

2023年地产策划工作业绩 地产策划个人工作总结(通用7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

地产策划工作业绩篇一

岁末年终，今年的工作即将接近尾声，迎接我的是全新的__年，在过去的一年中，有所感觉，有所收获，有所学习，有所心得。在新的一年工作开始之前，我有必要对今年的工作做一个全面的分析和总结，对公司的各种情况做一个建议，对自身遇到的情况做一个剖析，对明年的工作做一个计划。希望公司领导认真看待我所做总结反映的问题和内容。

我自七月份进入公司，已将近半年的时光。初入公司时，我在市场开发部担任企划专员的工作，负责公司内刊与部门领导交代的一些相关任务。在此期间，工作虽不算勤勉却也认真负责。后部门调整，转入销售部，任职营销策划。工作期间努力尽责，对销售部领导交给的任务认真对待，尽快完成做好。

刚到公司时，我对房地产行业并不熟悉，对新事物存在一个了解的过程，经过半年时间的学习和了解，我对房地产行业有了一个概括和大致的认识，对我的策划和文案工作提供了很大的帮助，能够很快上手做出公司需要的方案、稿件。做为企业的门面，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修养，高标准要求自己。加强自己的专业知识和专业技能，广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

企划宣传工作对房地产行业来说，是一个重要的窗口，是宣传企业文化的前沿。在以“为做好企业宣传”为目的的前提下，树立企业形象，打造企业品牌，与团队共同完成项目推介与产品的对外宣传工作，开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司；楼盘广告、期刊的写作、广告展牌及宣传资料的制作与发放，通过利用视觉信息活动传递给外界对企业的评价，塑造企业形象，与同行业的竞争对手产生差别化；向广大客户在意见和建议。

最后，公司的管理制度及薪酬假期等制度也应该一视同仁。

对明年工作的计划和建议：

- 1、在新的一年即将到来之时，一如既往的做好自己的本职工作，按时完成领导布置的各项工作。
- 2、在新的一年里，对未来的工作做好统筹规划。
- 3、在新的一年里，努力学习策划的相关专业知识，提高自己的专业水平。

回首过往，展望未来，才能够对过去和未来作出反思，才能有所收获。敬呈公司领导过目！

地产策划工作业绩篇二

姓名中国人才网

性别男民族汉

出生年月1983年4月籍贯广东省东莞市

毕业院校广东工业大学健康情况良好

学历大学本科专业土木工程

毕业时间7月

联系电话

电子邮件

通讯地址广州大学城

求职意向

房地产策划师

自我评价

虚心好学、自学能力强，待人真诚

具有强烈的创新思维能力和欲望

责任感强，刻苦耐劳，做事踏实稳健，敬业

善于与他人沟通相处，有良好的团队合作精神和人际关系

喜欢接受挑战，凡事力求尽善尽美

做人乐观，对生活充满热情，对工作充满激情

具有领导才华，做到不以物喜，不以物忧，以静制动

主修课程

基础课程：高等数学线性代数大学物理大学英语工程力学结构力学等

计算机水平

熟悉计算机基本操作和日常维护;

熟练运用word,excel,photoshop等office办公软件;

熟练运用autocad;

熟练运用广厦结构设计软件;

熟悉互联网的应用,能够有效利用互联网资源

外语水平

通过cet—4□具有较强的听.说.写能力

校内活动情况

为班里主策划过咱班女生节晚会和学院元旦晚会节目

.magicdream艺术团舞蹈组成员,并参加过多个表演

参加过学院班制篮球赛

参加过学院班制足球赛

.参与过学院运动会裁判员工作

红十字会成员,红太阳志愿者协会成员,爱心社协会成员,并参与了许多义工活动.

校外实践情况

曾到过美联物业公司实习房地产策划师一个星期

曾到过东莞市的嘉禾商贸广场建筑工地实习一个月

曾做过中国校园商务网公司的业务推广员几个月

业余爱好

热爱运动，爱好篮球, 足球, 羽毛球等体育运动

地产策划工作业绩篇三

2、帮助其他销售人员谈客，提高成交率

3、协助处理案场突发事件

4、人员招聘及新人培训

5、推广执行及推广效果反馈

6、客户现场接待、楼盘推介讲解和销售目标的完成

7、客户详细资料建档、接待、销售与服务情况的记录与汇总

8、销售合同的签定及按揭资料的收集

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档

地产策划工作业绩篇四

一、房地产策划员（具备以下条件之一者）：

1. 连续从事本职业工作1年以上；
2. 具有中等职业学校本专业（职业）或相关专业毕业证书；
3. 经本职业房地产策划员正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

（注）相关专业是指：建筑学、土木工程、城市规划、建筑环境与设备工程、投资学、市场营销、工商管理、广告学、房地产经营管理、物业管理。

二、助理房地产策划师（具备以下条件之一者）：

1. 连续从事本职业工作6年以上；
3. 取得本职业房地产策划员职业资格证书后，连续从事本职业工作4年以上；
5. 具有本专业或相关专业大学专科及以上学历证书；
6. 具有其他专业大学专科及以上学历证书，连续从事本职业工作1年以上；
7. 具有其他专业大学专科及以上学历证书，经本职业助理房地产策划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

