# 房产行业202\_工作总结(共46篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-01

*房产行业20\_工作总结1本人所处的\_\_项目的营销部销售人员比较年轻，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。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理...*

**房产行业20\_工作总结1**

本人所处的\_\_项目的营销部销售人员比较年轻，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。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。以下是今年上半年的工作总结。

由于作为\_\_地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。

营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是就我觉得，我们公司销售部的内部会议效果感觉不是特别理想，就此，我在想这是否与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上是不是不明确有关系?在这里我诚心建议公司各级领导能积极与开发公司在高层会议上能够沟通好，这样会更有利于我们下游销售人员对于本职工作问题的了解与对问题的的解决。

作为销售人员不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。

**房产行业20\_工作总结2**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的春节已过；同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部；这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、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。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

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，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。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，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

XX年下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。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某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志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，某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。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，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

XX年这一年是有意义的、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。

**房产行业20\_工作总结3**

这个月我最大的感受就是找到了走出迷茫的路。我曾经问自己，我是谁?我能怎么做呢?我想成为谁?我不知所措，因为在xx经理和主管助理的接触中，我慢慢明白了一句话：“活在当下”。我只需要做好眼前的每一件事，然后我就会慢慢进步。人是不能展望未来的，只有每一步都走好了，才能到达巅峰!我这个月的总结和计划如下：

>一、接待每天前来咨询的来访者和来电者

接待结束后，xx经理和主管助理会给我指出哪里做得不好，哪里说得不好。我知道不好的必须改正和掌握。在日常接待中，我们最大的不足在于客户谈话的不自然、无情、微小的动作和生硬的语气。有时候我一直在想为什么会这样。为了改变这种情况，我每天大声朗读羊皮纸，改善精神面貌和语气，但效果并不好。

为了进一步了解，我解剖了自己。我发现最重要的原因是我没有自信，失去了自信。如何才能做好这份工作?今后要坚定信心，做好接待工作。其实还有一点。我觉得如果领导鼓励我，我会更有信心，在每件事上都充满活力。记得曾经有人对我说“不要怕犯错，大胆去做，改正错误，以后不要再犯”，对我影响很大。

>二、处理xx花城的售后事宜

虽然我懂花言巧语和流程，但实战中还是有很多问题。通过xx经理和主管助理的指导，我了解到在做这件事的时候，一定要理解每一句话的意思;每个过程的意义都能做好!与客户交谈时，一定要发现问题，分析问题，问题的目的是什么。这些东西一定要在我脑海里快速旋转，养成这个好习惯，好好干!

>三、新的一个月我想做以下几件事

接待客户后，总结接待过程中的不足并加以纠正;写合同的时候要细心细心;坚定信心，积极工作;强化自己讲话的内涵，学会如何善待客人，使用礼貌用语;如果遇到问题，立即解决。

**房产行业20\_工作总结4**

房地产是一个充满挑战、机遇和压力的空间。它需要强烈的责任感、服务意识，以及较高的道德品质和职业道德。在过去的三个月里，我和贾部长一起工作如下：

步行街防雷验收报告；展览图纸的记录和审查；展览用防雷装置设计审核证书；食品城备案的准备工作；部门日常工作和领导交代的临时任务；就我而言，还有很多不足需要改进：

1、工作主动性意识有待进一步加强；

2、沟通表达能力需要不断提高；

3、实施工作的细节有待完善；

4、专业提升和个人学习要有规划和总结。

有人说特产来自沉淀。不积跬步，不能行万里路。任何人的知识和能力的提高都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。由于我以前从未接触过这个行业，所以我从基础研究开始。虽然有很多困难，但学习理念是一样的。所以除了短时间内弥补之外，还需要领导和同事的指导和监督。

团队在于有效的沟通。只有通过有效的沟通才能理解，也只有通过理解才能有更好的合作，进而才能打造高效的团队和强大的公司，加强与政府组织的联系和沟通方式，为以后的工作打下坚实的基础。

学习永无止境。由于国家法律、法规和标准在不断完善和完善，认真学习房地产法律法规知识也是一项必要的任务。通过学法、知法、用法，提高个人业务能力和规范行为，提高前期工作效率，自觉维护公司利益，一言一行都把公司利益放在第一位，获得领导的认可和信任，最大限度地实现自己生命的价值。面对金融风暴中的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是，审时度势，项目实践与自学相结合，快速提升个人能力，拓宽知识面，提高口头和书面表达能力，为C—COM贡献自己微薄的力量。

