# 房产人员晋升工作总结(实用49篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-10-15

*房产人员晋升工作总结120xx年悄然已逝，在过去的一年里。我xx房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发xx一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，扎实工作，基...*

**房产人员晋升工作总结1**

20xx年悄然已逝，在过去的一年里。我xx房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发xx一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效，现将公司一年来的工作总结如下：

>一、工程进展状况

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下，我公司的xx开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序，终于在20xx年初进行市场推广营销阶段，随着市场的变化和成长初步达到：工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。全年完成一期工程竣工的有xxx号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的基础和在建的有xxx号楼，其中x#、x#小高层电梯房。

>二、销售及推广

自20xx年x月首期开盘至今，在取得《商品房预售许可证》等各种证件齐备的条件下，共预售各种房型的住宅商品房合计xxx套，实现销售xxx万元，销售面积xxx平方米，销售率达90%。企业不但在销售上取得骄人的业绩，还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税，合计xxx万元，各部门行政规费约xxx万元，共计xxx万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌，我公司在传统广告投入基础上特在网站上投入广告，致力在注重品质，加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模，配套，环境最美，品质”的开发理念，将xx打造成xxx“第一城——城中之城”。

>三、公司管理

为了认真执xx地产开发的相关法律、法规，多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训，认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中，始终执行州、县关于商品房预售中的规定，未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定，认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上，认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理，全年无大、小事故发生。

>四、存在问题

对照年初工作计划，工程虽有条不紊的逐步进展，但未全面达到年初计划。需加强员工队伍的技术、管理培训，用企业文化塑造品牌意识；加大对售后服务的督查，使物业管理水平不断提升、规范，力创把xx打造成xxx县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态，积极向县委、县政府汇报工程进展协调争取各职能部门的支持，力争今冬明春的有间内，加快工程进度，为社会、企业的效益作出应有的努力。

**房产人员晋升工作总结2**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，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，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、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、忠于股东、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。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管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清楚地了解，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。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，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、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好工作，绝不能向客户透露;

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。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、工作中的不足

第一，售房销售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;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业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。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。

**房产人员晋升工作总结3**

一、提高政治思想意识，加强师德修养，为人师表。

自参加工作以来，我始终拥护中国\_的领导，坚持四项基本原则，认真贯彻党的方针政策，学习“三个代表”的重要思想， 用科学发展观统领全局，努力构建和谐社会;忠诚于党和人民的教育事业，全面贯彻党的教育方针。教育思想端正，师德良好;遵纪守法、敬业爱岗、积极向上、服从安排、团结同志，认真履行教师岗位职责。我积极参加保持\_员的先进性学习和学校、党支部组织的各种思想政治学习。在工作和生活中，我自觉抵制社会不良风气的影响，远离\_、赌博、奢侈，不图虚名，生活上勤俭节约，工作中不追求名利，做真真实实的自己。几年来，本人担任语文、数学等学科的任课教师、班主任、远程教育管理员和学校代办员等工作，在工作中脚踏实地的履行教育教学职责，积极推进素质教育，全面高效完成教育教学任务和远程教育工作任务，深得学生家长和社会的一直认可，并获得各级领导的好评。

二、加强业务知识学习，努力提高自身综合素质。

俗话说得好：要想学生拥有一杯水，教师必须有一股长流水。为了更好地做好本职工作，适应教育形势的不断发展，在工作之余，本人十分注重加强学习，以提高自身业务能力。XX年至今，我积极参加了学校组织的小学教师继续教育培训，取得了“贵州省中小学教师继续教育(XX-XX年)合格证”、“贵州省中小学教师普法教育合格证”。培训期间，我认真学习，对照自己的工作情况，进行检查，摸出了更好的教育学生的路子。此外，在空闲时间，本人经常阅读《贵州教育》等教育期刊，还经常利用网络上一些教育教学网络，了解最新的教育教学动态，学习他人的先进经验，提高自身的知识水平。对于学校的公开课，我尽量调好课去听，多向有经验、教法新颖的老师学习，做到取长补短。

积极参加了学校组织的关于《师德修养及教育》、《新课程》、《新理念》、《新技术》的学习，通过学习，教育思想受到了教育，教育理念和教育技术得到了提高，转变了旧的课堂教学模式，解开了心头的许多疑惑。同时，本着对教育事业负责的态度，利用课余时间，我认真学习了《教育法》、《教师法》、《未成年人保护法》、《教师职业道德》，提高了自身的思想素质，增强了依法从教的法制观念。通过学习，我获得了更多的知识，提高了自己的业务能力。因为自己在工作中肯钻研、不怕苦，所以，5月，本人通过教学工作中的点点滴滴写成论文《将阅读权还给学生》被刊登于《中国教育与发展》(国内统一刊号：cn54-1728/g4,邮发代号：1-258;国际标准刊号issn1860-0123)第123期、第55页中。

本人还积极参与了学校组织的其它教研活动。通过参与教研活动，更新了我的教学观念，提高了自身的教学能力，也提高了自己所担任的科目的教学质量。任现职以来，我主要担任语文、数学等教学工作。工作中，我积极钻研、勇于探索、不甘落后、虚心学习。为了做到有条不紊、有的放矢、顺利地完成教学任务，提高教学质量，每学期初，我都积极地钻研教材教法、新课程改革教学目标，并根据学生实际，编写出具有针对性、导向性的教学计划，以确立学期目标、明确阶段目标，把握好教学重难点。课前，我积极钻研教材、教法、学生、学法，结合自身实际及现有的教学设备，认真备好每一节课。

