# 酒店办公室年终总结道客巴巴（精选5篇）

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-03-31

*小编为大家整理了酒店办公室年终总结道客巴巴(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上...*

小编为大家整理了酒店办公室年终总结道客巴巴(精选5篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

酒店办公室年终总结道客巴巴(精选5篇)由整理。

第1篇：道客巴巴如何取得积分

道客巴巴如何取得积分?

1.注册成为道客巴巴会员后，您就具有了1个帐户，帐户积分可以用来下载文档;

2.首次注册并通过认证后，您就能够取得50积分; 3.上传文档，可以取得积分，详情参见“会员积分管理办法”; 4.已上传的文档被其他人阅读分享“我的主页”，或“我的文档”，可以取得阅读收益，详情参见“如何取得阅读收益”; 5.分享“我的主页”，或创建并分享“我的文件夹”，可以取得分享收益，详情参见“如何取得分享收益”;

6.通过手机充值卡、网上银行、支付宝或财付通在线充值，兑换积分。

第2篇：驾驶员考核办法++技术总结++道客巴巴

驾驶员考核办法道客巴巴驾驶员考核办法道客巴巴我要下载我要上传会员中心帮助1你好，YZI11012 站内信箱收藏夹[退出]首页 浏览文档 共享文档 我要上传 搜索 高级搜索

所有文档>>技术资料>>技术总结>>驾驶员考核办法 文档简介二)考核采取平时与年终民主评议相结合的方式，平时考核每季度进行一次;民主

评议与年终工作总结同时进行。

(三)驾驶员考核，分为编内驾驶员和临时聘用驾驶员两组 文档日志zhuanzhuan21 202\_-8-9 17:03:18 阅读了此文档.lisalim 202\_-7-30 14:07:47 阅读了此文档.lisalim 202\_-7-30 09:55:39 阅读了此文档.jiangyihua286 202\_-7-27 13:38:37 阅读了此文档.ylgsfc 202\_-7-23 16:16:02 阅读了此文档.共有19个 1 2 3 4 文档留言 >>>暂无留言信息文档信息文档上传人: liwenyao100 文档格式:DOC文档页数: 4下载积分:498上传日期:202\_-03-22 07:38:09浏览次数:299文档星级: 举报此文档

为什么看不清楚, 为什么只能看到部分内容, 如何下载? 如何下载到本地电脑, 相关文档 湖北省出租汽车客运驾驶员诚信考核办法 驾驶员考核制度

关于印发《吴江市客运出租汽车驾驶员信用考核办法(试行)》和《吴江市客运出租汽车企 业信用考核办法(试行)》的通知 驾驶员待遇和考核细则

厦门市出租汽车驾驶员诚信考核暂行办法 出租驾驶员试题 驾驶员试题

成都市公共汽车驾驶员考核实施办法 公司车辆、驾驶员管理办法 驾驶员 驾驶员

办公室驾驶员绩效考核指标 驾驶员冬季如何防病, 山东省驾驶员考试

道路运输驾驶员诚信考核继续教育证明 汽车队驾驶员岗位业绩考核指标表 北海烟草人力资源驾驶员考核评分表 202\_年星级出租车驾驶员晋级考核复习题 汽车队驾驶员岗位业绩考核指标表 机动车驾驶员安全驾驶

关于道客巴巴免责声明人才招聘客服

copyright ? 202\_-202\_ 道客巴巴网站 驾驶员考核办法

下载提示:下载此文档需要498积分。

您的积分已不足(当前积分为10),请及时充值兑换积分。 若此文档涉嫌侵害了您的权利，请参照“网站版权声明”，或登录网站后，在线提交

举报信息。 下载步骤: 1，注册成为网站会员并登录; 2，查看帐户积分(点击\'我的文档\')，如果积分不足，请参考\'如何获得积分\'; 3，点击本页面的\'下载\'按钮; 4，在\'文档下载\'页面，点击\'确认\'; 5，操作成功后，下载文档，请勿使用下载工具。 驾驶员考核办法 正在处理，请稍候...文档下载01r 驾驶员考核办法

下载提示:下载此文档需要498积分。

您的积分已不足(当前积分为10),请及时充值兑换积分。

第3篇：道客巴巴是如何获得积分

道客巴巴是如何获得积分?

注册成为道客巴巴会员后，您就拥有了一个帐户，帐户积分可以用来下载文档; 首次注册并通过认证后，您就可以获得50积分;

上传文档，可以获得积分，详情参见“会员积分管理办法”; 已上传的文档被其他人浏览分享“我的主页”，或“我的文档”，可以获得浏览收益，详情参见“如何获得浏览收益”; 分享“我的主页”，或创建并分享“我的文件夹”，可以获得分享收益，详情参见“如何获得分享收益”;

通过手机充值卡、网上银行、支付宝或财付通在线充值，兑换积分。

会员积分管理办法

积分的用途：

积分可以直接用来下载本网站的文档。 积分的增加：

a.新用户注册可获得10分，通过邮件认证可获得40分;

b.上传一篇免费下载的文档，可获得(1-5)积分(使用软件上传除外)，具体分值根据文档所包含的内容和价值设定;

c.免费阅读的文档，被用户积分下载的所得积分，自动累加到上传者的帐户中; d.积分阅读的文档，被用户阅读或下载的所得积分，自动累加到上传者的帐户中;

e.通过充值，可以兑换积分，并自动累加到会员的帐户中; f.参考“如何获得积分?”。 积分的减少：

a.用户删除或下架文档，扣除相应的积分;

b.经审核，不符合要求的文档，将被网站管理员删除，并扣除相应积分，及加罚5分。

积分的兑现：

a.积分单位：1分，兑换比率(暂定)：1分 = ￥0.01元(RMB);

b.当积分大于5000分时，可以申请兑现，兑现受理时间为10个工作日以内。

第4篇：道客巴巴电子商务员试卷[材料]

