

收藏顾问一年工作计划(汇总5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

收藏顾问一年工作计划篇一

房地产顾问是一名综合性人才，通过售楼处的现场服务引导客户购买，促进房地产销售，并为客户提供专业的投资和房地产咨询服务。以下是为大家整理的关于，欢迎品鉴！

我从20xx年进入公司至今屈指算来也有几年了□20xx年5月份接触石林厂房项目到现在风风雨雨感慨良多，我根据自己了解和掌握情况事实求是制定了20xx年的个人工作计划如下：

20xx年工作计划中的第一条、熟悉公司的新规章制度新的业务工作流程和新的营运方式。作为一位老员工，面临公司大刀阔斧改革和大手笔的改变经营模式，自己通过对公司业务的接触，使我对公司的业务能够有更好地了解，但还是有差距。这对于业务员来讲算是一个缺陷，希望公司以后有时间能定期为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，以业务开展（石林厂房销售）和学习为主，由于我们项目正值开售期间，部门的计划制定还未公布，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，与公司同仁充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的客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，公司应该已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了深入了解熟悉得情况下，我会全力以赴努力争取尽快开单，从而正式成为我们公司优秀的员工。并向与施、郭两位经理学习专业知识，学习谈判技巧，学习工作方式，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，加之我们长期的厂房推介、客户推广和维护，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！

二、制订学习中的工作计划。做房地产市场营销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支持）。

三、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把工作做好减轻领导的压力。

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，俗话说三军勇猛是将帅得力，将帅必出名门之后！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的客户，争取成交的单，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。

置业顾问：杨xx

20xx年1月11日

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。__年度内销总量达到20__万套，较20__年度增长11.4%。__年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及__年度的产品线，公司__年度销售目标完全有可能实现。20__年中国空调品牌约有400个，到20__年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20__年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20__年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20__年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在__年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司__年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20__年至__年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的__年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增

加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在__年04月8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

第一个月了解情况

主要了解顾问单位的基本情况，包括公司历史(成长史、以往的失败案例和成功经验)，公司目前的经营状况，管理架构，部门结构，业务流程等。

第二、三两个月着重处理历史遗留问题

经深入了解公司情况，提出改进公司内部管理、控制的建议；对历史遗留问题加以梳理，重点解决突出的法律问题；保证公司的运营畅通。

第四、五两个月规范各类合同文本

收集公司各类合同文本(包括劳动合同，业务合同等)。针对收集到的合同文本，并结合公司的实际情况，从法律的专业角度进行分析研究，规范合同的各项要件，对原合同中欠缺之处加以修改和审定；协助制定标准的合同文本。

第六个月中期总结

针对公司六个月来的实际运营加以分析、研究，并与顾问单位进行深入探讨，提交一份工作报告，总结法律顾问工作及公司可能存在的问题，并提出处理建议。同时对服务模式以及实施方案作相应的调整。

第七个月劳资法律培训

针对公司的劳资问题，结合公司的实际劳资纠纷，委派我所资深劳动法专业律师，深入剖析相关法律；指导公司相关人员掌握签订劳动合同的相关技巧。

第八、九两个月协助完善规章制度

通过对公司总体架构运行情况的熟悉，找出其中的弊端，寻求完善的方案，充分调动公司各单元的活力；补充完善公司的规章制度，制定切实有效的激励约束机制，寻求公司效益最大化。

第十个月一线人员法律培训

对顾问单位的一线工作人员进行免费的业务法律培训，针对公司不同的情况委派相应的具备施教才能和拥有施教背景的专业律师担纲，从整体上提高公司员工的法律素养和意识。

第十一个月税务建议

针对公司在税收交纳、代扣代缴过程中遇到的问题，指派我所税法方面的专业律师，为公司讲解、透析如何合法纳税，如何最大限度地取得税收优惠，达到合法节税的目的。

第十二个月年终总结综合评价

回顾整年度的服务情况，由顾问单位对服务质量和工作方法作出综合评价；同时就顾问单位的现状提出专业的整体评估报

告。与顾问单位协商制订下年度的服务计划，签订下年度法律顾问的续约合同。

20xx年是我们××地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

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顺手。

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。

初来公司，曾经很担心，不知能否做好工作，但是领导和同事耐心的关心、帮助及耐心指导，是我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程：从学习房地产相关专业知识习到潍坊xx名都项目相关知识，到后来的单独接待客户，以致最终客户认筹，我都能熟练操作完成。同时我每天坚持打电话，积极开拓积累客户，并且经常给老客户打电话做好维系工作，使老客户能够给我带新客户，提高成交量。从入职到现在，我从对房地产行业的初步了解，

