

# 房地产人才工作计划 房地产工作计划(优秀9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇一

20xx年2月26日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目一尚城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习□20xx年1月23日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。

2、在引导客户方面有所欠缺；

4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

1、明年公司的任务是4、5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。

2、加强销售技巧；努力创造出合适自己的销售方法和技巧。

3、调整心态，建立自信心；

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20xx年的工作。

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

房地产销售工作总结的延伸阅读——20xx年某公司房地产销售工作计划

房地产行业一直是带动国家经济发展的重要行业之一，尤其是最近几年，我国房地产事业取得了巨大的发展，不过也产生了很多的泡沫，导致全球金融危机到来之后我们国家的房

地产行业出现了巨大的危机。为了应付这次危机，我们相处了很多的办法，但是都是治标不治本，所以我们一定要相处一个号的办法和计划来。

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

### （一）房地产营销计划的内容

- 1、计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
- 2、市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
- 3、机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇二

20xx年工作计划中的第一条、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

- 1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情

况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部

门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善药房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇三

在大客服意识指导下来看客服部的'工作，可以将我们的主要工作计划分为两个阶段：短期目标和长期目标。

首先是短期目标：

i]巩固并维护现有客户关系。

ii]发现新客户（潜在客户、潜在需求）。

完成目标i可以通过以下途径：

- 1、通过电话和信函与老客户沟通，收集客户的反馈信息及了解客户最新的出游动向。
- 2、定期选择客户群，进行有针对性的上门回访及促销。

完成目标ii可以通过以下途径：

- 1、在受理客户来电咨询时记录下客户的基本资料和咨询内容，列为我们的潜在客户，在适当的时机将其发展为既有客户。
- 2、在接待来访客户时详细记录来访客户的基本资料及出游动向，提供新客户来源。

1、丰富的专业知识。要服务好客户，必须精通业务知识，只有业务熟练的客服人员才能给客户以良好的第一印象，才能让客户放心。

2、完备的客户资料。拥有了完备的客户资料可以让我们更清楚应该为谁服务。

3、对客服工作清醒的认识及饱满的热情。

以上三点条件中，业务知识可以通过长期有针对性的培训进行不断的补充及更新，在这一点上，春秋的常规业务培训及区县部每周的例会都为客服部创造了良好的条件。而在客户资料方面，目前正在进行的62520000与800的绑定也为此带来了很大的便利。在理想模式中，今后的每个客户来电都将被记录并由咨询员输入该客户的相关信息，而这些资料一旦被汇总，就形成了一个巨大的客户资料库，拥有这样一个客户资料库对客服工作的开展具有非常重要的战略意义及推动作用。

而长期目标则涉及到对客服职能的定位：

客服部门是春秋的服务窗口，是直接接触客户的部门，但是客服部门又不等同于普通的门店或800咨询热线。客服部门承担着为客户服务的直接任务，服务的标准是什么？谁来制定？如何评估？（因为服务工作的不可量化性，因此客服工作的评估很难借助第三方实现）责任同样落到了客服部门本身。这就对客服部门提出了一个更高的要求，即：既要制定服务标准、规范、流程以及信息传递模式（这个标准是有针对性的，具体的，可量化评估的）同时又肩负着监督检查，考核落实，评估改进的责任。

但是这中间又产生了一个矛盾，无法量化的服务如何来进行监督检查，考核落实，评估改进？这里就需要运用到iso质量认证体系。“以客户为关注焦点”是20xx版iso9000标准的精髓所在，这不正与我们客服工作的总之不谋而合吗？因此，将iso标准运用到客服工作中来是有必要的，而且只有通过一系列严格的相关质量规定及约束，来细分服务的标准和内容，才能以此来提高服务水平，并且参照相关规定来对服务水平

进行监督检查，考核落实及评估改进。这样就解决了前面出现的矛盾问题。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇四

促进xx路的拆迁工作，在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在xx年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

5#9#楼建筑面积\*\*\*m<sup>2</sup>计划在xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积\*\*\*\*m<sup>2</sup>争取在本年度内完成80%以上。a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。xx年项目总投资约\*\*\*\*万元。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积\*\*\*\*平方米，总户数\*套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约\*\*万元。

xx年元月末，随着\*\*\*号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商铺相继结顶、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁《\*\*\*\*》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事；把七分安全，三分生产的理念贯彻始终，把服务理念贯彻常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训，统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取\*完成公司计划的全年各项目标工作任务。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇五

转眼之间又要进入年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。



我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识，积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇六

来到xx房地产公司工作两个月，通过学习和观察，了解了xx集团公司的企业文化，明确了“xx”的含义，“中正仁和，以义为利；服务社会，争创一流”的企业精神，会一直激励我不断前进。20xx年，是xx集团创立十五周年后，迈向新台阶、走向新辉煌的又一个开局之年，我一定要与各位同事精诚团结，精心谋划，扎实工作，圆满完成公司的各项目标任务。

