

最新大兴调研工作总结(通用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大兴调研工作总结篇一

20__年xx月，公司的另一个楼盘——如期进驻，我被调至xx项目部。经过这项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20__年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年xx月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大

因素。房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面：

(一)工作没有一个明确的目标和详细的计划，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，从而经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，工作局面混乱等种不良的后果。

(二)工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

(三)在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

(四)沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

(一) “坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

(二) 学会聆听，把握时机

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。

(三) 始终要保持热情

销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售

成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

(四) 机会是留给有准备的人

在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

(五) 做好客户的登记，及进行回访跟踪

记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

20__年工作展望：

加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。有错改之，无则加勉。展：20我会按公司的

发展要求更加努力充实自己，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

大兴调研工作总结篇二

门面房一期工程已于20xx年竣工，本年度紧张是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作；门面房二期工程紧张施工内容已于20xx年根本结束，20xx年紧张进行销售和资金笼工作，以及门面房门前大理石铺装，和路亮化及告白牌等别的配套办法的施工，门面房二期工程已于20xx年11月28日进行了完工验收会；如今已进入周全交户阶段和后期手续的办理。

1、项目开辟、构筑工作

在项目构筑施工过程中，我公司从项目构造办理、工程质量把握、现场办理等几个方面展开工作。

在项目构造办理方面：最终明了项目构造办理系统、项目工程部紧张工作职责，肯定项目办理的目标任务，订定工程四大整体目标(质量、进度、投资、同事的协作下，使得贸易用房工程得以顺利进行，经过议定工程例会和谐各项工作、办理平常施工中的矛盾，加强彼此之间的雷同，及时有效地把握好工程的质量、进度、本钱、安定文明。

在工程质量把握方面：质量办理上，项目部注重抓了三个关键：建立质量目标、肯定质量预控方案；产品构成的进程把握；验收把握。开工前肯定质量预控方案，公司发起“建佳构工程、树形象”的质量目标，对监理及单分包单位明了目标、验收标准等。并核定监理纲领及施工单位的施工构造计划。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱关键发起改革要求，帮忙其美满施工工艺、办法的订定。抓好进程质量把握，在进程把握上，阐扬监理在质量办理上的本能机能，对监理富裕授权、有效监督；严把原材料质量关，

项目部对出场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以查抄参加材料是不是符合公约要求。工程项目部在对付施工单位的质量办理上，紧张抓其质保系统构筑，阐扬质保系统在质量办理上的效用，从思维上珍视质量办理，在平常的办理中重点工作是质量放哨，质量跟踪，并联合施工的阶段，构造一些有针对性的质量办理活动，有效利用工程例会轨制，讲题目、提题目、办理题目。现场办理中，强调办事意识，为乙方出产质量优良产品创设前提，供给技巧赞成、办理赞成。产品的验收把握中，紧张是要求施工方做到自检、互检和交代检，严厉监理验收轨制，确保按工序报验轨制履行。总之，门面房工程的施工质量整体是好的，能较好地按典范施工，按典范验收，如今门面房二期工程已经各级质量监督查验部分验收合格。

在安定与文明现场办理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区紧张交通要道占道施工，现场安定较难办理，工程项目部联合实际环境，和施工、监理探讨，及时调整现场临时办法，根据本工程安定文明项目办理目标，鞭策施工单位在施工进程中贯彻履行国务院及各部分公告的安定规程、出产条例和法则；为了提拔工地形象和安定文明施工，科学安排、公道调配利用施工场地，并使之与各种环境保存和谐干系，要求施工单位按安定文明标化工地标准进行施工；鞭策监理工程师做好安定把握，目标是包管项目施工中异国危机、不误事出变乱、不造成人身伤亡和财产吃亏；鞭策监理工程师和承包商凭占有标准要求，使施工现场和临时用地范畴内秩序整齐，文明安定，环境获得保卫，交统统畅，防火办法完好，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

