

b超室年终工作总结(优秀7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

b超室年终工作总结篇一

(一)积极开展党员教育学习。我镇将党员教育培训工作作为我镇党的建设的一项基础性工作来抓，通过支部联系点工作，党委书记及班子成员均到包保村开展了专题学习和组织生活会，提高了带动所联系的党支部和党员提高政治觉悟及政治素质；通过开展三期红色电影党课等活动，引导了党员深入学习，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”。上半年新发展党员__名，确保党员队伍年轻化，使党的组织更具战斗力。

(二)发挥党建作用，确保换届工作顺利完成。为保证换届工作顺利开展，营造风清气正的换届环境。我镇党委开展了党委换届工作动员暨培训会议，制定下发了《关于认真做好__镇党委换届选举工作的通知》，研究制定《____年__镇党委换届选举工作实施方案》、《__镇关于严肃换届纪律加强换届风气监督的工作方案》等具体方案，对换届工作进行了全面系统的安排部署。此次乡镇党委换届工作，整个过程严格按照《党章》和《中国共产党基层组织选举工作暂行条例》规定程序进行，充分发挥了民主性和严密性，整个过程圆满顺利。

(三)开展“光荣在党50年”纪念章发放和走访慰问老党员活动。“七一”前夕，我镇开展走访慰问活动，镇主要负责同志走进困难党员的家里，向他们送去党组织的关怀和温暖，并致以节日的问候和诚挚的祝福，并通过举办集中发放仪式

和上门发放相结合的方式为全镇___名老党员发放纪念章，此次活动传递了党的温暖，继承和弘扬老一辈共产党员的优良作风，也进一步增强了全镇党员的荣誉感和使命感，为__镇各项事业发展作出更大的贡献。

(四) 强化责任，落实党风廉政建设责任制。

一是构建责任网络，强化整体合力。镇党委政府始终围绕我县重点工作，立足全局，严格执行《__镇___年党风廉政建设和反腐败主要任务分解》，对全体班子成员进一步明确了职责，明确了党风廉政建设责任对象，做到一级对一级负责，层层有主体，有力促进了党风廉政建设各项工作的落实。形成一级抓一级、层层抓落实的责任机制。二是严格落实“两个责任”、“一岗双责”。党委对职责范围内的党风廉政建设负有全面领导责任，党委主要负责人是第一责任人。要严格执行责任制，分解责任明确，检查考核严格，责任追究到位，确保责任制落到实处。按照“谁主管、谁负责”的原则，具体抓好分管部门的党风廉政建设工作，镇纪委向全体班子成员发放党风廉政建设任务落实建议书、责任分工告知书并签订承诺书，明确职责分工，规范权力运行，在全镇营造一个良好的政治生态环境。

二、经济社会发展稳步有序，各项工作进展顺利

疫情就是命令防控就是责任。

一是切实做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，镇党委政府压实责任、细化举措、带领全镇人民打好疫情防控仗。要落实好防控措施，做到责任到人、联系到户，要摸排人员往来情况，强化对来自疫情严重地区人员的健康监测，发现异常情况及时报告并采取相应的防控措施，防止疫情扩散。二是加大宣传疫苗接种力度，定期调度到位镇疫苗接种专班早晚调度，针对各村每天接种情况进行通报，各村负责人核对当天接种名单，及时总结工作经验，消除不利因素。及时

发现和解决预防接种过程中出现的问题。当前，__镇疫苗接种工作正强有力地推进中，截至目前已完成疫苗接种____人，下一步，我镇将进一步强化组织领导、强化宣传力度、强化服务保障，坚决落实疫苗接种工作举措，全力开展好新冠疫苗接种工作，保障全民健康安全。

