

房地产经理述职报告

房地产经理述职报告 1 各位同仁下午好！

一月是弦乐的序曲，也是休止符，是农历一年的守岁，也是新的一年征战的开端。而对于众友来说，一月是我们房地产业务改革一年来的总结，也是我们 20xx 年全新的开始。

一月份，房产公司总计应收 17 万 8，实收 14 万 5 千，售房 21 套，租房 29 套，其中业务一部应收、实收均排名第一，销售额占总销售额 42.3%，实际收款占总收入 43.5%，对于业务一部所取得的好成绩，大家表示鼓励！

自 20xx 年 3 月实行改革以来，我们的改革步伐已经走过了一年的岁月，在这一年里，我们经历了很多，尝试了很多。因为改革，我们认识了很多；因为改革，我们尝试了很多不同的模板；因为改革，我们有过成功的喜悦；因为改革，我们也尝遍了失败的酸楚。然而，无论如何，在历经了这么多的风风雨雨之后，我依然看到诸位坚守在这里，在此我谨代表公司总部向大家表示最诚挚的感谢！

房地产经理述职报告

房地产经理述职报告 1 各位同仁下午好！

一月是弦乐的序曲，也是休止符，是农历一年的守岁，也是新的一年征战的开端。而对于众友来说，一月是我们房地产业务改革一年来的总结，也是我们 20xx 年全新的开始。

一月份，房产公司总计应收 17 万 8，实收 14 万 5 千，售房 21 套，租房 29 套，其中业务一部应收、实收均排名第一，销售额占总销售额 42.3%，实际收款占总收入 43.5%，对于业务一部所取得的好成绩，大家表示鼓励！

自 20xx 年 3 月实行改革以来，我们的改革步伐已经走过了一年的岁月，在这一年里，我们经历了很多，尝试了很多。因为改革，我们认识了很多；因为改革，我们尝试了很多不同的模板；因为改革，我们有过成功的喜悦；因为改革，我们也尝遍了失败的酸楚。然而，无论如何，在历经了这么多的风风雨雨之后，我依然看到诸位坚守在这里，在此我谨代表公司总部向大家表示最诚挚的感谢！

一月份，公司经历了多次人事变革和岗位调动，我想说，兵无常势，水无常形，变革是为了更好的发展，调动是为了更大的进步，我相信大家都会更加适合自己的岗位上取得更加突出的成绩。同时，在一月份的实际工作中，我们很多的同仁心态上都或多或少的出现了问题，我希望大家可以积极调整心态，脚踏实地，一步一个脚印，肯思考，肯总结，多学习，多模仿，善于从别人的失败中总结经验，而不是让所有的痛楚都在自己身上经历一遍才能获得教训，争取在新的一年里取得应有的突破。

最后，值此新春佳节来临之际，预祝大家在新的一年里心想事成，大展宏图，谢谢！

房地产经理述职报告 2 时光飞逝，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾刚刚走过的，销售部在的正确领导下，在公司各部门的鼎力支持下，在销售部全体人员的共同努力下，面对复杂的市场环境，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，为了更好地掌握这一年来的工作经验与不足，便于下年度工作的开展和推动，特将销售部本年度工作总结如下：

工作成果：

销售部主要工作可以分为以下几块：

- 1、负责进行已销售房屋后续手续的办理及尾款催缴

- 2、负责对接销售代理公司日常销售各项事务
- 3、负责进行公司员工自购福利房各事项的办理
- 4、配合公司战略，开展移民搬迁团购工作

- 5、开展社区团体购房工作
- 6、负责小区内停车位销售工作
- 7、全面配合物业公司办理交房相关事项
- 8、配合公司处理各种债务问题
- 9、配合前期部办理相关证件等手续

经过全年的奋战，对以上几方面的工作销售部取得了如下成果：

在这个过程中，销售部的兄弟姐妹们都经历了各种酸甜苦辣，但是销售部的每一个人都能够服从安排，积极主动的去做好每一件事情，同时，在这个过程中，销售部的每一个人都提升了自我，获得了成长。

