

2023 房地产年终工作总结集锦十篇

房地产年终工作总结 篇 1

已接近尾声,作为在公司上班六个月的我,在公司领导和同事的指点帮助下,基本能够独立完成本职工作,为了在新的一年里更好完成本职工作,现将本年度工作做以下几方面总结:

一、敢于发现,勇于探索,不断充实知识。

初入房地产,我对各方面的知识不是很精通,对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中,我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为广告宣传和设计策划人员,我深深感觉到自己职责的重要性,因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高,对此,我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察,从前期对市场的陌生转熟悉的过程中,无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等,都有着很大的提高,同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效,在品牌宣传途径中,也得到广大客户认可。

在高力地产前期工作时间里,我对本职工作还有些茫然,在公司领导的指导下,我设计前期 VI 等,这对于未曾做过房地产广告的我,感觉很欣慰,因为在提高,证明就有进步。而在为宝鸡厂内绿化时间内,更充分发挥到理论知识,使我成功完成园林规划的初次案例,今后在专业知识中,更要发挥到自己所学专业,如:室内设计、广告设计、园林规划等。所以,知识源自于实践,而提高自己的知识,是要在不断探索的过程中。

二、努力提高自身素质与修养。

作为高力地产的一员,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,还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态,走在市场

的前沿。经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为广告策划人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自己的各项素养及技能。

三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。

在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对手熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为策划定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题并解决问题，尽量避免不必要的错误出现。同时，将进一步加强学习，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

四、未来工作计划。

现就工作总结对未来发展有着目标及计划，明年本着尊贵、高雅、不落俗套的指导原则，树立具有田园新都市特色文化内涵的宣传、销售方式，从不同的层面和角度整合现有客户资源，在配合经营销售的基础上，同步提升包装、宣传、销售等整体营销的档次。

在广告宣传方面，明年主要以周边县为主，由于本地人口有限，所以在周边县区推广本项目有着势在必行的意义。

结束语：

总之，在今后的工作中，我要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快。而对于本项目我们将以树立企业形象，围绕目标消费群体的需要，以及同行业间的相互竞争，开展积极有效的销售策略，逐步、有序的完善基础工作，提高知名度、信誉度。在提高经济效益的前提下，充分发挥本项目综合优势，利用稳定现有客户群，适时做出对品牌推广答谢等活动，以“积文化营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而达到占有本地房地产消费市场的目的。

房地产年终工作总结 篇2

时光飞逝，又到年关时，精彩的即将就要过去了，这是一个忙碌而充满回忆的年头，无论是世博生态城的装修还是昆明的房交会，都让人回想起时就有许多感慨，在这忙碌而充实的一年里，让我学到了很多宝贵的经验。

在公司我担任的职位是执行部主管，这一年里由我负责的主要项目就是世博生态城的两栋样板房的装修。由于我们广告公司的很多工作都需要多个部门一起协助完成，因此，在负责世博生态城样板房装修之外我还协助其他部门完成了很多零散的工作。例如在10月份昆明房交会的时候，我就协助制作部完成了站台的设计、布置和搭建。由于我有驾驶证，所以很多时候我更在是充当了驾驶员的角色，这样一来我所驾驶的车辆的维护工作也由我来担任。我很高兴，在这一年快要结束的时候，我主要负责的世博生态城的样板房装修工作已经顺利的完成了。而我们这一组的成员也经受住了磨炼和考验，逐步成长起来。

作为执行部主管，所有的事情就必须落实在实际的工作中，可以说在这个职位，只有付出百分之百的努力才会得到认同。在这一年里，凡事我都脚踏实地地去做，不弛于空想，不骛于虚声，认认真真做好每件事，尊重领导，同事，用户，始终以一个执行部主管的身份来严格要求自己。作为主管，在处处以身作则的同时，时刻注意处理好班组成员之间以及班组成员与施工人员以及其他部门的关系，尽力使他们的个人能力得到最大限度的发挥，让他们团结起来为公司尽心尽

力。在工作中，能够及时迅速地分配工程里的具体事项，协调人手，联系人员，分配物资，使工程都能顺利保质地完成。

在这一年里，我细心处理工作中的每一件事，告诫自己不能粗枝大叶。因此，我常常牢记六个字：“细节决定成败”，每一个小细节都有可能影响最后的成功，所以，我在做每一件事时都会细心、耐心、专心。我觉得我们应该把自己所在岗位的每一件小事做好、做到位，接了手的事必须按时、按标准完成，不能完成没有任何解释的理由；已做完的事情，自己要检查认定完全没有错误再上报，不要等检查出了破绽或漏洞再辩解。只有注重细节，把小事做细了，这样工作效率自然就提高了。我所负责的世博生态城的样板间装修，所有样板间的装饰品都是我亲自去上海采购回来的，每一件不起眼的饰品都是经过对房间的实际考虑来选择的。在昆明房交会的时候，虽然我是主管，但是布置会场那天我和其他组员一起拉条幅、贴招贴、摆桌椅等，这些虽然看起来都是很琐碎得不值得一提，但是我却认为这些细节非常重要，这也一直是