(二)经济税收稳步有序

我镇领导高度重视招商引资工作，亲自带队到外地招商，期间共引进招商项目_个(其中工业项目_个，其他项目_个)，总投资_._亿元，共计投资__亿元，工业总投资____万元。摸排信息__条，洽谈项目_个，初步达成意向_个，项目意向资金_._亿元。____年上半年完成财政收入__万元，占年度预算__万元的__%。比去年同期增收__万元。镇党政主要领导把财政收入列入重要工作议事日程，定期召开财政、税务主要负责人会商会议，明确部门职责，研究分析完成财政收入任务的措施和方法，分管领导亲自抓，财政所人员积极配合税务征收人员摸排税源和征收税款。做到把应征收的税款，全额征缴入库，在落实减税降费政策的同时确保全年财政收入预算的完成。

(三)巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接

一是做好脱贫户、监测对象的防返贫监测工作。全镇共有已脱贫户、监测对象____户，其中边缘户__户、突发严重困难户_户、脱贫不稳定户__户。我镇利用开展防止返贫动态监测和监测对象动态管理，将符合条件的农户及时纳入监测对象，开展针对性帮扶。二是做好巩固拓展脱贫攻坚成果。按照“四个不摘”的工作要求，以“两不愁三保障及饮水安全”动态清零为基础，从产业发展着手，就业提升发力，利用社会帮扶工作兜底。三是开展脱贫攻坚成果集中排查，深入查摆巩固拓展脱贫攻坚成果中的薄弱环节，切实抓好监测对象动态管理和精准帮扶，坚持边查边改、立行立改、彻底整改，全面补齐短板，坚决防止返贫致贫。四是做好“三类

户”帮扶包保联系工作。共落实“三类户”联系人__人，确定包保人__人。其中县领导包保人__人，县直单位包保人__人，乡镇包保人__人。同时积极开展“三类户”联系帮扶走访活动，重点查看“三类户”家庭收入支出情况，核查“两不愁三保障”及饮水安全等政策措施落实情况，发现问题及时解决。

(四)多措并举，促进乡村振兴

一、加大土地流转，促进结构调整，发展特色农业种植。____年粮食种植面积稳定在_____亩，同时在稳定粮食生产的基础上大为发展产业结构调整，进行特色农作物种植。共发展特色种植近____亩，其中__亩以上大户__户，特色作物种植有中药材、南瓜、红薯、香椿、设施蔬菜等，有效带动群众增产增收。

b超室年终工作总结篇二

前台作为酒店的窗口,是酒店给客人的第一印象。首先我们要保持本身最好的形象,面带微笑、精神饱满,用我们最标致的一面去欢迎客人,让每位客人走进酒店都体验到我们的真诚和热情。

其次,关注来宾爱好。当客人走进酒店时,我们要主动问好,称呼客人时,如果是熟客就要精确无误地说出客人的姓名和职务,这一点异常紧张,来宾会为此感想感染到本身的受到了尊重和看重。我们还要收集客人的生活习惯、个人爱好等信息,并尽最大尽力满足客人,让来宾的霉畚住店,都能感想感染到不测的惊喜。

再次,提供个性化的办事。在客人解决手续时,我们可多关切客人,多扣问客人,如果是外地客人,可以向他们多解说当地的风土人情,主动为他们介绍趁魅站、阆阆、景点的地位,扣问客人是否疲劳,快速地搞妥手续,客人退房时,客

房查房必要期待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动扣问客人住得怎样或是对酒店有什么看法，不要让客人感觉萧条了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能打消来宾在酒店里所遇到的种种烦懣。

最后也是最紧张的，微笑办事。在与客人沟通历程中，要考究礼节礼貌，与客人攀谈时，垂头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有光阴距离地交流目光。

要多谛听客人的看法，不中断客人讲话，谛听中要赧续点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，分外当客人对我们提出批评时，我们必然要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，许多问题也就会迎刃而解。

