

# 最新水利部门述职报告(实用9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 地产公司设计部工作总结篇一

销售人员到一起做市场调查后，全面调查的商圈、房地产、同行竞争做了初步销售和线结构的定位，我认为工作是广告和开发套件为主，资源足以使店内成交更快。紧随其后的是快速让新员工成长，通过一系列的训练，加强他们的业务能力。通过共同努力的所有发送单等宣传工作达到一定的宣传效果。在之后的店员工逐步稳定的范围内，商圈市场逐渐理解消化的过程，规划新的销售路线。

这里有四个方面谈我的计划：

### 1、人事管理：

企业以人为本，提前管管，特别是工业销售。因为我们中介行业、人事管理直接相关的销售和服务的质量，一流的营销团队必须有一个一流的销售人员和销售人员的高低的整体质量和管理是分不开的。而且我认为中介代理的主导产业是基于核心，经理，银行业是最大化支持代理的工作。日常管理，经理必须以身作则，率先做基本要求：外观整齐，布满激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公平的道德原则，对事不对人，一切都是公平待遇，在商店里设立了一个“爱”的责任意识和家庭式的商店。一个销售人员，保持良好的精神状态是很重要的，当员工心理起伏，而不是稳定的，应当及时

和沟通，帮助他们调整好态度，更积极的投入到工作中。在销售管理，首先要掌握每个代理工作动态，手中的操作条件和纪录片江西安源进入情况，帮助他们完成每个可能完成交易，持续评估每个代理，并不断地训练，真正提高质量的代理。

## 2、培训的人员：

无论什么人，培训都是非常重要的，只有不断的学习能力不断的进步。随着房地产中介服务产业，对于员工的专业知识要求高。特别是我们商店，大部分的社会经验，从没有接触该行业，更不具备相关专业专业知识。基础训练是最重要的，我收到了，调查和房屋，把看到的技能，奇怪的电话为主，从基本面稳固开始练起，和我的实践经验相结合，意在教他们如何与客户进行沟通，消化变成他自己的话说。掌握基本的沟通技巧，他们最需要的是现在，通过近期加强锻炼，每个人都有一个很大的进步，知道工作场所下手，以不变钻也形成了自己的风格不同。我个人已经准备好参加各种各样的培训研讨会，也很注重员工的培养，研究新的代理知识在实际工作中，互相切磋使用。

## 3、房屋维护：

“家”是一个中介公司的生命，房屋的数量，扩大质量直接确定性能好。为实现，扩大集中管理，年级，分类，分别对待，充分了解的动机和原因向顾客推销。房子必须维护，什么是维护在房东将套件信托来保持密切联系与房东，让房东来享受高质量的服务。早期在维护这个地主对他的财产应当制定销售计划，因为他分析市场和市场定位，告诉他我们为他做什么，包括如何宣传与推广他的财产，还应采取情感交流，以前我们的目的是要建立信任与卖方，自己首先后工作。一个高质量、扩大最关键的是她的价格，所以对于一些b类c家园后还可以按照蜜月period-setbacks period-blow-the过程期间的成交重返谈判。然后一种房屋是速度，我个人的房屋

销售高质量的计划很简单，那就是，以最快的速度，扩大销售将出来。无论房屋，无论是我们的客户近日以他成交，已故的地主的服务也是至关重要的，应该学会做回业务。在商店的员工家庭定期做质量服务，回访，充分掌握一方面自己的家园，来帮助他们跟踪维修。简而言之，高质量是房屋的维护。

#### 4、客户维护：

对需求的客户，买方必须首先理解动机和紧迫感，了解买方购买能力，确定最适合的房子和匹配，并掌握关键点的匹配，匹配是建立在接待的基础上独立的行为，在了解真实的客户需求可以找到在顾客可能真的满意的财产，不能准确理解真正的需求的客户通常可以找到符合其要求的财产，上升的推荐的交流的机会，为了更好地把握真正的需求，并进一步建立了坚实的信任关系，必须了解真实的需求的客户建立一个主要特性、太大的影响关注客户扩展确定时间，增加成功的不确定性。绝大多数的客户一些不切实际的想法和需求和一些错误的观念，这些需要我们来领导。

