# 2024年中介年度工作计划(九篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-09-02

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。中介年度工作计划篇一前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**中介年度工作计划篇一**

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

房产中介店长工作报告篇2如果是一个中介公司是一个集团军的话，一个中介门店就是一个连级作战单位，在变化莫测的房产市场上打拼。店长呢?就是一个连长，要随时根据市场的变化，制定出自己的作战策略，指挥麾下的经纪人朝着胜利冲锋。店长，是一个中介公司的基石。门店好了，区域自然好了，区域好了，中介公司就会得到良性的发展。所以说一个中介公司的好坏，关键还是取决于每个门店店长的管理水平高低。店长是公司制度和理念的执行者，是公司盈利的重要保障，是市场最前线的指挥官，是一线经纪人的老师和朋友，是客户信赖的最终谈判参谋，公司良好形象的树立者。

宏观调控政策出台不断，市场风云变幻，房产中介行业起起伏伏。员工从业压力加大，流失严重。新员工不能迅速成长，老员工缺乏激情，成为算盘，拨一下，动一下。你不拨，他不动。门店内部勾心斗角，拉帮结派，损耗严重。经纪人没有职业规划，没有长期从业的打算，做一天和尚撞一天钟。门店管理混乱，制度不能有效执行，靠天吃饭，市场好的时候一片欢呼。市场一变化，便无所适从，一片哀鸣。缺乏服务意识，把成单当成火车站的盒饭档---一锤子买卖。门店没有盈利，有一单算一单，来了个客户跟买彩票一样，成败全靠运气。商圈不精耕了，员工不培训了，团队合作气氛不管了，品牌美誉度不在乎了，先把这个月的任务完成就万事大吉了。店长自己也做好跳槽的准备。此处不留爷，自有留爷处。公司因为缺乏门店管理人才和储备队伍，只能从没有管理经验的员工中临时提拔，门店管理水平进一步降低，形成了恶性循环。面对如此情况，我拿什么来拯救你，我的店长?

店长作为一个管理者，首先要知道怎么管。不要当西医，要当中医。西医是腿上长了个疮，好办，割了。中医是你为什么胃疼?因为胃寒，为什么胃寒?因为体虚，为什么体虚，是因为营养不良，为什么营养不良?是因为三餐无规律，好。中医的药方是：生活规律，戒烟戒酒，适当补充营养，自然而然，胃疼就好了。门店管理也是一样，出现问题，店长要问一下自己，为什么会出现问题?根源在哪里?怎么整改?以后还会出现这样的问题吗?而不是头痛医头，脚痛医脚，不从源头上解决问题，这样的问题还会再出现的。我曾经见过一个店长痛骂一个不会打回报电话的新人，我问他，你有培训过电话销售课程吗?他说，没有。因为人员紧张，新人来了，随便学习几天，就上岗了，也没有系统培训。那你有什么权利责骂一个新人呢?谁能如此敏锐从一个一窍不通的新人成长为一个电话行销高手?成为一个出色的经纪人?问题的根源是：没有固定的培训制度，所以导致员工全靠自己的悟性，水平才会参差不齐。

很多店长和我抱怨说，员工不爱出去跑，都喜欢在店里呆着。我想问一下：

1、员工如果出去他们自己知道要干什么吗?很多时候，员工不是不想努力，但是缺乏方向和技巧，不知道从何做起，所以才导致自己在店里混日子，你店长给予员工以明确的指导了吗?

2、出去能拿多少钱?在店里能拿多少钱?如果员工出去能拿1100，在店里能碰到送上门的客户，搞定之后，也能拿1000，我为什么要出去?出去，就是要看到效果，有可靠的物质回报，在店里的一个月能拿1000，出去每月的业绩能拿10000，谁都愿意出去，因为他看到了物质回报，你店里送上门的客户和外面跑回来的客户分成比例是一样吗?每个月多少业绩目标?怎么完成?如何完成?

