# 房产自媒体工作总结(81篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-01-22

*房产自媒体工作总结1201X年X月X日 X天在实习的第二周，我参与了公司与dairy farm公司合作的培训项目，在项目初期，我负责了课程ppt的制作。ppt制作对我来说是非常熟悉的了，由于软件工程专业，所以我对 powerpoint、ex...*

**房产自媒体工作总结1**

201X年X月X日 X天

在实习的第二周，我参与了公司与dairy farm公司合作的培训项目，在项目初期，我负责了课程ppt的制作。ppt制作对我来说是非常熟悉的了，由于软件工程专业，所以我对 powerpoint、excel、word等软件接触很多。可是当我真正接手幻灯片制作时才发现，之前自己所接触到的不过是凤毛羚角。我看了之前的一系列培训ppt，发现里面设计了大量的3d动画制作、动态gif制作、遮罩、蒙版以及动画片头。而我对这些却是一窍不通，所以在接下来的一周，我是边制作边学习。

虽说是制作ppt，可是要用到的软件绝不止microsoft powerpoint那么简单。在制作过程中，我接触到了photoshop、imageready、ulead videostudio、coreldraw、光影魔术手、logomaker以及3d max.有些软件我之前接触过，上手还比较容易，但是对于一些比较复杂的软件，如3d max，我至今都还太懂得怎么用，正在努力 在那一周中，我完成了ppt的动画制作，以及三个模块的版面制作，细数起来总共有20多张slide。由于后期合作公司提供的图片资料不全，所以幻灯片的制作暂时搁置。

**房产自媒体工作总结2**

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力。当然在工作也有不足之处主要为以下几方面：

（1）与领导及同事们的协作、交流欠缺主动性，两个月来跟本部门同事的交流、协作不少，相处融洽，但与其它部门的部分领导及同事们的协作、交流很少，，由此也给相关工作的顺利开展带来一定的负面影响。

（2）对于专业知识了解还有待提高。

在今后的工作中，我会不断加强对专业知识的学习，不断提高自己的工作能力；加强与领导及同事们的交流和协作，互尊互助，共同进步；对公司的工作流程尽快了解，提高工作效率

**房产自媒体工作总结3**

20xx年上半年在公司领导和同仁的帮助下我们顺利将一号楼开盘，下面谈谈在半年工作中的一些获得和感想。

首先，在08年上半年，我们完成销售额万元，完成率达到，回笼额完成万元，完成率达到。下半年我们需要完成的任务是：销售额亿元，回笼额为亿元。对于下半年的销售和回笼的任务，我是很有信心的，因为我相信在我们整个团队通过不懈的努力下会将完成集团公司下发的销售指标。

从20xx年下半年房地产行业就进入了政策调控，表面上看房地产销售形势乐观，其实随着人民币的升值，房地产行业仍然会继续高速发展，国家调控房地产行业其目地是让行业开始逐渐规范起来，避免银行资金陷入危险境地引发金融危机，所以我认为房地产的价格不会出现太大的波动，只会呈稳步小幅上涨态势。20xx年上半年，市场较为冷淡，供大于求的情况突现，在这样不容乐观的市场环境下，我们就更需要突出本项目的各种优势，在众多楼盘中脱颖而出。在下半年的工作中，需要不停的学习国家房地产的相关政策，更加留意起周边楼盘的销售策略和形势。

在推出一号楼同时也遭遇了房地产调控寒流影响，销售形势一般，但随着河西企业的增多及规模的扩大，外来人口逐步增多，作为河西新城区优先发展的趋势逐步增强等原因，周边房地产销售的形势也会逐步好转。在销售策略上要突出我们项目的特点。我们在介绍项目的同时必须不断提高销售技巧，要重点介绍在地理位置和日后配套等与其它楼盘相比所具有的优势。同时注意收集河西区域大型公司的信息。下半年公司安排我们在一些联盟商家进行的专门推荐会也会吸引一部分人购买，可以进行一对一的沟通交流，加深潜力购买者的印象。希望通过我们的努力尽快将1号楼的房源快速去化。

同时，也要做好销售2号楼前的所有工作。工作压力是有的，销售任务是艰巨的，在这个时候，我想到了《士兵突袭》中的一句话：“不抛弃，不放弃!”，我相信我们的团队是的!

**房产自媒体工作总结4**

20xx年马上就要过去了，转眼又要进入新的一年。新的一年充满的挑战与机遇。回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触过的事物和事情；见识了很多从未见识过的。今年开始的限购政策，国际广场商业项目的开发及销售在这一年也开展了，本年度即是公司开拓进取的一年，也是公司创新改革的一年，作为中正地产的销售人员，今年完成了自己很多个突破。

今年中国的房地产市场发生了翻天覆地的变化，全国住宅限购令的颁布使得全国的住宅销售深受影响。但是通过公司领导的努力，销售政策的改变以及对我们的销售培训，使我们对于限购令的恐惧完全排除，在销售过程中对于限购令的解答和对于客户的担忧可以游刃有余的解答。客户也可以完全的接受我们的讲解。

同时公司的第一个商业住宅项目国际广场也在今年起航了，这是公司战略发展中非常重要的一个项目，前期的住宅销售工作基本没什么困难，接待客户一周便开始销售，销售效果非常的好。项目的位置以及公司的品牌还有合理的定价为项目的住宅成功销售奠定了坚实的基础。限购令对于住宅销售的影响并不是很明显。而且作为xx地产第一个真正意义上的商业地产项目，公司对于国际广场的商业部分灌注了心血及汗水，对其成功的推出和销售充满了信心。作为公司的销售人员，刚刚开始接触时我倍感压力。通过前期的培训以及组织的北京考察学习，把公司的商业模式以及理念充分的理解了，而且公司领导的多次亲临指导，使我们对于国际广场商业的问题都迎刃而解，而且通过xx个多月的接待客户以及每天的问题汇总和不定期的领导亲自解答，让我们基本完全掌握了国际广场商业的产品以及公司所想要表达的理念。让我们在销售过程中对于客户的解答充满自信。

在今年年底的时候，全国楼市的宏观调控更加严格，负面新闻充斥各大媒体，住宅的销售工作受到了影响。但是通过公司领导的亲自多次培训和开会分析，让我们对于调控的有了充分的理解，而且在解说说辞上有了自己的方式，对住宅的销售受到的影响程度降到了最低，所有的销售人员对于明年住宅的销售充满了信心。

在这一年中我也充分认识到了自己的不足之处：

因为自己比较年轻，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。所以平时要多学习专业知识，有什么工作上的问题可以和同事之间商量或者问上级领导得以解决。

作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以在个人素质以及礼仪方面还需要进一步加强。在高素质的基础上还要加强自己的专业知识和专业技能。这样才能算是一个合格的优秀销售人员。在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个太原乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

