

# 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划(实用10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇一

在已过去的一年里，作为一名房产销售人员，我所在的销售部在公司领导的正确带领下和各部门的积极配合下提前完成了全年的销售任务。这一年全球的经济危机蔓延，房地产市场大落大起，整个销售团队经历了房地产市场从惨淡到火爆的过程。准备明年在中国经济复苏和政府调控房地产市场的背景下，销售工作将充满了机遇和挑战。现制定20xx年房地产销售个人工作计划。

在20xx年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20xx年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20xx年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

在新的一年里，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20xx年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20xx年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

我在今年的房产销售工作重点公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为

不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

我将结合以往的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

## **经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇二**

- 1、办公室全体人员立志从一言一行、一举一动做起，全面提升办公室形象和工作能力，在做好日常工作的同时，有所突破创新。
- 3、完成集团公司、公司、汉口指及地方政府来文的收签、传阅，整理登记归档，项目部文件的上呈下达以及印章的使用管理工作。
- 4、考勤严格按请销假制度执行，逐级领导审批手续登记分别请假种类。
- 5、做好接听电话传真并及时传达，完成单位车辆的管理及调配工作，
- 6、要加强与各级关系的沟通，要做到有问题随叫随到或者有事能及时处理。
- 7、力争在最短时间内完成各级领导安排的各项工作。
- 8、上报公司二季度党务工作总结

- 9、把项目部廉洁风险防控知识测试试卷寄回公司。
- 10、上报公司“双百”活动总结。
- 11、上报检察院检企共防汇报材料。
- 12、六月份人员考勤打印、签字送至财务部。
- 13、完成了办公用品，生活用品，桶装水，烟酒的领取登记制度。

\_\_x

201x年6月30日

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇三

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xx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！

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)。

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。

## **经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇四**

服装的品牌很多，更新换代更是很快，我们公司的品牌在整个行业来说，其实并没有什么影响力，但是在网络销售这一块，还是有一些的份额，作为负责网络销售这块的负责人，我就下半年的工作计划一下。

### **一、渠道的拓展**

我们的品牌现在主要做的是旗舰店的销售，但是其实还是比较单一，没有更多的渠道来促进我们的销售，下半年，我计划再开拓几个渠道。

一个就是特卖的平台，现在有两个特卖的平台都是比较不错的，销量也很可观，看了一下与我们同类型的品牌，在特卖平台上的销售都是可观的，而我之前也安排同事经过咨询，我们品牌是有入驻的资质的，下半年特卖平台需要好好研究和入驻。

还有一个就是清仓的平台入驻，清仓的平台对品牌的要求并不高，而且销量也的确可观，但是价格差不多要接近成本价了，这块的入驻的目的主要是为了清除我们公司压仓没销量的一些堆积服装，有些服装在仓库都压了快一年多了，而且在旗舰店平常的大促，活动中也有拿出来做过活动，或者当成赠品来配送，但是量还是有点大，所以下半年这块的清理可以用清仓平台来处理，虽然没什么利润，但是可以清理库存加快资金周转。

## 二、目标的达成

下半年的销售目标是\_\_\_\_\_万，按照目标的分解，旗舰店我给到每个月的具体目标，以及分到几个平台上面去做一些。

作为销售，最终的目的还是要有销售额，给公司带来利润，除了年底大促，我还计划参加多次的平台活动，目标的完成主要是旗舰店为主题，其他几个入驻的平台，下半年的销售暂时还是不定具体的目标，只要有绩效，以后就可以作为一个参考，来制定目标了。

除了活动，日常的销售额也是需要做好基础的工作来保证。确定主推款式，还有每周的上新做好数据的跟踪，了解哪些产品比较容易出销量，并做好后续的追单。下半年是秋冬款式的服装，客单价相对来说也是比较高一些，但是七八月份

却是比较淡的季节，夏装已经买了，秋装却还没到季节，但是也不能放松。

下半年对于服装行业来说，只要到了九月份就是旺季了，四个月的时间，可以做出全年占比大半以上的销售额，所以更要重点注重好，接下来的每月月底都要做好下月的计划，和分析好当月的销售数据。

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇五

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，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最大化！

二、制订学习中的工作计划。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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇六

### 【篇一】

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，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20xx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20xx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更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 【篇二】

时光飞逝，过去的一年里，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\*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!

