# 工业地产客户工作总结范文(必备21篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-10-17

*工业地产客户工作总结范文120xx对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20xx年的芊域阳光、沣东城市广场、沣东新城第一学校等项...*

**工业地产客户工作总结范文1**

20xx对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20xx年的芊域阳光、沣东城市广场、沣东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20xx年主要完成工作汇报如下：

>一、20xx年度个人完成的主要工作

根据20xx年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电：

1、 完成芊域阳光项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴

纳。（最终和财务沟通缓缴至20xx年初，由于六村堡变正在内部改造，等其增容完毕才可接入，通电准确时间还要项目部配合土建施工进度）

2、 完成沣东城市广场项目正式用电方案取得。（因“马王变”正在筹建，通电时间待定）

3、 完成芊域溪源项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

4、 完成沣东新城第一学校项目临电通电及后期增容迁改等手续。（芊域溪源、沣东新城第一学校项目正式用电资料均已报入供电局） 天然气：

1、 完成芊域阳光项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（移交项目部，具体进场施工时间根据现场施工进度决定）

2、 完成沣东城市广场项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（因项目现场不具备天然气施工条件，具体进场时间由项目部沟通）规划审查、消防、人防：

1、 完成芊域溪源、沣东新城第一学校项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。 测绘：

1、 完成芊域溪源项目、沣东新城第一学校项目定验线复合。

2、 完成王寺城改、秦时明月项目地形图购买及红线图绘制。 配合部门及其它部门：

1、 配合完成沣东新城第一学校项目在市立项及相关审批手续的办理。

2、 配合完成芊域溪源b区、沣东城市广场项目国有土地证的取得。

3、 配合完成芊域溪源、沣东城市广场、沣东新城第一学校项目防雷检测相关手续办理。

4、 配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。

3、 配合财务部完成全年相关融资手续办理。

>二、20xx年度个人在业务技能提升方面的得与失

回顾项目报建过程，其间手续繁多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，只有这样，才能高效快捷的完成工作任务。当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。20xx年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己的工作更上一个台阶。

2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳 。

3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年6月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经过公司领导商议，决定在7月15前必须完成芊域溪源项目规划审查，接到任务后，在张部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，专人专项，客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节约成本约3000万元。

>三、对部门管理方面的意见和建议

1、建议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房地产信息。

2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

>四、对公司管理方面的意见和建议

需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这

就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

>五、个人20xx年个人工作计划

1、配合本部门完成的芊域阳光、沣东城市广场、沣东新城第一学校等项目交付计划，安排每一步的工作。在公司交付计划确定后，及时编排项目竣工验收的计划，并按计划实施，确保项目如期交付使用。

2、配合本部门完成年度计划，办理各个项目交付所需的水、暖、电、天然气等市政配套手续的办理。及早进行市政工程所需的相关工作，并及时报批报验。

3、配合本部门完成公司在建项目芊域阳光、芊域溪源、沣东新城第一学校等项目土地证的办理及取得。

4、配合本部门完成公司新建项目王寺村城改、秦时明月、沣科花园等项目前期报批手续办理，提高报批效率，为公司第一个商品房销售创造一个便利条件。

>在即将到来的20xx年，我不但要努力工作还要时刻提醒自己在工作之余学习相关专业知识，提升专业技能，具体安排如下：

1、 认真学习建筑消防、人防、城市规划等设计规范。

2、 吃透水、电、气、暖、配套费等相关政策法规，整理出不同项目、不同方式的报建流程。

3、 积极参加公司组织的相关专业知识培训，丰富自身的知识。

工作中的不足和欠缺，也请领导和各位同事批评、指正。同时，也热切企盼公司今后更加蓬勃发展，我也将继续贡献自己最大的力量为公司创造辉煌的业绩。

**工业地产客户工作总结范文2**

xx年的上一年已经过去，新的挑战又在眼前。在上一年里，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，在稍后的几个月里，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，客户分辩的出真心假意。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。

现今我已来工作一年多了，在上一年的工作中，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。

**工业地产客户工作总结范文3**

在过去的一年里，房产销售年终工作总结东方豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。

上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于20xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于20xx年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了20xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，房产销售年终工作总结我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们东方豪苑荣获中国房地产业协会评选的“20xx-20xx年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“20xx年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“20xx年度中国房地产最佳操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，

项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了东方豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章纪律和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即