20xx年基本工作思路是“1357”，即：“围绕一个中心，树立三种意识，做好五件事情，减少七种浪费”。

有道是：日常运营保证企业的利润，项目建设促进企业的发展和提高。明年“少海澜山项目”是公司提升企业形象，提高管理水平重点工程，前期各位同事在董事长的带领下做了大量工作，在今后的日子里，我也要积极的参与其中，主动贡献自己的所学所思，通过协助相关部门制定《少海澜山项目总体开发计划》和《少海澜山工程指导书》等规范性文件，使公司在项目开发方面更加科学、规范、有序，从而达到培养人才、提高品位、控制成本、实现利润最大化的目的。

1、责任意识我要做到四点：一是向公司利益高于一切；没有公司不可能有个人的发展平台。二是团队至高无上；没有团队我将一事无成。三是用老板的标准要求自己；不用老板的标准要求自己，就不会跟上公司发展的步伐。四是把事情做在前面；不把事情做在前面，工作永远被动，甚至混乱。

因此，我要进一步学习、领悟海尔的“日事日毕，日清日高”工作法。在整个公司团队中，响应是个人价值的最佳体现，个人价值的体现建立在团队对你的需要程度上。把自己的事更多征求同事的意见，做得更圆满；把同事的事当作自己的事。

2、规范意识，我认为规范就是权威，规范是一种精神，是一种可贵的习惯。要做到严格遵守公司各项规章制度，积极参加会议和相关活动；同时也要配合相关部门进一步完善相关工作的流程，如《项目开发流程》、《建造工程流程》等，使公司的相关具体工作更加规范有序，减少人为因素造成的损失。

3、效率意识：无论集体或个人，没有效率就会失去发展机会，没有效率就没有成果。在具体工作中我要进一步提高效率，做好自己的计划、牢记自己的目标，把握好各个时间节点。主动、主动、再主动；简单、简单、再简单；不夸张，不虚张声势，更不节外生枝。寻找捷径提高工作效率。不解释，要结果，尽可能去科学规划流程，让结果来会说话。

## 1、加强沟通，深入了解公司文化和各项规章制度

我于20xx年11月2日正式进入公司，为更好更快的融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，需要加强同各位的沟通，我相信沟通能消除一切障碍，顺畅不会从天而降，它是沟通的结果。通过沟通，对公司文化和各项规章制度的做进一步的了解。以期在工作中以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更好更快的完成工作任务。

## 2、加强学习，尽快适应新的工作环境和要求。

第一，要加强宏观政策的学习，了解房地产行业的宏观形势，及时与各位同事共享和交流，为公司发展决策提供参考。

第二，加强建筑知识和房地产开发知识的学习。尽快熟悉建筑结构类型、住宅类型、户型；概念设计、规划设计、方案设计；营销策略以及房地产开发流程等方面的专业知识。不可能成为专家，也不能做门外汉。

第三，积极参加各种培训，认真完成各项培训任务。

第四，向同事学习，公司中所有同事都是我的老师，我要除了为公司发展而不存任何其它目的虚心求教。深入工程一线，了解实际问题，更好地完成本职工作。

## 3、加强宣传，做xx集团及其产品的吹鼓手。公司工作人员不管职位高低，首先应该是公司的宣传机器。要充分发挥自己的优势，做xx公司流动的广告窗口，不论穿行于大街小巷 还是深入到城镇乡村，要一路口水一路歌，不遗余力地宣传公司以及公司的产品。

## 4、加强巡视，密切关注工程进度、工程质量、成本控制和安全管理。 根据公司初步计划，少海澜山一期要在20xx年8

月16日开盘。我们要做的是监督施工单位的总进度计划、月进度计划和周工作计划及是否按照计划节点完成该时段的工程目标。对于没有按照进度完成工程目标的施工单位分析其原因并及时协调，解决影响工期的因素，同时在不影响工程质量的前提下赶工期。

在少海澜山一期项目实施阶段，对工程项目的质量进行控制和监督时，要审查、确认承包商的质量保证体系、进场材料、监理规划、监理实施细则以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查。

工程投资不是指投资越省越好，而是指在工程项目投资范围内得到合理控制。项目部和工程管理部要做的是减少变更、减少签证。这就要求我们不仅必须对工地有深入的了解，而且对工程进度及下阶段的工序施工有个全局的把控。对施工过程中出现的缺陷也要做到早发现早上报，及时与公司领导进行沟通和汇报，并提出相对应的优化方案，争取在施工单位做该段工序前，向施工单位下发变更文件，从而减少不必要的浪费。

安全无小事。少海澜山项目更是如此。安全第一，预防为主。所以我们必须“时时讲安全、时时学安全、时时抓安全”。在我看来，督促施工单位加强日常安全教育、不定时高频率的对现场安全进行突击检查、隐患整改落实到位、建立安全制度以及相应的奖惩机制是很有必要的。同时监理单位也必须和我们一起齐抓共管抓好现场安全。

