

2023年农业采购合同纠纷案例 农业苗木 采购合同(优质5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

日工作计划啊篇一

3天售前：

聊旺旺和qq谁不会啊，键指如飞，无比轻松。呵呵~~那是我们作为消费者的时候，当你坐到客服的席位时，你绝对能直面什么叫“压力灰常大”。

第一天，客服主管mm向我讲述一些客服的简单流程，一些注意事项，仓储软件的使用，并回答了我的几个疑问，然后为我开了一个旺旺和一个qq□每个平均一次流入1个客人，先看看我的接待水平。咱以前交通局从事的就是窗口行政人员，在这方面有点经验，而且语言也算礼貌，有条理。试了3个客人之后，主管直接给我的旺旺和qq各开5个流量，就等于一次有10个客人会流入到我这里咨询商品。以前在交通局窗口办证，不管柜台前怎么吵，专注办一个，办好了换下一个。可网络上呢，客户才不管你现在是否忙得焦头烂额，一个字一个问号“在？”或是一张图片就丢过来了，你就得迅速回复。由于我们入驻了淘宝和拍拍的商城版块，对客服的要求更加严格，每个客户的咨询出现时，必须在1分钟之内给予回复，不然要扣分。约等于我们每分钟要有6秒来回答一个客户的问题，而且不能只是普通的回答，要有礼貌，有条理，还必须能在6秒内回答客户的问题后，为它下一个可能会问的问题做好准备。午餐直接call外卖送到办公室，吃饭和午休也必须盯

着电脑，只要头像一亮就要迅速停止进食，立刻回应。

一个客户发出一张图片，我就要迅速找出它所在的链接，并查找相关货品的详细库存和物流信息，是否参加优惠活动，是否免邮费等等，还要为一些对网上购物不是很熟练的客户指导和财付通的用法、查询物流信息。1个客户，我平均大概要打开3个网页了解信息，但是10个客户可能就是30个以上的网页，一分钟之内回复完毕，真的非常考量你的判断力、反应力和语言组织能力。我不得不承认，我在闲时应付10个还算轻松，忙时的话，真的已经有点勉强了，但是我们客服的主管mm太牛了，人家闲时敢开30个，忙时也能15个以上。我和别人比起来还真的是菜鸟了。在客服售前这几天，很忙，但比以前的生活充实得多，而且学到的东西也好多，在每个位置看到的景色都是不一样的。

客服的几天，我大致能分列出每天的时间段闲忙时，客户页面的访问量什么时候会是高峰期，什么设计和款式的客户浏览和咨询量最多，什么设计和款式成交量，什么关键词和推广方法更值得投资，客户网购担忧的几个问题。这些确实对我以后成为运营策划有了不少的帮助。同时我在客服部门这几天的见习加上前几天在质检部门见习，我切身从公司的销售最前线感受到这家公司对待客户的真诚态度，不但从实战中受益不少，同时也让我对公司的理念和文化环境有了更加深入的了解。

在这里还是分享一下这几天售前客服遇到的趣事吧。

其中比较害怕电脑卡机或是突然网络掉线，虽然情况很少，但毕竟还是出现了，幸好及时处理，登陆后只有一个客户的回复超时了3秒，其他的都在规定时间内回复完毕了。

但这还只是极少发生的硬件问题，我这几天我超级烦那个面部表情文件(客服见习日记)。表情文件本来在我们的聊天中出现，可以调动双方的聊天情绪，也能反映出聊天者的情感，

是个不错的工具，但是它有时也会是烦人的符号。我和客户的交谈接近尾声，他也下单了，我礼貌地表示感谢并欢迎它下次再来，对方也很客气的给我发个笑脸，由于当时处于忙时，我也赶快回了一个笑脸还礼。没想到他又发了另一个表情给我，我不得不又回了一个给他。他很快又发了个表情过来，哇，我没工夫陪您玩了啊~~~~这次我很明确地用文字向他表示谢谢，并礼貌地道别了。但是这类客户真的很不少，小哥啊，我不能一直陪你玩表情啊。凡是这类客户，我最多回两个表情，然后直接换成语言道别，客服mm不是您的陪聊啊。当然我不是mm☐

