

# 售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划(优秀7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划篇一

一、保洁员根据行政后勤部制度的工作时间进行日常保洁工作；

三、负责会议室、贵宾厅会前、会后的清扫、整理工作；

六、保持所有公共场所玻璃窗在视线内无灰尘、蜘蛛网、印痕，每周擦一遍以上。

### 一、清洁绿化日常管理工作

1、一年来本着对员工同等公平、公正、公开的原则，加强员工沟通、交流，培养员工的团队意识和集体凝聚力，使员工以主人翁责任感投入工作，工作从消极被动转为积极主动，并大大的减少了人员流动。

### 2、员工培训工作

员工培训工作作为日常工作的指标任务(因大部分是新员工，皆是生手或根本未做过清洁工作)，利用中午休息时间每周一次，每次2小时的集中培训，培训内容包括：《清洁基本技能》、《岗位职责》、《操作安全》、《清洁剂的性能和使

用》、《机器设备的使用》等，并根据实际情况制定了各岗位的《岗位操作规程》及《检查规程》、《培训规程》、《语言行为规范》及相关的工作技巧，同时在日常工作中不间断的指导和培训，培训工作贯穿整个上半年度，经考核，员工实操考核100%合格，理论考核95%及格。另外对两组领班进行了基层管理能力培训，使基层管理不断加强和提高。

3、对两班组员工日常的仪容仪表、礼貌礼节、考勤纪律、上下班列队、统一工鞋(员工自购)等严格要求，并运用到日常工作中，清洁绿化员工的整体形象及素质得到很大提高。

#### 4、日常保洁工作

加强一期的日常保洁管理，尤其是会所地面晶面处理、玻璃清洗、地毯清洗、油烟机清洗等工作都按计划完成，并按周计划、月计划定期完成对各个卫生死角清理、天湖、仙子湖落叶清理、溪水源头泥沙清理、喷泉清洗、下水道清捞及山路清扫等各项机动工作，同时加大力度对外围及草坪落叶清扫，垃圾收集，卫生质量有了很大的改进和提高、垃圾收集清运实行日产日清。

#### 5、工具物料管理

为控制成本，杜绝物料浪费，清洁绿化物料实行专人专管，严格领、发登记，并按计划用量领用。常用工具实行以旧换新，工具实行自我保管，谁丢失谁赔偿，在确保质量情况下，能省的一定省该用的就用，同时协同采购进行物料质量的把关，物料单价的市场调查，采用质量可靠、合理的价格的物料，清洁物料消耗在数量、价格上都下降很多，真正做到开源节流。同时做好各种机械设备的使用、保管养护工作，以提高机械设备的使用寿命。

## 二、清洁开荒工作

在确保日常保洁工作同时，二期收楼单元清洁开荒、及由于渗漏水维修后清洁、又一城售楼部、样板房开放工作摆在所有工作之首位，根据实际情况，科学合理调动员工，进行合理安排清洁开荒、地板打蜡和绿化植物摆设等工作，在全体员工的共同努力下，圆满完成并安排员……来年计划同样可以根据部门职责来说，具体到这些职责采用何种方法方案落实实施，进度及控制方案，并对今年的不足采取改善方案及预防措施，同时结合公司的发展规划，调整工作的方向及重点，做到事前计划，事中控制，事后总结，使部门工作融入公司的发展大计中。

### 每日清洁工作

- (1) 辖区(楼)内道路清扫二次，整天保洁；
- (2) 辖区(楼)内绿化带，如草地、花木灌丛、建筑小品等处清扫一次；
- (3) 楼宇电梯间地板拖洗两次，四周护板清抹一次；
- (4) 楼宇各层楼梯及走廊清扫一次，楼梯扶手清抹一次；
- (5) 收集每户产生的生活垃圾及倾倒垃圾箱内的垃圾，并负责清运至指定地点。