C—com是一个能够展现足够员工价值的企业。我很荣幸能成为宝马的一员。

勤奋擅长勤奋，但浪费在快乐上。在今后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服自己的不足，忠于职守，端正工作态度，探索实践。通过多看、多学、多练，可以提高业务技能，做得更好。我也希望我们的集体在新的一年里闪闪发光。

**房产行业20\_工作总结5**

在繁忙的工作中不知不觉又到了月末，回顾这一个月的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，我们的拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，起初，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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，并且努力做好自己的本职工作。

公司于月初与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在上月月末前完成了广告宣传，为12月份的销售高潮奠定了基础，以完成合同万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

在这一个月的工作中，我主要是针对房屋的销售。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某火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的。我相信，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。

一个月的时间过的很快，这一个月可以说是收获颇多。进入年末，房地产销售越发困难，市场竞争大，带给人的压力也是巨大的。但越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。在这短短的一个月的时间里，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

20年度已经过去，我想有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心将下一阶段的工作做的更好。下面是我12月的月度工作总结：

1、总体工作业绩不是很理想，月业绩目标只完成了46%，离目标还有一定的距离！

2、12月自我对工作热诚不够高，重视度不高。

3、对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。

4、对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

5、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

6、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。 希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

**房产行业20\_工作总结6**

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份xx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

>一、20xx年工作中存在的问题

1、xx一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。\*因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

>二、新年计划

1、希望xx能顺利收盘并结清账目。

2、收集xx娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**房产行业20\_工作总结7**

这半年来的工作已经结束了，不管是做什么事情都应该提起精神来，这一点是一定的，我也意识到了销售工作是需要有耐心的，我也清楚的意识到了这些细节，做这么一件事情一定要有端正的心态，我也认识到了这其中的意义，我知道现阶段我要去完善好的事情，作为一名房产销售这些都是需要提高的，过去的半年有非常多事情等着我去做好，虽然上半年的时间已经过去了，还是要做好相关的准备，我需要提起精神去做好这件事情。

作为一名销售工作人员，这半年我还是有足够的规划的，我清楚的认识到了这其中的差距，当然这跟自己最初的规划还是有一些差距的，做房产销售这也是我应该去努力完成好的事情，这一点不管是在什么时候都是非常有用的，在工作当中我清楚的意识到了自己跟别人的差距，做销售工作其实我也不是做的最好的，但是还是应该认真负责，这是对自身能力最好的证明，这一点是毋庸置疑的，只有不断的学习才可以做的更好，现在我也意识到了这一点，我会用一个最合适的心态去做好这些细节，现在我也在一点点的积累这方面的知识，想要成为一名优秀的销售工作人员，这是必然要经历的，要去学习的。

现阶段我还有很多事情要去做好的，这不仅仅是对自己能力一个最好的证明，同时也是接下来需要去落实好的工作，只有在这个过程当中认真去思考，把握好每一个机会，才可以让自己处在一个更加贴切的环境下，我认真的去做好这些细节，半年的工作有些经验是非常宝贵的，这个时候我也一定要去展示自身的能力，我也需要时刻的叮嘱自己做好这些事情，这半年的生活与工作当中，我是可以做的更好的，虽然在业绩方面我不是最优秀的，但是我是可以做的非常认真的，我清楚的意识到了这其中的我应该怎么去做好，半年的业绩有很多东西我没有做的足够好，这是非常不明确的。

当然我也看到了自己身上的不足之处，我跟周围优秀的同事还是有差距的，这一点毋庸置疑，不管是现在还是未来都应该让自己持续做好，这是我应该去做好的事情，这半年来我成长了很多，我也提高了自己很多，这一点是非常明确的，这半年影响了我很多，我很有信心把接下来的工作做好。

**房产行业20\_工作总结8**

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

>一、本部销售事迹统计及分析：

（一）事迹统计：

20xx年公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1—5期（含园）必达目标4400万元，争取目标4700万元，考核时间20xx年1月—20xx年12月。

根据20xx年1月—12月27日统计，本部共实现销售额4304万元，其中1—5期实现销售额3632万元，园实现销售额672万元。

事迹分析：

由事迹统计可见，1至7月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底，则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素：