其实这类客户相对来说又算还好，我更怕的就是qq状态设置为离开的客户，每次回答一句都立刻跳出自动回复“您好，我现在有事不在，一会和您联系”。不要搞错啊，你很悠闲，我可是有一分钟的限制啊，忙时我几乎就等于被这种客户咨询了。我最后实在忙不过来了，直接请他把状态变了，要不然聊天内容跳屏，我不好截取他所需要的信息。遇到这类客户聊到第三句我就请他变状态，所以也请以后各位多多体谅一下淘宝和拍拍商城的客服们，大家出来混生活不容易啊，您顺手把您的状态换了，也能让客服mm们能更轻松更有效地为您服务并为他人服务，这还请大家谅解啊，在此谢谢了。当然我再次重申不是mm☐

最让我头疼的就是这类客户，推销广告的，进错店铺的，寂寞人生的，这些都是必须回复的，虽然是基本都是在做无用功，但必须做。更甚者部分客户会突然对客服mm示爱，今天下午和某个客户在交易聊天，客户对咱的态度很满意，临近尾声时突然说☐mm你态度真好啊，做我女朋友嫁给我吧，我很喜欢你哦~~~我脸上顿时n条黑线，我真的很犹豫是否该告诉他其实我是一个21周岁(过了儿童节22周岁)的大叔(咱不装嫩)呢?连男子法定婚龄都没到呢~~~最后我想了想，算了吧~~~就让这份情感留在他的幻想中吧，人家真的不忍心去破坏这份真挚的情感~~~~啊~~~我最后一次声明，我不是mm啊!

日工作计划啊篇二

今天是我的直属指导老师回来的日子，其实为了这天我还细心打扮了一番，特地穿了一套正装去，平时我虽然穿衣服没有穿得特别奇怪，但其实穿得还是比较随意的。

早自习的时候，我赶早的就去了教室，离教室越近，我就越紧张，不知道见到周老师的第一面是怎样的。教室在三楼，一路走过来，我感觉像走了三十楼。我们班的教室就在三楼左手边的第一个，所以如果老师坐在教室里的话，我一走过去就能见到了。心又绷紧了，我慢慢地走过去，探出头瞄了一眼，教室里乱糟糟的，原来老师不在啊！我想我现在也像极了那一种探着头偷偷观察自己班级同学表现的坏老师。我大胆地走进教室，指导老师不在，心里压力也减轻了。

我环顾着四周，突然发现黑板上有几个字：预习29课。我就心想这一定是周老师的字，老师当久了就是不一样，粉笔字写的就是好看，虽然我的粉笔字我自己认为也挺好的，但是和这些有多年教书经验的老师比起来，我的板书真得差太多了。

直到早自习快结束，我都没见到周老师。第一节课就是语文课，我想周老师一定会回来的，于是我就一直穿梭在语文办公室和教室之间。果然，周老师出现了，但因为我当时走在过道里，周老师并没有认出我，这时候我就应该主动一些，自己上去和指导老师打招呼。

和周老师交流了几句，我发现周老师其实是一个很严肃的人，但她见到我还是对我笑眯眯的。我想这两个星期她不在，我尽心尽责地管理着班级的一切事物，她对我还是有一丝感激的吧。

说到这里，我真的发现，不管你面对的是谁，不管你是不是有求于人，都要记得微笑，只有你笑了，别人才会对你笑。

就算人家一开始不笑，如果你真心实意地对别人笑，他一定能感觉到你的真诚。

第一节课周老师给同学们上作文课，并没有让我去听，我想周老师一定是觉得这节课她是打算随便上的，没有精心准备，我想谁都想给别人留下良好的第一印象吧。第三节课她上新课，我去听了，我发现周老师上课是一种很新颖的教学方式，她的字词教学全都放在句子里，先品读句子然后才学习课文，把整篇课文统起来上。

我觉得我应该去尝试这种新鲜的教学方式，如果一开始我就骄傲自满、固步不前，那等我的教学方式成熟后就更难改变了！

日工作计划啊篇三

8月27日

专业实习是大学教育的最后一个重要环节，能使我们更平稳的从校园走向社会这个大舞台，也为我们今后的社会工作奠定了基础。我所实习的公司是一家房地产公司——x公司，我在公司的职务是职业顾问助理。今天我的头儿(职业顾问)给我简单的介绍了公司的情况，龙湖地产有限公司，创建于1994年，成长于重庆，发展于全国，是一家追求卓越、专注品质和细节的专业地产公司，集团总部设在北京，现有员工8000多人，业务领域涉及地产开发、商业运营和物业服务三大板块。我所做的事就是在这个公司卖房子，但卖房子这玩意儿可不是一件简单的事。由于今天是我第一次接触房产经纪类的工作，公司的负责人给我安排的任务是熟悉工作环境并且给我好多的相关资料，要求我回来仔细的看完，然后第二天去正式上班，就这样，我满怀信心地回到宿舍，为了第二天的工作我开始准备，打开了公司给的资料，原来有这么多东西啊，我仔细看了4个小时，终于看完，但里边包括的