到现在可以熟练的讲解沙盘接待客户，并且抓住客户心理，努力成交。在此，我要特别感谢公司领导及同事对我的指引及帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断努力提高充实自己。在到公司的这一年几个月中我认真的学习了公司的各相关资料，并从网上摄取了大量有用素材，对同行优势及劣势有了一定的认识与了解，同时也意识到了公司的壮大对房地产行业所起的作用。

我所在的销售部门是一个充满激情和挑战的部门，我的主要工作是客户的接待及商品房的销售。在经历了一年两个多月的专业知识的学习及向领导同事的学习请教后，自身有了很大的提高。

在xx的一年多，对我的人生产生了极大的影响，不管是从为人处事上，还是心理素质上，我都获得了很大的提升。首先我要感谢xx给了我这么好的机会，使我从一个莽莽撞撞的孩子，变成了一位处事不惊落落大方的人。在xx的每一天我都感觉自己在变化，而且是向好的方向发展，每天我都在进步。在xx压力很大不假，但是也正是由于有这样大的压力，当自己面对压力的时候才能适时的把压力变成动力，使自己在这样有压力的环境中，不断的成长进步，不断的走向成熟。一个人如若在一个非常安逸的环境中成长，那么他会慢慢的腐化，从而慢慢的被社会淘汰。而对于风华正茂的我们，需要的正是这充满机遇与挑战的环境，需要在这种环境中不断的成长与进步，所以说选择了xx是我人生中做的很正确的一次选择。再次感谢xx的领导给了我不断发展进步的机会，在xx的一年多里，我们经历过酸甜苦辣，有过欢颜，有过悲伤，从前期的客户储备到xx的开盘，作为xx的老员工，我们经历的很多很多，不是用语言就能表达完整的，我们见证了潍坊xx名都的成长及不断的发展变化，如果把潍坊xx名都比作

一个“小孩”，那么我完完全全见证了这一个“小孩”的成长。我感到荣幸并且庆幸来到了潍坊xx名都。

xx年10月31日，我有幸来到我们潍坊金碧置业有限公司，我正式踏进了房地产公司的门坎，开始了学习和实践，通过自己的努力在这期间我的学习是做得最好的。随着整个房地产市场环境的变化我们潍坊xx名都项目xx年5月1日开盘，历经7个多月，终于盼来了期望已久的开盘，我们所有的人对这一天都期盼好久了，开盘当天场面非常的壮观，也非常的火爆，这一天的开盘是非常成功的，开盘当天连算运转单都算不过来了。仅仅是开盘当天房源就售出了差不多一半。这使我获得了从交付定金到签订合同全过程的操作经历，对我来说受益匪浅。开盘现场的火爆和客户对公司品牌的信任，对整个潍坊房地产市场产生了轰动的影响。截止到目前我们楼盘已成功销售1000多套商品房，创造了潍坊房地产行业的奇迹。截止到目前，我已成功销售85套商品房，销售总金额约6000万。我的目标是要售出110套，销售总金额8000万。这离我的目标还有一段距离，但是我也会不断地努力去实现目标。这么轰动成功的开盘，大家的心里也都非常的开心，虽然开盘那几天案场的所有人都很忙碌，虽然也会经常加班，但是每个人心里也都很开心。因为我们成功收获了□xx的成功开盘，对我们每个人都产生了很大的影响，也给我们的人生上了美好的一课。

这次的销售工作，增加我经验的同时，也是我体会到了作为一名“xx集团员工”的荣幸。希望自己在以后的工作中，不仅可以深度传递我们公的品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

收藏顾问一年工作计划篇二

文章第一年度顾问工作计划就企业文化建设之相关问题展开了具体介绍，让我们大家一起看一下。

一、管理体制之完善

二、全员培训计划

四、企业文化建设之相关问题

1、企业文化之概念

2、企业文化建设之路径选择

3、企业文化建设之实践模式

4、企业文化建设之价值与意义及其与企业日常经营管理活动的关系，建好企业文化，就一场战争而言，交战双方最后胜负的原因，除了天时、地利以外，还有“人和”的因素。

“人和”就是双方士气的高涨程度。这个道理，从共产党与国民党双方几十年的军事较量中可以充分得到印证。与国民党相比，共产党的军队中多了一件制胜法宝，这个法宝就是“人和”。正是有了“人和”，共产党的官兵才能够团结一致，众志成城，并最终夺取战争的胜利。而国民党虽有“飞机大炮”，但由于缺乏“人和”，所以最终还是输给了“小米加步枪”的共产党军队。在共产党中是什么力量造就了人和？是毛泽东的政治思想和军事思想，概括起来讲就是毛泽东思想。毛泽东的这种思想实际上就是一种文化，而且是一种博大精深、具有恒远影响力的文化。如果把中国当作是一个企业，那么毫无疑问，毛泽东就是这个企业的创造者，毛泽东思想就是这个企业的最大文化。正是有了毛泽东思想，才使得中国这个四分五裂、一盘散沙的国家能够凝聚起一股