课上，本人以素质教育为导向，积极采用启发式、探究式等重“导”轻“灌”的教学法，培养了学生的自学能力，拓宽了学生的思路，发展了学生的创新思维;此外，本人还以新课标提出的：“倡导自主、合作、探究的学习方式”为指导，积极开展课堂教学改革。通过改革，转变了教师的地位和角色，课堂教学中体现了学生的主体性和教师的主导性，提高了学生学习的参与度，调动了学生学习的积极性，提高了教学质量。课外，本人认真批改作业;积极反思教学，认真写好教学随笔，不断总结得失，提高自身的业务能力。

三、关爱每一位学生，狠抓班级管理，成绩显着。

在教学工作中，仅仅把课上好是不够的，因为学生的素质不一样，接受知识的程度也不一样。因此，在教学中，我特别注重做好培优转差的工作。对于班中的优等生，我额外给他们“加餐”，教育他们不要骄傲，帮助他们树立远大理想;经常出一些难度比较高的，能够锻炼思维的题目给他们做。对于差生，我鼓励他们不要灰心泄气，尽量挖掘他们的闪光点，让他们树立起战胜困难的勇气和信心，帮助他们制订好追求进步的计划;同时，我还充分发挥优等生的作用，开展“一帮一”助学促学活动，以加速后进生的转化，强化优等生的能力。通过我不懈的努力，每学期，都能让自己所培养辅导的优、差生取得不同程度的进步，提高了整体教学效果。任现职期间，我除了担任高年级的语文、数学等教学工作，还担任了班主任工作。

在多年的班主任工作中，我兢兢业业，孜孜以求。通过工作实践，我总结出了一些行之有效的经验。在班级管理中，我主要做到勤管、严管、善管。每接手一个新班，我总是想方设法，通过各种渠道，了解清楚班级的各方面情况。这样，一开学，我已对学生有了一定的了解，对如何开展班级管理工作有了一定的有针对性的打算。往往第一节课走进教室，学生还不认识我，我已经能熟悉地喊出他们的名字。这使他们产生了一种亲切感。接下来，我便向学生提出我对班级管理的一些想法，让他们边听边提出建议，然后共同制定出班规。没有规矩不成方圆，为了进一步提高学生的是非辨别能力，我还通过引导他们学习《小学生守则》、《小学生日常行为规范》、为他们指明了纪律方向;通过引导他们自查自纠，变“他律”为“自律”，又使准则内化为他们自觉的外在行为。

这样既起到了教育个体的作用，又为形成良好的班级舆论奠定了基础。为了创设良好的班集体，增强集体的凝聚力，在班级管理中，我还充分利用班会、少先队活动课开展形式多样的，有教育意义的活动，寓教于乐。这些教育活动的开展，拉近了师生距离、增进了同学间的友谊、增强了大家的合作意识，使他们感受到集体的温暖，激发了他们热爱集体的意识。此外，在班级管理中，我还十分注重班干的队伍建设。通过努力，培养了一批职责明确、工作热情、人缘好、威信高、有独立处事能力的得力班干部。为了提高班级管理的效果，我让班干部在班级管理中发挥了强有力的作用，让他们认真协助老师做好班级管理，以促使良好班风的形成，加快优良班集体的建设。要净化班风，对于抓好思想型的后进生是一个不容忽视的问题。因此，在班级管理中，我十分注重做好转化后进生的工作。用“慈母心”、“朋友情”般的关心，热心帮助每一位后进生，通过挖掘闪光点、扶持起步点、抓住反复点、促进飞跃点，使他们从自暴自弃中醒悟过来，变后进为先进。在生活中，我细心地关心着每一位学生。天冷了，我提醒他们多穿衣服;天热了，我提醒他们不要暴晒、不要暴吃暴饮;下雨了，我提醒他们要带好雨伞;过马路时，我提醒他们要注意安全……琐碎的班主任工作渗透了我点点滴滴的爱心，虽然很苦但也很乐。多年来，我所教过的班级，班风好，学生都对我怀有很好的感情。

四、工作为首，尽职尽责。

自任现职工作以来，我吃苦耐劳，从不在工作上挑剔，服从领导安排，事事顾全大局、毫无怨言，真正做到了爱岗敬业、从未旷工、早退、迟到。任现职期间，XX年到现在，还兼任大湾小学校远程教育管理员，负责学校远程教育日常工作中，我积极探寻远程教育的.创新思路，努力提高自己的业务水平，远程教育还得到了老师们的高度评价，深受广大教师的欢迎，使我校教师从陈旧的课堂教学转变为利用现代技术和远程教育资源进行教学的多媒体教学模式，让学生在生动、形象、直观的课堂中轻松掌握知识。

五、工作中取得的成绩，得到了各级教育主管部门的认可。

述职人：XXX

时间：

**房产人员晋升工作总结4**

尊敬的各位领导、各位代表：

你们好!

站在这里，回顾三年来的工作，感触很多。感到欣慰的是，我在院办室副主任这个岗位上，为医院的快速发展作出了一份贡献，较好地履行了自己的职责;但遗憾的是，由于自己的能力和水平所限，工作上还存在许多问题和不足。下面，把三年来的工作简要述职如下：

一、持续学习，提高素质 ，主动适应办公室工作要求

20xx年，我从临床科室来到院办室工作，角色和职责发生了很大变化。在领导和同志们的热情帮助和大力支持下，我从头学起，从零做起，从新干起，院办室的每一项工作，做到边干边学，在实践中历练，在历练中提高。一是向书本、报刊和网络学。读书、看报、上网已成为我获取知识和信息的三大法宝，记读书笔记、积累报刊资料、下载网上文件已成为我每天必做的功课。的更新是永无止境的，要做好办公室工作，首先要不停地学习、学习、再学习。二是向院领导学。在办公室工作艺术，使我受益匪浅包括在座各位的医院每位同事都是我的老师写作水平，我都从中学到了很多，使自己的思想意识和工作水平取得了很大进步。