## 地产公司设计部工作总结篇二

截止到到x月30号□20xx年第四季度已经过去，经过团队召开店长会议，总结一个季度的得失，为打好最后一个季度的胜仗和实现全年任务的完胜起到至关重要的作用。现把团队第四季度的工作总结向各位领导及各位同事做一下汇报，希望大家多提宝贵意见。

首先，向各位领导及同事汇报一下相关数据。截止到x月x日，xx品牌郑州地区第四季度实现销售x万元，前四季度完成销售x万元，完成全年任务的%。其中，第四季度完成x元，去年同期完成x元，增长%；第四季度完成x元，去年同期完成x元，增长%；第四季度完成x元，去年同期完成x元，增长%；第四季

度完成x元，去年同期完成x元，下降%;xx商厦第四季度完成x元，去年同期完成x元，增长%。

团队从xx月份开始整合地级市场，自从整合之后，实现资源共享，销售业绩不断增长，信阳西亚和美xx月份销售x元;x月份销售x元，与去年同期完成x元，增长%;洛阳xx月份销售x元;x月份x元，与去年同期完成x元;增长%;许昌xx月份销售x元;x月份销售x元，与去年同期完成xx元，增长%;能取得上述业绩，离不开团队的所有员工的辛勤付出。忠于职守、纪律严明是保证团队凝聚力的基础。

第一，本季度，团队核心员工的保留率为%，对于店长的考核，除了严格按照公司考核标准执行外，全体店长及核心员工学习绩效管理方法，从八月份开始将核心员工的保留率作为考核店长工作过程的重要指标，这就使得店长主动去帮助员工实现销售业绩，避免出现员工单打独斗的局面，使得店长和员工能够团结一致去实现目标。以后核心员工保留率和单店目标管理仍是本团队店长考核的重点，确实让店长把专柜当做事业来做。

第二，重视员工培训，除了销售技巧上的培训之外，团队更重视心态培养和思想教育，除了积极参加人事部组织的各项培训外，团队内部培训也在自主进行，还邀请人事部经理单独为团队新人进行思想教育，这也是团队打造凝聚力的前提。再次，在团队内部推行互帮互教销售模式，销售能力强的员工充当教练的角色，深入业绩不稳定的专柜进行帮忙指导，业绩不稳定的专柜人员可以调入业绩氛围较好的专柜进行学习，使得业绩不稳定的专柜也在逐步走向稳定，团队将这个模式继续坚持和推行。最后，充分利用人事部给的销售工具和人事工具，正确使用各项考核结果，查找不足，团队内部进行纵向比较，公司内部进行横向比较，找出目标，给出压力。

取得成绩的同时应该看到现在的存在的不足。过程控制做的不是很好，第一，活动缺少规划。以后活动首先由团队会议形成活动计划，经讨论验证、落实责任人、按照步骤进行实施、过程控制、结果反馈的模式进行推广；其次要多做活动，但是要控制折扣。第二，管理工具使用不够熟练，总结计划管理不是很到位，下一步请人事部对员工进行工具使用的培训。

