

# 最新小学教师述职报告标题(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇一

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一) 强化自制力

(二) 加强沟通

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融

洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

### （三）加强自身学习，提高自身素质

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇二

为深入贯彻落实国家教育扶贫政策，根据教育局教育精准扶贫工作部署，坚持构建和谐校园的科学发展观，在做好政策宣传工作的同时，统筹协调、明确目标、强化措施、整体推进，扎实开展教育精准扶贫工作，确保了贫困家庭在校生扶贫资金准确、如期打卡发放到位，受到贫困户、在校学生和社会的一致赞誉和好评。

### 一、成立组织，强化领导。

为切实加强对该项工作的领导，我校成立了以校长为组长，教导主任为副组长，其他班子成员和各班班主任为成员的教育扶贫工作领导小组。各班班主任教师包到建档立卡户贫困学生，实行“一对一”信息核查和帮扶。

### 二、健全完善各项制度，形成教育扶贫帮扶长效机制。

为确保帮扶工作扎实有序进行，同时，高标准完成精准扶贫任务，学校召开专门会议，研究制定了扶贫工作实施方案、

扶贫工作计划、扶贫工作包保责任制和责任追究制等制度。在此基础上，定期召开专题会，及时总结阶段性工作，建立完善并创新扶贫工作机制，推动教育扶贫工作纵深开展。

三、广泛开展贫困家庭及人口调查，掌握第一手资料。

一是，对我校建档立卡的贫困学生，建立基本情况信息档案，摸准摸实；二是，建立贫困学生的在校情况档案；三是，及时准确上报补助卡发放情况，对存在问题的进行及时核审。

四、切实做好扶贫帮困信息反馈工作。

根据上级要求，中我校及时责成各各班建立贫困生档案，了解完善贫困家庭现状和存在的问题，一旦发生变化，及时上报。

总之，在上级领导的高度重视和具体指导下，我校认真组织落实，仔细核查，及时上报，并做好跟踪追查工作，并取得了一定成绩。但由于主客观原因，工作中也还存在着一些问题，有待于在今后的工作中加以克服，力争在新的一年里不折不扣圆满完成教育扶贫工作任务。

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇三

区直属机关党委：

一、领导以身作则。在民主评议活动中，局党支部委员积极参加党小组活动并积极发言，谈思想认识，谈工作感受，谈责任意识，主动剖析自身问题。局党支部书记、局长方仁文同志结合自己入党几十年的工作历程，深刻地感受几代党和国家的领导人为人民利益奔波在大江南北、田间地头的鞠躬尽瘁忘我工作的精神，深刻感受到党有这样的领导人，说明我们中国共产党是一个伟大的、光荣的、正确的党，作为一

名领导干部，只有扑下身子认真工作，完成好党交给的工作才能对得起党几十年对自己的培养。所有党员都积极参加所属党小组活动，大家踊跃发言，向党组织汇报思想和工作，既讲成绩，也找不足。通过批评与自我批评，党支部对全局党员的作风状况有了全面认识，党员个人也从中接受了教育，找到了差距，明确了目标，振奋了精神。总的看，我局党员队伍是一支政治合格、业务扎实、作风优良、廉洁自律的队伍。

二、认真组织学习。党支部(党小组)把学习有关文件作为评议的首要任务，使学习贯穿于评议的始终。党支部首先组织党员认真学习，统一思想，提高认识，要求积极参加民主评议党员活动。在民主评议自我总结前，党支部又一次召开全体党员大会，认真学习了《中国共产党章程》，要求党员严格按照党员履行的八条义务进行自我剖析，实事求是地写出自我总结。由于在评议中重视了学习，党员觉悟有了进一步提高，主题明确，总结认真，剖析较深，整个评议工作效果较好。