空前的力量，进而发生翻天覆地的变化。这种力量在很大程度上就是一种文化的力量，是一种精神的力量。企业管理也是这样。如果一个企业领导在经营管理工作注重文化建设，那么他所管理的企业就会具有较强的向心力和凝聚力，就会在生产经营过程中焕发出无限生机。

（一）、企业文化的含义那么什么是企业文化？企业文化与企业管理两者之间到底具有什么关系？要明确这两个问题，首先要对企业管理的方法进行分析。从表现手段来看，企业管理可分为硬管理（即命令式的制度管理）和软管理（训令式的观念管理）两大部分。硬管理一般通过灌输的方式来实现，而软管理一般通过渗透的方式来实现。在相对稳定和比较成熟的企业中，我认为，硬管理和软管理的比例关系应该是“二八”比例关系，即硬管理占百分之二十，而软管理占百分之八十。这里还有一个因素，就是企业规模越大，对软管理的需求就越大；企业规模越小，则更多的是依赖于硬管理。无论是硬管理，还是软管理，都渗透着企业文化的内涵。只是在软管理中，个性的内容表现得相对突出一些；在硬管理中，要以共性的内容为主。在现代管理学中，企业文化的概念还一直没有一个定论，人们又大多是从各自的需要出发来讨论。有人说，企业制度就是企业文化，又有人说企业文化就是共同的思想观念和行为习惯，等等。但是，这些说法都没有把现象和本质很好地联系起来，有的停留在表象上，有的只涉及到一些共性。我个人同意这么一个观点：企业文化就是一个企业个性特征的总结。就像事物只有个性特征才能将彼此准确区分开来一样，必须抛开企业管理中的共性，企业文化才能变得清晰起来。从表现形式上来划分，企业文化可以分为有形（视觉）和无形（观念）两大部分。在企业规章制度中，着装规定、礼仪规范等设计因为其表现形式千差万别，而体现出企业各自不同特点的视觉形象，所以属于企业文化中的有形部分；而在无形的观念部分中，如果没有体现出自己企业独有的个性，相互雷同，那最多只能算是一种社会文化，而不能说是企业文化。从企业发展的历史状况和实际情况来考察，在一个相对稳定和成熟的企业中，有形文化约占百分之二十的比例，

无形文化约占百分之八十的比例。

（二）、企业文化的特征企业文化主要具备以下特征：

1、渗透性。由于企业文化的主体是思想观念和经营理念，因此它对企业的影晌具有潜移默化的性质。如在日本松下公司，它的创立者松下幸之助要求员工上班后的第一件事，就是背诵“松下七精神”：“工业报国(强调企业与国家的关系)、光明正大(强调企业与社会的关系)、团结一致(强调企业员工之间的关系)、奋斗向上(强调员工对事业的态度)、礼貌谦虚(强调员工对顾客的关系)、顺应时势(强调员工对环境变化的态度)、感恩戴德(强调员工对公司的忠诚度)。”这些内容是很难用命令方式要求员工做到的，但它可以通过观念渗透来达到。

3、延续性。一个企业，它的文化一旦形成，就会带有很强的生命力，它不会以一时一刻或个别人的意志为转移，具有延续性。即使这个企业倒下了，但它所创造的企业文化却不会自行消亡。史玉柱的“巨人”集团虽然倒下了，但他所创下的“巨人”文化却被他的团队在逆境中发挥得淋漓尽致，最后又被他嫁接到了创立“脑白金”的全过程当中。世界上，百年老店不多见，但历经千年的文化却多的是。

4、包容性。法规和制度，由于具有强制性，所以容易产生抵触性，执行起来也是被动的。但文化却不是这样。文化通过渗透的方式进入到人们的精神之中，常常起到“润物细无声”的作用，我们常常提到的“人性化管理”、“人本管理”，在很大程度上就是要借助于文化管理的作用。这种人性化的管理就是一种包容。

（三）、企业文化的作用对一个企业而言，企业文化的作用主要表现在以下几个方面：

1、强化执行力。一般来讲，企业管理制度的建立，只意味着

执行程序的确立，但要保证执行效果，就必须充分进行人力动员，挖掘每个人身上的潜能，这样才能打造出强大的执行力。而要动员人力、挖掘潜能，企业文化的作用就显得十分重要。这就是人们常说的文化对企业干部员工的激励作用，它体现为工作的主动性和积极性。如果一个企业的文化深入人心，那么领导对员工的号召力和影响力就较强，无形中就大大增强了执行力。在一个成熟的企业中，被动执行只能占百分之二十，而主动执行要占百分之八十。也就是说领导在场与不在场，效果都可以一个样。要想实现这一目标的关键就是高度重视企业文化建设。作为一个规模化的企业，任何一个企业领导都没有能力凡事“亲力亲为”，而企业文化就好比是一只“无形的手”，使企业领导对企业的管理变得“鞭长可及”。

