# 房产经纪人个人年终工作总结

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-06-16

*房产经纪人个人年终工作总结1　　陌生而又遥远的，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!　　紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，20xx转眼即逝，20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年...*

**房产经纪人个人年终工作总结1**

　　陌生而又遥远的，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!

　　紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，20xx转眼即逝，20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说13年是有意义的，有价值的，也是有收获的!停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出13年工作的总结和14年未来的规划。

　　XX年8月来到理想家园，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，14年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责!

　　生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，XX年没有太多成就，而经验是我的财富!初踏理想的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚!

　　工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的经纪人(定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

　　XX年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

　　20xx，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年，为了提高工作效率我要调整工作心态，增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作，为此，充分认识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，我订立了以下计划：

　　第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%-80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以!

　　第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

　　第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到!

　　20xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司领导们的正确引导和帮助，20xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年的挑战。

　　房产经纪人的春天一定会来的。

**房产经纪人个人年终工作总结2**

　　生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活!回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就!出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

　　20xx年6月至今一直在从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为07年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

　　工作总结：用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

　　首先是业绩方面：工作这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

　　其次是工作中遇到的问题：由于我们X店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们XX店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是\*部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

　　再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

　　最后是行业分析：20xx年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米120xx元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等

　　综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们X店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

**房产经纪人个人年终工作总结3**

　　房地产经纪人是一个表面风光， 实际辛苦的职业， 个中的滋味只有亲身从事了这种职业之后才能了解。从事这个行业非常辛苦，早出晚归，几乎整天候命，之后就打爆别人的电话，这是个最能体现个人能力、个人魅力、个人价值的工作。因为每一宗交易都会遭遇到两个完全 不同的客户(房主和买主)，所以每宗业务都是与众多人“斗智斗勇”的过程，每天绝对精 彩。每个资深的经纪人几乎都是一肚子苦水。他们往往抱怨， “不是我们不愿意透明，实在是大家太缺乏信任了。 ”从事中介行业的都非常倾慕香港的模式，每个房子的每一笔权属交易都清清楚楚，律师的责任义务也明确，相对经纪而言信任度就提高了。总的来说，这个社会是非常公平的，行业整体缺乏诚信，便会导致对从业人员的缺乏信任感，因此只有不断地“透明”才有可能逐渐产生信任。谁不想把业绩做好?谁不想每月成交落单顺利，获得良好的佣金收益?但是事实上，在整个销售过程中更多的是挫败，是跑单，是劳而无获。每天拖着疲惫的身心回到家中，第二天起来，还是要面对更大的业绩压力。经纪人一单的成交周期 在 20 天到 1个月，有时他们会跟踪客户一年，服务周期也要一跟到底，最后客户签订物业 交接单后才算完事。工作量和心理压力都很大。对人的身心健康都是一个巨大的挑战。

　　如何成为一个成功出色的房地产经纪人呢? 我认为应具备以下条件：

　　1、承压能力。房地产经纪人肩上抗着巨大的销售指标，那些新手面对开不到单的窘境。看着别人风光地落单，获得丰厚地回报。那些飘在外地的房地产经纪人面对生活的压力，身后有主管经理一次接一次的催促，实际面临的却是客户的冷漠与拒绝。面对困难，相当一部分人感到迷茫和沮丧，或放弃，或消极工作，结果自然是离成功的目标越来越远。因此，摆正自己的位置、端正自己的心态，面对压力、承受挑战是每一名房地产经纪人，尤其是刚走出 校门迈上工作岗位的年轻人应具备的能力。世界上哪有天上掉馅饼的事情?哪一行的成功能 轻易达到?如果每个单子都顺顺利利， 从来没有拒绝?如果是这样， 大家都去当房地产经纪人好了。可以常常想象一下自己的优秀业绩，过去开心的事情，朋友家人的期望。我是一个 房地产经纪人， 我以我的专业来给别人提供服务。那些拒绝我的人可能失去了一个大好机会。 他们损失的其实更多。还可以想象以下更坏更糟的情况，或者其他一些熟悉人的悲惨遭遇，相比较而言，自己还算是成功的。逐步建立起自己的信心。

　　2、分析能力。房地产经纪人要具备对市场机会的敏锐分析能力，学会发现市场机会，如现 在在国六条及房贷新政的政策冲击下， 市场交易开始萎缩。 那么， 这时候可以开拓新的市场，如商业地产及租赁业务。在与竞争的战斗中脱颖而出。分析一下市场需求，金牌经纪人的成功要素。那些是我应该借鉴和分析的。不断找到市场的空白或者是新的业绩增长点，让自己 出于不败之地。

　　3、沟通能力。一个成功的房产经纪人，一定是一个良好的沟通者。房产中介人员，其工作内容还是和人打交道。如何和客户，房主，同事之间实现良好的沟通，是成功的关键。把自己的观念、信念、方案、方法推销给上级、下级和客户房主是房地产经纪人最重要的能力之一。而良好的沟通能力是赢得他人支持的最好方法。实践告诉我们，销售中的许多问题都是因沟通不畅造成的。沟通，主要是把自己的想法告诉别人，同时聆听别人的想法，每个人都有被尊重的愿望，你要重视别人，仔细倾听别人的每句话，自己的意思要表达的非常清楚， 能明晰地知道别人的想法和内心感受，微笑、热情，真诚，让别人有倾诉的愿望。学习：从不满足于已经取得的成就，不断地学习新的知识，汲取营养，向业绩高手学习，学习他们身上好的要素，并应用到实际工作中去，才能确保房地产经纪人持续地获得成功。对于房地产经纪人来说，销售生涯就像一场战斗，是一场不间断的、让人无喘息余地的追逐。再一次次胜利中间夹杂着许多失败，在喜悦、期待、得意与兴奋之中往往夹杂着恐惧、拒绝和失望。 虽然总是面临许多障碍与压力， 但是优秀的房地产经纪人总能凭着出色的学习能力， 最大程度地把握到社会与客户的发展变化， 以知识为后盾，充分地做好前进准备， 步步为营， 百折不挠，最终登上成功的巅峰。 很多房地产经纪人存在营销知识匮乏、营销技能低下等问题， 在策划与设计、 市场调查方法、 营销推广手段、 合同制定， 法律法规， 房地产专业知识， 金融， 建筑学等诸多方面一片空白，操作起来杂乱无章，只知靠送礼、宴请、降低佣金，暗箱操作等给“回扣”来推销商品，其专业知识的贫乏令人吃惊。有些房地产经纪人在财务方面虽然会计算购进、销售、毛利、部分，变成本价格，但对费用水平、资金周转、进销成本、资金利税率投资价值分析，等基本概念，缺乏基本的了解，甚至看不懂一般的财务报表。这样的经纪人员如果不努力学习，怎 能按照市场经济规律来进行营销决策呢?更不可能通过会计核算来调整销售行为了。经纪人 员的专业知识主要表现在四个方面：对

