

劳务中介工作内容 中介工作总结(汇总9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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

劳务中介工作内容 中介工作总结篇一

其实，实习就是将所学的知识只有运用到实践中去才能体现其价值 是一个锻炼的平台是展示自己能力的舞台。通过实习我们要努力提高自己的动手能力 在实践的工程中发现不足 然后去反馈到学习中去 会更能提升自己的能力。

一 实习时间

二 实习地点

新疆喀什市益家房产有限公司

三 实习公司介绍

新疆喀什市益家房产有限公司是一家成立于2006年的新型房产中介公司，是经喀什市工商局、房管局备案批准的放心房产中介完全不同于那些技术含量少、经营模式差和管理水平低下的传统中介。拥有200平米大型交易中心,公司致力于改变整个行业的形象，力图将每一位员工培养成高效、高能的专业房产经纪人 进而提供优质 服务。我们的业务范围包括二手住宅、商铺及写字楼的买卖和租赁、一手楼盘的营销代、房地产政策咨询、房地产营销策划 房产按揭、抵押贷款、垫

资解押及产权过户。

四 实习目的

五 实习内容

对已产生购买意向的客户应立即带回公司，再次肯定和赞扬客户的眼光，并把握时间，适时的对客户描绘下买下这套房子的前景和利益，到达公司后，先礼貌的请客户到会议室入座，第一时间送上茶水，主动向客户介绍下公司的概况和售后服务的完善，提高客户的信任度，打消客户的后顾之忧，和客户确认下单事宜。但不宜操之过急，要有序引导、循序渐进、抓住房子的优势及有利条件 用肯定式问句，让客户做肯定式回答，抓住客户的肯定回答，让客户下订。

七 下订阶段

其实两个月的实习生活还是让我看出了这个行业存在的很多问题：

首先，从业人员素质较差 高素质的专业人员缺乏。我国虽然也开展了经纪人资格考试制度，但通过全国性考试的并不多。据我所知我们公司的业务员都是没经纪人资格的。

其次，经纪机构违规现象严重。经纪机构及其从业人员通过包销的名义，向客户提供不实信息，隐瞒委托人的实际价格和第三方交易。赚取差价，谋取佣金以外的收入。

再次，同行业之间的恶性竞争：比如之前我去鸿宇房产借钥匙，其公司的员工就是排斥同行，自以为是。

七 实习心得

从 2015年2月25日起我进入喀什市益家房产有限公司开始了

我的实习生活。初来这个公司,给我的印象最深的是,它不像别的中介公司,其他中介公司的门面都是很小的那种 但是我们拥有200平。之所以选择这份工作来实习,其实还有一个重要的原因是:因为这个行业接触的各种各样的人最多,让我感觉这份工作肯定蛮锻炼一个人的,而且在这行工作可以更深入的接触到房地产的知识,因为我现在是在校的大四学生,涉世未深需要长长见识,不管是在社交、方面还是在为人处世方面都有待提高,我深信这次实习可以给我一个很好的机会。

我们公司是因为它宽松的工作气氛和激情四射的团队构成。销售是一个年轻人的天下,在这里的员工,平均年龄只有二十几岁左右,充满活力和朝气。而且从事二手房买卖、租赁,可以接触到各色各样的人群,学到许多在课堂上没有的知识。经过一周的上岗前的培训,我们掌握了二手房的基本知识和业务流程,同时我们还在这一周里面面对喀什市不管是新的旧的楼盘都要进行踩点,画出区域楼盘位置图形,记住楼盘名称为以后可以更好的推荐给客户。

随着时间的推移,我对业务流程慢慢熟悉起来,操作上越来越顺手。所谓中介就是在买主与卖主之间搭建的桥梁,最终目的自然是为了达成交易。而我们置业顾问的职责就是协调好买卖双方的关系,让双方都买我们的帐,这是相当需要技巧的。

接下来的几天忙碌而充实,我的工作已经进入正轨,连续接待了几个买房客户,给他们进行了带看房,但最后都没有成交。有的是因为价格问题,有的是根本不想近期买房只是溜达溜达,也有的是对房子不满意。我对此做了总结,并与经理聊了很久,知道了怎样将客户分类,怎样更好的了解客户以期匹配出完美的房源,这些都是需要不断积累和总结经验的。然后经理给我布置了任务,让我走遍附近的小区,并画出小区摆位图,还要熟练掌握贷款、过户等专业知识,以更好与客户沟通,并完成对其引领。

与客户沟通是一门很深的学问。你首先要让他们信任你,认可你,他才会放心的让你给他找房子,并放心的买下你给他找的房子。典型的见人说人话见鬼说鬼话,跟客户要亲,跟房主也要亲,并且让双方都觉得你只跟他亲,是联合起来去赚另外一边的钱,总之就是双方通吃,才能达成交易。说好听点,这是与人交往的艺术。说难听点,这就是一门骗人的学问。

