

国企房地产员工工作总结 房地产员工工作总结(大全9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

国企房地产员工工作总结篇一

本人自20xx年x月x日加入xx房地产集团有限公司，任职营销策划部文员，转眼20xx年快接近尾声，在即将踏入20xx年之际，我感慨良多。回首过去，在各位领导的悉心关怀与同事们的帮助下，通过自身的不懈努力，在短时间内适应了新的工作环境，在新的工作岗位上我虚心学习、忠于职责，较好地完成了各项工作任务，工作上取得了一定的成效，现将本人入职以来的工作情况总结如下：

这是我初到中山的第一份工作，面对是全新的工作环境，但庆幸的是在以往的工作经验中我积累了一定的销售文员工作经验，使得销售统计工作在短时间内即可上手。除此以外，为了尽快适应新的工作岗位与环境，我自觉加强学习、适时调整工作思路、总结工作方法，现已基本能胜任本职工作。

（一）认真细致做好销售统计工作

自入职接手销售统计工作以来，我认真仔细地核对每天的成交数据，严格按照销售报表工作要求制作每期的报表，所制作的销售报表出错率越来越少，基本上每月报表出错率不超过三次，个别月份甚至还取得了零次出错的好成绩。

（二）积极主动做好文案管理工作

大半年以来，除了销售统计工作之外，部门日常文件的收发工作也很重要。期间主要完成了以下两方面的工作：

2、档案管理工作：对于营销部日常文书档案按相关工作标准进行规范化的分类管理，再运用平时维护与定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记工作；在20xx年12月18日公司行政人事部例行的文件检查中，营销部获得了92分的良好成绩。

（三）做好保密工作

营销策划部日常的决策内容是直接影响到公司利益的关键。故在日常会议或文件传送过程中，凡涉及到公司机密内容的，我均做到了以公司的利益为重，决不外泄公司机密，因为我明白：这是职业道德中最基本的。

（四）协助财务部发放景三、四期二标段房产证工作

在20xx年11月至12月初期间，逢周一至周五整理景三、四期二标段发放房产证的清单，以短信形式通知业主前业领取房产证，并协助财务部进行房产证发工作，到目前为止，已有500多户业主领取了房产证。

（五）做好部门物料申购、发放工作

在物资管理方面，我严格按照公司物资管理制度做好部门每天的物品申领、发放、登记管理工作；再根据部门工作需要认真做好部门每月所需物品的申购计划，并在规定时间内（每月25日前）递交集团公司行政人事部进行审批。

（六）做好部门日常文件会审及传阅工作

对于日常部门需会审的文件，及时递交会审部门并密切跟进会审进度，以确保文件在规定时间内完成会审，不耽误部门

工作的正常开展，同时做好相关文件的传阅工作。

在公司工作的半年时间以来，在同事们的积极配合下我得以完成各项工作，取得了一定成绩，与此同时我得到了以下方面的经验和收获。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则、落实制度，才能更好地履行岗位职责。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把份内的工作做好。

由于工作实践不够全面，我在20xx年工作中仍存在以下的不足。

（一）日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分。

（二）对公司的发展史及企业文化不够深入了解。

（三）岗位专业知识不充足，实际工作中走了一些弯路。

针对20xx年工作中存在的不足，为了更好地完成下一年度的工作，我将重点做好以下几个方面：

（一）利用工作之外的时间，多学习房地产相关专业服务知识。

（二）加强对本岗位知识的学习，以便进一步地提高工作效率

率。

（三）进一步加强部门物资的管理工作。

（四）加强部门会审文件的跟进力度。

（五）认真制作各类销售报表，仔细核对相关数据，以保证报表的正确率。

（六）更深入地了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭。

（七）加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。

国企房地产员工工作总结篇二

自金秋xx年xx月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了xx年。转眼间来到xx集团这个xx已经xx个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。

回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里当中更好的投入到这充满xx的工作当中，对过去的一年做如下总结：