多用礼貌用语，看待来宾要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话阐明问题时，不要与客人辩说，就算是客人错了，也要有必然的耐心向他说明。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的后果。我觉得，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天观见形形色色的客人进进出出，为他们提供不合的办事，办理各类各样的问题。有时工作真的很累，然则我却感到很充足，很愉快。我十分庆幸本身能走上前台这一岗位，也为本身的工作认为无比自满，我诚挚的酷爱本身的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会尽力在这里创造出属于本身的辉煌！

b超室年终工作总结篇三

市场开发及任务目标完成情况

我们公司抽调了精兵强将集中全力对未使用天然气的企业进行调查、宣传。并且对企业用户从各个方面宣传使用天然

气的优势。如：从天然气对比液化气、煤炭、电力等燃料的价格优势、环保优势、安全优势、发展优势。让其认识到使用天然气对企业本身和自然环境都是有好处的。

半年来，许昌公司坚持“安全为首”的安全理念，以安全生产为中心，视安全生产为一切工作的重中之重，建立了行之有效的安全管理网，切实把安全工作落到实处，确保安全、稳定、连续供气。对于工福业用户，坚持一月一检安检制度，突出检查重点。建立安全管理机构及责任体系，专职专人负责工福业安全工作，并对发现的安全隐患情况及时给予解决，确保工福业用户用气安全；对于小区居民用户，许昌公司客服中心制订了安检人员保证半年一次入户安全检查制度和每月入户安检计划，并监督落实，确保了居民用户用气安全。

由于许昌公司所辖范围属新区，随着燃气用户的不断增加，天然气管网及用户已遍布许昌新区各条道路，中压管网长度已达30多公里，居民小区6个，阀井50多个，调压箱100余台，工商业用户23户，因而管网及燃气设施的安全运行工作显得尤为重要，为了确保中压管网及燃气设施安全运营，在任务重，人员少的情况下，把管网分成三个片，实行专人巡查，专人承包，专人负责。巡线人员对自己巡查区内的燃气设施的安全运行及用户安全用气负责，并要求巡线人员对各巡查区内的调压箱、阀井、阀门实行月巡查，每天对工商业用户的流量计进行检查并抄用气量一次，对巡查出的问题要及时上报，及时处理。对中压管线每天不间断巡查，对发现的第三方施工情况及时下发外来施工隐患告知单，必要时派专人现场蹲守，正是由于措施得力，落实到位，加之巡线人员的努力工作，才确保了管网安全平稳不间断的向用户供气，实现了安全生产零事故。

上半年，通过我公司员工的共同努力，使许昌公司经营目标任务基本完成，城市管网、用户用气安全无事故运行，但是我们工作中还有很多不足，理论学习的还不够，实践经验缺乏，技术理念淡薄，在下一步的工作中我们将努力学习理论

知识，在实践中不断总结经验，提高每个员工的业务水平，积极参加集团公司及各兄弟公司组织的各项培训活动，认真学习公司的各项规章制度及每次会议精神，并将其贯彻到日常工作中，使许昌公司的工作规范有序的开展，从而确保公司圆满完成全年经营目标任务。

许昌五洲燃气公司20xx年7月10日

b超室年终工作总结篇四

今年上半年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万，其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在xx万左右），大口径蝶阀（dn2500万以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人工作人员作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货

物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如工作人员工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，工作人员不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解工作人员的想法，不了解工作人员的需要。

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动工作人员的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成工作人员之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各工作人员做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部工作人员的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位工作人员的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与工作人员不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让工作人员工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成工作人员失去创造性，工作人员对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司

未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

b超室年终工作总结篇五

上半年，县国税局在市局和县委县政府的坚强领导下，紧紧围绕年初制订的工作目标和县委十一届五次全会精神，以税收管理改革为主线，以绩效管理为抓手，创新开展纳税服务和风险应对工作，不断完善税收管理改革方案，巩固税收管理改革成效。坚持组织收入原则，大力落实税收优惠政策，加强经济税源分析，服务地方经济发展，税收收入在困境中前行。

面对深度调整下的宏观经济形势，坚持组织收入原则不动摇，始终坚持抓早、抓紧、抓实、抓出成效的工作思路，以风险管理为导向，拓展数据情报运用，创新风险管理方式，进一步提升组织收入能力和税收收入质效。1-6月份入库税收68200万元，同比增收2700万元，增长4.12%；公共财政预算收入完成12100万元，同比增收1600万元，增长15.24%。