同样的，在过去的这一年，我们也有很多地方需要反思和改进：

- 1、执行力不够，有的事项落实过慢，到截止时间得不到解决；

- 2、上半年销售部内部工作流程不严谨，以至造成一房两卖事件，虽然最后通过努力得以妥善解决，但是这必须引起我们自身的重视并加以完善、改进

3、与其他部门、合作方对接的时候做的不够，销售部在日常工作中需要对接部门和合作方较多，但是我们在一开始没能找到正确、合适的方式进行对接和沟通，以至造成了很多不必要的麻烦，一度造成工作进度缓慢针对我们本身的缺点和不足，是我们下一步必须要去面对和改进的，需要我们在接下来的工作中进行完善和解决。的工作已经接近尾声，在即将迎来的新的一年中，我们销售部会继续不断的努力，我们销售部的每一个人每一年都要有自己的进步，我们销售部的每一个人每一年都要有自己的成长！

销售部在的工作中，依然不会轻松，依然充满挑战，但是，我们坚信，在公司的正确领导下，在公司各部门的鼎力支持下，在销售部全体成员的共同努力下，所有的问题都会迎刃而解，所有的问题都将不再是问题！相信我们 xxx 公司在来年中一定会取得更圆满的成功！

房地产经理述职报告 3 尊敬的各位领导、同事：

有一句歌词这样说：“不经历风雨，怎么见彩虹”特别是我们从事房地产工作，就是要不断经受市场风雨的洗礼，以辛勤而务实的工作精神，以坚强而百折不挠的意志，迎来一个又一个成功的彩虹。XX 公司在集团公司董事会的正确领导下，按照年初制定的工作计划，经过全体员工的共同努力，公司在施工建设、开发经营、内部管理等方

面协调有力推进，各方面工作均取得了较好成绩，较好完成了年初签

订的工作目标。现将 20xx 年以来的工作述职报告如下：

一、20xx 年主要工作情况(一)主要经营指标的完成情况

1、XX 开发建筑面积 XX 多平方米，实现 XX%销售，实现销售收入 XX 万元。

2、XX 开工建设总面积 XX 万平方米，已开工的 XX 栋全部完成 XX 层，其中的栋完成 XX 层。该项目实现产值 XX 万元。

(二) 各重点项目推进情况

1、项目顺利交房

经过一年多的建设，XX 户于 20xx 年 XX 月份顺利完工，并于 XX 月 XX 日在相关部门的配合下成功组织了客户交房，客户满意度达到 XX% 以上。这充分体现出我们的前期建设及后续销售等方面工作准备充分、内容完善，该项目顺利回款 XX 余万元。

2、XX 项目销售完毕，预计 20xx 年 XX 月份可顺利达到交房标准

根据去年年初计划，同和三期项目在第一时间开工建设。经过紧张有序筹备，公司在去年 XX 月 XX 日针对 XX 意向客户组织了认购证。

二、主要工作(一)、加强学习，不断提高自身素质

作为 XX 股份有限公司副总经理，地产有限公司总经理，自己严以律己，要求自己在各个方面做员工的榜样，注重以身作则、以诚待人，塑造形象，时时刻刻保持一种积极向上的精神状态。一是注重思想修养抓学习。始终把加强思想政治学习放在自身建设的首位，努力提高政治敏锐性和政治鉴别力。为此，我特别注意学习科学发展观理论及房地产方面法律法规和企业管理工作方面业务知识，增强驾驭全局的工作能力。二是爱岗敬业重奉献。从事房地产企业管理工作，属于流动工作性质，难以大家小家同时兼顾，因此、自己能够正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献，诚实敬业。

（二）、强化职能，做好企业管理工作

夯实企业管理基础，坚持从制度的健全与执行抓起，从大事着眼，从细节着手，努力提高企业管理水平。一是围绕中心，摆对位置，积极配合总经理开展工作，全面把握一把手的思想脉搏，当好参谋和助手。二是做好配合，为基层服务突出主动性。领导就是服务，在开展重要工作中，自己动向总经理汇报情况，以求统一认识、步调一致、排除干扰、共同围绕中心工作搞好服务、当好参谋，提高整个企业的整体行为，形成合力。通过努力，起调动各方面的积极性、克服困难、有效的落实上级领导的安排部署，保证了全公司养护管理工作的顺利

