

# 最新房地产销售先进个人年终发言稿(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 房地产销售先进个人年终发言稿篇一

尊敬的公司董事会各位成员、各位领导、各位同事：

大家好！今天，很高兴在梦想的出发地迎来了公司的年会。

首先，我代表策划部向大家汇报策划部上半年的工作。围绕公司年初提出的发展目标和“全面提升发展质量，全员增进发展效益”的战略指引，重点突出营销服务的及时性、服务的质量、服务的效果。在上半年迎来的项目认筹、开盘活动节点中，快速推进营销推广的工作；在项目营销推动层面，结合产品价值调整营销策略，强化速求形象，加大活动力度；在新项目拓展层面，积极配合公司新接洽项目的研判。在格林上东、延津上宅公园世纪的快速推进中，项目负责人员忘我工作，全力以赴；在绿色港湾、蓝湾香堤的突破中，策划负责人员高度抗压，多地奔波，为上半年营销业绩和营销目标的实现，付出了很多努力。

回顾上半年的工作，在公司各位领导的大力指导下，在设计部、销售部、市场部、行政部等兄弟部门的配合下，策划部在配合公司项目营销快速推进的工作中做出了自己的一点成绩。策划部的同事们默默付出，凝聚了许多的心血和汗水。回顾过去，我们感到更多的是差距。虽然进行了有效的工作，但人员数量不足；虽然进行了高强度的工作，但工作的标准化程度不够；虽然满足了营销效果，但是工作的条理性不强。

下半年的工作，策划部要围绕公司发展的战略方向，突出“全面创新提升发展质量，全员突破增进发展效益”的精神，强化质量、效益、效率。同时，加大考核力度，以个人贡献率作为界定工作效果的核心出发点。

具体的，在策划服务成果上，构建项目全程服务的系列模板，将项目定位，营销建议、营销推广方案、月度方案模板化。通过模板化作业，提高新入职人员的服务质量，提升项目操作的效率。

在策划服务流程上，按照公司制度形成标准流程，兼顾流程性内容和质量内容的平衡，达到提升质量的效果。

在管理过程中，以事业一部和事业二部作为重要的作业平台，通过模板库构建、集体化讨论作业、事业部管理的模式，开创策划服务工作的新局面。

在考核中，更加侧重个人对项目贡献程度的评定，这过项目服务内容、服务时间、服务效果等评定，来界定项目贡献率，作为考评的主导依据。

最后，再一次感谢各位领导、同事对策划部门的支持和指导，我想信，下半年在公司领导的坚强领导下，在董事会的有力指引下，我们将以“部门也能有大作为、部门也能做大贡献”的信心和决心，努力夯实管理基础，不断提升服务质量，奋力推动公司营销目标迈上新台阶。

谢谢大家！

## **房地产销售先进个人年终发言稿篇二**

胜利之歌已经奏响，时间的车轮推动着满载硕果的列车正开往那个阳光明媚、充满希望的春天，现在正是回顾过去，展

望未来的日子。以下是小编为您收集房地产销售年终总结发言稿，欢迎阅读。

## (一)经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积\*\*0000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

## (二)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确[]xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建

设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

### (三) 企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

### (四) 存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业

务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积\*\*61.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升□xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出xx年工作计划如下：

### (一) 指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

### (二) 目标计划

计划全年新开工房房屋总建筑面积约万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

## 1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

## 2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场已建成部分80%的招商量。

### (三) 工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在xx年基本扫除。因此，在xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

### 3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

### 4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之□xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

光阴似箭，不知不觉一年又过去了。近一年来在领导的正确领导下，在同事们的关心和帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长成为公司的一份子。个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一

生宝贵的财富。现在就\*\*年的工作情况总结：

在房地产市场回暖的5月长假，我参加了上海假日房展会感触良多。每天要分发数百套资料，重复回答客户的问题，同时还要耐心地为情绪激动的客户答疑解惑。周而复始地锻炼下来，使原本直率的我，言语也变得圆滑多了。

