# 地产公司工作计划范文优选10篇

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-05-06

*地产公司工作计划范文 第一篇一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。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...*

**地产公司工作计划范文 第一篇**

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。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。

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，还有201x奥运会带来的无限商机,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!

**地产公司工作计划范文 第二篇**

（一）企业文化建设：始终把优秀的企业文化作为企业发展的核心竞争力，把xxx三十二字方针xxx融入到具体的工作中，导入CIS系统；提前规划和准备十五周年大庆活动，做好宣传、展示形象。

（二）经济指标及考核盈余：继续坚持以xxx项目为中心，以变现为核心，突出重点xxx，xxx变现、变现、再变现xxx，始终把变现工作放在工作的首要位置。

1、在优质、高效完成在建项目开发、回笼资金的同时，要深入调查、认真研究，适时变现湖天花园村、鸿运楼、湖天一色12楼、三角坪停车场、世纪文体街的变现，完成湖天商业广场的部分招商工作。

2、总结湖天一专家、行业参与大怀化城区规划的讨论和宣传，让xxx生态城xxx和xxx怀化后花园xxx的概念深入人心。第二，项目开发以住宅为主、商业为辅，走以xxx项目带动xxx和xxx土地转让xxx相结合的变现方式，杜绝发生已征土地的法律风险。

4、主楼征地拆迁工作要必须加大力度、加快步伐，争取时间，规避由于《物权法》出台新增加的阻力，在8月底前完成主楼拆迁和可行性研究报告，力争在10月份推出主楼的住宅部分，在12月份推出商业部分，全力打造怀化第一楼。同时还要确保在6月份前解决湖天一色五期重合地问题。

5、洪江、会同、靖州加快已开楼盘的建设，准确把握市场，抓住时机，及时调整销售政策，确保xxx资金就地平衡xxx。认真研究百货业态的管理，精细测算，搞好冷水国际的整改。

（三）完善考核机制、任务分解到位，确保完成20\_\_年度各项经济指标。由于受宏观政策大气候的影响，20\_\_年保持一致。要2月底完成任务分解工作，到部门（项目）、到处室、到个人。3月份完善考核机制。

（四）认真落实xxx产品优、成本低、服务好xxx的各项措施。3月份完成房地产服务手册；5月份完成xxx定额设计xxx和xxx定额施工xxx方案，并在此基础上围绕集团产业战略，加大对产品的研发力度，研究符合酒店和超市经营管理的产品，为主楼的开发建设提供宝贵经验；6月份成立客户俱乐部和房屋超市。

（五）确保工程进度，争取如期完工，为销售任务的完成创造条件。

（六）资金是项目开发的生命线，既要加速变现，又要加大融资力度，做到xxx两条腿走路xxx。在做好按揭贷款、争取项目贷款的同时，认真研究和利用银行新的金融产品，推动销售。融资工作从xxx依赖xxx银行转变为xxx依靠xxx银行。

（七）积极应对持续、稳健的宏观调控政策，认真分析国家新出台的土地增值税政策，研究对策，提前准备，落实措施。

（八）加强项目开发的营销策划工作，重视市场调研，宣传工作提前介入，确保完成销售任务。

（九）重视和加强人力资源工作，建立健全管理制度。培养、引进专业技术类人才和操盘手，逐步摆脱xxx能人经济xxx模式。

我们相信，20\_\_年以来，我公司在佳宝房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保20\_\_年底前力争方案报批通过。

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

20\_\_年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，xxx特洛伊城xxx项目工程估算需用资金亿元左右；其中基础部分需用约亿元；地上商业部分约用亿元；公寓部分约用亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

（一）切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20\_\_年公司建设工程款总需求是亿元。按xxx特洛伊城xxx所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

（二）全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是xxx特洛伊城xxx项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的一是塑造xxx特洛伊城xxxxxx品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，xxx特洛伊城xxx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

3、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，xxx特洛伊城xxx应于20\_\_年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xxx特洛伊城xxx的各类人才，并相应建立xxx特洛伊城xxx专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