电子商务员考试

一.判断题：

1.电子支票的运行方式和传统支票相同，所以不适合小额结算。

(错) 2.第三方支付方式是独立于银行体系之外的支付方式。

(错) 3.在SSl协议中，商家可以看到交易过程中客户提交的所有信息。

(对) 4.在互联网上很难用感性诉求的方式来创建和维系品牌。

(对) 5.在线零售具有很多优势，所以必将取代传统的零售方式。

(错) 6.客户关系管理中要求以客户为中心就是要改善客户服务。

(错) 7.网络营销是电子商务的基础，电子商务是网络营销发展的最高阶段，所以网络营销不服务于传统商务。

(错) 8.网络上不可能存在两个相同的域名。

(对) 9.电子现金是一种以数据形式流通的货币，完全脱离十五载体。

(对) 10.EDI主要用于国际贸易和政府采购，用于企业与企业、企业与批发商、批发商与零售商之间的批发业务。

(对) 11.电子商务以高效的物流为保证大大简化了业务流程。

(对) 12.市场占有率低，产品知名度不高的企业适合利用网络交易中心进行交易。

(对) 13.服务器托管是指用户将自己的独立服务器放在互联网服务商的机房，由其进行系统维护。

(对) 14.身份认证就是确定发信人的身份和信息的来源。

(错)

15.在利用EDI进行数据交换时，发送方与接收方必须使用相同的应用软件。

(错) 二.单项选择题：

1.网络营销客体是指(C)

A.开展网络营销活动的个人

B.开展网络营销的活动组织 C.开展网络营销活动的标的物

D.开展网络营销活动的媒体

2.网络营销最基本的应用方式是(B)

A.网上市场调研

B.企业上网宣传

C.网络营销集成

D.网上直接销售 3.网络营销活动所面临的各种外部条件的总称是指(D)

A.网络营销平台

B.网络营销手段

C.网络营销方式

D.网络营销环境 4.企业在调查研究的基础上，依据网络消费者的需求、购买动机与习惯爱好的差异性，把网上市场划分成不同类型的消费群体的过程称为(A)

A.网上市场细分

B.网上市场分工

C.网上市场定位

D.网上市场选择 5.C2C是一种(C)

A.企业与消费者之间的电子商务

B.企业与政府之间的电子商务

C.消费者与消费者之间的电子商务

D.企业与企业之间的电子商务 6.1995年，世界上第一架网上银行——安全第一网络银行诞生在(B)

A.加拿大

B.美国

C.英国

D.日本 7.我国首次承认电子签名法律效力的法律法规是(A)

A.《电子签名法》

B.《合同法》

C.《电子签章条例》

D.《电子签名示范法》 8.SET协议的信用卡支付属于(C)

A.无加密的信用卡支付

B.简单加密的信用卡支付 C.通过第三方验证的信用卡支付

D.专用协议信用卡支付 9.计算机及网络的犯罪黑客是指(B) A.黑客入侵计算机信息系统的频率和次数

B.未经发觉或未被追诉或未被惩处的犯罪数

C.泛指所有计算机病毒数

D.破坏计算机网络系统的黑客人数

10.在因特网上，利用银行卡进行支付的核心问题是(D) A.如何保证信息真实性和准确性

B.如何保证网络的安全性和银行卡的合法性 C.如何保证银行卡的合法性和有效性

D.如何保证支付信息的安全传输和身份认证

11.在SET交易中，发卡银行和收单银行直接传递支付信息使用( D) A.因特网

B.增值网

C.局域网

D.金融专用网 12.记账卡与信用卡之间最大的区别是C A.记账卡为持卡人提供自我借款权

B.记账卡使用时需支付手续费

C.记账卡持卡人必须在发卡行本人账户上保留足够存款余额，一般不允许透支 D.记账卡以借条方式存储信息 13.数字签名是(C)

A.经Hash算法生成的报文摘要

B.经签名算法对报文加密后的信息 C.经签名算法对报文摘要加密后的信息

D.经RSA算法对报文加盟后的信息 14.非对称密钥体制的优点是(B)

A.加密强度高，密文很难破译

B.交换密钥安全可靠，且支持数字签名 C.算法较简单，容易实现

C.运行效率高，支持大信息加密 15.网络时代的营销方式具有的特点是(B)

A.同质化

B.多样化

C.大规模

D.机械化 16.电子商务实质上形成了一个(D)

A.卖方市场

B.实体市场

C.买方市场

D.虚拟市场 17.下列电子商务的“四流”中，处于领导核心地位的是(D)

A.物流

B.商流

C.资金流

D.信息流.18.电子商务能够对企业竞争优势产生多种明显的作用，但不包括( A) A.确保交易的安全性

B.提高企业管理水平

C.节约企业经营成本

D.加快产品的创新速度 19.企业与企业之间的电子商务称作(C)

A.B2G

B.B2C

C.B2B

D.C2C 20.电子商务安全体系的核心是(D)

A.加密

B.支付

C.SSL协议

D.基于PKI的数字证书 21.EDI系统的组成包括EDI客户端系统和()

A.翻译软件

B.EDI编译软件

C.EDI传输软件

D.格式转换系统 22.EDI网络传输的报文格式是(A)

A.标准化的

B.个性化的

C.图形化的

D.各国独立的标准 23.电子商务过程的终结是(B)

A.物流

B.配送

C.运输

D.搬运 24.以下关于物流与供应链的论述，正确的是(C) A.物流是供应链概念的发展

B.供应链仅仅是物流概念的扩展

C.供应链是相关企业业务、资源的集成和一体化

D.物流与供应链是一回事

25.下列关于第三方物流的说法不正确的是(D)

A.第三方物流是与一体化治理相对立的一种物理治理方式 B.第三方物流采用市场治理，交易合同具有完备性、标准性 C.第三方物流分为资产型和非资产型两类

D.第三方物流在电子商务中是专业化的结果

26.仓库能降低总成本是以下那种功能的体现(A)

A.经济功能

B.存储功能

C.服务功能

D.整合功能 27.准时管理方式的最终目标是(C)

A.在生产过程中实现零库存

B.在企业中实现零库存 C.在供应链中实现零库存

D.在采购中实现零库存 28.在电子商务中，为进行商务活动交易双方之间利用的是(A) A.现代信息技术和计算机网络

B.现代物流技术和计算机网络 C.现代管理技术和通信网络

D.现代科学技术和通信网络

29.若某个客户位于工厂与配送中心的沿途，且正好处于成本分歧点上，则该客户的送货方式应为(D)