　　对公司要有全面的了解。房产买卖的流程与质量管理、 售后服务的内容及公司的发展方向等。 掌握房地产产业与常用术语。 经纪人员应对当地的房产发展方向有所认知。 同时还能准确把握当地的房产动态和竞争对手的优劣势、 极可靠卖点等信息;另外还必须掌握房地产营销知识、银行按揭知识、物业管理知识、工程建筑知识、房地产法律知识及一些专业术语如绿化率、建筑密度、使用面积等。掌握顾客的购买心理和特性。要了解顾客在购买过程中存在的求实、求新、求美、求名、求利的心理以及偏好、自尊、仿效、隐秘、疑虑、安全等心理。了解市场营销相关内容。经纪人员应该学习房地产的 产品策略、 营销价格策略、 营销渠道策略、促销组合策略等知识了解房地产的市场营销常识。 心理素质要求较强的应变能力，为人真诚自信，乐观大方，有坚韧 i 拔之毅力，能承受各种困难的打击，责任感强，自制力强。 知识：经纪人的首要任务是销售，如果没有销售，业绩就没有有希望，企业也没有希望。同时，销售代表的工作还有势在拓展，只有销售也是没有希望的，因为你销售出去的是房子和服务，而只有不断拓展市场，以诚信待客户，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为企业的销售渠道建立了重要的无形资产，为自己赢得了稳定的业绩。优秀的房地产经纪人，不仅仅是带客户看看房子、谈谈价格、签约和收取佣金，应该掌握更多的房地产相关知识：金融、保险、投资理财、法律、物业管理、装修装饰等等，给客户提供全面的投 资理财知识，成为客户信赖的理财专家。 细节： 从客户角度考虑，绝大多数客户不可能一次就看中， 你如果一次就能提供更多的选择， 尤其是在天气不好的时候，他们会滔滔不色地跟你聊个没完，感激不尽。毕竟，你为他们考 虑了下一步。有时当我知道他们要去的下一个物业的情况时， 我还会直接建议他们去还是不 去。因为有一些有缺陷或不符合他们要求的房屋，他们去了也是浪费时间。自己直接告诉他们，免去他们的奔波，无形中，你的服务又进了一步。一百个客户来看房，能有一个人当场给单吗?是的，有时会有的，但绝大多数情况下，这是不可能的。客户与经纪人如果以前不认识，没有任何的信任关系，客户会犹豫，再犹豫;考虑再考虑。但是，做为经纪的你，会 不会因为一百个客户来让你带他去看房，结果没有一个人给经纪人心灰意冷或怠慢客户呢? 如果这样，你还是趁早放弃这个行业。有人说：你的心态真好，从来不嫌烦，要是我，早不 理他们了，谁有那个耐心!其实，自己仔细想一想，你就会知道：以一百个客户为例，这一 百个客户你如果细心照料的话， 在将来的某个时候，任何一个人都可能成为你的忠诚的客户。 你如果因为现在他们没能给出任何单就怠慢他们的话， 你将一无所获。 而你如果反其道而行之的话，你可能会赢得不只这一百个客户。因为他们有朋友，有亲属，有朋友的朋友，有亲属的亲属。他们今天由于各种原因不能立即做决定，并不代表他们将来不能。何况不能立刻 落单并不一定是他们的错。 一般人陪客户看房时，可能只是单纯地给客户一些这个房子的资 料，再登记一下客户的资料。而真正的金牌经纪人陪客户看房时，只要有时间，总是尽可能提早到达并准备至少四五个不同价位的房子的资料，让客户有更多的选择余地。

　　新西兰著名的房地产经纪人 jasone 每次接待客户的时候,准备了自 1996 年以来过去近十年惠零顿地区的房地产市场价格走势图,每次在确定看房的时间之前， jasone， 总提前问房主： 每天几点钟你这里阳光最好?一定会尽可能地选择在这个时间段里来看房。在冬天里， 如果 能提前到达并把暖气打开，让屋里温暖如春，jasone 说我自己的心里就会先暖和起来。有空的话，还会建议卖主把窗帘打开，百叶窗全部拉起(如果可能的话) ，让屋里更亮。我还经常去剪一些玫瑰或其他鲜花，插在临时找来的花瓶中，让他们不论是买主还是卖主，先来 个惊喜!你做到了吗?这些细节?创新：一个优秀的经纪人首先应该成为一个房地产行业的专家，要精通房地产中介业务，必须接受过系统、专业化、严格的训练。这是成功的前提，也是首要因素。大到从房地产基础知识、业务流程、沟通技巧、谈判技巧、时间管理、心理素质训练、专业礼仪培训、合同签署、贷款过户知识、小到举手投足、一言一行、每一个细节都要注意，这是成为一名优秀经 纪人必备的各种基本技能。 从成百上千的经纪人中脱颖而出就必须做到人无我有、人有我精。 自己的每次拜访、搞社区活动，如何让别人一下子记住你，要模仿，但不能复制，这就是要 专业、要创新。客户是朋友：交朋友比找客人更重要，许多地产经纪面临的最大困难就是没有客源，与客户接触时，要抱着交朋友的心态，而不要将心思仅仅放在争取他成为你的客户。客户为什么会 从那么多地产经纪中选择你?很多时候他们只是靠和经纪接触时的感受来做出的决定。做优 秀地产经纪的优势就在于要喜欢与人聊天， 喜欢了解人们内心的需求。 不是每个人都能成为你的客户，但只要你付出诚意，每个人都能成为你的客户，但只要你付出诚意，每个人都有可能成为你的朋友。只要真诚地交朋友，当你周围有几十个忠实的家庭，这时候你就不需要做广告就能在地产界生存。对于客户来讲，你对待他们的态度决定了他们是不是要和你做生意。客户是一个一个积累的，如果总是觉得走了一个还有另外一个，那么终有一天会变成没生意。

　　专业：房产投资和其它投资一样，是一项有计划、有目标、客观理智的行动。投资人不仅要对市场有全面的了解和研究，还要对买卖行动作出计划安排。单子能否谈得成功，很多时候取决于经纪的交谈和应对技巧、对谈判过程的控制与把握。这间房是否值得买？应该何还价？这一切都需要拥有大量背景知识和经验的地产经纪的帮助，才能帮助客户对纷繁复杂的地产市场作出准确判断?

　　耐心：一些经纪抱怨带客人看了几十套房，客人都不买，可某个经纪带客人只看了三套房，客人就买了。这时候不应该一味地责备客人，其实最需要反思的是经纪自己，客人有权利去选择自己中意的房子，为什么你不能尽快帮客人找到他需要的房子？虽然地产经纪是靠佣金生存的，一个优秀的地产经纪绝对不能只关心佣金，还要真正考虑买卖双方的利益。只有这样才能以平常心对待客人。客人挑经纪，经纪也可以挑客人，很多时候生意做不成，对经纪也不一定就是损失。生意是一时，朋友却可以是一世。

　　作为一个优秀的房地产经纪人，应当具备那些心态呢？

　　一、真诚 态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个房地产经纪人，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当做朋友。业务代表是企业的形象，企业素质的体，是连接企业与社会，与买方客户，与房主的枢纽，因此，业务代表的态度直接影响着企业的业绩销量。

　　二、自信心 自信心是一种力量，首先，要对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的！我是最棒的！信心会使你更有活力。同时，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的服务，要相信自己所销售的房源也是非常有市场的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会。要能够看到公司和自己形象和服务的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面客户和消费者。作为地产经纪人，你不仅仅是在销售房子，你也是在销售自己，客户接受了你，才会接受你的商品。

　　三、做个有心人 “处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么？做的不好，为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。机遇对每个人来说都是平等的，只要你是有心人，就一定能成为行业的佼佼者。台湾企业家王永庆刚开始经营自己的米店时，就记录客户每次买米的时间，记住家里有几口人，这样，他算出人家为能吃几天，快到吃完时，就给客户送过去。正是王永庆的这种细心，才使自己的事业发展壮大。作为一个销售代表，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

　　四、韧性 销售工作实际是很辛苦的，这就要求业务代表要具有吃苦、坚持不懈的韧性。“吃得苦中苦，方为人上人”。销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。美国明星史泰龙在没有成名前，为了能够演电影，在好莱坞各个电影公司一家一家的去推荐自己，在他碰了一千五百次壁之后，终于有一家电影公司愿意用他。从此，他走上影坛，靠自己坚忍不拔的韧性，演绎了众多的硬汉形象，成为好莱坞最著名的影星之一。

　　五、专业 客户为什么找你买房子？房主为什么找你卖房子？因为你专业，你对房地产领域的所有相关知识都了如指掌，能给他们一个专业服务业。房主可以以合适的价格卖掉房子，客户可以以合适的价格买到房子，还有未来的增值和想象空间、在你这里，可以得到所需要的所有专业服务。如果问你这个也不懂，那个也不懂，那么客户找你干什么？凭什么要付你佣金？贝蒂，哈德曼是亚特兰大的房地产经纪人。由于任何一顶待售的房地产可以有好几个经纪人，所以哈德曼如果想出人头地的话，只有凭着丰富的房地产知识和服务客户的热诚。哈德曼强调：“我始终掌握着市场的趋势，市场上有哪些待售的房地产，我了若指掌。在带领客户察看房地产以前，我一定把房地产的有关资料准备齐全并研究清楚。”哈德曼强调，今天的房地产经纪人必须对“贷款”有所了解。“知道什么样的房地产可以获得什么样的贷款是一件很重要的事，所以，房地产经纪人还要随时注意金融市场的变化，才能为客户提供适当的融资建议