员工为什么流失率大，作为店长，要想想，员工想要什么?你的门店是一个和谐互助的团队氛围吗?员工在这里能拿到丰厚的物质回报吗?员工有明确的职业规划和上升空间吗?经纪人是一个压力巨大的工作，回到门店，大家都像陌生人一样，谁也不管谁，员工心里会怎想?这么繁重的工作，我每个月拿的钱还低于这个城市的平均工资，我为什么要干?我干了三年，业务出色，可是从来没有人表扬我，提拔我，而张三是店东的亲戚或者是和区经，总监的关系好，升了很多次，我怎么想?你作为员工，你怎么想?

每天看到员工忙忙碌碌，就是不出业绩，为什么?你了解员工的行程吗?你知道每个员工手上客户和房东跟进到什么程度了吗?你知道每个员工手里有那些客户与房源吗?你知道他们怎么带看吗?你知道他们怎么写跟进吗?你确认员工的带看水平和谈判水平可以胜任吗?

门店生意不好?为什么?你确认所有的房东和客户门店经纪人都联系了?回访了?谈到没有一线希望的程度了?老客户有没有维护?电脑里的所有房源都有人跟进吗?核销资源频繁吗?所有的客户都有有效的跟进吗?所有的商圈都精耕了吗?再往前延伸扩大几个小区呢?dm广告设计好了吗?议房做了没有?做了多少次?要自己去分析原因，而不是靠天吃饭，靠估计和大概来推测门店业绩。

和客户打交道时，怎么卡位?怎么议价?怎么紧急议价?怎么回报?怎么维护好客户?到什么程度的时候能收意向金或者定金?你作为店长你掌握吗?你员工掌握了没有?

员工怎么迅速的成长?你的工作中培训到位了吗?一个新人，要经过14周的成长才能成为一个合格的经纪人，你的培训合理吗?时间充裕吗?每一周你都知道培训那些内容吗?形成固定培训制度了吗?还是临时没事的时候凑起来，想当然的讲点东西，没时间就不培训了?有考核吗?有监督吗?老带新怎么带?

很多店长通过痛骂和罚款来管理。请记住，罚款和责骂是管理的最下限。是没有管理能力的人才会做的东西。我本来就拿的少，你还罚款?我每月拿1万，你罚我10块有用吗?心里还是个疙瘩，产生抗拒心理。要靠自己的领导和管理能力，人格魅力来管理门店。而不是责骂和罚款。罚就要所有的人都害怕，没人敢违反。否则，你罚了什么用?很多店长靠喝酒和称兄道弟来维持和员工的关系，宁愿和员工喝出胃出血，也不愿意和员工出去做一些团队拓展和旅游，员工和店长的关系要像冬天互相取暖的刺猬，不要太近，太近容易扎伤对方，不要太远，太远达不到取暖的目的。

门店有那些制度?都可靠的执行了吗?还是挂在墙上的几张纸而已?请记住，制度是节省时间的最好办法。制度定了就要执行，所谓：店长有情，管理无情，制度绝情!!管理的时候记住一定要公平，让所有的员工看到公平。

市场风云变幻，店长，作为一个基层的管理者，也要与时俱进，不断学习和提高。学习别人的管理，学习别人的经验。这样，才能全面提升自己的素质!

**中介年度工作计划篇二**

一、加强自身业务能力训练

在20\_年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20\_年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20\_年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

二、密切关注国内经济及政策走向

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20\_年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20\_年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案

我在今年的房产销售工作重点是公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法

我将结合以往的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

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。20\_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!

4.房产中介工作计划书怎么写

**中介年度工作计划篇三**

伴新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。年初之际，现工作计划如下：

1、每天准时到公司，(能提前20分钟到公司，做到风雨无阻!)

2、打开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。

3、打开电脑，随时查阅公司新间公告、员工论坛等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。

4、查看本区域广告(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源，增加成交量进而增加业绩(及分类广告)。

5、本分行或本区域若有新收的匙盘，坚持拿匙看房，日积月累，区域内的所有户型你都会了若指掌。

6、每天必须认真按质清洗十五个盘源.清洗任何盘源必须与业主彻底交流，了解真实情况.。

7、洗盘过程中，了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)。

8、下决定每天找寻一个新客户(暂时未需要，但半年内会买的客户)

9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。

10、每天必须尽量保证带两个客户看房。

11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。

12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。

13、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增。

14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的客户回访工作。

15、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)。

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘(签委托)