第四季度，团队人员遵守公司和商场各项规章制度，无违章乱纪的事情出现，这一点应当保持，加强员工安全和责任教育。第四季度货品流转良好，货品的存销比良性。

第四季度，协助人事部共组织知识技能考核两次，陈列考核两次，考核结果已经在开会时向各个店长做了分析。

第四季度，协助人事部做新员工培训两次，内部制度培训一次，培训后期进行跟进落实。

第四季度，积极协助配合各部门工作，请信息部协助团队erp教育工作，现专柜人员系统操作基本到位。

下季度的工作重点是：利用培训稳队伍，落实活动抓销售，梯队建设促发展，实现全年大发展。

利用培训稳队伍，除了进行知识、技能、技巧培训之外，请人事部协助进行人员思想工作，形成统一的价值观和目标，才能打造成凝聚力和执行力都很强的团队。

落实活动抓销售。计划、落实、反馈总结每一场活动，以销售为重中之重的目标。

梯队建设促发展。协助人事部做好第二批店长助理候选及培训工作，争取实现店店有店助的目标。

实现全年大发展。完成团队年度目标，实现20xx年公司发展贡献力量。

## 地产公司设计部工作总结篇三

### 一、销售回款方面：

我分公司在这半年中，江山星园清收尾款及销售车库方面实现了车库销售62个，回款421.38万元，江山嘉园实现回款421.38万元。

### 二、产权办理情况：

项目产权办理手续有条不紊的进行。

一期251户业主，已办产权业主251户，已全部办完。

二期509户业主，已办产权业主505户，仅有4户待办。

三期120户业主，已办产权业主118户，仅有2户未办。

四期、五期262户业主，已办产权业主257户，仅有户未办。

整个小区共计1140户业主，合计业主产权已办理1129户，尚有11户业主产权未办理。

### 三、工程方面：

1、人防工程顺利完成竣工验收，并于8月底全部移交物业公司管理；

2、顺利完成星园项目的工程结算及工程尾款清算；

3、认真做好小区后期的工程维修工作，较好的控制住业主的

投诉率。

#### 四、20\_\_年项目收尾工作计划：

3、产权办理方面，计划20\_\_年9月底将11户业主的产权办理全部结束。

#### 1、前期方面：“兵马未动粮草先行”，前期工作是开发

工作的重中之重，更是为所有的工作做铺垫的，所以规范做好前期工作至关重要。根据实际情况安排前期工作计划，规范前期审批手续，作好预见性工作，譬如江山嘉园超容积率的事情，就得在前期作好规范工作，今后更得杜绝此类事情的发生，以免造成不必要的损失；另外严格按照计划，包括每月的计划以及当年的全年计划，日常工作的拖沓，也给我们的正常工作造成了不小的影响，合理安排并预计计划外会出现的隐患，对我们工作执行力的提高有着很大的作用。

2、工程方面：合理控制建安成本，把控房屋施工质量，继续按法规、规范要求，加强对名类材料设备的调研、询价、采购、验收等工作，严格控制设备、材料的质量和成本。严格贯彻各项法规、规范和项目开发建设的管理制度，在保证质量、安全的情况下，加快建设进度。并按照项目开发的正常进度，及时取得分期项目的竣工验收备案表，以免日后出现问题。

3、销售方面：加紧制定营销方案，适时启动销售工作，可早日实现资金回笼。要及时掌握市场信息，并予以分析解剖；譬如，未能及时搜索、掌握市场信息动态并定期对周边区域市场进行调研，导致对整体及周边市场信息掌握不够及时、彻底，以至于未能做好土地的储备工作。

4、财务方面：财务人员要及时向公司汇报每周、每月、每年度的资金回笼、资金计划、资产负债等其他情况，便于公司

领导分析并作出相应的决策，尤其是房地产融资方面的决策，这方面的信息要及时、准确。另外一方面，就是关于土地增值税以及税务清缴的事宜，财务人员需将工作进行细化、按步骤进行相关工作的进行。

## 地产公司设计部工作总结篇四

我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目一尚城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，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。

经过一段时间的学习，20\_\_年1月23日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。
- 2、在引导客户方面有所欠缺。
- 3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存

在一定心里障碍所以不够积极主动。

4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

1、明年公司的任务是4、5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。

2、加强销售技巧;努力创造出合适自己的销售方法和技巧。

3、调整心态，建立自信心。

20\_\_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。

20\_\_年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20x年的工作。

走过“动荡”的20\_\_年，迎来“辉煌”的20\_\_年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