东西实在太多，简直超出我的想象太多，即便如此我还是不畏惧，打算迎接第二天的挑战。

8月28日

这上班的第一天我准时到达工作岗位，保持着积极向上的态度。我实习内容是在华润万家超市将顾客带到售楼处即可，我们干的工作属于营销部下边设的一个渠道组，公司在华润万家超市里摆上我们项目的几个广告牌，包括项目的简介、户型等。由于我是第一次干这种事，也是第一天在这个公司上班，我的任务就是只要带一个客户到售楼处便完成。但这说起来简单，做起来可就有难度了，不但是件体力活，还是件挑战自我的技术活。因为这是销售，必须和顾客打交道，必须得说服顾客，让顾客相信你，才会和你去售楼部，所以只有凭借丰富的房地产知识和服务客户的热诚，才能胜任这项工作。今天的运气非常好，才11点多我就拉了一个客户，这个客户是真的很想买房，去看房的愿望很强烈，这我就捡了个便宜。当时我就想这工作也太简单了吧，远没有我想象的那么难。就这样，我得任务提前完成，一整天也就没有压力了。由于我的兴奋，一天很快就过去了，我在这个陌生的环境里，并不觉得孤独和辛苦，反而觉得快乐和充实。

8月29日

今天，我满怀信心的去上班。因为这是上班的第二天，我的领导给我安排了带两个客户的任务，我当时没在意，觉得两个客户没有什么，对于这个任务我还很有信心。就这样开始了今天的工作，真糟糕啊，中午十二点了，还没有一个路过的人和我搭话，我开始慌了。我心情可不怎么好了，就吃饭去，在吃饭时我想到了一个人为能吸引客户的说辞，但当我再次回到岗位时，这说辞还是不管用。下午三点多，开始有压力了，而且着压力压得我快扛抗不住了，我一秒钟都不敢耽搁，一点也不敢偷懒。但还是没有回报啊，一个客户都没有约到，我又是慌、又是担心完不成任务不好交待、更是

对自己的能力产生了怀疑。就这样，我在恐慌与压力下度过了一天。到下班的时候，我都做好被头儿批得准备，但我万万没有想到的是，我的头儿走到我身边，用手拍了我肩膀一下说：“小郭，不要对自己产生怀疑，这种结果很正常，也是在我意料中的，万事开头难，不要把一事看得太简单，也不要把他看的太复杂。要用平常心对待认真的对待，你今天的表现很好，你虽然没有直接的收获，但我知道你付出了。不要怕，去接受明天的挑战吧。”当天晚上我回来又看了一遍公司发的资料，看到最后才看到一句话“给员工财富：态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个房地产经纪人，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。”这给了我信心，也给了我动力，更让我学到了怎样才能得到客户的肯定。

8月30号

经过两天的实战，今天我不敢轻视这份工作，我提前办个小时到上班的地点，任务依然是接待来访客户。刚上班一会儿，还很早，我就看到一个30岁左右的大姐站在我们广告牌前面，于是凭我的直觉，我主动上去问话：“大姐，您好，欢迎了解我们龙湖紫都城的高层住宅”。“噢——龙湖紫都城，你们的项目在哪个位置？”“大姐，我们这儿有个区位图，您先坐这儿，我给你仔细介绍一下我们这个项目。首先我们项目在西安市东南边，二环和三环之间。这个位置，交通非常方便，楼房前面就是曲江大道，这是一条连接二、三环的双向八车道公路，我们小区还处于双地铁口，地铁3号线从这儿经过，地铁5号线在这儿也有地铁口。生活也很便利，我们公司在这个小区建有7万平米的商业配套，在14年建成，到时候会有大型的超市和电影院入住，这个商业综合体也就和万达那样。生活配套你不用担心。”我还想继续说。但她不耐烦了说：“你这小兄弟，我的方向感很差，这个位置我还没有弄清楚，行了吧，我还有事，先走了”。我还想说什么，可是来不及了。我真摸不着头脑，真是弄不清楚自己那儿出