2、销售工作

整体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，别的另有1140万元已销售资金异国回笼。

项目开辟的最要一环是销售，开辟告成与否，紧张看销售环境，所以公司采纳了多种销售计谋，多方开源，经过议定多种渠道，关联多层次客户。公司在上半年紧张是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开辟资金，对资金坚苦的客户，自动关联银行，策动客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼；在二期工程开辟构筑进程中，对直接分包的分项工程，优先思虑购买门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程构筑的付出压力，如玻璃门工程和室外亮化工程；别的，策动处所一些有气力的个别老板购买门面房，以及一些故意投资商店的外埠老板购买，策动本项目标施工承包人购买本工程的一处较大的商店，用以抵扣工程款；固然，还用了别的销售伎俩，比如富裕利用户外告白宣扬，采取涨价伎俩，策动公司员工亲朋来购买等。

3□20xx年工作筹划

镇卫生院门前门面房开辟，开辟面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐备，有现成的施工图纸，在和谐好外部干系和补办一些手续后可直接施工构筑，该处一旦肯定开辟，可以在5个月内完工，且可以很快结束销售。

进一步对门面房一二期工程残剩门面房进行销售，确保后期开辟项目有富裕的滚动资金。

4□20xx年工作思路

总结门面房一二期工程的开辟构筑，存在四个方面的题目，一是门面房整体开辟利润其实不算高；二是销售不力，如今门面房销售相对滞销；三是工程构筑收尾工作迟钝，每每没法及时交户；四是现有办理理念相对进步，开辟进步精神不敷。

针对以上题目，我们总结出以下工作思路：

1、针对开辟利润不高的题目，这里诚然有一个社会效益的方面，开辟的初志是为了形象的进步，也包括了路改革的投资，但此中实际上仍有益润上的开辟潜力，比如，在开辟筹划的初期，异国对房地产开辟做周全的查看和探讨，异国对投资效益做周全的论证，对此中的部分费用异国富裕思虑，乃至于在开辟进程中产生了很多意想不到的开支，如消防和供电工程等；另有在工程构筑的办理上也存在一些题目，异国富裕和谐质量、进度和本钱之间的干系，导致了工程构筑本钱有所进步；别的，在思虑销售代价时，异国订定严谨科学的销售计谋也对集体的利润有必定的感化；固然另有一些别的方面，总而言之，开辟利润不高的题目不是某一方面或此中几个方面酿成的，这里触及到一个系统的本钱办理，而系统的本钱办理也便是科学的本钱办理，是必要在实际工作傍边积聚经验并连续美满的，同时更必要进修，进修系统的表面和科学的办理方法。我们要在今后的工作中，联合房地财产的实际环境，订定严谨科学的本钱办理系统体例；要从泉源抓起，从决议计划筹划和初步计划到施工图计划，到工程施工终了和最终的完工决算，乃至可以延长到项目标寿命周期，都要有细致的本钱筹划；要加强进修，进修进步的本钱办理理念，进修大房地产公司的本钱办理经验，竭力将房地产开辟的经济效益和社会效益最大化。

2、针对如今门面房相对滞销的题目，尽管如今残剩商店量其实不大，但因为整体利润不高，如不将残剩商店尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不敷，这对房地产公司来讲是特别紧张的题目，务必要加以办理。而从市场身分看，仍有市场空间可供开辟，而放眼全部以及乃至全国，市场空间更大，这就必要我们在市场上做好调研，进一步开辟市场，而不能坐等；别的在销售计谋上也有文章可做，我们在之前的销售计谋上比拟拟较呆笨和保守，必要在销售计谋长进一步解放思维。我们将在今后的工作傍边进一步拓展思路，在市场开辟方面，不能只范围于永安洲，而更应当放眼更大的市场空间，要做好宣扬告白工作，可以先在*地区内做好宣扬，富裕利用传媒气力，在*地区内做告白宣扬，吸引有购买力的业

主来投资，尽管异国投资购买，那也是为一种宣扬，对今后的开辟也有长远意义；在销售计谋上，要起到刺激市场的结果，针对如今门面房的销售近况，我们应在原有销售代价的根本上当上调销售单价，如许对那些已购买商店的业主是一种安慰，让他们感觉到房屋升值的抱负结果，同时他们也会对我们开辟构筑的门面房做一些间接的宣扬，而对那些持币观望的业主倒是一种猛烈刺激，会促使他们坚定购买；别的在今后的开辟筹划上要做足文章，要肯定所开辟的项目有富裕的市场，所建房型要能最大限度地满足用户的切当必要，同时还要思虑差别层次的购买力人群，侧重于中低收益人群的需求。