①上半年以3期门面销售为主力，市场反应良好。截至20xx年6月，三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

A、一期的10套，采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略（已清盘）；

B、三期小户型“小户型精装修”运动；

C、四期花园车库及门面，首次采用“分类广告”的情势，达到明显效果；

D、六期“青年人购房月：首付二万月供一元”运动；

E、五期“干部购房月：买四房送8888”运动；

F、装饰建材大市场，8万—12万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪，进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段，极大的调动了销售人员和客户的积极性，也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部，专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德，另一方面，更重要的是细化了分工，使销售人员从遗留问题中摆脱出来，能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素：

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更，7月开端，客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源，客户群体产生转变，销售人员的心态存在波动，业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多，无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流，这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

A、市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

B、在本部以外增设了另2个售楼部，分辨在“园”、“园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点，而且本来的市场资源也被分流。

**房产行业20\_工作总结9**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在xx的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风，房地产销售工作总结。

回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

>一、坚持到底就是胜利

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

>二、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

>三、对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xx公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

>四、保持良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

>五、龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实

生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**房产行业20\_工作总结10**

我进入——房地产销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，把握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，把握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

**房产行业20\_工作总结11**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结

>一、学习方面；

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>二、心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

>三、专业知识和技巧；

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

>四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。

**房产行业20\_工作总结12**

经纪人须在第一时间向客户说明，我们的房源在同类房源里是价格最高的一套，同时告诉客户便宜的房源是多少钱，两者相差多少?然后投资贵的房源效果是怎么样的?这时候客户往往会问为什么?这样我们的话术就得到了发挥：因为这套房源极具投资空间，看上这套房子的人很多，所以业主卖得不便宜。

这时候客户往往会问为什么?这样我们的话术就得到了发挥：因为这套房源极具投资空间，看上这套房子的人很多，所以业主卖得不便宜。

还是买便宜的房子吧，可以节约点钱，现在赚钱也不容易呀，客户听了这样的话，内心的神经立刻被刺激，虽然经纪人完全是好意，客户心理也领情，但节省金钱相比于投资收益，似乎后者更重要，这个时候客户的逆反思维也会被激发，一部分客户会选择价位高的房子，一方面体现自己的品味层次，另一方面对投资收益也有实际的好处。

客户提及其他同行时，当客户问及到房产中介同行公司时，我们的经纪人往往会本能地以各种语言来诋毁竞争企业达到保护自身的目的，甚至有时候为了让客户对本公司有个好印象而慌不择语的乱说一气，显然这样的结果未必会好，因为客户心理也会逆反，你越说别人不好他们越不会买账，甚至反而会对你的公司产生厌恶情绪。运用思维逆反可以改变客户对竞争企业的关注，同时不影响对自身品牌的好感，怎么做呢?

XX公司是大公司，老牌公司，品牌影响力和房源质量都很好，我们易德天成公司想在房产经纪行业全面超越它显然是不可能的，为了在众多强势中介企业的贵阳市场上赢得客户，我们只能花更大的成本，譬如提供更精准的信息，最实在的报价让客户进行对比，这就是残酷的市场竞争呀，当然我不敢说我们的房源一定比别家公司的好，但我们追求服务质量赢得客户内心的精神，是客户普遍认可的这样的话语，通过一个普通的经纪人说出来，任你再刁难的客户也会对他刮目相看，更不会继续为难他。

**房产行业20\_工作总结13**

今天在这里召开二○\_\_年工作总结表彰大会，就是要认真客观的回顾一年来我们走过的历程，总结经验、大力发扬先进集体、先进个人的事迹，学习贯彻好市委八届七次会议和市房管工作会议精神，进一步鼓舞干劲，树立新标准、追求高水平、实现新跨越，开创公用公房工作新局面。

下面，我首先回顾总结去年工作，再就今年工作进行部署。

20\_\_年全处超额完成各项指标任务，经济增长和管理水平跨上新台阶。

(一)全年完成公用公房租金收入万元，超计划个百分点;住宅租金收入超计划个百分点;协议租金收入超计划个百分点。

(二)面向公用公房使用单位，提供高效快捷服务，受到社会好评。

一年来，按照市委和局党委的要求，高起点、高速度、高标准、严要求。打好服务牌，提高管修质量，为政府管好房，为使用单位服好务，及时解决热点难点问题，保证了房屋的安全使用。