二、严于律己，团结奉献，认真履行岗位职责

三、廉洁清正，脚踏实地，正确对待名和利、得与失

走上办公室这个岗位后，受的条件和优势，在任何情况下，所惑。扎扎实实做事、堂堂正正做人。在与同事们的合作中，甘为他人做嫁衣、作铺垫，把别人的工作当作自己的工作，，与领导接触的机会较多。三年来，收获良多。三是向同事们学。古人说我较好地完成了各项工作任务。在宣传材料的写作、出色地完成了各项宣传任务。另一方面，我不断提醒自己要执着地追求，把别人的困难当作自己的困难，三年来，我越来越深切的体会到，知识和信息，，无论是为人处事、管理经验，还是业务能力、联系各方的枢纽。

三年来，我始终注意把握好自己的一都能按时按要求完成，300余篇，约积极协调组织各有关部门做好每月的质控医院形象广告的制作、五是充分发挥服务职能，热情为各科室和全院职工服务，把一线的事、病人的事看成院办室的大事，守得住清贫，严格遵守党纪国法，积极协助院办室主任做好，三人行必有我师。从不同角度看 它的职能和作用是非常特殊和，对下不张狂;日常工作中，一是完成了大量的文件起草和公加班熬夜成了家50万字。二是与同志们一起完成电视广告的发布等方面，努力做好领导特别是在车辆调配使用等不推、不脱、档案管理工作被认定为国家尽力地干好，不同别人计较享不把以权谋si，看作本事，不为利所缚、不为欲从而赢得同志对我们工作的支，院领导的人格魅力、领导风范和工作 协调左右、三年来，三是在质控方面，。四是与相关科室同志们密切合作，坚持向一线倾斜，要经得住诱惑，对待名利始终保持一颗平常心。努力做到不为名所累、持与合作，创造更加宽松、和谐的工作环境。

**房产人员晋升工作总结5**

在房地产行业工作也已经一年了，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，下面是20xx年的工作总结：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情;

2、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;

3、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;

4、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;

5、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;

6、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;

7、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，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;

8、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。所以这一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。

**房产人员晋升工作总结6**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作环境和工作氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求的道理。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，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。在企业不断前进的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我素质和技术水平，以适应新的形势需要。现就个人一年来的工作情况做以下总结：

>一、岗位职责

我于20xx年x月进入公司以来，在公司工程部工作。在公司领导，主管领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识。刚进入公司的时间里，我学习了贯标的相关编制工作，整理和收集贯标的法律类文件和法规。参与了编制关于公司机械管理制度，实验检测管理制度。负责编写土方开挖的技术交底工作，负责有关贯标文件的保管，及文字处理等工作，并参加了关于曹家巷，夏家庄面积统计，户型与图纸校对，拆分与合并户的处理任务等。在公司各部门领导正确的指导和各部门同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。

在公司的这段时间我接受了公司组织的房地产开发与经营的培训，在培训过程中，我系统性的学习了房地产有关投资的概述，房地产的类型，房地产投资的特性，房地产投资的形式等等。通过学习丰富了我在施工企业所应用的专业知识，使我更加全面的了解建筑行业，这个知识涵盖广阔、行业规范严谨、专业知识相互连接综合性很大的行业。通过学习我还掌握了房地产开发前期的运作程序比如房地产开发的项目可行性研究，房地产开发用地的取得途径，城市房屋拆迁管理，房地产开发项目的报建程序等。

>二、工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的`处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

>三、未来的工作计划

在今后的工作里，自己会认真提高工作水平，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，诚实守信、面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，全面加强学习，努力提高自身业务素质水平使公司持续的发展。认真学习，维护团队的合作关系，拓宽知识面。努力学习房地产开发的有关专业知识和相关法律常识。加强对房地产的规划设计，开发建设过程，市场营销这一体系的掌握。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，争取得更大的工作成绩与平台。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，我们公司会有更美好的明天！

**房产人员晋升工作总结7**

我是\_\_销售部门的一名普通员工，刚到公司时，我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。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口---销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的素质，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，我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。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在\_\_年上半年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

\_\_年下半年公司与\_\_公司合作，这是公司的又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\_\_项目十分火爆的场面。在销售部，我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，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，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，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。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，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

**房产人员晋升工作总结8**

一、实习目的

在\_房地产公司的办公室学习处理日常的行政事务，熟悉整个企事业单位工作的过程，通过实践学习，使所学理论知识得到验证，培养灵活运用书本知识的能力，并且学到许多书本上学不到的东西，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，为在毕业后能快速地融入社会打下基础。

二、实习时间

三、实习单位

\_房地产有限公司

四、实习内容

实习刚开始时，我的指导教师根据我的专业特点，给我分配了办公室日常工作以及初步学习会计实践。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。我们应该从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我负责的办公室工作，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。就连以前学过的会计基础知识也不能很好的应用。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力。

五、实习体会

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。影响一个人的工作态度。每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，效率高。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，即使在办公室中也很难处理一些令人措手不及的事情。也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走上工作岗位做好准备。

**房产人员晋升工作总结9**

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x的项目知识，和了解x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……

20xx年的销售工作情况

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们x成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。x期的项目全部销售，给我们x期增加了很多信心，x期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近x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x高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到x土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年的挑战

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

>第一，同比x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，在新的一年中一定会有新的突破，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。

**房产人员晋升工作总结10**

不经意间，xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

>项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

>工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；

3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，

6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xxxx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在×项目和[某项目名称]之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

>工作中存在的问题

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

**房产人员晋升工作总结11**

我从20xx年7月被提升到恒邦购物广场管理部，担任楼层主管，感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的平台。深感自己是一名管理者。主要职责是，维护整个商场现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合，较好地履行了自己的工作职责，并接管了商品管理的各项流程。加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的工作。这也就要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