将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

第一、房产销售年终工作总结物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

**工业地产客户工作总结范文4**

一般工作描述：作为销售工作的最基础前沿职位，通过各种渠道直接与客户接触，负责公司开发房产的销售工作。负责接待客户咨询、全程服务、联系、格式合同等相关文件的准备。

>基本职责

1、通过公司组织的培训，熟练掌握公司产品的各项数据指标、特点、产品设计开发理念和销售政策；

2、按《销售部作业流程》要求接听客户电话；

3、在公司安排的项目销售大厅，按《销售部作业流程》接待来访客户，解答客户咨询，并将信息准确的传达给客户；

4、在接待客户后对客户按《销售部客户档案管理制度》进行客户分类，建立意向客户档案；

5、对意向客户实施后续跟踪联系，并及将后续联系、来访、拜访等联系记录录入该客户档案；

6、及时通报客户签约安排，报请直属销售主管领用备用格式合同，按《客户签约流程制度》、《销售部合同填写指导和条例》完成合同文件准备和签署入库；

7、严格执行会计部《客户收款流程制度》，配合出纳完成客户缴款服务；

8、依据《销售部客户投诉处理流程制度》和项目具体销售政策，接待处理客户投诉；

9、根据《客户按揭办理流程制度》及时与客户联系获得其相关证明文件等，并完成规定的按揭准备文件，与按揭管理专员协调安排并及时通知客户按揭办理时间；

10、参与执行销售部安排的销售推广活动任务；

11、负责与本人签约业主的后续联系工作，代表公司保持和业主的日常信息联系沟通；

12、按《业主收楼入伙流程制度》通知、接待客户收楼入伙的全程服务；

13、按周、按月定期完成个人销售记录报告呈报部门经理；

14、按直属销售主管的指令，负责见习销售员的实践操作培训和督导工作。

>任职资格

教育背景：中专或高中以上学历毕业；

工作经历：在本公司销售部任职见习销售员满3个月，或从事房地产销售工作9—18个月以上的工作经验；

健康要求：第一观感良好，不可以具有令人抗拒的外在条件，身体健康可以持续保持站立、行走并与人语言交谈1小时以上；

语言能力：优秀的语言表达且具亲和力，可以讲普通话，能够听说当地方言；

知识能力：基础的数学、几何知识，中文书写流利清晰，熟悉项目当地基本的风土人情；

学习能力：iq测试达到110分，通过公司组织的《建筑基本知识和房地产基本政策法规》测试，能够及时获得各种更新信息；

技术能力：良好的office软件的文档录入处理能。

晋职方向条件：本职位可直接晋级为销售主管；凡在公司销售员职位连续工作12个月（累计工作18个月），或至少曾在本公司3个项目从事销售员工作（每个项目至少连续工作满3个月），经人力资源部和销售部考核，符合销售主管任职条件资格。

**工业地产客户工作总结范文5**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

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xxxx企业的每一名员工，我们深深感到xxxx企业之蓬勃发展的热气，xxxx人之拼搏的精神。

我是xxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，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。在公司领导的帮助下，我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，我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，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。

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，我积极配合xxxx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xx月份的销售高潮奠定了基础，最后以x个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

××年下旬公司与xxxx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xxxx火爆场面。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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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，这其中与我和其他销售部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。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。

**工业地产客户工作总结范文6**

在对房地产项目内外部环境予以准确分析，并有效运用经营资源的基础上，对一定时间内营销活动的行为方针、目标、战略以及实施方案进行设计和谋划。房地产营销的实质是以消费者对产品的需求为起点和核心、终止房地产产品售后服务的全程营销，而不是销售，是顾客、代理商、设计师、按揭银行、物业管理方等角度的多赢，而不是开发商自己的单赢。总之，房地产营销是一种人文化营销。

虽然我们此次的房地产营销策划是属于模拟的策划，但我们也必须要把握好房地产营销策划的内涵，包括以下几个方面：

1、营销策划是一种创新行为，要创新，就要把创意贯穿于营销策划的过程之中，创意成功与否是营销策划的灵魂关键之所在。

2、房地产营销策划是一个整体的方案，需要我们整组人员的强力配合，虽各自负责不同的版块，但需要组员之间良好的沟通以及资料的整合与评定。

3、房地产营销策划是一种全程开发中贯穿市场意识的行为方式。也就是说要结合市场，对楼盘的购买群体，消费层次、房型、价格定位进行决策。

4、房地产营销策划是连接产前产后市场的一座桥梁，是使营销过程顺利进行的创新思维，完成的是导演功能。

5、房地产营销策划是对营销方案的构思、实施到评价的\'规范程序和科学方法。其根本不是一本洋洋洒洒的策划方案文本，不是闭门造车，而是要体现市场的要求，体现物业特征、市场特性、顾客的消费习惯以及市场发展的要求。

6、房地产营销策划是一个系统工程。

>一、市场状况分析

要了解整个市场规模的大小以及敌我对比的情况，市场状况分析必须包含下列13项内容、整个产品在当前市场的规模。

1、竞争品牌的销售量与销售额的比较分析。竞争品牌市场占有率的比较分析。

2、消费者群体的年龄、性别、职业、学历、收入、家庭结构之市场目标分析。

3、各竞争品牌产品优缺点的比较分析。

4、各竞争品牌市场区域与产品定位的比较分析。各竞争品牌广告费用与广告表现的比较分析。各竞争品牌促销活动的比较分析、各竞争品牌公关活动的比较分析。

5、竞争品牌订价策略的比较分析、竞争品牌销售渠道的比较分析、公司近年产品的财务损益分析。

6、公司产品的优劣与竞争品牌之间的优劣对比分析。讲究的是各组成员之间的协作与沟通，房地产营销策划讲求的是一个创新性，真实性，要求我们进行实地调查，对所获得的资料进行整合加工，对其进行分析，把握整个宏观市场与微观市场。