### 每周清洁工作

- (2) 业户信箱清拭一次；
- (3) 天台(包括裙房、车棚)、天井和沟渠清扫一次。

### 每月清洁工作

- (1) 天花板尘灰和蜘蛛网清除一次；

(3) 公共走廊及路灯的灯罩清拭一次。

此外，楼宇的玻璃幕墙拟每月或每季擦拭一次；花岗石、磨石子外墙拟每年安排清洗一次；一般水泥外墙拟每年安排粉刷一次等。

## 定期检查

物业管理公司可将每日、每周、每季、每年清扫保洁工作的具体内容用记录报表的形式固定下来，以便布置工作和进行定期检查。

## 售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划篇二

一、紧紧把握年度工作重点，坚持制度先行。

三、按照年度工作重点，作好重点和难点工作。

一、紧紧把握年度工作重点，坚持制度先行。

（一）根据省局强化不良资产监管，着力化解信用风险的要求，印发了《关于进一步加强辖内信用社授信风险监测的通知》。要求各联社进一步健全完善了不良贷款、中央银行票据置换不良贷款和大额贷款以及关联方交易和关联企业（集团客户）授信监测台账，建立了不良贷款、央行票据置换不良贷款、大额贷款以及关联方和关联企业（集团客户）授信情况分析报告制度，对50万元以上存量不良贷款及新发生20万元以上不良贷款，按月逐户逐笔监测，按季进行考核。下发了《关于督促辖内农村信用社完成2007年度不良资产清收处置目标的通知》。将不良双降等目标进行了分解，督促辖内农村信用社确保完成2007年度不良资产清收处置目标。6月末，信用社不良贷款余额亿元，占比，余额和占比分别较年初下降亿元，个百分点，分别完成计划的和。其中环翠区联

社不良贷款余额下降亿元，占比下降个百分点，分别完成全年下降计划的和。

（二）建立了分局与省联社威海办事处监管与经营分析会议制度的规则。进一步推动了监管与被监管的互动与交流，及时、全面掌握辖内农村信用社的经营管理情况，加强监管政策传导。

一、紧紧把握年度工作重点，坚持制度先行。

（三）根据省局强化合规监管，增强审计稽核作用的要求，制定《信用社内部审计报告制度》。要求各联社审计稽核部门每2年要对辖内分支机构进行一次全面检查，建立对联社高管人员的年度审计报告制度，并及时将审计报告及日常专项审计报告上报分局，至6月末收到省联社威海办事处及环翠区联社审计报告6份，实现资源共享，对审计报告反映的问题将作为采取监管措施的参考资料。

二、从日常监管工作中发现被监管单位的异常变化，充分发挥非现场监管的预警作用。

（一）通过参加联社贷审会发现环翠区联社继续向原超比例大户增加授信，并发生新的超比例授信。

（二）通过非现场监管报表发现2007年4月末环翠区联社不良贷款较年初变化较大。

（三）通过非现场监管报表发现票据业务发展迅猛。

（三）通过非现场监管报表发现票据业务发展迅猛。

亿元，增长184%，贴现余额亿元，比年初增加亿元，增长。

三、按照年度工作重点，作好重点和难点问题。

信用社一个突出的问题是拨备严重不足。

（一）年初在审慎会议上明确提出，要求各联社加大拨备的提取力度，制订长效的拨备达标规划，（二）对未严格按照规定制定计划，至5月末未提取的环翠区联社，重申限制政策。

## 售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划篇三

第四、提高设计文件的审核质量。督促设计院现场查勘的力度，按照相关规范审核设计文件，提高设计文件质量。

1、加强学习，不断提高自身的思想政治素质和业务水平。一是认真学习党的十七届四中全会精神。除认真参加了市委和本部门所组织学习之外，认真组织部门班子成员和广大党员干部学习十七届四中全会精神，并且亲自作了一场专题报告，谈学习体会。同时，以学习实践科学发展观活动为契机，推动部门科学发展。二是加强业务学习。除学习其他部门的优秀经验外，还积极鼓励广大职工们在工作之余，通过自考、职大、培训班、等多种方式抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识；每星期推荐相关优秀的业务书籍给广大职工，同时每月一次定期组织大家进行研讨会，谈谈读书心得体会，相互介绍工作中的经验与体会，以便让优秀的经验尽快传播开来。

