

2023年厂房中介工作计划和目标(汇总5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

厂房中介工作计划和目标篇一

不经意间20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

20xx年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金，已结代理费金额计仅218899元整。

20xx年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘教师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体研究后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一向是我心中的遗憾，此刻我最终能在[另一某项目名称]的续篇——x项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在x项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

x年工作中存在的问题

- 1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。
- 2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题。
- 3、年底的代理费拖欠情景严重。
- 4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位。
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。期望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

厂房中介工作计划和目标篇二

卖方：(以下简称甲方)

买方：(以下简称乙方)

中介方□xx市房产中介服务中心

甲、乙双方本着平等自愿和诚实守信的原则，就房屋买卖事项经过多次协商，意见达成一致，同意签订本合同，具体条款如下，以资共同遵守。

一、甲方自愿将坐

落.....房屋，售卖给乙方。建筑面积.....平方米，产权证号.....车库.....平方米，该房屋占用范围的土地使用权随该房屋一并转让，同时该房屋的相关权益也随该房屋一并转让。

二、乙方在通过看房和对房屋现状、房屋环境及甲方提供的该房有关资料充分了解后，自愿购买甲方提供的上述房产。

三、附属设施包括

四、甲、乙双方一致同意上述房屋的成交价为人民币(大写)

五、付款方式:

1、在.....年.....月.....日签订本合同时，乙方支付定金人民币(大写).....给甲方，甲方在收到定金时必须

将产权证交给中介方暂时保管。以保证乙方权益(成交结算时,定金冲抵房款)。

2、甲、乙双方在签订本合同时,甲方按总房价款的1%给中介方.....元,乙方按总房价款的1%给中介方.....元。签订合同时,甲、乙双方因资金问题无法交中介费时在下一次无论是首期房款或一次性交清房款时,甲、乙双方都必须一次性交清中介费。

3、在.....年.....月.....日乙方支付首期房款(大写).....元。

4、在.....年.....月.....日甲方交房时乙方必须付清余款.....元。

六、甲方义务:

1、甲方必须提供符合房地产交易的一切合法证明文件及法律效应的委托书,且有合法的售卖权。甲方所陈述房产证件必须和所提供的房产证件年限内容完全符合,否则因以上内容不符所带来的税项或后果甲方自负。

2、甲方确实陈述及提供的上述房屋产权清晰,无产权纠纷、无家庭纠纷,若发生与甲方有关的产权纠纷、家庭纠纷或债权债务纠纷,概由甲方负责解决和处理,由此给乙方造成的经济损失,甲方负责赔偿,并承担民事责任。

3、甲方在规定的交房时间前,必须将户口迁出,保证房屋设施完好,并结清水、电、煤气、物管、电话、有线等一切费用,如到期不交房,视为违约。

4、本合同生效后,甲方不得以任何理由提高双方约定的房价和收取约定以外的款项。

5、在交房时，甲方必须无保留的交出房屋的水卡、电卡、钥匙等及房屋相关的其他证件。

七、乙方义务1、按时提供购房所需的各种证件。

2、不得以任何理由不履行本合同和要求降低约定的房价款。

3、按照约定如期支付房款，如延期视为违约，特别约定的除外。

4、按政府规定交纳契税和交易费。

八、房地产交易的有关事项约定。

1、办理过户的一切费用按约定内容由……方承担。

2、交易过户时间按照房地产交易的工作时间为准。

3、中介方代办产权过户，如乙方不需要中介方办理，乙方自己办理，则乙方所支付的中介费按约定金额执行不变。

九、违约及悔约责任：

1、甲方部分不履行或完全不履行本合同视为违约，甲方必须按定金的双倍赔偿给乙方。甲方代理人签字后与甲方承担相同的法律责任。

2、乙方部分不履行或完全不履行本合同视为违约，乙方所给甲方的定金不退回。乙方代理人签字后与乙方承担相同的法律责任。

3、无论甲、乙双方任何一方违约。甲、乙双方的中介费都在违约金(定金)中扣除给中介方。

4、甲、乙双方签订合同后不得私下解除本合同，如有特殊情

况，必须甲、乙双方及中介方共同在场时按照本合同有关条款办理解除手续，否则甲、乙双方都必须承担双倍的中介费和相关法律责任，以及中介方追讨中介费过程中的全部费用(包括：误工费、诉讼费、材料费、电话费、交通费等)。

