

# 征地拆迁个人年终工作总结(通用18篇)

顾问工作总结是一个反思过去工作经验、总结经验教训并展望未来发展的重要环节。以下是一些关于计划生育总结的案例分享，欢迎大家一起讨论和交流。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从\_回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有一年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20\_年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

### 一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以

及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

## 二、个人素质能力

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很漫长的销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在20\_年的工作中进一步的学习和改进。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急躁，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

也很感谢\_哥给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识 and 自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾20xx年的工作历程，作为\_企业的一名员工，我深深感到\_企业之蓬勃发展的热气，拼搏的精神。

我是x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，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。所以更是要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员

工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，某\_立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇三

坐在旁边的我不禁深有感触。

进入房地产行业说起来有一年多的时间，来到公司逐渐接触到\*\*\*、\*\*\*等项目，不同的项目接触让我学到很多，成长不少，在深入、有效地参与\*\*\*项目后更加了解了这个行业。通过推

广效果得到好的销售反馈时体验到莫大的成就感。但是同样也存在很多问题和不足：

(1)对项目整体把握不够到位：在具体项目的推广和策划工作中，对项目整体调性和营销方向的掌握和把控不够到位，主要体现在推广文案的调性体现和策划活动的思路梳理。

(2)对具体营销策略认识不够清晰：针对具体项目的策划活动认识不够清晰，思考不太全面，考虑不够周全。

(3)文字表现张力不够：很多时候对于项目推广要表达的内容认识很清晰，但一旦用文字表现就会出现表达不到位、力度不够、画面感不清晰等情况。这是我后期工作中需要着力提高的重要部分。

## 展望多姿多彩的20xx

新的一年，新的出发点，我很开心可以在\*\*\*策略团队里，沿着我的职业规划道路继续前进□20xx年，要更清晰的认识自己，发挥优势，弥补不足：

活动都要分析活动执行的效果是否到达推广目的，怎么能更好的实现营销目的，促进项目销售，而不是活动完毕就置之不理。借助网络、微博等平台，了解其他项目策划活动及执行效果，取其精华去其糟粕，实现自我成长。

最后，预祝公司的明天更美好，龙年腾飞发展！

20xx年x月x日

更多

## 征地拆迁个人年终工作总结篇四

20x年已经过去，新的挑战又在眼前。在x年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的时间里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、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。

二、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。

现今我已来工作x年多了，在x年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇五

房地产公司前期人员年度个人工作总结提要：同时还在能力范围内给成本、营销和财务予以支持和帮助，并取得了良好的效果。对20xx年度的总结为：踏实、努力、坚持、使命必达。

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司的发展和壮大做前期准备、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

2、对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业

度也不够。

### 3、个性过于明显，与个别人的沟通方式简单

1、提升个人专业知识能力，增强外拓能力和知识水平，创造性地开展工作

2、多看书，多学习，提升个人修养，遇事不急不躁，增强沟通水平和沟通力

1、做好政府关系维护，加强与政府的合作，协助营销做好品牌落地工作

3、重视客户口的工作，采取多学多问的方式，开阔眼界，把客户关系建设放在首位

4、加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提高员工满意度

5、对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行

7、加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养

## 征地拆迁个人年终工作总结篇六

房地产公司前期人员年度个人工作总结提要：同时还在能力范围内给成本、营销和财务予以支持和帮助，并取得了良好的效果。对的总结为：踏实、努力、坚持、使命必达。

### 一、自我评价：

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司

的发展和壮大做前期准备、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

## 二、存在问题：

2、对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业度也不够。

3、个性过于明显，与个别人的沟通方式简单

## 三、改进措施

1、提升个人专业知识能力，增强外拓能力和知识水平，创造性地开展工作

2、多看书，多学习，提升个人修养，遇事不急不躁，增强沟通水平和沟通力

## 四、20xx年工作思考

1、做好政府关系维护，加强与政府的合作，协助营销做好品牌落地工作

3、重视客户口的工作，采取多学多问的方式，开阔眼界，把客户关系建设放在首位

4、加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提高员工满意度

5、对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行

7、加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养

# 征地拆迁个人年终工作总结篇七

自金秋20\_\_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\_\_集团这个集体已经\_\_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、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，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