2、团队协作能力的快速提升；一是每周定期召开部门职工大会，给职工反复讲解与强调团队协作能力的重视性，增强大家对团队的认同感。组织职工聆听有关的专家关于培养良好团队协作团体的讲座，使团队成员真正意识到团体协作的重要性，有“我们风雨同舟”或“我们共命运”的感觉，对于自己是团队一员感到自豪。二是完善了职工成员工作奖罚制度，让每个团队成员认识到他们之间和协作以及贡献对于团队获得成功是至关重要的，人尽其才，发挥每个人的专长，充分调到大家的工作积极性，使大家能齐心协力顺利完成各种任务。

注重干群之间、职工互相之间的沟通与信任。遇事我尽量做到与部门干部群众们商量，在领导和老员工的指导下，我自己也很快掌握了工程管理的系统知识和关键点；通过定期的座谈会重视部门成员之间的沟通，增强成员之间相互信任感，增强成员对团体的信任感；每月定期组织人员深入到职工的家中询问、主要了解其困难与疾苦，主要为其解决经济上、生活上与心理上的困难与困惑，聆听职工的心声特别是对部门的好意见与建设，使员工内心产生极大的归属感，从而带动个人工作热情和整体团队力的提升，发挥出巨大的“围炉效应”，大家齐心协力地完成好工作任务。

除此之外，做为一名工程管理干部，我也十分重视自身的廉洁自律，时刻保持头脑清醒，在大是大非面前绝不含糊，做到工程面前严把质量关，努力做好一手抓工程进度，一手抓工程质量，两手抓，两手都要硬。相信只有我们秉承勇于自我反省与自我批判，保断一颗团结协作、永于进取的恒心□20xx年我们的工作一定能够取得更多更大更值得骄傲的成绩！

以上述职报告，请领导和同志们评议，欢迎对我的工作提出宝贵意见，借此机会，向工作中支持、帮助过我的各级领导和同志们表示诚挚的谢意。

## **售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划篇四**

为认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，按照屯能司徐□20xx□72号《关于印发安全生产专项整治方案的通知》要求。科研究决定开展安全生产专项整治活动，进一步排查消除大隐患，切实解决煤矿生产中存在的关键问题，有效防范和坚决遏制重特大事故，促进矿井安全生产形式持续好转。

以科学发展观为指导，牢固树立以人为本、安全发展理念，认真贯彻落实中煤集团、大屯公司一系列指示精神，切实把

事故预防作为促进安全生产的主攻方向，把规范生产作为促进安全生产的重要保障，把科技进步作为促进安全生产的重要支撑，全面建立和完善煤矿避险“六大系统”，强化安全基础建设，严格落实安全主体责任，有效防范各类事故发生，全面推进安全生产各项工作，确保矿井安全生产周期持续延长。

1、安全意识普遍提高、活动组织生动有效、全员参与执行有力、杜绝生产安全事故。

2、杜绝严重“三违”和群体违章，实现安全生产。

3、提高安全质量标准化水\*，并实现静、动态达标。

4、深化安全生产专项治理行动，推进安全文化和班组安全基础建设。

5、保证安全监控系统、语音广播系统、通讯系统、人员定位系统等安全可靠运行。

6、强化安全意识、提高全员安全素养、提升员工安全技能。

科成立安全专项整治领导小组，全面领导及组织开展“安全专项整治”活动。

组长□xxx

副组长□xxx

成员□xxx

1、整体提高各系统的可靠稳定性。完善以安全生产责任制为中心的各项管理和规章制度，并认真贯彻落实。推进班组安全建设工作。安全监测监控、通讯联络、语音广播系统、人



员定位系统和工业电视系统做到符合现场实际并达到《煤矿安全规程》及有关规定的要求。加强对各大系统的维护、保养，保证其处于完好、可靠状态，全面提升矿井安全生产水\*。

2、加大“一通三防”隐患整治，重点完善煤矿安全监测监控系统，确保正常运行。加强监测监控系统与装置的日常检查、维护和校验，确保设备完好、系统可靠，确保监测监控与调度同台值守。

3、加强煤矿安全培训工作，提高全员安全技术素质。重点要加强对新工人和特殊工种的培训，新工人必须签订师徒合同；进一步规范个人行为，继续开展“三违”治理，整治无证上岗、违章作业、违章指挥和违反劳动纪律等现象。