>二、策划重心须以人为本

在过往的房地产项目营销策划过程中，较为成功的其一经验在于以人为本，能打动人心。发展商在其项目规划及策划的计算中须奉行“客户第一”的宗旨，包括根据人们及其聚体机成企业的需要设计商房的布局及配套，根据人们的爱好去设计大楼外观及包装卖点。

>三、精确掌握营销策略操控

在商品房营销过案中，对全盘的把握十分重要，开盘既有先卖好房“力争口碑”的做法，也有先卖差房“留前卫后”的个案，重要的是要始终吊住客户的胃口，使之兴趣不减。营销操控中的手段，包括：先卖哪栋、后卖哪栋；先卖哪层，后卖哪层；何时降价，何时涨价；何时广告集中大版面显示雷霆万钧之势，既有上气，还有下气；何时钓着小版面，春雨绵绵，润物无声；何时标奇立异，再创引另一潮头，然后，连续广告刺激，兴奋点不断，这都需要具有创意的营销策略和准确的事业预见性。成功的销售策划顾问代理往往能发挥事业资源，精确统筹资金对开发商来说是一个成败的关键因素，因此策划方案要围绕如何能够快速回笼资金。房地产的开发销售可视为一个货币流通、资金转易的过程，房地产营销策划是一个核心问题。

此外房地产营销策划要以为企业盈利为目的，本着以人为本的原则，才能做出更好的策划案。我们通过此次的策划，我们学会了沟通，思考与分析，为我们以后走上工作岗位奠定了一定的基础。

**工业地产客户工作总结范文7**

20xx年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。

作为业务员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在xx地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期vi等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为xx绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

>二、努力提高自身素质与修养。

作为xx地产的一员，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，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为业务员人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

>三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为销售定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题。

**工业地产客户工作总结范文8**

经过20xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多东西，为了让自己在新的一年中有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人在销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

**工业地产客户工作总结范文9**

这段时间由于没有去高邮工作，所以没有及时更新工作日志。上一周以来陆续看了很多项目，也参加了一些活动，也对我有了颇大的启发。

先是在佘山参加了意邦主办的一次建材论坛，在我们的角度看来，更多的是研究其商业地产运作的成功。在如今商业地产市场低迷，且前景不明朗的时候。意邦能够成功的把这个国际建材中心打造成功，并且成为一季度上海商业地产销售第一名，他的成功之处值得我们去思考和借鉴。参加这次论坛也让我认识了一些全经联的一些业界资深人士，通过听取他们的意见并且互相交流，也让我在房地产行业上有了一些新的认识。这段时间对于我们春之声来说，日子并不好过。位于中山北路的春之声大厦，商业招租始终是一个看似短期内无法解决的问题。办公楼的出租率一度下滑，从去年最高峰的百分之80滑落到现在的百分之70都不到，金融危机造成了一些小公司的瞬间倒闭，退租撤走。更为严峻的是底楼的商铺招租始终不见起色，由于地理位置比较尴尬，虽然经常有一些意向客户，但是始终没有成功的招商。目前只有裙房部分3家店铺已经租售，大厦底楼的商铺至今空关着。商业地产也是我们以前没有真正面临过的难题，对我们来说也是新的课题。

春之声要解决的问题还有便是融资，目前和农工行的贷款额太低，远远低于我们大厦的资产。我们希望能够找到更好的融资渠道或者在其他银行找到更好的贷款产品。和工行谈下来的结果还是不能让我们满意，融资问题也是十分困扰我们的一个难题。由于春之声大厦整体不出售，大量的资金沉淀在里面。如果不能更大化的通过大厦抵押贷款融资，将会制约我们公司的发展。如果能够成功融资，接下来也需要有相应合适的项目。这段时间我先后去了常州和海门考察，希望能够找到合适的开发项目。2个地方看下来，虽然都找到了一些不错的项目，前景很乐观。但是仔细测算，就目前的土地价格和市场销售价格而言，都出现了和睢宁一样的问题。就是由于这些地方本事并不算高的房价，使得土地成本加上开发成本已经让我们看不到多少利润空间。如果想要赚钱，必须寄希望予成本的绝对控制以及未来市场的乐观前景，这对我们来说是十分冒险的。在现在市场形势十分不明朗的情况下，我们春之声还是希望能够在谨慎中求生存。

高邮春之声5月份销售情况也慢慢处于平淡，五一假期的火爆过后，近期的销售又逐步下降。不过我们已经展开了新一轮的下乡促销活动，这次将会有小礼品派发，也会有新的节目形势，相信在我们的连续轰炸下，高邮的销售前景还是能够颇为乐观的，毕竟5月份我们已经是当地销售冠军。

这段时间对我个人而言，也是一个分水岭。上周并不是很在工作状态上，我知道父亲给予了我更高的期望，毕竟年纪也不小了，应该更加集中精力到工作上来。有时候我也会有些迷茫，不知道将来自己到底要做什么。不过通过这段时间和众人的交流以及看到一些同龄人的情况，我觉得对我来说，我已经是非常幸运，有了一个这么好的起点和平台。一些也是富二代的朋友自己虽然在创业，但是我感觉他们也十分稚嫩，这样的乱闯只能是撞的头破血流，尤其在如今金融危机且市场化已经很多年的情况下，我们这个年纪应该更多的是在实践中慢慢学习和吸取前辈的经验和教训。在房地产领域上，我可以说还是连皮毛都不懂。所以我更应该踏踏实实的从基础的学起，杜绝好高骛远。只有这样，我才能真正的走向我自己的成功。