A.由工厂直送

B.由配送中心配送 C.直送、配送各占一半

D.既可直送也可配送

30.以下关于物流系统的论述，不正确的是(B)

A.物流系统是企业经营大系统中的一个分支系统

B.物流系统是由商品生产、包装、运输、存储、配送等子系统所组成 C.物流系统的共同目的是实现物流系统的合理化

D.物流各子系统的获得必需从属于物流系统的共同目标 31.以下不属于物流服务的对企业经营的作用是(B) A.物流服务是实现企业销售的重要保证 B.物流服务是企业的核心竞争力之一

C.物流服务对降低流通成本具有直接影响

D.物流服务是企业竞争的手段

32.以下关于电子商务企业降低物流成本的基本思路的论述，不正确的是(C) A.正确选择物流运作方式

B.完成物流网络

C.实行物流总代理制度

D.调整服务政策、请求规模效益 33.电子商务物流方面的案例属于(D)

A.电子商务B2B案例

B.电子商务B2C案例 C.电子商务网站内容设计案例

D.电子商务服务案例 34.中国第一步真正意义上的电子商务法律法规是：(C) A.《电子商务签名法》

B.《数字签名法》 C.《电子签名法》

D.《电子商务法》

35.淘宝网是一个(C)电子商务平台

A.B2C

B.B2C

C.C2C

D.B和C都正确

36.在B2B电子商务中，接到货款后，买方在(C)指定的银行办理转账付款手续。 A.认证中心

B.卖方

C.网络商品信息交易中心

D.银行 37.个人金融理财属于下列哪一种应用模式的电子商务(B) A.B2B

B.B2C

C.C2C

D.C2G 38.组成EDI系统的是EDI客户端系统和(A)

A.EDI传输系统

B.EDI交互平台

C.计算机通讯网络

D.EDI应用系统

39.网络教育使得人们足不出户就能平等地获得优质的教育和自我提高的机会，能完全克服(D) A.空间限制

B.时间限制

C.教育年龄限制

D.师生沟通限制 40.网上商店的营销优势表现在：(B) A.同质化

B.个性化

C.规模化

D.自动化 41.当前企业参与电子商务活动的首要原因是：(A) A.降低交易成本

B.判断产品交易机会

C.考虑产品的市场份额和品牌知名度

D.比较采购量和供应量 42.规划一个电子商务网站，第一步要做的工作是(A) A.确定目标

B.确定网站内容 C.网站定位

D.确定网站信息结构

43.电子货币最大的问题是(B)

A.抵赖问题

B.安全问题

C.结算问题

D.识别问题 44.下列关于EDI的说法中不正确的是(A) A.EDI是个人达到个人的数据传输方式

B.EDI传输数据的格式是同一的标准格式 C.EDI使用电子方式进行数据的传输

D.用户之间传输EDI数据之前必须事先确定数据交互关系

45.下面哪一种行为破坏了计算机通讯信道的完整性(D)

A.强注域名

B.拒绝攻击

C.个人信息被窃

D.电子伪装 46.关于SET协议运行的目标说法不合理的(B) A.保证信息在互联网上安全传输

B.保证电子商务参与者信息的相互沟通 C.保证网上交易的实时性

D.效仿EDI贸易的形式

47.以下是电子支票使用流程，但顺序已被打扰：a.用户与销售商联系，填写订货单 b.买方兑付时，将支票金额从买方账户转到卖方账户;c.电子支票用户注册第三方账户服务器然后开具电子支票;d.用户用电子邮件或其他方式向销售商寄去一定金额的电子支票，正确的顺序是：(B) A.cadb

B.cdab

C.acdb

D.acbd 48.玛丽写了一篇有关她童年的文字，并发到了网上，哪种法律保护玛丽的文章?(A) A.版权

B.商标

C.专利

D.犯罪 49.哪些属于现代物流的特点?(A)

A.自动化

B.现代化

C..超时代

D.商务化 50.企业采用电子结算的主要原因是：(C) A.方便顾客

B.提高结算的准确性

C.降低成本

D.提高信息化程度 三.多选题

在每小题列出的四个备选项中至少有两个符号题目要求的，请将其代码填写在相应的括号内。

1.目前电子商务中垫子货币系统的主要类型包括(BCD) A.电子票据系统

B.电子现金系统

C.电子支票系统

D.银行卡系统

2.网络银行是一种(AC)

A.虚拟银行

B.物理银行

C.无边界银行

D.有庞大分支机构的银行 3.网络营销的目标包括(ABCD)

A.宣传企业

B.推广产品

C.促进销售

D.网络顾客 4.与传统营销相比，网络营销的优势包括：(ABCD) A.有利于满足消费者的个性化需求

B.有利于让顾客满意 C.有利于成本费用控制

D.有利于创造市场机会 5.网上售后服务特点有(ABCD)

A.便捷性

B..直接性

C.灵活性

D.低廉性

6.电子支付当事人包括(ABCD)

A.买方和卖方

B.银行

C.认证中心

D.数据通讯网络

7.按商品种类可将B2C电子商务网站分为(BD)

A.商务类

B.综合类

C.休闲类

D.专门类

8.保证企业电子商务网站网上交易安全的常用措施有(ABDE)

A.防火墙

B.数据加密

C.电子商务安全交易标准

D.建立认证系统

9.EDI作为数据交换的手段，应具备的关键性要素包括(BCD) A..数据格式为文本格式

B.使用统一标准编制传输资料 C.计算机应用系统之间的数据传输

D.使用电子方式进行数据传输 10.下面关于电子商务含义的说法正确的是：(BD)

A.从通信的角度看，电子商务是要满足企业、消费者和管理者的愿望，同时改进商品的质量并提高服务实现的速度

B.从业务流程的角度看，电子商务是实现业务和工作流程自动化的技术应用

C.从服务的角度看，电子商务是通过电话线、计算机网络或其他方式实现的信息、产品/服务或结算款项的传送

D.从在线的角度看，电子商务是指提供在互联网或其他联机服务上购买的销售产品的能力 11.在电子商务网站的主页上必须包含：(ACD)