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇七

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展提供足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，积极适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方责任险和医疗责任险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，

采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇八

学校要建立起新的教育理论，探索和创新教育方法，将课程改革的先进理念切实有效地转化为广大教师的教学行为，解决课改过程中不断出现的一系列问题，使广大教师的主体合作探究作用得到有效发挥，教师作为教师教育的资源得到充分的重视和合理地开发利用，从而有效地解决教师教育的质量与效率兼顾问题，促进我校教师人力资源开发均衡发展 and 教育教学质量的同步提升。

### 二、工作目标

坚持以科学发展观为指导，遵循教育教学规律，努力深化教育教学改革，扎实推进素质教育，以深入推进高中新课程改革为重点，以探索优质高效课堂教学模式为中心，坚持面向全体、分层指导、团队协助策略，促进教师专业化发展，积极推进校本教研、新课程课堂教学模式探索、高考命题趋势研究、备课组建设等工作，努力实现教育教学质量的全面提高。

### 三、具体措施

第一，大兴教育教学研究之风。目前，各科教材已经全面改版，且全国教材将打破传统的大一统格局，各年级组、教研组、备课组都要组织各位教师进行深入细致的研究，认真研究“考纲”、“命题”、“两综”，增删了哪些内容，标高有哪些变化，重难点是否转移，命题趋势有哪些特点，一切要做到心中有数。

第二，积极探索高效课堂教学模式。各位教师要认真研究新的教学思想、教学理念，改变陈旧、落后的教学方法和手段，

借鉴、学习先进课改实验学校的经验，充分利用现代化的教学手段，积极探索自主、合作、互动、开放的新型课堂教学模式。本学期要求40岁以下的教师至少讲一节体现新课改特色的探索课。

第三，大力推进“微型教研”、“问题教研”。“微型教研”的主要目的不在于验证某个教学理论，而在于“改进”、解决教学中的实际问题，提升教学效率，实现教学的价值。“问题教研”主要是研究教学之内的问题而不是教学之外的问题，是研究自己教室里发生的教学问题而不是别人的问题。只有这样，我们才能在日常教学过程中发现和解决问题，而不是让教师将自己的日常教学工作放在一边，到另外的地方做研究。因此，备课组要切实组织好每周一次固定的教研活动，围绕课堂教学实践中遇到的个案和问题来确定我们要研究的“话题”。让各位教师围绕“话题”来设计教学思路，开展集体研讨，以提高校本教研的针对性和实效性。

第四，积极开展两型“五课”活动。每一位教师都要围绕课程、课堂、教材、大纲、学情，学会“设计一堂课、说好这节课、上好这节课、反思这节课、评析这节课”，在研究的状态下进行工作，研究教学中的实际问题，促进教师成长的自我觉醒、自我开发和自我提升。规定每学期开展“五课”活动，即领导干部讲示范课、骨干教师讲研讨课、学科带头人讲探索课、备课组长讲汇报课、青年教师讲过关课。通过公开课、研究课、随堂听课、跟踪听课等多种方式，鼓励教师自觉进行教育教学研究，提高其教科研能力和教育教学艺术水平。

第五，加强青年教师培养工作。建立教师教学业务档案，开展“一帮一”活动，实行导师制，开展“教坛新秀”、“学科带头人”评选活动，以发现和推广先进典型，发挥榜样的示范和激励作用；开展教学基本功达标活动，所有青年教师必须通过普通话等级测试和计算机等级测试，接受各种形式的继续教育。

第六，注重总结教育教学研究成果。每个教研组根据各学科的特点，制订课题，要有组织机构、参与人员，力争出成果。每位教师要结合自己的教学实际，写一篇以上的教学论文或教学体会。年终将优秀论文结集，结集的论文将在评优、晋升考核中给予相应的考核分数。

第七，加强教研组、备课组建设。充分发挥教研组、备课组的作用，备课组每周最少进行一次集体备课活动，教研组每月必须组织一次全组教研活动。各个教研组要成立一个课外活动兴趣小组，每学期必须组织一次学生第二课堂活动。每学年评选1—2个优秀教研组，学校给予适当奖励。

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇九

### 一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

### 二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为\*\*万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成\*\*万元的销售业绩。

### 三、具体措施：

#### (一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如

完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此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，以此提升公司的经济效益。