（三）、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，xxx特洛伊城xxx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xxx特洛伊城xxx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xxx特洛伊城xxx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，xxx特洛伊城xxx文化的形成、升华、扬弃应围绕xxx特洛伊城xxx企业精神做文章，形成内涵丰富的xxx特洛伊城xxx企业文化。

（四）、充实综合素质，提高业务技能

xxx特洛伊城xxx开工建设后，有着不同专业的合作公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、运营类、招商营销类、地产类、物业管理类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

（五）、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级责任制。通过xxx五个推行xxx，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制（包括奖励赔罚制度等）。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

20\_\_年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于xxx特洛伊城xxx项目的早日建成和投入市场运营。

**地产公司工作计划范文 第三篇**

工作计划还是要有的！纵然计划赶不上变化在我们这个行业更加有效，但有了计划也就有了方向，不管变化怎么变，计划总还是能够起到一点指引作用的。在下面，我将对我今年的房地产工作做一个总体的规划，让我这个房地产员工的工作，万变不离其宗！

>一、积极主动是我的主方向

作为一个房地产员工，我的工作是必须要积极主动的。如果不积极，可能就没有了房住，如果不主动，可能就没有了饭吃，这在生活中都是非常非常现实的事情，也不存在什么偏颇之类的情况发生。在房地产行业，只要一个积极主动，不可能没有业绩，也不可能会沦落到没有房住，没有饭吃的境地。在今年的工作中，我还是会继续积极主动的寻找我的机会，寻找一切客户会买我手里的房的机会。我要先把房源都准备好，让客户在有需要的时候，第一时间出现在客户的面前，也要在客户还没有需要的时候，把客户的关系处理好，让我的客户在需要买房时第一时间想到我！

>二、耐心包容是我的次方向

在与客户的沟通交流中，耐心和包容是我今年要学习的一个方向。在去年我的工作中，还是有一些个人的小脾气在里面，那使得我与某些客户的关系出现了不可磨灭的裂痕。在今年的工作中，我要收起自己的小脾气，把自己作为一个房产经理里对待每一位客户，让他们在与我的沟通交流中体会到我作为房地产员工给他们带去的优质服务，而不是像个艺术家似的让客户看我的脸色！可以说，耐心和包容是我今年在积极主动的主方向下的次方向，我一定得把这一点做好！我相信做好了，我的业绩就能够有了质的飞跃了，毕竟去年我的小小失败就是在这个方面，今年决不允许自己再犯这样的错误。

>三、坚持是我的最主要方向

做房地产行业是需要坚持的。我不知道其他的行业是怎么样，但我知道没有那个房产经理是非常喜欢这个工作的，大家都是为了生活得更好来从事这个工作的。这就需要我们每一个人的坚持了。在今年的工作中，我会继续坚持做好自己，继续积极主动寻找机会，继续耐心包容的对待客户，让坚持贯穿我的房产生涯中，让自己的坚持在最后开出最美的花，结出最美的果。

**地产公司工作计划范文 第四篇**

因为对房地产行业的兴趣，他毅然选择了毕业后的销售工作。虽然他最近在同事的认可下成为了一名房地产销售经理，但他在目前的工作中也遇到了瓶颈。考虑到加强个人能力比提高业绩更重要，他应该制定相应的计划。对于这个任务来说，确实有必要制定一个工作计划来处理明年房地产销售经理工作中的问题。

目前可以知道，销售技能的学习是不能留给自己工作的。否则，如果基础没有打好，下面有什么资本去教和管理销售团队，思考这种情况的可能性自然会引起相应的对销售知识学习的重视，从而避免犯根本性的错误。其实考虑到可能的培训工作，还是要提前做好准备，免得到时候不知道该怎么解释。虽然目前的业绩任务并不重，但也暴露了我是一个工作太安逸的房地产销售经理的问题。所以，明年的销售工作应该是不懈怠，多努力才有收获的。考虑到自己职责的重要性，一个人可以通过安全地对待销售工作来带领团队走得更远。