A.主页内容 B.广告

C.机构名称

D.提供的产品和服务

12.数字证书技术可用于解决电子商务安全服务中的：(ABD)

A.鉴别发送者

B.完整性

C.机密性

D.不可否认性 13.网络营销的目标群体可以是：(ABCD) A.潜在顾客

B.现有顾客

C.潜在的雇员

D.新闻媒体

14.现阶段，中国电子商务发展的三大瓶颈是：(ABC) A.物流配送

B.安全

C.诚信体制

D.人才稀缺

15.CA数字证书中包含的内容有：(ABCD) A.证书的版本号

B.证书拥有者的身份证号

C..证书的序列号

D.公钥的有效期

16.影响www服务器性能的因素包括：(ABCD)

A.操作系统

B.连接速度 C.服务器可以处理的用户数量

D.硬件

17.电子商务具有良好的发展前景，这是因为它具备了与传统商务不同的特点，它具有的有点有：(ABCD) A.信息传递快

B.流通环节少

C.交易成本地

D.服务个性化 18.B2B交易大大降低了交易成本，具体表现有：(ABCDE)

A.信息传递成本降低

B.中间环节减少

C.广告费用减少

D.文件处理费用降低

D.库存成本降低

19.企业电子商务实现用户身份认证常用的基本方式有：(ACD)

A.用户所执导的某个秘密信息

B.用户发人身份证号及用户企业代码 C.用户持有的存款秘密信心的物理介质

D.用户所具有的某些生物学 特征 20.网络商品交易中心提供的服务包括：(ABCD) A.贷款结算

B.市场信息

C.商品交易 D.仓储配送

21.电子商务将重新处理企业的业务流程，主要是重新处理企业的( ) A.物流

B.资金流

C.数据流

D.信息流

E.客户管理 22.组成B2C电子商务网站的三个基本部分是：(ACD)

A.B2C网站

B.广告

C.配送系统

D.银行及认证系统

23.上网顾客的网上购物行为可分为：(BD)

A.自由型

B.快乐型

C.享受型

D.功利性

答案：

第5篇：房地产公司总经理工作总结行政公文道客巴巴

篇1：某房地产集团公司总经理年终总结报告

尊敬的 董事长：

尊敬的各位来宾、各位同仁、各位员工：

今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表xxxx有限公司总结已经过去的一年多的工作。

首先，感谢公司的股东。是公司股东的高瞻远瞩，以战略投资的眼光投资1亿7千万元成立了这个具有巨大发展潜力和光明前景的公司，非常感激股东一年多来给予了我们以充分的信任、理解和全力的支持。

在这里我也要感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“xx新城”这一xx房地产界新品牌，树立了xx房地产界一面大旗。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

同时也要感谢政府、社会各界朋友对我们的大力支持。需要提及的是营销合作伙伴xxxx房地产咨询有限公司;项目总设计师，xxx工程设计顾问有限公司总建筑师xxx先生;“ ”色彩主设计师xxx教授;“ ”园林景观主设计师xxx教授。正是我们的这些真诚合作者认真负责的工作态度与敬业品行，为项目的顺利发展奠定了牢固的基础，使我们的产品性能别具一格、脱颖而出。

下面我代表xxx置业有限公司做过去一年多来的工作报告。

第一部分 过去工作的回顾

一、主要经营指标

自200x年x月份公司正式组建，xxx新城一期可售房屋总套数 xxx套，认购率100%;已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款

666套，签约率99%，尚未签约部分预计至明年6月份之前，部分主体封顶以后全部签约。可售住宅面积达22万平方米，预计实现住宅销售收入6亿元;半地下车库、库房、网点销售收入1万元，总销售收入5亿元，预计实现利润2万元。同时形成的股东资产有俱乐部、幼儿园、销售中心、物业用房等。据有关政府部门统计，在200x年xxx市住宅房地产开发项目中，xxx新城销售总额、销售率、销售速度三项指标均位于xxx市第一位。

二、工程进展情况 202\_年xx新城项目建设取得了突飞猛进的发展，xx新城于202\_年3月18日正式开工，总占地面积约xxx公顷，一期总建筑面积xxx万平方米，202\_年全部开工。由于场地动迁和高压线迁移迟缓，五栋多层住宅7月份开工，二栋小高层和三栋多层九月底开工。

工程建设方面：

多层住宅共29栋，有26栋住宅已经全部通过主体结构验收，剩余三个单体正在进行主体结构施工。其中16栋楼土建装饰工程完成70%，剩余10栋楼砌筑工程全部完工。

小高层共2栋，正进行四层主体结构施工。 半地下车库共8个，主体结构全部完工，除8#、9#车库外均通过主体结构验收。

幼儿园，土建装饰工程完成90%，已通过主体结构验收。

物业办公用房，通过主体结构验收，土建装饰工程完成45%。商业网点，主体结构已全部完工。

俱乐部主体结构全部完工，正进行钢结构的制作和安装。

三、企业品牌建设

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。

因此，公司成立之初，下决心、花功夫进行品牌的建设，并成功的迈出了第一步。我们在去年就提出“xx新城”要成为xxx房地产界的一面旗帜。目前，在沈阳市民中流传着这样一句口头禅“南有xxx新城，北有xxxx”，昭示着xxx新城品牌已开始深入人心。

一年来，xx新城项目先后获得6项全国性荣誉称号、3项省市级荣誉。 202\_年3月，xxx新城项目从全国35个申报项目中脱颖而出，当时唯独xx新城通过国家住宅与环境工程中心的评审，成为本年度第一个，也是xxx首家“国家健康住宅”试点工程项目。

国家aaa级住宅是建设部根据住宅五大性能指标设定的最高等级住宅。202\_年7月，在由建设部住宅产业化促进中心与xxx市住宅产业化管理办公室联合组织的aaa级住宅性能评审会上，xxx新城项目以高分通过评审，成为xxx首家国家aaa级住宅项目。

