

房屋测验工作总结 房屋管理工作总结 共(通用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

房屋测验工作总结 房屋管理工作总结共篇一

设计管理部本年度共负责3个项目的技术管理□xx花园xxxxxxxx□专业领域涉及规划、园林、建筑、结构、给排水、电气、景观、装修等，对于每个细节、每个问题，均能做到严格审查，确保经济、合理。

2. 节能修改审查备案

门窗工程深化设计审查、管理，土建工程技术支持机电工程技术支持

3. 节能修改

1. 工程方面积极配合工程部。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

2. 销售方面积极配合销售部。

3. 招投标及概预算方面积极配合合同成本部。

4. 报批方面积极配合开发部。

5. 技术付款方面能够严格进行技术完成情况审查，配合财务部。
6. 综合事务方面积极配合综合部。

本部门本年度人员组成经历了三次变革，对工作的延续性产生一些影响，在部门职权范围内，根据每个员工的情况，采取不同的方法进行引导，员工均能服从管理，使得每个员工都能发挥主观能动性，对团队、对他人有负担，从而初步形成一个团队，个人也在业务能力、敬业精神、合作态度、归属感等方面得到提高。

1. 授权与集权

公司应更明确在部门管理方面授权与集权，做到权责对等，让部门能极力发挥。

2. 岗位配备应配备各专业人员，尤其是建筑专业，公司领导应更多的了解工程对专业人员的需要，各岗位职责和定位要更清晰，进行岗位目标管理，减少不且实际的和不能起到激励作用的目标，避免重工程，不重员工的作坊式管理模式。

3. 工程管理

上半年设备运行情况良好，共计完成作业量?万吨，完好率为?%，利用率为?%，台时产量为?吨，有力地保障了港口生产。

公司的工程管理流程过于繁琐，严重低效及耗费大量人力成本，其结果是各个岗位人员对工作流程很迷茫，效率极其低下，需要总结和改进，使之符合集团工程运作实际，政策的制定或改进非部门或以下能解决。

房屋测验工作总结 房屋管理工作总结共篇二

xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二. 20xx年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销

售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。

提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

房屋测验工作总结 房屋管理工作总结共篇三

一、现金业务本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，单据的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核相关原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

二、银行业务日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，的井然有序地完成了职工日常报销工作。每个月的月底，根据单位相关情况开具所有基金收入户上解转账支票，及时上解基金收入户所有账户转移上解相关工作。在*日与银行接触的工作中，认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，以及每月相关手工帐的登记，每月按帐号与银行对帐，以及督促审核各银行对账单、流水以及回单的收集和核对工作。

三、其他工作从质和量上完成领导交办的各项临时性工作。维护并保持与各银行之间的良好合作关系，另外，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与银行帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据，及时将现金存入银行，从无坐支现金。在工作中坚持财务手续，严格审核，对不符手续的发票不付款。

回顾这一年来的点点滴滴，虽然有时会很忙、很累，但是我感到很充实、很满足；当然工作中也有一定的失误和不足，

在新的一年里，还需要在工作上更加积极主动，态度上更加认真负责，努力做到更好；另外，感谢领导，以及同事的帮助与指导，以后我会更加努力的工作，希望对单位能有更多的贡献。

——房产工作年终总结

房屋测验工作总结 房屋管理工作总结共篇四

20xx年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销

售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作,这些品种在终端的上柜率在60~95%之间,确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品,杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象,满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度,武汉办通过新产品的市场开拓,共实现了销售额x万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说,营销部在建设并掌握终端营销网络的同时,为公司创造了一定的利润,一举两得,成绩不可忽视。

希望有一天,营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码! 全球管理 。

房屋测验工作总结 房屋管理工作总结共篇五

见和建议,认真开展批评与自我批评。机关各党支部也认真开好民主生活会,听取意见,及时整改,使党组织进一步贴近群众,增强团结,提高党员队伍的战斗力。

2、紧抓职工教育和管理。我局非常重视职工的再教育,注重提高职工的思想素质和业务水平,鼓励职工就读成人高校和参加各种学习培训班,学习国家政策和法律法规及有关文件精神、业务知识。广大干部职工认真学习,接受再教育,提高了思想素质、业务素质和服务水平,明确了在新形势、新任务、新目标下房管工作人员应具备的素质和肩负的使命。

3、选派干部下基层。去年我局选派了四名党员干部参加“千名干部下基层”活动,期间,他们的党性、能力得到进一步

锻炼，发挥了党员先锋模范作用，为当地群众干好事办实事，赢得了县里群众的好评，树立了房管的良好形象。今年我局又选派了6名党性强、素质高、业务好的党员干部参加第二批“千名干部下基层”活动，分别担任6个村的指导员，局里拿出12万专项资金，作为6个村的脱贫致富、设施建设之用。

六、下半年工作打算

以下工作：

- 1、紧抓房管中心工作，检验先进性教育活动成果，指导搞好基层所的第二批先进性教育活动。
- 2、继续深入开展文明创建活动，力争成为文明系统单位。
- 4、提高经济业务收入，深挖潜力，广开源头。
- 6、做好汛期房屋安全工作。