

最新收藏阳光阅读题及答案 阳光教学反思 (优质6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

学校工作报告总结篇一

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人透过对此业务的接触，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，期望公司以后有时光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。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时光补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；透过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房状况；透过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

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，在对业务有了必须了解熟悉得状况下，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、郭两经理一齐培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，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能够逐步渗入进来了，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光。我们部门会充分的根据实际状况、时光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最大化！

二、制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自我思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。

用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望x年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

学校工作报告总结篇二

一、紧紧围绕本次“全国助残日”的主题，结合本镇实际，制定活动方案，开展好“助残日”活动。20xx年，我国将举办第29届奥运会和第13届残奥会。党的xx大明确提出“发扬人道主义精神，发展残疾人事业”和“办好20xx年奥运会、残奥会”的要求。成功举办20xx年残奥会，是我国向国际社会作出的郑重承诺。

二、广泛开展宣传教育，认真做好“助残日”活动的宣传工作。在“全国助残日”活动期间，我镇中、小学充分利用宣传栏、黑板报、信息等多种形式、宣传帮助残疾人，并对“助残日”的各项活动进行了及时地宣传报道。内容有：第**次“全国助残日”宣传口号、助残知识、助残法律法规等。

三、通过充分动员我镇师生积极了解残疾人生活，报道残疾人事业，团结和激励了一大批理解残疾人、热爱残疾人事业的老师和同学，使广大师生积极参与残奥活动，多为残奥作贡献；在中、小学开展残奥教育活动，普及奥林匹克知识；动员广大党员、团员与更多的残疾人“帮扶结对”，走进残疾人家庭，为他们排忧解难，并提供医疗康复，家教辅导等切实有效的服务；以中队或小队为单位，通过组织助残小队，建立助残联谊网，开展各种切实有效的助残活动，如组织主题班会，开展“一助一送温暖”、“我与残疾小伙伴共同成长”等形式多样、生动活泼的主题活动。通过在学习、生活中帮助残疾人，着重培养了少年儿童热爱祖国、热爱人民、志在奉献、坚韧不拔的进取精神和高尚情操，在帮助残疾人的过程中，既培育了关心他人、扶助弱者的爱心，同时又是一次社会道德和拼搏精神的自我教育。

四、利用远程教育资源，收集在残奥会中，我国残疾人运动员奋力拼搏为国争光的感人场面，以及残疾人身残志坚的先进事迹，激励学生勇敢面对困难，在困难面前永不低头的拼

搏精神。同时在学生中掀起尊重残疾人、帮助残疾人的助残热潮。

总之，我镇在“助残日”活动期间，通过开展形式多样的助残活动，提升了师生对残疾人这个特殊困难群体、对残奥会的关注程度，在全镇中、小学中进一步营造关爱残疾人和支持残疾人事业发展的氛围，帮助残疾人与全市人民一道创造幸福生活和美好未来，为全面建设“文明健康快乐”的宣威做出应有的贡献。

学校工作报告总结篇三

一、完善教科室常规建设，明确自身职责。

1. 本学期，教科室继续实施“学校教科研领导小组——各教研组组长——组成员”的分级管理体系。学校教科研领导小组由分管校长陈士勇、教导主任缪小明及教科室副主任汤海凤，负责学校教科室的工作安排与实施；各教研组组长由学校各学科的优秀教师担任。我校本学期共有六个教研组：语文组、数学组、英语组、科学组、社会组以及技能组。

2. 做好学校教育科研资料的档案整理工作。校教研室在学期初制定本学期教研计划，各组也相应制定计划和活动安排表。各组每两周一次的教研活动都有活动记录，并装订成册。

3. 做好班主任全员培训相关档案资料整理工作，并且装订成册。

二、加强科研队伍的学习与培训，提高科研层次。

教科研工作的基础是广大教师。教育科研工作的科学有效开展，务必有一支具有必须科研理论水平，勤奋扎实的工作作风和无私奉献精神的教师队伍。为了帮忙教师在课程改革实验基础上进一步提升，我们把课程改革的理论学习与培训作