三、房地产策划师（具备以下条件之一者）：

1. 连续从事本职业工作以上；
2. 取得本职业助理房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作5年以上；
4. 取得本专业或相关专业大学本科学历证书后，连续从事本职业工作5年以上；
7. 取得硕士研究生及以上学历证书后，连续从事本职业工作2年以上。

四、高级房地产策划师（具备以下条件之一者）：

1. 连续从事本职业工作以上；
2. 取得本职业房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作4年以上；
5. 具有硕士、博士研究生学历证书，连续从事本职业或相关职业工作以上。

房地产策划师考试报名条件每年基本不变。

地产策划工作业绩篇五

style="color:#125b86"> 在忙忙碌碌中，20_年又要过去了，20_年即将到来，回头看看今年一年的工作历程，作为这一年企业发展的见证人，我深深的感受到了企业的蓬勃发展，企业员工的拼搏精神，自己也在这一年里成长了许多，并且自己从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。现在对这些做一个整理同时也对一年的工作做一个简单的总结：

一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

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。

四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。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。

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。

六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。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。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。希望新的一年里有新的收获，也祝愿公司在新的一年里越来越好。

地产策划工作业绩篇六

引言：

房地产开发项目分成两个阶段，分别是决策阶段和实施阶段，虽然实施阶段的时间很长，显得很重要，但要是没有前期决策阶段的努力，后期施工就不能展开，所以一个好的决策对

于整个项目的成功与否有着举足轻重的作用。重视前期的策划及设计阶段的造价控制，保证房地产项目以最小的投资换取最佳经济效果，促进房地产的发展。

一、房地产项目前期策划的内容分析

（一）房地产项目前期研究主要作用和工作过程为：第一，房地产项目前期研究工作的主要任务是寻找并确立项目目标、定义项目，并对项目进行详细的技术经济论证，使整个项目建立在可靠的、坚实的、优化的基础上，为项目的批准提供依据，它是项目的决策过程。它不仅对项目的整个生命期，对项目的实施和管理都起着决定性作用，而且对项目的整个上层系统都有极其重要的影响。第二，工程项目的前期研究是确立项目是否可进行投资决策的依据。目前在社会主义市场经济体制下，原由财政统一分配投资的形式变成了由国家、地方、企业和个人的多元化投资格局。因此无论哪一种投资方和国家审批机关主要都是依据项目前期研究提供的评价结果。项目前期研究所确定的投资方向对整个项目的成败是至关重要的，项目的前期费用投入较少，项目的主要投入在施工阶段，但项目前期研究策划对生命期的影响最大，稍有失误就会导致项目的失败，产生不可挽回的损失。

（二）项目策划的内容包括市场调研和项目定位，这就需要首先对项目周边的自然环境条件，项目开发时的市场和经济环境等资料进行收集和调查。要在适应市场条件下进行策划，以最低的成本来实现最大的利益。对收集好的资料进行仔细分析研究，找出影响房地产项目开发建设的主要原因，方便以后的施工进行。项目定位就是把市场调研的结果和初步构思转化为可执行的方案，必须要对其予以重视，因为它关系到项目的开发能否达到预期的目标，它确定了项目发展的方向，它的优劣直接影响整个项目计划的成败，要使其做的成功就要首先对收集的资料和用户需求进行定量的分析，确定项目实施的总体构思，使得项目的功能和房地产建设的内容规模有一个基本的思路，并对项目投资、进度、质量三个方

面设置相应的目标，在此基础上，把客户需求和所要取得的利润融进项目定位中。在项目策划阶段，有许多种方法来做好工作，其中最主要的方法是全面的深入的调查和分析项目所处的环境，因为环境的特点和变化直接影响项目策划的方向内容，同时也对项目有着制约作用，只有相互协调，才能取得策划与环境的协调。

（三）房地产开发项目前期成本的风险关键控制点为：第一，面临风险土地购买风险、土地拆迁安置风险。土地成本支出约占到项目总成本的对地块的开发风险后期升值的评估论证和成本测算工作决定了项目的可行性。因此前期投资决策是项目开发中最重要的阶段池是前期成本最重要的风险关键控制点。第二，面临风险设计质量风险、设计技术风险。规划设计费虽然开发项目总成本的不到，但在项目决策后对项目总成本的影响达以上设计质量的好坏直接影响工程造价及工期长短。规划设计阶段的`成本控制才能有效抓好工程造价进而达到降低造价节约成本的成本管理目标。规划设计阶段也成为开发项目前期成本的风险关键控制点。

