

# 房地产公司年终述职报告(精选5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 房地产公司年终述职报告篇一

不知不觉中20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，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，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一

线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。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。

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

5、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。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## 房地产公司年终述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

自金秋\_\_\_\_年\_\_月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，

不知不觉迎来了20\_\_\_\_年。转眼间来到\_\_\_\_集团这个团体已经\_个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了\_\_\_\_项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的企业文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里更好的投入到这充满活力的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20\_\_\_\_年入职的公司新人，并且对\_\_\_\_的房地产市场有着诸多的不了解。应对新的环境、新的项目，尤其对\_\_\_\_项目十分陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、团体以及同事们的经验，边自我摸索适合自我的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结提高的团体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自我的知识，武装自我的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的团体、活力的团队，成就了对于我自我的自我超越成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自我身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自我的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自我，不断的克服自我的缺点发挥自我的长处。并要在高素质的基础上要求自我不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调本事强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20\_\_\_\_年年末，我共销售出住宅\_\_套，总销售\_\_元，占总销售套数的\_\_%，并取得过其中\_\_个月的月度销售冠军。但作为具有\_\_年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，期望在20\_\_\_\_年度，会有所提高，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

### 三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮忙下，我才能够很快的熟悉我们\_\_\_\_的项目知识，和了解\_\_\_\_房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……应对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个团体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个团体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接应对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

### 四、一年的销售工作

作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，经过直接应对不一样的客户群体，对我们\_\_\_\_项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20\_\_\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。\_\_月的成功开盘，使我们\_\_\_\_成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增

加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不一样程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，并且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。经过这些了解，结合\_\_\_\_高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到\_\_\_\_土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20\_\_\_\_年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合\_\_\_\_的整个市场，压力依然很大。

第一，同比\_\_\_\_同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有必须的劣势；

第三，并且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加必须的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里必须会有新的突破，新的气象，必须能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

此致

敬礼！

述职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 房地产公司年终述职报告篇三

屈指数来，我在计生局已经奋斗了xx个年头。回顾这xx年的

历程，我浮想联翩，感慨万分。总得来说，我没有辜负县委、县政府对我的厚望，没有忘记一名共产党员、一名领导干部应尽的天职。在我和全体计划生育人员的直接努力下，我县人口进入了低生育水平，为社会发展减轻了难以估量的压力，育龄群众的生育观念发生了巨大的变化，10年内我县有8年被评全市计划生育工作先进单位。

我清楚地知道，计划生育工作是一项长期的、复杂的艰巨任务，因此面对每次荣誉，我都作为新的起点，保证了计划生育工作一年接一年地发展和提高。进入20xx年以来，我在县委、县政府的正确领导下，在局机关全体干部职工的大力支持下，坚持励精图治，真抓实干，又较好地完成了市下达的人口与计划生育责任目标，并且在市年终考核中取得了理想的成绩。

一年来，我主要做到了四点：

我觉得，县计生局是县委、县政府的计划生育职能部门，当好参谋，出好点子是我义不容辞的职责。一年来，我坚持站在全局的角度，冷静客观地分析形势，周密细致地谋划举措，及时向县委、县政府提出合理化建议，多数建议被领导采纳后，对推动全县计生工作发挥了积极作用。针对计划生育经费日渐减少的问题，我积极向县委、县政府建议落实“三个确保”；针对换届以后少数乡镇党政领导对计划生育工作不重视不支持的问题，我建议县委、县政府适时召开由“一把手”参加的计划生育调度会，给基层领导压担子，交任务，及时修订计划生育工作奖惩办法。

针对个别部门对计划生育工作重视支持不够的问题，我多次建议县主管领导召开协调会，采取多种形式，督促各部门将综合治理的责任落实到位。上述建议经实施后均收到了应有的效果。在当好参谋的同时，我还十分注意加强对基层计生部门的指导和检查，一年之内开展哪些工作，应采取哪些措施，注意哪些问题，在运筹帷幄的基础上，不厌其烦地对基

层加以指导，然后再跟上行之有效的检查和监督，从而保证了各项工作的健康开展。

计划生育工作政策性强，业务性强，因此容不得丝毫的凑合和马虎。多年来，我牢固树立求实求效的指导思想，时时处处坚持高标准，严要求。如在统计年报期间，我多次在会上强调，要树立“100-1=0”的思想，绝不允许瞒报和漏报一例出生。经过市年终对我县四个调查点的检查验收，今年全县出生统计求实率达到了100%。坚持开拓创新，不断开辟计生工作的新路子，也是这些年来我一贯的工作作风。

今年以来，我县主要有三个方面走在了全市的前列。

一是计划生育合同化管理进一步深化。年初，我指导各乡镇狠抓了合同书条款调整和规范，坚决督促甲乙双方履行各项权利和义务，收到的效果十分明显。合同管理不仅对计划生育工作起了巨大的推动作用，而且还提高了东光的社会影响，今年有省内外xx多个县市来我县参观学习，《中国人口报》在显著位置对我县的这一做法进行了深入报道，合同管理已成为在全国都叫得响的计生工作经验。

二是计划生育信息化建设日趋成熟。自2000年以来，我就以发展的眼光，积极在全县计生系统推行微机化管理，不断地对微机功能进行研究开发和利用，并及时应用在具体工作中，从而使信息建设在指导基层工作和领导决策服务等方面发挥了重要作用。为实现办公自动化，今年我们还建立了县乡电子信箱报送系统，为局机关各科室都配备了微机，建立了网络信息平台，向实现办公无纸化迈出了重要的一步。