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、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，希望在20\_\_年度，会有所进步，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夸公司

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，在同事的细心帮助下，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……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，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、一个集体的热爱。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，使我在直接面对客户群体的时候，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，通过直接面对不同的客户群体，对我们阳光地中海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同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而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。通过这些了解，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，也有一定的劣势。

第三，而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一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

房地产销售个人工作总结

## 征地拆迁个人年终工作总结篇八

优秀作文推荐[]20xx年xx月至今一直在xx从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，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，缺乏执行力，心态还是很浮躁，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年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的！相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

首先是业绩方面：从20xx年xx月—xx月这一年的时间我共做了xx[]平均每月做了xx元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月xx的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、

银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们xx店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员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、对客户耐心、对成功有信心。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们xx店，离xx基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

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。我是一个从事工作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。

20xx年是我们xx有限公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的一年。为了提高工作效率我要调整工作心态、增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作。为此，充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下工作计划：

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50%—100%。年初受政策等各种因素影响了我们二手房的业绩但我们要利用澳帆赛来弥补这一缺陷。

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，学习直接关系到业务人员业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。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、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点上、落到实处。我将尽我最大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们的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

# 征地拆迁个人年终工作总结篇九

大家好！在这个阳光明媚的好日子，我们即将告别20xx年，迎来20xx年。过去的一年我们有进步也有不足，现在请允许我在这做简单的年终总结。

xx年，是继xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新政策（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的200x年，在集团公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。

## （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150000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□200x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。

20xx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1561.43万平方米，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。200x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200x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15万平方米（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200x年基本扫除。因此，在200x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。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十

xxxx江房地产开发有限公司在20xx年度的主要工作，是开发建设并经营xxxx门面房一、二期工程，在园区党工委、政府领导的关心支持下，经过全体员工的共同努力，“xxx门面房”项目各方面工作都取得了很大进展。为顺利完成该项目，努力达到xxx政府的要求，实现项目的经济效益和社会效益，总结工作经验，找出工作中的差距，合理安排来年的工作，现将20xx年度年度工作情况总结如下：

门面房一期工程已于20xx年竣工，本年度主要是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作；门面房二期工程主要施工内容已于20xx年基本结束，20xx年主要进行销售和资金笼工作，以及门面房门前大理石铺装，和xxxx路亮化及广告牌等其它配套设施的施工，门面房二期工程已于20xx年11月28日举行了竣工验收会；现在已进入全面交户阶段和后期手续的办理。

在项目建设施工过程中，我公司从项目组织管理、工程质量控制、现场管理等几个方面开展工作。

在项目组织管理方面：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标质量、进度、投资、同事的协作下，使得商业用房工程得以顺利进行，通过工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

在工程质量控制方面：质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品形成的过程控

制;验收控制。开工前确定质量预控方案，公司提出“建精品工程、树xxx形象”的质量目标，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及施工单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。抓好过程质量控制，在过程控制上，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督;严把原材料质量关，项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。工程项目部在对于施工单位的质量管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，从思想上重视质量管理，在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。产品的验收控制中，主要是要求施工方做到自检、互检和交接检，严格监理验收制度，确保按工序报验制度执行。总之，门面房工程的施工质量总体是好的，能较好地按规范施工，按规范验收，现在门面房二期工程已经各级质量监督检验部门验收合格。

在安全与文明现场管理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区主要交通要道占道施工，现场安全较难管理，工程项目部结合实际情况，和施工、监理研究，实时调整现场临时设施，根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定;为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工;督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失;督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

总体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，另外尚有1140万元已销售资金没有回笼。

项目开发的最要一环是销售，开发成功与否，主要看销售情况，所以公司采取了多种销售策略，多方开源，通过多种渠道，联系多层次客户。公司在上半年主要是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开发资金，对资金困难的客户，积极联系银行，动员客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼；在二期工程开发建设过程中，对直接分包的分项工程，优先考虑购置门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程建设的支付压力，如玻璃门工程和室外亮化工程；另外，动员地方一些有实力的个体老板购置门面房，以及一些有意投资商铺的外地老板购买，动员本项目的施工承包人购买本工程的一处较大的商铺，用以抵扣工程款；当然，还用了其它销售手段，比如充分利用户外广告宣传，采用涨价手段，动员公司员工亲朋来购买等。