错了，我就把这个事告诉我头儿，他说我太急功近利，应该每说一句话都应该让客户理解，才能往下说，并且以平等的心态，平静的情绪，平和的语气接待每一位来访的客户，更重要的是要了解客户的需求，才能根据客户的需求去为客户介绍。我叫他再告诉我一些这种技巧，他却说，有些东西要自己经历才能领会其中的道理，特别销售者行业所面临的客户成千上万，不同的客户有不同的需求，也会提出不同的问题，你慢慢来吧，这些都没什么说的，四两个字——坚持、领会。啊呀，销售这玩意儿可没有想象中的简单啊，干了一天的活，学到四个字。

9月3号

初入社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事都不会像同学一样对你嘘寒问暖、笑脸相迎。比如公司里的一些同事，他很注意对自己客户资料的保密，以防被别人抢去自己的业绩，这样虽然保证了自己的工作业绩但与同事的关系却很淡漠。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。房地产市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行拓展客户源。所以他们总是会把接触的客户作详细的登记，以便后期回访。今天我们组的一个同事不注意翻了另一个同事的客户资料记录册，结果被发现，就说那个同事偷他的资料，最后弄得俩人闹起来。在这个信息时代，有信息就意味着业绩，虽然公司一再强调团队合作、共同学习是坚持团队精神的必然要求，也是我们的的选择，但事实是这样吗，不见的，每个人都有自己的私欲。今天让我领会到了人的本性，人都是自私的，现实的社会和学校简直就是两个极端的世界，这让我感到不安啦。

9月05号

经过这几天的实战和学习，我领会到了许多的东西，包括销售的技巧，也包括人世间温情和淡漠。今天，我们被分到李

家村万达广场的外展点，上了早上的班，营销总监给我们打来电话，说这几天我们组的业绩很好，十天都不到就成交了2套房，给我们放半天假，请我们一起去吃个饭，放松一下心情，顺便开个会，作个总结。我们晚上吃过饭，总监各给我们开会。他已开始就对我们的工作肯定，你们这几天做得合出色，最后他还强调了，不得因接访中的态度不当激化一个矛盾，不得因工作环节失误产生一个矛盾。严格要求自己，工作期间无特殊情况不得请假，不得擅自离开岗位，不得进行娱乐活动。下班前将当天的客户信息整理好，交给分管业务负责人，这项工作是单调乏味的，但也最有挑战性的。可能你们体会还不深，营销特别能锻炼人，因为你们每天要面对形形色色的人，在这过程中，最能提高你们与人沟通的能力，你们要好好地把握。可能你们不知道，我现在是营销总监，在12年前，我也是和你们一样，也是从你们现在干得工作开始的。你们不管事为了公司也好，还是为了你们的未来也还，必须认真做好自己的工作。真的，我感觉这几天好充实，每天都有新的收获。

9月09号

又是好几天没有写日记了，因为这几天回来都很晚，也很累。“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。走上工作岗位后才能深刻体会这句话的含义。到目前为止计算机操作以外，课本上学的理论知识用到的还很少，比如说市场营销学这门课程，按道理说我现在做的就是营销，这门课学的东西应该用的上，但事实是用不上。从昨天开始，我得头儿又给我一项工作，就是把把我们这个组接待的客户做个统计，就是统计总结待人数中各个年龄阶段人数的比例、哪一阶段年龄的人对哪一种户型感兴趣、以及来看房的人它们现在主要集中在什么位置等等。我现在利用下班时间担任这项工作，每天中午还得花上半小时到一小时的时间对客户作个回访，看他们是不是打算买我们的房。这几天我还有点累了，晚上回来就想躺床上，但一想到明天还有任务，还得去面对明天，有开始作总结。实习就是不断的积累经验，无论这个

经验有多小或者多大，只要你用心的去经营它，总有一天会有用到的时候，现在我就信心满满的把交给我的任务漂亮的完成了。我相信接下来的时间我会学到更多，只要我努力把每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，就能拥有更精彩更充实的实习生活。