## (二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

## (三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

## (四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，

具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

#### (五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在2012年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

## 经纪人半年工作计划 房地产经纪人工作计划篇十

在这阖家欢乐、欢声笑语中，我们辞旧迎新，即将迎接20xx年的到来。繁忙的工作中不知不觉的又过去了一年，好比飞光流水悄悄地无情的带走了美好的时光，20xx年这一年是有意义的，有价值的，有收获的，回顾这一年的工作历程，作为昆山房地产经纪有限公司的一名员工，我深深的感受到昆山房产蓬勃发展的气势，人之拼搏的精神，所以新的一年，新的开始，我也应该有新的计划，新的目标，就在这岁末年初的时候我对我个人作出过去总结和未来。

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，回首20xx年让我感到很心酸，我没有多大的成就！出来工作已经好几年了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直太让人失望了，这又中了一句话：希望多大失望多大，在此我要接受一切批评和建议，20xx年9月至今我做昆山房产经纪人工作，在这里我学习到了很多的东西，认识到了自己的不足，综合来说：



在工作中我缺乏计划性,目标性不强抓不住重点,缺乏执行力,心态还很浮躁,人际关系没有很好的去运用,主观意识不够强,所以我认为20xx年事我失败的一年,我在失败的过程中,一定要善于发现问题,解决问题,很多的事情值得我去忏悔,我一定要疼改前非,相信在20xx年我会活出最精彩的自己,我一定会成功的!相信我自己是最棒的,用一句自己感触很深的话来概括:生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结:首先是业绩方面,从20xx年9月——20xx年12月,3个月的时间我共做了9千元左右的业绩,平均每月才3千元左右的业绩,甚至没有完成公司规定的最低任务,而且离我个人给自己制定的目标也相差的太远,简直是天地之差。主要原因:是我个人的能力不够强,其次是受全国房价整体上涨、银行的加息、实施新政等等因素影响我们昆山二手房和昆山小区楼盘的销售,我需要不断的学习,吧不断的进步,这样才能跟上业务的需求,我还有一个最大的弊端,就是因为太年轻,容易情绪化,我要摆正心态,增强自己的自信心,努力的去改造自己。

这几个月我总结了一下自己工作的心得:没有卖不出的房子,只有卖不出的价格,关键看自己有没有恒心,所以说做好一个合格的经纪人,一定要有一个乐观的心态,经得起打击,永不气馁,要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心,对客户要有耐心,对成功要有信心。

我也对市场简单的分析了一下:明年昆山二手房市场会逐渐的复苏,第一季度就会有明显的交易量增加,房价也会有所上涨,毕竟大连这么大的地方,好地角还有很多,被开发的地方也会越来越多,想选择好地角,昆山二手房的好地角特别的多,任选。所以说我们这一行业的市场前景是非常广阔的,再就是昆山作为百强县第一,环境优雅、空气清晰,外来人口巨大,如何拉动这个市场消费也是重点。我们在春节过后,团结一致,抓住机会,打响、打好明年的第一炮,迎接一个开门红,赢得满堂彩。

我20xx年的工作计划是:转眼之间又要进入新的一年-20xx年

了,新年要有新气象,在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划,我是一个从事房地产行业时间不长,经验不足的经纪人,很多方面都要有一定的要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

第一:做好业绩,我希望自己能在完成公司规定的任务基础上,再提高30%——60%。虽然年初受到政策等各种因素影响二手房的业绩,但我会和同事们用风帆赛来补足这一缺陷。

第二:制定学习计划,做房地产市场中介是需要根据市场不停变化的局面,不断的调整思路的工作,学习直接关系到业务人员业务方面的活力,我会适时的根据需要调整我的学习的方向,来补充新的能量,知己知彼,方能百战不殆。

第三:增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上,落到实处,我将尽我最大的能力减轻王总、店长的压力和负担。

以上是我对20xx年的一些目标理想,可能还很不成熟,希望领导指正,火车头跑的快还靠车头带,我希望得到公司领导们的正确引导和帮助,展望20xx年,我会更加的努力,认真负责的去面对每一个业务,也力争赢得寻求更多的客户,争取做更多的单,完善公司的工作,相信自己会完成新的任务,能迎接20xx年的挑战。昆山房产经纪人的春天一定会来的。