## 地产公司设计部工作总结篇五

一、行政的日常管理工作。

作为地产行政部的负责人,自己清醒地认识到,行政部是总经理直接领导下的综合管理机构,是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽,推动各项工作朝着既定目标前进的中心。行政部的工作千头万绪,有绩效的实施,制度的完

善、文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、及迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作,自我强化工作意识,注意加快工作节奏,提高工作效率,冷静办理各项事务,力求周全、准确、适度,避免疏漏和差错,至今基本做到了事事有着落。

### 1、认真做好公司的文字工作。

草拟综合性文件和报告等文字工作,负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼,并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册,做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

### 二、加强自身学习,提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重,而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离,所以总不敢掉以轻心,总在学习,向书本学习、向周围的领导学习,向同事学习,这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累,已具备了办公室工作经验,能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题,在组织管理能力、综合分析能力、房地产e网协调办事能力和文字言语表达能力等方面,经过半年的锻炼都有了很大的提高,保证了本岗位各项工作的正常运行,能够以正确的态度对待各项工作任务,热爱本职工作,认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质,争取工作的主动性,具备较强的专业心,责任心,努力提高工作效率和工作质量。

### 三、存在的问题和今后努力方向

## 地产公司设计部工作总结篇六

不知不觉,在某某工作已经足月有余,在这个把月里,工作

量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是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。

以前常听说也遭遇过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。幸运的是目前的某某拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，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(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在这成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入某某，对某某地产的企业文化及某某这个项目的情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。

我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更让客户感觉某某无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入某某时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资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。

比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。

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，为了做好某某商铺的销售工作，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一个适合某某地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入某某的时间不长，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，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后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。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，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！

## 地产公司设计部工作总结篇七

### 一、\_主要工作情况

(一)主要指标完成情况 \_已推房源\_套，已售房源\_套，完成已推可售房源的\_%，实现销售面积\_平方米，实现销售收入\_万元。全年累计签约金额\_万元，资金回笼\_万元，资金回笼率\_%。

\_一标段主体至\_层，砌体至\_层；二段标\_号楼完成基坑开挖支

护，\_号楼主体至\_层。

## (二)销售指标完成情况

1、截止\_12月31日止，全年累计来访\_组客户，累计认购\_套，转化率为\_%;全年累计签约\_套，签约率为\_%;全年已售房成交均价\_元/平方米。

## (三)财务收支状况

截止\_12月31日止，货币资金余额\_万元。具体如下： 单位：万元

该部在严格按财税法规，及内控流程做好日常帐务、纳税申报、审计、检查、资金划转、回款催缴工作的同时，配合相关部门顺利取得\_行、\_行、按揭贷款审批;并全力配合公司领导跟进前期\_问题磋商洽谈。

## (四)工程施工方面

由\_亲自挂帅，工程部各专业工程师在部门负责人的积极带动下，齐心协力，圆满完成\_\_项目\_工程安全、质量、进度目标。

该部严格贯彻领导会议精神，始终将安全管理工作做为重中之重，充分发挥监理、施工管理团队、分包管理人员作用，定期对现场进行安全巡查，杜绝安全隐患，迄今为止未发生一起重大安全事故。同时督促监理、施工单位按照相关法规要求，完善安全文明施工措施，使施工现场秩序井然、防护到位。主抓安全、文明施工的同时，现场质量管理工作也不曾松懈，严格按图纸、合同及相关规范进行工序验收，做好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，确保主体工程结构优良;对重要部位和关键点的施工，督促监理实行全过程旁站，及时发现和纠正施工技术质量问题。并配合做好规划方案报规，售楼部、样板间、总平绿化设计、施工、验收、