十、中介方负责协调售房过程中可能出现的情况，但不承担任何法律责任和经济责任。另外：收取的中介费不予退还，未收取的中介费继续追回。

十一、本合同依照中华人民共和国有关法律拟定，如有未尽事宜，三方协商解决，如协商不成，可向兴化市人民法院提起诉讼。

十二、本合同甲、乙双方本人签字(包括代理人签字)以及中介方加盖公章即生效。

十三、本合同一式叁份，甲、乙双方各执一份，中介方留存一份备案。

十四、以上合同双方当事人确认已全部阅读后签字生效。

十五、补充事项

甲方：代理人： 乙方：代理人：

身份证： 身份证：

住址： 住址：

联系电话： 联系电话：

年月日

厂房中介工作计划和目标篇三

发包方：_____（以下简称甲方）

承包方：_____（以下简称乙方）

根据《_经济合同法》，公司项目管理实施细则及项目部实际情况和特点，甲方将分部分项外架工程委托乙方施工。双方本着平等互利原则，经友好协商，在原招标等有关文件基础上，签订以下合同条款，双方共同遵守。

一、承包工作范围和内容

住宅楼工程中外架工程。

2. 施工人员现场技术，安全质量交底中明确的作业内容。

3. 做好落手清工作，拆架后有关材料须整齐、分类堆放在甲方施工人员规定的区域内。必须经甲方施工员签字认可，否则不予结帐。

二、承包单价和结算方式

2. 每月25日按施工员认可工程量，交核算员复核结帐，待各有关部门审核后，下月初10日前支付月工作量80%的60%，外架拆除后支付原80%的40%，年底时(农历)再支付10%，剩余10%作为安全质量保证金，待工程交工验收后，各有关部门结帐付清尾款。

三、劳务人员工资发放办法

乙方每月须编制一份有关劳务费用分配细则及工资表(须落实到个人)，在每次结帐后付款前交甲方财务人员。

四、乙方须编制每月用料计划提前一个月报甲方有关人员审核后，共同商定供料计划，合理安排周转材料，减少损耗，严格按施工有关部门制定材料损耗表控制。如超过损耗率(_____%), 则超过部分按材料原价赔偿。

五、双方职责

(一) 甲方职责

1. 全面负责现场施工的月、季生产计划和劳动计划的编制，安排协调工作，保证该任务能连续、合理均衡的施工。
2. 负责现场施工技术问题的指导和质量监督，及时用书面形式传达作业指导书、安全交底书。
3. 负责工程周转材料的及时供应(作业面500米范围内，且应按定额限额发料，辅助材料乙方自理)。
4. 负责向乙方提供离开作业面40米内，水平或垂直距离的水电源(随机电箱或水龙头)，并保障作业班组施工道路通畅和垂直运输设施要求。
5. 必须按施工组织设计和施工方案要求，保障作业班组施工现场安全设施齐全和机械设备安全的要求，并根据作业班组申请向作业人员提供安全文明施工所需的一切设施。
6. 应负责及时办理因甲方原因造成乙方损失的赔偿费用手续和因乙方原因造成损失的处罚手续。
7. 负责对乙方作业人员进行安全、质量、进度完成情况和综合管理情况的检查与考核工作，并有权随时对乙方管理资料进行审查。
8. 负责组织乙方参加公司党政工团组织的双文明竞赛等各项

活动。

9. 甲方有权对不服从综合协调安排的班组给予罚款或整改的处罚，有权勒令违法、违章经教育无效的乙方作业人员在24小时内离开本项目部。

(二) 乙方职责

1. 乙方应严格信守合同、招标文件及询标记录中乙方承诺的各项管理目标(质量、安全、施工计划、综合管理等)。

2. 负责作业人员的政治思想、技术培训、职业道德、教育工作。

3. 按照合同精神及时向甲方书面申报劳务结算书和各项考核报表。

4. 负责对甲方转交的周转材料的保养、养护、维修工作，严格按甲方要求实行限额领料。

5. 负责对进场施工的劳务作业人员进行安全、技术三级教育和考核工作，并应将该工作的书面资料及时报送四分公司质量安全技术监督科。

6. 乙方应委派代表人驻点现场，负责管理劳务作业人员，并协调和检查，考核各劳务作业班组的各项工作和完成情况并按时参加项目部的月计划会议和工作协调会议。

7. 乙方必须正确及时办理务工作业人员的暂住证、计生证、就业证、特殊工种作业证、上岗证、务工合同手续，并随时接受上级机关、地方政府部门、甲方的检查，且应对不符合要求的迅速整改。