二、优化房地产项目前期策划的措施

（一）限额设计是指按照批准的可行性研究报告及投资估算控制初步设计概算按照批准的初步设计概算控制施工图设计。各专业在保证功能和技术指标的前提下合理分解投资限额和工程量，然后再分解到各单位工程和分部工程。根据限定的额度进行方案筛选和设计并且严格控制技术设计和施工图设计的不合理变更，以保证总投资不被突破。限额设计是按照投资或造价的限额进行满足技术要求的设计，从节约的角度出发把技术同经济有机的结合起来是建设项目投资控制系统中的一项关键措施。在整个设计过程中设计人员与经济管理人员应密切配合做到技术与经济的统一。因此房地产开发企业应积极推行限额设计。

（二）房地产策划的主要任务是确定项目的构思、规模、内

容、性质，并且对其可行性做出分析论证。通过建筑策划，提出建筑项目设计方案的框架，指导建筑设计工作。建筑设计前期策划不同，设计方案也不同，体现了设计者不同的价值观念、文化观念，为建筑赋予了新的内涵。让建筑项目具有实用性是建筑设计最根本的原则，而建筑策划工作就是在为提高建筑项目的实用价值而服务。建筑策划是在设计者对项目的实际情况调查分析后得到的，为建筑设计提供了社会环境、市场情况、人文地理条件等信息因素。将建筑设计与实际情况紧密的联系起来，使建筑设计不仅表达了设计者的设计理念，也满足了业主和开发者的实际需要。

（三）作为房地产开发企业，在经济发展迅速、竞争日益激烈的情况下，要寻生存、求发展，就必须提升企业的整体能力。成本控制在当今的房地产开发中成为势在必行的趋势，其中建安成本在房地产企业财务管理中占据很大成分。建安成本是房地产项目开发的管理费用中很重要的一部分，是影响房地产项目开发成本的最敏感因素。要做到有效控制房地产开发成本，降低建安成本，可以通过公开招标、全员参与等方式来进行。招标工作在降低建安成本方面十分关键，招标时应当加强招标文件和合同管理的工作，保证招标的公开性。土地增值税作为保障收入公平分配、促进房地产市场健康发展的有力工具，加强土地增值税的征收管理工作，在一定程度上可以遏制土地的流转和炒作、挤压房地产的高额利润、细化宏观调控政策，规范房地产市场的交易秩序，对房地产行业的发展有着重要意义。

（四）构建房地产成本控制系统：第一，项目立项控制。此系统主要是处理有关国内外经济政策法规等方面的信息，经过整理存储在数据库以提供给用户查询，为决策者的决策提供依据，它包含了可行性分析、立项管理、项目信息管理、政策法规管理等模块。第二，管理成本控制。此系统从员工成本、业务成本及工程施工过程中的管理成本角度进行分别控制和管理。第三，营销成本控制。此系统根据当前房地产市场情况，做出不同价格的销售经济分析，针对不同的情况

制订不同的销售方案，进行有效的广告宣传与费用推广管理，并在营销过程中产生的售楼处费用进行管理。第四，财务成本控制。此系统主要是针对项目所需资金的成本和税务成本进行核算，并提供报表查询及打印功能。第五，不可预见成本控制。此系统主要是针对在房地产工程运行过程中各个环节可能出现的新增项目成本、突发状况成本及其他一些不可预见费用成本进行实时管理。

三、结束语

房地产开发作为一个投资大，建设使用时间长，成效与风险同在的过程，对项目前期策划的研究就显得特别的重要，因为精确地策划不仅是科学决策的主要保证，也是完成目标的保证。要通过借鉴国际先进管理经验，做好房地产的项目前期策划。

参考文献：

[1]张玉宾. 工程项目施工阶段前期策划[j].科技与企业，， 01：50.

[4]金永强. 房地产项目公司成本管理探讨[j].现代经济信息，2014，07：47+50.

地产策划工作业绩篇七

职责：

- 1：热爱婚礼行业工作，志在于长久发展；
- 2：负责前期与客户沟通，充分了解客户需求，提出合理建议并达成合作意向；
- 3：按照公司品质要求，负责策划方案的创意和实施计划等相

关文案的安排；

4：会简单ps操作；

5：熟练使用word□excel□ppt等办公软件；

6：与客户保持沟通并进行策划方案的修改，确保方案准确、可行、高质量；

7：负责方案中涉及的客户婚礼前期各项筹备工作中的资源协调以及跟进实施；

8：负责婚礼当天的统筹安排和整体协调。

任职要求：

1：有婚礼策划及销售经验者优先，大专及以上学历；

2：形象气质佳，具有较强服务意识；

3：思维敏锐、严谨,善于创新，具有较强的计划、统筹、执行能力；

4：具有良好的语言表达能力、客户协调能力和沟通能力；

5：具备较强的逻辑思维能力，关系管理能力及优秀的谈判技巧；

6：有亲和力、丰富的想象力和创作力，需要有一定统筹管理能力；

7：有较强的文字表达能力，心理素质好，喜欢婚礼策划的工作；

8：具有较强的学习能力，对实时热点动向了解，审美创意优

秀者优先；

9：能吃苦，品行端正；