丰富的节目及奖品，及一场别开生面的真人婚礼示范show;东逸花园则举行中秋游园会。

岭南新世界 9月7日 在销售中心、园林、烧烤场等举行中秋灯谜游园、聚餐、舞会、烧烤等活动，并在现场举行楼盘推介和认购活动。

凯旋新世界 9月11日 “法国情·中国月”的风情赏月酒会。

富力广场 9月11日

9月12日 中秋“卡拉ok”比赛。

全区有奖灯谜、欢乐游戏摊位、中心舞台歌舞献艺及丰富礼品大抽奖。

富力天朗明居 9月13日 中秋文艺晚会。

环市西苑 9月1日 举办中秋节灯笼制作比赛。

富力东堤湾 9月11日 举行中秋游园活动。

富力阳光美居 9月10日 举行中秋节赏月灯谜活动，邀请乐队现场演奏。

盈泽苑 9月10日 举行贺中秋、庆国庆赏月、猜灯谜活动。

碧涛湾 9月12日 江畔益茗赏月音乐会。

白云尚城 9月12日17:00~20:00 在楼盘园林现场将举行“丰收的喜悦”音乐会，音乐会邀请星海音乐学院的精英参加演出，预计将有1000人出席当晚的现场音乐会。

祥景花园 9月11日晚 举行“中秋家家乐”的主题晚会，晚会内容以游戏、游园为主。

白云骏景 9月12日起 展开“国庆黄金置业大行动”，行动包括：“黄金单位一口价”、“黄金优惠大折扣”、“礼品大抽奖”。

富力阳光美居 9月10日 举行中秋节赏月灯谜活动，邀请业主和员工共同联欢，活动将邀请乐队现场演奏。

南湖半岛 9月10日晚

9月10日

9月10日~14日

9月20日周六、日 在中央水榭公园举行“家·圆·美”半岛中秋晚会。

具有传统特色的中秋灯饰将挂满社区。

举行4天的“月影随行”将设有夜间看楼活动。

名车展将会有奥迪名车在现场展示。

vip南湖半岛周末之旅免费提供烧烤、游泳、网球及篮球。

游园会品茗赏月 增进邻里感情

上周日晚，刚刚入住的逸天广场小区内，万科南都房产旗下的客户俱乐部万客会的中秋特别节目——“欢乐家庭节中秋游园会”活动如火如荼地进行着，整个活动共有600多位业主参加。欢乐家庭节是万客会的传统项目，每年全国各地的万客会都会举办这一活动。万客会在现场安排了丰富多彩的内容，其中包括万客会与浙江少儿频道联合录制的欢乐亲子秀、亲子互动游戏、八个游艺合家欢游戏等。另外，万客会还特别邀请了五位传统民间工艺艺人在现场为业主制作精美的工艺品。难得一见的皮影戏带来精彩表演，还有，业主现场参与制作合家欢小橘灯、放飞孔明灯等。

上周日，金都房产举办以“2019盛享金都品质生活”为中秋主题的活动，新金都城市花园、金都新城、金都花园、科技新村、富丽苑业主等，都在新金都城市花园大草坪举行游园活动，观赏演出活动及业主参与演出节目。这是以金都集团及其g3俱乐部名义召集城西区域金都业主在中秋佳节之际的一次联谊活动。

通和·南岸花城将于今天下午在楼盘现场举行游园活动，现场有小乐队表演，业主以及物业公司的表演节目，预计有700-800位南岸花城业主参加。今天晚上，在棕榈湾一期商业街，天阳物管将邀请所有已入住棕榈湾的业主一起品茗、赏月、说家园。为增加节日气氛，还播放一场露天电影，更邀请了棕榈湾健身队为大家带来优雅的舞蹈，同时也邀请业主展示才艺。

强调“友邻友善”，请民工看露天电影

近日，九堡的在建项目名城·左邻右舍工地现场，举行了一场“和你在一起”专门为民工举办的中秋活动。在这次活动中，项目发展商名城房产集团邀请400余工友，通过卡拉ok自由唱、放露天电影提前过了中秋。活动现场，除了卡拉ok与露天电影，名城房产集团还为工友们准备了“楼外楼”月饼、饮料、电话ic卡，让他们打电话回家报声平安，同时也

让他们感受到了这座城市的温馨和友善。据了解，名城·左邻右舍在开发中强调的是友邻、友善，并希望将这种思想贯穿在项目的建设过程中，目前工程已经进入地下工程的扫尾阶段，预计该项目在10月开盘。