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到xx年末，我共销售出住宅xx套，总销售xx万元，占总销售套数的xx%[]并取得过其中xx个月的月度销售冠军。但作为具有xx年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们阳光地中海的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个xx一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个xx的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的[]xx月的成功开盘，使我们阳光地中海成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌

性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来越也多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。

第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

国企房地产员工工作总结篇三

光阴似箭，转眼间我来到xx集团这个大家庭已经一年了。在这半年里，我收获和感触都很多。任职以来，我努力适应工作环境以及工作岗位，认真地履行了自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。

作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉各项工作。在此本人对过去一年的工作作一个总结，并在此对公司领导和同事对我的工作关心、支持表示感谢！

主要负责的工作：

一、售楼信息的管理；

二、档案资料的收集整理工作；

三、开发公司的文秘工作。

一、售楼信息管理方面：

从我接手文员工作以来，楼盘的销售量不多，在同事的指导下，能按时完成任务。

二、档案资料的收集整理工作：

关于开发公司所有商品房销售小业主购房资料、房产证复印件的保管和移交工作能按时完成；其他相关的资料也能及时存档和保管。

三、开发公司的文秘工作：

（一）、负责开发公司文件的上传下达工作，并对重要文件做好登记和签收工作；

（三）、根据公司领导要求，负责起草开发公司相关文字资料的工作；

（九）、根据公司客户的需求及公司相关程序规定办理，负责客户所需资料的提供工作；

（十一）、负责所有业主房产证的发放工作，经审核符合领取规定的，在当天发放；经审核不符合领取规定的，在当天内与财务部做好沟通协调工作，如遇特殊情况，当天内上报公司领导，并按领导指示操作。

（十二）、负责开发公司所有文件、资料的签收工作，并在接收文件后半个工作日内知会相关人员。

以上的每项工作，我时刻都在用心的去做，希望能把每一次的工作做得最好，减少出错的可能。

当然，在日常工作中，我也仍有许多的地方有待加强：一、独立工作能力不足，有时候仍需要依赖其他同事完成。希望

在日后的日子里，随着经验的不段积累，能得到进一步的改善。二、对开发工作方面的了解不足。在日后的日子我会多向身边的同事请教，可以为以后的顺利工作打下坚实的基础。

虽然加入xxx集团这个大家庭不久，但一年的时间却让我充分感受到了集体的温暖，谢谢公司的领导给这个宝贵的机会，能为这个温暖的大家庭尽一分力！在以后的日子的里，相信在集团领导的正确指引下，我会取得更大的进步！

国企房地产员工工作总结篇四

在这一年中，通过各位领导和同事的帮助下，办公室顺利的完成了领导交办的各项任务。我将对一年来的工作进行总结与归纳，如有不妥之处请领导批评指正。

1、加强学习，努力提高自身素质。坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识用到工作实践当中，丰富阅历，扩展视野，使自己尽快地适应工作并成为优秀的工作者。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，坚持每周写工作总结，认真记录每天的工作内容，使自己的素质有了很大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时。正视自己的不足并积极补正，重点加强了电脑操作、传真机和复印机的使用，来访人员的接待等方面的训练，为更好完成本职工作打下了坚实基础。

2、恪尽职守，认真做好本职工作。

一年来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成领导办公室的卫生清洁和物品管理工作。一如既往，坚持不懈，除极特殊原因外(时间变更、气候原因)，基本完成了工作任务，尽量做到让领导满意。

二是协助主任做好办公室的日常事务、工作。完成领导每天

布置的工作并努力做好，如文件的打印和复印。有关人员的来访，集体活动的安排和布置等。

三是档案的管理。完成了档案的整理工作并归档。工作的同时，也发现了自己的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等，我已经努力克服并已初见效果，希望领导和同志们审查。

3、严于律己，不断加强作风建设。

严格遵守办公室的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情；思想积极向上，努力维护公司形象，以严格标准要求自己，努力使自己从学生向工作者转变。同时，要积极学习领导为人处事的方法，以领导为榜样，做一个既能为领导服务解忧的同事，又能为环球创造价值的办公室文员。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同志们的要求还有不少差距，工作经验尚浅。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，本着对工作对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