3、针对如今门面房工程收尾进度悲痛的题目，总结的关键因为为异国科学公道的进度筹划和细致的筹划计划，别的在择优选择施工队和公约办理方面也存在一些题目。我们在今后工作中，要抓好各项配套工程的施工，订定细致的工作筹划；抓好工程质量，美满各项完工验收资料，做好工程完工验收筹办工作；在今后的项目招标中，要选择有气力、有诺言的施工单位。

4、关于现有办理理念进步和开辟进步精神不敷的题目，我们觉得办理题目的关键是改革现有运行系统体例，要面对市场，采纳纯公司化运作；订定公司长远成长筹划，建立公司人才筹划，投资筹划，办理筹划，并建立和美满响应的轨制；要有将公司成长状大，做大做强的见解，不可不劳而获；要加强进修，坚定走出去，引进来，要将进步的办理理念为我所用。

以上是我公司20xx年度的工作总结及20xx年工作筹划和工作思路，我公司全部员工，将在到来的20xx年的工作傍边，放眼将来，注重面前目今，各司其职，做好本职工作；我们要求公司全部员工要奋发精神、迎难而上，抓住如今大好成长机会，首创我们房地产公司的新的将来；要竭力进修，加强本身的素养，埋头苦干，结壮工作，进步本身的交易程度；用科学成长的见解教导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司

的各项工作能够周全、和谐、可连续的成长。坚定以工钱本，把我们房地产公司做大做强，为经济构筑作出应有的贡献！

大兴调研工作总结篇三

一、20xx上半年年主要做了以下几个方面的工作

(一)、确立项目

集团公司在今年年初在位于xx区政府南门路东□xx大道北购得土地十亩，投资金额多万元，用于房地产开发，根据项目的确立在当地工商部门注册登记了开发有限公司，同时在建设部门注册办理了房地产开发资质(暂定三级)。

二、组建机构

在今年的工作中，我们在行政管理、机构布置、制度建设及运行机制等方面进行认真的剖析、经过梳理针对公司管理制度进行修改补充和完善，并及时组织全体员工集中学习，提高员工在工作中的管理水平，使企业的整个管理有所提高。

房地产公司根据需要，组建了公司人员机构，招聘各类技术人员四名，为公司长期发展储备人才，招聘大学生两名。为完善各部门的职责，组建财务部、工程技术部、预算部，各部门在经理的领导下，部门分工明确，各负其责，为公司的发展打下良好的基础。

三、项目推进方面

经过半年的艰苦工作，完成了的前期策划及产品功能定位。

(1)完成了用地范围内的各种杂物的清运工作，于20xx年x月xx日开始——20xx年x月x日结束。共计清运杂土千多方。

(2)20xx年x月x日于西安勘察设计院签订了合同。对宗地内的地质进行勘察为设计部门提供详细的地质资料，为我们的产品设计打下了良好的基础。

(3)宗地内原污水管道的迁移工作，由于宗地内的污水管道直接影响我们的工程施工。经于市政局、市污水处理厂、市政园林所等相关部门联系沟通，同意我们的迁移方案。于20xx年8月28日于商洛市工程公司签订了施工合同，共计迁移100mm管道80米□40mm管道70米，顺利的完成了污水管道的迁移工作。

(4)用电手续及审批 工作，我们对施工用电及周边的线路进行了详细的考察和了解，南门路的公网线路对我们很有利，抓住这个机遇，我们和供电部门及时联系沟通，顺利的完成和办理了用电的各项手续。修建电房及设备已全部到位。

(5)设计;为是我们设计的产品高水准、高要求、是客户满意我们做了大量的工作，通过考察走访了解选择设计队伍，通过听取各方意见和建意确定此项目由陕西设计院设计。

(6)前期策划，控规调整及产品功能定位。通过进行各方位专家及有关人士的多次论证，在设计、使用功能、合理使用土地、户型布置等方面做了大量有效的工作，规划方案设计新颖、布局合理、户型多样化、方便用户。图纸由陕西设计院已完成设计并通过了方案的审批。