9月10号

今天我们头儿出去开会，要4、5天才能回来，鉴于我实习以来的优良表现，以及他对我的信任，他居然叫我负责带上这个小组，一共8个人。我从来没有做过领导相关的工作，虽然我答应了他，但到底能不能把这工作做好，我还真没底，如果做不好，这几天的业绩下来，他会怎么看我。我也不想这么多了，干就干吧，这也没有什么了不起的，我就把同事叫到一起来，把这事和他们说了。也没有说些什么，教他们好好配合我，好好的干，如果干得好我请他们吃饭。我真的没有经验，只能这样，没有办法啊。不过还好我和同事的关系处得还不错，他们也还很配合我，今天的表现比平时还好，真的谢谢他们。今天晚上我回来特意得去公司拿了一本小册子——房地产经纪。哦我看到了怎样了解并自学房地产经纪人的基本素质要求，熟悉房地产经纪人所做的主要工作，为适应新的岗位做准备。房地产经纪人指沟通房地产卖方与买方之间联系，促进达成交易并从中取得佣金的代理人，联系人，中间人，经理人或介绍人。自20世纪80年代后期以来，随着房地产交易量日益扩大，房地产经纪人从业人员队伍迅速发展成为一支数以十万计的职业大军，在房地产开发、销售、租赁、购买、投资、转让、抵押、置换及典当等各类经济活动过程中，以第三者的独立身份，从事顾问代理、信息处理、售后服务、前期准备和咨询策划等工作，而且其从事的职业活动也随社会经济发展而进一步拓展，从规划设计、建造运筹、经营促销到物业管理的咨询策划，全方位地融入房地产经营开发的全过程，对促进房地产业的正常发展，日益发挥着不可替代的巨大作用。虽然这些东西对于现阶段的我来说可能没有用，但我知道，我来了这个行业实习，就应

该多了解一些房地产相关知识，这能让我有更深层次的了解。

9月11号

不知不觉，已经实习了半个月，昨天刚写了一篇日记，为什么我今天还想写呢，因为今天所做的事和前几天不一样，而且是很不一样。今天我带了一个客户去售楼处，结果售楼处的职业顾问都很忙，没空接待我带过去的人，我就凭着我所了解的东西，做了一次“置业顾问”，毕竟我也看到过他们是怎么接待客户的。好，就这样，我开始介绍了：“先生，你对我们的项目有过了了解吗？”“有啊，你们这房子我来看过一次，这是第二次了，我今天主要是来了解你们的房价有没有变化，还有就是，按照现在这价格，120平米的这房子要多少钱”“你是按揭呢，还是一次性付清”。“当然的按揭了，我家里哪有这么多现金啊，我按揭三十年，你帮我看一下首付和月供”。“嗯，好的，你稍等一会儿，我凭着学过技术经济学，去找了公司的住房按揭年金现值表，呵呵，我一查还真查出来”。我把结果告诉了他，他也盘算了一下，也就是他们夫妇的工资差不多要一个人的菜够按揭，他有点犹豫，我就把我们这房子如何如何的好告诉他，他心动了，说回去和老婆商量一下，可能过两天再来。今天做的这件事真的很有意义，和前几天干的工作还真不一样。

9月12号

这几天还真有点累啊，本来今天我不打算写日记的，但确实还有很多东西有必要写一下。今天我实在很不想去上班，但我的头儿给我个组长，我必须得去啊，干这个工作有压力，一方面为了业绩要把工作做好，另一方面为了提高自己也必须坚持，不过干这个活儿还真能锻炼人。刚开始干这工作的时候，感觉这工作太简单，觉得没有什么可以学的，但随着这段时间的学习和认知，感觉销售时很有学问的，越来越感觉自己知道的太少，还有很多东西需要学习。越学越不知道了，可能很多人会认为这太可笑了，这一点也不可笑，而且

再正常不过了。这工作，在第一天觉得很简单，那是因为不知这个行业，当你接触的多了，才知道不知道什么，而已开始不知道需要什么。今天渠道组的组长和我谈了很多，他说：“房地产经纪这个职业从业人员所从事的工作内容尚没有一个完整、准确的界定，主要可归纳为(1)采集、核实和分析客户与房源等信息，设计与管理房号体系，填报和分析业务报表等；(2)陪伴客户查看房屋，测算购房费用等；(3)代理契约鉴证与契税缴纳及权证办理，咨询与代理各类房贷事宜，协理房屋验收与移交等；(4)申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。若想做一名合格的房地产经纪人，不仅要通晓房地产专业知识，而且还要熟练掌握法律知识、金融知识及谈判技巧，才能在房地产开发商和消费者、买家和卖家中间搭起桥梁，才能在中介行业中使自己立于不败之地。“听完之后，我才知道我离他说的还差得太远了，还有很多需要学习。