1、进一步起强化学习意识。在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，勤于思考的良好习惯。在工作中善于总结，不断进步。根据形势的发展和工作的需要，完善自己，展现自己。遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动证明自己的信心和能力，要知道：天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。

2、进一步强化职责意识。在争创一流业绩上下功夫，树立正

确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，因为：一屋不扫，何以扫天下？凡事从点滴做起，只要谨记责任，终有一天会：会当凌绝顶，一览众山小。

3、进一步端正工作态度。保持乐观的态度，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而忘乎所以，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常的心，微笑面对每一天；胸装谨慎的意识，外饰积极的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，待人待事热情诚恳。谨记：态度决定一切。

言必行，在今后的工作中，我一定加倍努力，争取创造佳绩。一年来的工作生活，我已经基本适应了这里的一切，并且深深地爱上这份工作，希望领导布置新的任务，我一定不负众望，重塑辉煌，如有差错，望领导和同志们批评指正。我仍然想说那句话：一是感谢领导对我的赏识，二是感谢领导对我的栽培，希望领导和同志们给予更多的机会，当然，我不会错过任何一个，更要争取每一个。

国企房地产员工工作总结篇五

品味先进、人性化的企业文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中；再次，个人性格的劣势。

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己肩负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不

断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售2680万元，占总销售套数的14.74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们阳光地中海的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。

人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

20xx年年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。9月的成功开盘，使我们阳光地中海成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰xx别墅。在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端

项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在销售过程当中不断的推出酒店式管理，酒店式物业管理是非常庞大的一个宏观概念，我们怎么能让客户发觉我们的项目优势，如何让我们的项目在所有项目中脱颖而出，那么就需要发挥我们整个销售团队得专业性，并在项目管理中完成最基本的保安保洁维修的基础上，我们要让它逐渐国际化，以满足高档消费群体的普遍需要，样板间的开放，也是在对客户销售过程中一个重要得销售手段，实例实景才能让更多客户在头脑中形成清晰的概念，促进我们的销售工作。

20xx年，我已经触及到了它的边缘；

20xx年，我期待的一个新的发展阶段；

20xx年，是以公司为依托的平台上，展示自我的崭新舞台。

我们在不知不觉中已经踏入了20xx年，作为销售工作一个新的年度，作为房地产市场一个新的纪元，作为深入了解金石滩地域的房产特点和形式新的阶段，我有信心做好20xx年年得销售工作。

国企房地产员工工作总结篇六

20xx年已接近尾声，来公司也已半年，对这半年的工作做一个总结和梳理，于己于公司都很有必要。

（一）工作回顾

现对这半年的主要工作按月回顾、梳理如下：

20xx年6月（从6月19日起算）

- 1、熟悉、适应公司管理制度、模式和企业文化；
- 2、熟悉、理解“灞天下”项目信息；
- 3、研究梳理项目周边竞品项目情况；
- 4、在原有基础上完善了《“灞天下”项目网络推广方案》；
- 4、搜寻考察西安建筑模型制作公司，完成建项目意向建筑模型制作合作单位的考察和备选工作。

20xx年8月

- 1、撰写《“灞天下”项目先导形象片播出计划》；
- 2、协助策划部进行“灞天下”项目策划代理公司招标工作；
- 3、参与完成《“灞天下”项目奥特莱斯合作经营模式计划书》；
- 4、撰写《“灞天下”项目周边地块情况汇总报告》；

20xx年9月

- 1、完成《西安与“灞天下”相似项目情况考察报告》；
- 3、按照部门的要求学习、研究商业地产知识、营销策划及经典案例；
- 4、协助部门完成公司《“世界红酒村”项目的相关前期报告》。

20xx年10月

- 1、协助部门完成《纽约代表团咸阳考察项目合作意向报告》；
- 2、完成《“灞天下”项目复工后工作梳理及安排》；
- 3、根据公司要求、依据公司实际情况起草《泰腾地产营销策划岗位职责》；
- 4、搜集研究“互动营销”、“增强现实”、“体验营销”等技术及技术方情况，协助部门完成《“灞天下”项目增强现实暨目录销售营销提案》。