坚持围绕中心，服务大局，积极发挥国税部门职能作用。认真落实各项税收优惠政策，助力企业发展。20xx年以来，累计共办理出口退税1985万元，增值税即征即退407万元，减免企业所得税205万元，700余户小微企业享受优惠政策，受惠面达100%。密切关注经济社会发展态势，以税收视角积极为党委政府建言献策。报送的多篇关于小微企业税收优惠政策落实情况 and 固定资产加速折旧政策的调研报告，被国办、市县两办采用。

明确“两强化两优化一提高”的纳税服务“一体化”工作思路，即强化集群化和社会化服务，优化窗口服务和个性化服务，提高“非接触式”服务比重。在扎实开展“便民办税春风行动”，全面落实省局《纳税服务工作任务管理办法》、《税收职责清单》和总局《全国县级税务机关纳税服务规范》

的基础上，我们先后实施邮寄送达涉税文书、微信网购发票、开通微信公众平台、推广自助办税等多项服务创新举措，全方位提升办税效率。20xx年以来，快递送达各类涉税文书1150户次，纳税人微信网购发票7万余份，纳税申报、认证报税、免税普通发票开具以及车购税缴纳已全部纳入自助办税范畴。纳税人获得了实实在在的实惠与便利，好评如潮。

在全省率先启动税收管理改革以来，面对错综复杂的经济形势和深刻变化的税收环境，我们凝心聚力、先行先试，以改革破题、借改革拓新、靠改革发展，交上了一份令多方满意的答卷。县委徐书记对我局税收管理改革专门批示肯定；县局在全省国税系统邮寄送达涉税文书电视电话会上做先进典型介绍；相关改革经验做法得到xx卫视、《新华日报》、《中国税务报》和《中国税务》杂志等媒体的广泛宣传。去年作为全省《税收职责清单》试点单位，圆满完成各项试点任务，得到省市局的高度肯定。20xx年再次被省国税局确定为全省风险应对工作示范单位。

全面推行税收职责清单，公开晒权、亮权，促进了执法权力“瘦身”，清理管理事项329个，取消业务流程调查节点157个、审批节点46个。县委徐书记在县委十一届五次全体（扩大）会议上，高度评价了我局推行职责清单做法。规范检查程序，严格下户行为，坚持有需求服务好，无需求不打扰。依托执法管理系统开展执法督察工作，累计责任追究21条过错行为，问责8人（次），经济处罚1400元。

按照照顾好“老同志”、使用好“中年同志”、培养好“年轻同志”的思路，多措并举，调动全体人员工作积极性。在全系统开展“百舸争流”能力建设活动，通过分类、分班培训，提升干部履职能力。坚持“德才兼备、以德为先、注重实绩、群众公认”的用人导向，加大干部培养使用。着力加强国税文化建设，在全系统大力弘扬“团结、行动、向上、担当”的组织文化。

在总结成绩的同时，我们也清醒看到目前国税工作中存在的问题和不足：

一是组织收入压力越来越大。受国家相关政策影响，宏观经济面临深度调整，房地产行业持续低迷，严重影响了我县的税收收入进度。

二是依法治税仍需进一步加强。在税收执法上还存在力度偏软，风险点掌握还不够全面，风险应对能力还不能够满足依法治税需要，事前预防、事中监督、事后检查的效能还没有充分发挥出来。

三是情报驱动作用不很到位。情报管理上，虽然我们已制订了情报管理规程，但关键情报的取得仍然依靠手工采集，综合治税平台的信息化支撑不足，数据情报与风险分析应对的相互作用力还发挥不够。

四是服务意识有待进一步提升。个别税务干部服务态度和办事效率与纳税人需求仍有一定差距。

五是部分干部素质不太适应。主要表现在部分税务干部风险管理能力不足，风险管理手段简单，应对工具技术性缺失，应对技巧不够。

一是加大组织收入力度。切实做好经济税源结构分析，开展重点税源数据分析，加强重点行业风险分析，全面掌握税收收入形势、增减影响因素、税负异常企业，不断强化风险管理，兑现收入考核奖惩，力争完成全年税收收入任务。