9月15号

我师傅不在的这几天，我简直快坚持不下去了，每天一堆事。今天他终于回来了，我顿时如释重负，真想回宿舍休息。不过他一见到我，就让我们到一起，首先还是夸我，对我的工作肯定，并且还说他不在我们做得更好，他问我怎么做到的，大家这么有积极性。我就把我和同事的约定告诉他，他很高兴，说公司给我们拨了五百块的经费，叫我们明天不用上班，一起聚会，用公司的给的经费玩玩。还有就是还给我们说了很多好消息，公司的房源不多，项目负责人给我们20天的时间，必须把剩下的十八套房卖完，卖完的话都有奖励，房价在原来的基础上下降百分之十五。还有更多的优惠，叫我们给之前看过房的客户都打一个电话，把这消息传达出去。在他这么一说我还不休息了，因为这样房子会很好卖，而且在他的肯定下我很有成就感。

9月16号

虽然上了半个多月的班，但经过昨天的休息，我今天的精力十分充沛，一天带访了5个顾客，这是我实习以来业绩的一天，真的很高兴。因为我知道，我在这方面的能力还是提高了不少，感觉这段时间的付出也还是值得的，我现在只要和客户说上两句话我就能基本上了解客户的需求和爱好，能想办法把客户拉过来听我说，虽然和我的师傅那么自信娴熟、游刃有余，但是通过耐心的沟通解释，客户还是对我的解答表现出肯定的态度。看似简单销售工作，很多时候业务知识本身是掌握的，但是我却被不同的客户五花八门的表述方式所困扰了。当客户所提出的问题我不知道答案的时候也不应该从语气上表现出焦急，因为如果被客户察觉，他们便会怀疑整个公司的业务能力。不过这个我慢慢的领悟到了，当遇到这种情况时，要镇定地说：“请问您刚说的是,,,这个问题是吗？”这样他或者提起同事在一旁听到，就会教我如何去解决。经验积累多了，自然就知道怎么随机应变了。看来，销售不仅仅是简单的业务知识的问答，还是对我信息提取和加工能力及应变能力的考验。

9月18号

因为我实习的时间不多，以及我个人的表现不错。今天我的师傅把我安排到售楼部，叫我在售楼部去学着接待客户，他还把接待客户的整个流程告诉了我。特别他说的一句话让我记忆犹新，感觉这和以前灌输的知识完全不一样：“来这儿买房的人都是有钱有势的人，顾客固然上帝，但没必要把客户看的太高，更不能瞧不起自己，他们买房我们卖房，我们都是利益关系，顾客咨询我们，就证明我们比客户更了解房子，千万不能低头下视，因为我们的公司还是全国十大房地产开发商之一。但是，做房屋推广时我谨记“微笑、热情、真诚”，实践告诉我们，销售中许多问题都是因沟通不畅造成的。沟通就是把自己的想法告诉别人，同时聆听别人的想法。每个人都有被尊重的愿望，你重视别人，仔细倾听别人的每句话，别人就会尊重你。这样自己的意思不仅表达清楚了，而且还能明晰地知道别人的想法和内心感受。今天过得

很充实，我觉得师傅能把他的工作安排给我显示出了他对我的信任以及对我工作能力的肯定。

9月21号

我实习了二十多天，对于怎样去推广一个楼盘有了一定的了解。第一是根据楼盘所处位置作项目定位——开发成别墅、高层住宅、商业等。第二是客户定位以纯住宅为例——是针对哪一个年龄阶段的人群，以此确定多大的户型。房子盖完后，我们就要去寻找我们客户了。给客户介绍的时候，尽量把我们所卖的房子的卖点信息传达出去，比如老年人最想要的环境——绿化好、噪音小、医疗配套、健身场所如何等；中年人最想要的——交通是否方便、教育配套如何，生活配套如何；年轻人最关心的——房价、物业、娱乐场所。只有这样根据不同的人群的意向，让他们知道，他们需要的东西我们都能提供，最后根据他们的经济实力和喜好，给他们推荐户型和楼层，这个是房地产营销最重要的环节，这个环节之后就是给客户办理贷款、交房，售后服务。这是我今天实习回来作的一个总结，销售这行业只能走一步学一点，必须在实践中淘经验，在经验中慢慢的领会，最终才属于自己，用起来才游刃有余。还有就是在整个社会和人生当中“处处留心皆学问”要勤于思考、善于总结销售经验。这有些话是我们营销总监告诉我们的，他能干到那个位置，可谓是很了不得，他也有他的过人之处，他说的每一句席话都会让我有获益匪浅的感觉，我觉得我需要的东西太多，还得继续学习。