202\_年9月，在“中国xx届房地产交易展示会”上，xxx新城荣获“十大畅销楼盘奖”。

202\_年11月，在万众注目的第五届中国住交会上，xxx新城从强手如林、名盘汇翠的参评项目中，脱颖而出，一举夺得“202\_年度中国名盘五十强”。

xx新城作为xx市唯一住宅产业化示范工程，迎来了全国xxx省市第十次墙改节能工作会议的建设部领导和来自全国二十多个省、市的八十多位代表以及日本住宅性能认定专家小组成员，xxx新城项目得到了高度的赞誉。

此外，202\_年xx新城先后获得了国家有关部委评定的“中国住宅经典示范楼盘”、“中国优秀环境住宅设计大赛”之综合金奖、“202\_全国人居方案竞赛综合大奖”、“xxx明星楼盘”称号、“xxx2003建筑规划设计大赛”之“最佳规划设计、最佳景观设计、最佳户型设计”三项锦标。

四、企业管理

企业管理的科学化、规范化、有序化是企业正常运作和发展的基本条件。公司成立之初首要的工作就是迅速建立科学的组织机构、工作流程和工作秩序，规范部门工作职责和岗位责任制，短时间内公司进入正常运行状态，使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作。

1、建立和完善各项规章制度

一年来，公司共出台了包括招投标管理、财务管理、资产管理、员工管理、档案管理等八个方面近40项规章制度和管理办法。经济合同管理和大宗材料、设备采购是公司经济管理的重点之一，公司出台了《经济合同管理办法》、《大宗材料、设备采购供应管理办法》等相关管理办法。《固定资产管理办法》使公司资产管理有章可循，《资金使用及审批管理办法》保证了公司资金使用始终处于计划控制状态下。

2、招投标制度在企业经营中广泛运用

公司把招投标管理作为公司管理工作重中之重，在完善规章制度基础之上，认真贯彻执行招投标制度。招投标制度坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合公司要求的工程承包商和材料供应商进行初选，实行邀请招标。公司对投标单位进行综合评议，按合理、低价的中标原则，确定中标单位。招投标制度采用决策权、执行权、审核权三权分立的原则，由工程部、预算部、计财部互相监督、各负其责，使招投标过程在“阳光下”运作，遏制社会上一些不良风气对公司的侵袭，有效的保护了企业利益，也保护了干部和员工队伍。

通过招投标制度，降低了工程开发建设的资金投入。例如：商品砼的市场价格在250元/立方米～410元/立方米，而经过招投标后价格锁定在235元/立方米～377元/立方米;符合项目品质的塑钢门窗价格在450元/平方米，招投标后价格为385元/平方米;通过招投标确定的同质采暖pb管材，价格比市场同类产品低一半以上。

招投标制度在降低公司开发成本，节省资金方面起到了关键性的作用。同时，作为一种管理制度已深入干部、员工心中。

3、企业文化建设取得初步成果

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力，其核心是企业的精神和价值观。建设良好的企业文化能够增强企业的凝聚力，展示企业形象与风采，增强企业信誉与美誉，是企业管理的最重要内容。

而在企业文化的熏陶下，企业的员工有明确的行为规范，对于企业减少内耗、促进发展至关重要，也是企业文化存在的意义所在。

(1)每一个企业都有自己追求的目标，我们追求的企业目标是利润、客户、员工。

利润是企业实现再发展的基本要素，只有获取了利润才能回馈股东;客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来;员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

成立之初，公司提出了企业的七项价值观，作为公司的追求和理念。我们的企业价值观是：

质量与信誉：是公司产品成功的关键，也是企业创立品牌的基础;

原创与领跑：理念领先、技术创新、永争第一，是公司的可持续发展战略的精髓;

规范与有序：实现规范化管理，有序化经营是公司的管理原则;

和谐与奋斗：内部和谐的氛围与整体的奋斗精神是公司的追求;

卓越与贡献：追求卓越与贡献是公司倡导的工作目标;

信任与尊重：给予员工信任与尊重，是对公司“人本”管理思想最好的诠释; 诚实与正直：是公司与员工共同秉承的优良品质。

(2)给员工创造参与管理的机会，是公司管理者所倡导和追求的企业文化氛围。公司通过组织员工满意度调查，了解员工对公司的总体满意状况、公司内部沟通协作状况、管理者行为评价、薪酬与福利等七个方面的意见，分析公司成功的原因，及时摸清公司存在的潜在问题，找出我们工作中存在的不足之处。掌握员工的思想动态，采取相应的管理措施，提高我们的管理水平，使员工更加关心企业，提高员工对企业的忠诚度，增强企业的凝聚力。

(3)加强对公司价值观、项目优势、项目规划理念的宣传与培训。注重对新员工的培训，每一位新员工上岗都会接受关于公司价值观、企业目标、组织机构、规章制度等方面的培训，对于项目的优势、规划理念，公司更是抽出时间组

织专场的培训，使员工对公司的企业文化有深刻的认识，公司有计划地组织新员工分期分批到兄弟公司参观、考察，增强员工对xxx新城项目的信心。

(4)成立工会组织，举办丰富多彩的业余文化活动。一年来，公司先后组织了乒乓球、象棋、跳棋比赛，组织了员工联欢会和旅游等活动，增进员工之间的交流，增强了企业凝聚力，提高了团队协作能力。

五、企业资源

企业生存于社会中，作为优秀的房地产开发企业必须具备几个能力：资金力、资源力、产品力、营销力、服务力。合理、有效的整合社会上各种资源为企业服务是我们管理层工作的重要任务。xxx新城之所以能在仅一年半的时间里完成从规划设计到报批各项繁杂的手续直至一期销售的成功，与整合利用社会资源是分不开的。

1、与政府相关部门的密切合作

从规划设计完成后，公司在短短的三个月之内报建审批完成了从《规划许可证》到《施工许可证》的各项法律手续，为202\_年3月份顺利开工创造了有利条件。在施工过程中，xxx新城项目经历了各种大大小小的检查，均顺利通过，保证了工程顺利进行。