房地产知识的学习无疑可以对职业发展起到非常好的作用。至少对现阶段的自己来说，这个问题除了缺乏管理经验之外，很难解决。房地产法规和市场条件都可以促进销售工作。所以，我已经成为销售经理了，要关注这方面的知识，才能对绩效获取更有把握。更何况，如果你自己解决不了这种问题，你有什么信心去教你的员工?因此，在明年的销售工作中，应该认真对待房地产信息的研究和分析。

培养销售工作中的助理，解决普通员工遇到的问题。为了补充细节，你可以和其他销售团队的经理沟通，找出他们在销售知识上的弱点。这样可以对症下药，弥补管理经验的不足，提高综合水平。当自己的漏洞被填补后，自然可以开始管理销售团队，加强整体能力。特别是销售助理的培训可以很好的分担管理工作的压力。另外，你要时刻关注销售员工的工作状态，针对可能出现的问题

虽然计划的制定没有想象的那么完善，但却是完成销售工作的必要环节。我必须抓住这个时间，提高自己，才能得到员工的认可。总之，希望领导制定的业绩指标能通过明年在房地产工作上的努力完成。

**地产公司工作计划范文 第五篇**

作为一名销售人员，不仅要对自已的业务非常熟悉，而且要不断提高自已的综合能力。下面是我对20\_\_年做出的工作计划：

一、管理方面

1 、加强协作，增加凝聚力

2 、改良绩效核算体系

3、建立、提炼、推广企业文化

4、改进优化业务流程

5、加强项目管理知识体系的培训

二、方法和措施

1、简化改进授权及审批

即将公布新的房产合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

2、加强预算管理，简化日常审批流程

3、加高团队先进奖励，提高团队积极性

4、树立明确的目标，规定一月之内售出多少楼盘

三、加强自身的综合素质

多看优秀书籍，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验；其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识，在与顾客的交流中，不断的发现问题。

新的一年，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！

**地产公司工作计划范文 第六篇**

展望\_\_年是充满机遇和挑战的一年，根据\_\_\_\_县的实际情况，多家房地产开发商进入市场，商品房的开发逐步放量，国家加大对房地产政策的宏观调控，这将是对我公司一次严峻的挑战和重大考验。我公司在总经理的领导下，全体同仁决心以苦练内功，建立与之相适应的规范管理体系，专业化管理团队、职业化管理理念，培育具有审时适度的核心竞争力。在品质上狠下功夫，确保多项关键经营指标与目标的完成，争取本公司在\_\_\_\_县的龙头地位。树立地产界的美誉度，使《\_\_\_\_\_\_\_\_》迈出二期工程的关键战略举措。随着企业的迅速成长，为了工程进展顺畅、有序、安全，我公司将采取有力的措施，培养一批能自觉学习、勇于负责、忠于企业、能打硬仗的职业化骨干队伍。为此，公司经慎重讨论，特提出\_\_年工作计划如下：

一、配合当地政府和相关职能部门促进华星路的拆建工作

在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在\_\_年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

二、工程进度计划及投资计划：

5#9#楼建筑面积\_\_\_\_\_\_m2，计划在\_\_年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_ m2，争取在本年度内完成80%以上。A区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。\_\_年项目总投资约\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

三、销售和效益指标。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，总户数\_\_套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约\_\_\_\_万元。

四、质量安全和服务计划实施

\_\_年元月末，随着\_\_\_\_\_\_号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商舖相继结頂、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁《\_\_\_\_\_\_\_\_》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事 ;把七分安全，三分生产的理念贯彻始终，把服务理念贯彻最佳常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训， 统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取圆满完成公司计划的全年各项目标工作任务。

**地产公司工作计划范文 第七篇**

第一阶段：项目开发前期阶段

对公司拟投资项目进行初步考察，掌握基本情况和信息，制订具体的市场调查计划，开展正式的房地产市场调研工作，提出项目操作的初步总体思路，对项目入行初步的市场定位，为公司管理层的投资项目决策提供依据。