镇卫生院门前门面房开发，开发面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐全，有现成的施工图纸，在协调好外部关系和补办一些手续后可直接施工建设，该处一旦确定开发，可以在5个月内竣工，且可以很快完成销售。

进一步对门面房一二期工程剩余门面房进行销售，确保后期开发项目有充足的流动资金。

总结门面房一二期工程的开发建设，存在四个方面的问题，一是门面房总体开发利润并不算高；二是销售不力，目前门面房销售相对滞销；三是工程建设扫尾工作缓慢，往往无法及时交户；四是现有管理理念相对落后，开拓进取精神不够。针对以上问题，我们总结出如下工作思路：

- 1、针对开发利润不高的问题，这里诚然有一个社会效益的方

面，开发的初衷是为了xxxxx形象的提高，也包含了xxxxx路改造的投资，但其中实际上仍有利润上的开发潜力，比如，在开发规划的初期，没有对房地产开发做全面的调查和研究，没有对投资效益做全面的论证，对其中的部分费用没有充分考虑，以致于在开发过程中产生了许多意想不到的开支，如消防和供电工程等；还有在工程建设的管理上也存在一些问题，没有充分协调质量、进度和成本之间的关系，致使了工程建设成本有所提高；另外，在考虑销售价格时，没有制定严谨科学的销售策略也对整体的利润有一定的影响；当然还有一些其它方面，总而言之，开发利润不高的问题不是某一方面或其中几个方面造成的，这里涉及到一个系统的成本管理，而系统的成本管理也就是科学的成本管理，是需要在实际工作当中积累经验并不断完善的，同时更需要学习，学习系统的理论和科学的管理方法。我们要在今后的工作中，结合房地产业的实际情况，制定严谨科学的成本管理体制；要从源头抓起，从决策规划和初步设计到施工图设计，到工程施工完毕和最后的竣工决算，甚至可以延伸到项目的寿命周期，都要有详细的成本计划；要加强学习，学习先进的成本管理理念，学习大房地产公司的成本管理经验，努力将房地产开发的经济效益和社会效益最大化。

2、针对目前门面房相对滞销的问题，尽管目前剩余商铺量并不大，但由于总体利润不高，如不将剩余商铺尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不足，这对房地产公司来说是非常严重的问题，必须要加以解决。而从市场因素看□xxx仍有市场空间可供开发，而放眼整个xxx以及xxx乃至全国，市场空间更大，这就需要在市场上做好调研，进一步开拓市场，而不能坐等；另外在销售策略上也有文章可做，我们在之前的销售策略上相对比较呆板和保守，需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路，在市场开发方面，不能只局限于永安洲，而更应该放眼更大的市场空间，要做好宣传广告工作，可以先在xxx区域内做好宣传，充分利用传媒力量，在xxx区域内做广告宣传，吸引有购买力

的业主来xxx投资，即使没有投资购买，那也是对xxx的一种宣传，对今后的开发也有长远意义；在销售策略上，要起到刺激市场的效果，针对目前门面房的销售现状，我们应在原有销售价格的基础上适当上调销售单价，这样对那些已购买商铺的业主是一种安慰，让他们感受到房屋升值的理想结果，同时他们也会对我们开发建设的门面房做一些间接的宣传，而对那些持币观望的业主却是一种强烈刺激，会促使他们果断购买；另外在今后的开发规划上要做足文章，要确定所开发的项目有充分的市场，所建房型要能最大限度地满足用户的切实需要，同时还要考虑不同层次的购买力人群，侧重于中低收入人群的需求。