进行;四是对于自己全权负责的地产有限公司，在班子成员的大力支持下、密切配合下，自己能够积极带领全体干部员工抓经营、强管理、挖潜力、创效益。

(三)、以企为家，与职工同甘共苦

多少年来，自己养成了一个好习惯，就是永远身先士卒，与员工荣辱与共，风雨同舟，同吃同住同劳动。团结同志，善于沟通协调，关心体贴部属。一直以来，与大家一起营造和谐有序融洽的工作氛围。关心和爱护同志，调动每一个人的积极性和创造性，工作中遇到难以解决的问题，懂得及时征求他人意见，营造和谐企业氛围。特别在在楼盘营销的关键时期，自己经常坚持沉在一线，与大家同吃同住同工作，及时解决市场营销中出现的问题，早出晚归，风雨无阻。

(四) 狠抓安全，宣传教育提升执行力

为避免和杜绝各类事故的发生，确保人身和财产安全，公司对安全工作进行了细化。一是明确落实了安全工作第一责任人。制定了安全生产、安全防火、安全防汛实施方案和预案。同时，公司与各施工、监理单位签订了《安全生产、安全防火责任状》；二是进行了经常性安全教育，使参建人员牢固树立“安全第一”的观念。做到安全第一，预防为主，警钟长鸣；

(五) 注重质量，打造精品工程显威力

质量是工程建设中永恒的主题，为确保交通治理年工程建设质量上台阶做了以下工作：一是提升质量意识，广泛开展工程质量重于泰山的教育，逢会必讲工程质量，使工程质量形成了所有参建单位人员的共识；二是从公司到施工、监理单位，进一步强化了工程质量保证

体系。

(六)、职工为本，加强企业文化建设

在企业文化建设上，他非常注重增强职工的凝聚力，调动职工的积极性。配合总段长经过调研，建设起具有本州特色的企业文化。

积极推进创先争优活动，建立健全干部管理监督机制，积极组织多种形式的教育方式，提高全员拒腐防变能力。扎实做好企业文化建设，通过特色的春节联欢会、“XX 之旅”、趣味运动会、篮球联赛等丰富多彩的活动，活跃员工文化生活，增强企业凝聚力。

20xx 年，虽然取得了一些成绩，众所周知的大气候影响，我们公司人都经历了诸多的困难和磨难，特别是房地产市场受国家宏观调控的影响比较明显，一线城市楼盘降价对我们的销售确实造成一定的影响。因此，新的一年，我们在工程建设和市场营销上，向科学要效益，向管理要效益，向竞争要效益。一是抓营销，引入激励机制。将营销成果与营销人员待遇挂钩，实行重奖。进一步提高工作效率。执行销售提成的奖励机制，推动销售管理工作的市场化运作，并且抓好资金回笼。二是抓规范，健全工作制度。进一步制定并完善《工程审计管理办法》、《工程项目管理办法》等一系列规章制度；进一步完善档案馆建设，实现档案管理电子化。为公司规范管理有章可循。三是在安全质量管理上，继续开展“安全月”活动，强化安全检查，发现隐患责令其立即采取措施整改，防患于未然。同施工、监理单位签订工程质量目标责任状，施工单位同本单位工程治理人员、检测人员、施工人员分别签订了责任状，把工程质量责任落实到人。四是抓思想，加强企业文化建设，就是继续坚持以人为本的原则，开展一系列活动，营造家园文化。

虽然，我们在工程建设管理方面探索出一点经验和体会，但是离上级领导要求，离兄弟单位还存在一定的差距，亟待百尺竿头更进一步，我们将再接再厉，精益求精，不断改进我们的工作，不断提升我

们的管理，不断提高人员的素质，为集团公司发展做出新的贡献。

此致

敬礼！

述职人：XX

20xx 年 XX 月 XX 日

房地产经理述职报告 4 各位股东及股东委托代理人：

现将《20xx 年总经理工作报告》提交本次股东大会审议：

20xx 年是公司发生重大转折的一年。在公司董事会的领导下，在全体股东的大力支持下，公司大力推进重组力度，以股权分置改革为契机，结合债务重组、重大资产置换、非公开发行的方式，通过向江中集团非公开发行股票将优质资产置入公司、解决原控股股东——江西纸业集团有限公司的占用资金和违规担保问题，提高公司盈利能力及资产质量、实现公司可持续发展。