＂人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。＂新的一年，新的形式、新的要求、新的方案，全新的开始，全新的一年，全新的未来。xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心在新的一年里再创新成绩，再上新台阶，为公司的发展、振兴做出更大贡献。

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

**房产自媒体工作总结5**

在过去的一年里，新安·邻里中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金1000万，上客320组，现将本公司进驻新安·邻里中心项目部以来截至20xx年1月15日主要营销活动及销售工作总结如下：

1、20xx年10月3日：本公司进驻新安·邻里中心

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20xx年10月6日：新安·邻里中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将新安·邻里中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20xx年12月9日—20xx年1月9日：新安·邻里中心开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达150余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部宿迁市伟成房地产置业有限公司门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告 4、20xx年1月10日：新安·邻里中心一期首批房源正式开盘

注：新安·邻里中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为新安·邻里中心在保安地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20xx年1月25日：启动新安·邻里中心春节营销计划

注:此期间主要推出针对保安当地各村有影响力（各村村支书）的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20xx元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的.他们。

6、20xx年4月20日—20xx年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动 注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地宿迁市伟成房地产置业有限公司推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20xx年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且新安·邻里中心销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20xx年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭新安·邻里中心宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。保安地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期

宿迁市伟成房地产置业有限公司间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响 9、20xx年11月2日：新安·邻里中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将d区、e区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为新安·邻里中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去最佳销售时机。

10、20xx年12月27日：新安·邻里中心正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20xx年元月6日：农贸市场正式搬迁至新安·邻里中心，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将新安·邻里中心又推向另一个高度。

**房产自媒体工作总结6**

20xx年x月x日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了xx地产代理有限这个大家庭，并在的项目xx街区做置业顾问。非常感谢领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习，20xx年x月x日项目开盘了，我预约了x个号，共x套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题如下：

1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。

2、在引导客户方面有所欠缺；

3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动；

4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

1、明年的任务是x个亿，我给自己的任务是x千万，一步一个脚印踏实前进。

2、加强销售技巧；努力创造出合适自己的销售方法和技巧。

3、调整心态，建立自信心；

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年，还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20xx年的工作。

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

**房产自媒体工作总结7**

白驹过隙，转眼我在公司已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今x月有余，在这4个多月里，我感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

团队自成立到现今已经三年多时间了，我很荣幸能在这么优秀的团队里，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范。

>一、年度主要工作事项及成果梳理

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

1、销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表；

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等；

3、维护销售台账和日期销控表；

4、做好案场日常行政事务，如物料、考勤等；

5、所属项目与开发商对接的各种单据、合同、发票、支票等资料管理工作；

6、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。保证销售工作的正常进行；

7、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行；

8、所属项目基础数据的录入，客户资料、调整等专业数据管理工作；

9、日常的招聘工作的跟进；

10、公司员工的认识档案及缴费等管理工作；

11、熟悉楼盘情况，熟练掌握各项销售流程；

12、销售现场销售的控制，做到准确无误；

13、置业顾问各种单据填写完毕后的检查工作；

**房产自媒体工作总结8**

一、实习目的

在此次实习之前，曾在学校学生会负责过学院新媒体方面的工作，但主要限于微信文章的编排以及公众号推送工作。为了提高我的关于新媒体方面广告运营的综合能力，除了深化文案写作能力，再学习运营方面的知识，我加入了北京京东世纪贸易有限公司并担任广告运营一职。选择京东，第一是因为京东在电子商务行业是一个佼佼者，跟我们专业能挂上钩。第二它是一个大公司，有完善的制度体系和考核标准，这是我在小公司所体验不到的，能让我目睹、体验大公司运作流程对开阔我的眼界、提升我的认识有很大的帮助。实习是每个大学生必经的一个阶段，毕竟上学就是为了学有所用，学以致用。

(一)实习单位简介

(二)实习岗位介绍

我所处的岗位是商业提升事业部广告运营部的广告运营岗位。主要负责的是针对各类产品进行广告投放，包括产品上线及后期广告维护工作以及相关媒体广告运营活动，跟踪推广效果并进行数据分析，实时关注广告效果，进行广告的优化并负责对运营数据挖掘分析整理并形成结论，了解用户的需求，及时改进平台的运营策略。同样要与工作流程中的上下部门衔接，尽心尽力将每一份产品广告的运营工作做好。

二、实习内容及过程

(一)工作内容介绍

我的本职工作是协助产品经理进行产品广告运营。主要负责维护京东大客户运营工作，持续提升产品收入以及策划超品日，季节日等超百万预算的营销活动。具体来说，是负责部门其他产品数据运营、用户运营、跨部门沟通，商务运营等工作。我主要担任美妆类目上的重点营销活动的广告运营支持，包括指标达成、客群关系维护，针对各个商家进行分类分层管理，深入挖掘和了解广告主需求，整体把控广告预算并针对日常美妆类目重点营销工作的投放数据，与各个部门协调资源，积极主动沟通提高广告收入。

(二)工作过程

1.客户运营

(1)负责广告主的`日常运营及客户群关系维护。主要包括指标达成、营销活动等。前期要针对要求明确产品广告投放的目标以及确保产品的广告正常进行，然后再根据明确目标选择合适的推广渠道方式协调内外部的资源并制定详尽广告运营计划。例如在京东商城的“美妆秋化节”“美妆出游季”“美妆结婚季”以及众所周知的电商双十一活动“美妆双十一预热活动”等等，都需要做好前期的准备工作，我主要在前期准备工作中负责针对营销活动的广告运营方面与其他部门共同协调，通过邮件相互完成前期工作准备流程，每一个工作环节都需仔细缜密，派发广告运营计划信息及时有效，基础格式、派发时间以及派发部门员工等等都是准备工作中不可或缺的基础部分。

(2)负责深度了解和挖掘广告主需求，整体把控广告预算，制定投放计划。根据各类需求制定合理广告预算不仅能够使广告计划确保科学性、合理性，还能够使广告计划的贯彻与执行得到强有力的保证。我在进行各类产品的广告费用预算时总结出，在广告预算工作中必不可少的是确定广告费的范围，其中广告费主要包括广告媒介费、广告制作费、管理费及杂费。我主要的预算方法是百分比率法，以一定期间的销售额或利润额的固定百分比编制广告费用预算，并在广告费的分配上按照部门、媒介、地区、时间、商品以及广告对象。

(3)监控日常投放数据，协调各部门资源，捕捉业务提升点，提升广告收入。在我实习两个月左右的时间里针对两次大型京东营销活动“美妆出游季”以及“美妆秋化节”的广告运营工作上，监控日常的广告投放数据并积极主动与各部门协调。在工作期间也出现过不少问题，不仅仅是由于自身粗心大意，重点在于与各部门协调过程中出现沟通未及时等状况，虽及时弥补了自己的工作错误，但在流程上还是有所欠缺，当晚加班在深夜，晚上11点左右才结束了一天的工作，总之在监控投放数据，协调各部门资源方面京东也给我上了一课，从那天起决定今后决不能三心二意，马马虎虎。