为课程改革最重要的环节。

本学期，教科室先后选派多名教师参加各级教研培训，如：派汤海凤和缪小明老师参加“浙派名师课堂展示活动”；推荐吴建平、孙晓如和汤海凤老师分别参加各级领雁工程骨干教师培训；推荐林光财、陈青海、王谟和陈丽丽老师分别参加xx年和xx年的各级领雁工程骨干教师培训；透过参加和组织各种培训与研讨，要求教师外出听课要认真做好记录，用心参与讨论。听课结束后，对所听的课进行总体的评析，外出听讲座要对所听到的观念、做法及时进行梳理与传达，由此来提高教师的综合素质和业务潜质。

此外我校还承办学区语文学术研讨会，邀请到了浙江师范大学的潘涌教授做《全球化背景下的母语教学》报告。全校和兄弟学校的教师用心参与报告会。

本学期，教研室还配合上级的班主任全员培训，用心发奋提升本校班主任队伍建设，派班主任参加各项培训。班主任并要上交相关的资料和理论学习总结反思等。教科室并把班主任相关资料整理成册，成档管理。

三、广泛开展科研活动，提升科研成果。

1、以课堂为凭借，加强各教研组的教研活动。

在教育科研活动中，充分发挥了教研组长的作用。要求每个教研组长认真组织群众教研活动，每两周活动一次，定时刻、定地点、定开课人员或讲座人员。采用“教研组定资料，个人钻研备课和上课、群众讨论、深化吸收，构成共识”的操作程序，取长补短，集思广益，以点带面，使新课标的理念和精神落实到具体教学过程中去。

本学期各组都进行规范的有质量的教研活动。教师也用心参与公开课活动。语文组的陈丽丽老师参加市语文中心组成员

在我校举行的研讨课，得到葛老师和其他成员的一致好评。语文组的陈士勇校长做好表率作用，就小班化分层教学在课堂中该如何实施，在《羚羊木雕》课堂中展示自己的独到见解。同时英语组的汤海凤老师、数学组的高明和缪小明老师、以及科学组的金小兰、陈士新和郭月微老师也都就小班化分层教学问题在课堂中展示自己的见解。英语组的新教师缪小娜、阮周微、和王谟老师分别展示自己的教学理念。蔡玲芳老师就“如何导入新课”，以及汤海凤老师就“如何进行单元复习课”均开出一节公开课，得到同组人员的好评。英语组和语文组教师分别进行以年级为单位的群众备课，相互交流思想，达成共识，获益匪浅。

我校本学期还承办学区新教师调研工作。新教师梁海华老师、阮周微老师和缪小娜老师都得到学区调研组人员的好评。同时我校还承办学区联片科学公开课。科学组的陈青海老师和刘华鹏老师的扎实基本功得到同行和领导的肯定。

本学期特评出优秀教研组是语文组和英语组。

2、加强课堂研究，讲求效益与质量

本学期学校教科室重视“备课、批改、辅导”等常规工作的进行。每月对教师的备课本、听课本和作业本进行检查。从三次检查结果和12月份的市局教育教学检查结果显示：部分教师的备课十分认真，平时的教学工作做得很细致很扎实。本学期特评出备课优秀教师是：宋春财、汤海凤、阮周微、梁海华、金小兰、郑竹华、陈丽丽和叶建东。作业本批改认真的教师是陈青海、金小兰、汤海凤、阮周微、陈美云、缪小娜、梁海华、陈士勇、陈丽丽、陈碎芝、赵晓平、周继远和缪小明。

学习还把相互听课，发奋取长补短作为一项教学常规工作来抓，构成良好的学习氛围。

这学期教科室透过深入课堂，展示了18节教学研讨课让教师多方面展示自己的教学思想和教学风格，也为老师们搭建了一个教与研的平台。多数老师能用心参加听课、评课活动，并提推荐，自我反思，实现了资源共享，优势互补，共同进步的目的。

四. 问题与今后发奋方向。

教科研是每个教师身体力行的事，只有教研相结合才能有效地提高自己的业务水平，才有可能使自己成为学习型、研究型甚至专家型教师。那么如何才能最大限度地调动广大教师的教科研热情，如何才能将一些特定的、专项的教科研工作交与适合的教师，教科室与教师之间怎样才能构成一个上下畅通的渠道，以及如何使教科研活动规范化、上质量、上档次，是下学期教科研工作的落脚点。

苏霍姆林斯基说过，“思想是根基，理想是嫩绿的芽胚，在这上方生长出人类的思想、活动、行为、热情、激情的大树。”我们始终坚信，只要不怕困难，正视问题，只要有求实的态度、不断进取的信心和对教育的执着，我们学校教育科研的明天就会更加灿烂！