校外实习的帷幕渐渐落下了。这一个多月的实习,虽然算不上长的时间 但是在短短的两个多月中我确确实实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西。比如在人际交往方面,书本上只是很简单的告诉你要如何做。而社会上人际交往非常复杂,这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群 每一个人都有自己的思想和自己的个性。要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中其中有关心你的人 有对你无所谓的人、有看不惯你的人、看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候你只能学着去适应它,如果还不行,那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒,从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格,勤奋努力的生活作风而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折 什么困难,你都可以克服。即使遇到失败那也是短暂的,你完全可以吸收经验教训再次站起来。

人们常说“隔行如隔山”通过这一次短暂的实习,我认识到其实每行每业都是很辛苦的,只是形式上有所不同。总得来说在实习期间虽然很辛苦,但是 在这艰苦的工作中我却学到了不少东西,也受到了很大的启发。我明白,今后的工作还会遇到许多新的东西。这些东西会给我带来新的体验和新的体会。同时,我也非常感谢公司的所有人员,在实习期间他们对我接待热情,有问必答 使我们的实习真正是达到了预期的目的。实习很快就结束了。虽然时间短暂,但从中获取的

收益颇大。

劳务中介工作内容 中介工作总结篇二

本文目录

1. 中介工作总结
2. 中介公司店长工作总结范文
3. 中国人寿中介部个人工作总结

作为一名初次参加人寿保险工作的新员，我感到既兴奋又紧张。这种复杂的心情来自于对实现职业理想的欣喜，同时还包含着对能否胜任这份工作的担忧。因此，我迫切地需要熟悉和了解这个新的工作环境、工作性质、特点、任务和要求，以及向资深同事学习更有效的工作经验和方法，进一步提升自己的全面素质，以便更快适应并融入这一新的大家庭当中，更好地履行作为一名客户经理的职责，胜任这项工作。

今年4月底参加了福州为期4天的新员培训，在课上我认真做笔记，积极回答老师提问的问题，课后提问消化，不但顺利完成了培训任务，培训中我还能充分利用专业知识，在学习中融会贯通。并且在6月底参加的第一、第二阶段的基础知识培训与“快捷入门”培训中我荣获了“优秀学员”的称号，那时的我心情是无比的激动，可也让我明白了人无完人这句话的含义。孔子曾经说过：“学然后知不足”。只有通过不断的学习，才能发现自身的不足之处，才能明确自己前进的方向，才能不断改造自我，发展自我。

(一)通过这段时间的早会培训，我有了不少收获，但理论学习还不能持之以恒，运用理论分析解决实际问题的能力和水平还有待于进一步提高。今后要进一步端正学习态度，加强学习，提高认识，进一步探索学习方法，在理论深度上下工夫。全面提高自己的综合素质。

(二)自信是一种动力，自信是一种希望，自信是成功的桥梁。自信，就好像人体的骨架一样，缺少了自信，思想就衰弱;缺少了自信，人就成不了气候。而我知道我这方面还是有欠缺的,有待进一步的加强。

(三)根据这几个月来早会上同事们的工作经验，结合自己所负责的网点的特点性质，针对性的对一些可培养的对象进行进一步的交流，在今后的实际工作中，要有决心、有信心地去克服各种各样的困难，积极地想办法，解决问题。多和同事们交流工作经验，为自己进行充电。

作为一名客户经理，我已经明确我所从事的工作的社会价值，并且为我所能创造的价值而感到无比欣慰和荣幸。因此，我将不遗余力地为广大客户提供更良好地服务。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取和求真务实结合起来，把工作热情和工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身的综合素质，为成为一名优秀的客户经理奠定坚固的基矗努力在平凡的岗位上作出不平凡的贡献！

中介工作总结（2） | 返回目录

中介公司店长

很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度

的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人員一起做市場調查后，綜合調查的商圈，樓盤，同行競爭做出了初步的銷售路線和單店的定位，我認為目前的工作就是以廣告宣传和開發房源為主，使店內資源充足，以便更快成交。其次是要快速的讓新員工成長起來，通過一系列的培訓，加強他們的業務能力。通過大家共同的努力派單等宣傳工作已經達到一定的宣傳效果。后期在店里人員逐步穩定，對商圈範圍內市場逐漸了解消化的過程中，籌劃新的銷售路線。