2.活动支持

**房产自媒体工作总结9**

申请注册新浪、腾讯微博企业账号

注册微信公众账号1个：名字要好听、容易被搜到、容易吸引人。

提高微信公众号的访问量和关注度首先要做的就是微信发布的文章要吸引人，这是最重要的地方，内容决定提高关注度和粉丝的。搜集粉丝反馈意见、时不时搞一点趣味测试流动、搞有奖问答流动。

二：新媒体平台的维护

1、qq、微信、朋友圈

定期更新日志保持与客户互动、发布的日志可以是公司的产品介绍、市场规模、新厂建设。

2、微博：发布一些品牌动态、产品动态、企业高管观点、风趣幽默的段子、与消费者互动、产品市场竞争情况等。每个月发布10条—15条。

三：新媒体的宣传与推广

**房产自媒体工作总结10**

光阴易逝，新媒人一年的奋斗在此刻即将画上句号；来去匆匆，新媒人一年中走过的足迹即将在这个夏初时节停歇我们这代人的步伐；物转星移，新媒人一年中积累下的财富即将在这个时间节点传承给下一代新媒人。

回想一路走来的日子，我们新媒体中心所经历过的点点滴滴、新媒人所挥洒的青春汗水，心生诸多感慨。犹记得，有个小伙伴竞选大会上说过的那三个词”舍不得、离不开、放不下”，确实，这三个词作为这次工作总结报告的主题最好不过了。

>一、舍不得

最初的新媒人带领着10月底新加入进来的小伙伴，怀着满腔的热情投身于新媒体中心的建设和发展中，一路的摸爬滚打，从军训流水账、国庆、校庆、活动、圣诞节、元旦、春节、雷锋月、挑战杯创意论坛等线上线下活动，到春、五月天、盛夏光年等每月主题活动，再到每月生日会、节日庆祝、圣诞节喊楼、煮汤圆、包寿司、部门出游、中心出游等中心内部活动，在大家的共同努力下我们新媒体中心现在的部门分工明确、工作思路清晰高效、团队协作程度高、专业化水平高、集体凝聚力强。

此外，大家的辛苦付出所获得的成果从微博微信的数据变化上就可以看出。这一年，我们的微信粉丝量翻了一翻，阅读量也呈现快速增长的趋势，微博粉丝量增长近20xx人，互动量也提升很多。数字变化的背后凝结了我们这一代新媒人这一年来的心酸血泪。

>二、离不开

一年来，第一届新媒人一起参与新媒的发展，新媒的今天离不开在座的每一位。中心组织架构建设，部门分工、人员确定等为新媒各项工作开展奠定基石；中心团队建设，纳新、组织培训、开展中心内部活动等为新媒各项工作的成功开展、活动的成功举办提供坚实保障；团宣工作、多种形式的线上线下活动的开展，为新媒体的业务水平提高、专业化宣传能力提升、团委宣传工作改进、华园青年思想引领、青春正能量传播等方面提供原动力。

新媒的一路走来，离不开第一届全体新媒人共同的努力，离不开大宣传每一位伙伴的相互扶持，更离不开校团委领导、老师和同仁们的支持。

三、放不下

一年过去了，我们即将放下身上的责任，但放不下心中对新媒的热爱、对新媒的牵挂。第一届的新媒人以乐观和激情开创了新媒体的历史，而历史的续写将由你们完成。我们也都清醒地认识到我们新媒体宣传工作内外环境依旧严峻，与其他高校团委新媒体宣传的差距依然存在。新一届的新媒体领导班子需要发挥出你们的聪明才智，继续带领新媒人探索新媒的发展道路，将青春正能量传递给华园青年师生。责任与使命即将从我们这里传承给你们，新媒人的乐观与激情也还在延续，新媒体中心的历史将由你们续写！

**房产自媒体工作总结11**

一年又过去了，在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

>1、想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

>2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

（1）协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。

（2）做好了各类信件的收发工作，XX年底协助好办公室主任顺利地完成了XX年报刊杂志的收订工作，工作总结范文《房产工作总结范文》。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

（3）协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院XX年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

（4）做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

（6）认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

>3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

>4、作质量成绩、效益和贡献。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

**房产自媒体工作总结12**

目前在一家天猫月销量排行第一的童装店铺做售前客服，作为一个电子商务专业的本科生，学校也不错，我还是很愿意从基础做起，了解第一手的资料，更好的积累，为以后做准备。

客服的工作比较繁琐，每天都是一样的工作内容，不同的是你面对的顾客在变化，今天你遇到一个很烦的顾客，明天你遇到一个很好说话的顾客，自己一天天没有变化，跟你聊天的顾客却在不断地变化，更多客服迷失在了这日复一日的重复工作。

反向，这中间其实也有一个问题值得我们客服去思考，如何在每天不变的自己中，最大限度地稳定一批不变的顾客，为店铺积累更多的忠实粉丝，这些忠实的粉丝，不仅需要店铺的宝贝品质的强力支持，也非常需要客服极具技巧性的沟通与服务。

1、把自己的旺旺添加好友验证设置为不用我验证就可以添加为好友，不要将想加你为好友的顾客拒之千里，验证会降低客户体验。

2、客服工作台的设置，尽量设置一个顾客等待多久之后的一个提醒，防止咨询量大的时候忽略某些已等待过久的顾客，降低顾客的服务体验。

3、自动回复的设置：首次接到顾客的自动回复设置不要过长，最好不要超出4行，字数过多，会影响人们的阅读习惯，字体也不要太大，10号字就好了，字体颜色不要太花俏，一段文字含多种颜色是禁忌，一般两种颜色还是可以接受的，但是不要给人乱的感觉，两种字体颜色可以将店铺的快递信息和活动信息分别用两种颜色的字体突出出来，便于一目了然。

4、个性签名的设置：客服的旺旺最好都设置一个个性签名，内容可以是店铺的活动信息，也可以是店铺的主推产品，可以滚动播放，这是一个很好的免费展示位置，最好好好利用哦!

5、快捷短语的设置：快捷短语的设置可以最大化地提高我们客服的接待速度，减少顾客等待的时间，提升转化率。一些常用的，顾客经常问到的一些活动信息，快递问题，接待的结束语，都可以设置一下快捷短语，这将极大地方便我们客服的工作。

除了旺旺的操作技方面，作为一个售前客服，也要掌握一些销售沟通技巧，让顾客心里舒服，自己把自己口袋里的钱放进你的口袋，还一个劲地跟你说谢谢。这点一般每个客服都有自己的一套经验，在这里我也就简单地提到几点，有哪些地方有更好的方法，还请大家不吝赐教哦!