**工业地产客户工作总结范文10**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，今年x月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

>一、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

>二、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

>三、上进心和企图心

上进心，也是积极心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备积极心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

**工业地产客户工作总结范文11**

销售分析

1、 销售情况分析

分析：(从整体市场、竞争市场角度分析本项目成交状况，并结合广告投入等营销推广，总结本月工作得失，提出相关营销建议)

国家\_近期公布了不容乐观的经济数据，经济衰退已成定局，在这种大市场环境之下，再加上今年霍林郭勒煤炭行业不景气，客户普通采取了观望的态度，进场以来水木康桥共成交34套，销售的压力越来越大，客户变得越来越理智，我们在与客户的交流过程中感受到了无言的压力。

近期水木康桥周边的竞品都采取了不同的促销手段，我们主要的竟争对手龙兴世纪城目前也是采取了团购、购房送车等的销售手段，另外，其针对客户采用了灵活的价格策略，可以说对我们造成了一定的影响，因为我们贷款没有任何优惠政策，团购的活动时间也较短，限制贷款折扣的紧缩使我们在销售上的形式比较单一，无法将更多的有效客户吸引过来，导致十月份成交的数量很难有较大的突破。建议甲方在冬季多开展丰富的室内活动，组织老客户与新客户的联欢，让新客户了解水木康桥，加深对金盛的品牌认知，积极促进老带新的成交量。

本月的推广投入倒是不少，但是收效甚微。对于我们去年停工一年，说开发商跑路，现已家喻户晓。3900左右的价格已经无法让客户产生强烈的探索欲望，目前我们的电话量一直不高，现场到访量也很少。由于迫近年底，开发商资金紧张，现

在出现很多民工围堵售楼处，对销售工作带来一定影响。建议继续执行团购，加快回款速度，同时增加来访，让客户更加了解水木康桥的精品战略理念，给予客户无限的信心。

目前我们已经进入冬季，十月成交的均价已经达到了3520元，照之前有明显的上涨。我们的客户很大程度上都依赖于老客户的口碑传播，老客户在水木康桥买一期的产品价格非常低，这会让新客户有种抵触的心理，目前老带新政策虽在执行，但是收效不大，建议加大老带新的返现额度，增加成交量，加快回款速度。

2、 成交户型分析

分析：

从成交量来看，主要还是以一期成交为主，三房成交量最大，成交套数占总成交套数的50%左右，由于一期两房房源稀缺，二期刚刚发售，所以三房的销售情况好于两房，目前看来项目的主要购买人群为改善居住型。小户型的总价在30万左右，客户有较强的承受能力。另外，我们的两房是全明户型，大开间小进深的设计大大提高了房屋的有效空间利用，非常实用。而三房的销售情况不容乐观，因为三房的总价已经在50万以上，客户的承受力有限，后续购买力不高。再有，目前我们所剩余三房房源的位置多以二层、五层和顶层居多，客户对此几个楼层是非常有抗性的。如果能将此类房源与三、四层做出较高差价，则会吸引更多意向客户的成交。

3、 成交产品类型分析

就目前周边的产品而言，客户对于项目的建筑风格还是非常认可的。项目采用的精品战略现已逐步呈现，客户在逛完我们的园区后，都会对我们的户型、建筑质量等认可。现在市场已经进入淡季，客户在下定决心购买房产前都会将周边的项目比较一番。相对于其他产品，我们的优势显而易见。我们的项目建材采用了众多国际、国内知名品牌，而和我们同等价位的房产采用的材料和我们是无法相提并论的。现在的客户都非常精明，他们可以很清楚的感受到开发商的实力与气魄，可以说我们的精品化战略是非常成功的，在这个市场也是被广泛认可的。

但是同样的，我们也要认识到，精品必然会造成高房价。目前客户对于在百万间的跃层和别墅虽然说好，但是是没有赋予品质生活概念的，如果单单靠置业顾问去介绍其功能完善程度和所带来的高端品质生活，是不太现实的，一两百万的房子，在市场这么不景气的时候购买，每个人心里都没有底，所以尽快装修出一个样板间出来，相信会对于未来的销售有很大的帮助。

4、 成交客户信息来源分析

分析：

10月份成交客户多是通过短信及路过两种来源的方式。可以看出，伴随着项目外立面的呈现，形成的口传效应逐渐发挥优势作用。而短信的宣传方式一直都是一种高到达率的传播方式。短信所带来高的来电量和来访量，是不容忽视的，因为其大大的增加了客群对本项目的了解和购买欲望。另外前期购买本项目房源的客户通过老带新的形式介绍新客户认知恒大城项目，通过减免老业主物业费的形式增加成交比率，因为本身老业主对项目认可度较高，所以带来的新增客户成交比例较高。建议多组织业主联谊活动，带动现场气氛。

