

# 最新小学三数教学总结 数学教学计划(优秀6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。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。

## 房产销售试用期工作总结篇一

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有有用尽的一天。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在5、6、9、10月每月给自己制定两套销售任务，在3、4、7、8、11、12月每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的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。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼。

## 房产销售试用期工作总结篇二

我是xx销售部门的一名普通销售员工，在刚刚来到房产公司时，对房地产方面的知识还不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。但是在公司领导和各位同事的帮助下，我很快就了解到了公司的性质及其房地产市场有关的一些必备知识。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一直努力做好自己的本职工作。

20xx年，我积极配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也通过销售认识了许多新朋友，使自己在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，面对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx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。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\*\*\*\*\*企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的积极学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

## 房产销售试用期工作总结篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之

蓬勃发展的热气□x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。

作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，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。

经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*年与\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。

在这段时间，我积极配合\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售高潮奠定了基础。

最后以\*\*\*\*个月完成合同额\*\*\*\*万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。

在此期间主要是针对房屋的销售。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。

在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

完成情况综述(具体情况由你自定)

2. 未完成情况分析并说明(具体情况由你自定)

3. 职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，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。

经过这段时间的.磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。

在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。

通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。

刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答

客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。

在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。

每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。

俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。

第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*\*\*年与\*\*\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。

我积极配合\*\*\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售高潮奠定了基础。

最后以\*\*\*\*个月完成合同额\*\*\*\*万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己

各方面都有所提高。

2\*\*\*年下旬公司与\*\*\*\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。

在此期间主要是针对房屋的销售。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\*\*火爆场面。

在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。

后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。



以上是我今年的工作总结。

总结人□XXXX

年 月 日

- 1.房产销售简历范文
- 2.房产销售工作总结
- 3.房产销售实习报告范文
- 4.半年度房产销售工作总结范文
- 5.房产销售工作总结与计划
- 6.房产销售计划书范文
- 7.房产销售工作计划范文
- 8.房产销售内勤年终工作总结

## 房产销售试用期工作总结篇四

1. 公司领导让我发挥计算机的特长，为“XXXX项目分析报告”制作了一个幻灯片，受到了一致好评。
2. 加强了公司的计算机管理，日常对计算机的软件、硬件进行升级与维护，对其他员工按不同水平进行了计算机知识辅导，使公司整体计算机水平有所提高。
3. 一段时间，在销售部协助xx办理合同的备案工作，参加了两次销售部门的周工作总结会议。从中我学到了一些房屋买

买卖合同、房屋契税的一些知识，并对房屋销售环节有了一定的认识。

4. 做了一段时间的周工作计划汇总，在每月例会上向领导作了总结报告，为年底个人总评提供了依据，并为公司做好工作周报、月报提供了相应的资料。

5. 在xxxx的帮助下，我学到了一些劳资方面的知识，对计算工资所得税有了一些了解。我同时在公司资质年检工作上，协助xxxx做了些工作。

6. 日常为公司添置办公用品，详细记录物品使用收支情况，有效地对公司办公用品进行了管理。

7. 地板采暖工程拍摄照片，以记录工程过程中的违纪作业及工程漏洞。从中学到了相关知识。

8. 为公司新的办公地点添置了新家具，遇到临时特殊情况加班加点，多次与物业联系，为公司入住新的办公环境提供了条件。

9. 对公司部门计算机进行了网络连接，加强了计算机网络安全管理。为财务人员上网报税以及查阅资料提供了方便；其它部门也可以共享文件、打印机，使各部门间有了互通性，大大提高了公司的工作效率。

10. 为公司组织了几次活动，如：游泳、台球比赛，文体活动，公司聚餐等等，丰富了员工的娱乐生活，使公司充满活力。

11. 参加了公司关于“xxxxxxx”对会议内容进行了简单记录，学到了房地产开发及划化设计的一些知识，并认识到公司的未来意向，发展方向。

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求

自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的专业书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，去其糟粕，取其精华，不断提高自身素质。

以上是我一年来的简单总结，在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的进步。

## 房产销售试用期工作总结篇五

20xx年是xx“xx”项目全面开发的关键一年。经历了20xx年波折坎坷的开发历程，xx公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是xx公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，xxxx公司明确了前期各阶段重点工作。

### 一、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于20xx年2月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复；其次，11月完成xx区全部施工图的设计；以及施工图的审查，12月完成xx组团全部施工图的备案。

### 二、完成前期报建工作

按照xx房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查，xx组团建筑工程规划许可证，xx组团建筑工程施工许可证等，使xx项目建设能合法顺利展开。