一、以下是半年来我商场商品管理的总结；

1；大型市调共六次，参加市调柜台37个，市调单品共4696个，需调价194个，已调162个，以下柜13个，未调32个，以售完20个。小型市调三次，对国美家电与我商场家电相比，进行调价处理。

2、商场共进新品商品404个，窜货33起，同意上柜8起，退货13起，12起卖完不再进货。

3、对商品质检374个

4、对21个柜台商品资质的跟换

二、我计划以工作战略

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好员工的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助员工改进工作。

5、加强情感式营销，通过对员工进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

**房产人员晋升工作总结12**

本人王曙光，1971年7月出生， 1990年8月分配于西峡回车杜店小学，20xx年取得河南教育学院大专学历。20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

一、思想政治方面

坚决拥护党的领导,主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，烙守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想和行为时刻和党保持高度一致，且能够与时俱进。

二、教学教研方面

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”和个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长和实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，使每一个学生都快乐健康成长。

2.深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短;通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

三、教学管理方面。

学校的发展要有先进的教育思想和教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，使学校教育教学工作稳步前进。

四、取得的成绩

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持和同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇;课件1个;论文9篇;优质课5节;优秀教师1个;先进个人2个;科研成果4个;辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

范文二：

一、简要自我介绍s 学历：工作履历 -个性、人生观、价值观、信仰

1、我认为销售主管应该以销售为主，协助管理。在团队中是一个协调者、目标制定者。

二、职务说明s-部门组织图，部门工作说明 -个人执掌，工作重点说明

2、要做好一位称职的销售主管我认为要做到以下几点：

a、和团队共同努力奋斗，力所能及关心及帮助团队成员生活及工作。能够将公司的各项制度有效的贯彻落实给团队成员，将区域的销售任务合理的分解到部门再到个人，统筹规划完成拟定销售目标。

b、如何带领完成团队开拓市场?关注来自各种渠道信息所发现的在建项目和待建项目;借助RCC信息记录项目信息跟进;与同行多交流沟通;利用客户投标信息配合跟进;关注老客户新开发项目。

c.、如何带领团队如何维护客户?按客户分级规划分配跟进人员并列出跟进计划;与客户各部门(采购、技术、销售、生产)保持良好沟通争项目;与客户高管、财务增进了解保回款;

d、如何将团队成员合理分工?根据个人特长合理分工;在区域领导下制定有激励性 的内部浮动利益分配政策部门内部竞争上岗定期考核(负责客户及甲方的交换)

e、配合区域及运营部门做好区域内部规范化管理工作,做好CRM录入，引领本部门同事争做区域规范化管理。

三、过往工作业绩的突出贡献(三项以上，最好提供数据支持)

免货物积压，造成损失。围绕售前、售中、售后开展客户的维护工作，售前根据客户需要提供产品各项相关性能，向客户详细介绍相关所有产品的性能，售中安装过程中如需我司技术人员配合，保证在24小时内派技术人员给予配合 ;如果产品有质量问题，我公司保证在最短时间赶到现场，若证实是我司产品本身质量问题，我司将负责免费更换产品，如有必要，以保障业主利益，确保工程的进展;售后对已完成的项目做定期跟踪、回访工程;在维护客户的同事有很深刻的感觉是：我认为其实维护的同时也就等于在开发，利用客户投标信息配合跟进;关注中标项目及未中标项目，关注老客户新开发项目，维护及开发两者相辅相成，只要你被客户所认可，客户主动并且是愿意给你提供有效的项目信息，以及从客户处接触同行，可以加强与行业内同事的信息互动。

在20xx年个人完成销售合同额780万，送货额765万，回款额775万，回款率100%。从销售初期着眼丢单赢单的局部利益，到不计个人得失顾全大局的思维转变，感谢公司提供的平台和各位领导孜孜不倦的教诲，使我上升到另一个高度。

20xx年任住宅部门销售组长，带领部门同事配合维护客户的同时以及跟进一些重点项目，现部门人员5名，(一位已提交辞职报告)，部门欠缺项目跟进人员，需要增加1-2名新同事，配合我一块跟进项目，加强部门同事做业主工作，正在跟进以及重点关注的小城镇改造以及还迁房项目，詹庄子还迁项目、新立示范镇、小王庄二期、大港油田、解放南路、中国塘等项目的重点跟进，为我们来年销售业绩做基础。将个人职业规划与公司和区域发展对接，不断提升自己的业务能力以及对市场的把控能力。拟定销售计划以及销售目标，促进部门同事的团队协作能力。个人的力量有限，团队的力量是无限的。

在20xx年度个人完成销售合同额：368万，送货350万，回款349万，争取回款率100%。

**房产人员晋升工作总结13**

本人王曙光，1971年7月出生， 1990年8月分配于xxxxxx小学，20xx年取得河南教育学院大专学历。20xx年1月晋升为小学一级教师。现将任职以来，近六年的工作情况做以总结。

一、思想政治方面

坚决拥护党的领导，主动学习党的方针、政策，并在工作中认真贯彻。忠诚党的教育事业，烙守教师职业道德，以高度的责任心、积极的进取心投入教研工作。本人的思想和行为时刻和党保持高度一致，且能够与时俱进。

二、教学教研方面

1、勤勉教学，教书育人。作为一名教师，我始终把“教书育人、为人师表”作为己任，孜孜追求。从教中，一直工作在教育工作的第一线，能够深入钻研教材，认真进行教学研究，坚持系统式、启发性、研究性的教学方法。教学中，坚决贯彻因材施教的原则，始终把学生的“学”和个性体验放在教学的核心位置上。相信每个学生都有各自的兴趣、特长和实际情况，其理解、分析、体验、感悟的能力也不同。追求“差异发展”，使每一个学生都快乐健康成长。