下面就四個方面談一下我的計劃：

1. 人員管理：

企業以人為本，管事先管人，特別是銷售這個行業。對於我們中介行業，人員管理的好壞直接關係到銷售與服務的質量，一流的銷售團隊必須要擁有一流的銷售人員，而銷售人員總體素質的高低與管理密不可分。並且我認為中介行業是以經紀人為主導核心，店長，金融部等都是要最大限度的支持經紀人的工作。日常管理中，店長必須以身作則，帶頭做到公司的各項基本要求：整潔的儀容仪表，富有激情的工作態度，成熟穩健的工作作風，公正處事的道德原則，對事不對人，事事公平處理，並在店內樹立一種“愛店如家”的責任意識。一個銷售人員，保持良好的心態是很重要的，當員工心態起伏，不平稳的時候，應當及時與之溝通，幫助他們調整好心態，更加積極的投入到工作中去。在銷售管理方面，首先要掌握每個經紀人的工作動態，手上操作的案源進況及跟单情況，協助他們完成每個可能完成的交易，持續評核每個經紀人，不斷的訓練，真正提高經紀人之素養。

2. 人員培訓：

無論對什么人，培訓都是至關重要的，只有不斷的学习才能

不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3. 房源维护：

中介工作总结（3） | 返回目录

作为一名客户经理，我已经明确我所从事的工作的社会价值，并且为我所能创造的价值而感到无比欣慰和荣幸。因此，我将不遗余力地为广大客户提供更良好地服务。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取和求真务实结合起来，把工作热情和工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身的综合素质，为成为一名优秀的客户经理奠定坚实的基矗努力在平凡的岗位上作出不平凡的贡献！

劳务中介工作内容 中介工作总结篇三

（一）应急管理工作

1. 应急职守方面。

一年来，我们秘书科努力适应新形势，研究新问题，力求化被动办公为主动办公，为领导当好参谋助手。

一是从培养基本功入手，要求值班人员大到领导分工，小到领导的每一种联系方式，都要及时主动地去了解和掌握，充分发挥值班人员的主观能动性。

二是狠抓制度落实，强化责任意识，积极改进作风，确保工作质量。在人员少、任务重的情况下，有效地保证了机关各部门之间联络的畅通。

三是为了落实好值班工作，及时、有效处置重大突发事件，我们集中学习了《市人民政府突发公共事件总体应急预案》，《市人民政府关于重特大突发事件报送程序的意见》，对突发公共事件的报送、处理进行了明确，从而使办公室对突发公共事件的处理的程序更为规范，工作机制更为合理，提高了政府处置突发公共事件的能力。

四是不断完善副市长周六、周日值班接待，副秘书长轮流值班负责信访等制度。五是加强对新进人员的培训工作。

下半年，值班室人员变动较大，为使新同志能迅速适应角色，能够很快融入值班，我们采取了值班带班制度，由老同志每人带一名新同志参加值班，手把手的教新同志，使新来的同志很快能够独当一面。

六是落实值班白班负责制。为了使值班工作能够更好的衔接，避免由于衔接不到位而造成的工作脱节，我们采取了值班白班负责制，值白班人员对值班负总责，进一步加强了工作衔接，提高了工作效率。

2. 综合协调方面。

全面加强应急管理规划和体系建设

一是进一步加强了应急预案体系建设。印发了《市人民政府关于全面加强应急管理工作的实施意见》，制定印发了《市

人民政府突发公共事件总体应急预案》以及43个专项应急预案，对提高公共安全和处置突发公共事件的保障能力，预防和减少自然灾害、事故灾难、公共卫生和社会安全及其造成的损失提出了具体要求，成为我市应对突发公共事件的指导性文件。

二是建立健全了突发公共事件信息报告和发布制度。制定印发了《市人民政府办公室关于做好突发公共事件信息报告工作的通知》、《紧急重大事件信息报送标准》，完成了新的《值班工作职责》和《岗位职责》的起草工作。

3. 后勤保障方面

一是推进应急平台体系建设。按照统一规划、整合资源的原则，在市人防应急救援指挥系统的基础上，建设市政府应急指挥平台，同时加快推进全市各级、各部门应急平台建设，实现以市级应急平台为重点，各级、各部门和各专业机构互联互通，信息共享，互为侧重，互为支撑，集监测监控、预测预报、信息报告、辅助决策、调度指挥和总结评估等功能为一体的统一高效的应急平台体系。

二是成立了涵盖市直部门、科研院所、高等院校、企业以及军队系统的33名专家在内的洛阳市应急管理专家组，加强对应急管理工作重要问题的调查研究，充分发挥应急管理科技工作带头人的作用，负责为全市应急管理工作提供决策建议和专业咨询，为全市应急管理工作提供理论指导和技术支持。

三是加强应急管理培训管理工作。 四是加强应急救援队伍建设。 加强各类应急资源管理。 做好应急处置和善后工作。开展对各类突发公共事件风险隐患的普查和监控，落实安全防范措施。 大力开展应急管理培训和科普宣教。