顾客的要求不要轻易的答应，即使他的要求很简单，轻易地答应，顾客会觉得我们理所当然的，我们在挣他们的钱，而且很可能会怀疑我们的利润问题，当顾客提出还差几块让包邮或者降价等条件时，可以首先跟顾客说，亲，我们实在已经是很优惠了呢，您看我们已经卖了这么多件了，还没遇到过这种情况呢，看您是老顾客，也就差一点就包邮了，我给您申请一下吧，一般的顾客可没有这种待遇的呢?然后客服可以等30秒再回复顾客，装作已经申请过了，其实很多类似情况，客服自己都可以自己做主的，这是您再答应顾客的要求，顾客就会觉得您非常地尊重他，为他争取权益，一般也会很感谢您的。

其实客服，自己给自己的定位不应该仅仅是一个售前咨询的客服，也要具有处理一定售后问题的能力，售前客服除了接待一些售前的咨询问题，也会不可避免的处理一些售后的问题件，一般退换货就不必说了，像其他的，快递丢件，发错货，少发货等等一些问题，售前一般要在同事的协助下面对顾客，尽快地安抚顾客情绪，主动地解决问题。客服切忌过多解释，而逃避问题的解决，顾客有问题了，来找你，都是为了解决问题的，过多的解释，顾客只会觉得你在逃避责任，客服可以稍微给顾客解释两下流程等方面的，然后给顾客说句抱歉，不好意思啊，话题一转，马上要切入我们马上给您解决问题。

重点在如果解决问题，和我们会怎么做，顾客需要怎么做。一般的顾客看到你积极解决问题的态度，都会谅解的。在我的工作中，其中就有一个顾客上来就问我，你们怎么还没给我换货啊?我一看备注，订单已经差不多20天了，仓库也收到货差不多半个月了，备注的换货无货，可能通知顾客的时候顾客没接到电话，问题就放了一下，交易都已经成功了，这时，我首先三言两语地跟顾客解释了下没换货的原因，然后告诉顾客不要着急，即使交易成功了，我这边会马上通知仓库核实您寄回来的.包裹，把您的钱都转账退给您，顾客这时就会感觉到安全感，然后再顾客聊衣服，其他的那个款式有货啊，好看啊，尺码合适啊，这位顾客结果马上又拍了好几件衣服，临走的时还一个劲的说谢谢。其实这种问题，主要的问题还是在我们身上，换货无货，还未通知到位，这点在以后的工作需要不断改进。

**房产自媒体工作总结13**

时间过得很快，一晃一年的骨干教师生涯已悄然而过。回首一年来走过的路，虽然很艰辛，但更多的是欣喜、是快乐、是成熟。能够被聘为骨干教师，这既是一种荣誉，更是一种压力与职责。于是，我把压力化作动力，做好每样工作，不辜负老师、领导、家长、学生对我的厚望。回顾一年的工作，我觉得既忙碌，又充实。此刻我对自己的工作进行一个总结和反思，以此来促进自己更快成长。

一、思想政治方面

我用心要求上进，既能认真履行教师职业道德规范，尽职尽责，又有奉献精神。我明白“学海无涯，教无止境”，只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。我认真参加市、县、乡、校组织的新课程培训及各类学习讲座，透过学习新课程标准让自己树立先进的教学理念，认识到新课程改革既是挑战，又是机遇。本学期我还认真制定了自我发展三年规划，给自己定下了前进的方向。透过一系列学习活动来不断充实自己、丰富了自己的知识、为自己更好的教学实践作好了准备。

二、努力提升业务水平，用心参与教科研实践

作为一名骨干教师，我觉得提高教学水平和教科研潜力是十分重要的，这也是我今后不断努力的方向。我坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生潜力的培养，知识上做到课课清。对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

2、认真学习各类教育教学杂志中的先进教育经验。我订阅了包括《江苏教育》、《连云港教育》、《小学语文教学》、《小学教学研究》、《小学教学设计》等各级各类教育类报刊杂志，利用一切能够学习的机会来努力提升自身的教育教学水平和潜力。织梦资料管理系统

3、认真参加各级教研活动与骨干教师培训，学习学校同事与名师的教学方法，并在具体的教学实践中尝试，使自己的教学水平逐步提高，寻找出一条适合自己的发展之路，争取逐步构成自己的教学特色。织梦好，好织梦

三、打造全优课堂，在实践中提升自身价值

课堂是教师体现自身价值的主阵地，我本着“一切为了学生，为了学生的一切”的理念，我将自己的爱全身心地融入到学生中。我用心推广“先学后教”的教学模式，并力求让我的语文教学构成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高语文教学质量。

(1)备好课。我用心参加教研室组织的教研活动，在领导的指导下进行听课，听讲座，领会课改精神实质。然后根据要求，撰写课后反思。回到学校，我把学到的知识应用在教学上。备课时认真钻研教材、教参，学习好课改，虚心向名师及同事学习、请教，力求吃透教材，找准重点、难点。为了上好一节课，我查资料、做教具，集中别人的优点确定自己的教学思路，全面提高自己的教学水平，使学生能更快掌握教材资料。

(2)上课。我听了许多名师的课，发觉他们上课有激情，有很深的教学艺术，也深深懂得上好一节课不容易。上好一节课是每个教师最起码的要求，我在课堂教学力求抓住重点，突破难点，精讲精练，运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的用心性和创造性思维，使学生有举一反三的潜力。我还注意培养学生的学习兴趣，有难度的问题找优等生;一般问题找中等生;简单些的总是找后进生回答。做练习巡视时，我注意对后进生进行应对面的辅导，争取让他们更快地进步。

(3)做好课后辅导，对后进生做到从友善开始，理解和尊重他们。从学习上生活上真正关心他们。能及时倾听学生意见，想法，与学生建立良好的师生关系，同时虚心向名师学习教学方法、教学艺术，博采众长，努力提高教学水平。

(4)每一天我给自己一个反省的机会和时间，坚持独立地思考，即时做好教学后记，反思自己这堂课上得怎样，学生掌握了吗哪些潜力得到了提高，或是哪个问题没有讲透，怎样讲会更好。

四、严格遵守学校规章制度，做好骨干教师的带头作用

我严格遵守学校规章制度，并用心运用有效的工作时间做好自己分内的工作。同时，发挥自身骨干教师的带头作用，用心培养青年教师，透过多种渠道锻炼，提升青年教师的教学水平和工作潜力，为学校培养新的教学能手。

五、反思工作，不断进取

一份努力，一份收获，我任教的毕业班在20\_\_年小升初考试中取的优异成绩，有多名学生考入实中与灌中。我写的论文《敢问作文教学的路在何方》获市三等奖，《构建优质课堂，让学生享受生活》、《作文的快乐教学之我见》等多篇论文获得县二等奖，另外我制作的课件《千克的认识》也在县优秀教育资源评比中获得二等奖。

我常常静下心来想：作为一名骨干教师，我是否出色完成了各项工作我是否无愧于骨干教师的称号在看到一些成绩的同时，我也在思量着自己在工作中的不足之处，同时提醒自己要努力提高自己的语文水平，来更好地适应此刻的语文教学，在教科研方面的研究还要做得更加细和实。