三、评议重视质量。在自我总结的基础上，党支部召开了党员大会，每个党员对照党章规定的党员标准和“三个代表”重要思想的根本要求，联系自身的思想和工作实际，认真进行了自我对照检查，实事求是解剖自己，查找自身存在的主要问题和不足。除1名党员外出培训缺席外，其他党员在自评的同时，党员都能从团结与帮助的愿望出发，积极开展了相互批评，许多同志做到了批评别人，语言诚恳，对事不对人，不带个人恩怨，帮在思想上，助在缺点上。接受批评态度虚心，认真听取，敢于认识问题，勇于纠正错误。党支部抓住党员思想上存在的问题，在加强教育的同时，重视了民主评议的质量。要求每个党员的自我小结写好后交党支部逐个审查，凡不符合要求的重新书写直至审查合格为止。评议时，每个党员宣读自我总结，然后再进行自评和互评。达到党组织满意为止。为确保不漏一人，外出培训的党员归队后，由党小组组织其“补课”。

四、评选优秀公正。按照局评选优秀党员方案，各党小组将推荐名单报局党支部，由支部逐个讨论，按照党员数的1%名额，评选出优秀党员。各党小组积极开展小组评议活动，推荐了5名优秀党员，经局支委会研究，同意方仁文同志、廖剑龙同志为优秀党员。

附：

1、民主评议优秀党员表(方仁文、廖剑龙)2张

2、民主评议党员情况统计表

二xx年九月十三日

1、开展学习教育活动。11月3日县残联党支部组织全体党员学习：“解放思想难在哪里？”，11月7日，党支部组织党员学习“党章”，11月14日，组织学习阳宗海水体污染事件的警示教育，11月24日，学习党的会议和党的十七届三中全会精神，11月27日，学习“关于建立民主评议党员制度的意见”，12月2日，学习全县党建工作会议精神，12月1日，学习党的十七届三中全会精神，12月15日，学习“建设社会主义新农村：推进农村改革的发展任务”，等等。

2、进行自查，写好自我总结。每个党员在学习的基础上，结合自己一年来的思想、工作、学习、团结、廉政等方面的情况写好自我总结。

3、进行党员民主评议工作。11月27日，在学习的基础上，开展党员民主评议工作。一是由党支部书记崔玉华做县残联20xx年党支部工作总结，崔玉华从强化学习，着力加强党支部的思想政治建设；以加强作风建设为突破口，狠抓党支部的制度建设和内强素质、外树形象，加强自身建设；开展各种丰富多彩的活动；存在问题及下一步的工作建议五个方面作了总结。二是开展自评、互评、支部评议。每一位党员本着实

事求是的原则，对照自我总结，开展了自我表现评议，重点从学习党的路线方针政策和党的纪律、党章、党的会议精神的学习方面；按时缴纳党费团结同志方面；遵纪守法方面；努力工作方面；廉洁自律方面；个人存在的问题方面进行自评。在互评方面，每一位党员站在肯定成绩，找准问题，用党员的标准对照评议，既团结紧张，又严肃活泼，统一了思想，提高了认识，增进了团结和友谊，加强了沟通。最后，全体党员一致表态：新的一年，一定要认真学习党的各项方针政策和党对党员的各项要求，按党员标准严格要求自己，尽心尽力尽职尽责地做好残疾人的各项工作，遵守党纪国法，发挥党员的先锋模范作用和党支部的战斗堡垒作用。

4、开展表彰活动。县残联党支部通过开展自评、互评和支部评议，参会的五个党员中，普忠芳同志评为优秀党员，崔玉华、张会芬、马继伟、郑学慧评为合格党员，。

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇四

第一、作为一个集体食堂，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位职工身体健康的大事。第一，我们每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我台食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

第二、八月算是我正式接管食堂。先对库存商品进行盘点交接，每天我都亲自下厨房和他（她）们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之

处及时改进；就像是卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会议，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

九月是忙碌的一个月，接待了中心主任一行来学习交流、中心来和全职工大会餐等。大小用餐共计十余次。及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

金秋十月是收获季节，也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。同时，在领导的支持下我们用了一周时间修建了一口冬储窖，有利地确保了冬储菜的存放。

第三、把住食品进货也非常重要。四十多人用餐需要经常外出采购各种食品。如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，五天一结帐、十天一报销，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。如：第一个月就亏损了505.86元，第二个月又亏损

了76.25元。这也证实了我在食堂管理方面的欠缺，我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇五