**房产经纪人个人年终工作总结4**

　　时光匆匆，一年又过去了。近一年来在领导的正确领导下，在同事们的关心和帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长成为公司的一份子。个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就20xx年的工作情况总结

　　一、以踏实的工作态度，适应本职工作特点

　　在房产市场回暖的x月长假，我参加了上海假日房展会感触良多。每天要分发数百套资料，重复回答客户的问题，同时还要耐心地为情绪激动的客户答疑解惑。周而复始地锻炼下来，使原本直率的我，言语也变得圆滑多了。

　　x月-x月业主交房。除了耐心为他们解释装修确认书上的疑惑外，还要处理好少数问题客户，竭诚为他们提供微笑式服务，用熨斗式的服务烫平他们的不满，尽量避免与客户发生冲突。在正式交房之前我们就开始了准备工作，前后共发挂号信封，平均每天接待来人来电x组，最多一天签订装修确认书150套。房展会是一个宽泛的平台，在那里我们置身于一个小社会，有形形色色的人报着不同目的前来，我们都要以同样的热忱来接待。房展会是试金石，它迫使我们更全面的了解我们的产品。相较而言，交房会便是一张网，它促使我们整个团队更好的团结起来，从领导到业务员，大家凝成一根绳奋斗在第一线，确保我们更好的完成任务。

　　x月我来到人力资源部工作，人力资源部是公司运转的一个重要部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，这就决定了平时工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还会有计划之外的事情需要临时处理，这些突发事件，让我得到了充分的锻炼。

　　通过一段时间的学习，我了解到人事工作大约涉及到以下几方面：包括编制公司员工需求计划;办理人员招聘、安排、录用、培训、调整、考核、奖惩、退(辞)工作;管理人事资料、档案;办理员工的工资、奖金、养老保险、医疗保险，办理工商年检;劳动纠纷的处理等方面。

　　刚开始，我主要涉及比较基本的人员招聘、录用、退工及办理外劳力综合保险等相关事宜。截至目前，共协助人员招聘，浏览简历近封，通知面试x人;并为x办理录用，为x办理退工。

　　在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

　　另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为：培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。目前岗位入职后的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

　　当然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工(及老员工)提供专门的培训。但是，定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

　　二、思想工作方面

　　本人严格遵守公司的各项规章制度，积极参加公司组织的各项政治活动，尊重领导，团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系。平时，处处以一名中共党员的标准来规范自己的言行，对人真诚、热爱工作、任劳任怨，服从安排，完成领导给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

　　今年2月，我光荣的从一名中共预备党员转为中国共产党正式党员，在我的政治生涯当中实现了一个大大的飞跃。一年来，我在党组织的悉心培养下，在同志们的热情帮助与指导下，我能够积极认真地、以高度负责的态度独立地完成党交给的各项工作任务，在政治上、思想上都有了一定的进步与提高。我知道，要做一名合格的共产党员，就一定要树立坚定的社会主义、共产主义信念，始终保持政治上的清醒和坚定。只有在前进的道路上始终保持清醒的头脑、科学的认识、坚定的信念，才能经受住各种困难和风险的考验。我始终牢记自己的入党誓言，时刻提醒自己要矢志不移、孜孜不倦地为党工作，以实际行动表明自己的入党要求是真诚的，对党的事业是忠诚的。我坚持从一点一滴的小事做起，为党的事业作出实际贡献，不断提高自己的思想觉悟，努力做一名合格的共产党员。

　　三、自我剖析与展望未来

　　一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的取得，应归功于领导和同事们对我的鼓励和帮助。一年来，也让我本人更清晰地看到了自己还需要在许多方面努力。

　　比如，在一些事务处理上，自己是“思想上有触动，工作上没改进”。着重是在工作的认真态度上、效率提高上。比如有时讲话结结巴巴，语言不够严谨。我自己反思得出的结论是：因为自己对待工作的态度还不够认真，没有充分地做好准备，平时的积累还太少，考虑的问题还不够充分。尤其是待人接物方面的修炼还不够，处事还不够圆滑，这点急需改善。

　　另外，在一些事务处理上，自己是“学习上有触动，方法上没改进”。工作上魄力和艺术性还不够，与部门领导和主管相比工作显得粗糙，不能将书本上的理论知识很好地利用到实践工作中来，因此有时在对待工作时、与同事们沟通时，有谦虚，无谨慎，这点也需要改善。

　　总结过去，展望未来，虽然我还做不到高瞻远祖，但是我学会了响应一句俗话--“活到老，学到老”。当然在实际工作中我可能还存在着诸如上述一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

　　首先，积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。

　　这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余挤时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，修炼好内功。通过阅读大量的行政法规制度政策，努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新政策的颁布与实施情况。

　　目前，公司的各方面的发展比较稳定，虽然我加入公司的时间不长，但是我相信持续高速的发展是员工能够凝聚在一起为公司服务的关键之关键。只有大家凝聚在一起勤练内功，在公司内部形成良性竞争，就能不断提升公司的整体竞争力，促使公司不断地发展。这也是我们全公司全体员工需要做的事情。

**房产经纪人个人年终工作总结5**

　　1、摆正自己的位置、端正心态、面对压力、承受挑战是每一名房地产经纪人，尤其是刚走出校门迈上工作岗位的年轻人应具备的能力。

　　世界上哪有天上掉馅饼的事情?哪一行的成功能轻易达到?如果每个单子都顺顺利利，从来没有拒绝?如果是这样，大家都去当房地产经纪人好了。可以常常想象一下自己的优秀业绩，过去开心的事情，朋友家人的期望。我是一个房地产经纪人，我以我的专业来给别人提供服务。那些拒绝我的人可能失去了一个大好机会。他们损失的其实还更多。

　　2、分析能力。房地产经纪人要具备对市场机会的敏锐分析能力，学会发现市场机会，开拓新市场。在与竞争的战斗中脱颖而出。

　　分析一下市场需求，金牌经纪人的成功要素。那些是我们应该借鉴和分析的。不断找到市场的空白或者是新的业绩增长点，让自己出于不败之地。

　　3、沟通能力。一个成功的房地产经纪人，一定是一个良好的沟通者。房地产中介人员，其工作内容还是和人打交道。

　　如何和客户、房主、同事之间实现良好的沟通，是成功的关键。把自己的观念、信念、方案、方法推销给上级、下级和客户房主是房地产经纪人最重要的能力之一。而良好的沟通能力是赢得他人支持的最好方法。实践告诉我们，销售中的许多问题都是因沟通不畅造成的。沟通，主要是把自己的想法告诉别人，同时聆听别人的想法，每个人都有被尊重的愿望，你要重视别人，仔细倾听别人的每句话，自己的意思要表达非常清楚，能明晰地知道别人的想法和内心感受，微笑、热情、真诚、让别人有倾诉的愿望。

　　4、学习。

　　从不满足于已经取得的成就，不断地学习新的知识，汲取营养，向业绩高手学习，学习他们身上好的要素，并应用到实际工作中去，才能确保房地产经纪人持续地获得成功。对于房地产经纪人来说，销售生涯就像一场战斗，是一场不间断的、让人无喘息余地的战斗。在一次次胜利中间夹杂着许多次失败，在喜悦、期待、得意与兴奋之中往往夹杂着恐惧、失望和拒绝。

　　5、知识。

　　经纪人员的专业知识主要表现在四个方面：对公司要有全面了解。房产买卖的流程与质量管理、售后服务的内容及公司的发展方向等。掌握房地产产业术语。经纪人员应对当地的房地产发展方向有所认知，同时还能准确地把握当地的房产动态和竞争对手的优劣及可靠卖点等信息;另外还必需掌握房地产营销知识、银行按揭知识、物业管理知识、工程建筑知识、房地产法律知识等。掌握顾客的购买心理和特征。