### 三、项目建设全面推进

xxxx项目于20xx年1月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始xx地块地基强夯工程，4月完成项目部活动板房建设，开始修建xx大道，5月完成xx组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成xx5□xx6号楼桩基施工□xx大道顺利通车，7月完成d地块地基强夯工程，8月完成xx3□xx4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年xx项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填10万平方米，地基强夯5万平方米。累计完成总投资6.5亿元。

#### 四、超额完成年度融资任务

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力□20xx年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20xx年的全面拓展打下坚实的基础。

#### 五、不断规范各项管理制度

20xx年是xx公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下□xx公司20xx年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

#### 六、前期营销策划

xx项目20xx年4月组建销售团队，完成了“xx”项目推介，使xx项目深入xx百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作□xx

项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获“xx”“xxx”称号。这都为20xx年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

20xx年xx酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。为集中力量，搞好xx项目开发建设，集团公司决定将xx酒店运营模式改变为个体承包，并于20xx年年底完成这一转变。

xxxx农贸市场经过20xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到最大化。

20xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。在20xx年的工作中，涌现出众多像xxxx这样的好同志。他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

20xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是xx项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下三个方面：一是管理水平还有待进一步提高；二是设计单位的设计速度严重制约xx项目各项工作的推进；三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长；四是xx地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

### (一) 指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

## (二) 目标计划

### 1□xx项目

计划全年开工房屋总建筑面积约36万平方米，计划实现销售5亿元，力争达到6亿元，回笼资金4亿元以上。计划3月开盘销售。全年完成住宅部分可售面积80%以上的销售量，商业部分待市场行情适时而定。

### 2、拓展其他项目

根据国家大的房地产政策，结合各地区房地产发展的具体情况，进行稳妥的项目开发。

## (三) 工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

### 2、以市场为导向，强力推进xx项目建设和销售工作

“xx”项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。因此，在20xx年的工作中，我们必须集中集团公司主要精力，全力以赴抓好项目的建设、销售工作，确保20xx年3月开盘销售，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕全年的销售计划，要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及队伍，加强营销的业务培训，加大销售工作力度，保证项目销售计划的顺利实现。

其次，加快项目建设进度。加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部

门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进xx的建设进度。第三、加强市场调研研究及产品的自身研发，确保项目后期住宅具有较强的市场竞争力。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，以保证项目的顺利推进。

总之□20xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

## 房产销售试用期工作总结篇六

至今为止，我进入xx房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被安排到xx店。在店面经理的带领下和置业顾问共同努力下，我们从4月26日开业至10月30日一共完成业绩xx万元。现在工作调动，到了xx广场店。环境发生了变化了，但是一直要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把xx共享上的客户约出来成交，因此平时在店里空闲的时候也应积极追踪xx共享上的客户出来看房，多给置业顾问创造成交的机会。有时候，对置业顾问个人的关心也是不够的。

也是应该注意他们的个人情绪，及时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间意见不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要迅速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信心，用我个人的工作热情去感染身边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。协助店面经理的工作，也对置业顾问起到监督的作用。工作中的不足，我力求上进的同时，也尽力做到最好！

首先，做好服务工作。在接待这一块按照公司接待流程，认真执行。客源及房源信息及时录入xx□提醒置业顾问的工作安排。与店面经理互通情况（包括客户情况及置业顾问情况），以求统一认识，步骤一致，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做长久。

其次，以诚待人。正确处理苦与乐，得于失，个人利益与集体利益。坚持诚实敬业，细心学习他人的长处，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，积极进取。在完成自己工作的同时，适度帮助他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长！

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

## 房产销售试用期工作总结篇七

租金征收目前仍然是我公司主要经济来源之一，我经营部紧紧围绕这一主题，想方设法，采取有效措施，昼可能为公司多创造经济效益，我们对“必保、超收、贡献”三个指标进



行了适当的调整，经上半年各单位完成情况来看，下半年又对各单位的指标进行了调整，五个管房单位全部同公司签订了“贡献”指标，同时在今年年初，集团总公司在全市范围内进行换发房屋租赁证，由于时间紧，工作量大，在换证过程中涉及到房产管理的诸多方面，为了加强这方面的管理，堵塞漏洞，针对我公司的实际情况，我们下发了“关于房管业务几个有关问题的规定”，文件中对拖欠租金核销问题、承租名义变更问题、租赁证发放问题、收取拖欠费用的入帐问题、房产档案与租金台帐核兑的问题进行了严格、细致的规定，堵塞了因换证过程中出现的工作漏洞，促进了租金征收工作，并对租金征收起到了积极的促进作用。

为增强房产管理及租金征收的透明度，更加充分调动全体房管人员的工作热情，我们每月及时通报各公司的征收进度及完成租金征收情况，每月10号左右召开一次主管经理会议，下发一次通报，通报各单位租金完成情况，研究分析和解决存在的问题，介绍好的经验。