看人偶剧，请业主“吃”一顿中秋文化大餐

上周日晚，金成集团中秋欢乐夜大型人偶剧《新白雪公主》在杭州剧院举行，金成集团邀请了由扬州木偶剧团斥资数百万元，中国木偶剧院一级编剧仇英俊、中国儿童艺术剧院的资深导演钟浩、北京著名音乐人戴劲松等人组成创作班底，着力打造的大型人偶童话剧——《新白雪公主》为金成业主专场演出。有嘉南公寓、金成花园、白云深处、闲林山水、竹海水韵、庭院深深等楼盘的金成业主观看，入座率达95%。

售楼处工作计划表 售楼部工作计划篇七

一、保洁员根据行政后勤部制度的工作时间进行日常保洁工作；

三、负责会议室、贵宾厅会前、会后的清扫、整理工作；

六、保持所有公共场所玻璃窗在视线内无灰尘、蜘蛛网、印痕，每周擦一遍以上。

一、清洁绿化日常管理工作

1、一年来本着对员工同等公平、公正、公开的原则，加强员工沟通、交流，培养员工的团队意识和集体凝聚力，使员工以主人翁责任感投入工作，工作从消极被动转为积极主动，并大大的减少了人员流动。

2、员工培训工作

员工培训工作作为日常工作的指标任务(因大部分是新员工,皆是生手或根本未做过清洁工作),利用中午休息时间每周一次,每次2小时的集中培训,培训内容包括:《清洁基本技能》、《岗位职责》、《操作安全》、《清洁剂的性能和使用》、《机器设备的使用》等,并根据实际情况制定了各岗位的《岗位操作规程》及《检查规程》、《培训规程》、《语言行为规范》及相关的工作技巧,同时在日常工作中不间断的指导和培训,培训工作贯穿整个上半年度,经考核,员工实操考核100%合格,理论考核95%及格。另外对两组领班进行了基层管理能力培训,使基层管理不断加强和提高。

3、对两班组成员日常的仪容仪表、礼貌礼节、考勤纪律、上下班列队、统一工鞋(员工自购)等严格要求,并运用到日常工作中,清洁绿化员工的整体形象及素质得到很大提高。

4、日常保洁工作

加强一期的日常保洁管理,尤其是会所地面晶面处理、玻璃清洗、地毯清洗、油烟机清洗等工作都按计划完成,并按周计划、月计划定期完成对各个卫生死角清理、天湖、仙子湖落叶清理、溪水源头泥沙清理、喷泉清洗、下水道清捞及山路清扫等各项机动工作,同时加大力度对外围及草坪落叶清扫,垃圾收集,卫生质量有了很大的改进和提高、垃圾收集清运实行日产日清。

5、工具物料管理

为控制成本,杜绝物料浪费,清洁绿化物料实行专人专管,严格领、发登记,并按计划用量领用。常用工具实行以旧换新,工具实行自我保管,谁丢失谁赔偿,在确保质量情况下,能省的一定省该用的就用,同时协同采购进行物料质量的把关,物料单价的市场调查,采用质量可靠、合理的价格的物料,清洁物料消耗在数量、价格上都下降很多,真正做到开源节流。同时做好各种机械设备的使用、保管养护工作,以

提高机械设备的使用寿命。

二、清洁开荒工作

在确保日常保洁工作同时，二期收楼单元清洁开荒、及由于渗漏水维修后清洁、又一城售楼部、样板房开放工作摆在所有工作之首位，根据实际情况，科学合理调动员工，进行合理安排清洁开荒、地板打蜡和绿化植物摆设等工作，在全体员工的共同努力下，圆满完成并安排员……来年计划同样可以根据部门职责来说，具体到这些职责采用何种方法方案落实实施，进度及控制方案，并对今年的不足采取改善方案及预防措施，同时结合公司的发展规划，调整工作的方向及重点，做到事前计划，事中控制，事后总结，使部门工作融入公司的发展大计中。

每日清洁工作

- (1) 辖区(楼)内道路清扫二次，整天保洁；
- (2) 辖区(楼)内绿化带，如草地、花木灌丛、建筑小品等处清扫一次；
- (3) 楼宇电梯间地板拖洗两次，四周护板清抹一次；
- (4) 楼宇各层楼梯及走廊清扫一次，楼梯扶手清抹一次；
- (5) 收集每户产生的生活垃圾及倾倒垃圾箱内的垃圾，并负责清运至指定地点。

每周清洁工作

- (2) 业户信箱清拭一次；
- (3) 天台(包括裙房、车棚)、天井和沟渠清扫一次。

每月清洁工作

(1) 天花板尘灰和蜘蛛网清除一次；

(3) 公共走廊及路灯的灯罩清拭一次。

此外，楼宇的玻璃幕墙拟每月或每季擦拭一次；花岗石、磨石子外墙拟每年安排清洗一次；一般水泥外墙拟每年安排粉刷一次等。

定期检查

物业管理公司可将每日、每周、每季、每年清扫保洁工作的具体内容用记录报表的形式固定下来，以便布置工作和进行定期检查。