　　6、 细节。

　　从客户的角度考虑，绝大多数客户不可能一次就看中，你如果一次就能提供更多的选择，尤其是在天气不好的时候，他们会滔滔不绝地跟你聊个没完，感激不尽。毕竟，你为他们考虑了下一步。有时当我知

　　道他们要去的下一个物业的情况时，我还会直接建议他们去还是不去。因为有一些有缺陷或又不符合他们要求的房屋，他们去了也是浪费时间。自己直接告诉他们，免去他们的奔波，无形中，你的服务又进了一步。一百个客户来看房，能有一个好人当场下单子吗?是的，有时候会有。但是绝大多数情况下，这是不可能的。客户与经纪人如果以前不认识，没有任何的信任关系，客户会犹豫;再考虑。但是，做为经纪的你，会不会因为一百个客户来让你带他去看房，结果没有一个人给下单而心灰意冷或怠慢客户呢?如果这样，你来是趁早放弃这个行业。有人说：你的心态真好，从来不嫌烦，要是我，早不理他们了，谁有那个耐心!其实，自己仔细想一想，你就会知道，以一百个客户为例，这一百个客户你如果细心照料的话，在将来的某个时候，任何一个人都可能成为你的忠诚客户。你如果因为他们现在没能给出任何下单的机会就怠慢他们的话，你将一无所获。如果你对他们细心照料的话，你可能会赢得这只这一百个客户，他们有朋友、同事、亲戚，朋友的朋友、亲戚的亲戚。他们今天由于各种原因不能立刻决定，并不代表他们将来不能。何况不能立刻下单并不一定是他们的错。一般经纪人陪客户看房时，可能只是单纯的给客户一些这个房子的资料，再登记一下客户的资料。而真正的金牌经纪人陪客户看房时，只要有时间，总是尽可能提早到达并准备至少四五个不同价位的房子资料，让客户有更多的选择余地。

　　新西兰著名的房地产经纪人jasone每次接待客户的时候，准备了这个地区十年的房地产市场价格走势图，每次在确定看房前，jasone总提前问房主：每天几点种这里阳光最好?一定会尽可能地选择这个时间段来看房。在冬天里，如果能提前到达并把暖气打开，让屋里更暖和，jasone说我心里就会先暖和起来。有空的话还会建议卖主把窗帘打开，让屋里更明亮。等这些事情，你做到了吗?这些细节?

　　7、创新。

　　一个优秀的房地产经纪人首先应该成为一个房地产行业专家，要精通房地产中介业务，必须接受过系统、专业化、严格的训练。这是成功的前提，也是首要因素。大到从房地产基础知识、业务流程、沟通技巧、谈判技巧、时间管理、心理素质训练、专业化礼仪培训、合同签署、货款过户知识，小到举手投足、一言一行、每一个细节都要注意，这就是成为一名优秀经纪人必备的各种基本技能。从成百上千的经纪人中脱颖而出就必须做到人无我有、人有我精。自己的每次实践要有特点，要体现你的专业化，要与众不同。同样是开发客户，大家都在贴条、都在搞陌生拜访、搞社区活动，如何让别人一下子记住你，要模仿，但不能复制，这就是要专业，要创新。

　　8、客户是朋友。

　　交朋友比找客人更重要，许多地产经纪面临的最大困难就是没有客源，与客户接触时，要抱着交朋友的心态，而不要将心思仅仅放在要争取他成为你的客户这么简单。客户为什么会从那么多地产经纪中选你?很多时候他们只是靠经纪接触时的感受来做出决定的。做优秀的地产经纪的优势就在于要喜欢与人聊天，喜欢了解人们内心的需求。不是每个人都能成为你的客户，但只要你付出诚意，每个人都有可能成为你的朋友。只要真诚地交朋友，当你周围有几十个忠诚的家庭，这时候你就不需要做广告就能在地产界生存。对于客户来讲，你对待他们的态度决定了他们是不是要和你做生意。客户是一个一个积累的，如果总是觉得走了一个还有另外一个，那么终有一天会变成没有生意。

　　9、专业。

　　房产投资和其它投资一样，是一项有计划、有目标、客观理智的行动。投资人不仅要对市场有全面的了解和研究，还要对买卖行动作出计划安排。单子能否谈得成功，很多时候取决于经纪的交谈和应对技巧、对谈判过程的控制与把握。这间房子是否值得买?应该如何还价?这一切都需要拥有大量背景知识和经验的地产经纪的帮助，才能帮助客户对纷繁复杂的地产市场作出准确判断。

　　一些经纪人抱怨事客人看了十几套房子，客户都不买，可某一个经纪人带客人只看了三套房子，客人就买了。这时候不应该一味地责备客人，其实最需要反思的是经纪人自己，客人有权利去选择自己中意的房子，为什么你不能尽快帮助客人找到他需要的房子?虽然地产经纪是靠佣金生存的，一个优秀的地产经纪绝对不能只关心佣金，还要真正考虑买卖双方的利益。只有这样才能以平常心对待客人。客人挑经纪人，经纪人也可以挑客人，很多时候生意做不成，对经纪人也不一定就是损失。生意是一时的，朋友却是一世的。

　　作为一个优秀的房地产经纪人，应当具备那些心态呢?

　　11、真诚。

　　态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个房地产经纪人，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是企业的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与买方客户，与房主的枢纽，因此，业务代表的态度直接影响着企业的业绩销量。

　　12、自信心。

　　自信心是一种力量。首先，要对自己有信心，每天工作开始的时候，都鼓励自己，我是最优秀的!我是最棒的!信心会使你更有活力。同时，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的服务，要相信自己所销售的房源也是非常有市场的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会。

　　13、做个有心人。

　　“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么好?做的不好为什么?多问自己几个为什么?才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。机遇对于每个人来说都是平等的，只要你是有心人，就一定能成为行业的佼佼者。

　　中国台湾企业家王永庆刚开始经营自己的米店时，就记录客户每次买米的时间，记住家里有几口人，这样，他算出人家米能吃几天，快到吃完时，就给客户送过去。正是王永庆这种细心，才使自己的事业以展壮大。作为一个销售代表，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

　　\_、韧性。

　　销售工作实际是很辛苦的，这就要求业务代表要具有吃苦、坚持不懈的韧性。“吃得苦中苦，方为人上人”。销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪客户提供服务，销售工作绝不是一帆顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。

　　美国明星史泰龙在没有成名前，为了能够演电影，在好莱坞各个电影公司一家一家的去推荐自己，在他碰了一千五百次壁以后，终于有一家电影公司愿意用他。从此，他走上了影坛，靠自己坚忍不拔的韧性，演绎了众多硬汉形象，成为好莱坞最著名的影响之一。

　　客户为什么找你买房子?房主为什么找你卖房子?因为你专业，你对房地产领域的所有相关知识都了如指掌，能给他们一个专业的服务。房主可以以合适的价格卖掉房子，客户可以以合适的价格买到房子，还有未来的增值想象空间，在你这里可以得到所需要的所有专项服务。如果问你这个也不懂，那个也不懂，那么客户找你干什么?凭什么要付你佣金?