20xx年11月

- 1、完成《“灞天下”项目开盘前推广计划》；
- 2、根据部门培训计划，进行“商业地产项目推广策划”专项学习；
- 3、继续搜寻储备推广代理公司；
- 4、协助部门经理制定各项部门管理制度、流程；

20xx年12月（含待完成部分）

- 1、完成个人《20xx年工作总结及20xx年工作计划》；
- 2、协助设计完成工地客户接待区及活动中心包装工作；
- 4、推广代理公司的进一步考察落实，并进行活动、发布公司的考察和搜集。

（二）总结思考

回顾、梳理工作内容，思考、沉淀工作心得，总结如下：

进步：

- 2、通过专题的学习、培训，在房地产营销策划理论和实操两方面，都有了相应的提升；
- 3、通过持续的学习和实践，对本项目的推广策划工作已能逐渐上手；
- 4、计划、方案撰写、提报、执行等各方面的能力，也都有所提升。

1、全国及西安地产市场的了解还有待于进一步深入；

4、部门间的沟通和交流也有待于进一步加强；

5、思想上要及时转变以前乙方的工作模式，以便以更加积极有效的方式与乙方进行后期的业务往来，提高双方合作的工作效率。

（三）改进措施

2、强化地产策划行业相关知识的储备，通过切实可行的学习计划，系统学习建筑工程、建筑设计、建筑美学、建筑材料、前期策划、建筑规划、房地产法律法规、房产经济学等方面

的知识，在以后的策划实践中真正做到“厚积薄发”！

5、通过交流、考察、学习等方式，结合公司、项目的具体情况，积极探索有效的乙方监督、管理、协调模式，切实提高甲乙双方合作的工作效果和效率。

（四）改进目标

4、制定系统的切实可行的乙方合作制度，建立经常性的交流机制，保证项目的营销策划工作的有序有效推进。

20xx年将是“灞天下”项目开发销售的关键年，根据公司项目的推进计划，针对公司营销策划岗位的特点，特对我20xx年工作做以下计划安排：

（一）核心工作梳理

作为公司推广方向的营销策划专员□20xx年的核心工作主要集中在以下几个方面：

1、推广公司的进驻，“灞天下”项目推广营销计划的制定、审定及执行；

3、转变以往“乙方”工作姿态，全面提升地产推广策划及执行能力，对“灞天下”项目推广策划有全局的审视和把控能力。

（二）工作月计划

由于公司、项目大的战略规划、计划还没有最终敲定，故本岗位只能根据现在的实际情况对明年的工作按季度做粗略的预排：

一季度□20xx□1—3□

- 1、制定并执行《“潮天下”项目开盘前推广计划》，完成开盘前的推广工作；
- 2、确定推广代理公司；
- 3、制作项目影视形象宣传片；
- 4、春季房展会的项目推广安排。

二季度□20xx□4—6□

- 1、确定《“潮天下”全程推广策划方案》，推广公司出；
- 2、推广单位乙方整合资源库建立；
- 3、项目二次开盘活动策划；
- 4、参加春季房产会。

三季度□20xx□7—9□

- 1、项目二期开盘蓄客及商业招商推广策划；
- 2、秋季房展会推广策划；

四季度□20xx□9—12□

- 1、国庆促销推广策划；
- 2、三期续销期蓄客推广策划；
- 3、“潮天下”商业招商年终推广策划；
- 4、年终整合营销推广策划；

5□20xx年终总结及20xx年工作规划。

（三）职业能力提升计划

具创新，面对这样一个项目，作为项目生命塑造团队中的一员，必须不断学习、提升自己的职业技能，才能在成就“灞天下”辉煌的同时，让自己的这段职业经历也光彩熠熠□20xx年，职业能力提升着重于以下几点：