2、打造凝聚力。目前，我们很多国有企业为什么缺乏凝聚力和向心力？分析其原因，除了经营和体制方面的原因以外，很重要的一点，就是缺乏企业核心价值观，也就是缺乏企业文化。一个企业领导者应该懂得，一个人的追求不只是物质方面的，同时还有更深层次的，如社会尊重和个人自我价值实现等预期需求。对于一个员工来讲，物质利益固然重要，但企业文化价值观和经营愿景也同等重要。这就是在同样的薪水待遇下，人们会选择此企业而不是选择彼企业的缘故。如果一个企业领导者能够把企业文化视为一面旗帜，并让他的广大干部员工都能凝聚在这样一面旗帜之下，那么，这个企业肯定会拼出一个光明而美好的前途。

3、培养约束力。“人生而有欲”。一个企业领导的任务，不是消灭他企业员工身上的各种私欲，而是要引导他们正确摆正自己的利益观，做到把个人利益的实现与企业利益的实现有机结合起来。这就是我经常强调的“三分利益”原则的实质。在企业这个集体中，每个成员都必须学会约束自己。必须清楚什么是自己应该做的，什么是自己不应该做的。必须学会用大原则管小原则，用大利益管小利益，甚至为了集体利益勇于牺牲自己的个体利益。只有这样，才能在企业内部

形成一种良好的人际关系和工作氛围，避免出现“锅里争、碗里斗”的不良现象。要做到这一点，仅靠制度和法律还远远不够，还必须靠大力加强企业文化建设。有人说：中国人怕的不是法律，而是执法者。实际上企业文化就是企业内部无所不在的“执法者”！所以我说，中国的企业领导，要成为半个政治家、半个战略家和半个教育家，同时还得是半个警察！失去企业文化庇护和道德约束的巧取豪夺只能是尔虞我诈、丧心病狂的私欲大膨胀！在企业中，那些严重损害他人和集体利益的“过街老鼠”，那些为自己出人头地而对同事和他人落井下石的“聪明人”，那些“宁以我负人、不以人负我”的狂妄小人，无疑都是一些文化营养严重缺失的人。所以作为一个企业领导，要善于用文化的力量去帮助企业全体干部员工“认识”和“把握”好自己，正确选择人生的道路。这个工作说起来容易，做起来可是任重而道远啊！

4、“师”的作用。在一次讲座中，我曾提出了一个“师、帅、将”三级管理的观点。对于集团化的大型企业来说，进行经营管理有如组织一场大的战役，为了达到预期目标，就必须对每个层次的参战对象进行明确的职责分工，并赋予适当的权力和责任，使“师、帅、将”三级层次都能够发挥出各自不同的作用，从而夺取胜利。“师”是大脑中枢，是决策者或者说决策层，担负着整个战役中谋篇布局和明确战略意图的任务。“师、帅、将”之间，要形成一个作战整体，要有一个有机配合、协调联动的工作机制。在这个体制中，“师”除了要有战略家的素质以外，还要有教育家的素质，要善于用训令而不只是命令的方式告诉下属自己的作战意图，同时“师”还担负着最大限度的发挥全体作战人员积极性的艰巨任务，要做到论功行赏，奖罚有理有据。这个“师”在企业中，就是企业领导或者企业最高决策层。它既要统揽大局工作，又要充分调动全体干部员工的积极性。从这个意义上讲，“师”的任务必须包括企业文化建设，要通过企业文化建设来实现自己的战略意图。因此有人把企业文化建设称作“一把手工程”，我把它称作“师的项目”。

首先，“师”是企业文化的缔造者。“师”的价值观也是企业文化的核心价值观，“师”要想把企业做大做强，就必须承担起建设企业文化的责任和使命。这一点，单靠硬管理手段是无法完成的。一个优秀的企业领导，必须善于从实际和长远出发，善于在企业经营管理工作中寻求员工个性与企业共性的最佳结合点，进而有效的把文化内容与物质利益有机统一起来，既铸造出强有力的硬管理——完善规章制度建设，同时又重视软管理——企业文化价值观重塑。