　　贝蒂。哈德曼是亚特兰大的房地产经纪人，由于任何一项待售的房地方可以有好几个经纪人，所以哈德曼如果想出人头地的话，只有凭借丰富的房地产知识和服务客户的热诚。哈德曼强调：“我始终掌握着市场的趋势，市场上有哪些待售的房地产，我了如指掌。在带领客户察看房地产以前，我一定把房地产的有关资料准备齐全并研究清楚。”

**房产经纪人个人年终工作总结6**

　　1、每天准时到公司，(最好能提前20分钟到公司，做到风雨无阻!2、打开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘(优质房源)。

　　3、查看公司公告(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源，增加成交量进而增加业绩(及分类广告)。4、了解同事们当天的代看情况，积极跟随同事们一道看房，日积月累，区域内的所有户型你都会了若指掌。

　　5、每天必须认真按质清洗二十个房源，清洗任何房源必须与业主彻底交流，了解真实情况

　　6、回访过程中，了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)

　　7、下决定每天找寻一个新客户(暂时未需要，但半年内会买的客户 8、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。9、每天必须尽量保证带两个客户看房。 10、每天必须即时跟进自己客户。

　　11、主动到公交站或房源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及房源。

　　12、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增。13、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。

　　13、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。

　　\_、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)

　　15、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及房地产售楼部门口吸收客源。

　　16、自己回访时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘(签独家委托)

　　17、晚上是联络客户与业主最佳时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

　　18、业务员应多了解上海市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造“专家”形象。19、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

　　20、工作总结(看房总结经验)，准备第二天工作计划(客与业主需联系)

　　21、心动不如行动，心勤不如手勤，嘴勤不如腿勤，主动出击，才能争取业绩。

　　22、牢记经纪人不是靠天吃饭，那是农民的思想，也不要报有侥幸取巧的心理，天道酬勤才是硬道理

　　先要跑商圈 熟悉小区 (公司里的人也会给你讲讲初步需要怎么做)然后可能会有固定的培训，包括一些房产的知识 经过培训合格之后开始上岗 要收集信息(网络dm单 贴条等等)开拓一些优质房源 客户 然后去实堪房子 给客户配对看房 约看 然后跟踪回访 有意向的话就磋商 最后成交 签合同(要谨慎)收取佣金然后做好售后服务!其实要做好房产经纪人最重要的是心态要好 要有毅力有信心!很多东西是在不断的摸爬滚打中总结出来的 要灵活运用 切忌死板 热情 自信 坚持最终就能成功

　　成功业务员的日常工作

　　(1) 每天准时到公司。

　　(2) 查看当天的工作议程。

　　(3) 查看昨天新放盘的资料。

　　(4) 查看特区报广告本区所登的楼盘广告，跳行家荀盘。

　　(5) 打开房客多软件，采集新房源，群发推广房源!

　　成功业务员的心法：(快、准、狠、恳、贴)

　　快：速度要快，行动要快，约盘约客要快，迫客还价要快，迫客下订金要快，签合约要快，但要快而不乱。

　　准：射盘要准、不要射借盘，开价要准，还价要准，话要准确说出对方心里所想。

　　狠：还价要狠，大胆还价，不要害怕业主骂，因为还价是客人，我只是帮客人出价的。

　　恳：每一步都要表现出诚恳的态度，你可能心理很讨厌这个客人，但不能表现出来。

　　贴：跟贴客户，不要让客户流失，售前及售后服务都要跟贴，客户的口碑是最好的广告

**房产经纪人个人年终工作总结7**

　　20\_年4月，项目营销工作刚刚启动之际，我应聘进入项目组，先后担任策划文案、执行策划之职，主要工作包括利用自身拥有的当地丰富的媒体资源与多次大型活动策划组织经验，协助策划经理进行项目营销推广策略的制定并监督实施，时光荏苒，到现在项目结案已有整整两个年头，回顾过去，对我自己来讲，这两年的时间可以说是收获颇丰，这两年，我亲眼见证了这座商务地标建筑的辉煌崛起，也见证了它在营销史上无与伦比的业绩神话，有太多值得总结和归纳的东西，因为中铁商务广场项目是我正式做的第一个房地产项目，这也标志着我从此进入了一个圈子——房地产圈，在这个项目中接触的所有人，上到公司领导、各部门经理、项目总监，下到每一个同事，每一个项目销售人员，都给予了我包括业务、生活、人际关系等多方面的指导和帮助，对于我工作中出现的失误都报以宽容和鼓励的态度，使我从无到有、从陌生到熟悉、从一知半解到游刃有余，再到目前能够基本熟练地把控项目尾盘的策划工作，除了自己的努力之外，最给予我帮助的就是公司以及项目组整体那种热情、温暖的气氛和专业、果敢的精神，现就我在该项目中的具体工作总结如下：

　　主要工作总结

　　一、 项目营销推广方面：

　　我主要负责协助策划经理整合当地媒体资源，根据当地媒体特点，制定适合本项目的营销推广策略。虽然之前对当地媒体资源已经相当了解，但单纯就房地产项目的营销推广，仍然显得有些力不从心，因此前期在策划经理的指导下，我利用两周的时间，一方面认真熟悉项目的基本情况，另一方面将当地房地产媒体关系逐一捋顺，并多次经过接触、达到深入了解，将各媒体的宣传特点、宣传周

　　期、媒体价格、主要负责人等等信息均归纳记录在册，随即根据这些信息以及信息的不断更新，开始尝试制定不同阶段的项目推广策略方案。也就是从这些一次又一次修改方案的过程中，我逐步了解、掌握了房地产营销的基本原则，在整个项目的营销推广过程中，共参与制定并整理的营销推广方案达20多份。

　　基于之前良好的大型活动组织经验，在策划组织项目推广活动方面还比较得心应手，由于中铁商务广场项目自身体量有限，大规模硬性广告推广的宣传效果远不及一次有规模的营销活动效果好，因此，为了扩大项目和公司品牌的影响力，先后策划组织了建筑师沙龙、项目封顶暨物业签约、中秋书画笔会、客户答谢会等推广活动，实践证明，活动均收到了预期的效果，并得到公司领导和各界朋友的普遍好评，自身的工作也受到领导的认可和支持。

　　二、 策划文案方面：

　　项目成立之初，由于人员配备稍显不足，在完成项目营销推广方面工作的同时，我还主要负责项目各方面的基础文案工作。包括与开发公司每次例会的会议纪要，项目的营销周报、月报，以及项目组各种文件的起草、修改。并负责与广告公司、项目网站建设公司的外联和对接。对这份工作的珍惜，也让我对待每一项任务，都保有认真、负责的工作态度，不懂就问、不会就学、不对就改，经过努力，这种工作态度得到了大家的尊重，取得的工作成绩也得到了领导的充分认可。到目前，共形成正式的会议纪要48份，项目周报、月报从未由于个人原因出现过迟误，与外联部门沟通良好，能够有效完成领导交给的各项任务。

　　三、 档案管理方面：

　　项目作为公司在当地的第一个项目，同时也根据公司准备在该地区扩大业务范围的需要，项目负责人一直都非常注重项目策划、销售两方面的档案管理工作，

　　无论是与置业公司的每次例会、项目组的每次例会，还是各个交阶段制定、提的营销方案，还是大客户的谈判记录、所有客户资料，还有媒体信息、项目推广监测报告等等，都分门别类地整理、归档。我主要负责策划部的档案管理工作，并能够利用空余时间，定期不定期与负责销售部档案管理工作的同事对档案进行查漏补缺，补充和完善工作，使得本项目保存了比较完整的档案记录。

　　四、 项目拓展方面：

　　项目后期，随着基本工作进入常规化运作阶段，经公司领导安排，我先后参与了东风路项目、鹿泉项目、师大项目、秦皇岛项目、保定项目、晋州项目等多个项目的前期考察工作，并参与撰写秦皇岛项目前期定位报告，在完成公司对外拓展新项目工作的同时，也让我开始接触并实践了项目前期的具体策划工作，这对我是一个极其宝贵的学习、提高的机会。

　　五、 培训方面：

　　我深知，培训永远都是公司对一个员工最大的福利，在项目运作期间，我积极参与了公司组织的各类业务培训，其中主要包括：

　　1. 20\_年5月份北京考察培训。

　　这是进入公司的第一次整体培训，通过这次培训，让我更全面更深入地了解了公司基本情况和公司所推崇的文化理念。让我第一次切身地接触到房地产市场调研方面的具体知识。

　　2. 20\_年11月北京、上海豪宅项目调研考察。

　　这是配合东风路项目的一次珍贵培训机会，通过此次培训，我系统了解了项目前期定位报告中所触及到的各方面内容，也逐渐清晰了撰写定位报告所需要的各种逻辑关系，为以后参与其他项目的前期报告奠定了基