三是知情选择工作取得了新进展。今年，我们在汲取去年自治村知情选择成功经验的基础上，全面放宽了知情选择的范围和条件，在全县所有村实行了以人为单位。由于制度健全，方法得当，全县实行知情选择的共435对夫妇，不仅没有一例出现外孕外生，而且补救手术比去年减少了67例，受到了市

里的高度评价。

我始终认为，加强同有关人员和相关部门的团结和协调，是做好计生工作的重要条件。为了搞好与班子成员的'团结，我认真实行民主集中制，坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用，对每个班子成员，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了班子成员的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。为调动各乡镇的积极性，我非常注重与各位主管领导搞好协调。

随时倾听他们的呼声，并及时修订完善县里的工作举措，并多为他们排忧解难，使乡镇计生委和县计生局形成一个亲密无间的整体。为搞好县直兄弟部门的关系，我坚持求大同存小异，平时与有关领导多勾通，多交心，多协商，收到了较好的效果。如公安局、民政局、工商局等部门分别发挥了职能作用，对计划生育工作实行了齐抓共管，综合治理，使“一证先行，无证否办”的流动人口管理制度落到实处，在本年度市计划生育年终考核验收中取得满分的好成绩。

一年来，我十分注意发挥县计生局的整体效能，着力塑造勤政、廉政、高效、务实的机关形象。一方面我对机关干部职工做到政治上关心，生活上爱护，工作上支持，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范，做到政治上清醒、学习上主动、工作上富有创造性。作为一名共产党员，我自觉地戒浮、戒虚，努力培养实事求是，脚踏实地的工作作风，从不搞花架子，作表面文章。

今年在抗击非典的特殊时期，我带领全局工作人员以工作大局为重，发扬“特别能战斗、特别能吃苦、特别能奉献”的计生精神，加班加点，夜以继日，发挥计生系统的信息网络优势，及时准确全面地向国家和省报送疫情信息，得到了省市计生委的通报表扬，我也幸运地被评为了全国计生系统抗击

非典工作先进个人。

做为一名领导干部，我始终坚持清正廉洁的为官之道，坚持自警、自励、自省、自勉。同时我还积极抓好机关廉政责任制的建设，制订了专门文件，研究了多项防范性措施，多次亲自召集廉政建设会议。在我和班子成员的带动下，绝大多数的干部职工遵守纪律，工作认真，廉法奉公，服务热情。为控制人口增长，密切党群干群关系作出了重要的贡献。

以上是一年来自己思想和工作的初步总结，如果说有一点成绩的话，应主要归功于县委、县政府的正确领导，归功于全县计划生育干部职工的大力支持。由于自己的水平有限，能力有限，因此在工作中还有一些不尽人意的地方。今后我一定要发扬成绩，克服不足，自增压力，埋头苦干，锐意创新，为圆满完成党和人民交给的任务，再创佳绩，再立新功。

## 房地产公司年终述职报告篇四

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就顯得越重要。

### 二、实习目的

会计核算及财务管理的相关内容作为对象，进行实地学习与实践。运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。

### 三、实习地点

\_\_\_公司

### 四、实习内容

初步接触会计工作和工商注册工作。熟悉会计工作作流程。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。

对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的帐记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在长辈教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真

结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。长辈很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。

除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

大学生的实习是挑战也是机遇，只有很好的把握，才能够体现它的意义。

下面我从个人实习意义及对会计工作的认识作以下总结：

- 1、作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己

己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自己的工作内容，对企业的发展方向作出正确的判断，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到大量的共有财产，所以作为会计人员一定要把握好自己办事的尺度，首先自己要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。朱镕基同志曾经讲过“不做假账”。这四个字代表了他对整个会计界提出的要求和寄予的希望。如何挽救道德的缺失，将个人素质提高到一个新的层面上来，是我们每一个会计人员都要努力思考的问题。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

2、作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

3、作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫做事高三级，做人低三分。

## 五、实习心得体会

在这个学习和联系的过程中。我发现会计是一门实务与理论

结合性很强的学科，尽管我学过这门课，但是当我第一次和公司的同事操作具体业务时，觉得又和书上有些不同，实际工作中的事务是细而杂的，只有多加练习才能牢牢掌握。这次实习最主要的目的也是想看看我们所学的理论知识与公司实际操作的实务区别在哪里，相同的地方在哪里，内部控制如何执行，如何贯彻新的会计政策，新旧政策如何过渡，一些特殊的帐户如何会计处理等等。

带着这些问题，我在这一个月里用眼睛看，不懂的请教领导同事，让我对会计实习这些问题有了一定的解答，达到了这次实习的目的。除了与我专业相关的知识外，我还看到许多在课堂上学不到的东西。公司是如何运做的，员工之间的团队合作精神，处理业务的过程，规章制度执行情况，企业的管理等等。另外我也看到公司存在的一些漏洞，例如内部控制情况，其中主要包括现金收支制度执行情况，公司在执行国家政策规定方面也不容乐观。然而在现实的小规模私营企业这种情况可能普遍存在。

作为一名会计实务人员，通过这次实习也更加让我看清自己今后的努力方向。例如：实务能力，应变能力，心理素质，适应能力等等。除此之外拥有一颗上进心，进取心也是非常重要的。

房地产财务会计个人年度述职报告2

## 房地产公司年终述职报告篇五

20\_\_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是公司领导很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好xx顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。

在20\_\_，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美；这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

2、不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，

有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，20\_\_年的任务目标xx亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

2、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

3、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！