2、对于项目推广策划整个流程有基本的把控能力，对推广方案有一定的研审能力；

3、建筑学、房产经济学、广告营销学等与地产策划相关的知识、经验要有所储备；

4、继续深入学习实践pdca管理模式和思维导图工作工具，提升自己的分析问题解决问题的能力，以切实保证工作质量和效率。

1、希望公司能提供更多的业务培训机会，使新老员工都能够更快成长；

2、希望公司能制定公平、有效的激励制度，使员工能够更有激情的工作；

4、希望随着公司、项目的发展，公司的薪酬水平能更具竞争力。

20xx年于公司，于项目，于自己都是“定格局，框蓝图”的关键年。“灞天下”“主灞上天下，舍我其谁？”的王者魅力，让吾辈甘愿追随，欲罢不能；能为“逐鹿浐灞，问鼎城东”的帝王事，身先士卒，挥洒热血，也实乃职业人生一大幸事！

衷心希望公司20xx年“泰日终来，腾飞可期”。

国企房地产员工工作总结篇七

总结几点与大家分享：

(一)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。

(二)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。

(三)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。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动

权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

国企房地产员工工作总结篇八

20年是我内心不断成长和强大的一年，在这一年里我收获了新的“我”。回首20年，对于我来说可谓是伴着工作中的风风雨雨磕磕绊绊地一路走来。

初入社会的我，觉得房产客服这份工作新鲜且充满机遇与挑战。所以选择了这个行业，当然我也保持着不断的学习的心态，关于业务上有不懂的问题，我会积极并及时向同事或领导请教，并努力去实践，尽量做到知行合一，渐渐地也使自己从毕业时的青涩懵懂蜕变成如今能够比较熟练地完成业务，并较好地处理工作上的一些突发事件的模样。这一切都得益于公司给我提供了这样的平台，让我得以有所成长。

这份工作给我的第一收获是我变得细心了。

没工作之前我是一个丢三落四的马大哈，自从开始这份工作后，我意识到了在做房产客服这份工作中，注重细节是一个非常重要的习惯。尽管领导一直强调要做好细节，但对于初出茅庐的我，还是经常会因为自己的疏忽使自己的一些工作

做得不到位、不细致，这也给后面的工作带来很多的不便，并产生很多不必要的重复性工作，严重地影响了工作效率。

之后我知道了“好记性不如烂笔头”，所以我开始学着好好地利用便利贴，把自己的每天要做的重要的事情写在便利贴上，并贴在醒目位置，渐渐地，我不会再忘东忘西了，工作也越来越有条理性了。当然我会在今后的工作中一直保持着这样的好习惯，争取能更好地完成公司的任务，努力让自己和公司一起成长进步！

第二收获是人际交往方面的受益。

与人沟通交流一直都是我的弱项，刚入社会的我没什么经验与阅历，所以如何和客户沟通也成了我头疼的问题。刚开始我总是盲目地跟着客户的思路走，没有自己的立场。例如，我接到一个新的单子，更多的是等着客户提出问题与意见，而不是表达自己的观点和想法，这使我的工作十分的被动。当然随着工作时间的延长以及经验的增长，慢慢地我敢于对客户表达自己的想法了，这也有助于我业务的顺利进行。20年，我希望能让自己的沟通能力有进一步的提高，更好地与客户沟通并解决问题。

第三收获是处理事情以及调节心态的能力。

20年，对于房产是波澜起伏的一年，频繁波动的购房政策更是让刚工作的我措手不及。例如4月份突如其来的以家庭为单位进行购买房屋的政策、10月份的限购政策，使我不知所措了。幸好有公司平台的支撑以及一群一起工作的伙伴的支持，才让我学会了如何面对问题、解决问题，这也让切身地体会到了出现问题时该具备的思路和心态。

对于一个客服专员来说，我的感受是这份工作就像是一个不会吃辣的人又必须去学吃辣的过程，整个过程感受就是难受，而且说最多的词是：好辣。但如果有一天你已经习惯了这种

味道，不再被这种味道呛得摸鼻拭泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。

同时我也明白了客服就是买卖沟通的桥梁，也是为别人服务并解决问题的的工作，所以学会调整自己的心态很重要，对自己的情绪、脾气进行管理、控制和调节，只有这样才能更加从容地对待工作中未知的事情与问题。