为落实市局\_双迎双送\_活动，在\_两节\_期间走访和慰问使用单位，发放慰问信100余封，把党和政府的关怀送到各使用单位。按照市局下达的《20\_\_年房管系统窗口建设工作要点》精神，以《天津房地产管理服务指南》为标准，将\_五一致\_(办件政策一致、程序规范一致、时限要求一致、取费标准一致、服务水平一致)落实到公用公房的实际工作中，统一印发涉及管理修缮14个内容的宣传册，在全市公用公房系统使用。

继续坚持每位管修人员每周走访2-3个用户制度，真心实意为用户解决难题，办实事。在接待和办理业务中做到了热情服务，礼貌待人。对重点工程和急件当日办理完毕。今年共办理各种房管手续224件、走访用户512次，接待来访653人次。为增强服务意识，以\_首问负责制\_和\_一站式\_服务为标准开展自查自纠，改进工作中的不足。做到了不放松每一个环节，不错办每一道手续，不慢待每一位用户，让使用单位及群众满意在房管。去年向公检法、文教卫生等15个单位的社会监督员问卷测评后显示，满意率98，及时率100，投诉率0。全年共收到锦旗11面，表扬信14封。

按照年初制定的修缮计划，全年完成修缮建筑面积万平方米，其中完成土建工程47处，水暖工程28处，电气工程16处，电梯工程10处，碎修、抢修工程102处。完成老化电线改造万平方米。根据市风貌办的部署，对成都道等八条道路上的9处直管公房进行了外檐整修，改造围墙11处。

根据市局安全生产要求，编制了《公用公房经营管理处安全生产管理规定》。在修缮施工中，严格按照规定执行，做到安全施工。实现了工程合格率100，工伤事故率为0。

入冬前组织有关技术人员检查了公安局巡警总队、公安局九处收容所、交管局直属队等8台燃煤锅炉的司炉工资格、锅炉安全运行记录、锅炉使用证及年检报告等安全管理的落实情况，通过检查，使各使用单位提高了锅炉安全运行的意识，保证了各使用单位冬季供暖安全。

在做好正常维修工作的基础上，重点抓好紧急工程的抢修。向使用单位公布节假日及雨季防汛工作抢修通讯网络，落实了抢修人员、物资，做到24小时值班，保证通讯工具畅通，接到报修电话及时派人进行维修，保证了各使用单位房屋的安全使用。

(三)集中优势，高质量完成天津工商职业技术学院和原维多利亚大楼整修两项重点工程。

天津工商职业技术学院项目占地300余亩，规划建筑面积万平方米，一期工程由6个单体建筑构成。按照市局20\_\_年1月31日会议精神，公用处做为执行甲方，承担了工商职业技术学院的项目管理工作。市局的决策充分体现了对公用处的信任。处领导班子深感责任重大，任务艰巨，多次研究后，决定把该工程列为全处的重点工作。提出了全力以赴做好工程管理，争创\_双优三保\_，打造一个精品工程的目标。组建了由我任总指挥的项目组。2月8日到达现场开始工作，4月18日举行了奠基典礼仪式，5月26日正式开工。先后完成了平整场地，办理各种手续，招投标，施工组织管理，建立各项制度，抓施工进度、质量、安全等各环节工作。到去年底，完成了男、女宿舍和食堂的粗装修，主教学楼、成教楼、体育馆、游泳池的主体封顶。

要想发挥好项目组的作用，完成好任务，必须有一支能打善战的队伍。项目组5名党员和积极分子劲往一处使，团结一致，顽强拼搏，充分发挥了党小组的战斗堡垒作用。这个工程最大的难点在于工期短、时间紧，市局要求今年5月竣工。因此，保进度成为完成工程建设的瓶颈。突破这个瓶颈，必须进行超常规的安排、组织、协调工程建设的各个环节。为此项目组实行轮流值班，项目经理、工长24小时在岗，以周为单位分解进度，增加作业人员，延长作业时间，立体穿插作业，按完成的施工部位拨款等一系列措施，保证进度。这些措施的有效实行收到很好的效果。当初认为不可能按计划进度完成施工的建设队伍，都信服了项目组的组织管理能力。