5、销售中遇到的问题与建议

通过这个月的工作，发现在销售中存在一些问题，归纳起来大致有4个方面，这4个方面的问题和解决方案具体如下：

1、业务员说辞的简单化

存在问题：业务员在讲解恒大城项目时一直处于平淡的讲解中，没有激情没有侧重。客户能够千里迢迢来到项目，大多是对恒大的品牌比较认可，但是业务员在讲解的过程中大多忽略对产品性价比的强调和延伸。单单讲解产品的价格和位置是远远不够的，要让客户感觉我们的产品未来的升值潜力是无限的。要带有激情去讲解我们项目的几大卖点。因为我们的客户来源大多是通过朋友介绍，当场客户对产品对品牌信得过才能感召亲戚朋友购买。使得客户对恒大品牌有更深厚的认可度。

解决方案：通过培训强调解说品牌的重要性。现场制定奖罚机制，周周考核，多组织些周末活动，加深业务员对项目的了解和热爱。

2、销售现场气氛不够热烈

存在问题：市场低迷，购房者处于观望状态，到访量日渐减少，现场不具备火爆的销售气氛，同比上月的到访量，本月数据相差甚远。

解决方案：多利用周末时间组织业主联谊活动，加深客户对恒大品牌的认可度，增加业主之间的相互联系。增强业主信心，提高老带新的成交比例。开发商多利用各种媒介手段宣传本项目，提高到访量。

3、促销手段过于单一，无新意

存在问题：只有固定折扣，与周边竞品相比销售不灵活。

解决方案：对固定折扣加以变化，在折扣程度不变的情况下，细化为普通折扣、团购价、限时价等;并且推出具体的老带新优惠措施促进销售。优惠力度无须太大，但形式要多，不断刺激目标客户。可以利用周末的业主活动，加深老带新成交的机会，可适当利用周末组织定期抽奖等活动吸引客户。

4.大面积中间挡光房源滞销

存在问题：面积在129-293之间，总房款在65万到180万之间，成本较高，导致客户选择同等房款其他洋房或别墅项目。

解决方案：利用政府即将出台的新政策，降低银行贷款首付比例，带动客户成交购买此类房源改善现有居住条件。

未成交原因分析：本月未成交的原因很多种主要有以下几点。

1、还是我们项目的致命伤，这种点板结合的结构。随着季节的变迁，沈阳已经渐渐的进入了冬季，老百姓考虑的还是最基本的保温取暖的问题，而且还是所有北方人最在意的挡光问题，我们曾经也做过一些粗略的调查，对现在已经卖的这些南北100多平的成交客户聊天的形式询问，目前为止还没有人说喜欢我们现在这种结构的呢!所以随着季节的变化客户对房子考虑的重点多少也会有些变动，(比如地震后客户来说的最多的就是你们项目能抗几级地震。)现在客户来问的最多都是冬天挡光，外墙保温的问题。

2、现在市场的大环境，随着十月份国家对房地产又出台的一些新的政策，就直接造成了非常多的客户在观望，其中包括已经大定完的客户要求11月份签约的，等待国家新的规定出来能少一些费用，这也是一部分客户未签约的原因。

3、小环境，沈阳现在许多的开发商都在降价格，而且各种活动非常的多，而我们的价格提升非常的快，无形当中损失了一部分的客户，并且别的地产商活动也非常的多，能持续的有效的刺激市场，(比如某楼盘对已成交客户抽奖，宝马，中华等名贵奖品)而我们的基本没什么大动作，而且价格的上涨，客户对报广的视觉疲惫已经无法在勾起人们对恒大城的再次重视。

4、客户到访量较前期明显减少，也是因为天气凉了，人都不爱出来逛了售楼处比较大人少的时候感觉比较空旷，所以逼定客户多少有一些影响，现在客户成交周期基本都是3天以上了，基本上很少有1天成交的，老带新的政策也没有了，老客户也不爱带新客户过来。

5、沈飞的团购优惠基本也没什么变动，而别的楼盘的折扣比较狠，就造成了对我们楼盘客户分流严重的问题。毕竟我们现在还没一个比较成熟的社区，也没有业主入住，口碑也只是靠我们销售顾问的说，在替客户憧憬，建议不能光一味的提高价格来刺激客户。老百姓要的还是实在.实惠.信任.责任.舒心.放心.

**工业地产客户工作总结范文12**

>一、本年度个人工作情况

20xx年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢x总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

xxxx年3—4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

xxxx年5—6—7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

xxxx年8—9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

xxxx年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

xxxx年11—12月主要就是一期客户的交房工作。

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。

3、完成x总临时安排的一些工作。

>二、工作当中存在的问题

回想在过去一年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

>三、xxxx年的工作计划

xxxx年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。20xx年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司20xx年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏，这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样的一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们xxxx年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己，按以下几点迎接xxxx年的工作。

**工业地产客户工作总结范文13**

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。

**工业地产客户工作总结范文14**

20--年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印!我于20--年-月份进入--公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。

在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20--年的工作总结如下。

一、内勤日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展;

1.日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2.对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3.销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4.做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5.各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6.建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7.建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8.各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9.销售经理差旅费的初审与上报签批。

10.对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11.同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12.各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点及计划

对于--市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20--年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1.建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2.完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3.培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4.销售目标。今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四、总结