9月22号

今天是实习的最后一天，我们组又有一个客户来公司签订协议、办理贷款，能在最后一天看到我们辛苦劳动的成果，让我内心充满了成就感。这其中的艰辛，值得我细细体味。在近一个月的实习生活中，我体会到要做一个优秀的房地产经纪人，应该具备以下条件：(1)承压能力，尤其是刚走出校门迈上工作岗位的年轻人；(2)对市场机会的敏锐分析能力，不

断找到市场的空白或者是新的业绩增长点，是让自己出于不败之地的秘诀；(3)完善的专业知识，房产投资和其它投资一样，是一项有计划、有目标、客观理智的行动。经纪人要对市场有全面的了解和研究；(4)沟通能力，一个成功的房地产经纪人，一定是一个良好的沟通者；(5)学习能力，从不满足于已经取得的成就，不断地学习新的知识，汲取营养，向业绩高手学习，学习他们身上好的要素，并应用到实际工作中去，才能确保房地产经纪人持续地获得成功；(6)与客户朋友似的相处，与客户接触时，要抱着交朋友的心态，而不要将心思仅仅放在要争取他成为你的客户这么简单，客户是一个一个积累的。(7)耐心，销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪客户提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。只有促使自己不断改进工作方法，提升能力，才能抓住机会。机遇对于每个人来说都是平等的，只要做个有心人，就一定能成为行业的佼佼者。

日工作计划啊篇四

我此刻很感动，几乎热泪盈眶，所以很想尽量真实地来记录此时的情绪。前天晚上，小伙伴说她被孩子们感动到了，我对此是嗤之以鼻的，以我的高情商，这帮小屁孩能感动到我？笑话。

当应对大家的一双双充满笑意的眼睛，我有些无所适从。我是一个不大善于表达情感的人，本质上来说，是悲观的。或许也正是因为这些深入骨髓的东西，一向以来，很喜欢叔本华，很喜欢日本文学。我喜欢这些赤裸裸的东西。

当应对真诚的善意，应对最为真挚的感情，事实上，我是多么期望，我是毕巧林，我是涓生，以零余者的身份出现，游离于欢乐之外。事实上，我是这场送别会的主角。事实上，这不是一个十分个性的送别会，照例的班长主持，几位同学

讲话的庸俗环节。最后，事实上，作为离别的对象我而言，一切都是不一样的，一切都是最个性，最珍贵的。不明白怎样去形容那种感觉。就像一向以为虚伪的烂俗的电视剧情节有一天降临却突然发现自我是那样被真实地感动着。以后的日子，会被这些温暖的。

和孩子们讨论班服的时候，我很喜欢一个有很多娃娃的图案，于是孩子们以为我很喜欢动漫，聊天的时候无意间提到这些，问我喜欢哪个主角，我当时说的是龙猫。于是我收到了一个龙猫玩偶以及一个手绘的相当漂亮的龙猫书签。我很喜欢这份礼物，因为你们的心意。

最后大家合唱的回娘家很赞，尤其是我们班的男生，唱得尤其好，我想，以后你们的女儿会很幸福的，听着爸爸唱这首歌，心都被融化了。

这些文字都是最为平淡的叙述，我期望能够足够真诚的记录这段日子。

日工作计划啊篇五

最近两天，卞阳，姜东昊这两个学生的作业完成的十分不好，上课听的一点也不认真，该怎么办呢？明天要和他们谈谈了，要不辜负的家长的一片赤诚之心。

20xx.12.1

昨天和以上两个同学谈谈心，感觉不错，看得出来哪个孩子还都是理解老师的苦心的，今天的课上我看到了他们的笑容，真好！

20xx.12.5

作为一名班主任，能否用好谈话之功很重要，谈话之功关键

在于谈心，运用好它就能很好的在班级里面开展工作，当班主任给学生以真挚的爱，给学生以亲近感情的责任感，期望感，学生才会对教师产生依恋仰慕的心理，才能向教师敞开内心的世界，我们才能“对症下药”，收到应有的效果。

20xx.2.28

明天就要开学了，我把我4岁的女儿送到幼儿园里去了，早送一天，就是给它一个小小的适应过程，可是在回来的路上，我的心里真的不是滋味，这么小，每天在家里围着我叫爸爸，想起她那娇声娇气的“爸爸”，天气还这么冷，明天就要早早的送去了，可真是苦了她了。哎，什么时候农村的学校也像镇里的学校就好了，晚一点吧，让孩子晚一点上学，孩子在学校里的时间太长了，把我们这些农村老师的时间弄的太紧了。