>一、对项目位置了解

规划红线图、项目相关的法律手续文件、项目周边环境、项目所在区域的市政规划入行了解熟悉；

>二、开展房地产市场调查

①市场环境调查分析

对项目所在地的城市规划、宏看经济、人口规模、土地资源和房地产市场入行考察

②房地产市场调查分析

对项目所在地的房地产市场供给、需求状况、价格现状和趋势、产品类型及市场缺位、销售渠道入行具体调查。

>三、项目初步定位

根据相应的市场研究分析后，初步明确项目的形象定位、产品定位、价格定位等，为项目开发提供切实可行的依据。

>四、提出初步的项目操作总体思路。

第二阶段：项目开发阶段

跟踪动态市场行情，进行竞争楼盘和竞争对手调查、消费者调查，对本开发进行优劣势分析，入一步明确的项目市场定位和项目的总体操作思路，提出相应的营销策略，主要工作：

一、制定详尽可行的营销策略并组织实施

二、制订阶段性的销售目标和计划，全程监控销售执行情况，及时反馈市场信息、销售状况，对反馈的信息加以分析和汇总，适时做出具有针对性的调整；

三、完成销售，实现公司项目的目标利润率，提交营销总结报告。

**地产公司工作计划范文 第八篇**

XX年以来，我公司在佳宝房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保XX年底方案报批的前提下其工作计划如下：

>工程方面

一、 以“特洛伊城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

>(一)XX年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

>(二)、XX年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作;办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查;编制项目申请报告，办理项目核准(发改委);完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

10-12月份：工程主体完成至底六层封顶。

>(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

>(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

>(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在XX年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，最大限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金亿元左右;其中基础部分需用约亿元;地上商业部分约用亿元;公寓部分约用 亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

>财务方面

>(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的XX年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房 号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10 - 15﹪。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

XX年公司建设工程款总需求是 亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

>招商方面

>(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的一是塑造“特洛伊城””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“特洛伊城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“特洛伊城”应于XX年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

**地产公司工作计划范文 第九篇**

一、加强自身业务能力训练

在20\_\_年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20\_\_年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20\_\_年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

二、密切关注国内经济及政策走向

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20\_\_年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20\_\_年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案

我在20\_\_年的房产销售工作重点是\_\_公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法

我将结合上一年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障，明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

**地产公司工作计划范文 第十篇**

为了加快房地产公司的工作进程，合理、有效的制定年度工作计划，切实保障各部门、各岗位工作的顺利开展，针对公司当前的现状，有必要做系统调整和规划。我们必须去伪存精，优化工作流程和人员结构，实行业绩和收入挂钩的分配体系，加大监管力度，实行总公司和房地产公司双线管理的模式，统筹资源、切实解决工作中存在的系列问题。

一、 体制改革

采用多项目运作模式，双线管理。

各项目以项目部的形式开展工作。实行项目经理负责制。项目经理负责本项目的一切事务管理，包含与总公司管辖范围内的对接事务，如：财务、采购、人员、考核等。

总公司负责财务(资金调度、税务、融资)，中高层人员(招聘、调度、管理)，资源开发(土地)，建筑材料采购。

项目部负责报建、外部关系处理、工程计划、工程进度、工程质量、成本控制、现场安全管理、人员管制、建筑材料管理(验收、实地评价、保管)、现场签证、业主关系、与监理关系、与设计院关系、工程变更、工程验收、工程资料(收集、建档)等事务。

二、强有力的人力资源保障

实行总公司和项目部联手招聘的模式，中高层以上的骨干人员由总公司负责招募、考核、录用，以下派的方式给各项目部配置，既受项目部经理管制，又受总公司监督。

各项目部负责基层岗位人员的招聘。

房地产行业在我国的国民经济产业中所占的比重非常大，与整个社会的发展紧密相连,受到社会各个阶层的广泛关注。下面是有20xx房地产工作计划，欢迎参阅。

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！