一是成立了周报办理事项评价工作领导小组，规范了周报办理工作，提高了周报办理效率和效果。

二是建立健全各项评价制度。制定了《周报办理情况考评(暂行)办法》等11种考评办法，从领导评价、运转时效、办理效果、反馈情况、办报质量等5个方面对周报办理情况进行考评。

三是加强周报办理培训工作。以专题培训或以会代训形式举办周报办理工作培训3期，培训人员 人次。四是高质量办好《周报办理事项评价情况》。

截止十二月份，共印发《周报办理事项评价情况》期，评选较好办理事项件，较差办理事项件，有利地推动了周报办理工作的顺利开展。

(一)值班工作。

一年来，我们秘书科努力适应新形势，研究新问题，力求化被动办公为主动办公，为领导当好参谋助手。

一是从培养基本功入手，要求值班人员大到领导分工，小到领导的每一种联系方式，都要及时主动地去了解和掌握，充分发挥值班人员的主观能动性。

二是狠抓制度落实，强化责任意识，积极改进作风，确保工作质量。在人员少、任务重的情况下，有效地保证了机关各部门之间联络的畅通。

下半年，值班室人员变动较大，为使新同志能迅速适应角色，能够很快融入值班，我们采取了值班带班制度，由老同志每人带一名新同志参加值班，手把手的教新同志，使新来的同志很快能够独当一面。

为了使值班工作能够更好的衔接，避免由于衔接不到位而造成的工作脱节，我们采取了白班负责制，采用轮岗的办法 一年来，共接收、运转明传电报余份，发送明传电报余份，共接收、运转请柬余份，协助处理群众上访余次，日平均受理

来电约个(次)、下达各类通知近百次。

另外，我们科还为双节领导活动安排、第二十四届会等重大活动的客情统计及会场布置做了大量的工作。参与了国家和省领导视察调研等重大活动，圆满完成了领导交办的其他任务。

(二)收发工作。

一年来，收发室的同志密切协同，相互补台，不断交流，保证了市政府以及各机关的报刊征订和邮件传递。全年收发邮件万件；内收邮件万余份，外发机要万件；全年分发报刊万份，无任何差错。

(一)注重学习，不断提高工作人员综合素质，强化责任心。秘书科作为市政府机关的中枢和信息分理中心，是政府联络外界的首要窗口，工作人员的一言一行都直接关系到政府在人民群众心目中的形象。这就要求我们工作人员既要谨言慎行，又要具备较高的政治觉悟、良好的道德品质、丰富的文化知识和社会知识。

为此，我们提出了内抓作风，外树形象，强化素质，优质服务的口号。较好地坚持了每周一次的集中学习制度，不定期组织交流学习体会，还结合不同时期的工作特点，学习与工作相关的内容。为了更好的解答群众的询问，我们采取全面学习，重点掌握的原则，对不同问题进行专门学习。

二是努力做到不让工作在自己的手中延误；不让需运转的文件在自己手上积压；不让来办事的同志受到冷落；不让政府的形象因自己而受到影响。工作实践证明，这些措施都是行之有效的。

(二)规范工作制度，抓好落实，改变工作作风。作为办公室的窗口科室，秘书科工作落实是否到位，关系到全办工作全

局，为了落实好值班工作，及时、有效处置重大突发事件，我们于今年集中学习了《市人民政府突发公共事件总体应急预案》，对突发公共事件的报送、处理进行了明确，从而使办公室对突发公共事件的处理的程序更为规范，工作机制更为合理。

不断完善副市长周六、周日值班接待，副秘书长轮流值班负责信访等制度。同时，为了抓好制度落实，我们还定期对全科工作人员进行专门制度学习和培训，提高了政府处置突发公共事件的能力。

三、存在问题

一年来，秘书科工作在办公室领导下，经过全体人员共同努力，取得了一定成绩，得到了领导和同志们的肯定。但是，我们也清醒地看到，与新形势、新任务的要求相比，与办公室领导的工作标准与要求相比，我们的工作还存在着一定差距。

二是对领导决策提供辅助的作用还不够，主动参与意识还不是很强；三是由于秘书科工作较为紧张，工作人员全面系统理论培训亟需加强。

在新的一年里，秘书科全体同志将一如既往地与时俱进，勤思善谋，开拓创新，进一步密切配合办公室领导和其它科室的同志，扎实工作，务求实效，努力推动工作再上新台阶，更好的服务市政府工作大局，展示市政府办公室的良好形象，为办公室工作增光添彩。

劳务中介工作内容 中介工作总结篇四

在辞旧迎新的这个契机里□20xx年对于xxxx□对于楼市，对于xxxx房地产开发有限公司，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。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xxxx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。

也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人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xxxx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我们共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概达到1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，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。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。

一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公

司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

1、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。

2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3、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。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xxxx房屋中介主管，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xxxx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