3、针对目前门面房工程扫尾进度不快的问题，总结的关键原因是没有科学合理的进度计划和详细的规划设计，另外在择优选择施工队和合同管理方面也存在一些问题。我们在以后工作中，要抓好各项配套工程的施工，制定详细的工作计划；抓好工程质量，完善各项竣工验收资料，做好工程竣工验收准备工作；在以后的项目招标中，要选择有实力、有信誉的施工单位。

4、关于现有管理理念落后和开拓进取精神不够的问题，我们认为解决问题的关键是改革现有运行体制，要面对市场，采取纯公司化运作；制定公司长远发展规划，建立公司人才计划，投资计划，管理计划，并建立和完善相应的制度；要有将公司发展壮大，做大做强的观念，不可坐享其成；要加强学习，坚持走出去，引进来，要将先进的管理理念为我所用。

以上是我公司20xx年度的工作总结及20xx年工作计划和工作思路，我公司全体员工，将在到来的20xx年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作；我们要求公司全体员工要振奋精神、迎难而上，抓住目前xxx的大好发展机遇，开创我们房地产公司的新的未来；要努力学习，加强自身的素养，埋头苦干，扎实工作，提高自身的业务水平；用科学

发展的观点指导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司的各项工作能够全面、协调、可持续的发展。坚持以人为本，把我们房地产公司做大做强，为xxx经济建设作出应有的贡献！

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十一

总结过去，是为了更好的展望未来。2\_\_年度已接近尾声，过去的一年在充实、紧张、激动中度过，过去的每一天都值得回味。

11月17日听到党员转正的消息，似乎平静的脸上丝毫察觉不出内心的激动，终于成为一名正式党员，我将牢记党员的责任与义务，勇于承担责任，甘于奉献自我，为企业的发展和社会的进步贡献自己的一份力量，时刻保持着党员的先进性和纯洁性，做到正直、无私的个人品格，保持认真、热情、积极、求进的工作态度。

上半年：

总经办的工作经历，虽然繁忙、紧张，但是令我终身难忘、受益匪浅。能够有机会近距离接触老板，我深感荣幸，也积极抓住每一个机会，争取能从老板身上学习到更多的优秀品质、思维模式、工作技能，更好的理解企业发展理念、企业核心价值观。同时，也锤炼了我对公司的忠诚度，对公司的未来充满信心和激情。老板给我的感觉第一是为人正直，正如大家的评价一样，儒商风范，讲究大是大非；他跳跃性的思维，总是快人一拍；他超强的记忆力，在他面前别想混日子；他敏锐的洞察力，总是能精准分析国家政策动向与经济发展周期，迅速捕捉机遇；他执着的事业心，虽然身价不菲，但依然刻苦进取，令人折服；他孜孜不倦的工作，仿佛一个铁人，令人为他的身体担惊；他……。他身上有许许多多，都是多年知识的积累和商海的沉淀，值得你认真去琢磨，认真去领悟。

下半年工作：

主要围绕城镇化业务，具体有\_\_城镇化项目、\_\_城镇化项目、\_\_县项目、\_\_区\_\_景区等项目，城镇化是国家大战略，也是未来十年经济发展的主旋律，公司业务也向城镇化和金融方面转型，向产业链的高端方向转移，无疑增加了公司业务的竞争力，多个地方政府来公司洽谈业务，未来城镇化业务前景开阔。但目前由于国家关于城镇化发展方面的政策还在逐渐制定中，政策依然不明朗，房地产市场周期进入了低迷阶段，此阶段城镇化项目宜稳步推进，不宜冒进。伴随着公司城镇化业务的发展，个人也得到了很好的锻炼，收获了很多，主要有以下几个方面：

一是对项目的研判上升到了一个高度。城镇化项目不同于单纯的房地产开发项目，涉及到城镇发展总体规划、土地利用规划、产业发展规划、商业规划等多个方面，研判一个项目就不仅仅是从区位、经济发展水平、房地产发展阶段及市场背景等单一角度出发，而应站在城镇规划、土地一级开发、基础设施项目、房地产项目、产业发展等多业务维度去综合考虑。

二是要求个人专业知识横向拓展。城镇化项目不仅仅是开发建设，更涉及到业务模型的设计，需要从融资、建设、财务等多方面去统筹考虑，势必要求具备金融知识、财务分析技能，因此，必须横向拓展，多学习相关专业知识。