一、20xx 年主要工作回顾（一）重组前造纸业务情况江西纸业的重组工作完成于 20xx 年末，因此，20xx 年绝大部分时间公司的主营业务仍为新闻纸的生产和销售。

由于原有造纸设备陈旧且效率低下，生产成本远远高于同行企业，多生产多亏损，且日常生产不能达到环保要求，从 20xx 年 4 季度开始，公司造纸业务被迫停产。

从 20xx 年开始，公司按照董事会确定的重组期间经营方针，除了继续销售库存纸品外，先后签约安徽霍山方圆纸业有限公司、寿光隆源纸业镀膜有限公司等，通过委托加工方式维持主业经营，维护客户资源和销售网络。截止报告期末，公司委托加工、销售存货所产生的销售收入分别为 120.43 万元、427.87 万元，净利润合计 21.8 万元。

（二）重组后房地产业务情况公司的重组工作在 20xx 年底圆满完成。原有造纸类资产全部置出到江中集团，江中集团旗下专业从事房地产开发业务的江中置业整体置入公司，公司的主营业务变更为房地产开发和销售。开发中项目——紫金城成为了公司主要的产品和业绩来源。该项目于 20xx 年 11 月 18 日开盘销售，开盘仅一周就完成了原计划一个月的销售任务。签订商铺认购书的预售面积达到 34,766.69 平方米，预售总价逾 5 亿元。在销售势头大好的情况下，公

司加紧正式销售合同签署，工程竣工验收、首付款及按

江西**地产 20xx

年年度股东大会会议材料揭到位等工作，到年底经财务确认的销售收入

3.6 亿元，实现净利润近 8000 万元。

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

房地产经理述职报告 5 尊敬的领导，各位同事：

大家好！

售楼销售工作如逆水行舟，不进则退。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，具体的工作述职如下。

一、本部销售事迹统计及分析：（一）事迹统计：

xx 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 xx 园）必达目标 xx 万元，争取目标 xx 万元，考核时间 1 月—12 月。

根据 1 月—12 月 27 日统计，本部共实现销售额 xx 万元，其中 1-5 期实现销售额 xx 万元，xx 园实现销售额 xx 万元。

（二）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 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 xx 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 xx 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“公务员购房月：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“xx 园”、“xx 园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点，而且本来的 xxxx 市场资源也被分流。

二、团队的建设事迹及总结：（一）本部团队建设事迹：

1、通过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员。目前，本部有售楼人员：xx、xx、xx、xx、xx 等五人。其中年度目标达 xx 万以上的优秀售楼人员有 2 人：xx、xx。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有 5 名，周六周日兼职销使 5 名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体现在主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的计划一经采用马上就能得到实行。

（二）团队建设总结：

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的

客户情况。

2、汇凑集体聪慧，充分调动本部人员的积极性。

房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将计划与策划部商讨履行，进步了计划的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

三、存在的问题及建议：（一）销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计，没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下，劳命伤财，容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门供给详尽的数据，帮助销售治理的判定和调剂。同时，应当配备相应的治理程序，能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑，这不仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储备资料，便于今后各期项目资源共享，有利于发掘老客户资源。

（二）销售团队的精简化

随着公司项目增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制最高峰达到了 xx 人。而我们平均每月 xx 万的销售额是否与这样的团队相适应呢？从销售成本方面考虑，我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

（三）销售产品改良化

公司 1-5 期项目，有些产品面积过大，总价过高，还有些产品尚不具备销售条件，这些产品要在进行销售就必须进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有：

（1）××街 11-22 号小户型 xx 套，平均每套 xx 多平方米，xx 多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙，无法销售。

（2）公司 xx 层主楼住宅：xx 套，平均每套 xx 多平方米，xx 多万元销售额。目前问题是没有小区，面积过大，房型不规范，总价过

高，无法销售。

（3）一期建材大市场主楼门面：1 套，xx 平方米，xx 多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到 xx 多万，这样的客户群极少，已待售 2 年还未售出。建议公司将其分割为专业市场铺面销售，或先对外招租，以租带售。

（4）xx 园复式楼：xx 套，平均每套 xx 多平方米，xx 多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部建议将其改革为：露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题，因此一直没进行改革。假如计划通过，进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑战，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，加强理论学习，勇于实践，使自己的业务程度，治理程度全面进步，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