新区政府一直把xxx新城项目作为整个浑南开发建设的重点项目，积极支持我们的工作，多次到公司实地帮助解决问题。

公司规范化管理及将高品质住宅进行到底的决心，赢得了市建委等开发管理部门对xxx新城项目的高度信赖与关注，在公司开发手续办理、企业资质认定等方面都给予了大力的支持。 xx新城在申报国家aaa级住宅性能认定过程中，市住宅产业办抽出专人陪同公司到建设部汇报申报情况，对申报材料提出多方面建设性意见，协助xxx新城在aaa住宅性能认定评审会上顺利通过专家评审。xxx新城被市建委指定为xxx示范工程，成为市建委向xx各大房地产开发商推介的对象。

同时，公司与xx市三大主导媒体和金融机构建立了良好的公共关系，为项目实施创造了良好的外部社会环境。在河畔新城一期的品牌推广中，与xxx三大主导报纸媒体展开全面合作。通过与新闻媒体的深度合作，借助xx新闻媒体的雄厚实力，使得xx新城项目的品牌宣传按计划推广实施，达到了良好的预期效果。

2、专业化资源综合利用

x新城项目规划合理，采用了“三重围合空间”的先进规划设计理论，建筑户型与立面在沈阳乃至全国独具一格、新颖别致。同时，在xxx首创建筑的色彩设计，由x教授主持，在业内引起了强烈震动，景观设计由留日博士xx教授担

篇2：房地产公司总经理年度总结报告25p 篇3：房产公司总经理工作总结

尊敬的董事长、各位同仁、各位员工：

大家晚上好!今天我满怀感激与喜悦之情，站在这里代表 公司总结已经过去一年的工作。首先，请允许我代表公司感谢公司的全体员工及各位员工家属，是大家共同的辛勤努力，创造了“ ”这一品牌，树立了地产界一面鲜红的旗帜。面对未来，我为公司拥有这样优秀的干部和员工更加充满信心。

202\_年，在全体员工的共同努力下， 各方面工作取得了显著成绩，工程、开发、销售、物管等各项指标都有显著的提高。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，为 地产行业成为强势品牌作出了很多贡献，在 的发展史上写下浓重的一笔!

在此，将202\_年的各项工作做一总结，从经验教训中提升公司的整体战斗力，实现 202\_年质的飞跃。

一、202\_年工作成绩

(一)主要经营指标 一期可售房屋总套数 套，已经签订《商品房买卖合同》并缴纳房款 套，签约率 %，尚未签约部分预计至明年6月份之前，房屋交付前全部签约。可售住宅面积达 万平方米，预计实现住宅销售收入 亿元。

(二)建设进度 202\_年 项目建设取得了突飞猛进的发展， 项目

202\_年 11 月初开工，202\_年5 月开盘，工期只有11个月。项目体量大，总占地面积约43 公顷，总建筑面积40万平方米，一期总建筑面积66175.47平方米。而且项目位于 ，施工难度较大，在公司全力以赴的努力下，项目按计划建成。其中城市公馆一期5栋

606户、叠院洋房 2 栋 48 户。现正建设城市公馆二期 2栋 276户。

工程建设方面：高层住宅共 7 栋，有 7 栋住宅正在进行主体结构施工。其中 5栋楼土建装饰工程完成 80 %。人防地下车库共1个，主体结构全部完工。

(三)企业品牌建设

品牌是消费者对产品或企业的信赖与忠诚，而且是长期与持久的信赖与忠诚。品牌是在激烈的市场竞争中独树一帜，也是对消费者的郑重承诺，是企业综合素质的体现。未来长期在市场竞争中取胜的法宝就是品牌。 十年磨一剑，已经成为新疆地产企业中具有巨大市场竞争优势的企业。从这两年的实践中，可以看出 有三大竞争优势：

一是产品优势，二是资源优势，三是管理优势。

在此，我重点讲一下我们企业的管理优势。企业管理的科学化、规范化、有序化是企业正常运作和发展的基本条件。公司成立之初首要的工作就是迅速建立科学的组织机构、工作流程和工作秩序，规范部门工作职责和岗位责任制，短时间内公司进入正常运行状态，使各项工作流程清晰、责任明确、有章可循、有序运作。

1、建立和完善各项规章制度

一年来，公司共出台了包括招投标管理、财务管理、资产管理、员工管理、档案管理等八个方面近40项规章制度和管理办法。经济合同管理和大宗材料、设备采购是公司经济管理的重点之一，公司出台了《经济合同管理办法》、《大宗材料、设备采购供应管理办法》等相关管理办法。《固定资产管理办法》使公司资产管理有章可循，《资金使用及审批管理办法》保证了公司资金使用始终处于计划控制状态下。

2、招投标制度在企业经营中广泛运用

公司把招投标管理作为公司管理工作重中之重。在完善规章制度基础之上，认真贯彻执行招投标制度。招投标制度坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合公司要求的工程承包商和材料供应商进行初选，实行邀请招标。公司对投标单位进行综合评议，按合理、低价的中标原则，确定中标单位。招投标制度采用决策权、执行权、审核权三权分立的原则，由工程部、预算部、计财部互相监督、各负其责，使招投标过程在“阳光下”运作。遏制社会上一些不良风气对公司的侵袭，有效的保护了企业利益，也保护了干部和员工队伍。通过招投标制度，降低了工程开发建设的资金投入。例如,商品的市场价格在250元/立方米—410元/立方米，而经过招投标后价格锁定在235元/立方米—377元/立方米。符合项目品质的塑钢门窗价格在450元/平方米，招投标后价格为385元/平方米。通过招投标确定的同质采暖pb管材，价格比市场同类产品低一半以上。

招投标制度在降低公司开发成本、节省资金方面起到了关键性的作用。同时，作为一种管理制度已深入干部、员工心中。

3、企业文化建设取得初步成果

企业文化是企业的灵魂，是推动企业发展的不竭动力。其核心是企业的精神和价值观。建设良好的企业文化能够增强企业的凝聚力，展示企业形象与风采，增强企业信誉与美誉，是企业管理的最重要内容。而在企业文化的熏陶下，企业的员工有明确的行为规范，对于企业减少内耗、促进发展至关重要，也是企业文化存在的意义所在。