在全力保进度的过程中，项目组丝毫没有放松对工程质量和安全生产的管理。到目前，项目各部位质量验收全部达到了合格标准。在狠抓安全生产过程中，始终贯彻\_安全第一，预防未主\_思想。明确提出了用制度抓安全、用检查促安全的工作方法，采取了八项措施，使安全生产贯穿于工程施工的全过程、各环节，达到了全年安全事故率为零的高水平。

经过项目组和各施工队的共同努力，项目已从主体施工阶段转入全面装饰和配套建设阶段。项目组有决心完成工程建设的最后冲刺，向市局交出一份满意答卷。

原维多利亚大楼改造工程建筑面积2744平方米，经过项目班子的努力，先后组织协调完成了房屋动迁和拆迁、地质勘探，在桩基施工之前，完成了施工监理的公开招标，设计单位完成部分施工图设计。去年底已完成基础施工任务。

(四)严格执行政策，按期圆满完成了全员推行聘用制工作。

市局召开事业单位推行人员聘用制改革工作会议后，立即行动，经过历时3个月的精心组织，周密安排，全面落实了市政府和市局关于人事改革的有关精神。去年7月22日，圆满完成了推行人员聘用制改革各环节工作。

为实施好全员聘用制工作，成立了人事制度改革工作组织。全处干部职工认真学习了市政府和市局有关文件精神，统一了思想，提高了认识。提出了认真学习、广泛宣传、摸清底数、结合实际、方案可行、民主决策、依法办事，确保改革在公开、公平、公正的环境下进行，处理好改革与稳定的关系，以聘用制改革为契机，为推动长效发展打下坚实基础的工作思路。在市局领导和有关部门的具体指导、帮助下，经过对\_实行全员聘用制实施办法细则\_等13个改革文件的5次修改、充实完善。获得了全处职工大会的表决通过。

在组织人员聘用工作中，坚持严格按照规定的程序操作。全处职工均享有竞聘3个批次岗位的机会。经过全员竞聘上岗、双向选择，45名参聘人员全都受聘上岗，并与处签定了事业单位聘用合同。

(五)加强公用公房基础管理，实现资产良性循环。

1、房产换证测量工作是今年的重点工作。根据市局要求，从去年5月21日开始进行全市市、区两级未登记房产的换证测量，全力配合市测绘大队进行测绘，完成了207处房产换证进件任务。

2、积极推动盘活房产。今年共盘活房产4处。

3、完成房校、职大3处房产的更名进件。根据市局的批示，将房校、职大等3处房产进行产权更名、领证并办理了抵押贷款手续，为天津工商职业技术学院建设顺利进行提供了资金保证。

4、为实现规范化管理，去年将河北、南开、红桥三个区的207处，建筑面积万平方米\_保管自修\_公用公房的房屋基本档案和基础资料输入微机。

5、根据市风貌办的要求，完成了我处掌管的96处、建筑面积万平方米风貌建筑普查，统一按区归类录入微机，按时上报给市风貌办。

6、完成了与住宅集团几处直属房产的移交工作，将原掌管的一房建等九个企业的房产划转住宅集团。

(六)推动全市公用公房管修上水平，加强了对各区公房所的业务指导。

组织召开了市公用公房系统20\_\_年工作会议，总结了20\_\_年工作，研讨了20\_\_年工作，分解落实了公用公房今年的各项任务指标。要求各区在20\_\_年继续做好政务公开工作，加强窗口服务工作，做好市局\_数字房管\_工程的建设，强化房屋安全管理，杜绝塌房伤人事故的发生，并做好对各基层使用单位的服务工作，加大工作信息的报送，确保圆满完成20\_\_各项工作目标，使人民群众满意在房管。

为了加强对各区公用公房服务指导，提高各区公房服务水平，全年共召开各区公房所总结和座谈培训会2次，培训各区房管人员100余人次。及时准确地按市局要求将各项法规政策贯彻到各区的日常工作中。对全市13个区公房所、站进行了工作检查、并交流了工作经验。

(七)认真落实市局工作部署，完成了编制公用公房\_十一五\_专项规划和科技周活动。

根据市局《关于编制天津市房地产管理和发展\_十一五\_规划的安排意见》的要求，结合公用公房管理实际，提出了公用公房经营管理处编制\_十一五\_专项规划工作方案。在召开座谈会和征求各方意见建议基础上，总结了公用公房\_十五\_期间的规划完成情况，汇总分析了公用公房工作取得的经验和存在的问题。编制并上报了\_天津市公用公房管理\_十一五\_规划\_。