劳务中介工作内容 中介工作总结篇五

随着经济社会的日趋发展，农村劳动力转移不断加快，城乡二元经济固有结构逐渐打破。镇党委、政府因势利导，坚持

把劳务输出作为解决“三农”问题、增加群众收入的重要途径，成立下设3个职能小组的镇工作领导小组，建立20个村级劳务工作小组；逐步完善劳务中介组织、劳务经纪人、带头人积极参与，内外协调，上下联动的劳务输转组织网络；形成由镇政府统一领导，镇劳务工作站牵头组织，各村紧密配合的齐抓共管局面。为确保各项工作落到实处，加大劳务工作目标管理考核，使劳务工作远有目标，近有措施；务工人员出去有人管，挣钱有保障，为劳务输出的快速发展提供了强有力的组织保障。

1、针对部分群众文化素质低、思想观念保守的现状，我镇首先从解决思想认识入手，不断加大宣传力度，采取多种措施把劳务产业喊响叫亮。

一是充分利用板报、标语、宣传单等多种形式，广泛宣传劳务输出的重要意义和扶持政策，引导群众转变观念，进一步提高外出务工的积极性。

二是在镇、村、社干部和广大青年农民中广泛宣传区委、区政府坚持发展劳务经济的有效做法和成功经验，展开大讨论，使干部进一步提高自发抓劳务输出的自觉性和责任感，让群众认识到劳务输出是一项投资少、风险小、见效快的富民产业。

三是及时总结全镇劳务输转工作中涌现出的先进典型，组织务工能人召开座谈会和巡回报告会，现身说法，交流他们外出务工的经验、做法，用身边的事引导身边的人。通过宣传发动，全镇劳动力外出务工的愿望日趋强烈，外出务工的信心日益增强。

2、整合资源优势，认真组织培训

实现劳务输转由数量型向质量型转变、苦力型向技能型转变、粗放型向集约型转变、分散型向规模型转变，提高劳动者的

素质是关键。

一是整合资源强化素质培训，充分利用镇农科教中心基地网络设施，紧紧依托劳动、安监、乡企、建筑等部门，有计划、分阶段对外出务工人员开展了就业知识、生活常识、法律法规等项目的素质培训。

二是按需施教进行对接培训。采取依托用人单位，实行委托培训、定点培训、联合企业培训。重点开展了家电维修、家政服务、瓦工技术、农用车辆驾驶技术、安全管理等行业的技能培训，提高培训的针对性、实用性和有效性，经过培训的人员均实现了转移就业。

三是立足优势进行岗位培训。在原有培训设施的基础上，今年，镇劳务站结合30万劳动力技能培训工程，聘请教师9名，组织建筑公司务工人员和有培训意愿的农民工举办了瓦工、架子工、能源沼气建设、餐厅服务员、超市营业员等5个专业的职业技能培训班，有550人参加各班次培训，区劳动部门组织进行了资格考试，为考试合格的255人申请了职业资格证书和培训证书，实行带证输出，持证上岗。

3、稳固拓展基地，扩大输转规模

充分利用已建立的劳动力市场服务网络，立足地处城郊、信息畅通、建筑工程企业多、劳务输转灵便的优势，坚持把就地输转一批、季节性输出一批、能人带动输转一批、有组织输出一批作为工作的主要形式，扩大劳务输转的规模和渠道。

一是稳定就地劳务转移。围绕城郊做文章，开拓眼界搞三产。全镇在城区范围内从事餐饮、商业、娱乐、修理等各类个体从业人员达425人。

二是能人带动继续巩固西北劳务基地。在开辟新基地的同时，继续同老基地保持良好合作关系，劳务输出呈现出常年性“东

南飞”与季节性“走西口”的喜人局面。全年在张掖市以外地区务工人员达到3067人。

三是主动联系拓展东南沿海劳务基地。镇上继续坚持与用工单位联系、及时发布用工信息等措施，充分发挥镇、村两级职能作用。

4、建立劳动力市场，开展全方位服务

今年，按照劳动力市场建设要求，我镇依托镇劳务站、田家闸劳务中介组织，完善了服务设施，开展了职业介绍，职业指导，政策咨询，职业培训、进村宣传等一条龙服务。一是强化信息服务。进一步健全完善了劳动力资源数据库和劳务用工信息库，实行动态管理，对准确真实的用工信息，及时编印下发《用工信息》8期30余条实用务工信息，为前来求职的人员开展了职业指导，为425人提供了用工信息，做到信息上下衔接、内外沟通、快捷高效。二是加强维权服务。认真开展农民工维权活动，督促用人单位依法与农民工签订规范的劳动合同，配合劳动部门加大对农民工侵权案件的查处力度。三是提供政策服务。认真落实就业再就业、灵活就业、异地就业、小额担保贷款等优惠政策，依靠全面创业年活动载体，积极鼓励群众自主创业。四是大力发展民营劳务组织。镇上积极培育劳动力市场载体，建立规范的劳务派遣组织，鼓励支持劳务经纪人的发展，要求他们按市场规律运作，逐步规范输出渠道，市场化输出务工人员，帮助他们发展壮大，让他们介绍带动更多的富余劳动力外出务工。