其次，企业文化有助于超常发挥“师”的领导作用。一个企业领导，如果他只是会当下达命令的“司令员”，用他手上所掌握的各种规章制度，通过灌输的方式将计划和方案落实到下属身上，那么，这样的企业领导还远远算不上是一个“师”，而只是一个“将”，或顶多与“帅”沾点边。而真正优秀的企业领导则善于放弃“司令”的权力，善于把训令当作贯彻自己意图和落实自己决策的最有效手段。这样的领导，也深受干部员工的认同和欢迎。因为他就象老师对待学生一样，在讲课过程中允许学生思考和讨论，他给学生确定的目标不仅仅停留在“接受”上，而是着重在一个“懂”字上。给这样的领导当学生，就有充分发挥自己聪明才智的余地，在实现既定目标上，就会以最快的速度、寻找最短的捷径来到达。同时，在这种状况下，师的目标实现也最易达到最理想的状态。

收藏顾问一年工作计划篇三

1、企业文化之概念

2、企业文化建设之路径选择

3、企业文化建设之实践模式

4、企业文化建设之价值与意义及其与企业日常经营管理活动的关系，建好企业文化，就一场战争而言，交战双方最后胜负的原因，除了天时、地利以外，还有“人和”的因素。

“人和”就是双方士气的高涨程度。这个道理，从共产党与国民党双方几十年的军事较量中可以充分得到印证。与国民党相比，共产党的军队中多了一件制胜法宝，这个法宝就是“人和”。正是有了“人和”，共产党的官兵才能够团结一致，众志成城，并最终夺取战争的胜利。而国民党虽有“飞机大炮”，但由于缺乏“人和”，所以最终还是输给了“小米加步枪”的共产党军队。在共产党中是什么力量造就了人和？是毛泽东的政治思想和军事思想，概括起来讲就是毛泽东思想。毛泽东的这种思想实际上就是一种文化，而且是一种博大精深、具有恒远影响力的文化。如果把中国当作是一个企业，那么毫无疑问，毛泽东就是这个企业的创造者，毛泽东思想就是这个企业的最大文化。正是有了毛泽东思想，才使得中国这个四分五裂、一盘散沙的国家能够凝聚起一股空前的力量，进而发生翻天覆地的变化。这种力量在很大程度上就是一种文化的力量，是一种精神的力量。企业管理也是这样。如果一个企业领导在经营管理工作中注重文化建设，那么他所管理的企业就会具有较强的向心力和凝聚力，就会在生产经营过程中焕发出无限生机。

（二）、企业文化的特征 企业文化主要具备以下特征：

1、渗透性。由于企业文化的主体是思想观念和经营理念，因此它对企业的影响具有潜移默化的性质。如在日本松下公司，它的创立者松下幸之助要求员工上班后的第一件事，就是背诵“松下七精神”：“工业报国(强调企业与国家的关系)、光明正大(强调企业与社会的关系)、团结一致(强调企业员工之间的关系)、奋斗向上(强调员工对事业的态度)、礼貌谦虚(强调员工对顾客的关系)、顺应时势(强调员工对环境变化

的态度)、感恩戴德(强调员工对公司的忠诚度)。”这些内容是很难用命令方式要求员工做到的,但它可以通过观念渗透来达到。

3、延续性。一个企业,它的文化一旦形成,就会带有很强的生命力,它不会以一时一刻或个别人的意志为转移,具有延续性。即使这个企业倒下了,但它所创造的企业文化却不会自行消亡。史玉柱的“巨人”集团虽然倒下了,但他所创下的“巨人”文化却被他的团队在逆境中发挥得淋漓尽致,最后又被他嫁接到了创立“脑白金”的全过程当中。世界上,百年老店不多见,但历经千年的文化却多的是。

(三)、企业文化的作用 对一个企业而言,企业文化的作用主要表现在以下几个方面:

4、“师”的作用。在一次讲座中,我曾提出了一个“师、帅、将”三级管理的观点。对于集团化的大型企业来说,进行经营管理有如组织一场大的战役,为了达到预期目标,就必须对每个层次的参战对象进行明确的职责分工,并赋予适当的权力和责任,使“师、帅、将”三级层次都能够发挥出各自不同的作用,从而夺取胜利。“师”是大脑中枢,是决策者或者说决策层,担负着整个战役中谋篇布局和明确战略意图的任务。“师、帅、将”之间,要形成一个作战整体,要有一个有机配合、协调联动的工作机制。在这个体制中,“师”除了要有战略家的素质以外,还要有教育家的素质,要善于用训令而不只是命令的方式告诉下属自己的作战意图,同时“师”还担负着最大限度的发挥全体作战人员积极性的艰巨任务,要做到论功行赏,奖罚有理有据。这个“师”在企业中,就是企业领导或者企业最高决策层。它既要统揽大局工作,又要充分调动全体干部员工的积极性。从这个意义上讲,“师”的任务必须包括企业文化建设,要通过企业文化建设来实现自己的战略意图。因此有人把企业文化建设称作“一把手工程”,我把它称作“师的项目”。