整改工作。并在施工管理过程中不断探索，及时提出合理化建议，优化设计施工方案，严把施工造价控制关。

#### (五) 预算采购管理方面

预算部严格按照工程造价执业准则和职业道德要求自己，拓展自身优势资源，在设计、地勘、监理、施工单位、电梯、营销代理、物管等分项工程、合同的发包过程中，加班加点，扎实做好预算基础数据的编制审核，为合同的谈判签订提供了强有力支持。同时，配合工程施工做好规划总平设计、施工图设计，售楼部装饰设计、绿化总平设计、基坑支护、正式用电等方案优化审核工作，为工程造价成本控制做出了一定贡献。该部在人员紧张情况下，基本完成安装算量核对，及水、电材料市场询价比选，确定了预算价；对土建施工图以内算量除手工计算的全部完成。及时做好施工总包进度款的审核及股东单位的核对工作。

供应部人员在身兼数职的状况下，仍全力配合各部做好材料采购，市场询价，合格供方资料的收集、整理、比选、谈判、确定工作。对大宗材料及重大合作单位的选定都严格按招投标管理制度执行。坚持公开、公平、公正的原则，通过对相关市场的调研、考察，对符合销售约定、质量条件，项目定位的合作方、工程承包商和材料供应商进行筛选，按合理、低价的中标原则，确定中标合作单位。同时，配合做好售楼部软硬装饰材料、物资比选采购，电商、广告设计、活动策划、画面制作、印刷、公交、大牌等一系列工程、检测、销售合同的谈判选定，通过认真细致的比选，大幅度降低了销售推广费用开支，站好了成本控制监管审计班。

#### (六) 行政报建方面

该部通过全体同仁的不懈努力，圆满完成报规报建、招投标、资质换证、按揭回款、物管后勤服务保障工作。并在刘总带领下，严格按计划完成项目立项，规划容积率调规，规划总

平方案审批，招标方式备案，环评、文勘、市政方案审核，节能、消防、人防、防雷施工图审查，建筑区划、物管备案等工作，顺利取得《工程建设规划许可证》、一标段《施工许可证》，\_号楼《预售许可证》，保障了工程、销售工作的正常开展。牵头主抓销售按揭回款工作，做好信息的上传下达、资料的传递上报，截止20\_\_年1月27日止，按揭累计回款\_万元。

提出合理化建议，牵头协调办理了\_的减免。并配合预算部完成施工、物管等的招投标备案工作，及环评、土壤氡、沉降检测、图审等合作单位的比选确定。同步做好临水、临电、临讯的报批开通缴费，零星物资采购，办公设备的管理工作。及时完成工商变更、年检工作。协助做好物管人员招聘到岗管理工作，及客户、行销接送，拆案、调价、投拆、纠纷配合工作。

## 二、\_的不足及改进措施

上述成绩的取得，是全体同仁共同努力的结果，在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多极待改进之处。

### （一）销售方面：

全年销售计划完成率较低，虽有受市场大环境影响之因，但也跟项目整体推盘思路不明晰，销售团队内部管理工作还不够到位等诸多因素相关。20\_\_年，房价会继续进行合理回归，根据项目资金流，应加大以量换价，去库存化。在\_长的指导下，拟从三个方向入手改进，以应对市场更加激烈的竞争。

一是，加强电商、分销、行销等协作单位的沟通、监管，深挖现有渠道客户资源；在保持推广费用不变的基础上，调整转变现有营销推广战略打法，优化资源，引进差异化的营销渠道或拓客方式，扩大项目区域性影响力，促进来访。二是，

引进行业顶尖人才，通过自行组建新的销售团队，加大营销代理公司压力；出台具有可操作性的销售刺激政策；加强一线销售人员案场执行能力培训；在来访保障的基础上，促进成交。三是，做好市场调研，及区域产品与自身产品的深度分析研究，顺应市场趋势，灵活多变的进行上量促销活动，以缓解融资缺口，减少融资成本，控制整个项目开发建设成本。

## (二)工程技术预算供应方面：

一是，多渠道引进优秀安装、预算专业人才，按需配置齐各部门急需中坚力量；同时对现有人员进行内培加外培的多途径学习，提高其业务素质；从而打造一个高效、专业的工程预算团队，满足后期复杂的施工需求。