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解本城市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造专家形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

21、工作总结(看房总结经验)，准备第二天工作计划(客与业主需联系)

22、心动不如行动，心勤不如手勤，主动出击，才能争取入息。同志们`这样做`你们就一定能够成功。

**中介年度工作计划篇四**

在已过去的一年里，做为一名房产销售人员，我所在的销售部在公司领导的正确带领下和各部门的积极配合下提前完成了全年的销售任务。这一年全球的经济危机蔓延，房地产市场大落大起，整个销售团队经历了房地产市场从惨淡到火爆的过程。准备明年在中国经济复苏和政府调控房地产市场的背景下，销售工作将充满了机遇和挑战。现制定2024年房地产销售个人工作计划。

在2024年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现2024年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在2024年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对2024年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现2024年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

我在今年的房产销售工作重点是公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

我将结合以往的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

**中介年度工作计划篇五**

多渠道获取信息管理工作的基础是获取充分有效的信息只有掌握正确的信息才能作出正确的决策，而正确的信息必须经由多渠道获得并经比较鉴别筛选。常听说有新官上任先微服私访，原因是经正常渠道获得的信息有时并不真实，所以店长要学会开拓信息来源渠道，不可偏听偏信。对互有矛盾的经纪人提供的关于对方的信息(俗称“小报告”)要谨慎对待，对第三方提供的信息则须重视;对经纪人反映的市场和客户情况要谨慎，对客户的信息反馈则须高度重视。

事实上，店长就是店内的信息处理中心，店长的信息主要来自五个方面：经纪人，客户，市场，其他加盟店，公司;为获取这些信息我们建议并推广如下沟通渠道。

1.开会

这是一个最普通也是最有效的方式，在会上，大家或讨论或汇报，有时甚至是进行激烈的争论，结果是了解了公司的整体运作状况，了解了自己目前的工作有否与其他部门密切配合并形成合力，了解了各自观点的差异及原因之所在。“把争论放在桌面上”有利于增强工作的透明度和合作度。店长们常说经纪人太辛苦，晚上再开会没效果;恰恰相反，经过一天的实际操作，晚上正是经纪人们总结经验，提升理论的时候。“今天提升一条经验，明天就少走一条弯路”这个道理一定要给大家讲清楚。我们推广下面的开会形式：

(1)晨会

晨会可简短一些，全体人员着制服在店面前接受店长指导，激励，分派当天任务，总结昨天经验。建议全体人员高呼本店的质量服务宣言(掷地有声!)，鲜明整齐的服装和整齐划一的形象既给了自己信心，也给了客户信心。不要怕难为情，不要觉得这种方式老土，不要害怕喊口号，口号喊一千遍就是事实!

(2)夕会

建议每周至少组织两次集中学习，每次时间不少于两小时。集中学习的内容为房地产销售的核心课程，由店长主持，发动大家讨论(全体参加，店长制定详细的年度学习计划)。每晚下班前组织至少半小时以上的总结例会，由店长对当天违纪现象进行批评，组织大家就具体案例问题进行讨论，集思广益。

(3)研讨会

对新出台的制度，业务方案，营销工具，可立即组织大家讨论学习，制定落实行动计划。请注意：决策的参与程度越高，则群众自觉执行的力度和积极性越大。

2.观察法

好的管理者必须是好的观察者，店长须仔细观察经纪人业务操作的每一个环节和细节(比如坐姿，接听电话，拜访客户时的眼神等等)，及时进行培训指导。

3.谈话法

店长应给自己规定一个任务------每周至少跟所有经纪人正式单独谈话一次，这样做一方面可体现对经纪人的关心，一方面可获取个人业务和店内管理上的信息。店长可让经纪人自己描述其一天的工作内容及每项内容所用的时间(甚至包括与客户交谈的遣词造句)，据此判断其工作的效率，服务的质量，然后进行辅导。