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

**工业地产客户工作总结范文15**

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，作为公司的一名员工，我们深深感到沈阳xx地产发展的热气，还有xx人之拼搏的精神。

我是xx地产市场部门的一名部长，刚到房产时，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。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为市场部中的一员，我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，我已成为一名合格的市场销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，我们公司也是一家年轻的公司，所有的销售人员都深深印记公司的企业文化，在市场不好的情况下，我们公司还是一如既往的完成跟甲方的合作要求，这也是我们公司可以生存下来，并且做到开发是本领。

20xx年下旬我从一个市场部长晋升到直销中心的负责人，让我以后走创业的道路，让我自己成立公司，这是我一次很好的机会，我有幸跟我的合伙人陈远一起来做这件事情，我们刚开始的时候，就跟自己公司国瑞城和青年汇合作，开始我对公司运营成本人员的成本都不是很了解，在做2个月里，我自己提升很快，把一些不懂的，成本运算都自己摸索，还有公司的领导都把自己的创业史，和创业中的所遇见的问题跟我说，就是想让我少走弯路，尽快成长，网页不会辜负领导的期望。

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，沈阳xx地产，也会成为沈阳的开发公司。

**工业地产客户工作总结范文16**

20XX年是房地产公司业务实现稳定发展，可持续发展的关键一年，今年以来房地产公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的工作作风，坚持发扬福中人的创业干劲，经过辛勤的努力，扫除了过去遗留的一系列疑难杂症，为公司持续稳定发展铺平了道路。全年各项工作进展总体较为顺利，实现竣工万㎡，新开工万㎡，基本实现了年初制定的目标，为集团产业园开发事业的可持续发展奠定了坚实的基础。具体总结如下：

>一、三大基地建设稳步推进

（一）徐庄项目

徐庄项目利用靠近公司总部的优势，率先实现新突破。年初公司克服一重重困难，组建新班子，并破解一个个难题，最终完成了徐庄3号楼的竣工工作。4月底领取3号楼1-3单元的竣工备案登记表，并及时收回二单元业主深圳麦格米特电气股份有限公司房款940万元，6月上旬领取了4单元的竣工备案登记表。3号楼是一个整体，但要分割产权给4家业主单位，经过多方艰难的协调，终于在10月中旬领取4本房产证，并成功过户给4家业主单位，收回一千余万的售房尾款。在领取房产证过程中，公司与房产部门积极协调，为公司争取额外面积，增加房款约350万元。

4号楼开工准备工作已经全面展开，一方面设计工作基本完成，单体方案已通过规划局审核，正在进行人防设计和施工图的图审工作。施工单位已接触了多家，目前仍在洽谈中。

（二）浦口项目

浦口项目20XX年主要任务是：一方面全力协调一期施工单位启东公司，加快办理一期房屋的竣工备案登记表，办理房屋“两证”；另外一方面全力组织二期的开工工作。在集团的全力支持下，经过与施工方启东公司历时半年多的艰难\_，终于在7月2日领取一期工程的竣工备案登记表，于9月20日领取一期七栋楼和地下室的房产证。在办房产证中，由于房产测绘面积比规划面积少近1000㎡，经过与多方的艰难协调，并对房屋进行二次改造，最终争回了该面积，让公司减少房款损失约500万元。

另外，二期工程的开工组织工作也有序推进，现场三通一平、图纸等工作都顺利完成。经过艰难的谈判，洽谈了近20家施工单位，最终由中江公司与我司合作承接二期两栋高层的施工，9月28日举行了开工仪式，目前，工程进展总体较为顺利。

（三）江宁项目

江宁项目一期工程停工了半年多，经过多次协调，施工单位丹湖公司才复工继续建设。目前，项目脚手架已落下，外墙涂料施工完毕，正在进行安装工程和一系列的扫尾工作包括室外工程和地下管网的施工。

二期开工建设的准备工作有条不紊地推进，报审规划方案，协调二期开工的临时供电和供水，报审二期施工图等工作已经完成，正在进行桩基单位和施工单位的招标工作。

>二、营销工作逐步加强

公司年初就明确以招商营销工作为核心，一手抓工程建设，一手抓项目报批。上半年徐总对招商部门提出“三透”和“三定位”的要求，招商中心按此要求已经逐步把基础工作完善起来。下半年，招商中心的人员配置和组织架构明确并稳定了下来，拿出了招商奖励办法、销售基准价和招商销售计划，并分工三组分别负责三个项目，有的放矢地开展销售工作。通过实地调研，招商中心逐步搭建起了系统的招商销售平台的雏形，开拓了政府招商部门、商会行业协会、外地政府和大企业的驻宁办、投行、营销代理公司、同行交流等招商渠道，招商工作呈现蓄势待发的良好状态。