谢谢大家！

述职人：xxx

xx 月 xx 日

房地产经理述职报告 6

两年多的大专学习要结束了，在不久的将来，我将步入社会，该如何立足于社会，是我们该思考的问题。首先实习是我们走向社会打下坚实的基础的第一步，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。社会与校园是不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈竞争的社会。但我们要学会逐步适应这个社会。

一、实习单位情况

“中国淮安上水科技创业园”系江苏上水创业园开发有限公司开发建设的“区中园”项目；江苏上水创业园开发有限公司系中煤国际投资集团(香港)有限公司在江苏涟水投资注册的外商投资企业之一，注册资金 5000 万美元。该项目位于宁连高速东侧，涟水县炎黄大道南侧，共占地 770 亩，建设标准化厂房约 50 万平方米、配套服务建设约 20 万平米。总投资约 2 亿美元。园区按照一流招商载体的要求，高起点规划、高标准设计、高素质建设和管理，硬件设施与功能配套一应俱全。是苏北地区单体规模最大、软硬环境最优，企业化运作管理的省级重点工业园区。是涟水经济开发区最具投资价值的新型创业园区，是江苏省科技厅重点扶持高科技企业孵化园区。作为涟水经济开发区唯一的“区中园”项目，是理想的创业家园，是涟水招商引资的重要平台。20xx 年 x 月，被共青团中央授予“青年就业创业见习

基地”。

园区建设按轻纺、机械、电子等行业划分，提高了土地利用率，成为进一步招商引资的重要平台。创业园于 20xx 年 x 月 6 日破土开工，经过将近四年的建设，已建设各类标准化厂房 30 栋以及 6 栋员工宿舍楼，竣工面积 20 万平方米；其中 28#、37#厂房已售，1#、2#、3#、10#、11#、12#、13#、14#、15#、16#、17#、18#、20#、21#、22#、30#、31#、39#、等企业均已经入住。（企业包含涟水嘉塘制衣有限公司、涟水富伟服饰有限公司、涟水摩根服饰有限公司、昆山靖圣机电设备有限公司、淮安大宇特种玻璃有限公司、涟水天杰时装有限公司等）。目前下水、供电、道路、通讯、路灯、景观等配套工程全部完成。目前已有 25 户内、外资企业入驻园区，多家企业正在考察洽谈中。园区全面建成投入运营后，可实现年销售收入 150 亿元和 10 亿元以上的税金；配套项目营业收入可达 5 亿元，实现税金 5000 万元，可提供就业岗位 50000 人以上。

二、实习过程

进入企业我学习了财务软件的使用和会计的流程，我学习了正规而标准的会计流程。开始单位不会让我干什么，观察我是否有耐性全身心的投入本行业。然后是大批量的工作，数量和难度都很大但是要求不高，这是考察我的能力，也让我找到自己的位置。单位里完全按能力来分配待遇，而不是学历。山外有山，人外有人，虚心向他人学

习有真材实学才是当务之急。

作为学习了这么长时间会计的我们，可以说对会计基本上能耳目能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。以前，我总以为自己的会计理论知识还算扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是实际中学会做账。在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。其三，在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。在登帐过程中，首先，要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。

结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”，会计本来就是烦琐的工作。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。因此，做账切忌粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不（20xx年社区重阳节活动策划方案：孝敬老人）是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂 oFFIce 办公软件和 mIcRosoFt 办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊

税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从。

因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器，看来实习真的很重要啊!我的虚心学习得到了公司的认可，就这样很快我的实习期很快结束了。

三、实习所想、所获

不管是在学校，还是在社会，不管是你的家人，还是你的学长、学姐，出入社会多年的他们总会不约而同的告诉你，做人，乃人之根本，做事一定要先做人。不计较一时的得失，不计较一时的对错，要懂得成长比成就更重要，人在高处不张扬，人在低处不凄凉，谦卑做人，用心做事，我想这就是做人要懂得的真谛吧。在这次实践中，我就遇到一些事情，得失多少，对错与否，总是有人会跟你计较。经历了，才会懂得下次的避免，所以，更加坚定我对“做事先做人”的信仰。