8. 乙方作业人员在本项目部施工期间，应严格执行公司各项

制度和四分公司及项目部下达的各项管理规定。应无条件服从甲方各部门协调、安排。

9. 乙方劳务作业班组应建立二长六大员管理机制，且在作业班组中从事该工种工作时间一年以上的技术骨干总人数达60%以上。

10. 按要求配置个人劳动保护设施。

六、质量安全管理

1. 用的标准、规范为省标化文明施工、施工方案、作业指导书、公司质保手册，安全管理执行国家安全操作规范且双方应执行公司质量安全奖罚条例。

2. 乙方必须严格执行并服从`四级质量安全检查管理程序(自检、企业检、监理检、地方安检)

3. 安全目标为杜绝重大伤亡事故，轻伤事故频率小于千分之一，如发生安全事故直接经济责任由责任方承担。

4. 标化管理目标为省级标化达标工地。

七、考核与奖罚

为使本工程达到安全、优质、快速、高效之目标，双方商定以下奖罚条款：

1. 工期奖罚：如乙方达到经双方确认的计划书工期要求不奖不罚，如提前一天甲方奖励乙方200元/天，如乙方责任滞后一天，甲方处罚乙方400元/天(提前或延误期应叠加计算奖罚金)，如乙方责任未实现项目部协调会议精神之要求，甲方处罚乙方200元/次。

2. 质量奖罚：如乙方责任工程质量未达到优良要求时(甲方自

检90分以上), 乙方决算单价下调30%(即决算单价), 如乙方责任工程质量未达到合格品要求时, 乙方单价下调100%。

3. 安全奖罚: 如乙方责任发生轻伤事故, 甲方对乙方处以500元/次的罚款, 如乙方责任发生重伤事故, 甲方对乙方处以10000元/次的罚款。

4. 标化管理奖罚: 如乙方责任发生违反省级标化工地管理规定的行为, 甲方对乙方处以500元/次的罚款, 如该工程工地被评为省级标化工地, 甲方给予乙方1000元奖励。

5. 技术进步奖励: 如乙方提出合理化建议, 且被甲方采纳实施后获得成果, 甲方给予乙方2001000元的奖励。

6. 材料节超奖罚: 甲方依据有关经济资料, 视限额领料制度执行状况和效果, 可结合有关具体事项给予乙方一定的奖罚。

7. 综合治理奖罚: 如乙方人员在本项目部工作期间发生违法违纪事件, 甲方有权给予作业班组处以1001000元的罚款(重点是不得发生赌博、斗殴、行贿等)。

八、其它

1. 决算审核程序: 乙方申请__项目经理批准(项目经理有权对有依据的量进行增减)。

2. 招标文件、报价书、中标通知书及有关交底内容均作为本合同的附件, 具有同等法律效力。

3. 合同期限: 本协议双方签字后生效, 有效期自工程开工到工程交工后、结清帐款后失效。

4. 本合同未尽事宜双方协商解决。

5. 本合同一式六份, 甲方执五份, 乙方一份。

厂房中介工作计划和目标篇四

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构,对一定时期的工作预先作出安排和打算时,都要制定工作计划,用到“工作计划”这种公文。下面是小编收集整理的房产中介工作计划范文,欢迎借鉴参考。

经过20xx年两个月的工作,我对房地产销售有了更深层次的了解,同时也学到了很多的东西,为了让自己在新的一年里有更高的收获,自身有更高的提升,特总结去年展望今年,根据自身的实际情况,特做出具体的计划。

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力,同时对提升个人素质具有更大的帮助,在与同事们两个月的相处中,我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处,同时也有很多的不同,其中有许多是我要学习加强的,这种性格上的互补,在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏,提升自己。在新年中,我更要加强队员的团结,团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解,我在年前散发传单不断的与人接触的过程中,对本项目有了深度的了解,但在接待顾客的过程中,还是不断的有新问题的出现,让我无法流利的回答顾客的提问,主要是对项目及相关房产知识的不够了解,在新年之后,对项目的学习,对房产知识的了解,是熟识项目的首要。调盘,新年后又新起了几个楼盘,在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心,

在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。

首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。

其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。

在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不

开大家的帮助和支持[]20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

一、项目概述

随着我国房地产业的迅猛发展，房地产中介服务行也随之日趋繁荣，经历从无到有、从小到大、从不规范到较规范的发展过程。近年来在中国的大地上房地产中介服务机构实实在在成为房地产市场上的特殊行业以至市场发展的一股新生力量，它们为盘活楼市，特别是在二手楼市场中起到了积极的推动作用。

