# 最新房产经理个人述职报告 房地产公司总经理个人述职报告(五篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-10-06

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧最新房产经理个人述职报告 房地产公司总经理个人述职报告篇一20\_\_\_\_年对...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**最新房产经理个人述职报告 房地产公司总经理个人述职报告篇一**

20\_\_\_\_年对于房地产行业来说是一个跌宕起伏的年份，对于从事房地产行业的工作人员来说更是一个难以忘怀的一年。随着贯彻一年的各种房产调控政策不断出台，对每一名从事房产工作的人员都产生了很大的冲击。对于20\_\_\_\_年的工作总结有如下几个方面：

一、个人心态方面

年初当房产政策存在波动期的时候，当时内心坚定的相信房产行业不会因为各种政策而受到影响，因此工作期间表现出来的都是充满信心充满激情，因为相信这次房产调控不会持续太长时间，在不久的将来便会过去，但是随着房产调控政策的不断深入，对房产行业的影响持续加大，自己的心态也随着房产行情的转冷而变的不再充满信心和富有激情了，因此无论是在工作上还是在生活上都比较失落，深知自己作为一个项目部销售负责人，自己的失落情绪和不自信都会在无形中影响到整个团队的士气。

自己虽故作坚强和自信，但是仍掩饰不了内心的彷徨，因此对因自己的心态问题而影响到团队的情绪和士气进行深刻的自我批评。

二、团队管理方面存在的问题

1、招聘面试方面的不足。

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部门增添了不少麻烦!

2、团队培训工作方面的不足。

没有计划的培训、没有目的的培训、没有统筹准备的培训。

对团队的打造目标不明确比较笼统，培训的计划做的更加笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候即使天天培训也达不到培训的预期和效果。不但增加了工作人员的负担更影响了工作人员的心情。

对于培训没有一个长期统筹的安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，使主管也得不到相应的磨练更使整个团队裹足不前。也没有研究过老销售和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大老销售也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的不足。

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如销售人员的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致销售人员在这方面的工作开展的不是很理想。有的销售人员甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的不足。

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的不足。

例如有的工作人员偶尔迟到\_\_\_\_分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它销售人员心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。

究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。卫生虽然每天都在做，但是维护效果比较差，刚到中午时分售楼处的卫生已经开始变差，追根究底这都是我的监督和督促管理工作不到位，导致工作人员在这方面的意识比较差。

公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性不足。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

例如销售一线产生分单情况很正常，但是明知之前定的一些分单制度不是很完善，但是自己作为一个销售经理仍不认真去研究和完善以前的分单制度，从而导致在销售出现分单情况后没有一个共识的制度参考，只能根据实际情况进行平均分配，这样在一定程度上也影响了销售人员的工作情绪和积极性。

产生上述众方面的不足归根结底是自己做事不够用心、对工作不够重视、责任心缺失造成的，甚是愧疚公司及\_\_总对自己的一片良苦用心。同时对自己各方面存在的`问题给公司带来不好的影响和造成的损失做出深刻的检讨和提出自我批评。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

房产经理个人述职报告3[\_TAG\_h3]最新房产经理个人述职报告 房地产公司总经理个人述职报告篇二

尊敬的领导：

大家好!

一年来，在公司的正确领导和关怀下，在同志们的热情帮助支持下，围绕公司下达的工作目标，不断强化管理，规范运作，提高服务质量。并通过不断学习和努力实践，工作取得了一定成效，现就一年来的学习、思想、工作及廉洁自律情况述职如下：

一、加强学习，夯实物业管理基础

一年来，学习公司各项规章制度，以增强干好工作的责任感和使命感。将落实上级要求与创造性的开展工作结合起来，以一个物业新兵的姿态去努力学习和钻研物业管理知识，努力提高自身素质。同时加强了员工业务方面的培训和学习，提升员工服务意识，通过学习，做到了“认识到位、思想到位、工作到位”，进一步夯实了物业管理基础。

二、坚持服务是品牌，收费是命脉的原则，重点开展了以下几方面工作

(一)安全工作，常抓不懈

根据我部的工作实际和工作特点，坚持“以人为本，安全第一”的思想，组织开展岗位危险源辨识，正确认识危险点，将安全学习纳入学习常态化，积极参加公司举行的安全。

学习培训，坚持安全巡查制度，重点加大岗位危险源的排查和监控力度，大力开展反违章活动，引导干部员工树立了在思想上反侥幸、工作上反松懈、管理上反大意、行为上反“三违”的安全意识。使安全工作常抓不懈，确保公司整体安全生产运营。