　　础。

　　3. 公司组织的其他营销培训。

　　自己刚刚进入房地产行业，哪怕一个小小的知识点对我来说都是非常重要的，都为今后更好地工作提供帮助，因此我十分关注公司定期组织的营销培训，并积极参加，不断丰富、积累自己专业知识，在实际工作中反复实践、完善。

　　工作经验总结

　　通过两年多操作项目的实际工作，通过大家的指导和帮助，把我从一个门外汉锻炼成一个逐渐能适应不同工作的基础人才，其中有很多可以总结的宝贵经验：

　　一、 关于项目策划推广方面

　　1、 项目的推广要制定有计划的系统推广战略

　　形成系统的推广计划永远都是最具有战斗力的推广模式，无论是对项目的后期销售还是对于公司品牌的形象宣传都是有利的。在中铁商务广场项目的整体推广过程中，前期由于广告公司确定的时间较晚，第一轮推广开展得仓促和不足，后期又由于大客户的谈判，使我们在项目推广宣传方面的力度投放相对薄弱，对这个在当地当时比较成功的案例项目的整体形象没有构成系统有效的一贯宣传，没能充分利用项目的有效信息造势，导致项目自始至终都基本处于悄无声息的状态，公司的品牌推广也因此受到一定影响，为石家庄下个项目的推动没有产生巨大的推动力。

　　2、 推广费用预算很重要，要切实根据阶段性推广费用的总额，制定相应的费用计划。

　　3、 策划人员要与销售打成一片，充分尊重别人的劳动成果。

　　在中铁商务广场项目的营销策划过程中，我觉得站在一线的销售人员所总结出的关于项目、客户的每一个观点都是整个项目推进的基本方向，作为一个策划专员，不能仅仅满足于自身的策划工作，同样要站在整个项目的角度，需要不断了解销售进度和销售策略，参加销售人员每天、每周、每月的总结和计划，这样才能根据客户、市场的具体情况适应不同阶段，有针对性地制定相应的营销建议。

　　4、 注重市场调研资料的及时、准确。

　　策划的基础就是大量翔实、有效的市场调研资料，市场竞争项目需要我们注意市场调研的作用，根据推广的要求不断地确立项目的市场形象，并根据市场的要求加以更新。

　　总之，作为项目的营销策划人员首要具备的几种能力：

　　1、坚持创新，开拓新思路;

　　2、充分了解目标市场、产品优势、目标客户以及他们的需求情况;

　　3、需要尊重销售现场同事的意见，但是不能全盘接受;

　　4、根据销售进度和销售成绩，适时调整推广思路。

　　二、 关于团队建设方面

　　1、继续加强团队培训工作。

　　培训不仅仅给予我们工作中最迫切需要的知识和技能，更重要的，它培

　　养我们积极思考和解决问题的能力，同样也能够形成员工对公司强大的向心力和凝聚力，是一个团队最核心的竞争力。

　　2、注重培养团队整体协作性。

　　一个团队是否团结直接关系到工作的成功和失败。这其中的关键是作为

　　团队领导人是否能够以身作则。中铁商务广场项目在处理b塔散户整体退订的问题上所表现出来的主动、果敢、团结和责任，是我们不断进行团队协作的完美表现，而在大客户成交后，茫然、涣散、不安等多种情绪的蔓延也是我们缺失了团队精神的表现，前后两种差异充分表明了注重培养团队整体协作性的重要作用。

　　工作中存在的不足

　　一、专业知识仍需大幅提升

　　对于我来说，目前仍需在专业知识方面下大工夫，利用一切机会和时间学习、积累，不断提升自身的专业水平和专业素质。

　　二、克服自身惰性，继续积累、更新当地市场资料

　　尽管对当地房地产市场资料进行了一定的梳理，但就其数量和质量来说，还远远够不上专业的水准，下一阶段，要克服自身惰性，不怕麻烦，坚持对市场、对各项目进行分门别类的整理和完善，为其他项目提供最强有力的信息支持。

　　伴随着项目走过两年，有过忙碌、有过艰辛、有过汗水、有过欢笑，这些都算作是个人的成长历程。总结过去，是为了更好地走向未来，我相信，有了这些经历，不管成功，也不管失败，在迈向下一个工作目标的时候，我拥有更多的是坦然，是坚定。

**房产经纪人个人年终工作总结8**

尊敬的陈经理：

　　您好!我是房产部的\_\_。最近我一直在想在\_公司二年里做了些什么，得到了什么，我发现付出跟收获相差巨大，让我萌生了辞职的想法。对外别人都认为我们房产经纪人收入很高，可是事实事与愿违，特别是我们公司近期几个楼盘销售不是很理想，让我对这份工作更没有了信息，递交辞职信成了迟早的事情。

　　我的工作：

　　(1)采集、核实和分析客户与房源等信息，设计与管理房号体系，填报和分析业务报表等;

　　(2)陪伴客户查看房屋，测算购房费用等;

　　(3)代理契约鉴证与契税缴纳及权证办理，咨询与代理各类房贷事宜，协理房屋验收与移交等;

　　(4)申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。

　　因为楼市问题，再加上自身的原因，导致我的提成很少，我在想我不适合做这份工作，希望经理能够批准我的辞职申请。最后，祝愿公司能够从困境中走出来，再创佳绩。

　　此致

敬礼!

**房产经纪人个人年终工作总结9**

　　20xx年即将过去。一年来，本人在公司行政科的正确领导下，在同事们的大力支持下，牢固树立安全行车和服务至上的思想，较好地完成了全年的各项工作任务。现将本人一年来的思想、工作等情况总结如下：

　　一、加强学习，不断提高政治理论素质和业务水平

　　一是认真学习马克思列宁主义、\*思想和\*理论，“三个代表”重要思想，用正确的理论来指导自己改造好自己的世界观、人生观和价值观，增强自己的政治敏锐性和辨别是非的能力，树立牢固的共产主义信念和全心全意为人民服务的宗旨意识。

　　二是紧紧围绕提高对“安全第一”思想观念的认识，针对自己的工作实际，认真学习车辆管理、交通安全等方面的法律法规和有关政策，进一步增强安全意识，增强自己对工作的适应能力，提高自己做好工作的本领。

　　二、努力工作，为领导和机关搞好服务

　　一是认真做好给领导的车辆服务工作。随着市委领导的调整，按照工作分工。由于服务对象变了，随之而来的就是服务方式的变化，为此，我在我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，尽快调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为机关服务紧密结合起来，在领导外出的情况下，如果办公室领导派我执行其他出车任务时，我也能够积极配合。

　　二是认真做好车辆的保养和维护工作。多年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维修，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把工夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面使车辆在平时始终保持干净清洁，给领导以舒适的感觉;另一方面，通过对车辆的保养，及时发现毛病，小问题自己动手，大毛病立即向领导汇报后修理解决，从而做到了“有病不出车，出车保安全”。

　　三、严格管理，抓好小车班队伍建设

　　一是作好表率。作为小车班的班长，我始终做到严于律己，对待本职工作高标准、严要求，要求同志们做的，自己首先做到，发挥一名老大哥、老同志的模范带头作用，为小车班全体干部职工作好表率。

　　二是严格管理。在工作中，要求大家坚持服从领导分工，不挑肥捡瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，都认真的去履行好职责。每位同志要严格遵守单位的各项规章制度和劳动纪律，要做到认真学习，严格遵守国家的道路交通法规和我省的有关规定，牢固树立安全第一的思想;坚持良好的驾驶作风，文明驾驶，礼貌行车;服从调度，热情服务，不断提高服务质量;搞好车辆的日常维护和保养，保持车况良好，车容整洁，确保各种机件齐全有效;坚持按时参加安全学习活动，抓好行车安全工作。

　　四、存在问题和下步打算

　　总之，一年来，我根据组织和领导的安排，做了一些工作，取得了一些成绩，但从更高的标准衡量自己，也还存在一些差距和不足。如对一些安全法规、政策学习得不够深，不够系统;为领导服务的主动性不够强;在处理为领导服务和为机关服务的关系上还需进一步提高等等。在今后的工作中，我将不断抓好安全法规、政策的学习，增强安全观念;切实加强服务意识，正确处理好为领导服务和为机关服务的关系，认真做好服务工作，力争取得更大的成绩。

**房产经纪人个人年终工作总结10**

　　20xx年是我们\*\*地产公司业务开展至关重大的开局之年，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，机遇与压力并重的开始的一年。因此，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及工作总结：

　　一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

　　1、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。

　　2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，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，随着我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，加之我们一年的厂房推界、客户推广，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化!

