

2023年中介月度工作总结报告 月度工作总结(大全8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇一

公司目前主要经营范围为：工装模具以及线圈架的生产。现有技术人员3名、操作工2名，管理人员1名。

1、产量

20xx年10月实现交货合同金额51555元（未开发票），目前尚有1套（件）正在生产。

具体生产情况如下：

产品名称机芯法兰盘连接杆客户名称数量合同情况交货情况
森舍采购900出入库手续已办理，无质部崔亮量争议森舍采购90合同价款为1800出入库手续已办理，无质部崔亮量争议
连接头森舍采购10合同价款为380出入库手续已办理，无质部崔亮量争议
助插器森舍采购90合同价款为3420出入库手续已办理，无质部崔亮量争议
线圈架森舍采购2201价格未定出入库手续已办理，无质部张林量争议
注：产品名称要求和客户的命名一致；客户名称为实际使用部门；数量为合同签署数量；合同情况应包含：合同编号、金额等要素；交货情况包括出公司库，入客户库手续是否完善，是否按期交货，是否存在质量问题。

2、成本

3. 利润

20xx年10月实现利润元，比上月增长比率为%，全年累计实现利润元。

4. 管理

20xx年10月，全月无安全事故。在质量方面需要提升，具体提升方案为：每2小时对生产中的线架进行测量，对生产中的换刀具以及车床的调试做详细的记录数据，严格操作规范，和测量技巧。

考勤情况如下表：

附件一

车辆月初里程

车辆月末里程

公里数

加油费

维修费

违章

电表月初数

电表月末数

实际使用电费费用小计

注：违章应明确责任人

工作要求：每日：

1、工作日志

2、车辆使用记录每周：

1、周例会，并作记录

2、各种票按照财务要求分类整理，统计清楚金额提交财务（周五下午）每月：每月最后一天形成当月经营分析，2、3由财务完成，1、4由现场管理完成。

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇二

后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。

关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成

败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习加强提高工作能力。这个月我的主要工作任务是（1）负责开拓铁合金、玻璃、化工（硫酸、炭黑、碳素）余热发电销售工作；（2）之前水泥跟踪过的客户工作；（3）河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、良好的执行能力。

四、不足和需改进方面。我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断提高业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇三

一、人员管理

企业以人为本，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，助理等都是要最大限度的支持经纪人的工作。刚开始的时候，大家对日常的工作中不太注意自己的仪容仪表及店务卫生的维护。在工装统一之后，大家发生了很大的变化，现在看这个团队，他们有着整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，大家正在逐步在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。由于是第一个月，大家在工作中每天都会遇到很多问题，组长也在每天都遇到很多问题，但是经过领导的帮助及我们内部的及时调整，每当遇到问题的时候，我们都会直面相对，快速攻克。在销售管理方面，组长都会掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。我觉得这就是我们这一个月中真正的收获。

二、房源跟进

“房源“是一个我们公司二手房业务的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。在本月上半月，大家的登记房源尽头非常大，仅仅半月就完成了107套房源，但是，数量是上来了，大家都忽略了房源的质量。由于经纪人前期不太熟悉市场，在登记房源之前也没有做好充分的准备，导致了在107套房源中能够成为优质房源的屈指可数。另外，在房源方面对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因这非常重要。但是大家最忽略的也是在此。我们应该做到，房源登记后要定期维

护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的房源，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是他的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照回报议价的过程来慢慢使之升为a类。那么a类房源要的就是速度，对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。总之，优质房源都是维护出来的。

三、客户维护

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的房源，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的房源，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推房源，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

在客户方面，我们一直再说，了解客户需求比满足客户需求更重要，但是真正的我们没有去做到。这就导致了下面的盲目带看。

四、带看问题

带看是二手房交易中最为一个重要的环节，也是直接决定最后成交的一个至关重要的环节。关于带看的培训，我们讲的很清楚，但是在实际操作中，也是遇到了问题最多的。关键

在于带看太过于急切，前面也说到，由于经纪人对客户了解不够细致，急切带看，并且带看前也没有做好充分的准备，对准备带看房源没有经过事先勘察，导致了很多带看属于无用功。但是这些付出，也非一无所获，在经历过这些无用的付出之后，我们在后半月及时做出调整，并汇总大家的问题，制作出了“二手房交易”各环节应注意细节。对于带看的细节做了详细的总结。

五、关于培训

无论对什么行业，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，我们就是解决麻烦的行业，所以对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分员工社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，相应的专业知识就是上月二十天的培训及本月的积累。前期我们忽略了对培训的重视，只关心各组一天的收获，但是经过徐总的点拨，让我们明白了很多问题，所以我们开始以前期接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主。