其次，企业文化有助于超常发挥“师”的领导作用。一个企业领导，如果他只是会当下达命令的“司令员”，用他手上所掌握的各种规章制度，通过灌输的方式将计划和方案落实到下属身上，那么，这样的企业领导还远远算不上是一个“师”，而只是一个“将”，或顶多与“帅”沾点边。而真正优秀的企业领导则善于放弃“司令”的权力，善于把训令当作贯彻自己意图和落实自己决策的最有效手段。这样的领导，也深受干部员工的认同和欢迎。因为他就象老师对待学生一样，在讲课过程中允许学生思考和讨论，他给学生确定的目标不仅仅停留在“接受”上，而是着重在一个“懂”字上。给这样的领导当学生，就有充分发挥自己聪明才智的余地，在实现既定目标上，就会以最快的速度、寻找最短的捷径来到达。同时，在这种状况下，师的目标实现也最易达到最理想的状态。

收藏顾问一年工作计划篇四

本学期工作指导思想是：以马克思主义教育理论为指导，坚持‘实事求是’的思想路线，积极探索高中班主任工作规律。依据上级教育行政部门和学校关于“重视学生德育，抓好智力开发”的精神，结合班级实际，根据学生年龄特点，制定本学期的工作目标。

本班共有学生50人，其中男生23人，女生27人。班集体建立之初，培养全班同学集体荣誉感，形成一种“班荣我荣，班辱我辱。我荣班荣，我辱班辱”的思想。促使他们积极参加社会、学校公益劳动。发展学生个人特长，培养一支有较强的活动能力的班干队伍。提倡班级的民主管理，提高学生的自我管理能力，在良好的班风建设中，形成一种浓厚的学习氛围，铭记班训：“学勤虑深，志恒愿臻”，创建快乐_集体，争取在全级12个班的各项评比中赢得前四名的好成绩。

(1)注册前与学生电话联系，做好学前调查。主要是假期的学

习生活状况，并了解学生担任班干的意向，还有学生的身高、视力情况。

(2)按成绩与高度，结合视力情况编排座位，让5个大组成绩平均分一致，为开展分组管理做准备。

(3)拟制临时和将来的班干名称与名额。

(4)8月8日注册当天，发调查表，召开班会，定好座位，做好学前动员，注入集体荣誉感。

(5)任命临时班干，逐个电话通知，在家长会后，召开临时班干会议，讨论军训工作：管理、学习、娱乐。

(6)8月9日家长会。主要讲一下学生的学习生活情况要开始调整，做好迎接艰巨学习任务的准备。会后是临时班干会议。

(7)8月14日军训动员会后，召开班会，做好分组情况及提出要求。

(8)8月15—19日军训期间，遵守纪律及各项规章，全班保证不出大事，尽量保证出勤率的100%。给教官留下美好的印象。在训练保证吃得苦，耐得艰，在表演中争取好成绩。办好一期班报做为创刊号，宣传在军训中表现突出的人和事。

(9)开学一周后，民主选举班干。实行竞争上岗。

a□培养一支强干精明的班干部队伍。

b□多巡班、听课，了解和掌握本班学生的思想、品德、学习、生活和身体情况，深入细致地对学生进行思想政治教育，使学生在教育、智育、体育几方面都得到发展。

c□通过对学生家访、召开学生家长等形式，与学生家长保

持经常联系，互相配合，共同教育学生。

d□经常与各科教师沟通情况，采取恰当措施，因材施教，使智力发展强的学生，多学些知识，耐心帮助后进生补课。

e□组织和指导本班学生参加学校的劳动和各项活动。

f□指导本班学生自学和开展课外活动。鉴于本班入学成绩全级最后一名，争取在学习上至少进步一名。

(1)组织活动。如中秋和教师节搞一个灯谜会，给任课教师送上一件小礼物。培养学生的尊师之情和友谊之情。如国庆期间组织一次登白云山活动，增进师生、生生感情。视校运会成绩组织一次表彰大会及知识竞赛。

(2)设立思想交流本子：“我以我手写我口”。有什么要说的话就写到上面，大家传阅。可签名可不。

(3)开展一周“秀组”评比活动。每周一次。由纪律委员和评比干部实施。通过对考勤、卫生、午休、课堂纪律、自习、竞赛、课前准备、作业、作弊、考试等项目进行评比，最后得分的为本周秀的组。由后三名的组提供奖励。