　　二、制订学习计划。

　　做房地产市场中介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们业务人员支持)。

　　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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

　　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，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。

**房产经纪人个人年终工作总结11**

　　一、基本信息

　　姓名：

　　部门：前期部

　　岗位：前期部职员

　　任职时间：一年

　　二、工作职责描述

　　负责发改委、危改办、国土等相关行政主管部门的协调工作及发改立项审批、土地登记证相关手续的办理。

　　三、工作业绩描述

　　XX年伊始，我由城东房地产开发有限公司借调到城投房地产开发有限公司前期部工作，由于在我以前供职的公司我担任前期开发部的经理，所以新的工作我是驾轻就熟的，但由于公司刚刚成立与各行政主管部门的关系未曾建立，公司多个项目刚刚起步，正是前期手续未办及混乱的阶段，我深知新的工作是充满挑战的，在经过半个月的了解、熟悉我公司项目手续办理情况后，以《河北省房地产开发项目行政审批流程示意图》为纲，捋出了公司项目手续缺、差件以及下一步需办理的相关手续目录，按部就班办理。

　　申报震后危旧平房改造中央预算内资金，是上半年的工作重点。唐山市将震后危旧平房改造作为落实科学发展观、构建和谐社会、关注民生办成一些群众期盼的大事的具体举措，并将其列为市委、市政府的 一号工程 ，由于河北省地方财力紧张，资金缺口较大，唐山市委、市政府恳请国家给予大力支持，安排一定数额的投资补助。作为一名唐山市民，我为我们的政府如此关注民生而骄傲，作为一名城建投员工，我为接触申报工作而感到自豪。强烈的自豪感使我以全部热情投入到工作中。 时间紧、任务重 是我对这项工作全部概括。由于申报预算内资金是由市发改委牵头的，而我负责与发改委协调的全部工作，为了掌握政策、信息以及上报资料的顺利审批，我每天都在公司和市发改委、住建局以及去市发改委、住建局的公交车上，来回奔波。XX年的盛夏，高温不断，每天顶着37、8度的高温等公交，有时一天都喝不上一口水，皮肤晒黑了，脱皮了，有时夜里也会因为小腿酸疼而惊醒，这一切并没有让我感觉到苦，而是感受到了工作带给我的满足感，我在工作中体会到幸福，经过努力由我负责的发改委审批的关于城子庄、南富庄、建华桥震后危改项目的项目建议书批复、可行性研究报告批复、咨询评估机构评审等要件均在行政主管部门要求的时间内完成。为了加快完成申报手续，接手了由技术中心负责的初步设计、基础配套实施概算、及初步设计、概算专家评审等工作。为将发改委的要求及时传递给设计院，常常和设计院的工作人员一起加班到深夜。记得去石家庄上报手续的前一晚，我和当时的主管领导图总、设计院的工作人员，一直忙到凌晨两点，当我们看到组卷齐全及合格的资料放在危改办的桌子上，我们都欣慰地笑了，没有累、没有苦，只有骄傲和自豪。

　　XX年7月，我和主管领导图总、住建局、市发改委的相关领导，去石家庄上报申报资料，同时，也要经过省发改委、省咨询中心及专家们对组卷资料审核，对于我们来说，这是申报工作最关键的环节。怎样才能使我们历经数月辛苦完成的工作，得到省主管部门的审核通过呢?除了我们将工作做好、做细外，还有赖于我们之前与市发改委、住建局所建立起来的良好关系。基础配套实施概算与我们将申请的中央预算内资金有着直接关系，我和我的主管领导图总与市发改委、设计院及省评审专家多次探讨如何才能在合情、合理、合规的情况下，做到有利于公司效益的最大化。最后，在市发改委、住建局的协调支持下，省发改委、省咨询院将我公司三个项目的基础配套设施投资额由10800万元增至11670万元，为公司多争取了870万元。石家庄的7月，酷暑难耐，在经过一周的高强度工作后，我们回到了唐山，中央预算内资金申报工作，也随之圆满结束。接下来，我的工作经过调整后，主要负责发改部门、国土局的协调工作及相关手续的办理。

　　南湖休闲美食广场项目、凤凰新城brd项目、三年大变样的相关手续办理及审查工作是下半年的工作重点。

　　南湖休闲美食广场项目的土地证办理，是公司给予的考核任务，为了保障销售工作的顺利进行，南湖休闲美食广场的土地证必须抢时间办理。为此，我们必须做好路南区国土局、市国土局的工作，除了上报资料及时、准确外，还要紧盯办事人员，由于南湖休闲美食广场由于项目用地涵盖了国有建设用地、集体建设用地、农用地等地类，地籍调查情况复杂，又因a-01-1地块与a-01-2地块出让时间不同，按正常情况办理两个土地证，但由于我公司的建筑物分别占两块地，这样，单体建筑可能会有两个土地证，影响销售，协调市国土局、路南国土分局的领导，特事特办，最终在公司领导要求的时间内，完成了南湖休闲美食广场项目土地证的办理。

　　四、工作态度描述

　　XX年8月初，在刚刚完成申报中央危改资金手续后，我发现我怀孕了，由于一直太辛苦、休息不够等原因胚胎发育不正常，有先兆流产的迹象，我选择了做流产手术，这对于我这个31岁还没有孩子的人来说说，无疑是一个巨大的打击。在手术后的第三天，我接到了路北区发改委关于我上报的rbd项目发改立项的专题会的通知，由路北区发改委j 长主持召开。由于我是对发改部门的前期跑办人员，项目情况我是再了解不过的了，考虑到让其他同事去有可能汇报不清楚而延误审批，我还是带病去了。两个小时的会议时间，我强忍着疼痛，汇报了项目情况，得到了审批。工作和生活是两条线，可是又有谁能保证这两条线不会相交呢?作为一个职业人，尤其是一个职业女性可能付出的会更多，但是，我的职业素养和我所在的岗位告诉我：对于责任，一刻也不能懈怠。

　　五、工作能力描述

　　进入公司一年来，我深深地感到我所在岗位的重要性。除了需要敬业、奉献的精神之外，还必须具备良好的工作能力和水平。总结自身，我认为工作能力主要体现在以下几个方面：

　　1、专业基础是立岗之本，不断提升专业水平，是我在工作上一直追求的目标。项目跑办前期的工作，需要掌握大量的法律法规和相关政策，需要不断积累和学习。XX年5月，我有幸被公司派往西安，接受了住房和城乡建设部人事教育司举办的《项目前期、用地管理》继续教育培训班，在为期五天的学习中，进一步掌握了项目建设用地管理法律法规、建设工程项目前期管理及审批程序、建设用地报批程序及基本要求、建设用地管理新政策以及城市房屋征收拆迁管理的学习，这些专业知识使我在以后的工作中，受益非浅。XX年11月我参加了全国房地产中级经济师的考试，在几个月的学习中，也使我掌握了大量的房地产开发的知识，我也深深明白，专业知识是我做好工作的基础。一边工作，一边学习，不断丰富和完善自己。

　　2、做事细心认真，团队协调能力强。在和部门领导、同事们的协作中，能够准确地领会领导交办事件的意图，扎实、细心的执行。与同事间能够相互帮忙、合作，营造了良好的人际环境和氛围。

　　3、性格开朗，善于与人交往，语言、沟通能力较强。和各职能部门打交道、跑办业务，通过富有亲和力、严谨性、坦率的交往方式，能够与相关部门工作人员实现有效、顺利的对接，保障跑办业务无障碍。当然，作为一名年轻的职员，我距离公司发展的要求还有很多差距和不足，在今后的日子里，我将一如既往，虚心向领导、同事们学习，不断提高自身的业务素质和水平，为公司的长远发展作出应有的贡献!