5、加强反思，不断总结工作中的经验教训，推动个人工作上新台阶。通过多年的反思，个人比较容易出现的问题有：一是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。二是工作中缺乏主动精神，很多时候需要领导去安排工作，而不能做到自主的拓展自己的工作。三是工作方向的迷茫和学习的散乱，因为刚进入到新行业和新单位的关系，实际工作中自己直接具体负责的事

情较少，所以有时候很难找到自己的定位和方向，盲目学习，盲目工作。

在以后的工作过程中，我要进一步的明确自己的岗位职责和权限，认真制定工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取达到事半功倍的效果。

任何单位的管理都包含七个方面：人、财、物、时间、空间、信息和组织。

1、减少“人”的浪费。企业的人不在多，而在精；人多协调就多，过多协调，就会使企业丧失凝聚力。协调不力，就会造成工作停滞等方面的浪费。

2、减少“财”的浪费。房地产企业是资金密集型企业，动辄几千万上亿的资金流动，重点部门控制不好，浪费几十万上百万的资金是很容易的。

3、减少“物”的浪费。这个大家都知道，不再赘述。

4、减少“时间”的浪费。我们一个项目，如果投入1亿元，每月的利息大概是200万元，提前一天工期就节省6万多元，因此，做好计划，打紧工期是非常重要的。

1) 避免计划编制无依据。公司下达了目标指标，各部门却不知道怎样分解，靠“拍脑子”和想当然去制定预算和计划，缺乏可执行性。对于非量化的工作，不进行细化，不具备可操作性。短期计划没有围绕中长期计划进行编制，两者之间出现脱节和背离，没考虑连续性。

2) 杜绝计划编制拖拖拉拉，事态紧急才下发，忽视了及时性。对于这种计划，如果不进行修改和调整，甚至推倒重来，将带来极大的危害。

3) 严禁计划执行不严肃。

4) 计划考核要到位。由于无法了解和掌握计划的进度和完成情况及存在问题，而难以实施考核。即使发现了问题，也不检讨反省，客观地分析存在差异的原因，而是一味强调理由，推卸责任，逃避考核。发现问题后，措施不到位，致使下期的计划中又没有体现或纠正，导致问题长期存在。

5、减少“空间”的浪费。土地是房地产企业的命脉，没有土地不会有开发项目，但是有了土地而闲路，造成的资金浪费是巨大的，尽快编制开发计划，缩短报批报建时间是非常重要的。另外合理规划布局，提高积率和土地利用效率同样重要。

6、减少“信息”的浪费。在当今竞争日益激烈的情况下，公司内外充斥着大量的信息，应当从中汲取有用的信息，经过汇总、分析等处理，进行放大输出；但有些公司在信息闲路方面的浪费是极其惊人的，需要从根本上进行变革，从信息的有目的搜集开始，经汇总、分析、存档、再输出的全过程中，找出不准确、不及时的浪费，并进行根除。

7、减少“组织”的浪费。合理搭建组织架构，尽力减少因机构重叠，职能重叠、职责不清、有章不循、业务流程的无序等方面的浪费，使生产经营要素能得到有效利用。

扁平化管理、业务流程再造、组织再造、过程管理等方法，都是工作流程化、规范化、职责化的有效措施，可以从某种程度上减少“组织”的浪费。

总之□20xx年我一定会在董事长的带领下，在各位同事的帮助下，保持开放心态，积极进取，谦虚谨慎，努力做好各项工作，为公司的发展做出应有贡献！

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇七

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系顾客，加紧联络顾客感情，以期组成一个强大的顾客群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的顾客就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、顾客推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好顾客开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为

它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的顾客，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇八

一、以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见书的工作。

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址（规划局），参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准（发改委）；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作（报市规划局），并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。



4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6—9月份：基础工程完成。

10—12月份：工程主体完成至底六层封顶。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的档案管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右；其中基础部分需用约0.8亿元；地上商业部分约用1.4亿元；公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

公司确定的二00八年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

### 1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

### 2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10—15%。

### 3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

xxxx年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作的。

### 1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“特洛伊城”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版

面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

## 2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

### 1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“特洛伊城”应于xxxx年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

## 房地产人才工作计划 房地产工作计划篇九

现在的'房地产行业前几年最中国是最火的行业，房价节节攀升，房地产行业迎来了大发展时刻，可是也产生了很多的泡沫经济。随着全球金融危机的到来，中国的房地产行业迎来了很大的考验，房子卖不出去，房价步步走低，导致中国经济的发展也出现很大的放缓。国家正在想出各种办法来促进内需的消费，希望能够快速的的增长中国的经济。

一、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化!

2、第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、在第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

上面，就是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战20xx年房地产公司年度计划。

20xx年的工作不好做，这我知道，我已经做好了心理准备了，我会努力克服困难的，虽然这是有些困难的。我相信我能够在如此困难的工作中做出一定的工作业绩的，不辜负领导和同事对我的信任。我相信我们国家的经济能够快速的恢复到快速发展的时刻，我也相信房地产行业也会更加的理性，公司的前景也会更加的美好！