4、全面提升煤矿安全装备水\*。加大安全投入，煤矿安全标志产品使用率达到100%，强制检验产品全部按期完成检验，安全监控系统使用率100%。

## 售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划篇五

在xx年的工作中，我首先应该感谢的是24地产和公司领导，为我提供了这样一个可以展现自我价值的平台。其次更应该感谢的是我们3组的每位伙伴，因为是他们不离不弃和全力支持。才能够让我在xx年，不但创造了团队业绩的第一，更创造了个人业绩的第一。

现在的社会没有完美的个人，只有完美的团队。团队自xx年10月组建初期的我一个人，到现在的11个人。队伍在不断的壮大，团队实力和战斗力也在不断的增强。从中我不仅看到了自己的成长，更看到了团队每位伙伴的成长。尤为让我感到欣慰和自豪的是，在xx年全年的销售工作中，团队的前三名都在我们组。

刘x和刘xc最初从事的是铁路工作，面对房产销售是一无所知。

但是他们在xx年通过自己的努力，夺得了团队的第二名和第三名，创造了让人刮目相看的成绩。由此可以看出面对新的工作，只要用心学习专业知识和努力付出行动，一样可以做到优秀！像我们组另一位伙伴张xx刚来的时候，见人说话就结巴和脸红。到如今，面对客户的神采飞扬和侃侃而谈。让我们见证了销售可以改变一个人的形象和气质。还有很多优秀的伙伴，因为时间的问题就不一一列举了。

在xx年初，我为自己制定了x套的新签任务。今年共完成了x套，因为x套退单，实际成交了x套。其中x郡和x国际各一套。完成总成交面积x多平米，总成交额x百万。针对xx年的工作，我自己是比较满意的。在一期开盘的时候，因为自己身体的原因，导致了在春节前，只签了5套单。在2月份，身体好了以后，快速的调整好了状态，用激情和努力证明了自己的实力。遗憾的是那11套的退单，如果自己再多一点耐心，多一点沟通，现在也许已经完成自己制定的目标。

经过这一年时间的磨练，不管是对自己还是团队管理上。我懂得了许多，也改变了许多。从最初的单兵作战，到如今的团队作战。虽然我还差很多，但是我一直在努力。

在团队管理工作中，我认为首先自己应该以身作则，并且要公平公正的对待每位伙伴和每件事。遇到事的时候，首先要让自己冷静，认真了解和分析问题并及时的和领导沟通，给出一个正确的解决方案。这样才会让伙伴们心悦诚服的接受你安排的每一项工作。并且要学会调动每位伙伴的团队荣誉感，团队并肩作战的凝聚力和协作能力。这样才可以打造出一支优秀的销售团队。

xx年我国的房产市场是不平凡的一年，是房地产的政策年。政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年。面对政策的不断干预，和客户的持币等待观望。给我们的房产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战着我们的生存极

限和心理极限。在这一年中，我们付出了的努力和行动，来成就了自己的梦想。我们在冰冷的市场中，验证了我们团队的优秀。从xx年12月20日多层的开盘，到xx年7月22日盛大的开盘仪式。让的人了解并认可了我们的楼盘，这就是我们的成绩。

在xx年里，我收获颇多，首先是在公元xx[]我买到了自己中意的房子。再就是对公司的发展性质，及房地产市场工作模式和团队管理，有了一定的见解。作为一名专业的置业顾问和销售主管，我深知自己所担负的责任。要带好团队，促使我必须努力的提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能。只有以身作则，才能服众。平时还要保持一颗积极良好的心态，和充满热情的工作状态。去面对客户和伙伴们，去传递一种正确的理念。

xx年1月和2月本组共制定新签任务30套，目前共完成了12套，其中刘x[]刘xc[]何x[]张xx各一套，王x2套，我自己6套。在1号到14号之间约访进场和现场接待客户137组。其中，马xx11组，刘x13组，刘xc13组，王x12组，张xx12组，何x11组，杜程10组，王x14组，李x9组，杨xx11组，我自己是21组. 收集信息432条，悬挂布标185条，发放dm单6千份，目前可操作a类客户17组。