4.客户回访

通过打回访电话，质量服务调查，组织客户座谈会等方式获取客户对店内的意见和建议。

“所谓管理就是让合适的人做合适的事”，好的管理者不仅要会调动下级，也要善于调动上级，店长在组织内的位置承上启下，其工作其实就是整和资源的工作。毛主席不会打枪(绝对不是好兵)，但他却能有效调动无数打枪的人(绝对是个好元帅)。原因就在于他知人善任，知道资源在那里，如何利用这些资源。那么，店长的资源在那里呢?一份在店内，一份在公司。千万不要单打独斗，千万不要和公司脱节，公司大把的资源等着你来利用，“会哭的孩子多吃奶”，店长的工作就是将店里的困难(不管是经纪人业务上的还是管理上的)向公司相关职能部门汇总反映，寻求支援。如果等到业绩上不去时才向领导诉苦，为时已晚矣!(失败者才找理由)。一定程度上讲，一个好的店长就是一个善于“哭”，即善于寻求资源的店长。在这里，我有几点建议：

1.首先，请考虑清楚哪些权力可以由你来行使，哪些权利属于公司。不要抱怨你没有这权力那权力，所以你便什么事都不做，什么事都等都靠，你可以先

“试”。如果你打算实行“业务主管制”，请先“试”，然后将“试”的结果以报告建议(请拿出多个方案)的方式呈报领导，请领导做选择题(注意：领导不会喜欢给他出思考题的人);只会抱怨的经理人绝对会被老总认为是无能。所以，请大胆地“试”吧!珍惜你做店长的权力和远大的施展空间!在店里，你就是总经理，大胆地改革，大胆地提建议

2.遇有无法解决的困难即向有关部门反映，请求支援

当然，若想在需要帮助的时候能即刻获得帮助，就必须在平时做足外交工作，协调工作。曾有位主管抱怨某某重要设备坏了，报上去却一直没回音(以至于影响了业绩—据说);某部门下店做咨询了解到此事，立即与公司相关部门联系，当天维修人员即上门维修，这就是效率!效率来自于沟通!管理就是沟通!“气死不打笑面人，礼多人不怪”这些传世格言希望大家铭记在心，活学会用。

另一方面，店里有什么资源呢?经纪人是我们最宝贵的财富和骄傲!老经纪人有经验，新人有朝气，问题是如何充分利用其各自的特长。在这里我有几点建议：

1.鼓励经纪人提意见

可以通过开会研讨的方式，也可以设立意见箱或单独与经纪人谈话(做礼贤下士状，并为其描绘出一幅成长蓝图)

2.适当保护少数不合群的人

真理有时候会掌握在少数人手中。大家都知道“鲢鱼效应”，有些人不合群是因为缺乏沟通能力，而有些人却可能是因为卓有能力，而又爱发表意见而遭致群体的排斥。保护他们，就是保护店内的活力和生命力(千万记住：这类人若赤胆忠心，可能成为你重要的店内信息来源)

3.有计划地招募新人，破格提拔业绩突出的新人，改变店内死气沉沉的局面。

4.充分利用好老经纪人的经验

可通过召开经验交流会(晨会或夕会)，写成交心得，鼓励老经纪人上培训课当讲师等方式。

**中介年度工作计划篇六**

一、熟悉企业的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对企业的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望企业以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们企业正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习企业得规章制度，与企业人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，企业已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们企业的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，并且，随着我企业铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同企业其他员工竭尽全力为企业进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望企业给与我们业务人员支持）。

三、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

**中介年度工作计划篇七**

一、项目概述

随着我国房地产业的迅猛发展，房地产中介服务行也随之日趋繁荣，经历从无到有、从小到大、从不规范到较规范的发展过程。近年来在中国的大地上房地产中介服务机构实实在在成为房地产市场上的特殊行业以至市场发展的一股新生力量，它们为盘活楼市，特别是在二手楼市场中起到了积极的推动作用。