总之，全年租金征收工作已超额完成了年初制定的工作目标，全公司实际完成租金万元，占预收额 %，超年初计划 %，与去年同期相比提高了 %；陈欠租金计划完成万元，实际完成万元，超年初计划 万元。

随着房改不断深入，物业费、二次加压供水费在我公司主要经济指标中所占的比重逐年增加，这引起了公司领导的高度重视，为此，我们对这两费进行了普查、摸清了底数后，经过认真分析、研究将物业费、二次加压供水费与租金挂钩，同管房单位领导班子集体签订征收指标。全年公司物业费实际完成 万元，占预收额的 %，超计划 %，二次加压供水费实际完成万元，占预收额的 %，超计划 %。

### （一）加强房管人员的业务学习

为了加强房产管理工作，不断提高房管人员的政策、业务水

平，提高服务质量，集团总公司于今年7月份举办了房管员、物业管理员、档案员、台帐员学习班，利用二天时间，重点学习了物业管理方面的有关知识，各级领导对这次学习非常重视，公司乔培铭副经理带领有关人员亲临现场，各管房单位领导积极组织，参加学习的房管人员认真准备，因此，在全集团考试中，我公司取得了第一名的好成绩，得到了领导的好评。

为了使全体房管人员能够及时、准确掌握房产管理、物业管理的新政策并在具体的工作中加以运用，研究分析解决工作中出现的各种问题，我科经常深入基层了解掌握房管人员的学习情况，今年下半年，我公司接管了太平黎华、宏伟两个住宅小区，建筑面积达45万余平方米，为管理好这两个物业小区，为业主提供安全、优美的居住环境和优质的服务，我科配合安松分公司对聘用的房管物业人员进行了培训，提高了他们的业务和服务水平，为创出我们自己的物业品牌典定了基础。

## （二）规范承租名义变更手续

为避免换发租赁证期间因承租名义变更手续不规范引发民事纠纷及行政诉讼等问题，我们要求各单位要严格按《哈尔滨市直管公有住房承租名义变更审批管理办法》和《哈尔滨市公有住房延续性承租名义变更和承租证分户的规定》精神办理，同时对房屋使用权有偿转让、延续性承租名义变更、工商用房更名、上级批转的内调手续等进行了严格规定。交要求各单位继续严格执行“关于规范房屋使用权有偿转让审批手续有关问题的通知”中所规定的在办理承租名义变更手续时原承租人必需到场，亲自签字盖章，主要家庭成员必须签字盖章的规定。

## （三）房产档案管理

针对近两年来，我公司接管了大量的住宅小区，房管人员增

减变动较大，同时，由于过去大修、翻修、垫修、火灾止租的房屋较多，几经调动房管人员，存在不按时起租的现象，时间较长后，台帐与档案不相符，为了加强房产管理，堵塞漏洞，我们对台帐、档案各项数据进行核兑，统一了各项数据。

为了贯彻市政府提出的开展“绿色楼道”工程，落实好市政府“绿色楼道”工程行动方案，同时为了进一步加强我公司物业管理工作的力度，营造优美、舒适的居住环境，我们根据市政府全面实施“绿色楼道”工程的要求，通过整治楼道卫生，确保20%以上的社区、小区居民楼道达到“净化、美化、亮化、文化”的标准，结合我公司实际下发了关于印发《开展绿色楼道工程活动实施方案》的通知，并对清扫楼道、清理屋面、清理小区庭院、维修水落管等进行了严格的规定，全公司粉刷单元291个，受益户数为5436户。

近年来，随着我公司事转企步伐的加快以及公房大量出售，企业收入锐减，为了使我公司能够在将来的现代化物业管理企业竞争中立于不败之地，同时为完成集团总公司下达的新接管15万平方米物业小区的指标，我们积极配合各分公司实地考察、协商、洽谈，全年已接管房屋建筑面积62万平方米，为今后企业的竞争、发展打下坚实的基础。

我公司组建房产维修“110”服务中心已三年多的时间，在全体干部职工的共同努力下，为广大住户解决了许多住房的急、难、险问题，得到了广大住户的好评。这对我们在各项服务工作中均起到了促进和推动作用。

1、我科室根据《四项承诺制》的要求，强化了服务意识和服务质量，在全公司范围内继续开展优质服务活动，并根据哈房办发《哈尔滨市房产管理局办公室关于印发局长信访电话考核实施细则的通知》精神，结合我公司的实际情况，制定并下发了《房产“110”服务管理办法》，提出了具体要求，收到了一定的效果。各管房单位在提高服务意识、服务质量