(二)加强内部管理，提高费用回收率

我部所辖有\_\_个收费小区，点多面广战线长，为确保完成公司下达的全年经营指标。一是层层分解经营指标，责任落实到各班组、各小区及个人;二是针对新入住的业主继续加强住户档案基础性工作;三是加强了班组基础建设，健全班组的各项规章制度，完善班组标准化工作流程，使员工在工作中，做到有法可依，有章可循，按章办事;四是改进工作方法，在工作中热情接待业主，服务周到，对业主报修、投诉、回访等业务服务尽心尽力，妥善处理;五是定期走访困难户、贫困户，积极为住户排忧解难，最大限度的满足住户的需求，以此促进收费工作。

(三)以“创先争优”活动为契机，充分发挥\_\_\_\_员的模范带头作用

本部在“创先争优”活动中，开展了“安全上岗无违章、优质服务无投诉、收费指标无拖欠”的“三无”承诺活动，有力的影响和带动了本部员工“比、学、赶、帮、超”的积极性和主动性，员工的精神面貌有较大提高。同时开展献爱心活动，关心员工生活，为员工办实事，让员工感受到组织的关爱，使员工队伍更加稳定，企业凝聚力进一步增强。

(四)树服务品牌，促建和谐小区

工作中我们牢记服务是品牌的宗旨，在工作中做到“三到”和“四勤”。“三到”，即：走到、看到、说到。“四勤”即：眼勤、手勤、腿勤、嘴勤。力所能及的为住户解决实际困难，全年报修和自修次数\_\_次。针对\_\_\_\_等老小区，因设施设备老化现象严重，造成住户吃水困难的情况，我们深入现场，堵漏疏通管道\_\_处，解决了住户吃水难的问题。同时，运用法律手段为辖区住户维权\_\_起，得到了住户的好评，为促建和谐小区发挥了应有的作用。

(五)强化成本意识，严格成本控制

减少跑、冒、滴、漏。进一步加强水、电供给系统的日常管理，最大限度地减少跑、冒、滴、漏。建立巡查制度，成立巡查小组，动态地掌握情况发现问题;进一步加大查窃电力度，提高电费回收率;提高全员节支意识，对办公用品严格控制，废旧拖把\_\_\_\_个拆开合成\_\_个接着用。做到节约一滴水、一度电和一张纸，人走灯熄、水停，并用奖惩规定加以约束。

三、廉洁自律，树立良好形象

作为一名基层\_\_\_\_员干部，首先把自己的思想道德放在首位，不断学习法律知识，遵守各项规章制度，正确使用自己的职权，以身作则，能够积极参加公司举办的\_\_\_\_风廉政警示教育，对照自己的承诺书检查自己，以自重、自省、自警、自励来约束自己，在生活、工作中严格要求自己，能够做到自身廉洁，清白做人，干净做事。坚持“三重一大”事项民主决策，与班子成员能够经常沟通，密切协作，自觉维护领导班子在干部员工中的良好形象。

四、存在的不足及今后努力方向

一是管理工作有些方面仍较粗放，距精细化的标准尚有一定差距;二是工作有时有急躁情绪，处理问题方法过于简单，还需进一步改进;三是工作管理创新力度不够，解决处理突发事件的能力有待进一步加强;四是对“五型企业”建设和班组建设考核力度不够，与公司领导的要求还存在差距，有待进一步加强和提高。

五、20\_\_\_\_年工作思路

一、牢固树立“安全第一”的思想，加强各项安全规章制度的落实，强化现场的安全管理，加大员工岗位危险源的辨识力度和员工对岗位危险源的认知度，落实好安全培训管理工作。

二、以创建和谐、打造人文物业，全力提高物业管理服务专业化水平为工作目标，力所能及的开展便民服务，全力做好本部模范小区示范点的创建工作。

三、认真落实公司下达的各项经营指标和任务，进一步加强收费管理工作，提升各项费用回收率。

四、加强班组建设，紧紧围绕“五型企业”各项工作的标准和要求，完善体系，持续改进，稳步推进。结合本部实际，对每型要素进行认真修改，并创建学习、安全、创新、专业、和谐的“五型”班组，不断拓展“五型企业”建设的深度。

总之，我们将巩固好所取得的成绩，总结经验，进一步统一思想，明确目标，在公司领导的正确领导下和全体员工的共同努力下，继续发扬爱岗敬业、兢兢业业的工作作风，以饱满的精神状态，扎实做好以上各项工作。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**最新房产经理个人述职报告 房地产公司总经理个人述职报告篇三**