>三、自身组织建设又上新台阶

20XX年公司秉承专业化、规范化、制度化、集约化治企理念，优化房产公司运作方式、完善各项规章制度和工作流程，打造一流开发建设团队，用人才和制度支撑公司快速发展。重点以完善制度、规范管理为中心，逐一理顺了各条业务流，有效提高了团队的工作效率。团队建设方面也有新成效，一方面集团下派了职能部门的精英员工加盟房地产，另外一方面公司内部提拔了优秀员工，初步构建起了房地产公司的领导班子；与此同时公司成立了五个协调小组，分别是设计工作协调小组、报批工作协调小组、工程建设工作协调小组、招商销售工作协调小组、突发事件应急处理工作协调小组，五个协调小组的组长由各分管的总经理助理担任，这样公司纵向和横向的工作便实现了全覆盖。通过调整，公司组织架构更加明晰、更加科学，团队工作效率和战斗力明显提高。

>四、攻坚克难，奋力解决历史遗留问题

过去一年房地产公司一方面积极按常规开展工作，同时也拿出了大量精力来处理过去的历史遗留问题，包括与1号楼施工单位南通二建的工程款纠纷，与1号楼设计单位东南大学设计院的设计款处理，与1号楼装修单位金陵装饰、凯风装饰、银城装饰的纠纷，与3号楼施工单位华仁的协调，与浦口一期施工单位启东公司的纠纷协调，协调浦口二期桩基单位的工程款，与5家业主单位之间矛盾纠纷的调处等等一系列问题。这些问题既关乎公司的经济利益也关系公司的外在形象，房地产公司本着对公司负责对历史负责的工作态度，不计个人得失，克服重重困难，解决了部分历史遗留问题，有些还需要集团上下共同联动来加以解决。

>20XX年工作计划

>一、20XX年经营目标

1、竣工面积：29，500㎡（其中江宁一期23，500㎡，江宁二期8号楼6000㎡）

2、新开工面积：万㎡（其中徐庄四期4万㎡，江宁二期3。2万㎡，浦口多层小独栋万㎡）

3、管理好已开工项目：浦口二期26#和30#楼，总面积万㎡4、销售面积：11万㎡（其中江宁2万㎡，徐庄万㎡，浦口万㎡，（前提为江宁、浦口获得土地使用权）。

5、计划销售额：亿元（其中江宁一期亿元，徐庄四期亿元，浦口二期亿元（浦口二期根据土地手续办理及工程进度进行补充）

6、配合集团法务部门，继续完成浦口一期售楼余款工作。

>二、实现目标的具体措施

（一）进一步强化内部管理，加大人才培养力度

公司将进一步总结过去的管理经验，贯彻专业化、规范化、制度化、集约化管理理念，制定科学的管理制度和工作流程，做到重要工作有规可依，有序可循。在人事方面进一步理顺组织架构，科学分工，改进考核，淘汰落后员工，奖励有功的先进员工，保持队伍稳定性，提高员工执行力，切实提高工作效率。此外公司也鼓励员工钻研专业知识和专业技术，加大对员工的培训，提高队伍整体的专业化、职业化水平，重点打造自有招商团队。

（二）进一步强化工程管理，加大成本控制力度

公司将加强工程管理和工程纠纷的协调，确保对内有机构负责，不疏漏任何一个工程管理工作，对外按规范、按合约、按业内行规有效地控制施工企业，保证工程质量和进度，保证公司大利益。产业园项目的建安成本是产品成本的重头，公司将进一步加大成本控制，改进规划设计方案，改进施工工艺和流程，加大对施工方的动态审计和控制，有效减少成本，在工程建设中找经济效益。

（三）进一步强化前期报批，加大政府协调力度

新的一年公司将系统地规划前期综合报批报建工作，按规范有节奏地正常开展前期工作，避免过去头痛医头，脚痛医脚的被动局面。严格按照政府规定的有关规范来操作的同时，也利用好集团的优势资源，加大政府有关部门的协调力度，促进报批报建工作的高效推进。此外公司将与集团顾问委员会和党委建立动态的公共资源信息库和工作动态推进表，避免由于工作岗位调动和人员流失而让工作陷入被动，以此建立长效保障机制。

（四）进一步强化招商销售，加大资金回笼力度

招商工作是20XX年的重中之重，公司一切工作都将围绕招商销售来展开。招商工作主要围绕以下几点来开展，一是包装产品，打造产品的优势和亮点，打造福中项目专属的服务，提升产品的市场竞争力；二是建立系统的招商销售平台，包括政府招商部门、商会行业协会，投行代理公司，同行交流等；三是培养锤炼招商自有队伍，打造一支职业化的工业地产招商队伍；四是建立盈利模型和招商合作方式，给不同客户提供不同种类的合作方式，并建立不同的盈利模式。通过一系列的组合拳实现产品的快速去化，同时注意过去销售合同约定回款给公司带来的被动，在回笼售楼款和工程款支付上找到平衡点，即保证项目开发的资金平衡也实现集团的利润需求。

**工业地产客户工作总结范文17**

不经意间，来久居一年已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位。记得前段时间看《非你莫属》这个节目，有个BOSS说销售是条不归路，我不知道该怎么理解？

总觉得我最喜欢的是销售，最不喜欢的也是销售，理由是她给我带来太多快乐和“痛苦”，快乐是因为我渴望在销售上不断成功，渴望签单后那种心理上的享受，它能实现我很多的梦想， “痛苦”是心理上要承受一般人不能承受的“煎熬”。但是总的来说快乐还是大于“痛苦”的， 也正因为如此，我才乐此不疲，越干越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我所在的公司拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中（即便我们店只有十多人）化解。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对去年房地产销售工作总结：

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。

第三、 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。

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。

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。

第六、 学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

第七、 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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在5、6、9、10月每月给自己制定两套销售任务，在3、4、7、8、11、12月每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼。

**工业地产客户工作总结范文18**

不知不觉就又一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团,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一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。

上一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：

1、 明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远;

2、 新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，所以我把下一年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员!