**房产经纪人个人年终工作总结12**

　　时间过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有2个月左右了。现在实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战.在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。

　　三年的大学生活即将圆满的划上最后一笔,这最后的一笔是我们面对未来,回顾过去的见证.它就是毕业实习.毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节,它是所学理论知识与工程实践的统一，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

　　在我看来实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

　　路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

　　房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个平台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效;帮买房人寻找推荐合适、理想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交;房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为2%(购房户按房屋成交价1%和售房户按房屋成交价1%组成)。主要业务流程为：房客源开发、房客源登记，信息回访反馈，带看客户、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。我在中介中前期主要做一些柜员的工作：打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在领导的带领下参加具体的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等灵活性的工作。

　　现在来回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益非浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

　　俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是房地产经营与估价，也算是与房地产经营相关，但以前从来没有接触过房产这个行业，说实话虽学此专业，但在刚开始的时候心里根本没底。但是通过这么长时间的工作后，我已经充分认识到自己的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

　　为了表达自己收获的喜悦,我们将分开几个部分讲一下自己的感受,报告实习的情况。

　　一,公司介绍

　　厦门搏源房产信息有限公司经营范围主要是二手房买卖,房屋租赁,房屋代理、中介,居民贷款担保、代办交易手续,全资收购房屋、咨询等,有关房屋的一切问题,贷款担保、代办手续费用最低,我公司与中国建设银行、中国工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保,我公司一直得到客户的一致好评。公司积极参与社会公益活动,为社会就业作出了贡献。

　　房地产业，这一关系到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”，正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现，充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步完善。

　　随着经济的发展，城市人口的增多，房子的需求越来越紧张，人们没有大量

　　的时间为了寻求房屋信息而奔走。而网络能大大减少时间和财力，所以说网上房产中介的产生为大家带来了便利。

　　随着信息时代的到来，企业必将不可抗拒的加速进入信息网络时代。企业需要建设具有本企业特点的,业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作，就是把企业物流的管理提高到对企业信息流的管理来控制企业的运作，及时提供给领导决策所需的多方面的信息。在现代化企业中，信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

　　本文以一个房产中介管理系统的开发为实例，对网络信息管理系统的开发进行了初步的探讨。它利用网络这种先进的手段，使人们能够更好、更快的了解房产的信息，实现了房屋开发商与客人的双向沟通，具有很多的优点。

　　网上房产中介系统具有节省时间，快捷方便，信息准确及时等特点。房产中介管理系统是基于网络的管理信息系统，包括前台应用程序的设计和后台数据库的开发。它要求数据库具有数据一致性好，前台应用程序的界面简洁友好而且功能完善等特点

　　通过房产中介系统，用户可以发布房屋出售出租及需求信息，同样也可以查询其它用户发布的房屋相关信息。使用该网上房产中介管理系统，可以实现统一的信息发布、浏览、维护等多项功能。使房产中介摆脱大量的手工书写操作,快速、准确、方便的提供各类统计信息,充分发挥计算机网络的优势,实现资源共享和协同工作,使房产中介管理工作达到现代化、规范化、科学化，为广大用户的使用带来更多的方便!

　　系统开发的总体任务是实现信息发布管理的系统化、规范化和自动化。房产中介管理系统的目标是提高房产管理员工作的效率，具有对房源的出售、出租、需求、区域等信息进行管理及维护的功能。普通注册用户可以通过此系统发布出售、出租、求租、求购信息以及删除自己的需求信息功能，并能进行个人信息的修改。

　　房屋信息发布管理系统的功能需求描述如下：

　　按每个用户的用户名和密码进行登录，以管理员身份登录后则可以对普通用户发布的房源信息进行管理;发布新楼盘的出售信息

　　以普通用户身份登录后则可以看到自己的注册信息和需求信息，可以进行需求信息的发布，修改个人资料操作。

　　1.认真起草各类文件。作为助理，起草、印发综合文件是我的本职工作。因为公司习惯于每个星期开2次会议，主要是督促大家鼓励大家。

　　5.仔细搞好会议材料。这些材料一般都是我们一个一个地方去踩盘问人才能知道一点点的，为了得到我们想要的一些关于楼盘的资料，大多都是一些口头上的信息，所以要进行整理和分类。其中的信息包括，楼盘的地理位置，周围的商业概况及配套设施，户型，主力户型。容积率，销售状况，空置率，车位的问题等等都是我们所要了解的信息。其中有的信息是口头收集来的，需要我们去通过一些渠道去辨别真伪。

　　6.还有就是银行的借贷问题。所以对于银行的一些专业术语，以及银行对信贷的控制流程是要掌握的。因为每次和银行的人员去打交道的时候，银行的人员都会和我们讲一些银行的专业层面的术语，很多一部分都是我在学校的时候学习过，但是没有实际掌握并灵活运用。如果能熟练的掌握并灵活的运用，就能使我们在商谈中更加游刃有余，就能使我们站在比对方更高的层面去看清这些事情。对于银行信贷内部的控制流程之前不是很熟悉，也是这一方面我之前不是很了解

　　的，通过这一段时间的了解对了这些方面有了简单的认识。

　　7.通知客户来办理相关手续也是我的工作之一。因为时间的不一致，安排大家见面也是需要相互通知的。

　　还有很多相对于烦琐一些的小事情就不一一阐述了其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。这也让我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要更加努力的再学习，并且要有更多的细心和耐心。有些时候也会办错事情，我知道自己还有很多的不足，所以将来就要更加的勤奋工作。我相信勤能补拙，每天都要进步一点，为公司尽自己的一份力量。在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的进步。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**房产经纪人个人年终工作总结13**

　　光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年中，蓦然回首己入司已半年，在这大半年的时光中我透过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。

　　今7月将至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目标，理清思路，特对自我这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

　　一、工作中的感想和回顾

　　进入房产的半年来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培!让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能!

　　今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小。

　　鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为房产的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放下我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持!

　　自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时光里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自我职责的重大。

　　因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自我的本职工作，促使我务必提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。平时还要持续一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质。特别是在和客户及房东的沟通上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

　　二、工作方面

　　1、思想上用心进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够持续一颗用心向上的心态，立足本职，安心工作!

　　2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应潜力强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规制度!

　　3、心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够持续一颗用心向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪!

　　4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

　　三、工作中存在不足：

　　1、工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧!

　　2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控潜力差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自我比别人比起已经够努力了!

　　3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时光得不到合理安排。

　　4、做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交!

　　5、平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

　　6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

　　7、谈单潜力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

　　四、下步工作中需要得到的改善及帮忙

　　1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

　　2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

　　3、做单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

　　4、用平时工作休息时光阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质!

　　5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

　　6、摆正思想，持续一颗用心上进心，以良好的精神面貌和用心的心态投入到下步工作中!

　　7、望公司加强相关专业培训，使我们的综合潜力和素质得到全面提高!

　　8、期望在工作中好的方面给予持续，不足之处在下不工作加予克服及改善!

　　以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

**房产经纪人个人年终工作总结14**

　　出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

　　年6月至今一直在从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

　　用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

　　工作总结：

　　首先是业绩方面：从年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

　　其次是工作中遇到的问题：由于我们店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是bàn zhèng部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

　　再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

　　最后是行业分析：20xx年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米120xx元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等!

　　综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们x店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

　　20xx年工作计划

　　转眼之间又要进入新的一年——20xx年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

　　20xx年是我们x有限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，机遇与压力的一年。为了提高工作效率我要调整工作心态、增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作。为此，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，我订立了以下工作计划：

　　第一，做好业绩。我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高50%-100%。年初受政策等各种因素影响了我们二手房的业绩但我们要利用澳帆赛来弥补这一缺陷。

　　二、制订学习计划。做房地产市场中介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，学习直接关系到业务人员业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

　　三、增强全局意识、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，我希望得到公司领导们的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

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！