尊敬的领导：

带着回味的20\_\_\_\_年已悄悄远去，新一年的脚步已开始起步。回顾20\_\_\_\_一年来的工作，有辛劳有付出，有成绩有不足，当然更多的是工作经验的积累。营业厅是公司直接为客户演示和办理业务、提供面对面服务的经营场所，是客户认识企业、提升企业品牌的重要窗口。为进一步提高公司对外树立高效品牌，宣传品牌形象，更多的收集市场信息与情报，更多的接收用户的意见和反馈情况，现对20\_\_\_\_年工作述职如下：

一、热爱本职工作，精通电信业务

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接处到很多的事物;也可以结交很多的朋友;工作更可以使我们活的更精彩!要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

二、敢于管理，善于管理

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的性格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

三、知指标，明任务，求发展

随着集团公司将营业厅演变为营销中心趋势的推进，营业厅深感肩负的任务，在过去的一年每次早班会我都重复强调着分到个人头的上的各项任务和指标，使其了解这自己的业绩，促使营业员将业务更好的发展、加快发展。正常营业中我尽可能的帮助营业员推销我们的产品，做好后台支撑，及时总结经验与其他营业员分享讨论。

四、严格遵章守纪，维护企业信誉

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督、独立工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。

交通大街营业厅是支年轻的队伍，这个生机勃勃的集体将在新的形势下不断追求发自内在的服务精神，讲究服务艺术，用爱心、耐心、诚信、恒心去对待每一位用户，以创建明星班组为目标，现对20\_\_\_\_年工作计划如下：

第一，明确20\_\_\_\_年工作目标，实行“一流管理，一流服务，一流人才，一流业绩”，着实提高业务受理量，创新思维，利用每个人不同的性格发挥自己的长处，放开去干，放心去干，做好营业厅班长的支撑，做到粗中有细，定期核查，保证营业无投诉，业务无差错。严惩违规，表彰先进。使每个营业员发挥自己的长处。

第二，随着体验式营销的开展，在新的环境中更加注重培养营业员爱岗敬业，高度负责的工作态度充分发挥主观能动性、积极性，激励奋发进取的工作热情，加强营业员主人翁意识。做到人人有计划，人人有目标，每天开早班会落实实际需要改进内容，通报个人实际业务发展量和受理量，时常提醒自己的现阶段与目标和计划的差距。

第三，务实作风，善于学习先进经验，多与兄弟公司交流，尤其应与沙河等有先进业绩和管理模式经验的分公司保持交流，在学习的基础上善于创新、改进、务实和总结，使管理模式、营业业务发展量和服务态度得以确实提高。

第四，正如“一年之计在于春”，真正将“首季开门红”任务指标重视起来，为一年的工作打下坚实基础，将任务指标分配到个人，时常督促，每天通报个人发展情况，对个人的业绩表现做到奖罚分明，鼓励先进，改善不足，班组内多交流，多学习，做到真正必须将分配的各项任务完成。

第五，对营业厅内的固定资产和有价产品及移动终端，实行专人负责，及时上报相关使用情况和销售数量，做到数字要准，设备运行正常营业中要稳，制定相关使用流程，使其有人管有规可依，做到凡是营业厅物品都有登记或台账，保证公司资产固定化和准去化，我本人做到平时要查看，定期大检查。对相关问题不拖拉不邋遢及时处理，及时解决。

总上所述既然我选择了这份工作。我希望自己在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断学习，不断进步。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

房产经理个人述职报告5[\_TAG\_h3]最新房产经理个人述职报告 房地产公司总经理个人述职报告篇四

尊敬的领导：

2024年，是我任\_\_\_\_酒店总经理的第四个年头。回顾走过的路，再看看今天的酒店，虽然一路走来很辛劳，但我仍然感到由衷的欣慰。因为一份耕耘一份收获，我的付出有了收获，我的努力有了回报。四年来，我以酒店为家，兢兢业业，励精图治，与酒店全体员工齐努力共奋进，终于让酒店起死回生，稳步前进，连续\_\_年来都取得了良好的经济效益和社会效益，职工福利得到大幅度提高，酒店硬件设施得到全面改进，服务功能不断完善，酒店知名度和美誉度得以提升，综合经营环境得到较大改善。2024年，酒店经济效益又创下了历史新高。在成绩面前，我戒骄戒躁，永葆\_\_员先进性，保持清醒头脑，制定了2024年个人工作目标：加强思想政治学习和专业理论知识的学习，提高治理水平，坚持“两手抓、两手硬”的原则，保持和提高酒店硬件设施的功能，创新和提升酒店软环境质量。现将一年来的工作述职报告如下：

一、积极参加先进性教育活动，认真进行自我党性分析，努力增强党性观念

经过深入学习和广泛征求意见，我积极开展自我批评，清楚地看到了自己的问题和不足。经过深刻地剖析自身存在的问题的内在原因，进一步明确了整改方向，并决心加强学习，增强本领，切实改变工作中急躁情绪，谦虚谨慎，廉洁自律，与酒店全体干部员工共同学习、共建和谐、共创辉煌!