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇四

自20xx年2月26日进入×××公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，积极，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭，现在，我将月工作总结如下。

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训；师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识；综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

工作总结

通过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创建精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的情况下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检

查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为××事业添砖加瓦。

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇五

时光飞逝，岁月流转，刚刚来到新玛特工作是两年前的事却仿佛就在昨天。所以印证了大多数人的一种观点，就是当你在忙碌的时候，总是感觉时间过得很快。

是的，来到新玛特工作的每一天，甚至每一个小时，我都感到浑身充满力量，这种力量来源于对职业的热爱，对工作的责任心。

作为一名服务台咨询人员，我的工作看似简单其实也比较琐碎，接听电话，办理会员卡，回答顾客问题，收发邮件，处理突发事件等等。在过去的一个季度里，我认真工作，一丝不苟，并且竭尽所能处理所有工作中遇到的问题，以我个人最大的努力最高的热情最好地完成我分内的工作。

我的工作宗旨就是方便顾客，解决最实际的问题。工作的一个季度中，遇到很多大事小事分内分外事我都在尽可能用最好的方法处理。例如常常有顾客希望把包裹寄存在服务台，也有顾客因为商品质量问题来投诉，还有顾客因为卡上积分的事情来向我讨个说法等等。在处理这些事情的时候我的原则就是尽可能做到顾客满意，又不会给商场造成损失，就算要麻烦自己，也要不厌其烦，始终保持微笑着积极的态度。

工作中我也遇见过很棘手的事，例如第四季度x月x日，一名顾客突然从2楼意外坠落，立刻引起围观。站在服务台里的我

因为亲眼目睹顾客坠落的一瞬间可怕的画面而心惊肉跳，但是我立刻平静了自己的心情，整理好思绪，第一时间拨通了120，随即打电话通知了商场的其他管理人员和保安，我这样做首先是要确保顾客的生命安全，其次是确保商场管理人员最快了解事情真相对其进行处理，维护围观的顾客对商场管理制度的信任感。

在新的一年里，我的工作计划就是在过去的一个季度工作经验的积累上，始终保持我积极乐观热情努力的工作态度，把我的工作做到更加细致全面，日常琐事要做得尽善尽美，突发状况要不慌不乱。我将与我的同事一起，团结工作，耐心服务，一同为新玛特打造最优质的服务而贡献自己的力量。

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇六

我作为一名顶岗实习生已经一个月了，随着实习的深入，我们各位同学对顶岗过程中的甘苦之乐，得失之别有了更清楚的了解，对于教师这个光荣的职业和顶岗工程的意义有了更深刻的认识。

xx中是县重点初中，无论是基础设施还是师资配备都属一流，全校共有两个校区，初一初二在北院，而初三毕业生在南院，共有教职工xxx余人，学生近xxx多人。

在课下与组员内部交流中，总结有以下这几方面的不足：

一、课堂纪律要加强课堂的效率是学习的重要保证，我们很容易与学生打成一片，但对课堂应该毫不放松，课堂上必须该说就说，该罚的罚，敬畏从来都是一体的，如果不畏你，那么师道尊严无法体现，效果也就无法保证，成绩自然下降。

二、课堂重点要突出，有棱有角。刚刚从大学课堂出来的我们肯定是想展现我们的才华，但课堂教学有时会漫无边际，重点不突出，无法做到老是明确、学生清楚，该讲的丝毫不

能放，一定要强调在强调，要放的开、收的拢。

1、小结工作，继续提高。来到xxx中实习已经两个多月，我们小组将会趁此机会总结得失；为以后工作的进行打下良好的基础，在不断的交流当中吸取经验，巩固提高，让自己进一步向优秀教师靠拢。

2、加强管理，迎战月考。在剩下的时间里还有xxx次考试，必须全力以赴做到。

顶岗过程是一种巨大的锻炼，这对于我们来说既是挑战也是机遇，虽不是一路彩虹但却是一路收获。日日夜夜都辛苦，点点滴滴为教育。“落红不是无情物，化作春泥更护花”，愿与君共勉，共为顶岗创下一片蓝天！

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇七

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了牛建成的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行最好的是我班主操，赵双丽，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工，张小青，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及

时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工，刘琼，在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，史主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，刘正文，他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了任主任的表扬，为班组争得了荣誉。

我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工张元烈，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

中介月度工作总结报告 月度工作总结篇八

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终持续了谦虚谨慎勤奋好学的用心态度，综合潜力显著提高。

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，务必把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了用心作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策带给了可靠依据。

xx工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，但是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事潜力，急了就乱了。但是她说这种潜力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，但是还没落实好，有些部门做了，但是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从那里面能够看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的潜力。

这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。但是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，但是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从校园出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎样样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务。

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。