一是外出务工组织化程度低。由于中介组织发展缓慢，规范的劳务中介组织在群众中的影响不够，部分群众盲目外出创市场，导致就业率、稳定率和收益率差，从根本上影响了群众外出的积极性。

二是劳动者整体素质偏低。培训缺乏相应的师资力量和培训设施，全镇现有城乡富余劳动力15268人，有技术技能的

有6472人，占42.3%，无技术技能的8796，占57.7%。由于务工人员没有一技之长，大部分外出从事苦、累、脏、险、重的体力劳动，季节性多，长期性少，自发、零散、季节性、体力型的输出所占比例大，而大规模集中组织输出、常年输出、技能型输出所占比例小，尽管我镇的培训基地购置了部分设施，但还是比较单一，使培训有一定的局限性。

三是工作经费较为短缺。由于镇财政困难，解决外出人员培训、基地考察、跟踪回访等各方面的时效性不够。

四、下一工作打算：

按照劳务工作“拓宽规模，提升层次”的总体工作思路，继续把劳务输转工作作为发展镇域经济，增加农民收入的重要措施来抓，积极培养劳务输转明星和劳务输转骨干，支持和鼓励发展民营劳务机构，使输出劳务进入市场化运作。

一是进一步理顺有组织劳动力转移渠道。加强与东南沿海劳务中介组织的联系，有计划的选择一批务工基地，通过劳务基地的进一步拓展，保证劳务输转的持续发展。

二是树立品牌意识，抓好特色培训工作。坚持市场引导培训，培训促进转移的原则，大力开展劳动技能培训，充分发挥培训网络和阵地作用，提高务工人员素质，以需定培，让更多的人学到一技之长，动员有特长的人做好技能鉴定，提高技能型输出比例。

三是狠抓劳动力市场建设。加大基础设施投入，加强工作人员培训，大力开展宣传，按照竞争公平、运行有序、调控有力、服务完善、城乡一体的目标，实现公共就业服务体系的制度化、专业化和社会化，继续将劳务输转作为我镇农民增收的重要途径。

劳务中介工作内容 中介工作总结篇六

很感谢公司对我的信任，将柏岸居禹州店交给我来管理，但是在金九银十的九月，在一个本是收获的季节，我做的并不好。店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我并没有事事亲历亲为，以身作责，同时也没有用我的行动来感染我们团队的士气。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，在此点我同样没有做好。

本月是12位经纪人入职的第一个月，前期经过培训后，大家就激情饱满的进入了市场，通过综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的工作思路，由于新经纪人刚刚入职，需要接受市场的考验和磨合，也要经过组员与组长之间的磨合，所以我认为前期的工作就是以跑盘和开发房源为主，尽快使他们适应市场，了解市场，另外可以补充使店内资源充足，以便加大对市场的控制力。其次是要快速的让新员工成长起来，但是在这一点上我督促的太紧，致使操之过急。直到本月后五天在店里人员才逐步稳定，才有了工作的感觉。下面我回报一下本月的收获：项目成交梦之队0明日之星顶峰团队飞鹰队5套1110150元2单39.25万0总和5单1502650元房源客户带看勘察磋商贴条派单钥匙。

企业以人为本，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，助理等都是要最大限度的支持经纪人的工作。

刚开始的时候，大家对日常的工作中不太注意自己的仪容仪表及店务卫生的维护。在工装统一之后，大家发生了很大的变化，现在看这个团队，他们有着整洁的仪容仪表，富有激

情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，大家正在逐步在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。由于是第一个月，大家在工作中每天都会遇到很多问题，组长也在每天都遇到很多问题，但是经过领导的帮助及我们内部的及时调整，每当遇到问题的时候，我们都会直面相对，快速攻克。在销售管理方面，组长都会掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。我觉得这就是我们这一个月中真正的收获。

“房源“是一个我们公司二手房业务的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。在本月上半月，大家的登记房源尽头非常大，仅仅半月就完成了107套房源，但是，数量是上来了，大家都忽略了房源的质量。由于经纪人前期不太熟悉市场，在登记房源之前也没有做好充分的准备，导致了在107套房源中能够成为优质房源的屈指可数。另外，在房源方面对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因这非常重要。但是大家最忽略的也是在此。我们应该做到，房源登记后要定期维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的房源，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。