二、狠抓硬环境的建设，保持和提高硬件设施的功能

1、综合环境整治。

2024年初，应市政府领要求，按时拆除了酒店停车场前两栋有碍东湖景观、破坏酒店整体风格的建筑物，完成了近\_\_\_\_平方米的草坪绿化，还建公共卫生间，新修建商务中心，办公区域全部进行了装修，修建专用的有毒有害废弃物存放点。改造一号楼工作间，投入资金\_\_多\_\_万元。

2、新建太阳能中心供热工程

酒店的两台锅至今已使用\_\_\_\_年，远远超过使用年限，存在着巨大的安全隐患，如发生安全事故，其损失不可估量，也达不到环境治理体系的要求，运行成本高，年消耗成本达\_\_\_\_万元。经工程立项后，通过经理办公会研究决定酒店办公室和工程保障维修部共同负责太阳能工程前期市场调查、方案设计、工程合作意向的商务洽谈。在\_\_\_\_月下旬召开的专题经理办公上确定了\_\_\_\_公司为太阳能供货及施工单位，工程费用\_\_\_\_万元。我对工程提出了具体要求：确保工程质量，满足酒店热水供给需求，售后服务及时周到，工程费用全包干，不再发生其它费用。现在，太阳能中心热水器供热效果良好。

3、网球场修复。

酒店网球场自建成后一直闲置，荒草丛生。为了增加酒店娱乐功能，投资近\_\_\_\_多万元对网球场地面、防护网、照明灯进行了极具专业性的修整，效果良好。

4、烫平机、烘干机、蒸饭车的购置、床上用品的更新。新建了太阳能中心供热水系统，原燃汽型烫平机、蒸饭车等设备不能使用，酒店投资\_\_\_\_万元购置了烫平机、烘干机各一台、蒸饭车二台。另外，投资\_\_\_\_万元更新了全部床上用品。

5、消防设施的维护与更新。

三、狠抓软环境的建设，创新和提升酒店软环境质量

1、加强营销宣传，提高酒店知名度，拓展客源空间

多年来，我一直非常重视酒店市场营销与宣传。这项工作一直由我主理。我多次强调：做好一次接待，就是做好了一次广告;客户的口碑就是我们的形象。在每一次重要接待及大型会务接待前，我总是亲自主持召开专题会议，交待各个工作环节中需要注重的问题，并进行分工。会后，亲自到现场检查落实情况。在我的指挥下，酒店成功接待了出席\_\_\_\_艺术节开幕式的省市领导人和国家院士及八国专家友人、\_\_\_\_评审团成员及省市领导、成功接待了百余次各种级别的大中型会议。酒店的接待工作获得各级领导及宾客的一致好评

2、加强日常治理，提高服务质量，提高治理水平。

3、以创建活动为契机，打造良好的自然与人文环境。

2024年，酒店完成了全国文明风景旅游区、全国文明城市、省级卫生城市的创建活动，\_\_\_\_环境治理体系的复评、饭店复核。在会议上，我一再强调：“检查不是坏事，这是对我们各项工作的检验和提高。我们的硬件设施比不上别人，但我们拥有得天独厚的自然环境，假如我们不把美化环境的工作做足，不发挥好、不利用好这个优势，我们就再没有任何吸引人的地方了。”

四、下一步的工作打算

2024年，在酒店全体员工共同努力下，克服了诸多不利因素，非凡是原材料涨价造成成本加大以及各项费用增加，但酒店还存在着一些制约经济增长的因素：酒店整体硬件设施的档次有待进一步提高;劳动用工日益紧张，劳动用工将成为瓶颈。酒店如何发展、如何走下去，走向哪里是我永远的研究主题。我们要学会分析，一分为二的看问题，看清自己的优势与劣势，找准自己的立足点。我认为：