和抢修及时率等方面都有了很大进步。

2、在不断提高职工素质上下功夫，提出在工作中踏踏实实为群众办实事，要求坚持做到“三不下岗、三不放手、三级走访”制度，为住户解决了许多实际困难，树立了以刘兆滨同志为典型的先进模范人物，在全公司范围内掀起了向刘兆滨同志学习的热潮，涌现出了许多向刘兆滨同志一样的好人好事。

3、为了保证房产“110”服务工作的及时有效，我们建立了严格的交接班制度，杜绝了因交接班不当而引起的报修没有得到及时有效的维修和反馈不及时等问题。

4、为了使房产“110”服务工作落到实处，我们还建立了维修服务回访制度，通过回访可直接了解到广大住户对我们工作的满意程度，听取广大群众的意见，不断改进我们工作中存在的不足，使服务工作更上一层楼。为了保证房产“110”服务工作的顺利开展，为了给广大居民提供方便、快捷、优质的服务环境，我们协同有关部门组成房产“110”服务工作检查小组，每月定期对各分公司的服务质量、内业建设、抢修及时率、值班人员在岗等问题进行检查，听取广大干部、职工及群众的意见，发现问题及时处理，极大的提高了房产“110”服务的及时、有效率。

小修管理在房产管理工作中起着承上启下的作用，小修及时率与维修质量直接制约着房屋租金征收，为此，公司在资金紧张的情况下，全年计划投入万元小修资金，实际完成万元。但是，仍然远远不能满足需求，因此，我们对有限的资金进行科学的、合理的安排小修资金的使用，克服小修资金少、工程量大等困难，利用有限的资金进行科学的、合理的安排，使有限的资金真正用到实处，为广大居民解决疾苦。通过全公司上下共同努力，全年小修服务受益户数达户；完成小修工作量万元，其中为户居民解决了吃水难的问题，疏通下水堵塞户次，解决屋面漏雨问题户，抢修室内照明设施户，共

涌现出好人好事件，收到住户表扬信封，锦旗面，电台、电视台、报纸表扬次。小修养护及时率达到100%。今年夏季，公司在资金极度紧张的情况下，拿出3.3万余元资金对公司所管水箱进行了全面彻底的清淤、消毒及清理，同时拿出0.48万元，为全公司32处水箱房办理了饮用水卫生许可证，保障了居民饮水卫生。

经过几年的工作实践，我们先后制定的“租金征收工作奖罚方案”、“租金征收奖罚细则”、“关于对住宅房屋因遗留问题拖欠租金处理规定”、“关于规范房屋使用权有偿转让审批手续有关问题的通知”、“关于组织房管人员业务学习有关问题的通知”、“关于房管业务几个有关问题的规定”等一系列规章制度，以及今年我们对房屋租金征收进行的改革，取得了圆满成功。使房产管理工作向科学化、企业化、现代化管理又迈进一步。为我公司今后的体制改革及发展奠定了坚实的基础。

## 房产销售试用期工作总结篇八

20xx年在公司领导的关心、帮助、指导下，使我在工作中取得了很大的进步。桌上的一摞客户资料，真实记录了我在公司的成长过程。现将年度工作情况汇报如下。

去年我主要是在评估部从事房产抵押评估工作，在工作中做到严格按照《房地产估价规范》认真执行估价程序，在评估过程中做到如实做好现场记录，充分调查周边房产情况，认真、坚持做好每一个房产评估报告，使其反映估价对象对象真实价格。在工作之余同时积极学习房产评估、土地评估等相关评估知识，及时了解国家相关政策，努力使自己业务水平更上一层楼。

虽然做房产评估工作也一年有余了，但对于房地产评估方面的知识掌握和运用还不是很精通，所以除了在做好本职工作的基础上更加强自己的专业知识和专业技能外，同时更要提

高自身的素质，以高标准的要求自己。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，提高自己的业务水平。在新一年的工作中不但要继续努力学习评估专业知识，同时要时刻树立服务的意识，与客户建立良好的关系，公司作为服务性企业，我们自身的一言一行也同时代表了公司的形象。努力使自己的本职工作做得更好。

公司与员工不仅是雇佣关系，更是相互相承的关系。公司的发展关系着员工的发展，员工的`进步同时促进公司的发展。一个好的企业要培养员工的归属感、集体荣誉感、认同感，让员工以公司的利益为自己的利益，能与公司共进退，同荣辱。同时公司也给员工提供良好的成长空间。

## 房产销售试用期工作总结篇九

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。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）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，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六) 团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，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，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常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。

## 房产销售试用期工作总结篇十

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人；结合自身工作情况不断发现问题解决问题；（每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作）接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

希望公司加强对新员工业务知识的

使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

不断刷新我们的记录，加强业务能力提高业务水平

激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，激发和调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想和工作情绪，积极为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通和协调，我们只有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店各项工作做好做实，做出成效，进一步提高xx公司的知名度和信誉度。