**房产行业20\_工作总结14**

光阴似箭，20xx年即将过去，回顾这整整一个念头，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。我抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

20xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，进入健坤城这个大家庭，对于一个刚从学校出来的我这是第一份工作，我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。不知不觉进入房地产这个行业已经两个多月了，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。非常感谢各位领导和同事对我们的照顾，我会好好学习，努力工作的。

在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。()所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

在这两个月时间我总共销售了9套，总销售业绩596807元，销售业绩一般，但是其中每一套的销售对于刚参加工作的我都是一个提升的机会，从接待客户到成交这个过程中让我学到了很多，让我们不断地在遇到问题和解决问题中成长。当然要学的还很多，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强，凡事都要主动点，积极点，去学，去做。20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。人生是需要积累的，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。

在新的一年里我们迎来了新的挑战和任务，凡事不是尽力而为而是全力以赴，我们一定要坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。不断学习和开拓，争取让自身的能力和销售业绩都更上一层楼。

**房产行业20\_工作总结15**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始临近。

首先我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。经过几个月的工作，我的业绩逐步上升，我也成为了一名销售主管，我也非常感谢公司对我的栽培。

通过了这一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在淡季期间一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、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。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平，为公司的发展建设出一份力。

**房产行业20\_工作总结16**

XXXX年即将结束，在公司X总和X总的领导下XX公司有了一个新的突破，在我刚进入公司的时候，连项目围墙都没有修，发展到今天一期项目交房，可以说公司有了一个质的改观，在过去的一年时间里跟随着公司的发展脚步，在公司领导及个部门同仁的支持配合下，使自己学到了很多的东西，能力和知识面上都有了很大的提高，在这里非常感谢XX公司能给我这样一个学习和进步的机会。现将本人一年来的工作总结如下：

>一、本年度个人工作情况

XX年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢X总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

XXXX年3—4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

XXXX年5—6—7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

XXXX年8—9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

XXXX年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

XXXX年11—12月主要就是一期客户的交房工作

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。

3、完成X总临时安排的一些工作。

>二、工作当中存在的问题。

回想在过去一年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

>三、XXXX年的工作计划

XXXX年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。XX年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司XX年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的`交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样的一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们XXXX年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己，按以下几点迎接XXXX年的工作。

**房产行业20\_工作总结17**

本人所处的xx项目的营销部销售人员比较年轻，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。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。以下是今年上半年的工作总结。

由于作为xx地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。

营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是就我觉得，我们公司销售部的内部会议效果感觉不是特别理想，就此，我在想这是否与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上是不是不明确有关系？在这里我诚心建议公司各级领导能积极与开发公司在高层会议上能够沟通好，这样会更有利于我们下游销售人员对于本职工作问题的了解与对问题的的解决。

作为销售人员不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。

**房产行业20\_工作总结18**

20\_\_年是政府针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为政府不断加压的筹码，放弃GDP考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了部分既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些宝贵经验，在此我代表工程管理部做如下工作汇报：

一、各项目完成情况汇总及下一年度工作计划

\_\_世纪综合楼项目按照20\_\_年公司制定的目标计划为办公楼主体封顶，公寓式酒店主体施工至26层，截至20\_\_年12月12日，办公楼主体施工至24层，公寓式酒店主体施工至22层，至春节前基本能够完成公司制定的全年工作计划。7月21日项目被青岛市建筑工程管理局评为青岛市标准化示范工地，8月3日中国建筑业协会全国质量五星级工地检查组检查工地并予以肯定，证书已发到中建八局。8月16日，通过山东省安全文明示范工地评审工作，12月8日全市在建工程质量通报会上，综合楼项目作为青岛市典型质量较好工程予以全市表彰，也是崂山区唯一一家受到通报表扬的项目。同时\_\_世纪综合楼项目在迎接全市创卫生文明城市，在全市、全区质量、安全拉网检查中都成绩优异，受到市、区各级领导的重视和肯定。

20\_\_年将是\_\_世纪综合楼项目最为紧张的一年，预计20\_\_年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20\_\_年7月\_\_世纪综合楼项目竣工验收。

高新区综合服务中心项目按照20\_\_年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，客服了典型园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不通畅，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。4月26日取得《建筑工程施工许可证》， 9月10日完成A座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至12月12日，A座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅B、C3、C5幕墙施工基本完成，C1、C2、C4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅B、C1、C3室内精装修施工基本完成，其余独栋商务别墅基本完成至70%。