每一个企业都有自己追求的目标，我们追求的企业目标是利润、客户、员工。利润是企业实现再发展的基本要素;客户是企业生存的基石，为客户提供品牌产品和品牌服务，就等于为企业创造未来;员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

成立之初，公司提出了企业的七项价值观，作为公司的追求和理念。我们的企业价值观是：质量与信誉--是公司产品成功的关键，也是企业创立品牌的基础;原创与领跑--理念领先、技术创新、永争第一是公司的可持续发展战略的精髓;规范与有序--实现规范化管理、有序化经营是公司的管理原则;和谐与奋斗--内部和谐的氛围与整体的奋斗精神是公司的追求;卓越与贡献--追求卓越与贡献是公司倡导的工作目标;给予员工信任与尊重是对公司“人本”管理思想最好的诠释;诚实与正直--是公司与员工共同秉承的优良品质。

4、拥有相对稳定的干部、员工队伍

二、202\_年工作存在的不足

有待进一步加强的工作

(一)服务观念、服务意识需进一步强化

员工还没有从思想上树立起“客户至上”的服务观念。主动服务意识不强，使得我们在服务工作中较为被动。

(二)干部、员工专业化水平有待进一步提高

(三)售后服务工作要加强管理

在今后的售后服务工作中，公司将围绕“合同签署”、“工程变更”和“客户投诉”三大售后服务工作重点。规范售后服务管理制度、工作程序和工作方法，牢固树立起“客户至上”的服务观念，使服务意识深入到每位员工的思想意识中，并体现在实际工作中。 篇4：房地产公司总经理工作总结

房地产公司总经理工作总结

各位股东及股东委托代理人：

现将《202\_ 年总经理工作报告》提交本次股东大会审议： 202\_年是公司发生重大转折的一年。在公司董事会的领导下，在全体股东的大力支持下，公司大力推进重组力度，以股权分置改革为契机，结合债务重组、重大资产置换、非公开发行的方式，通过向江中集团非公开发行股票将优质资产置入公司、解决原控股股东--江西纸业集团有限公司的占用资金和违规担保问题，提高公司盈利能力及资产质量、实现公司可持续发展。

一、202\_年主要工作回顾

(一)重组前造纸业务情况

江西纸业的重组工作完成于202\_年年末，因此，202\_年绝大部分时间公司的主营业务仍为新闻纸的生产和销售。

由于原有造纸设备陈旧且效率低下，生产成本远远高于同行企业，多生产多亏损，且日常生产不能达到环保要求，从202\_年4季度开始，公司造纸业务被迫停产。

从202\_年开始，公司按照董事会确定的重组期间经营方针，除了继续销售库存纸品外，先后签约安徽霍山方圆纸业有限公司、寿光隆源纸业镀膜有限公司等，通过委托加工方式维持主业经营，维护客户资源和销售网络。截止报告期末，公司委托加工、销售存货所产生的销售收入分别为120.43万元、427.87万元，净利润合计21.8万元。

(二)重组后房地产业务情况

公司的重组工作在202\_年底圆满完成。原有造纸类资产全部置出到江中集团，江中集团旗下专业从事房地产开发业务的江中置业整体置入公司，公司的主营业务变更为房地产开发和销售。开发中项目——紫金城成为了公司主要的产品和业绩来源。该项目于202\_年11月18日开盘销售，开盘仅一周就完成了原计划一个月的销售任务。签订商铺认购书的预售面积达到34,766.69平米，预售总价逾5亿元。在销售势头大好的情况下，公司加紧正式销售合同签署，工程竣工验收、首付款及按

江西\*\*地产 202\_ 年年度股东大会会议材料揭到位等项工作，到年底经财务确认的销售收入

3.6亿元，实现净利润近8000万元。

二、未来工作展望

重组赋予了公司新的生命力。已经在房地产市场摸爬滚打4年多的房地产经营团队，将继续秉承“优质产品”、“诚信服务”的企业宗旨，以“高质、高标、高效”为目标，凭借以往项目积累的经验和教训，精心操作以紫金城为主的房地产项目。以优质上市公司的高标准、严要求进一步完善公司内部相关管理制度，借力资本市场的品牌宣传功能、融资功能、价值发现功能，以及江西省属第一家国有专业房地产上市公司的特殊地位，为将新公司打造成一流的房地产上市公司而不懈努力。 篇5：地产公司总经理总结会发言稿

在xxxx年度工作总结会上的发言 xx集团 xxx 尊敬的xxx、李俊董事长、各位董事、各位同事：

今天，受董事局xxx和xx公司董事会x董事长的委托，我在这里就xx集团xxxx年度的工作做工作总结。 201x年，是xx公司意义非凡的一年，一年中，在xxx及xx集团的正确领导下，全年完成开发量xx万平方米，实现销售收入超过x亿，这是xx集团自成立以来，又一次以独立开发的形式达到这么大的开发量、这么高的销售收入。之所以说意义非凡，大家都清楚，国家房地产调控还未到底，房地产市场随时面临着新的拐点，在这个困难的时候取得这样的成绩，说明我们的团队是一支能打硬仗的团队，是一个优秀的团队，这是一层意义，还有一层意义更重要，在这一关键时期，我们盘现了部分土地存量，实现了xx集团历史最好水平的年销售量，为xx集团下一步的发展打下了良好的基础。可以说，一年来我们全体员工和各级管理人员的辛勤付出，不仅为公司赢得了荣誉，更主要的是，为xx集团集团更长远的发展赢得了底气，感谢大家! 回顾一年的工作，我们有很多方面值得总结。

首先，以销售为龙头，一切工作围绕销售目标的完成来开展，这个方向定对了。作为一个以项目开发为核心的房地产公司，在

前几年房地产市场景气的情况下，销售就是个配套，只要房子盖好了，不愁卖不出去。可以说，以销售为龙头，公司过去也提过，更多的只是一种说法，而真正做到一切工作围绕销售、一切工作配合销售，今年工作是做的最好的。在xxxx年初召开的全体员工收心会上，李俊董事长就明确强调了这一点，也得到了公司管理人员的一致认同，这是我们xxxx年取得较好成绩的方向得证。