大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，只有经历了才能了解，才能有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，都有自己的性格和脾气，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在这次社会实践中，我懂得了很多道理，最重要的就是使我懂得了如何待人接物同时在这次实践中，使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手，不断学习、不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，但是永远要懂得求人不如求己，感谢身边帮过你的人，不要记恨身边伤害过你的人，也许有那么一天，你成长了，反而会去感谢那个曾经伤害过你的人。

在公司里有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导，班级里面的班干部和三委会里的学生干部。要想成为一名好的管理者，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学!要想让他们服从你的管理，那么你对每个员工或每个同学，要用不同的管理方法，意思就是说:在管理时，要因人而异!同时，对待员工、下属，还应该像对待朋友那样，真诚又不失身份。在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护!那肯

定就是日子过得无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这一个月里，让我学会了自强自立，懂得了凡事都要靠自己。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

房地产经理述职报告 7 在公司董事会和总经理的领导下，根据董事会和总经理 20xx 年度工作报告和任务要求，结合分管工作实际，现述职如下：

一、20xx 年工作任务完成情况(一)董事会事务工作

1、筹备年度内召开的董事会、股东大会会议议程与材料，使董事长更换、重大项目投资、年度报告等重大事项获得通过。与董事、独立董事保持不错的沟通。

2、履行了中国证监会、深交所对上市公司的信息披露要求，及时与中国证监会 xx 监管局和深交所的沟通，信息披露工作受到中国证监会大连监管局的肯定；公司信息披露工作被深交所评为优良单位。

3、接受了中国证监会大连监管局月、季度关于独立董事尽职调查、大股东资金占用资金的检查、三年巡检的复查等，提交了关于提升上市公司质量的专项报告等。

4、完成了季报、年报工作。到会计师事务所沟通，明确提出协调解决公司历史问题的方案，会计事务所出具了无保留意见的审计意见。

(二)财务工作

1、在公司推行全面预算管理，特别是销售、成本(费用)、现金流以及项目预算管理等；在公司范围内推行收支两条线的管理模式，为公司制定客观、公正、透明、公平指标评价体系提供了客观依据。

2、建立统一融资的资金管理体系，合理控制资金规模，有偿使用资金，使公司资产负债率由期初的 68、63%下降 9、36%，降至 59、27%，实现了公司资产负债率控制在 60%的要求。

集团公司、股份公司、地产公司资金成本均有较大幅度节约。继续协调国资委用国有股权质押贷款 1 亿元，从外部短期融资 1 亿解决集团公司以解决银行倒贷、偿还银行诉讼案件借款、公司与关联方资金占用等以及其他急需，节约了资金成本；为集团公司争取 1 亿资金额度。

3、根据 20xx 年各单位经营计划做好跟踪考核工作，对重点单位进行专题分析，并结合宏观形势变化和经营工作中带有趋势性和倾向性的问题及时明确提出建设性建议。

4、组织公司各级干部及财会人员学习集团关于明确经营单位开支权限的暂行规定。

对集团公司贯彻、执行新会计制度进行检查、监督、指导。加强对各单位会计基础工作的监督、检查、和指导。下半年重点检查：

(1)《关于明确经营单位开支权限的暂行规定》执行情况检查；

(2)《集团现金、支票管理制度》、《友谊集团货币资金、银行印鉴专项管理检查办法》执行情况检查。组织财务人员进行改制后企业调帐培训，调帐工作已开始。

5、进行资产盘点、摸清家底。

并根据站队分析情况预估损失，对各分公司的资产质量做到心中有数。加强强调对应收款项的跟踪清理；对存货的站队分析，向经营单位明确提出压缩库存提升库存质量建议。

6、组织计算机管理部门和财务部门做好集团计算机网络化管理选型前的调研、考察、培训和研讨工作，选型工作基本确定，为建立和健全集团财务管理网络平台奠定了基础。

(三) 税收工作

1、接受了国税、地税征收、稽查局的多次检查，对检查出的问题进行协调解决，豁免了相关的罚金、滞纳金。

2、房地产公司“xx”一期经与税务部门沟通通过缓缴营业税、所得税方式节约资金利息；免征部分契税。通过纳税策划实现土地增值税达到零税负(如交纳须 6640 万元)。

3、组织财务人员参加税务筹划培训，提升财务人员税收筹划意识。

(四) 解决历史遗留

关于大厦问题

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/108125021105007006>