近年来，我国的房地产中介服务行业中出现了一些信誉较好的公司，他们机构规模逐步扩大，从业人员专业化水平显著提高，行业理论研究水平也不断提升，他们的出现为加速传播房地产交易信息和加快房地产商品流通起了积极的作用。但在当前房地产经纪行业入门槛低、法律法规不够完善的环境下，也有一些无牌无照的中介违规经营，特别是只从事二手楼租售业务的中介，就一张桌子、一台电话、一台电脑也可以开张营业。而现在房地产中介所普遍采用的经营模式和业务操作流程中存在诸多问题，如信息不对称、操作方式不公开等，给一些无良中介有了可乘之机，这严重影响了整个行业的诚信。作为一个刚刚进入发展期的行业，此时谁能出来做个诚信、服务顾客、阳光操作的房地产中介服务商，谁就能真正赢得顾客，赢得市场，房地产连锁服务公司之商业计划就是在这种市场环境下孕育而生的。

经过市场整体调研，目前银川市共有房屋中介公司420家，对此进行了分析和比较，研究了一套更为完善、让顾客更容易接受和采用的中介服务经营模式。顾客选择这样的置业方式，不仅可以得到了更多的便利，而且能节约更多的时间和金钱。

二、房地产市场分析根据银川市统计局提供的数据[]20xx年1~7月银川市完成全社会固定资产投资617.23亿元，同比增长23.8%，比上半年加快3.6个百分点。其中，全市完成房地产开发投资178.32亿元，同比增长13.4%，比上半年加快2.4个百分点。

1~7月，全市亿元以上项目完成投资299.78亿元，同比增长24.9%，其中5亿元以上投资项目完成投资180.83亿元，同比增长26.9%。基础设施投资快速增长。

1~7月，全市完成房地产开发投资178.32亿元，同比增长13.4%，比上半年加快2.4个百分点。实现商品房销售面积达327.16万平方米，同比增长21.6%，比上半年加快2.6个百分点。

三、公司发展方向

平台上发展一个以房地产业务及各种衍生业务为内容的专业连锁服务机构。

3、各种衍生业务：通过和各大银行、担保公司、装饰公司、家政公司、搬家公司等等建立战略合作关系，围绕着房地产中介服务开发一些其他竞争对手没有的业务品种，全面涉足到金融、家政、信托等行业中去，给公司创造更多的利润。

四、公司组织架构

未来的市场前景给了我们巨大的空间和商机，好的理念、好的创意如果不付之于实施，不能真正地得到利益回报，那么再好的理念，再好的创意也只能是零，没有任何价值。只有当它通过我们共同的努力，通过科学的运作，让它最终受益于己，受益于顾客，并产生巨大的商业回报之时，它才真正是有价值的。

总部组织架构设立，各部门负责人分工明确。公司下设以下部门：

1. 行政财务部；

对公司总部、连锁店体系进行财务监管及协助，运用财务分析帮助直营店、加盟店洞悉自己的财务状况，并提供相应的指导性建议，同时协调公司总部、连锁店体系内以及员工之间的关系。

2. 二级市场事业部；

下列三个分部：

策划部负责项目的市场调研、项目定位、全程策划、推广策划等工作；

二级市场销售部负责每个楼盘一线的销售工作。

五、公司宣传推广工作

为保证上述目标的圆满完成，本计划已详细将工作进行安排。

一、值班：当你在值班的时候，坐姿及精神状态要好，毕竟对客户而言，第一印象很重要。而且你还要利用闲暇之余多记一些房源你，或者准备好房源本。这样子客户来的时候才能更好的匹配房源，才能让客户觉得我们专业，对我们的印象更好！

二、业主扫楼：最好的提升方式就是不懂多问咯，勤打电话，多跟业主、客户电话沟通。电话打多了，遇到问题就多了，久而久之就可以快速提升话术、胆量、房源敏感度、处理问题的反应！

三、房源收集：大多数公司的房源都是唯一性的，很多房东

客户，大多数的情况下都是早上上班前，晚上下班后，在网络发个帖子说明自己的需求，如果你想获得一手资源，你就得大清早或者大晚上。

四、网络发布：作为一个经纪人，每天应当新增发布房源3-5套房源信息，这样会带动整个网络的账号的活跃度，这样房源信息才能靠前。如果觉得手动发布麻烦还可以借助房源群发工具——大雁发房 帮你快速发布房源。