一个优质的房源最关键的就是他的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照回报议价的过程来慢慢使之升为a类。那么a类房源要的就是速度，对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方

的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的房源，对于还不能准确把握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的房源，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推房源，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

在客户方面，我们一直再说，了解客户需求比满足客户需求更重要，但是真正的我们没有去做到。这就导致了下面的盲目带看。

带看是二手房交易中最为一个重要的环节，也是直接决定最后成交的一个至关重要的环节。关于带看的培训，我们讲的很清楚，但是在实际操作中，也是遇到了问题最多的。关键在于带看太过于急切，前面也说到，由于经纪人对客户了解不够细致，急切带看，并且带看前也没有做好充分的准备，对准备带看房源没有经过事先勘察，导致了很多带看属于无用功。但是这些付出，也非一无所获，在经历过这些无用的付出之后，我们在后半月及时做出调整，并汇总大家的问题，制作出了“二手房交易”各环节应注意细节。对于带看的细节做了详细的总结。

无论对什么行业，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，我们就是解决麻烦的行业，所以对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分员工社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，相应的专业知识就是上月二十天的培训及本月的积累。前期我们忽略了对培训的重视，只关心各组一天的收获，但是经过徐总的点拨，让我们明白了很多问题，所以我们开始以前期接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，

从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过演练，和根据最后一周的每个人的表现，现在都有了很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的学习中相信他们一定可以形成各自不同的风格。

至于问题，我们始终相信，办法永远比问题多。在本月，经历过种种问题之后，我们在徐总的带领下，不是盲目的解决问题，首先我们挖掘问题的本质及原因，之后针对性解决本质性问题。

自本月开始，我们已经开始着手建立我们柏岸居自己的系统。系统的内容包括暂且保密，我们会一步一步的逐渐积累完成。目前完成的有：《禹州可按揭小区名册》《禹州9月份房产晴雨表》《柏岸居房源汇总表》《柏岸居二手房客户汇总表》《二手房交易各环节注意事项》，另外《禹州市全市房地产现状销讲》与《禹州市各区域及小区销讲》，需要一手部各位精英伙伴共同完成。内容远远不止这些，请大家都拭目以待。我相信通过我们二手部全体兄弟姐妹的努力，我们在这立下军令状，两个月的时间，我们一定完成，大家有没有信心？我相信你们，我同样也能担得起这个责任，很期待大家下月的表现！相信你们是最棒的！

劳务中介工作内容 中介工作总结篇七

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还

会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始！”我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年4月1日，我在小区开店，正式成为我们新天地大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司领导、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做最好的。功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的no.1□

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

1、技能体现专业

首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司

培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

2、是服务落脚满意

从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

3、是目标追求先进

复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

2、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

3、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快

卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

劳务中介工作内容 中介工作总结篇八

xxbt项目自20xx年11月进场以来，按照xx有限公司项目管理部关于劳务管理工作的整体要求和工作部署，认真学习、贯彻、执行《工程承包合同管理办法》、《工程（劳务）结算管理办法》xx有限公司项目劳务管理资料标准化办法》等，建立完善劳务管理体系，进一步规范和细化劳务管理工作。

为规范劳务管理工作，更好的为项目生产经营服务，11月份以来，我项目部组织劳务管理人员全面、系统的学习了公司劳务管理的办法及相关法律法规，提升了劳务管理战线的整体素质。

（二）合理的劳务管理模式

项目管理层共同探究适应本项目的劳务管理模式，强化对作业层的管理和控制，确保施工现场的质量、安全保证体系有效运行，减少劳务用工纠纷，为工程建设质量、安全、工期等目标的顺利实现，确保劳务用工的规范。

（三）劳务管理组织机构

项目部成立劳务管理工作领导小组，由项目经理任组长，成员由各部门负责人组成，并指定部门及专人负责劳务管理日常工作，确保不出现群发性事件，维护项目稳定发展。

（四）内业资料标准化

项目部建立单独的文件柜用于存放劳务管理资料，按照管理办法对资料内容进行分类，并按类别建立文件盒存档存查，建立相应的电子文档。所有的劳务管理资料及时更新，保证

资料的时效性和真实性。

（五）劳动力分析

晋江有多条市政一级公路同期施工，晋江地区劳务需求增加，而沿海地区本地的劳动力供应潜力有限，没有固定劳务供应，已出现用工短缺的现状。

总的来说，今年我项目劳务管理工作基本达到公司项目管理部的要求。但客观的讲，也存在一些问题。截止目前，投资方对项目劳务管理不够重视，劳务队伍选定不经过我方审核流程，未提交合格劳务分包方的资料、未进行已进场劳务人员的资料备案，希望公司协助项目部解决；另外，劳务管理人员的工作水平还有待提高，组织机构还有待完善，劳务管理还需进一步细化，这些工作将在来年的工作中加以完善。