一学期来，作为骨干教师，我不但在教学上有了长足提高，在理论上也得到了充实提高。然而教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有职责感的教育工，个性是作为骨干教师，我务必时刻严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，才能为完美的明天奉献自己的力量。

**房产自媒体工作总结14**

时光飞逝，不经意间20xx年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了xx年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：

汇报一年的业绩：今年个人共接待客户105组 ，有效客户96 组 ，成交23 组 ，留单率 ，成交率 24% ，回款855 万，外销成交 11 组 ，回款 310 万 。业绩还算理想，8月至12月份中旬在北京\*\*展厅工作，成交 4 组 。

今年年初面对市场的冷清，我们主动出击，积极应对，在公司领导的决策和带领下，我们积极拉动客户，开拓市场，推出新的优惠政策来激发客户的购买欲，取得了不错的效果。作为半岛的一名老员工，要给新人树立榜样，在日常工作中对新人也要尽力帮助，帮助他们熟练业务，流程，谈客技巧。上半年在自己的个人业绩方面也有了突破，并在x月份参加了北京春季房展会。

下半年x月份，我和刘芳被公司派去北京展示厅，常驻北京。在北京的三个多月，面对陌生的环境，刚开始不是很熟悉，那边由北京世联顾问公司统一培训管理，注入了许多新的营销模式，打电开，下社区，参加营销活动...，下面汇报以下北京方面的情况：共接待24组来电客户，20组上访客户，打电开1500组，成功邀约上访三组，9月份主做芳星园社区，该社区能容纳8000户居民，每天走访派单共累计客户100余组，9月份参加了苹果社区两次巡展活动，宣传本地展厅品牌。9月12日去东二环农展里小区参加活动，该小区附近一块地创下了13年中国的最高地价。x月18日-22日参加北京秋季房展会，接待客户88人，发车18组30人，成交一套。x月2日，组织北京累计客户发车\*\*7组10人，成交一套。10月12日，参加朝阳公园的活动，给老人宣传人间仙境养生天堂。x月至11月份在北京案场成交二套。

市场分析：

下面汇报下北京方面情况：成绩很不理想，比预期效果差了许多，需要总结的地方很多，在挖掘和把握客户的`问题上还需加强。

20xx年的工作有许多收获也有许多不足之处：

1、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

2、与客户沟通不够。加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

3、接待工作的细节做的不够。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

20xx年工作计划：

第一 要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要对金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能力做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二 认真接待好案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三 注意日常行为规范，加强自身管理。

新的一年马上来临，新的开始就意味着新的挑战，我们要做的就是拿出100%的状态做自己的工作，为公司的发展贡献一份自己的力量。

**房产自媒体工作总结15**

甲方：

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

根据^v^相关法律、法规，经甲乙双方协商达成共识，双方申明：双方都已理解并认可了本协议的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本协议。

1、\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日新闻发布会选中甲方建议媒体中进行微博、微信推广，执行日期\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

2、\_\_\_\_\_\_产品节中，选中甲方建议媒体中进行提供微博、微信推广，执行日期\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

3、合作期内，甲方具体投放资源价格以不超过每执行周期支付款项为前提。甲方有权对约定媒体进行替换，或要求乙方及时更新可以替换资源，乙方执行内容非全部为自媒体大号转发类型，执行内容包含部分微信内广告位投放，所有执行项必须按甲方要求及时调整，因未沟通产生的所有费用均有乙方承担。

1、提供专人与甲方联络。

2、按协议相关约定，为甲方提供微信、微博推广服务。

3、在要求的期限内，完成协议规定项目。

**房产自媒体工作总结16**

我是xx销售部门的一名普通销售员工，在刚刚来到房产公司时，对房地产方面的知识还不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。但是在公司领导和各位同事的帮助下，我很快就了解到了公司的性质及其房地产市场有关的一些必备知识。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一直努力做好自己的本职工作。

20xx年，我积极配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也通过销售认识了许多新朋友，使自己在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，面对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxxxx企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的积极学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

**房产自媒体工作总结17**

现在非常流行说新媒体运营，但很多人对新媒体运营的概念却不是很了解。那什么是新媒体呢?新媒体运营又包括些什么内容呢?这里给大家分享《新媒体运营》原创读后感，方便大家学习。

《新媒体运营》读后感

5月份，我阅读的书籍是秋叶主编的《新媒体运营》。听书名就知道这本书讲的是新媒体运营方面的内容。新媒体运营主要包含四大经典模块，即用户运营、产品运营、内容运营、活动运营，书中就这四经典个模块以及其衍生模块进行了详细的描述。除了这些内容之外，第2章讲述了新媒体运营人才的发展道路，最后一章教我们如何进行案例拆解，进而获得运营经验，提升个人能力。

书里面虽然分别讲述了用户运营、产品运营、内容运营、活动运营，但是运营工作本身是多样化的，具有多重属性的，模块之间相互交叉，我们不能简单地把某一项工作定义为产品运营或者内容运营。一个新媒体运营从业者，应该把这些模块综合起来，运用到具体的工作当中。

没看这本书之前，我对新媒体运营以及相关的概念是比较模糊的，看了之后虽然说不是了解得十分透彻，但是起码对这一类型的岗位及其所需的能力有了一定的认知。从书中我了解到，新媒体运营的岗位有3种，分别是新媒体运营专员、主管、总监，这其实也是新媒体运营的发展道路。不过，每个企业对新媒体运营的能力需求是不同的，经过统计可以发现企业对这些岗位的能力要求一共有7类，包括文字表达能力、项目管理能力、人际沟通能力、用户洞察能力、热点跟进能力、渠道整合能力以及数据分析能力。

总体来说，《新媒体运营》是一本体系完整、实操性强、注重思考的书，不管是新媒体运营新手还是从业者都可以使用。如果公司在内部招聘相关的岗位，大家又有兴趣的话，可以先从这本书入门，然后规划出自己的学习路线或者提升路线。

**房产自媒体工作总结18**

2、负责能够独立运营微信公众号，为粉丝策划与提供优质、有高度传播性的内容;

3、负责策划并执行微信营销线日常活动及跟踪维护，根据项目发送各种微信内容;

4、策划线上活动、营销活动、h5等传播文案;

5、紧跟微信发展趋势，广泛关注标杆性公众号，积极探索微信运营模式。

任职资格

1、1年以上微信微博文案策划经验，有成功的文案传播案例;

2、具备一定的审美能力，能够完成基本的插图作图、素材加工、视频音频剪辑;

3、热爱新媒体行业，对热点极度敏感，能够敏锐地把握趋势，及时跟上热点的同时保有价值观取向;

4、有扎实出色的文案功底，可驾驭多种风格的文案。

**房产自媒体工作总结19**

职责：

1、独立负责微博的日常运营和维护工作;