(4)家长会时展示学生的一面。如我最得意的作业，我最满意的作文，我的专长作品等。出一期家长会专栏报。

(5)开一次家长学生联谊会。各小组和家长组成对抗组进行比赛。内容等定：普通话比赛或者知识竞赛等。

(6)举行每天放学后的“三个一”：一道数学题，一次十分钟的英语朗读，一次十分钟的语文朗读，间或加一道物理或化学题。

(7)举行一次卡拉ok比赛。

(8) 参加学校运动会。

(9) 积极进行宣传建设。至少出五期以上墙报。

本计划可以完成百分之九十五以上。

收藏顾问一年工作计划篇五

初来公司，曾经很担心，不知能否做好工作，但是领导和同事耐心的关心、帮助及耐心指导，是我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程：从学习房地产相关专业知识和潍坊__名都项目相关知识，到后来的单独接待客户，以致最终客户认筹，我都能熟练操作完成。同时我每天坚持打电话，积极开拓积累客户，并且经常给老客户打电话做好维系工作，使老客户能够给我带新客户，提高成交量。从入职到现在，我从对房地产行业的初步了解，到现在可以熟练的讲解沙盘接待客户，并且抓住客户心理，努力成交。在此，我要特别感谢公司领导及同事对我的指引及帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断努力提高充实自己。在到公司的这一年几个月中我认真的学习了公司的各相关资料，并从网上摄取了大量有用素材，对同行优势及劣势有了一定的认识与了解，同时也意识到了公司的壮大对房地产行业所起的作用。

我所在的销售部门是一个充满激情和挑战的部门，我的主要工作是客户的接待及商品房的销售。在经历了一年两个多月的专业知识的学习及向领导同事的学习请教后，自身有了很大的提高。

在__的一年多，对我的人生产生了极大的影响，不管是从为人处事上，还是心理素质上，我都获得了很大的提升。首先

我要感谢__给了我这么好的机会，使我从一个莽莽撞撞的孩子，变成了一位处事不惊落落大方的人。在__的每一天我都感觉自己在变化，而且是向好的方向发展，每天我都在进步。在x__压力很大不假，但是也正是由于有这样大的压力，当自己面对压力的时候才能适时的把压力变成动力，使自己在这样有压力的环境中，不断的成长进步，不断的走向成熟。一个人如若在一个非常安逸的环境中成长，那么他会慢慢的腐化，从而慢慢的被社会淘汰。而对于风华正茂的我们，需要的正是这充满机遇与挑战的环境，需要在这种环境中不断的成长与进步，所以说选择了x__是我人生中做的很正确的一次选择。再次感谢x__的领导给了我不断发展进步的机会，在x__的一年多里，我们经历过酸甜苦辣，有过欢颜，有过悲伤，从前期的客户储备到x__的开盘，作为x__的老员工，我们经历的很多很多，不是用语言就能表达完整的，我们见证了潍坊x__名都的成长及不断的发展变化，如果把潍坊x__名都比作一个“小孩”，那么我完完全全见证了这一个“小孩”的成长。我感到荣幸并且庆幸来到了潍坊x__名都。

20__年10月31日，我有幸来到我们潍坊金碧置业有限公司，我正式踏进了房地产公司的门坎，开始了学习和实践，通过自己的努力在这期间我的学习是做得最好的。随着整个房地产市场环境的变化我们潍坊__名都项目20__年5月1日开盘，历经7个多月，终于盼来了期望已久的开盘，我们所有的人对这一天都期盼好久了，开盘当天场面非常的壮观，也非常的火爆，这一天的开盘是非常成功的，开盘当天连算运转单都算不过来了。仅仅是开盘当天房源就售出了差不多一半。这使我获得了从交付定金到签订合同全过程的操作经历，对我来说受益匪浅。开盘现场的火爆和客户对公司品牌的信任，对整个潍坊房地产市场产生了轰动的影响。截止到目前我们楼盘已成功销售1000多套商品房，创造了潍坊房地产行业的奇迹。截止到目前，我已成功销售85套商品房，销售总金额约6000万。我的目标是要售出110套，销售总金额8000万。这离我的目标还有一段距离，但是我也会不断地努力去实现目

标。这么轰动成功的开盘，大家的心里也都非常的开心，虽然开盘那几天案场的所有人都很忙碌，虽然也会经常加班，但是每个人心里也都很开心。因为我们成功收获了，__的成功开盘，对我们每个人都产生了很大的影响，也给我们的人生上了美好的一课。

这次的销售工作，增加我经验的同时，也是我体会到了作为一名“__集团员工”的荣幸。希望自己在以后的工作中，不仅可以深度传递我们公的品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

经历了__的开盘，我的房地产的学习算是拿到了毕业证。我们的开盘无疑是轰动的，我的学习和努力也有了成果，我感激也感动着，愿我们的开盘是一个好的开始，更长更远的路还要我们不断的努力在20__年。从开盘到现在，我不断地练习专业知识，努力提高自己的专业技能及专业知识，学习同事的成交技巧，经过自己的不断努力，从20__年5月1日开盘到现在，我一共销售出了85套房子。

这次的销售工作，增加我经验的同时，也是我体会到了作为一名“潍坊金碧利置业员工”的荣幸。希望自己在以后的工作中，不仅可以深度传递我们公的品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