2.深入钻研，大胆创新。任现职以来，我始终把教研放在重要的位置。不断鞭策自己，勤奋学习，把握学科的改革趋势，理解国家基础课程改革的发展方向。积极参加科研活动，注意以他人之长补自己之短;通过这些专题探讨大大地提高了自己的教学水平，收到了良好的教学效果。任现职以来，我积极承担省、市、县级公开课教学，均受到广泛好评。

三、教学管理方面

学校的发展要有先进的教育思想和教育观念，工作中，我始终坚持结合学校实际，以构建常规加特色的教育为宗旨，以努力改善办学条件为基础，以加强师资队伍建设为根本，以深化改革，提高教学质量为重点，形成完善的管理体系。始终坚持依法执教，文化兴校，名师强校的办学思想，以实现学校文化氛围，教育管理科学，办学特色鲜明为发展目标。奉行“德智双全，身心两健”的办学理念，使学校教育教学工作稳步前进。

四、取得的成绩

几年来，在自己的不懈努力，各级领导的支持和同事们的协助下，工作中取得了一定的成绩。任现职以来，获得优秀教学案例4篇;课件1个;论文9篇;优质课5节;优秀教师1个;先进个人2个;科研成果4个;辅导证2个。其中省级证4个，市级证18个，县级3个，镇级3个。

“不用扬鞭自奋蹄”“衣带渐宽终不悔”。教学是一种良心活，我会做到无愧于学生，无愧于家长，无愧于自己的良心而继续努力。

**房产人员晋升工作总结14**

总结过去，是为了更好的展望未来。20\_年度已临近尾声，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Xx城镇化项目、Xx城镇化项目、Xx县项目、Xx区Xx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。

**房产人员晋升工作总结15**

关于XXX同志晋升中级专业技术九级岗位的述职报告，XXX同志毕业于1987年8月，他自始至终致力于教育教学事业，扎根于边远山区，忠诚于党的教育事业，二十六年如一日，他为人忠实守信，做事责任心强，工作上从不拈轻怕重，态度表里如一，教学上勤勤恳恳，一丝不苟。几年来，他在自己的工作岗位上，辛勤耕耘，不断地探索与创新，历届都担任毕业班的语文科教育教学，桃李满天下，真可谓是到死丝方尽的春蚕。

XXX同志在以他完美的人格教育影响学生的同时，也凭着自己的能力获得了诸多的荣誉，任现职以来，担任学校副校长，并于20xx年12月获得学生作文辅导二等奖（黔西南州中语会）；20xx-两年获年度考核优秀教师，多年来他所担任的语文科教学深受社会、家长、学生的一致好评。

总之，XXX同志所经历的道路充满着艰辛而又伴随着荣耀，他对事业的执着与追求是有目共睹的，对工作的热爱赢得了同行的赞誉与学生的敬仰。

**房产人员晋升工作总结16**

时间过得飞快，每天都有新的事情发生，每天都有新的单要签，这是我对我的工作的担忧以及期望，在这即将过去的这一年里，我的确是每天要处理新发生的意外事情，也有新的单要签，是一种忧和一种喜。不过我知道，要想一帆风顺的做销售，那或许还是不太可能的。

>一、以真心换真心

又一年房地产销售坚持下来，我还是坚定着我来这里工作的初心：以真心换真心。

一开始要做房地产销售，我是很抗拒的，毕竟做销售意味着我要不断地去打扰别人，去给别人推销我们的楼盘我们的房子，以我内向的性格，我最开始是以为这是一个不可能完成的任务的，但在我抱着“以真心换真心”的态度去尝试着去做这份工作时。

我发现人与人的交流没有那么难，只要真正的做到了“以真心换真心”，哪怕是再冷血的人也会被你的真心所打动，恰好碰见这个人需要买房时，他一定会第一时间想到我这个和他用真心交流过的人。这是我这些年做房地产销售的诀窍，非常简单，也非常难以做到。

>二、耐心对待客户

当然，做房地产销售面对的各色人等中，也有非常不尊重人的客户，他们会什么都找你解决，他们还会把你当成你的佣人一样使唤。最开始的时候，我对这样的客户也是无法理解的没有耐心，后来在一次和客户真心交流过程中，我又意识到，这样的客户或许是因为信任我们，才会什么事儿都找我们解决，正因为获得了这样的信任，他们才会在真正需要买房的那一天找我们这些真正帮助过他们的人。

这就是一个相互的过程，做房地产销售的这些年，我意识到我们做的就是要为人民服务，只有这样，才可以签到单，才可以拥有真正称得上朋友的客户。

>三、积极面对工作

不知道其他销售是怎么做的，但今年我在我自己与客户交流的社交网络里发布了很多积极向上的资讯，这些资讯兴许不是那么贴合生活的真相，但是在沮丧的时候，自己看看也会得到一丝安慰和希望，我相信我的客户看见了也会有同样的感触，我把这些工作里不起眼的角落当成了一个正能量输出场所，给自己也给客户一个阳光的角落，在我们失落失意的时刻起到哪怕是一丁点儿微妙作用。

在即将迎来的明年，我希望自己也能够继续按照自己的初心行动，继续耐心和积极的面对所有客户，或者说所有人，只有这样，我的付出才有可能获得回报。

**房产人员晋升工作总结17**

尊敬的各位领导、各位评委老师：

大家好！能利用这个机会向大家介绍自己，我感到很荣幸！下边我根据自身实际，从五个方面向各位领导、老师作职称晋升述职报告，希望能得到各位的理解和支持。

一、基本情况

黄，女，现年42岁，某校初中语文教师。1991年6月毕业于广西右江民族师专中文系，同年7月参加教育教学工作。xxx年7月获中学二级教师资格，同时被聘为中学二级教师职务，这期间，除了担任班主任外，还兼任过副教导主任（2年）、语文教研组长（3年）、初三毕业班语文教学工作（4届）。