在接下来的工作中，我们主要还是以挂布标为主。因为冬天挂布标，不容易被撕扯，停留的时间比较长。应该是一种比较好的宣传方式。临近春节，外出购物的人比较多，我们会集中在飞马财富，汇嘉，亚中门口，多派发一些dm单。针对现在所剩房源的情况，我让伙伴们打一些，这样房源的广告来吸引客户，以便促成的交易机会。

在2月1号到7号的工作中，除了每天带领和督促伙伴们，完成正常的工作外，在每天的系会上，会着重强调春节期间的安全和稳定人心的工作。保证长假过后，每位伙伴，都能够安

全及时的回到我们的团队。在2月20号，23号，25号 3天的系会上，我准备了3场陈安之的视频演讲。以达到快速激起每位伙伴的企图心，以充满激情和饱满的精神状态，投入到xx年的销售工作中。

xx年针对目前所剩房源和二期的开盘，我们团队共制定了400套的任务。其中杜程30套，马xx30套，李x30套，王x30套，何x30套，刘x40套，刘xc40套，王x30套，张xx30套，杨xx30套，我自己制定了70套。具体的工作安排，我们会在日常的工作中，根据实际情况，不断的完善和落实。并且会在每个月总结和制定计划时，随时的修正和完善。在上半年共制定了200套，下半年在完成全年任务的体具同时，争取能够再多成交一些。创造出团队和个人更优秀的业绩。除了正常的展页方式外，从我做起，我会加大对报广的投入。来告诉伙伴们，付出和收获是成正比的。

我们将会通过每个人的努力，来完成自己制定的任务，创造的业绩，来验证我们的团队是最棒的！

在充满激情和希望的xx年，我相信公司会有新的突破点！在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有一席之地。

最后，祝愿24地产在房地产行业路越走越宽，缔造业界新的辉煌和传奇！祝愿各位领导和伙伴家庭幸福！事业有成！在xx年挣的盆满钵满！谢谢！

## **售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划篇六**

鉴于六月份的销售业绩严重下滑，我作为xx售楼部经理有不可推卸的责任，我们的销售及管理工作质量必须提高。xx的市场是有限的，我们要剖析市场细分市场，全力以赴做好销售工作。

根据六月份的销售工作，市场反应的问题如下：

1、市场动向：信息搜集不够，对其他楼盘信息掌握不够全面，影响与客户的沟通。

七月份的工作重点：

针对六月份出现的问题，我们七月份的工作重点有

一、市场方面：

2、有针对性的进行宣传，固定时间让置业顾问出去发单子；

二、销售方面：

1、改变销售策略，运用假销控进行后期销售；

4、做好售楼部日志记录工作；三、人员方面

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，除专业知识外更要注重销售技巧的培训与锻炼，把专业知识与销售技巧相结合。

3、置业顾问接待客户时要旁听，适时帮助职业顾问谈客户，必须每次想办法留下客户联系方式，以便做好回访工作才有可能不会丢失这个客户。

4、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和开发商多多沟通，争取让开发商重新建立起对我们的信任；

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好

的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 售楼部工作安排计划 售楼部保洁月工作计划篇七

活动地点□xx县xx关景区

活动主题：爱护环境、美化景区；环保从小做起，从身边做起

参加人员：爱心团成员

活动资料：

5月19日\*旅游日□xx关景区涌入了超多游客，随之景区产生了许多垃圾，活动主要是宣传公益环保的理念，捡拾xx关景区的白色垃圾，宣传志愿精神，做一次有益于身心健康又促进团队交流的爱护环境活动。

活动流程：

1、要求所有参加活动人员务必于5月21日上午9：00统一到县招待所集合，9：20准时乘车出发。

2、预计10点钟到达景区，到达景区后由孙虎中具体安排活动分组状况及交待活动注意事项。

活动要求：

2、队员在活动过程中如有时需提前离开，请及时告知活动，后勤保障负责人xxx□所有志愿者务必统一穿着志愿者马甲。

3、驾车途中和开展活动时，要求所有参加者务必注意自身安全，不开意气车、不做危险事。

#### 温馨提示

3、此次活动需要自备捡垃圾夹子、垃圾袋、手套等；

4、本次活动属个人自愿参加的户外公益环保活动，参加者应有群众精神，相互照顾。