在以后的工作中，我要不断地总结经验教训，完善对客户的服务和跟踪，倾听客户的意见，了解客户的需求，学习销售技巧，将客户需求转变为真实成交量。

在这两个多月的工作中，我对置业顾问这项工作的内容和重要性有了更深的认识。同时我也意识到我要在以后的工作中进一步提高：

首先，我还要对房地产专业知识刻苦学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、市场行情、投资理财等方面

的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的交流沟通能力、公关能力和宣传能力。

其次，我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

再次，加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

最后，我要更加注意接待工作的细节。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

在以后的工作中要努力做到“四心”：

一要关心，要站在客户的立场上去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答。

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾。

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

在工作中我深切感受到，我要更加热爱置业顾问这一职业。置业顾问这一职业看似简单，但要干好也是不容易的。置业顾问不是一般的售楼员，除了通过热情服务引导顾客购买楼盘外，还应该要为客户提供投资的置业的专业化，顾问式服务。不但应该熟悉售楼的循环流程，掌握销售技巧和分析客户心理，能够给客户提供买房、贷款及市场分析等顾问服务。要做到这一点，首先要热爱置业顾问这份具有巨大创造力的工作，专注于其中，要让自己更加忙碌起来，忙碌于工作，忙碌于学习，忙碌能不断地带来灵感和热情。工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望我能通过自己的不断努力学习，是自己成为一名有能力，对工作充满热情的置业顾问。同时希望通过自己的努力能向更高层次发展，希望自己不仅仅是做职业顾问一职，希望能往更高的管理层面发展，希望自己能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

20__年是我人生的重要转折点，进入__地产集团给我的人生带来了新的挑战与机遇。在这段时间里，在领导的谆谆教诲，耐心指导下。在同事的关荣体贴，无私帮助下，我克服了前期的种种不适用。然而我参加房地产工作的时间还很短，需要学习的地方还很多，我的实践经验还有待于进一步的提高，为人处事的能力还有待于进一步的加强。在以后的工作中，我会继续保持积极进取的心态，确立长远的人生目标，讲求职业道德，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得业务专精。同时在工作中兢兢业业，认真负责，敬业爱岗，诚实守信，将每一件事情做好，将每一个环节做好，圆满完成公司领导交给的每一项任务。20__年是给力的一年，是充满希望的一年，是充满机遇与挑战的一年。在新的一年里，在公司各级领导的带领下，我们仍会奋力拼搏，努力完成公司下达的指标任务。20__年新的开始，新的征程，也是我人生中新的起点，在新的一年里我将以更加饱满的激情和热情投入到我的工作当中，紧跟公司发展的大步伐。我作为__的销售人员，对20__年的工作做如下计划：

第一要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产

项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二认真接待好区域及案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三个人业绩要提高，20__年我的年度奋斗目标是成功销售120套商品房，销售额到达9000万；季度销售目标是成功销售30套商品房，销售额达到两千万；月度销售目标是成功销售10套商品房，销售额达到七百万；周度销售目标是成功销售3套商品房，销售额达到二百万；每2天成功销售一套商品房，销售额达六十万。

第四认真遵守公司制度，积极的学习培训，为未开盘的项目做好充分的准备，及完善专业化知识。

没有做不到，只怕想不到。我将以我的实际行动来实现我的奋斗目标！

对公司发展合理化建议：

我们公司是一个充满激情和活力的团队，在以后的工作中我经更加努力地学习专业知识及团队协作精神。

1、做好细节工作，现在部门间工作因沟通不到位，在给购房客户办理相关业务时造成办公繁琐，效率低下的感觉。

2、针对各部门的衔接工作，做好相关的一些流程制度，并以书面的形式颁布。

3、希望20__年能多举办一些关于公司企业文化的培训，针对公司修改的一些章程、规定等及时让员工学习，让每一名基层员工对企业有更深刻的认识。

4、复杂问题简单化，简单问题条理化，各部门在加强紧密联系的同时，提高办事效率。

5、提高人文关怀，增强企业凝聚力

6、希望公司加强团队协作，做好各部门之间的配合，真正做到一条龙服务，真正成为相亲相爱的一家人。

7、做好上传下达工作，做好上下级之间的配合，减少不必要的误会，提高工作效率。8、简化工作程序，复杂问题简单化。

9、一个公司要发展，要壮大，单单靠自己的力量是不够的，想在短期内取得更大的辉煌，团队建设是至关重要的。一个公司团队建设做的好，对公司的发展是很有帮助的，而且在短期内就会有非常明显的体现。

公司给了我们一个自我发展和自我提高的平台，我也很希望通过自己的努力在这个平台上发光发亮，为公司的辉煌献出自己的微薄之力!和公司同发展共壮大!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)