二、品德修养方面

爱祖国，爱人民，衷心拥护党的领导，遵纪守法，忠诚党的教育事业，敬业爱岗，无条件服从组织安排，尊敬上级，团结同事，关爱学生，淡泊名利，任劳任怨。

三、理论学习和专业技能方面

重视理论学习，积极订阅党报和多种专业刊物，阅读之余，还到网上冲浪，注意收集教育教学信息，不断更新观念，不断提高自己的教育教学水平。治教之方独树一帜，讲课充满激情，善于丰富课堂的内容，使之富有情趣，颇受学生欢迎，教学效果良好。教育工作中，坚持身教重于言传，注重与学生交心，晓之以理，动之以情。即使面对刁蛮任性的学生，也能心平气和地引导、教育他们。力求让学生从自己身上感受到人民教师的温情和关爱。

四、工作态度和责任心方面

顾全大局，服从领导的安排，默默无闻地担任普通班的语文教学和班主任工作。全心全意教书育人，精心备课，认真上课，热心辅导。按时上班，从未旷课、迟到、早退，极少请假，几乎每个学年都是出满勤。早上坚持与学生一道出操，晚自修放学则与同事们一起送外宿生回家。常深入学生中间，与他们促膝谈心，全面了解他们的思想、学习、生活情况，特别关爱后进生，注意做好他们的转化工作，让他们进得来、留得住、学得高兴。

五、微不足道的成绩

长期担任普通班语文教学兼班主任的我，教育教学成绩虽没有快班老师那样光芒耀眼。但是，对自己的工作表现，我真的问心无愧，我可以自豪地说：“有耕耘就有收获，有付出就有回报！”以下是我艰辛而又幸福的工作中的两个小小插曲，在别人看来也许微不足道，但却让我满心欢喜！

**房产人员晋升工作总结18**

如果我选一个词来形容20xx年，我一定会选择动荡。之所以选择震荡，是因为今年的x个项目有点无奈，有点困难，有点无形的压力。年初我刚接任x项目经理时，感到茫然无处不在，这个项目的前期我不习惯，开发人员方面的交流也不太顺利，但是这家公司对我的信赖，我接受了这个挑战。幸运的是，这个挑战成功了，现在总结工作如下

>一、挑战和措施。

由于开发人员前期广告力不足、市内大楼销售点不突出等原因，来咨询的客户非常少。x月在xx都市报上做了1/2版的广告，注册了约有x组的咨询电话，但时间太长(x月才开始对外销售)，很多客户忘记了这个项目，或者在其他大楼购买了住宅。因此，公司与开发人员讨论，决定迎合五一黄金周xx广场房展览会，发售xx特价房吸引住宅购买者发行金卡，结果当天在展览会现场有意向购买xx%的住宅来源，这也为xx的公开预约积累了客户

另一个项目是xx别墅项目，对该项目进行了非常系统的顾客资料分析，从成交顾客的职业背景、认知途径、成交原因、未成交原因等多个角度总结，具体如下

1、成交客户的职业背景分析:目前成交客户中占多数，两者之和占总数约xx%的比例。

2、成交客户认知途径分析:主要认知途径是朋友介绍和广告媒体，两者占xx%。

因此，本项目今后要加大顾客的维持力度，与顾客沟通。另外，在网上知道的也占一定的比例，但是比例太小，今后必须提高网络宣传能力。结果，本案目标客户水平高，网络对他们的影响力大。

3、成交原因分析:xx平方米庭院和绿化环境是项目吸引顾客的两个重要原因。

同时，价格相对不高，性价比极高是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析:离xx市区远，周边生活套餐不完善一直是本项目的缺点，本次分析也充分反映了这一点。

>二、工作感觉。

快20xx年底了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间了。回想一下刚进来的时候好像昨天发生了什么。一年间公司不断发展，不断成长。

20xx年x月x日，第一次进入x这个大家庭，感到罕见和新鲜，第一次从事房地产行业，认识到熟悉，感到对工作的热情和热情，第一次在国外工作，感到茫然和兴奋，第一次和客户交流20xx年是我学习的一年，学习接受新事物和信息，与人交流，学习笑容服务，自我感觉成绩很好。我相信20xx年会取得更好的成绩，提出合格满意的答案。

>三、收获和教训。

虽然20xx年震荡，但我感觉非常充实。与去年相比，今年我的思想更加成熟，思问题更全面，在现场管理、房地产销售等方面有了一定的提高。担任xx项目经理时，我根据自己的想法，结合市场动向和需求，制定了xx的价格报告和xx的预约程序。虽然写的不是很专业，但是这是我第一次尝试写东西，之前做的只是负责销售现场的工作。通过写报告书，我知道要认真理解项目，认真参加项目的各个环节，认真写与项目相关的方案，完全融入这个项目，理解其真正的卖点。

当然，有收获必然也有教训。在xx别墅的销售过程中，由于销售部与工程部的联系不紧密，住宅的方向发生了变化，位置发生了变化，但是在销售过程中没有根据情况进行介绍，客户要求退房。通过我们的努力，客户最终没有结帐，但这件事让我明白销售经理的责任很大，自己对销售员一点也不放松。