(7)完成了项目手续并取得了土地使用证。办理了土地规划许可证，办理了项目环评手续，发改委立项批复等。

(8)监理;监理是施工的一项重要环节，我们对此项工作非常重视慎重选择，通过筛选于陕西世监理有限公司签订了合同。

(9)招标;此项工作直接关系到甲乙双方利益问题，我们同样慎重经过与3家招标代理公司考察对比，最终先定由咨询事务

所签订了合同。

(10) 施工单位的确定，经过多次考察讨证，确保项目高标准、高质量，创房地产公司形象。我们先后考察了8家施工企业，通过筛选最终确定该项目由陕西航建施工，并于施工方签订了施工合同，施工方已进入工地按计划在施工中。

四、工作中存在的问题

按照集团公司年初工作计划，项目总体推进比较缓慢。究其原因，主要有以下方面：(1) 国家实行宏观调控，建设部门的机构改革，政策性文件出台是领导在战略上调整放慢了进度。(2) 宗地内的污水管道的迁移上。由于迁移难度大，降水施工论证在实际运行工作中几经周折，影响了项目整体推进时间。(3) 在项目产品及产品定位上反复推敲花费了时间。(4) 由于机构的改革使我们的手续在办理中难度变大，直接影响了整个工程施工进度。

尽管项目整体推进有所滞后，但对项目下一步的运作还是利大于弊。首先，我们的项目产品和功能定位准确。根据商洛房地产市场形势，房价在升高状态，市场需求比较活跃，将更利于项目的建设和销售。其次通过努力，增大了项目规模，项目通过控规调整，建设规模由原来的2.3万平米增加到4.8万平米，潜在经济效益可观。同时项目通过协调和利用政策，还节省了土地成本。为项目的下一步运作奠定了坚实的基础。

五、积极开展营销工作

(1) 首先我们要确保项目品质具有较强的市场竞争力。

(2) 是要积极组织强有力的营销班子。

(3) 加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、

高效按计划推进。

(4)加强和做好市场调研制定切实可行的营销推广、市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

(5)房地产公司应该抓住机遇，搞好销售及资金回笼工作。

(6)通过彩页、电视、短信等形式加大宣传力度，确保项目的资金调配及新项目的运作，实现资金回笼达到百分之——。

六、解放思想开拓进取

在下半年里我们要解放思想，开拓进取、加快发展，必须有敢想、敢干、敢闯、敢试的精神，有敢为人先的胆略，要实现繁荣兴旺，就必须保持开拓创新精神，不要畏首畏尾、左顾右盼，要有发展眼光，与时俱进。具体说公司要在激烈市场竞争中站稳脚步必须有纵横发展的战略思想，就是说我们房地产公司要想得到长足发展，首要敢想、敢做只有新思想才有新思路，如果连想都不敢想怎么去做。所以我们一有机遇排除一切干扰和困难大胆地走出去。

总之;在过去的半年里取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，过去一年里存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激烈的市场中立于不败之地。从当前形势看，我们公司上下齐心协力，干劲十足，职工精神面貌焕然一新，对公司今后的发展都充满希望和信心。全体员工在集团公司领导下，抓住开发主线，发展多种经营、加大改革力度、提高建筑质量、内部强化管理、外树良好形象的工作思路，解放思想、与时俱进、努力拼搏、扎实工作，为打造利源新都品牌，为商洛的经济建设美化城市，服务社会做出积极的贡献。

大兴调研工作总结篇四

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气□xx人之拼搏的精神。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下□xx很快了解到公司的性质及其房地产市场常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，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。经过这段时间的磨练□xxx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间□xxx积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼□xxx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部□xxx担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解□xxx立刻进入角色并且娴熟

的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与xxx和其他销售部成员的努力是分不开的。

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。

大兴调研工作总结篇五

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司的发展和壮大做前期准备、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