20\_\_年综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

市南区延吉路两改项目，按照20\_\_年公司制定的目标计划为全面开始施工，无具体施工计划和施工安排。20\_\_年是本项目前期工作全面展开的阶段。2#、3#、4#地块规划方案审核完毕，请照图因土地转让合同事宜未能报审，土石方施工绿色通道完成市质监站的签字确认，因市安检站坚持认定高沿线不入地不便施工阻碍正式施工。施工图由于地下室车位不足及人防地下室人防设备机房等占用影响车位更加不够，新增物业用房占用网点多次调整，外墙保温占建筑面积比例的规划新规等影响，最终在年底才能完成。1#地块土地过户问题、2#地块内发现贯通的市政雨污水、暗渠，2#地块南侧市政供热的高温水管线不能迁移、电线杆影响临建搭设等受市南建设局影响，造成延吉路两改项目不能顺利开工。工程部本着协调各方力量积极推进项目进展，先后多次组织和市南区政府协调会，确认2#3#4#地块边坡

支护设计方案，缴费领取边坡支护专家评审意见，办理临时水电接入，新式建筑施工围挡的更换，两台施工车辆冲洗机的安装，场地施工大门的设置，出入口的地面硬化，办理迁移2#地块电线杆和有线电缆，研究1#地块单体设计和户型设计等工作，做好了施工准备。

20\_\_年延吉路两改项目实现全面动工，工程部将审核编制更为详细的2#3#4#地块的总控计划，便于指导施工，自开工之日起计划18个月完成此项目单体验收。解决好1#地块的遗留问题。

其他内容，住宅楼的售后维修、技术支持;南京路热力设施移交;优通地块设计方案听取汇报等等;

二、较好工作方式总结

1、工程部人员较好分配

工程部共11人(含资料员1名，借调装饰部1人)，老中青三代。综合楼项目配备6人(含资料员，庄工兼高新区水暖工程师)。高新区项目部配备5人(含庄工兼综合楼给排水工程师)。延吉路两改项目部配备1人。

2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、施工进度等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否

交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

6、针对施工进度的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了施工进度。

7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案多次会同赵总工商讨，最终组织专家评审时部分专家由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑成本。

8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

随着施工展开，相关的技术洽商、设计变更不断增加，项目部有严格的提交技术洽商时间和流程，快速的审核制度和与设计联系方式，电子版代替正式文件先行指导施工的方式，避免发生因变更增加的费用支出。技术洽商和设计方案是否可行，商讨更为可行的方式，也是项目部积极做为的表现。

9、针对项目发文公章统一管理

项目管理的指令畅通对项目建设非常重要。公司原定的招标采购中心、成本管理部均能单独发文项目部的方式不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，借鉴三权分立而又统一协调管理方式，项目部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

10、项目部启用文件处理章

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

11、积极配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与成本部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够积极配合综合楼销售及售楼处工作。

三、工作中不足

1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部部分工作还呈现较为浮躁态势，责任心不强，图纸审查不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违规范的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于项目进展。

2、工程部工作方式还有待调整和提升

工作方式不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方式的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方式和工作方法都非常宝贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决方式也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

4、签证量多显示控制力不足

签证的发生网是前期问题发现不足，指令不及时。提前检查设计文件，及时洽商及沟通，仔细研究施工做法，都可以预控后期变更增加签证发生。

5、工程部制定的制度还不能较好贯彻执行

工程部在20\_\_年制订了大量的管理制度，针对总包、监理人员的考核机制，针对工作流程，合同会签，意见审核审批，对外文件审批、签字流程审核等进行了约定，在实际运作效果不理想，多次出现越级会签，越级审核等等问题。

6、工程部不能成为一个仅仅对项目质量管理

由于分工不明确，施工合同不经过工程部，割算审核等不通知工程部，致使专业工程师在很多不明确的情况下，仅仅成为项目质量管理，但是一个管理到位的项目管理是一个统筹安排管理，对人员、材料、机械、物品等都要精心组织、调配、合理利用，不是要直接管理而是要知道和提前把控预管理的全面问题。