二是，在预结算审核过程中对所有原始数据、材料及时认质认价，在增减分项工程量上做好技术核定及书面证明材料的收集整理确认。在现行房价走低的情况下，从点滴做起，采购适宜于该项目定位的高性价比材料，从质量事前控制入手，把好工程质量管理关，建造合格的精品楼盘，切实规避交房常见的几大质量通病，为后期业主回楼，及商业、地下室推广打下坚实基础。

## (三)在行政管理方面：

物业管理工作还不够到位。物管人员流动性大，从而影响案场服务水平和安全保卫工作，为突发事件的应急处理埋下隐患。对项目周边行销的驱赶工作时有松懈。企业文化建设工作未落实。针对上述问题拟从团队凝聚力、稳定性着手，不断提高员工归属感，营造良好的企业文化氛围，从而减少内耗、促进项目健康有序发展。员工的进步推动企业的发展，而企业的发展又为员工实现人生价值提供更广阔的舞台。

## 三、20\_\_年工作计划

在新的一年里，我们将切实做好以下工作：

实现认购\_套，签约\_套，签约金额\_万元(含商业\_万元)，销售回款\_万元人民币(含商业\_万元)。

已在1月推出\_号楼，预计在4月推出\_号楼商业，\_号住宅，\_月推出\_号楼住宅与\_号楼商业。根据销售进度拟于\_月推出\_号楼住宅与\_楼商业、办公；地下室将根据执行情况适时调整。

(二) 财务资金流量预测

(三) 工程施工计划安排

一标段

1、\_5月完成弱电、智能化系统方案优化审批。 2、\_完成天然气设计审批。 3、\_完成高压配电接入点确认。

4、\_完成市政绿化方案及项目绿化方案规划审批。 5、\_完成市政排污及给水接入点确认。 6、\_完成住宅公共区域、商业外墙精装工程。

工。 二标段

1、\_完成主体、砌体工程。

2、其他分项工程将根据施工作业面，从\_陆续插入。 3、\_楼将根据销售、施工场地临时调整。 (三)日常事务性工作计划安排 1、持续做好前期\_题的跟进解决。

2、按项目控制节点要求，做\_期《施工许可证》、《预售许可证》，按揭回款，市政绿化方案报规，《暂三房产资质》换证工作。

3、根据工程进度计划，做好给水、强电、燃气、通讯、光纤

等专项配套工程设计、方案优化、审批备案、合同、进场施工管理工作。

4、完成新的招标代理、造价咨询等单位的确定。完成合格供方信息库建设，及合作单位询价比选，为工程造价预、结算审核工作做好基础性工作，对施工现场的签证、变更，及时、准确、合理、真实，逐级上报签批。

5、\_确定\_包\_。

7、持续做好公司月度、年度资金、工作总结、计划;并尽快完善招商团队、工程、预算工程人员配置。

8、尽快取得公积金、\_按揭贷款银行审批。

9、充分发挥财务监管指导作用，加强公司物资、资金管理，做到资金收、支依据完善，程序合法，严格按领导签批的政策执行;物资进、出入库签收合规，发放耗损合理，指导各部做好台帐工作，不定期进行抽盘。

10、一如既往的按要求，细致做好工程安全、质量、进度、成本控制工作。

\_已成为历史，过去一年，我们走过了从艰辛起步到顺利开盘的历程，使我们各方面都变得成熟、专业。在新的一年里，工作任务仍很繁重，但对我们来说，既是挑战，又是机遇。我们将依靠一流的工程质量，先进的营销理念，良好的服务意识和优秀的员工队伍，走过摆在我们面前的一条并不平坦的路，我们坚信，在董事长与公司经营班子的正确领导下，只要我们坚定信念，奋发进取，团结协作，就能跨越前进道路上的任何障碍，我们的事业就能取得新的更加辉煌的胜利。我们有信心，也绝对有理由相信等待我们的20\_\_年，绝对是一个发展年。

最后，祝大家新春愉快、阖家欢乐、万事如意！