2、负责微博账号的内容更新、公告的及时发布以及活动的推广;

4、每天与粉丝互动,策划并执行相关线上的微博推广活动以及解决粉丝的咨询问题;

5、跟踪微博推广效果,分析数据并反馈,总结经验,建立有效运营手段提升用户活跃度,增加粉丝数量;

6、协助团队进行平台内容输出。

任职资格：

1、专科及以上学历，专业不限，年龄20-28岁;

2、热爱新媒体行业和自媒体运营，对微博、抖音等平台较为熟悉;

4、积极主动，责任心强，有良好的团队意识。

**房产自媒体工作总结20**

由于多媒体通信技术属于应用型和理论相结合的学科，不仅重视学生的理论知识的理解和积累，更重视学生的知识应用能力的培养，因此，学生对知识的融会贯通只靠课堂的时间是不怎么现实的，这就要求老师的课后辅导相当重要，学生在复习，再学习的过程中，会遇到各种各样的问题，有的不能理解的，有的理解有偏差的，为了对不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。其中对后进生的独到，并不仅限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，首先要解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的。

在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。

总的来说，针对理论课，由于绝大多数学生对于理论性较强的课程都有排斥心理，尤其是抽象、难懂的课程，老师在备课的时候就要花比平时多两倍三倍的时间和心思，从内容的重难点把握，到深入浅出的例子分析；从ppt的精心设计和多媒体教室管理软件相结合，到课后作业的认真布置，都容不得任课教师的半点马虎，只有做好了以上工作，在教学过程中学生才学得有兴趣、有收获；老师也教得愉快。另外，学生听课状态的及时把握及扭转，课后作业的批改和讲评也是理论课不能缺的环节。本学期，通过我对以上工作的认真对待，期末同学们也都获得非常好的成绩，这情况是我没有料到的，因为尽管平时有人旷课且不做笔记，经过教育后也没有好转，当我仍一直认为我给同学们复习好了后，大家在考试前肯定会认真复习和记忆，考试成绩应该不错的。有很多平时不认真的同学都取得了优异的成绩。

工作和生活是个积累的过程，是个付出与回报相对应的过程，我会继续努力，继续加油。因为在本学期的技能比赛过程里，计算机的同学已经用优秀的表现来回报我的辛勤努力了。我很满足，亦很幸福。

**房产自媒体工作总结21**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作环境和工作氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我素质和技术水平，以适应新的形势需要。

现就个人半年来的工作情况做以下总结：

>一、岗位职责

我于20xx年3月进入公司以来，在公司技术部工作。在公司领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从公司领导和其他同事身上学到了很多新的知识。刚进入公司的时间里，我进入了芹洋村拆迁评估项目，学习了整体项目的业务流程。参与现场勘测与资料的收集、及照片处理等工作。在公司领导正确的指导和各位同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。在公司的这段时间，经过上半年的工作磨练，本人在项目现场的处理能力已经有一定程度的提高，但对于项目整体的把握度还是有所不足，与委托方的项目负责人沟通不够。在李总助的监督指导下，各方面都有所提高，也学到了很多在课本上学不到的知识。

>二、工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

>三、未来的工作计划

在今后的工作里，自己会认真提高工作水平，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：认真学习，维护团队的合作关系，拓宽知识面。努力学习房地产评估的有关专业知识和相关法律常识。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，争取得更大的工作成绩与平台。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，我们公司会有更美好的明天!希望接下来能接触更多不同的项目，提高自己的项目处理能力，提高项目整体把握度，在项目工作过程当中敢于与企业项目负责人进行政策、项目策划方面的交流，逐步改善与客户之间的沟通能力，并在与政府部门、事业单位书面往来中提升公文写作能力。20xx年，我希望能有较大进步的体现。

**房产自媒体工作总结22**

一年来，在县住建局的正确领导和上级房产管理部门的正确指导下，我所坚持认真贯彻党的十七届五中全会精神，全面落实科学发展观，强化管理、规范服务，锐意进取，严格执行《物权法》、《^v^城市房地产管理法》、《房屋登记办法》、《xx省物业管理条例》、《房屋抵押管理办法》等法律法规，积极开展工作，取得了一定的工作成绩。现将本年度房产管理工作情况汇报如下：

>一、重点工作完成情况

1、全年共组织《物权法》、《^v^城市房地产管理法》等法律法规大型宣传活动次，印发宣传资料余份，组织全县各房地产开发企业相关人员政策专项培训次。

2、全年办理房产证共计宗，建筑面积为平方米。

3、全年办理房产交易（商品房、存量房）宗，建筑面积为平方米。

4、全年办理抵押（在建房、现房）共计宗，建筑面积为平方米。

5、全年办理商品房预售许可证共计，建筑面积为平方米。

6、全年共收取住房公共部位维修基金共计万元。

7、规范物业管理，全年新批物业公司家。

>二、主要工作措施

1、强化学习。坚持利用每周一例会时间组织全体干部认真学习房地产管理有关政策法规、传达落实市县主管部各次会议及各级有关文件精神，进一步统一干部思想认识，促进严格依法依规办事。

2、以强化商品房预售管理为切入点，进一步规范商品房销售秩序，维护了全县商品房销售市场的良好秩序，加强了商品房的预售管理工作。

3、严格按照有关法律法规的要求，建立起较为完善的产权产籍管理机制，有效的维护了产权人的合法权益。

4、进一步建立健全商品房屋管理档案。归档率达到100%，所有档案资料内容详实、完备，管理规范。

5、全体干部继续发扬团结互助、和睦相处、奋发向上的良好作风，团结一致，切实为前来办事的群众提供优质服务。

>三、存在的问题

回顾一年来的工作，我们虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足之处。一是由于今年我县保障性住房建设工作任务极为繁重，在县保障办人力紧缺的情况下，从我所抽调了2名干部开展保障性住房建设工作，使得我所原本就人员紧缺的问题更加突出，全体工作人员经常加班加点，但工作进度有时仍显滞后。二是由于长期以来我县房地产管理办证工作都是采用手工办理的方式，各项有关电子信息不够健全，制约了房地产信息化管理工作进程。

>四、来年工作打算

一是：进一步抓好干部队伍建设。把建设一支政治坚定、业务精通、作风优良、纪律严明、执法公正的队伍作为推动房地产管理的首要任务来抓。

二是：深入开展业务学习与思想政治的学习，不断提高工作人员的自身素质。把《物权法》、《城市房地产管理法》、《房屋登记办法》、《xx省物业管理条例》、《房屋抵押管理办法》等法律法规作为重点加强学习。

三是：加快房地产管理信息化工作进程。严格按照省市有关要求，全面做好房地产信息化管理工作，力争信息化管理平台尽快建成。

**房产自媒体工作总结23**

20xx年上半年马上就要过去，回顾这半年来我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，尽职尽责完成自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。 现就个人半年来的工作情况做以下总结：