7、工程部对工程预算、工程招投标配合模式还有待提升

一个方案的审核，一个设备的优化，往往在建筑成本和后期的运行成本上差距较大，工程部不能成为设计单位和施工单位的传话筒。应结合技术特点，可行性分析，费用的多少来优化方案，提出自己的观点，把握关键点的控制，达到相同的投资额做更为品质好的工程。

四、工作中合理化建议

1、招标技术配合讨论制度

工程招投标的设备存在选型和设备匹配度的问题，特别是\_\_世纪综合楼在20\_\_年设计基本完成，对于地源热泵系统的把握远没有目前的技术成熟，所以在设备选型上需要下大量功夫，特别是综合楼涵盖地源热泵+可回收新风机组+顶棚辐射、风机盘管、地暖等较为复杂的空调系统，为后期调试成功奠定较好基础。设备招投标前的碰头会极为重要。

2、合同会签走专业工程师审核制度

很多施工合同牵扯到技术问题、施工顺序问题、施工配合问题，然而合同会签避开工程部，项目很多施工合同不经工程部会签造成施工分配不便掌握，进出场时间和实际施工要求不能有效贯穿，造成工程在管理过程中施工界限约定不能有效划分，施工签证不能较好把握，合同工期不能实际控制的不利局面。同样工程款拨付由专业工程师会同成本管理部共同运作，完成存档交圈，确保工程款拨付及时和准确。

3、严格各部门工作职责、工作流程、工作接口

责权利的分配是提供工作效率，便于查找问题原因，落实责任的较好管理方式，公司已经从单一的工程管理部变为招标、预算、工程等各负其责的分管部门，然而在合同会签、工程款申请、施工单位遴选，设备筛选等各种工作中，谁后期配合，谁主导谁辅助等，谁签字谁审核等都没有很好的理顺，多头指令多头回复，不能较好统一，使工作相互推诿扯皮增加，工作迟缓。招标采购中心的分包单位确认应及时通报工程部，并做施工交接，由工程部发施工进场通知单，并严格按合同质量约定和合同工期执行，并要求进场单位遵从工程部奖罚规定。

4、认真履行工程部管理制度

工程部制定了严格的奖罚制度和施工进出场制度，正在完善分包单位进场安全文明施工制度。工程部要求建设单位发包单位进场缴纳文明管理费用，严格遵守工程部、总包、监理的管理制度，强化自身管理意识，服从质量管理，严格报验收制度，为项目管理更加有序做好基本工作。

5、工程部试推行内部评优考核制度

对于工作中任劳任怨，对于工作安排能够及时完成，对于工作中能够发现问题解决问题的人，不能通过公司人力资源的绩效考评评定，公司绩效考评全部以A的方式评分，工程部尝试实行内部评优机制，作为年底呈报公司作为奖金分配的可借鉴资料，也尝试实行内部检查奖罚机制，对检查中好和较坏行为予以工程部内部通报，抄送公司总经理办公室，对多次出现问题或性质严重的行为进行经济处罚，提请人力资源部在当月奖金中予以扣除。竖立良好的行为准则，建立良好的工程管理队伍，对于公司发展极为有力。

**房产行业20\_工作总结19**

我是房地产销售部门的一名普通员工，刚到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。

作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。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企业的形象。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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在今年年上半年与其他公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为1月份的销售高潮奠定了基础。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

今年下半年公司与其他公司合作，这是公司的又一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。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项目十分火爆的场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我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，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，无一差错。此外在此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，及时找出弊端并及时改善。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，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

今年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

**房产行业20\_工作总结20**

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对20xx年的工作情况总结如下：

>一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户\_，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

>二、加强自我学习，提高自身素养

公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

>三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；

第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，我应努力做到加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。与大家共勉，共同进步！

**房产行业20\_工作总结21**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx年年年初，经过公司与xx物业的洽谈，对我公司进驻xx小区合作达成了共识，于20xx年x月签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对20xx年年新的一年的工作设想。

一、关于管理工作方面主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。

接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

二、取得的工作业绩进驻xx已有x个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源xx套，佣金收入约为xx元；出售、贷款及其他业务为xx。主要原因是xx门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。

虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

三、存在的主要问题无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

四、对公司的建议一，用人唯才随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

五、能力重于学历成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。

选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

六、新一年的工作打算新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

结尾“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在新一年里实现三跨。

**房产行业20\_工作总结22**

一强化管理，注重团结，带好销售团队

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

无论个人生活还是工作，都要极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

二展望未来

这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了

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！