一起，查处一起，将有影响、有典型的案件进行公开曝光，震慑涉税违法犯罪，维护税法的尊严。

三是加大风险管理力度。加强风险分析与应对，应用行业模型有序开展风险管理，强化对“营改增”、零负申报、低税

负、出口退税、重点税源、房地产等企业以及高风险行业的风险监控、预警分析评估工作。

四是加大税收信用管理力度。结合今年的信用等级评定工作，完善涉税“黑名单”制度，传导信用压力；精选纳税人自我评定和税收遵从度评价指标，开展办税质量评价，并将结果反馈至企业负责人或企业法人，促进纳税人遵从税法。

五是加大绩效考核力度。从提高每一名干部职工的工作责任心入手，明确每项工作的具体步骤、顺序、时限、标准、衔接等，减少工作漏洞，提高干部的履职能力。完善系统和机关目标管理考核办法，科学设置考核指标，统筹兼顾，突出重点，严格绩效评价和结果运用。

六是加大纳税服务力度。以“便民办税春风行动”为契机，夯实服务基础，推行导税服务、微笑服务、预约服务、延时服务、限时服务进一步提高接触式服务效率；创新服务方式，以信息化服务为重点，推行社会化服务，提高非接触式服务比重，提高纳税人满意度。

七是加大干部教育力度。坚持因地制宜、按需施教，开展岗位培训，探索岗位培训、考试检验、能力评估三位一体的教育培训管理新机制，增强学习动力，提高培训效果。

b超室年终工作总结篇六

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。

不经意间，200*年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

20xx年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理锦绣江南收盘资料的同时，将接手碧水华庭的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是维多利亚华庭招聘销售人员，第一个接触的项目也是维多利亚华庭，而在公司的整体考虑后我却被分配到锦绣江南。没能留在维多利亚华庭做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在维多利亚华庭的续篇——碧水华庭项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将锦绣江南的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在碧水华庭和锦绣江南之间：维多利亚华庭的尾房销售、碧水华庭的客户积累、锦绣江南

的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，碧水华庭项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

xx年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

b超室年终工作总结篇七

然而，一年来，我们一直怀揣收获的期望，于激情中挥洒汗水，于开放中谋求发展，于进取中追求成功。过去是现在和未来的基础，忘记过去就等于背叛未来，总结过去可以使我们更好的把握现在、开创未来。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”在20xx年即将结束的时刻，我们很有必要对一年来的工作情况做个认真的总结，使自己做到：忆往昔、知得失、明方向、举大业！

感恩亲情：是父母用聪慧的头脑和勤快的双手撑起了整个家，养育我们长大成人。无论日子多么艰苦，他们都选择承担，并且努力把最好的给我们。感恩亲情，激励自己不断努力，永不放弃。

感恩友情：公司多年来的发展壮大，离不开新老朋友的支持和帮助。是你们在公司最困难的时候选择相信公司，并无私的帮助公司渡过难关。感恩友情，公司愿意和你们一起共享未来。

感恩爱情：无论多苦多累，总有一个人在身后支持着自己，默默地肩负起照顾整个家庭的重任，承担起养育孩子的责任，她是最美丽的人。感恩爱情，让生活更幸福。

未来，公司将以“工作让生活更快乐”为企业责任，让每位员工都能过上幸福生活，每位员工都能通过自己的努力工作让生活更快乐，更幸福。

十年发展，公司人用事实证明：只要敢想敢干，坚持不懈，就一定能实现梦想！

【我们的梦想】

未来，公司将以“主业第

产业园开发，我们将仍以郑州航空港区十年大发展为历史性机遇，以合资公司为大平台，以助力入园企业发展为使命，以绿色、智能、人性化、产城融合为开发理念，努力在航空港区建设五大园区孵化器，总建筑面积达500万平方米，入园企业产值达3000亿的产业规模，助推航空港早日成为国际化的航空大都市。

我们将以创新、开放、诚信、责任、分享为企业精神，以全球化的市场定位，靠团队的凝聚力和执行力，去实现未来的

每一个梦想!