学校工作报告总结篇四

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自我的期望，来比较目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：期望越大失望越大，在此我理解了一切冷笑与嘲笑。

08年6月至今一向在从事房地产经纪人工作。在那里我学到了很多新东西，认识到了自我的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认

为07年是很失败的一年，我在失败的过程中，必须要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我必须要痛改前非，相信在08年我会活出最精彩的自我，我必须会成功的！相信自己是最棒的。

用一句自我感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结：

首先是业绩方面：从08年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人潜力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们*店成立时光不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们此刻的店长既要负责管理又要做自我的业务，这样是两头都顾但是来，严重影响了整个团队成绩，期望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行状况却不好，个性是办证部让我们难以理解，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，期望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员必须要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变潜力、协调潜力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是十分广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。个性是我们x店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

学校工作报告总结篇五

一、高质量完成统计定期报表、年报工作

xx年，我局以提高统计数据质量为中心，以gdp核算为龙头，采取五项措施，加强统计工作，强化审核评估，准确、及时地完成了xx年报和xx年定期报表任务，数据质量得到明显提高。一是强化组织实施。为及时、高质量完成xx年报和xx年定报任务，局专门成立统计年报、定期报表工作领导小组，并专门召开年报、定期报表工作会议，研究制定总体思路和实施原则，明确年报、定期报表工作的组织方式、数据处理、质量控制及总结考核等各环节工作要求，切实加强年报、定期报表工作组织领导。二是明确目标责任。制定工作目标责任制，明确各专业人员工作目标责任，并具体落实到人。三是落实规范标准。认真落实基础工作规范化建设制度，要求每个专业人员必须严格按照规范化建设的标准和要求，严把报表质量关。四是加强沟通协调。加大专业股室的协调力度，及时准确收集专业基础数据；加强与相关部门和上级统计部门

的沟通、衔接，掌握第一手部门基础资料，切实加强全县统计工作。五是完善评估机制。进一步完善“以gdp核算为龙头、专业联动”的数据质量评估机制，确保各项经济指标符合时序进度，客观反映我县经济运行情况。

二、积极开展各项专项调查和统计监测

xx年，我局在高质量完成年报和定期报表任务的基础上，克服任务重，人手紧等困难，有序开展了城镇住户、农村住户、服务业企业、规模以下工业、限额以下贸易业、工业企业技术创新、企业景气调查、人口变动与劳动力抽样调查、群众安全感抽样调查等11项专项调查，开展了科技、粮食产量、妇女儿童统计监测城乡划分和劳动力抽样框整理等工作，为上级政府、业务部门及县委、县政府提供了真实可信的数据。并根据上级统计部门的要求，开展了60户城镇住户换户工作。我局在认真做好换户资料收集、业务培训的基础上，深入记帐户家中，做好记帐户的思想工作，与记帐户交心、联心，取得记帐户对调查工作的理解和配合，使新换60户城镇住户的正式记账工作得以顺利开展。

三、精心组织，圆满完成我县第二次全国农业普查工作

xx年，扎实开展了农业普查登记、审核、数据录入及审核工作，并着手进行农普资料开发前期工作。积极筹措经费，确保农普工作进行顺利。全县共落实了农业普查经费**万元，其中乡镇农业普查经费投入了**万元。

2、循序渐进，圆满完成入户调查登记。一是普遍开展了业务再培训；二是精心编写参考资料，如农业用地时间参考表，农作物每亩使用化肥农药参考表等资料；三是“先慢后快”开展登记。在普查登记全面铺开前，采取放慢速度步步为营的方法；四是加强检查指导力度。在登记不同阶段及时组织人员深入乡镇进行质量抽查，发现问题及时据实纠正。

3、从严要求，把好普查抄录关。切实强化四项措施，把好抄录关。一是严格做到“先审后抄”，抄录前必须先进行审核，合格后才能抄录。二是严选抄录人员，从乡、镇农普业务骨干中选调58名抄录员，集中在县农普办进行抄录。三是对抄录人员强化业务培训。四是认真审核验收，对抄录好的普查表由县农普办业务骨干进行认真仔细验收，确保质量。普查表顺利地通过了市农普办光电录入。