二、销售部在上半年的主要工作就是摸市场、搞调查、细分析、学经验，为咱们 “紫荆名苑”的销售工作做好铺

“紫荆名苑”东临名城市规划路，南临南环路西延段，西临机床厂技校校办工厂，北临“晨曦名园”。与我们项目相邻的在建工程“星河湾”一期从20xx年底开盘时均价2900元/m2直升至20xx年7月的3900元/m2，二期现均价3600元/m2。在规划路和xx路位置的商铺均价为8880元/m2，位于xxx位置的均价为12000元/m2。最大面积约300m2最小为169m2，一二层送地下室。车库为8万—12万，面积最小为

最大。此项目我个人认为优点：楼盘大、户型多、价位低能满足大多数老百姓的需求，施工速度快今年7月下旬一期交钥匙。缺点：没有吸引知名企业入驻商业街，商铺在短时间内很难形成规模，小区内缺乏绿地景观，这将降低楼盘的档次很难吸引高端客户入住小区。

最近名城市正在热销的几个楼盘我也进行了走访其中有两个我认为不错的楼盘可做参考，第一个是“xxxx”，它位于名城市xx南街繁华的商业地段，现推出7栋27层高层，楼王是3、7#楼起价4500元/m2，其它5栋起价4300元/m2，均价4800元/m2，一房一价付全款3点优惠。商铺均价25000元/m2，最低价23000元/m2最高价30000元/m2，面积200-300m2，地下三层有车库和车位，价位未定。有一座商业大厦将由王府井百货、万达影院入驻其中很吸引人气。第二个是“xxxx”位于名城市xxx街和xxx西路交汇处是名城一中的学区房，一期住宅销售1-3#楼，27层，起价4380元/m2，1-6层每层加价100元，7层以上一房一价，付全款2点优惠。一栋公寓楼共22层，面积为，均价4800元/m2销售火爆。商铺18800-19800元/m2，面积为130-150m2，付全款无优惠。现以商业铺面和公寓楼为主要销售点，拉入家乐福，肯德基和一个影院入驻商厦。其它几个老楼盘如xxx城、xxx源、xxx·府城、xxxx城均价都已进入4200元/m2-5000元/m2。它们都有个共同点就是吸引知名品牌入驻商厦打造声势，吸引高端客户入驻小区。“xxx城”先已商业铺面和公寓楼为主打销售有别于以前的将商业铺面放置最后出售的销售方式这样资金回笼快，施工垫资压力降低，有可能销售时间也将缩短。

对于xxx内部在销楼盘“xxx”、“ xxxx” 我进行分阶段的回访，对价格、销售情况和所有户型进行更新、整理，把最新的资料汇报公司，以协助公司领导对xxx市场有个正确的定位。如，“xxxx”开盘价格未2680元/m2和2700元/m2七月份价格每平米各涨了150元，而“局xxxx旧房改造”开盘价2688元/m2七月份价格还和开盘时的价格相同预计楼房盖至7层时有可能涨价。

以上是我这半年来收集的名城市和xxx局的一些主要对我们项目有帮助的楼盘的资料，并提出我个人的一点观点请领导审查。我决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。

**房产自媒体工作总结24**

常言说：“是的老师。”学生一开始想学好的求知欲很迫切，但这种好奇心和迫切情绪毕竟是短暂的，当他们进入课程教学后，能否保持较浓厚的学习兴趣，是他们能否学好物理的关键.为使学生能地、比较平稳地踏上学习物理的轨道，增强对物理的学习兴趣，引言课就尤为重要。为上好这节课，我除充分发挥新教材的优势外，应用多媒体课件也成为引领学生走进物理知识殿堂的工具。通过课件把文字、图象、模型展示在屏幕上去创设情景、进行授课。这些直观形象，表现力和可控性强，绚丽的色彩，迷人的画面，极易吸引学生的注意力，激发学生学习的兴趣，从而引导学生有意、有序地观察，思考再结合实验，把学生的注意力和兴趣都调动起来。学习兴趣会使学生产生积极的，并以渴望和愉快的心情去学习，能使的功能，极大的。使习有好的开端。

**房产自媒体工作总结25**

学生学习的主阵地是课堂，课堂是学习系统的科学知识，提高科学素质的主要渠道，它是学校教育教学的核心，如何在最短时间内使学生获取更多的科学知识，科学方法和技能，课堂它是集中学生为一堂，教师精心组织和讲授，学生互动的场所，所以课堂教学仍然是教学的主要阵地，因而课件是采用多媒体教学的重要的内容，也是优合课堂教学的保证。而物理是一门自然，由实验和理论两部分组成。为更好的学习和掌握物理知识和方法，课件反映信息量大、直观性强、节奏快、密度高，也集了圆形、文字、动画、声效来刺激学生身体各方面的反应，为提高教学效率提供了重要保证。它可以把的物理概念和物理过程直观化，活化了教学内容，激发了学生的兴趣，收到了良好的教学效果。也成为学生学习物理知识的辅助者。具体作用如下：

1、弥补传统教学的不足

多媒体课件的使用，能有效地弥补传统教学的不足，化抽象为具体，把难以理解的内容或不容易观察到的事物用媒体充分显示出来，调动学生的视觉直观功能，为突破难点创造出良好的氛围。例如，八年级上册第三章第五节《显微镜和望远镜》一节，由于条件限制，望远镜的结构及其作用学生不宜理解，我通过课件展示，学生从直观上更易理解，激发学生的学习兴趣。

2、.信息容量大

利用多媒体课件可以做到高密度的知识传授，增大信息量的优化处理，减少了教师绘图、板书、画表的时间，大大提高了课堂教学效率。图形虽然不是语言，但比语言更直观和形象，比语言包容的信息量更大。物理与人类的生产，生活关系非常密切，物理知识的应用非常广泛，利用多媒体可以在有限的授课时间内使学生尽可能多的了解物理知识的具体应用，拓展学生视野，为学生探究课本以外的知识，提高学生自主学习能力提供了条件。例如：在讲授初中物理教材中“探究凸透镜成像的规律”时，为了能让学生充分了解课本中的有关凸透镜成像的规律的基本内容，我利用课件的播放让学生边讲边学边实验，让学生对凸透镜成像的规律有比较全面的了解和体会。