7月-9月95业主交房。除了耐心为他们解释装修确认书上的疑惑外，还要处理好少数问题客户，竭诚为他们提供微笑式服务，用熨斗式的服务烫平他们的不满，尽量避免与客户发生冲突。在正式交房之前我们就开始了准备工作，前后共发挂号信300封，平均每天接待来人来电5组，最多一天签订装修确认书\*\*0套。房展会是一个宽泛的平台，在那里我们置身于一个小社会，有形形色色的人报着不同目的前来，我们都要以同样的热忱来接待。房展会是试金石，它迫使我们更全面的了解我们的产品。相较而言，交房会便是一张网，它促使我们整个团队更好的团结起来，从领导到业务员，大家凝成一根绳奋斗在第一线，确保我们更好的完成任务。

10月我来到人力资源部工作，人力资源部是公司运转的一个重要部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，这就决定了平时工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还会有计划之外的事情需要临时处理，这些突发事件，让我得到了充分的锻炼。

通过一段时间的学习，我了解到人事工作大约涉及到以下几方面：包括编制公司员工需求计划；办理人员招聘、安排、录用、培训、调整、考核、奖惩、退(辞)工作；管理人事资料、档案；办理员工的工资、奖金、养老保险、医疗保险，办理工商年检；劳动纠纷的处理等方面。刚开始，我主要涉及比较基本的人员招聘、录用、退工及办理外劳力综合保险等相关事宜。截至目前，共协助人员招聘1，浏览简历近30封，通知面试6x人；并为x办理录用，为5x办理退工。



在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为：培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。目前岗位入职后的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

当然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工(及老员工)提供专门的培训。但是，定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的上、留得住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就

可以省下不少机会成本。

本人严格遵守公司的各项规章制度，积极参加公司组织的各项政治活动，尊重领导，团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系。平时，处处以一名中共党员的标准来规范自己的言行，对人真诚、热爱工作、任劳任怨，服从安排，完成领导给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

## 房地产销售先进个人年终发言稿篇三

在座的各位领导，各位同事：

大家好！对于前不久的晋升，我有些出乎意料，因为我也只是做好本职工作，在工作中多融入了一些精力和开拓的精神，主要是想把行政工作做好。在我回公司主导行政人事工作以后，有不少的朋友曾不止一次这样问我：“做行政人事工作干吗呀？多没劲”。其实我想说的是：对于一个想做大做强的企业来说，行政板块和人力资源板块的工作在公司的发展战略中同其他版块一样，具有重大意义，只是前期，我们滞后了他们的建设，弱化了他们的贡献。

在上半年，行政人事部的工作挺繁琐、复杂的，重点体现在以下几个方面：

2、成立人力资源部；人力资源部会对公司以后的战略发展提供人力方面的支持；

4、部门的绩效；已经初见雏形，上半年的整体策略的分析研究与现实工作情况的结合，

行政人事部的绩效管理体系已经初步建立，而且会在8月1号试运行；从去年10月份至今行政人事部一直在发生变化，如：

各项行政人事工作的推进，规律准时而，工作质量持续上升，组织历次活动也逐渐融入新意，工作深度和层面加大、拓宽，行政人事部又有了新的工作内容，基层员工与公司的互动频率增加，基层员工宿舍条件逐步提升改善，部门间、项目间的作业流程更加顺畅，新进员工素质明显提高、规范，更模式化了……每一个细小的变化，都牵连着你和我，印证着我们的前进，激励我们要奋发向上！

行政人事部注定是z发展历程中的一段缩影，无法与z的快速发展战略相匹配，而现在的z已设置独立的行政部和人力资源部，这两个部门将与其他职能部门一起，续写z未来的辉煌篇章！

20xx是z的质量年和效益年，也是z的创新年和突破年，为与公司发展战略相匹配，针对行政部和人力资源部下一阶段的工作，我想从以下三个转变开始：

1、工作态度完成由被动到主动的转变。这不只局限于行政部和人力资源部，整个公司在实行这样的转变。即由原来的人或事推着我们前进，这种方法现在变为我们推着我们的工作或合作伙伴前进，这这种工作状态的转变，提高了工作质量和效率。

2、工作开展态势完成由防御式到进攻式的转变。即由“守盘式”工作变为“攻守共进”式的工作，且要给“攻”一个加速度。原来可能有部分人的状态是，我们努力不把手头工作干丢了，以后我们要调整这种心态，扭转这种想法，不但要保证手头工作的量，而且要注重主动去开拓领域内新的工作。