20年的结束，对于我来说并不是结束，而是一个新起点的开始。因为在未来的工作中还会出现更严峻的考验与挑战，不过我会以更积极的心态去面对。在新的一年里，我会多多阅读关于自身工作的相关书籍，学习更多的专业知识，这样才能有更多的信心得到别人的肯定；也会努力走出去，多结交认识相关的专业人士，拓宽自己的人脉，开阔自己的视野，为今后的工作打下更牢固的基础。虽然我没有什​​么人生阅历，但是我会更加认真学习，多多积累人生经验，带着更好的憧憬和目标向更清晰的人生脉络奔去。

总而言之，在20年里我收获了很多很多，并且在各方面都取得了一定的进步。当然这一切离不开公司的稳定平台、领导们的悉心关怀、同事们​​的热情帮助，以及自身的不断努力。有成长也依然有自身的不足之处，今后我会更加努力完善自己，使自己能够更加胜任这份工作。

国企房地产员工工作总结篇九

1、成交客户的职业背景分析:目前成交客户中占多数，两者之和占总数约x%的比例。

2、成交客户认知途径分析:主要认知途径是朋友介绍和广告媒体，两者占x%□

因此，本项目今后要加大顾客的维持力度，与顾客沟通。另外，在网上知道的也占一定的比例，但是比例太小，今后必

须提高网络宣传能力。结果，本案目标客户水平高，网络对他们的影响力大。

3、成交原因分析:x平方米庭院和绿化环境是项目吸引顾客的两个重要原因。

同时，价格相对不高，性价比极高是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析:离x市区远，周边生活套餐不完善一直是本项目的缺点，本次分析也充分反映了这一点。

快20xx年底了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间了。回想一下刚进来的时候好像昨天发生了什么。一年间公司不断发展，不断成长。

20xx年x月x日，第一次进入x这个大家庭，感到罕见和新鲜，第一次从事房地产行业，认识到熟悉，感到对工作的热情和热情，第一次在国外工作，感到茫然和兴奋，第一次和客户交流20xx年是我学习的一年，学习接受新事物和信息，与人交流，学习笑容服务，自我感觉成绩很好。我相信20xx年会取得更好的成绩，提出合格满意的答案。

虽然20xx年震荡，但我感觉非常充实。与去年相比，今年我的'思想更加成熟，思问题更全面，在现场管理、房地产销售等方面有了一定的提高。担任x项目经理时，我根据自己的想法，结合市场动向和需求，制定了x的价格报告和x的预约程序。虽然写的不是很专业，但是这是我第一次尝试写东西，之前做的只是负责销售现场的工作。通过写报告书，我知道要认真理解项目，认真参加项目的各个环节，认真写与项目相关的方案，完全融入这个项目，理解其真正的卖点。

当然，有收获必然也有教训。在x别墅的销售过程中，由于销售部与工程部的联系不紧密，住宅的方向发生了变化，位置

发生了变化，但是在销售过程中没有根据情况进行介绍，客户要求退房。通过我们的努力，客户最终没有结帐，但这件事让我明白销售经理的责任很大，自己对销售员一点也不放松。

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划和目标。

- 1、到20xx年x月x日，x湖别墅一期开盘，销售率达到x%以上。
- 2、与策划人员多与开发人员沟通、交流，尽快签订x别墅x□x期代理合同，为公司开展业务。
- 3、培训销售人员，为公司培养更多有用的才能。
- 4、加强业务能力和沟通能力的学习，补充能量，准备迎接下一个挑战。

走过动荡的20xx年，迎来辉煌的20xx年。x每个成员都强烈感受到公司在变化，公司在成长。首先，公司增加了新的血脉，使公司更加强大，其次，公司的运营体制也更加完善，从以前的销售和企划结合不紧密，到现在为止每个项目都有固定的企划者，公司总部增设了张部和招商部，最重要的是百年从代理变成了开发的成功变革。各种各样的变化让我们高兴，希望在未来的岁月里，我们与成功有约，与幸福有约。