学校工作报告总结篇六

xx年10月，公司的另一个楼盘盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，透过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、理解房价状况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并透过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样超多销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房地产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价

钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有必须的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了必须的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。个性是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选取我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。但是由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有必须优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改善的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时光没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自己销售潜力的一面。有些工作状况没有第一时光汇报上级，造成必须的麻烦。沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们就应勇于发现问题，总结问题这样能够提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自我的看法和推荐，这样业务潜力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找出不足，丰富自我。在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，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，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期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，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时光。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3。销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就到达了。

4。和客户交流的时候不要自我滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，透过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也就应是个心理学家，透过客户的言行举止来决定他

们内心的想法，是重要条件；更就应是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观决定不要过于强烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不必须能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是能够记得的，至少是他的姓氏！

7. 常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取几个房型，使客户的选取性大一些。多从客户的角度想问题，这样能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。

8. 提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的问题就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的信任自我，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9. 运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间能够互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心

急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你能够很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期盼客户能够成交。

11. 这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟此刻的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你能够更加了解客户的需求，也能够帮忙你确定客户的意向程度。

12. 承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13. 持续良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力较差，整理、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善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放下！龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，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；一遇挫折就想放下，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，反而能够早点抵达

终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14. 售楼人员要有正确的决定力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，能够对客户做一下评估，确保他们是能够做出购买决策的人。

15. 销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自我的销售人员在上班时光去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你十分真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自我。

16. 目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，能够让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17. 售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少能够找一个绝妙的理由，并说服他思考购买，能够说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真思考你所说的话，如果客户能够思考的话，你就能够带他参观样板房或现场介绍了。

18. 聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜搞笑的信息时，就会愿意花时光去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括

客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19. 客户买房不仅仅只是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20. 要想让客户此刻就购买你的楼盘，就务必熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：此刻买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21. 你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也就应能让每个人都明了你的销售推荐。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22. 成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。就说这一年付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自我的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信

这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

注：更多精彩文章请关注三联工作总结栏目。

学校工作报告总结篇七

一、加强政治思想学习，全面推进机关党的建设

(一)着力抓好思想政治建设，深入开展集中教育活动。我本人亲自参加集中学教的每一次学习和活动，因出差耽搁的，回来后自觉按要求进行补课，做到了学习、工作两不误、两促进。为找准找实我局异常是领导班子存在的突出问题，广泛征求各方面的意见和提议，并在谈心交流、精心准备的基础上，高质量地召开了班子民主生活会，找出存在问题，分析产生原因，制定整改措施，并严格落实，收到明显成效。

(二)推行民主集中制，强化领导班子建设。在工作中，认真推行民主集中制，努力营造浓厚的党内民主氛围，实行民主管理、民主决策、民主监督；广泛听取各方面的意见，不搞家长制、一言堂，也不搞暗箱操作；遇事都是和班子成员坐下来多交流、勤沟通，努力达成共识，构成工作合力；重大问题如：大额度资金使用、干部选拔任用、人事变动等都是由班子团体研究决定，从不搞临时动议。目前，领导班子团结协调，大家心往一处想，劲往一处使，切实发挥了战斗堡垒和领导核心的作用。

(三)加强廉洁自律，带头落实廉政建设职责制。一是带头做好廉洁自律，树立牢固的思想堤防，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。我本人经常对照检查自我的行为，管好自我，管好家属，管好身边的工作人员，真正做到“淡泊名利，无私奉献”，坚持了自我正确的人生目标和优秀的人格品德，做到有人明白无人明白一个样，有人管无人管一个样，有监督无监督一个样，里外一致，表里如一；二是抓好廉政建设职责制，把反腐倡廉任务分解细化，落实到各有关科室部门，平时加

强监督和考核。去年，全局未发生一齐违纪违法案件。

二、依法履行职责，全面完成各项目标任务

(一)开展环保专项行动，整治企业违法排污行为。一是认真清理不贴合环境标准的建设项目；二是对环境影响评价制度和“三同时”制度执行情景进行清理；三是清理整顿未按国家规定期限淘汰的落后生产本事、工艺和产品以及死灰复燃的“十五小”、“新五小”企业，共取缔关停小炼焦、小造纸等重污染小企业54家；四是加大对放射源、医疗危险废物的管理，共清查放射源201枚，对管理不规范的单位责令其限期整改；五是与公安部门联合查处影响居民生活的夜间建筑施工噪声，有力地制止了各类噪音扰民现象；六是对重点排污企业加强督查，防止企业违法排污；七是开展水泥行业环保专项整治行动，责令烈山地区14家水泥厂停产整顿。