3、流程控制完成由结果导向到过程控制的转变。即由原来的重结果轻过程变为“赢”在过程。过程很重要，其实很多事情都是这样，如果过程中每一个细小的环节我们都能做好，难道还害怕结果不是向好的方面发展么？下一步过程控制将是行政和人力资源对公司贡献的重要方面。

行政部工作以事务管理为主，已形成六大工作模块：1、日常行政事务处理（例会组织与纪要、文件制发及档案管理、日常制度监管、车辆调度等）、日常行政管理工作（制度建立与完善、部门沟通与人员协调、绩效考核）、企业文化建设、后勤工作（物资采购、物资管理及发放等）、外联、外部事务管理及突发事务处理。

随着高莹经理的加入，行政部人员体制更加完备，并制定出下一步的部门的工作方针：横向开拓，纵向深入，常规工作模式化，难点工作创新思维，实现项目和公司一体化管控，快速扫除管理盲区。在行政上我一直有一个想法，想摆脱传统的行政管理模式，什么事情没有预见性，都是突发事件，来一件事情重新处理一次，这种模式会浪费很多时间，而且流程和结果得不到保证，下一步行政部重点会从常规工作模式化，难点工作创新思维，重点下手，把行政工作前提预见性做到最高。

人力资源板块以孙丽娜经理为主导，采取先绘骨架，逐步填充的指导思想，现已把人力资源的五大模块逐步建立起来。

两个部门下半年除常规工作需要深化创新外，还有两项重点工作要提上日程：绩效管理的实施和创新、突破奖励机制的建立。绩效考核的实施可以有效促进公司的高效、良性运作，提高员工的工作效率和竞争力，导入绩效管理是20xx年公司各项工作中重要的一项，公司董事长兼总经理闫总早在12年年终会中上做过整体的工作部署。这项工作经过行政部和人力资源部上半年的筹备，将在8月1日正式试运行，首先从行政部和人事部开始，10月份形成成熟机制后逐步向其他部门推广筹备□20xx年，绩效考核机制将在公司全面运行。

## 房地产销售先进个人年终发言稿篇四

### （一）经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积\*\*0000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

## (二) 项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位；协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜；完成了项目土地手续并取得了部份国土证；完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁；完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建；完成了方案设计并通过了方案的审批；完成了项目融资7000万元，并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度；二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间；三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间；四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

### (三) 企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

### (四) 存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积\*\*61.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升□xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的'发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出xx年工作计划如下：

### (一) 指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

### (二) 目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约\*\*万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

#### 1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

## 2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场已建成部分80%的招商量。

### (三)工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在xx年基本扫除。因此，在xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业



务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之□xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

## 房地产销售先进个人年终发言稿篇五

尊敬的各位领导、各位同仁以及各位同事：

大家下午好

今天我能获得这一荣誉，心情非常的激动，首先我要感谢公司给予我了这个展示自我、实现价值的平台，没有公司领导的看重与栽培，就没有我今天的成绩。同时，我要感谢领导、同事以及xxx项目的所有同仁们，获得今天的成绩，除了我个人的努力外，团队的协作才是创造营销佳绩的关键，在这里，值得我骄傲的是，我们拥有一个优秀的团队，在这个团队里有富有经验、具有先进管理水准领导，有互帮互助、兢兢业业做事的同事，他们都当得起这份荣誉，他们都是我学习的榜样。

同时，有物业部、财务部、工程部等同事对我们的帮助，我们的营销工作才能如此顺利的开展，感谢你们。

作为营销人员个体，要做出优秀的业绩，我认为有五个方面的要素：

五是配合，同事间的互相配合，营销出紧张的'营销氛围，是造成火爆销售的关键；这五个方面，并不难，也容易做到，关键是持之以恒，相信我们所有同事都能做到。

20xx年我重新踏入房地产营销行业，慎之又慎的选择了xxx项目，在这里我做出了成绩，并得到了成长，在年末之际，我可以对自己说，我做了多么正确的选择，2013年我要做出更好的成绩，来回报公司！

20xx年已经过去了，回首我们过去，脑袋里浮现的都是我们团队一起的经历——10月的长沙军训、月的外出上门拜访拓客、以及最近的超级繁忙工作的日子，有累过、有笑过，也有人哭过，我们都做出了成绩，我们是一个家庭，2013年，相信我们会再创佳绩！

在此我真诚地祝愿大家新年快乐，身体健康，合家幸福！谢谢大家！