我要求自己的准则。

当然，总结一年的表现，也要看到自身的很多不足之处，有时候性子比较急，工作方法比较简单，思考问题处理事情不够周全。今后要努力完善自己，使自己能够更能胜任管理岗位的工作，管理好小组人员和施工队伍，发挥各支队伍的特点，提高外包队的素质，多做精品工程，为公司的发展做出更大的贡献。

很快就要接近尾声，在作此总结的同时，我给自己提出了更高的要求：在今后的工作中，我要更加努力勤奋，不怕苦，不怕累，细心做好工作中的每一件小事，同时，一如既往地对自身素质高标准、严要求，努力学习新的知识，不断更新思想观念，在工作中积极进取、开拓创新，把学习到的知识和理念落实到实际工作中，通过自身的努力，为部门，为公司贡献出自己的一份力量。

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

我是____销售部门的一名普通员工，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、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我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。

房地产市场的起伏动荡，公司于××年与____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，在春节前策划完成了广告宣传，为____月份的销售高潮奠定了基础，最后以____个月完成合同额____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，使自己各方面都有所提高。

××年下旬公司与____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____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。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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

××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。

房地产年终工作总结 篇3

如果让我选择一个词来形容，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的x个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任__项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然x月份在__都市报做了1/2版的广告，登记了约有__组的咨询电话，但时间拖得太长（x月份才开始对外销售），许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周__广场房展会，推出__套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有__%的房源被意向订购，这也为__的公开认购积累了客户，x月份成功认购住宅__套，签合同__套。

另一个项目是__别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以__及__占大多数，两者之和占总数近__%的比例。

2、成交客户的'认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒体，两者占到__%。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

3、成交原因分析：“__平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离__市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

二、工作感触

马上就要到年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进__的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

x月x日，第一次踏入__这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是对工作的冲劲与激情；第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点兴奋；第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

三、收获与教训

虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比去年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任__的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份__的定价

报告和__的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在__别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却毫不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

四、工作展望

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

1、在x月x日之前，__湖别墅一期收盘，销售率达到__%以上；

2、与策划师一起多与开发商进行沟通、交流，尽早签定__别墅x、x期的代理合同，为公司拓展业务；

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才；

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；

走过“动荡”的，迎来“辉煌”的。__的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

房地产年终工作总结 篇 4

不知不觉中，已接近尾声，加入__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。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，收获颇多，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。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、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，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

篇 5

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于__年 x 月 x 日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在__公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到__传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到__传媒这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员

的转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

一、试用期期间工作

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

二、业务方面的工作

1、__段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与__招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于__号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

2、__项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

3、__媒体项目

随着“商务领航——政企 e 通”项目的全面启动，针对政企 e 通的宣传方面，我参与了在 ca 的政企 e 通的媒体沟通会，与__平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与__一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企 e 通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。管理主要工作：我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1、流程制定：配合__、__完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2、年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒__年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从__公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位。__年各项目的实施目标。

3、部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4、日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5、预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6、每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7、值日检查：完成每天的值日检查。

篇 6

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现。在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

3、职业精神。

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。作为销售部中的一员，我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，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。

在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，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__的销售高潮奠定了基础。最后以完成合同额的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

几个月前，公司与__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__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。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。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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，这一年来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

一、定目标,建章建制,抓好组织建设。

1、__项目部成立后,根据本项目工程的特点和规模,__地产公司决定由地产公司的副总经理担任项目部项目经理,主抓项目部的全面工作。在项目经理的直接领导下,从组织结构上入手,做好组织建设工作。项目部的组织结构形式,采用直线式组织结构形式,即:根据工程特点和平面分布,划分了__个区域,成立了__个组团项目部和__个外网部,负责本区域所辖范围内的工程建设管理工作。

2、在项目经理的领导下,由总工程师负责制定工作目标,其中:安全目标是:零死亡。进度目标是:12月31工程竣工,交付使用。质量目标是:按__杯的标准要求,全部达到合格。投资目标是:不突破投资概算,在投资概算范围内,完成全部的建设内容。

3、目标确定后,为能实现上述工作目标,我们有针对性的制定了切实可行的各种规章制度,如:《考勤管理制度》、《岗位工作职责》、《项目例会管理制度》、《设计交底与图纸会审制度》、《施工组织设计与施工方案审查制度》、《工程质量与验收管理制度》、《工程变更管理制度》、《文件资料管理制度》、《安全管理制度》、《安全教育培训制度》、《安全检查、文明施工检查工作制度》、《安全工作会议制度》、《文明施工管理办法》、《质量、进度考核细则》、《安全考核细则》、《甲供材管理制度》等。做到了凡事有章可循、凡事有据可依、凡事有监督、凡事有人管理,行为有约束、管理有依据,减少了随意性,增加了责任感。

二、做好事前控制

1、工期事前控制:

工期目标确定后,项目部要求所有参建的施工单位编制工期进度为了保证砼浇筑后的外观质量及几何尺寸不发生变化及变形,我们要求施工单位必须使用新竹胶模板,而且质量必须是合格品。特别是顶棚,我们要求是免抹灰顶棚,目的就是防止顶棚因砼浇筑后表面不平整、变形过大,基层表面处理不好,抹灰厚度太厚,

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/166224202235010225>