房源发布标题要吸引人，突出重点及优势。房源发布质量取决于：房间照片、小区外景图、户型图、最好有视频。

五、房源回访：每天应当回访3-5套房源，增加自己对房源的熟悉度，同时新增房源。

六、约看：客人不能放在哪里晾着啊，你不带客人，其他中介也会带。没事就约客人出来看看房子，聊聊天。

七、每日一结：一天开始都是有计划的，结束当然要有总结啦！

总结今天的工作情况，计划明天的行程安排。今天工作中所遇到的问题，多与同事店长交流沟通。这样才会更快成长。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工

业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的

快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有201x奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接201x年新的挑战。

厂房中介工作计划和目标篇五

随着我国房地产业的迅猛发展，房地产中介服务行也随之日趋繁荣，经历从无到有、从小到大、从不规范到较规范的发展过程。近年来在中国的大地上房地产中介服务机构实实在在成为房地产市场上的特殊行业以至市场发展的一股新生力量，它们为盘活楼市，特别是在二手楼市场中起到了积极的推动作用。

近年来，我国的房地产中介服务行业中出现了一些信誉较好的公司，他们机构规模逐步扩大，从业人员专业化水平显著提高，行业理论研究水平也不断提升，他们的出现为加速传播房地产交易信息和加快房地产商品流通起了积极的作用。但在当前房地产经纪行业入门槛低、法律法规不够完善的环境下，也有一些无牌无照的中介违规经营，特别是只从事

二手楼租售业务的中介，就一张桌子、一台电话、一台电脑也可以开张营业。而现在房地产中介所普遍采用的经营模式和业务操作流程中存在诸多问题，如信息不对称、操作方式不公开等，给一些无良中介有了可乘之机，这严重影响了整个行业的诚信。作为一个刚刚进入发展期的行业，此时谁能出来做个诚信、服务顾客、阳光操作的房地产中介服务商，谁就能真正赢得顾客，赢得市场，房地产连锁服务公司之商业计划就是在这种市场环境下孕育而生的。

经过市场整体调研，目前银川市共有房屋中介公司420家，对此进行了分析和比较，研究了一套更为完善、让顾客更容易接受和采用的中介服务经营模式。顾客选择这样的置业方式，不仅可以得到了更多的便利，而且能节约更多的时间和金钱。

根据银川市统计局提供的数据□20xx年1~7月银川市完成全社会固定资产投资617.23亿元，同比增长23.8%，比上半年加快3.6个百分点。其中，全市完成房地产开发投资178.32亿元，同比增长13.4%，比上半年加快2.4个百分点。

1~7月，全市亿元以上项目完成投资299.78亿元，同比增长24.9%，其中5亿元以上投资项目完成投资180.83亿元，同比增长26.9%。基础设施投资快速增长。

1~7月，全市完成房地产开发投资178.32亿元，同比增长13.4%，比上半年加快2.4个百分点。实现商品房销售面积达327.16万平方米，同比增长21.6%，比上半年加快2.6个百分点。

新创立的房屋中介公司应从创建开始就将走信息化、技术现代化、体系规模化、服务专业化的高端路线。即利用高效率的网络应用技术，开发一套完整、实用的楼盘信息档案并拥有全景实拍录相的数据库网络系统；通过公司直营、区域加盟、个体加盟的特许加盟经营模式有计划的组建公司，在这两网合一、优势互补的客户资源网络平台上发展一个以

房地产业务及各种衍生业务为内容的专业连锁服务机构。

1、完整、便捷、阳光操作的业务模式：

2、办理产权过户和按揭贷款业务：

3、各种衍生业务：

通过和各大银行、担保公司、装饰公司、家政公司、搬家公司等等建立战略合作关系，围绕着房地产中介服务开发一些其他竞争对手没有的业务品种，全面涉足到金融、家政、信托等行业中去，给公司创造更多的利润。

未来的市场前景给了我们巨大的空间和商机，好的理念、好的创意如果不付之于实施，不能真正地得到利益回报，那么再好的理念，再好的创意也只能是零，没有任何价值。只有当它通过我们共同的努力，通过科学的运作，让它最终受益于己，受益于顾客，并产生巨大的商业回报之时，它才真正是有价值的。

总部组织架构设立，各部门负责人分工明确。公司下设以下部门：

1、行政财务部；

对公司总部、连锁店体系进行财务监管及协助，运用财务分析帮助直营店、加盟店洞悉自己的财务状况，并提供相应的指导性建议，同时协调公司总部、连锁店体系内以及员工之间的关系。

2、二级市场事业部；

下列三个分部：

策划部负责项目的市场调研、项目定位、全程策划、推广策

划等工作；

二级市场销售部负责每个楼盘一线的销售工作。

为保证上述目标的圆满完成，本计划已详细将工作进行安排。