**工业地产客户工作总结范文19**

在xxx地产公司领导的带领下，xxx项目在拿到地块后很快就进入到实施阶段，这开辟了xxx地产的飞速发展模式和加快了项目管理改革的步伐。我从今年10月份到达这个项目，根据公司对项目提出的改革要求，努力配合公司相关部门做好幸福堡项目前期的各项工作，为打造精品项目做好基础工作。从管理组织的认识上、从人员的工作热情和意识形态上、从打造精品工程项目管理的细节上、从服务形态的意识上、从团队建设的内部组织安排上、从养成不断积累总结学习态度上、从工作责任意识上着手安排项目的管理工作，紧跟公司发展的步伐，加快项目人才的培养和锻炼。现将这一阶段的工作做一总结，以便不断积累，为今后项目管理工作的不断改进和调整，凝聚有益的财富。

项目从进驻开始截至目前完成项目内部地下构筑物清理工作、完成项目围墙、大门施工及亮化工程、完成项目内部水网与市政管网对接的改造、完成项目用电配套设施、完成了项目小区的绿化方案和景观示范区的绿化方案、完成1#楼一层封顶任务，为节前三层封顶创造有利条件，也为项目销售提供可靠的保障，希望通过我们的努力使项目真正成为精品项目，给销售提供更多的卖点，创造销售的神话，为公司创造可观的经济效益和社会效益，为公司的可持续型发展做好基础工作。

理顺项目管理的思路，有目标、有依据，只有这样才能切实有效地开展工作。统一思想、统一认识，我们在创造中前进，我们在改革中发展，幸福堡项目是公司在项目工程管理改革道路上的试点，为打造无以伦比的精品工程质量目标和优秀的管理模式探索前进。根据对项目的改革要求，给xxx项目配置了强有力的项目管理组织队伍，从人员素质到不同专业的合理配置，考虑的非常周全，为打造精品项目做好了人力资源的配置工作，也给项目管理改革提供很好的人力保障。我们幸福堡项目管理部的目标就是：精品生活就在幸福堡；锻炼和培养一批全面发展的、高素质的管理型人才，使之成为一分公司发展的人才基地。

在项目管理人员的工作热情和意识形态上，紧跟项目的要求，激发工作热情，每一个人都在为这个项目能做些什么在思考，今天我在做些什么，今天我学到了什么、今天我处理了那些问题、今天我还有哪些做的不很到位、明天我需要注意些什么……说到底，今天我在为自己以后发展做了什么有益的工作。工作热情加上意识形态的建立，是一种文化，也是一种习惯，更是一种进步。使我们每一个管理人员有一个存在项目的必要性和不可或缺性。有了项目内部沟通学习这样的形式，使大家在一种轻松的环境中相互学习，相互探讨，相互补充，在不知不觉中学到很多东西。培养了大家在巡视过程中发现问题和处理问题的能力，我们不规避问题的出现，只有出现问题啦，才证明我们做的还存在缺陷和不足，我们还要学习；对于已经出现的问题，我们以积极的态度去应对而不是推诿，尽快以服务的意识形态投入到下步处理问题的环节上，减少损失。我们坚信：一个不犯错误的人肯定是一个不求长进的人。

公司要求我们打造精品工程，我们在项目管理初期就着手完成工程管理的细节检查和跟踪机制，制定了项目实施阶段的分户验收制度，这项工作制度在实施的过程中，使我们发现不少在设计上、图纸会审中及图纸优化过程中没有发现的问题，从使用者的角度和精品项目的细节要求上出发，结合实际情况进行解决处理，尽可能的减少造价而又能达到统一、美观和适用的效果。在发现问题后我们及时和领导沟通，并出具初步修正意见，达到意识和认识上的统一。虽然这项工作的劳动量不小，大家在其他房地产公司基本上没有这样做过，但是大家并没有怨言，依然决然的按照要求去实施、去落实。根据发现细节质量问题的部位、修正程度、质量安全情况决定对其未来跟踪、检查、落实的时限，为今后的细节质量控制做好前提工作。

在统一服务形态的意识上，我们统一认识，我们的工作就是服务，站在施工方的立场考虑我们应该做的工作，做到意识清醒，方法到位，处理及时，彻底解决在施工中因为服务不到位而出现工程细节处理滞后的现象，不断和施工方进行有效沟通，大力支持监理工作，从每一个细节控制上着手，不落管理死角，改善项目管理方法，尽快做好从项目单一的管理手法向项目服务阶段过度，真正体现服务管理职能，达到参建各方在项目管理中服务意识的统一。

想要获得高效的工作，就必须具有一个团结的团队，一个具有学习型的团队，一个具有凝聚力的团队，一个具有荣辱意识的团队。一个人做好只能体现自己个人的才华和能力，只有

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