三是对个人沟通能力提出要求。城镇化项目比较复杂系统，项目发展的前期沟通工作尤为重要，沟通不是简单的开开玩笑、博众人一乐，沟通中有谈判、博弈的技巧，沟通的目的是形成有利于自己、双方乐意接受、彼此理解一致、明事实明确。因此，沟通不是简单的口才问题，沟通需要强有力的专业技能、明确的态度和端正的立场，沟通需要在前期做大量的工作，而不是临场发挥。

时光易逝，在人生短暂的旅途中，职业生涯显的更加短暂，在人生的黄金年龄阶段，我无时不在思索自己应该怎么进步，怎么能成就一番事业。能有幸进入新农村平台，我将会更加珍惜，希望自己与公司共成长，为公司的快速发展添砖加瓦。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十二

### 一、主要工作情况

#### 1、全面参与xx公司常年法律顾问服务工作

- (1) 起草拟定xx公司案件的上诉状，参与案件的讨论。
- (2) 审查各类合同800余份。
- (3) 参与xx两件专项法律服务方案的报价工作。
- (4) 负责xx5位实际施工人索要工程欠款纠纷的处理，拟定以房抵债等相关协议。

#### 2、参与xx公司非诉项目尽调等工作

- (1) 负责xx与xx棚户区改造项目及xx项目的法律尽职调查，并出具法律尽职调查报告。
- (2) 负责xx组团棚户区改造项目法律尽职调查并制作修改法律尽职调查报告。
- (3) 全面参与xx项目并购、重组，审查修改交易文件、参加谈判会议以及负责项目尽职调查，出具法律补充尽职调查报告。

#### 3、负责xx公司收购酒店项目的法律尽职调查并出具尽职调查报告。

#### 4、负责xx公司非诉项目尽调等工作

全面负责xx收购xx持有的xx5笔债权等项目的法律尽职调查工作并拟定120余页法律尽职调查报告。

#### 5、参与xx商业尽调。

独立负责14个商业地产尽职调查并对11个项目出具了尽职调查报告。

### 二、主要工作成绩及工作中存在的问题

1、工作中能够较好的完成部门负责人安排的工作，能够做到尽职尽责。

#### 2、工作中自身存在的问题

##### (1) 工作细致程度有待提高

在制作各类诉讼文书及尽职调查报告过程中，仍会存在不够细致，论述不准确的情况，没有做到精益求精。

##### (2) 对地产及金融方面法律法规的熟悉程度仍然不够

虽然系统的学习并实际负责项目工作，但仍发现，对工作中常用的法律法规的熟悉程度还是不够，不能做到有问必答，烂熟于心的程度，需要继续对专业领域知识进行系统的学习。

3、因参与非诉业务较多，庭审应诉能力较为欠缺和匮乏。

### 三、工作感悟及展望

在接下来的半年工作中我会围绕以下几点来提升自己：

1、工作要更加细致。细节决定成败，律师工作的. 成败也往往体现在工作的细致和对各个环节的精细把控上。在制作法律文书方面应当细致审核，避免错字漏字，严把以事实为根据，以法律为准绳，对案件的论述应当逻辑严谨，对项目不但要有宏观的把控也要有具体环节的精细思考。

2、对专业领域知识进行巩固、学习，全面熟悉房地产法律法规及业务流程，努力按照专业化律师的要求，精进业务。

3、协助部门领导做好顾问单位的维护和沟通协调工作。做好挖潜和开拓案源的工作，同时积极开展诉讼业务，多参加诉讼案件，丰富庭审经验。

综上，我依然会坚定信心从事律师工作，一如既往，踏实完成工作，与我们xx法律人一起做到“同心合力，事业腾达”。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十三

时间流逝，转眼之间我来华新联美公司计财部工作马上就xx了。虽然时间很短，但是这段时间在公司领导的关心和同事们的帮助下，我在工作上收获颇丰。下面我将近xx年来自己的工作情况总结如下：