近年来，我国的房地产中介服务行业中出现了一些信誉较好的公司，他们机构规模逐步扩大，从业人员专业化水平显著提高，行业理论研究水平也不断提升，他们的出现为加速传播房地产交易信息和加快房地产商品流通起了积极的作用。但在当前房地产经纪行业入行门槛低、法律法规不够完善的环境下，也有一些无牌无照的中介违规经营，特别是只从事二手楼租售业务的中介，就一张桌子、一台电话、一台电脑也可以开张营业。而现在房地产中介所普遍采用的经营模式和业务操作流程中存在诸多问题，如信息不对称、操作方式不公开等，给一些无良中介有了可乘之机，这严重影响了整个行业的诚信。作为一个刚刚进入发展期的行业，此时谁能出来做个诚信、服务顾客、阳光操作的房地产中介服务商，谁就能真正赢得顾客，赢得市场，房地产连锁服务公司之商业计划就是在这种市场环境下孕育而生的。

经过市场整体调研，目前银川市共有房屋中介公司420家，对此进行了分析和比较，研究了一套更为完善、让顾客更容易接受和采用的中介服务经营模式。顾客选择这样的置业方式，不仅可以得到了更多的便利，而且能节约更多的时间和金钱。

二、房地产市场分析 根据银川市统计局提供的数据，\_\_年1~7月银川市完成全社会固定资产投资617.23亿元，同比增长23.8%，比上半年加快3.6个百分点。其中，全市完成房地产开发投资178.32亿元，同比增长13.4%,比上半年加快2.4个百分点。

1~7月，全市亿元以上项目完成投资299.78亿元，同比增长24.9%，其中5亿元以上投资项目完成投资180.83亿元，同比增长26.9%。基础设施投资快速增长。

1~7月，全市完成房地产开发投资178.32亿元，同比增长13.4%,比上半年加快2.4个百分点。实现商品房销售面积达327.16万平方米，同比增长21.6%，比上半年加快2.6个百分点。

三、公司发展方向

新创立的房屋中介公司应从创建开始就将走信息网络化、技术现代化、体系规模化、服务专业化的高端路线。即利用高效率的网络应用技术，开发一套完整、实用的楼盘信息档案并拥有全景实拍录相的数据库网络系统;通过公司直营、区域加盟、个体加盟的特许加盟经营模式有计划的组建公司，在这两网合一、优势互补的客户资源网络平台上发展一个以房地产业务及各种衍生业务为内容的专业连锁服务机构。

1、完整、便捷、阳光操作的业务模式：手拉手式二手房买卖：连锁店网络和企业门户网站为客户提供最新不动产资讯和最新成交行情资讯，并提供专业的房价咨询、免费陪同看房、实况介绍说明及制定置业计划，做客户的置业参谋。当买卖双方都有交易意向时，双方可以自由见面谈判，实现交易的真正公开、公正、公平。达成交易后，我们确保交易安全和资金安全，全程协助办理产权过户和按揭贷款申请，直至水电、管理费、有线电视、电话、煤气等事项的过户，最后实现卖方收妥全部售房款和买方顺利接管房产;

2、办理产权过户和按揭贷款业务：产权过户需要的众多相关文件和繁琐手续，对顾客来讲是相当头疼的事。因此，公司将利用长期从事中介服务的自身优势，给顾客提供最大的帮助。而不愿一次性投入太多资金买新房、二手房、装修„„或现有经济实力不足、不能一次性付清款的顾客，公司将对顾客经济来源的情况和还款能力进行评估，并帮助顾客从合作银行或其他金融机构得到符合顾客相应条件的资金支持;

3、各种衍生业务：通过和各大银行、担保公司、装饰公司、家政公司、搬家公司等等建立战略合作关系，围绕着房地产中介服务开发一些其他竞争对手没有的业务品种，全面涉足到金融、家政、信托等行业中去，给公司创造更多的利润。

四、公司组织架构

未来的市场前景给了我们巨大的空间和商机，好的理念、好的创意如果不付之于实施，不能真正地得到利益回报，那么再好的理念，再好的创意也只能是零，没有任何价值。只有当它通过我们共同的努力，通过科学的运作，让它最终受益于己，受益于顾客，并产生巨大的商业回报之时，它才真正是有价值的。

总部组织架构设立，各部门负责人分工明确。公司下设以下部门：

1.行政财务部;

对公司总部、连锁店体系进行财务监管及协助，运用财务分析帮助直营店、加盟店洞悉自己的财务状况，并提供相应的指导性建议，同时协调公司总部、连锁店体系内以及员工之间的关系。

2.二级市场事业部;