（一）加强学习，全面提高劳务管理人员的工作水平按照公司的工作部署的要求，进一步加强和改进学习，提高劳务管理人员的政治素养和业务水平，强化合同管理人员的职业道德和遵纪守法意识，最大限度的保护项目利益不受损失，维护项目发展稳定的大局。

（二）完善组织机构

完善我项目部劳务管理二级负责制，明确劳务管理员的工作职责，对其职责范围内工作定期检查，发现不符合法律法规的行为，及时制止，并严厉追究其承办人员责任。

（三）细化合同管理，提高工作质量和效率

以劳务管理科学化、制度化、规范化为目标，进一步细化合同管理。做好第一手资料的记载、保存和归类，做到档案管理的科学化。落实劳务管理规范化管理制度，统一标准，严格要求，妥善管理原始合同资料，提高工作质量和效率。

在20xx年，项目将进一步更新思想，虚心学习，不断创新工作思路，将劳务管理工作推向新阶段。

劳务中介工作内容 中介工作总结篇九

20__年，在区委、区政府的正确领导下，在区劳务开发领导小组和区人事劳动和社会保障局的大力支持与帮助下，双桂镇20__年的劳务工作坚持以民为本，围绕“三农”问题，按照建设社会主义新农村的要求，建立劳务兴镇发展战略，强化培训塑品牌，开拓市场建基地，维护权益保稳定，回引创业活经济，实现品牌培训，劳务输出上规模，逐步将劳务培训和劳务输出引入市场化、产业化，推进了全镇劳务经济的新发展。

一、大力开展农民工技能培训，打造劳务品牌

为进一步做好我镇农村劳动力的转移及开发工作，配合好区劳务办对农民工的技术、技能培训，年初镇党委、政府就召开专门会议，调整并充实了镇劳务开发工作领导小组，进一步加强领导，明确任务、落实责任、逗硬奖惩，通过召开镇村干部会议，书写村语，散发资料，办板报专栏，有线广播的滚动报道，党委、政府主要领导在党代会、人代会报告中的大力宣讲，营造了“培训一门技术，介绍一份职业，致富一个家庭，带动一方群众”的良好氛围，让职业技能培训工作的目的意义深入人心，全年共举办培训班6期，共培训电焊工、缝纫工、美容、美发、家政服务、厨师、计算机等农民工560人，超过目标任务40.75%。

二、积极拓展劳务市场，实现劳务输出上规模

除继续坚持民间带动输出外，大力收集和发布用工信息，积极参加市、区统一组织的劳务招商活动，劳务输出逐步向电焊、缝纫、计算机待主体行业和高技能领域迈进。今年8月由区人事局劳务办组织一批电焊工赴广州马世基有限公司上班，

现月工资已达3800元;9月由区劳务办组织一批电焊工赴广州东方国际集装箱公司;推荐一批电焊工赴深圳进厂上班;10月份由区劳务办推荐缝纫工到江苏省无锡市进厂上班和到区工业园区兰尼尔进厂上班;11月份推荐一批缝纫工到高坪区金嘉服装公司上班。镇党委书记与劳保所长亲自送农民工到用工企业，探索了农村劳动力有序流动新机制，建立了政府、民工、企业三者劳务开发中良性互动的新局面，全年劳务输出4860人，实现劳务收入2560万元，占农民人均纯收入的71%，有力地推动了镇域经济的发展。

三、大力实施“回引工程”，实现回引创业新突破

今年我镇把劳务招商作为招商引资重要内容，对外出劳务人员回乡创业实行招商引资待遇，加强与劳务成功人士的联络，积极引导他们回乡创业，龙归院村外出务工人员任志回村承包80余亩土地种植黄金梨、水晶梨和日本丰水梨，带动全村成片规模种植水果350亩。五通嘴村农民工任玉年、杨秀夫妇，带着外出务工资金回乡投资60万元创办养鸽场，凤翔山村谢春华回乡投资40万元创办富达竹编厂。

四、加强维权救助工作，保障农民工合法权益

我镇把本地外出民工作为维权重点，扩大民工维权范围，建立与司法、执法和劳动仲裁互动的新机制，全年处理劳务纠纷3件，为民工挽回经济损失5万元，并为下岗、失业、清退、分流等人员办理《失业证》、《优惠证》和灵活就业人员两保补助，化解了不稳定因素。

总之，我镇全年的劳务工作取得了较好成绩，并多次受到区劳务开发领导小组和人事劳动和社会保险局的通报表扬，但离组织的要求还有一定距离，我们将在来年的工作中倍加团结努力，开拓创新，为把双桂建设成平安、和谐、富裕的社会主义新农村而努力工作。