□

□

□

已批未付准确管理，每天早上把的数据汇总完毕后报给出纳，其他各项报表及时更新。

xx来，我尽管围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成绩，但我知道这与公司的要求和期望相比还存在差距，

在工作中也存在不足之处。主要表现在：

自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，很多工作不能及时做出反应，做出让领导满意的结果。我相信随着工作的深入，我会做得更好。

自身的'业务知识和能力还有欠缺，需要不断地学习和提高。

针对上述不足，今后的工作中，我会不断加强财务专业知识学习，提高自己的业务水平，在细节方面完善自己，严格要求自己，更好的做好本职工作。

最后，感谢领导和同事们一直以来对我的关心和帮助。希望在我成为公司一名正式员工之后能更好的一起工作，团结协作，共同努力，为公司的发展而努力。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十四

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的分析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作！回顾这一年的工作历程，作为恒胜企业的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏奋斗的精神。

严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和专业技术水平，以适应新的形势的需要。经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。但也存在了诸

多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

## 一、工作内容

我于去年10月份进入公司以来，在公司售楼部工作。在公司领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了一定地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

至今进入公司我主要负责售楼部的有关文件的保管，签订网签合同，催促购房客户补交余款，收发登记及文字处理，房屋销控和户型图的绘制，并协助售楼部经理办理各项证件提供资料等工作，现由于销售人员不足，在之前的工作基础上，又于今年11月20日与销售人员一起参与房屋销售的工作，为此我要感谢公司领导对我的支持与信任，因为销售是企业的门面也是企业的窗口，所以上级领导安排给我这么光荣的工作，我是由心的感到领导对我的支持与信任。

### 1、资料方面：

1) a1#a2#楼网签合同已全部签订完成#a1#a2#楼cad户型图已全部绘制完成并粘贴完成#a1#a2#楼客户资料已全部整理好(除各别资料不合格的客户，已经通知重新递交)。

2) 售楼部房屋、车库、门市、地下商铺等销控不断跟进。

3) 售楼部各资料归档及地下商铺销售报表等等。

### 4) 销售方面：

5) 关于地下商铺的销售情况，今年大不如去年的销量，自开盘至今销售共计300套，面积1500m<sup>2</sup>(除顶账与预定的)，去年9月份—12月份销售共计136套，面积680m<sup>2</sup>，今年1月份—12月份销售共计164套，面积820m<sup>2</sup>(除顶账与预定的)，

去年相对今年地下商铺的销售比例为17：7。。

6)自前不久参与销售以来的一个多月，就于本月地下商铺才销售了4套，预定了3套，比起以前销售人员的销量大大不足，还需自我改进，和他们多加学习。

## 二、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，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素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，我虽然是专科院校毕业的，但还是要广泛了解整个房地

产市场的动态，与市场走向趋势，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，再加上之前的专业知识，我自认为已成为一名合格的销售人员，并且也努力做好了本职工作。

### 三、自认为工作中存在的不足

1、我虽然在房地产方面有点专业知识，也是专科院校毕业，但是在售房销售方面对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、也是最重要的一点，我是属于慢性子，在做事方面相比急性子要慢一些，但并非不会，也能赶在规定时间内完成任务，虽熟话说“江山易改禀性难移”，但我更坚信事在人为，所以在今后的工作中我一定会尽量克服我的缺点，使之工作一次更比一次效益精、准、快。

### 四、自认为工作中好的方面

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、我是本着一个先学会做人，再学会做事的一个心态去工作的，无论工作还是做人都是实事求是，例如：会就是会，不会就是不会，只要能做到不会可以不耻下问，或翻阅资料，直到会为止，从不不懂装会，怕人耻笑，也不是有点成绩就沾沾自喜，骄傲自大，自以为是等，因为我一直认为金无足金，人无完人。

4、对于新来的同事凡是有不会的，凡是我知道的都能认真并耐心反复的给讲解，知道她完全理解为止。

5、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

五、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的销售人员有以下几点设想：

首先，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、 销售、销控制表

2、 来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为□a□很有希望b□有希望c□一般d□希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十五