>四、20xx年工作展望。

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划和目标。

1、到20xx年x月x日，xx湖别墅一期开盘，销售率达到xx%以上。

2、与策划人员多与开发人员沟通、交流，尽快签订xx别墅x、x期代理合同，为公司开展业务。

3、培训销售人员，为公司培养更多有用的才能。

4、加强业务能力和沟通能力的学习，补充能量，准备迎接下一个挑战。

走过动荡的20xx年，迎来辉煌的20xx年。x每个成员都强烈感受到公司在变化，公司在成长。首先，公司增加了新的血脉，使公司更加强大，其次，公司的运营体制也更加完善，从以前的销售和企划结合不紧密，到现在为止每个项目都有固定的企划者，公司总部增设了张部和招商部，最重要的是百年从代理变成了开发的成功变革。各种各样的变化让我们高兴，希望在未来的岁月里，我们与成功有约，与幸福有约。

**房产人员晋升工作总结19**

20xx年，又是新的一年.新的开始，每年的这个时候脑海里第一个词就是这样几句话几个词。回顾20xx年这一年，可谓是我从事房地产这个行业以来最为虚度的一年，总感觉自己在原地踏步。

今年主要工作大致分为三个部分：

一、芦花庄园二期交房工作。

二、三期客户积累。

三、提升自身的相关学习。

具体内容如下：

>一、 二期交房情况

二期交房总体上来说在各位领导精心的策划和准备下，完成的还是比较好的。截止到现在，未交房户数为\_户，已交房\_\_\_户，完成率达到了\_\_%。本人未交房\_户，已交房\_\_户，完成率\_\_\_%，\_户未交房原因，均为房屋存在严重的漏水问题，客户拒绝交房， 目前处于第三次维修中。

总结经验：

1、在销售的前期尽量做到全面的培训，包括设计、施工、销售等等各个环节。尤其是和开发商的设计、施工图纸、销售合同内容和销售说辞的统一等。

2、交房过程：1)交房前提前做好准备工作，提前做出交房评估，对于问题客户事先做好安抚工作。

2)交房过程中，尽量避免，业务员和其他

闲杂人员出现在验房过程中。

3)交房路线一定要运用技巧。

>二、三期客户积累情况

三期产品包括：独体、双拼、洋房。独体共\_\_套，双拼\_\_套，洋房\_\_\_套。

1)、熟悉三期相关资料。

2)、积累客户。

截至到现在积累有效客户共\_\_组.b级\_\_客户c级客户\_\_组。

>三、 提升自己的相关学习

1)、关于房地产策划类、营销类、管理类等。

2)、相关的软件学习。比如，photoshop、ppt等。

对于20xx年的计划方面：

在做好本职工作的同时，继续努力学习操盘方面的、策划方面以及技能方面的，比如学习软件cad等。

**房产人员晋升工作总结20**

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

>一、工作简要回顾

（一）房地产产权产籍管理进一步规范。截止月日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房万，完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到；办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积万；整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

（二）房地产交易监理进一步加强。，共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积万，其中：商品房销售登记宗，销售额万元，销售面积万；私房交易宗，交易额万元，交易面积万。共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积万。

（三）城市房屋拆迁监管力度进一步加大。XX年，我局严格按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，批准拆除房屋面积万，实现拆迁许可证单位发放率达。目前，钟佛山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

（四）房地产执法监察力度进一步增强。XX年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份；协助法院办理查封、解封过户起；受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

（五）危房鉴定职能进一步发挥。XX年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积万，出具危房鉴定报告份，发出限期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

>二、主要做法

（一）改进作风，强化服务意识

1、强化干部的政治思想学习。XX年，我们认真抓好干部职工的思想道德建设，把学习、宣传、贯彻\_和“三个代表”重要思想贯穿于全年工作的始终，贯穿于精神文明创建的各项活动中，从而掀起了政治学习的热潮。首先，我们运用政治学习日集中进行学习局领导班子成员除每月集中学习两次外，还要坚持参加全体干部职工的每月一次的政治学习，同每个干部职工一样做好学习笔记，写学习心得。为了推介好的学习经验，交流学习心得，我们在办公室外设立了“学习园地”，从单位有限的经费中挤出元为每位干部职工订阅了《学习导报》、《半月谈》、《湖南日报》等党报党刊。其次，突出重点，有的放矢。一年来，我们以“三个代表”重要思想为重点，在全体干部中深入开展了政治思想教育。同时，广泛开展学习竞赛活动以及创建“青年文明号”活动，用活动的形式熏陶干部职工的思想。再次，有意识地着力培养有事业心、有上进心的进步青年，及时地把他们推荐到建党积极子培训班，接受组织的教育和培养。通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风。XX年，有名同志被推荐到入党积极分子培训班，名同志光荣地加入了中国\_，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党委评为XX年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的状况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟；四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高；五是努力为干部职工深造学习创造条件。对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，我们严格执行岗位目标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了XX年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成目标任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣元作风险抵押金，完成任务者月底退回，并享受各项奖励，未能完成任务者，扣掉押金，不享受各项奖励。在执行过程中，我们从领导带头做起，铁面无私，一抓到底。取得了良好效果。一年来，每个同志都能按岗位目标责任制的要求，尽职尽责，努力完成任务，没有出现违反岗位目标责任制的现象，为单位各项工作的完成提供了强有力的制度保证。

4、树立房产行业新风。一年来，我们继续推行“一把椅子让坐，一杯暖茶热心，一句好话送行”的微笑服务，大力倡导“为民、高效、廉洁、服务”的房产精神，进一步转变行业作风，彻底转变了“门难进、脸难看、话难听、事难办”的衙门作风，坚决杜绝了“吃、拿、卡、要、报”和“冷、硬、推、顶、拖”等不良行为的发生。持证上岗，使用文明用语，针对群众和客户的难点、热点问题，不断提升服务层次和水平，做到了从被动服务到主动服务，从一般性服务到优质高效服务、从单一服务全方位综合服务的转变。