(二)实施环境综合整治，城考工作取得新进展。我局制定了详细的城考工作目标、落实措施和实施时间表，对20多项考核指标，异常是对失分较多的指标，协调多部门共同研究，群策群力，制定切实可行的应对措施，去年我市的城市环境综合整治定量考核居全省第4名。

(三)狠抓项目落实，环保“十五”计划进展顺利。我市列入水污染防治计划项目12个，总投资4.52亿元。目前，项目完成投资率为55.33%，项目开工率为100%，居于全省前列。

(四)加强环境管理，防治工业污染。一是抓好从源头上控制新污染源的产生；二是进取配合有关部门抓好城市环保基础设施建设，主要是市污水处理厂管网工程、中水回用工程、濉溪县污水处理厂及市危险废物处置中心等项目的立项和资金落实。目前，市污水处理厂中水回用工程项目已落实资金3500万元，市危险废物处置中心落实资金250万元，濉溪县污水处理厂落实省环保专项资金120万元，淮北凌云电力实业总公司粉煤灰综合利用项目列入国家“资源节俭与环境保护

重大示范工程”，利用国债4660万元；三是推行清洁生产，抓好一批重点企业的技术改造和产业结构的调整，进一步削减工业污染负荷。

(五)加强生态保护，推进生态市建设。我市开展了生态市建设有关专题研究，共列20个专题，涉及18个部门和单位。目前，《淮北生态市建设总体规划》草稿已完成。

(六)强化环境监理，抓实排污收费。全年，实施各类现场监理1700余户次，对违法排污单位，均依法予以处罚。全年征收排污费1050万元，超额完成市政府下达的800万元排污收费任务。

(七)妥善处理污染投诉，维护社会稳定。我局参加“行风热线”10次，承办案件67件，办结率100%；接到来信、来电550余件次；接待群众来访170余起600余人次；受理污染纠纷案件39件，全部结案。此外，我局今年接到市人大代表提议5件，全部办结。

(八)提高服务本事，抓好招商引资。加大跑省环保局、国家环保总局力度，保证我市重大经济建设项目及时上马。经过我局的进取努力，50万吨甲醇和煤焦化电综合利用一期工程顺利经过环保审批；平山电厂前期环保报批正在进行。目前，我局招商引资实际到位资金折合人民币1450万元，完成全年任务的130、30%。

三、存在的主要问题

五是环境保护的热点难点问题还未从根本上解决。目前，环境问题已成为社会热点，环境污染引起的纠纷也逐渐成为一项社会不安定因素。虽然我局对环境污染投诉十分重视，妥善进行调解，消除了一些社会不安定因素造成的隐患，可是诸如：饭店油烟污染、燃煤锅炉烟尘污染及噪声污染仍是市民投诉的热点。

造成饭店油烟污染扰民现象突出的主要原因为：一是城市规划不合理，街道两旁的住宅楼均规划为商住楼，按照有关法律规定商住楼内能够经营餐饮业，环保部门无法禁止商住楼内开饭店；二是工商部门发放营业执照之前不需要经过环保部门审批，开业后环保部门才能介入管理；三是国内缺乏十分成熟的油烟治理技术。

造成小锅炉烟尘污染严重的原因主要是：我市沐浴业以使用燃煤小锅炉为主，治理污染的除尘设施成本较高，治理价值不大；而燃油锅炉和电锅炉由于运行成本太高，绝大多数业主望而却步。

六是小造纸等“十五小”企业污染反弹现象依然存在。去年以来，我市对“十五小”企业进行了坚决取缔和关停，多部门联合进行了多次现场督查，绝大多数企业做到了切断电源、拆除生产设施和清理生产现场，可是，濉溪县仍有部分企业生产设施没有拆除完毕，现场清理不彻底，擅自恢复生产现象时有发生，甚而濉溪县还有几家造纸厂正在新建。主要原因是：小造纸等“十五小”企业投资小、见效快，具有较好的经济效益，且大多处于偏远的乡村，环保部门的监督较弱。

期望各部门在新的一年里努力工作，更好的为百姓服务。