二、存在问题：

2、对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业度也不够。

3、个性过于明显，与个别人的沟通方式简单

三、改进措施

1、提升个人专业知识能力，增强外拓能力和知识水平，创造性地开展工作

四、20--年工作思考

1、做好政府关系维护，加强与政府的合作，协助营销做好品牌落地工作

- 4、加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提高员工满意度
- 5、对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行
- 7、加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养

大兴调研工作总结篇六

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。在公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为企业，土地交付是重中之重。由于的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组

成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0号办公会议精神要求，我针对目前房地产的发展情况及房屋租赁价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、小区调查这些物业的租售情况。就号地块区位优势提出商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协

调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

大兴调研工作总结篇七

自去年12月份入职以来，我在公司已经接触了4个工作岗位的工作。从物业客服到土建工程岗，公司实行的轮岗制度帮助我们实现了由学生向职场人员的逐渐转变，在实习工作中，不断深入企业文化及企业环境。

轮岗实习，给予我最大的成长在于心态的转变。

一、学习的心态很重要。不断的学习是促使一个人不断成长的最好途径。在我看来，去任何一个岗位进行实习，都可以在本职岗位上学习不到的东西。作为物业公司的“温馨管家”我们需要去检查空置房的问题整改并跟进，我们需要上门拜访业主并了解他们的诉求。一系列的工作很繁琐甚至有些枯燥，这就需要我们细心以及强烈的责任意识。物业客服的实习让我们慢慢的提炼出细心、耐心、责任心的服务意识。短暂的两天销售岗实习，虽然没让我们对销售岗位有太深刻的认识，但是我在销售大厅目睹了置业顾问的工作流程，并在主管的安排下学习了地产楼盘的相关知识以及一些售楼的基本信息，而这对我在近期的“红海战役”的工作多少会有帮助。在设计管理中心实习期间，我的工作为协助装修工程师完成富基世纪公园及富基广场项目的所有装修工程的邀标、定标、合同及资金审批等工作，更多的时候扮演的是一种资料员角色。曾经有人开玩笑说我们做的“跑腿”的工作，我不以为意，我认为任何一个人的能力都是从最初的助理性工作开始的，我能在跑流程的过程中，熟悉设计部的工作内容，了解工作流程，认识更多的人。在我看来，不管在哪个岗位，

不能用个人的喜好来对待工作，更不能因为所在岗位的刚做与自己的专业或填报志愿相去甚远而消极对待。对待一个工作岗位或者一件工作事项，理应看重自己能从中学习到什么，而这也会帮助我在今后以一种好的心态来面对“千人营销”以及工程部的工作。

二、主人翁心态，把自己的命运与公司的发展前景联系在一起。君天的培训中，一段标语让我印象异常深刻：富基寻找的是一群能够一起吃苦一起创业的人。在我看来，富基的发展不是老板一个人的事情，更是关系富基每一位员工的荣光。如果思维仅仅局限于“有一碗饭吃”就会将自己的目光局限于每个月打在自己工资卡上的金额是多少。主人翁意识，就是能够自发的向周围的朋友宣传公司的形象及企业文化，就是能够在房地产市场瓶颈期能够自信而自发地向社会宣传我们的楼盘并尽力将期售出。正如我在学生时代时急学院发展那样，我习惯性的关注着公司的新闻动态，并为公司取得的成绩由衷的高兴。庆幸自己能够有机会进入这样年轻而活力四射的企业，我将以一种主人翁的姿态去面对今后的每一项工作。

一、原则性太强，有时不能灵活的处理一些问题；

二、不够大方，与上司、领导交流时有些拘束，尤其是自己钦佩的人；

三、过于乐观自信，以至于有时被认为是自负；

四、职场规划能力较差，对自己的未来发展尚不能制定比较明晰的规划。

发展目标：

2、3-5年做管理层次发展，在具备优良专业技能的基础上，培养自身的管理能力，以达到项目经理之层次。

3、7-10年，立足项目管理能力，依据业绩成为行内具有一定影响的地产精英。

何楚轲

2014年6月23日

大兴调研工作总结篇八

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能够游刃有余，树立自己的专业

性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能够做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。