一年来，在领导的关怀支持下，在其他同志的配合与帮助下，我立足本职，扎实工作，对照既定的工作计划和量化考核细则，积极主动，强化落实，顺利地完成了自己所承担的工作任务，在政治思想和本职工作方面取得了一定的进步。

### 一、加强政治学习，不断提高政治思想水平

积极参加单位组织的各项政治学习活动，认真学习领会xx大和xx届x中全会精神，坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观武装头脑、指导实践和推动工作，通过学习，使自己的政治思想水平得到提高，增强了工作的积极性、主动性和责任感。

### 二、爱岗敬业，干好本职工作

做为一名驾驶员，为领导和同志们服务，促进着单位工作的正常开展，在后勤工作中起着重要作用。

1、遵循职业道德规范，保持强烈的工作责任感。干一行就要爱一行。我首先明确自己的工作职责，遵循职业道德规范，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，随叫随到，牺牲节假日，克服困难，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

2、恪守“安全第一”的原则，确保行车存车安全。为了保证车辆行驶中的安全，我严格遵守处里的《驾驶员管理制度》，不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。当天不出车时，立即入库存放，下车后上好方向盘锁，锁好车门，开启防盗报警等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，杜绝了任何安全事故的发生。

3、爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。每天下班收车后，把车辆彻底打扫一遍，保持卫生。严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。另外，我还认真学习汽车知识，掌握汽车的基本构造和工作原理。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

4、科学驾驶，节约油料。为了节约燃油，我注重科学驾驶。行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高速行车和在高档位上的低速驾驶，充分保证了行车的经济性。

### 三、脚踏实地，继续做好今后的各项工作

回顾以往的工作，尽管取得了一点成绩，但与领导的要求相比，与其他先进同志相比仍有较大差距。今后，我将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我的工作一定能够再上新台阶。

#### 一、立足本职，确保行车安全

回顾这一年来的工作，自己能够努力工作，认真完成组织上、领导交办的各项工作任务，积极参加单位组织的各项学习和

劳动，不断提高自己的政治素质和思想觉悟。我作为一名汽车驾驶员，在行车中必须要集中思想，确保生命财产安全。多年的驾驶经历，让我更加坚信“车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外”。驾车中来不得半点马虎，必须要集中精力，按章操作，常言道：十次事故九次快，思想麻痹事故来。因此自己能够时时把安全二字放心间，行车时处处想到安全，多年来确保安全行车。

## 二、突出重点，做好出行保障

驾驶员的工作本质就是为单位做好服务，以服务为本，决不让领导等车，做到车在哪里人就要在哪里，平时能够保持车辆整洁、卫生、干净，让领导有一种舒适感和亲切感，多年来不分时间、地点，我能做到随叫随到，以自身行动，来树立起能吃苦耐劳的形象。

## 三、爱护车辆，确保保障畅通

在车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低维修和保养费用，确保车辆始终处于状态，在出行任务途中，没有出现过抛锚等事故，没有因为车辆故障而影响领导的工作开展，确保了各项出行任务的顺利完成。

## 四、加强团结，服从管理

在日常工作中我能够团结同志，帮助、善待他人，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。求真务实，埋头苦干，不折不扣的贯彻落实好各项规章制度，勤奋工作，热情服务，步调一致，圆满完成行车的工作任务。

总之，一年来，我能认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在领导们的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好本职工作。

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇六

### 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

### 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

#### (一)、强化自制力。

## (二)、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

## (三)、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇七

过去的20xx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时间里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20xx年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐

渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款特别是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本可以说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20xx年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一直是保持着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不一定会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在大量的刚性需求。从去

年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等政府规划的几大xx区的改造以及地铁二、三号线的动工，将会出现大量因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原来的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原来的商品房拆迁户里面，也有大量户主选择以拆迁补偿金购买商品房，这种情况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在xx区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在xx年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不同，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，大量的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三□20xx年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年大量工程项目的上马动工，特别是下半年上海世博会的召开，必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更

多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“金科新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交路线的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的20xx年，对于无锡，对于楼市，对于金科，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

## 年度工作总结ppt 年底工作总结篇八

20xx年已经过去，在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）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。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）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。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、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。

二、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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作x多了，在上x的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。