（二）规范管理，提高服务质量

为适应房地产业快速发展的\'新形势，进一步提高办事效率，优化服务质量，我们按照政府职能转变的深层次要求，从多个方面入手，不断加大了对软硬件环境建设的力度，将优质服务不断引向深入。上半年，在房产管理方面，我们主要做了以下六个方面的工作：

1、提高队伍素质，优化人员结构。通过举办各种培训班，组织法规知识考试等多种有效形式，使干部职工丰富了理论知识，强化了法律意识，增强了业务熟练程度，提高了依法管理、依法行政的自觉性，综合素质得到全面改善、提高。按照“精干、效能”的原则，抽调业务操作熟练、工作责任心强、服务意识优良的工作人员到重要岗位上工作。一年来，我们共组织全局干部职工进地产法律法规知识培训次，举行相关考试次，取得了很好的效果；抽调名年轻干部到岗位上，提高了效率，提高了服务质量。

2、简化业务手续，优化工作流程。制定出台《房屋权属登记工作流程和有关内设机构职能职责》，简化业务办理手续，切实提高办事效率，改善服务质量，为实行面对面交流、心贴心服务、零距离服务创造了基本条件，消除了客户办理业务时的心理障碍。

3、加大硬件投入，加速办公自动化进程。一年来，在单位资金紧缺的情况下，我们共挤出资金万元，在原有硬件的基础上，添置了数码相机等计算机相关配套设备，方便了房产测绘、缮证、危房鉴定等相关业务图片输入输出管理，切实提高了工作效率。

4、落实服务制度，推行服务。在全局大力推行和认真落实首问负责制、文明用语制、政务公开制、公开承诺制等各项服务制度，使服务规范化、制度化。建立快速反应机制，提高快速反应能力，推行服务制，将服务时限向社会作出公开承诺，做到“急事急办，特事特办，难事帮办”，确保各项业务及时办结。

5、推行政务公开，实行阳光操作。将办理业务需提交的证件、业务办理程序等一律上墙公布；针对客户关心的房地产业务，印制了明白纸，广泛宣传；将房地产管理方面的法律法规、办事程序、收费标准上墙并及时准确地对群众和用户提出的问题作出解答，保证了群众的知情权，方便了客户，取消了工作人员的自由裁量权，彻底杜绝了业务办理的暗箱操作。一年来，我们实现了服务零投诉。

6、深化社会服务承诺，建立健全监督机制。通过媒体就服务质量、工作效率、职业道德等内容向社会作出公开承诺，接受群众和社会各界监督。综合运用新闻媒体、设立公开监督栏、投诉电话、投诉意见箱，发放征求意见函等行之有效的方式，采取内部监督与社会监督相结合的办法，将全局干部职工置于多层次、全方位的监督之下，促使每个干部职工自觉、严格遵章守纪。在全局实行投诉和行政过错责任追究制，进一步完善了监督机制。

（三）依法行政，发挥服务效能

XX年，结合我局依法行政的管理职能，我们落实了以下三项举措：

1、加大宣传力度，普及房产知识。我们在法制宣传教育工作方面下了功夫，花了力气。通过多种形式，采取多种措施，向社会各界和群众做了大量宣传工作。一是利用电视台等新闻媒体宣传房产方面的法律法规政策和工作动态等信息。二是通过从事外业的办事人员在工作过程中和房地产执法检查中宣传房产工作和有关法规政策、业务办理程序等。

2、加大执法监察力度，搞好法制建设。首先，我们协助法院办理房产的查封、解封案件，维护房屋产权人的合法权益。一年来，共协助法院办理房产查封、解封过户起，受到了相关部门和房屋产权人的一致认同。其次，受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案，解决历史遗留多年的房屋纠纷问题。共受理行政纠纷案起，较好地维护了房权证和颁证机关的性。再次，积极查处违法交易，清理整顿房地产开发市场和交易。一年来共查处违法交易宗，下发限期整改通知书份。同时，做到全年无任何行政执法违法现象发生，从而，规范了房地产开发经营行为，促进和保障了房地产业的健康发展。

3、加大拆迁监管力度，维护稳定大局。XX年，我们严格按照规定审批拆迁项目，实行“以法拆迁与以情拆迁相结合，严格执法与热情服务并举”，始终坚持把群众满意和不满意作为检验自己工作好坏的标准，头脑中时刻紧绷“服务”和“稳定”这两根弦。随时注意收集被拆迁人的意见，耐心做好思想工作，努力将矛盾化解。在拆迁工作中，坚决做到“公平、公开、公正”，杜绝人情关系，杜绝“以权代法”，“以‘尺’谋私”等不良现象的发生。其间，共组织召开拆迁政策、拆迁标准学习会议余次，加强国家《条例》和省《实施办法》的宣传力度，讲明《条例》的立法本意、立法原则。通过宣传，使群众对我县执行的拆迁政策补偿标准有了正确的认识，自觉主动地配合拆迁，受到了县委、县政府和县建设局领导的高度赞扬和嘉奖，维护了社会的稳定大局。

一年来，按照县委、县政府的部署，结合房产行业的工作实际，我们做了一些具体工作，取得了可喜的成绩，但我们也清楚地认识到，与县委、县政府的要求，还有一些距离。我们决心在今后的工作中加倍努力，真抓实干，将每一项工作做到。让县委、县政府放心，让群众满意。

**房产人员晋升工作总结21**

进入公司已经有将近两年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了20xx年度工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

>1、熟悉了解公司颁发的各项规章制度

我进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

>2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

>3、参加技术部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及本部室的实际情况，并参考其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了技术部的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

>一、存在的不足以及改进措施

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司两年来的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

>二、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划,以及质量保证体系是否行之有效等。

理规划和监理工作实施细则的审查。业主的意志要通过监理工程师来实现。监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。特别强调带着问题下工地进行调查研究。

2、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

3、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营

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