其次，改变工作作风，所有部门到现场办公，这种工作风气是良好的。一年中，总工办在现场设立了办公室，策划部全体人员、财务部收费人员在售楼部和代理公司一起上、下班，行政部把多次办公例会放在现场召开，这些措施，使公司的管理和项目的工作无缝连接，使公司的管理落到了实处，形成了合力。

第三，部门间的横向沟通得到加强，及时发现问题，解决问题。无须回避，xx年中比较突出的，财务部和营销策划部、总工办和两个项目部在工作中出现了较多的分歧，这既是我们管理需要面对和解决的问题，也同时说明，部门之间的横向沟通确实加强了。分歧多，说明问题暴露出来了，原来分歧少，是因为横向沟通少，很多问题隐藏了下来，平常风平浪静，关键的时候问题全出来了，耽误事，也容易为公司造成损失。所以，部门间意见多了，分歧明显了，说明我们部门间横向沟通正在加强，互相监督机制正在成形，这是企业规范不可避免的一个过程。

以上三个方面从总体上给我们在xxxx年取得成绩给予了保障。

xxxx年，公司各部门按照年初制订的目标计划，均取得了

较好的业绩。

(一)xx项目部。几乎全年都在抢，项目工程部几乎没有正常的休息日，确保了一期的如期封顶，确保了二期的如期动工和销售开盘。当中遇到的困难是较多的，有天气原因，有城管原因，有政府部门的办事效率原因等。为确保工期，项目部天天有碰头会，周周有例会，现场管理时刻有人在，及时发现问题，提出要求，这些“实”和“细”的措施，在确保工期的同时，没有出现大的质量和安全事故。

(二)xx项目部。在公司因政府原因暂停后期的投入开发的安排下，全力抓好xx的xx公司交楼和xx的分项验收及一期的园林配套的完成。克服了种种困难，如强电外线政府无法提前施工到位、土地无法分割不能办理相关权属证明等，想出了种种办法予以应对，最终既规避了政府的问题，又解决了事情，圆满地完成了向xx公司的按期交楼。一期园林配套也按计划基本完成，xx商业建筑和园林配套已完整的呈现出来。已经成为了xx地区的标志性建筑，得到了政府和社会的充分肯定。

(三)营销策划部。为完成集团下达的全年销售任务，紧密配合代理公司，采取了售楼部现场活动、外展点及外部巡展、电商线上销售、顾客以老带新等措施，抓住一期二次开盘和二期开盘几个关键销售节点，按目标计划完成了集团下达的销售任务，同时，有效的配合了xx的销售清盘和xx交楼及销售尾款的回收。

(四)总工办。xxxx年总工办在设计、招投标和现场技术支持三方面为工程、营销、预算等部门提供支持，全年共提供

xx多项设计施工图纸，进行了十项大型工程招标，签订施工合同近xx份。总工办人员下到现场，在图纸、现场技术、招投标、材料的确定及进场等方面，有效地支持了项目的开发进度。

(五)财务部。在有效融资的同时，以销售资金回笼为重点，安排了精干的收费人员到售楼部现场办公，在首付、客户资料交送、网签及购房贷款等方面，全力与营销策划部相互配合，确保了销售资金的回笼。

(六)行政部。在及时做好项目开发和销售的后勤服务的同时，对公司的管理机制进行了梳理和初步调整，重点在管理流程和工作纪律方面加强了措施，从管理上给予项目开发和销售以支持，一年中，员工的企业文化活动有了一定的起色。

(七)审计部、预算部。及时配合xx项目的结算和xx项目的审计工作，克服了人手不足的困难，基本保证了项目部的需求。

(八)组建了物业公司。并且已经做了大量的前期工作。圆满地完成公司下达的xx项目园林绿化工作任务，并已逐渐接管项目的日常事务管理，为xx项目一期交楼奠定了基础。

总的来讲，xxxx年公司的成绩是可喜的，各项目、各部门的工作是稳步中有所提高的，成绩是应该肯定的。但同时，也应看到我们仍然存在一定的问题和明显的不足。在制度建设上、在业绩考核上、在管理架构上、在人才结构上、在专业水平上，都与规范管理有较大的距离。针对xxxx年的工作，在这里重点强调几个问题：

第

一、开源节流，成本控制问题。以xx项目为例，这个项 目从拿地到现在，已经过去了6年，这6年中，贷款的利息、市场的波动、建筑成本和人工成本的上升以及资金回笼的时间间隔，这些都是项目的成本。这些是从我们最后的销售中看不出来的。没有投入产出概念 ，就没有一个正确的利润概念，也直接导致我们在成本控制上过于松缓。

第

二、整体协作问题。公司所有员工是一部机器整体上的一部分，大家在各自的岗位上各司其责，不存在谁重要、谁不重要，只存在不同阶段的主要和次要。因此，不管是成绩还是问题，是公司所有员工共同承担的，每一个岗位、每位员工都需要有整体协作概念。部门、个人取得的成绩为公司带来效益，对每一位员工都有利，部门、个人出现的问题，为公司带来损失，每一位员工都会受影响，要改变屁股决定脑袋的本位主义。

第

三、企业竞争力问题。毫不夸张的讲，今年的销售量很大，但这不全是我们楼盘开发的有多出色，我们管理的有多严谨，我们销售的有多优秀，只能说大家都很努力，但真正的效益，我们是在吃土地差价。如果公司继续向前走，地价不会再像以前那样，市场也更加严峻，我们靠什么出成绩、出效益，只有靠企业竞争力，这是我们现在比较突出的问题，也是我们在下一步应该重视的问题。

第

四、工作责任心问题。在xxxx年公司出现了几个部门多起责任失误，给公司带来了重大的经济损失和名誉损失。企业由我们每一个人组成，企业里的每一个人都担负着企业生死存亡、兴衰成败的责任，因此无论职位高低都必须具有很强的责任心。在每一个环节中力求完美，按质、按量地完成计划或任务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！