上周末几个同学调侃说：制定了20xx年学习计划、工作计划、结婚计划、攒钱计划、旅行计划和其他计划的人，还有七天时间来实现未完成的计划。坐在旁边的我不禁深有感触。

进入房地产行业说起来有一年多的时间，来到公司逐渐接触到、等项目，不同的项目接触让我学到很多，成长不少，在深入、有效地参与\*项目后更加了解了这个行业。通过推广效果得到好的销售反馈时体验到莫大的成就感。但是同样也存在很多问题和不足：

(1)对项目整体把握不够到位：在具体项目的推广和策划工作中，对项目整体调性和营销方向的掌握和把控不够到位，主要体现在推广文案的调性体现和策划活动的思路梳理。

(2)对具体营销策略认识不够清晰：针对具体项目的策划活动认识不够清晰，思考不太全面，考虑不够周全。

(3)文字表现张力不够：很多时候对于项目推广要表达的内容认识很清晰，但一旦用文字表现就会出现表达不到位、力度不够、画面感不清晰等情况。这是我后期工作中需要着力提高的重要部分。

## 展望多姿多彩的20xx

新的一年，新的出发点，我很开心可以在策略团队里，沿着我的职业规划道路继续前进□20xx年，要更清晰的认识自己，发挥优势，弥补不足：

活动都要分析活动执行的效果是否到达推广目的，怎么能更好的实现营销目的，促进项目销售，而不是活动完毕就置之不理。借助网络、微博等平台，了解其他项目策划活动及执行效果，取其精华去其糟粕，实现自我成长。

最后，预祝公司的明天更美好，鼠年腾飞发展！

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十六

自从进入房地产公司已经有3个年头了，在这3年里，我进步了很多，不仅仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理紧急事件的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。2015年已经走过，我就我在过去一年的工作做一下我的总结：

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\*\*\*\*\*企业的每一名员工，我们深深感到\*\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*\*\*\*人之拼搏的精神。

\*\*\*\*是\*\*\*\*\*销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，\*\*\*\*很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，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素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，\*\*\*\*已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。 房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*\*\*年与\*\*\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，\*\*\*\*积极配合\*\*\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售高潮奠定了基础。最后以\*\*\*\*个月完成合同额\*\*\*\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，\*\*\*\*从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

2015年下旬公司与\*\*\*\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\*\*火爆场面。在销售部，\*\*担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和

其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，\*\*\*\*立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与\*\*\*\*和其他销售部成员的努力是分不开的。2015年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。2015年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。

自2015年10月8日进入xxxx销售部成为一名销售置业顾问，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、张经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

一、学习方面；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，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也

意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售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。

楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第30天，在师傅xxx的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。截止今天共完成了销售面积xx平米，总价xxxx元，回款金额xxxx元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真的去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

三、思想方面；来到公司两个多月，最大的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，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□

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中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，取长补短。2015年，我希望能拥有自己的住房，在xx安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

2、每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付；

3、听从领导安排，积极收集客户信息；

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。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。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在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，2015年，我一直在期待！

XXXXXX

2015年12月19日

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十七

提要：同时还在能力范围内给成本、营销和财务予以支持和帮助，并取得了良好的效果。对11年度的总结为：踏实、努力、坚持、使命必达。

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司的发展和壮大做前期准备、服从领导，积极配合，完成了公司领导交给的其他所有任务。

2、对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业度也不够。

3、个性过于明显，与个别人的沟通方式简单

1、提升个人专业知识能力，增强外拓能力和知识水平，创造性地开展工作

2、多看书，多学习，提升个人修养，遇事不急不躁，增强沟通水平和沟通力

1、做好政府关系维护，加强与政府的合作，协助营销做好品牌落地工作

3、重视客户口的工作，采取多学多问的方式，开阔眼界，把客户关系建设放在首位

4、加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提高员工满意度

5、对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行

7、加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养

## 征地拆迁个人年终工作总结篇十八

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了\_\_集团，成为了一名置业顾问。说到\_\_\_\_集团，公司以

房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售—代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传

承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我\_\_年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过

几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同

样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己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。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。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。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，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。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、

等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、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。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。