酒店今后的发展目标就是：抓住时代发展机遇，将酒店建设成一个集会务、商务、度假于一体的四酒店，全面打造\_\_\_\_当地知名品牌。切实做到：治理专业化。建立行之有效的指挥、执行、监督、反馈四大治理系统;服务个性化。以标准化、规范化服务为基本，努力追求服务的个性化，以此赢得的利益空间;经营特色化。酒店有着丰富的会务接待经验，我们要把会务接待做成特色，做成专业。

2024年，我将按照市政府提倡的政事分开、政企分开、立足于自收自支、效益好的多做贡献的原则，努力探索新的治理模式、运营模式，打破旧的分配制度，建立新的激励机制，完成大厅的装修改造及会议室扩容改建装修改造工程，招商引资新建别墅的新建工作，创造酒店新的辉煌!

20\_\_年\_\_月\_\_日

房产经理个人述职报告4[\_TAG\_h3]最新房产经理个人述职报告 房地产公司总经理个人述职报告篇五

尊敬的领导：

20\_\_年，对房地产行业来讲是极不寻常的一年，从20\_\_年持续进行的“抑制房价过快上涨”为主要目标的宏观调控政策的打压下，消费者的心理预测期受到抑制，而紧随着20\_\_年的国际金融危机的蔓延影响，市场观望情绪进一步加重，全国房产成交量出现急剧下滑，使得市场营销难度加大，今年，在成绩的背后，从企业本身及全体员工到我个人都经历了诸多的困难考验，我遵照公司的经营策略，在保证企业收益的同时把工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。现将我这一年来的工作情况向各位简要汇报如下：

一、了解落实土地信息

根据公司当前的总体思想和工作重点放在寻找土地资源的重大问题上。20\_\_年我与公司其他部门的密切配合：一是参与了\_\_多个市内及周边地区的项目谈判，其中包括等，从谈价格包括合作模式，每一步都界入的非常仔细小心。其中对宗地意向性较大的土地进行了实地踏勘，对个地块参加了拍卖，落实了市政管网及城市市政配套设施到位情况，通过对市场调查收集和对项目周边的市场价格及销售情况了解，对其做了投资估算及经济分析，并对重点项目做了项目初步可行性分析并上报了集团领导。二是办理项目的确界手续、土地证、立项批文、设计方案审查、消防审查意见、规划许可证、防雷、开发项目备案、人防、防震、效果图审查等手续的办理，项目已具备了开工条件。三是整理汇总并分析各区市房地产市场情况，重点对开发区市场做了调查，认真清理各项治理方面的管理制度，检查校核公司内部管理制度，关注外部监管法规和部门规章的变化，对照相关要求，修改与现行法规不相适应的内容，删除与现行法规冲突或已失去市场管理价值的内容，增加现行法规修改增添的新内容，逐步建立健全公司治理方面管理制度，强化对公司治理制度执行的内部监督检查与考核，健全内部责任追究机制。并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度。

二、集思广益，制定各项管控制度

由于综合因素的影响，的房地产投资和开发得到了快速的发展，从而引发价格的上涨，20\_\_年我按照上级的部署安排，成立领导小组，调研市场的发展情况，整理、汇总并分析了市各区市房地产的市场情况，重点对开发区市场做了调查，并根据市场情况做了项目的营销宣传推广方案及销售的各项管控制度，以确保项目在实施过程中能够流畅。

三、提倡加强团结，营造和谐氛围

团结出凝聚力，出战斗力，出生产力，出经济效益，只有全体干部员工心往一处想，劲往一处使，才能优势互补，减少内耗，形成合力，共谋发展。在日常工作中，讲究大局意识。自觉把企业的利益摆在第一位，做到局部利益服从整体利益，眼前利益服从长远利益，个人利益服从集体利益，顾全大局。增强团结协作意识，相互信任，相互尊重，相互关心，大事讲原则，小事讲风格，顾大局、识大体，胸怀开阔，善于容人、容事、容委屈，努力塑造团结和谐的工作环境。讲究表率作用。领导干部是企业凝聚力和战斗力的核心，是维护企业团结和谐的表率。工作中自觉主动地要身先士卒当好先锋、当好榜样、当好表率。把与企业员工相互沟通作为最基本的工作方法，与员工多交流、多谈心、多换位思考，增进了团结，取得了支持。团结和谐的工作氛围使企业上下形成了思想上相互学习、政治上相互帮助、组织上相互监督、作风上相互促进、利益上相互谦让、感情上相互尊重，创造了一个既有民主又有集中，既有统一意志又有个人心情舒畅的战斗集体。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

房产经理个人述职报告2

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找