20xx.3.10

今天的课使我明白了做为教师千万不要吝啬表扬、激励的语言，看回答对一个问题的刘洋，脸上那久违的笑容，它心里会多高兴呀，她这节课听的一定很很认真。从今天以后，我一定不会吝啬自己的表扬。

20xx.3.12

童海赫，是一名中等生，今天的作业写的非常工整，我真诚的表扬了他，从他的微笑中我能看的出，今天后的作业他一定会写的更加工整。抓住时机，夸夸我们的学生，我们就都收获了微笑，收获了幸福！

20xx.3.16

严格是双向的，教育学生管理班级要有“严”印象，对自己也一定要严。学生是班级中班主任的影子，有什么样的班级

管理，就有怎么样管理下的学生。学生是班主任气质的一个侧面反应，时时映射出班主任工作的方式方法、人格思想。因此，班主任要时刻注意自身形象，素质修养，为人师表，凡是要求学生做到的自己首先自己就要做到。

20xx.3.23

经过近十年的班主任工作，我深深的体会到师生之间的交流，应该建立在和谐共处的基础上，即使在知识的传授中也是人的因素起作用，只有建立在人文精神上的师生关系，才具有时代特征。班主任工作平凡，琐碎，千头万绪，但又重要，影响深远，关系着学生一生的做人和前途。我决心在这块大有作为的土地上不断学习，探讨，耕耘，以求收获更大的硕果。

20xx.4.4

昨天晚上不小心把脖子睡疼了，今天在学校里上课脖子总是莫名的疼，不服务，心里很难受。学生们看见了问我：“老师，你的头怎么了，没事吧？”听着孩子们关切的话语，我的心里暖烘烘的，梁月琪同学还将我写进了她的日记里，看得出字里行间的关心，我终于明白，有人关心真的幸福!!!

20xx.4.21

我知道，这句话应该这样读更好：“严冬已逝，大地回春———。”读的真好，就是你了。有明确的目标了，有集体荣誉感时一切就都变的那么好交流了。

20xx-4-22

集体诵读完毕了，一切包袱都没有了，同学们都坐在自己的座位上，放眼一看，却没有几个人在欣赏其他班诵读的，自己在那里书，更有几个还玩上了。

在下午的自习课间，几个同学都不约而同的来到讲台上玩耍，上课了也不爱离开，这是怎么了？一个班级难道活动完后不应该是这个样子的呀！学生们累了可以理解，不会是他们的习惯就这样吧？我可不想他们就是这个习惯，可是我要怎样才能让他们在友好的氛围中接受我的意见呢，因为我真的不想在这个时候伤害他们的心。他们真的累了，因为。

20xx-4-23

“老师觉得你们真够辛苦的了，看看我们为了排练好个个诵读花费了我们多少心血呀？有的同学为了能把讲话稿背好，中午早早就来校了，有的小组长指导小组同学朗诵到天黑，真是辛苦大家了。”看看同学们一个个的都听得眼里有了泪花了。我暗自为自己的这一计高兴。

“有的同学甚至为了排好节目，为了一点小事和同学都弄了个半红脸是吗？”“嗯”看来大家真是把我们这个集体看的很重呀，我真高兴。

于是我们大家试着来总结这次活动的不足，每个人都说出了一点。我们写在了日记本上，我顺便自己想和大家要说的以学生日记的形式给大家读了，我们达成了共识，我们一定不让错误再犯了。

20xx-4-26

今天早晨对学生的假期作业进行了检查，贾胜楠，梁月琪等几个学生的作业完成的较好，其余大部分学生没有认真的做，真是很生气。从这次作业中可以发现学生的行为习惯，家长关注度等，小部分学生的作业有改正的痕迹，完成的质量还可以，而一大部分学生家长对学校的依赖性还是很强，对孩子的管理不到位。

也许这就是为什么农村学生学习效果不高的原因吧！

20xx-4-27

明天要开运动会了，同学们都跃跃欲试。

下午第二节谭，我们都到操场上去训练了，在准备活动阶段，贾胜楠由于准备做的不充分，吐了。

同学们显得很热，几名男生立即上前扶起他，“走，到墙根去休息一会。”老师，贾胜楠吐了，咱们一起带他去医院看看吧，同学之间的感情多家呀。