下列三个分部：

业务部负责与发展商建立良好的合作关系，开拓二级市场策划、代理销售业务，给公司提供足够的盘源支持;

策划部负责项目的市场调研、项目定位、全程策划、推广策划等工作;

二级市场销售部负责每个楼盘一线的销售工作。

五、公司宣传推广工作

为保证上述目标的圆满完成，本计划已详细将工作进行安排。

公司应利用各种宣传手段，不断扩大直营店的业绩，推广公司加盟体系，打开企业知名度，建立公司品牌形象。

公司在各种媒体平台上加大宣传力度：

电视广告：固定在电视上做宣传广告。

报纸广告：定期发布公司宣传广告、房产信息广告及有关公司正能量文章等;

影院广告：影院影前广告。

电台宣传：每天固定时间在电台做公司宣传广告;

网页广告：建自己的公司网站，内容主要以房产信息为主体，吸引广大有房产需求民众的关注度，让大众知晓“房产服务，我们更专业”。

户外招牌广告：用最简单易记的内容，在多路段户外广告牌宣传公司，加强公众认知度，提升公司形象。

微信平台广告：每天定时发送各种关于房产类相关信息、公司正能量文章，迅速扩展公司影响力。

六、公司经营来源

鉴于公司性质主要是在服务于大众，所以公司所有经营款项均来源于客户服务费用，主要包括：

1一手楼盘代理费用:此费用包括所代理房产公司支付的代理销售费用及介于房产公司与我公司销售中产生的差价收入;

2二手房中介费用：此笔费用主要来源于买卖双方或租赁双方，不论是买卖还是租赁，在交易开始伊始，房产中介均双方的交易金额不同比例的代办费用;

3代办房产贷款业务费用：代办各类房产贷款，因手续繁杂，牵扯部门较多，时间具有不定性，为了方便顾客，我们提供代办业务，此笔费用根据办理的贷款难易程度，按比例收取代办费。

4代办公积金费用：如提取或贷款，及疑难杂症的解决，此笔费用按照办理的贷款难易程度，按比例收取代办费。

5代办信用卡业务：与各大银行联系，为顾客代办此业务，具体费用根据下卡金额收取。

6代办房产过户、公证及加急件业务：具体根据办理类别的难易度，按比例收取。

七、 结论

无论是从市场前景、项目本身、市场运作，还是从资本运营、投资回报等方面分析，本项目无疑是一个成长性良好、资本增值快、投资回报率高的项目。

市场前景：房地产中介服务在房地产市场的重要作用这已是无庸置疑的事实，这行业随着市场需求的日益增加和相关政策的不断完善将得到更快的发展，将成投资的热点。

市场运作：以特许经营商业模式运营的、“两网合一”的房地产中介服务平台，所提供的服务符合行业的发展和市场的需求。

综上所述，本商业计划操作是可行的，它的经营者和投资者将得到无限的回报。

在瞬息万变的市场变化中，企业唯有通过不断创造新产品和提供新服务，不断创新管理的能力，不断创新营销手段的能力才能保持企业的活力。

服务创新服务是中介企业赖以生存的产品，消费者是房地产中介的衣食父母，因此企业的一切经营活动和服务产品的创新都应围绕广大房产消费者的愿望、需求和价值观念来开展。推出的各项房产居间、代理服务产品不应该简单重复过去，而应该是在原有基础之上，不断契合市场推出更优质的产品，新产品的创新实现超前性和人性化并驾而驱，切实使广大房产消费者得到实惠。

这是一个充满机遇和挑战的时代，世界首富比尔盖茨劝诫我们：一旦看准目标，马上就干，决不拖沓。不论何时，每个商人会遇到一些好机会，关键是机会来临时，迅速的把握时机。

**中介年度工作计划篇八**

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。以下是我对下一阶段工作的计划：

1、在第一季度

以业务学习为主，由于我们公司正值开张期.间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候

公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与xx两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节

市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期

我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我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、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

**中介年度工作计划篇九**

20xx年是我们地产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，机遇与压力开始的一年。为此我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也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，我订立了以下年度工作计划。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的\"十一\"\"中秋\"双节，还有xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化!

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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，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、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

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