3、多媒体教学体现了学生的主体作用

多媒体中声音、动画等的多方面刺激及丰富多彩的直观形式，引起了学生感知的兴趣，激发了他们的学习动机。例如：初中物理教材中的“连通器和船闸”，教学难度比较大，特别是船闸，因为绝大多生都没有亲眼见过，教学难度更大。以往教学时，教师往往是利用船闸挂图进行讲授。由于挂图缺乏动态效果，讲解费时又费力，且教学效果仍不理想。通过下载的课件，把船只从上游经过船闸驶向下游的整个过程用动画形式模拟出来。效果会很好。上课时先让学生观看下述动画：某船处于某河的上游，正准备通过船闸驶向下游;船闸的上游闸门拉起一些，上游的水通过闸门下部流到闸室内，闸室里水面逐渐升高，直到和上游的水面保持相平;上游闸门打开，船从上游经闸门驶入闸室;关闭上游闸门，将下游闸门拉起一些，闸室里的水通过下游闸门流到下游，闸室里的水面逐渐下降，最后和下游水平;下游闸门打开，船从闸室经闸门驶向下游。教师在演示课件的过程中应不失时机地提出问题：a、船闸是连通器吗?整个船闸相当于几个连通器?b、上游闸门拉起一些时，水从什么地方流到什么地方?为什么?上游和闸室的水面最终处于什么状态?c、在下游闸门拉起一些之前，为什么要先关闭上游闸门?d、下游闸门拉起一些时，水从什么地方流到什么地方?为什么?闸室和下游的水面最终处于什么状态?学生只要应用前面学过的连通器的知识对上述问题进行分析，就能较好解船闸的教学内容。这样使用视频展示来播放，来一个“现场直播”，每位同学都可以清晰地看到演示实验的整个过程。可见使用视频展示台与演示实验组合教学，让每位同学都有实验的亲历感，强烈的刺激了学生的视觉感官，充分调动了学生的积极性与参与性，激发了学生学习物理的兴趣，提高了课堂效率，改善了教学效果。

**房产自媒体工作总结26**

>一、工作目标

1、加强校园媒体中心的宣传配合作用加强各部门的联系，积极主动的行使宣传职能，为我院学生会的宣传工作再添亮点；

2、积极挖掘和培养宣传人才，为我院宣传工作注入新鲜血液；

3、充分利用好展板和橱窗栏，做好学院活动的宣传工作；

4、改革校园媒体中心内部的运行机制。让每个人的能力都得以发挥，得以提高，拥有锻炼的空间；

5、把校园媒体中心建设成一个人性化的温暖大家庭。

>二、加强部门自身建设和部门间的交流

1、进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。

2、细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。

3、节约经费开支，为保证此项工作开展，每次海报幕布等打印所出经费均采取透明制度，以收据为证。

4、鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5、设计安排学院橱窗，宣传栏的评比。尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部门的宣传力度。

>三、具体工作

1、校园媒体中心应在每周召开一次工作例会，总结本部前一周的工作，布置下一周的工作，并针对上一周的问题，在新的工作中做出调整和修正。

2、部长和副部长应组织本部成员认真学习本部工作职责，检查标准，并落实到工作中，部长要不定期抽查各部的工作状况以及工作效果。

3、在具体工作上，努力与其他部门应相互协作、配合。

4、力求举办的丰富多彩的文体活动，丰富同学们的课余生活。本学期具体规划：

（1）做好关于中国\*发展历史阶段的展板。

（2）做好学院运动会的宣传报道工作以及精神文明评比工作。

（3）做好关于红色经典诗歌朗诵大赛的策划。

（4）做好篮球赛的准备和报道工作。

（5）做好五四晚会的宣传报道工作。

（6）做好“红歌会”的宣传组织报道工作。

**房产自媒体工作总结27**

新媒体运营的实习报告

一、实习工作概括：

二、实习工作内容：

三、实习工作总结

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是SEO技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度；当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教；在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。

**房产自媒体工作总结28**

在此次实习的工作单位是在传媒有限责任公司，通过实习让我对土家民族传统文化有了更加具体的认识。在实习期刚开始我就主动要求，接触多方面的工作，想借此来提高自己的实战经验，来弥补在大学期间所欠缺的。传媒有限责任公司成立于20\_年，是一家原生态文艺表演、文化艺术策划、企业形象策划和推广、旅游产品开发、农副产业等一体的新型文化公司，而这方面恰好是我的兴趣所好。

其实第一天进入实习单位，我感到非常陌生与害怕，因为在大学三年的学习中，我所学习的大部分都是书面知识，实践的机会非常少，我非常害怕自己学习的知识不够，还有在这样大型的公司，我很害怕处理不好人际关系。

闲暇时间我也会积极询问其他实习生，听取建议。三天后我已经可以掌握负责的栏目风格，找到的新闻也基本符合要求。而第二个星期则进行原创微博，这让我痛苦了很久，因为我常常是难以取舍，都是重点，哪个都想放在标题吸引眼球，于是常常感到十分苦恼。我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心、在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责、如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。在实习期内，有一次我在工作期间用电脑看电影，受到了批评，让我感到很羞愧。我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规、在这一点上我从实习单位同事那里深有体会、比如，有的事务办理需要工作证件，虽然对方可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做、感谢实习的公司给我这个机会让我来到这个集体，在为期三个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会，比如，有的时候需要身份证件才能进入会场，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。

最后，在实习公司每一位工作人员都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可客户不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的同事们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对新媒体相关研究课题的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

总的来说，通过这次实践，我体会到了新媒体工作的大致工作内容和艰辛，也提前了解了社会，有利于自己以后在社会上少走弯路。同时，我看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，自己做起事情来不成熟。社会实践让我意识到自己的缺点，让我们在一次次的锻炼中学会客观的看自己，避免毕业后择业眼高手低，到头来一事无成结束了一个月的实践，感触真的很多：

1、每个人都应该树立一个长远的目标，然后制定几个近期的目标，在日新月异的市场中发现机会，把握机会。我们工作的目的不是为了赚钱，而是要培养工作的兴趣。我们尚未步入社会，除了青春，我们没有任何的资本，所以做任何事都不要眼高手低，而是要勤劳、诚恳，在接人待物方面有张有弛。

2、不要存有侥幸心理。初出茅庐，我们的经验真的是很少，所以对待每件事我们都应该力求尽善尽美。没有过分的希望，就没有烦恼;没有短暂的贪婪，就没有恐惧。怀着一颗平常心去做事，我相信那会比急功近利去做某件事好的多。

3、感受到学校和社会的距离。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。在这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎么做人，移提高自己的能力。

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是学学搞笑，学生还终归保持着学生的身份，而走进企业，接触各个的客户，同事，上司等等，关系复杂。得去面对从未面对过的一切。在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的只是一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式是的就能完成一线任务，有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老是是正确的。虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可佛人的事实。作为一个新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

**房产自媒体工作总结29**

1、备课时，做到

a、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

b、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

c、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

考虑到学生是第一次接触该课程，而此课程又属于应用型，所以，内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案，尽量的详细，内容难度不能太大，其引用的案例应尽量的生动，而又含盖授课内容要点，每堂课都在课前做好充分的准备，精心制作ppt，并引用各种利于学生熟悉、感兴趣的案例，深入浅出地讲解较抽象的理论知识点。在每次课后都有针对当堂课的重点布置相应作业，课后及时对该堂课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点归纳。

2、课堂上，组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好课后作业。

**房产自媒体工作总结30**

如果让我选择一个词来形容房产行业xx年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的2个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚

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！