# 2023地产公司年终总结10篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-05-17

*20\_地产公司年终总结范文10篇我们总结的过程就是勤于思索的过程，提高自己能力的过程,对自己工作失误个正确的认识过程，勇于承认错误，形成批评与自我批评的良好作风的过程。下面小编给大家带来关于20\_地产公司年终总结，希望会对大家的工作与学习有...*

20\_地产公司年终总结范文10篇

我们总结的过程就是勤于思索的过程，提高自己能力的过程,对自己工作失误个正确的认识过程，勇于承认错误，形成批评与自我批评的良好作风的过程。下面小编给大家带来关于20\_地产公司年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**20\_地产公司年终总结篇1**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20\_年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往\_\_城的售楼部;这个\_人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在\_月份到\_月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

**20\_地产公司年终总结篇2**

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，作为吉运房产集团企业的一名员工，我们深深感到\_\_x企业之蓬勃发展的热气，人人之拼搏的精神。

我作为工程部门的一名项目经理，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。作为工程部中的一员，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工程部部项目经理，并且努力做好自己的本职工作。

在亲临现场工作这段时间，我积极配合公司、施工、监理单位的员工，做好建筑三控(质量、进度、投资)。在公司领导的指导下，以保证质量为前提，认真完成工程进度。在春节前运用科学的方法合理安排明年的工程进度，为明年按时进行工程交工奠定了基础。最后以最短的时间完成工程产值的好成绩而告终。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。

20\_年11月公司与施工单位再次签订工程，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，\_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工程工作的系统化和正规化，工作显得繁重。在开工之际，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\_\_同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20\_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。

**20\_地产公司年终总结篇3**

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20\_年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，在公司销售部工作。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。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

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\_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\_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、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。

**20\_地产公司年终总结篇4**

在销售的工作岗位上，我都是按照着公司的章程在行事，认真地做好自己所有的工作，努力的改变自己，争取能让自己成长得无比的优秀，我也相信自己的未来会有更大的成长与发展，所以更是坚定着自己奋斗的方向。

一、工作思想上

面对工作我都是有端正自己的态度，认真地做好自己的工作，以公司的规章来严格的要求好自己，让自己尽可能地不在工作上犯下错误。这份工作一直以来都是我非常认真的在对待，更是以自己的态度来做好自己的工作，也是希望自己能够通过这样的方式来促成自己更大的转变。在进行工作中我也都是有以非常认真的态度在进行，所以便是希望自己能够在工作上有一定的成绩，更是让领导看到我的成长与奋斗的努力。

二、工作业绩上

这一年时间的销售工作，我基本都是完成了，但是与公司的“金牌销售”确实是相差甚远，这也就让我明白了自己接下来需要去奋斗的方面，也是努力的让自己去成长，真正地让自己明白了在这件事上我还需要付出的一切奋斗与努力。这一年工作的成果，我并不突出，并且我通过自己的不断奋斗与把控，让我真正地找寻到接下来的自己是非常地需要自己去成长，去做更多的奋斗。销售的工作确实是非常地鼓舞人心，让我在这份工作上越发地明白自己未来的方向，所以更是坚定了自己奋斗的心。

三、工作中的不足与改正

这份工作确实是带给了我非常多的动力与激情，而我也是在不断地努力与奋斗中逐渐地了解到了未来奋斗的方向。从现在的情况来看，我的销售技能还有非常多的方面是需要去提升，需要去成长的，所以我会努力的改变自己，也是希望能够在日后有更好的表现。当然在我得销售中更是需要对自己的抱有更大的信心，这样才能够真正的促成我的改变与成长，从我自己的角度来观察，我更是非常地庆幸自己的未来有更好的转变与成长，这样便是能够让我的生活变得更加的优秀，未来的人生有更多的成长。

销售地这份工作所带给我的一切都让我渐渐的明白我的行为的错误性，所以我更是希望自己能够在日后的生活中去做更多，更好的奋斗，我相信以后的时光，我都是能够有更棒的成长与收获，而我便是会让自己在工作中去有更多的认识，在内心深处对自己有更多的转变。我相信在下一年的工作中我会将我的工作做得更好的，为自己树立更好的奋斗目标，努力地向前去奋斗。

**20\_地产公司年终总结篇5**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在\_的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风，房地产销售工作总结。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

一、坚持到底就是胜利

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

二、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

三、对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\_公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

四、保持良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

五、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。一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**20\_地产公司年终总结篇6**

项目营销工作刚刚启动之际，我应聘进入项目组，先后担任策划文案、执行策划之职，主要工作包括利用自身拥有的当地丰富的媒体资源与多次大型活动策划组织经验，协助策划经理进行项目营销推广策略的制定并监督实施，时光荏苒，到现在项目结案已有整整两个年头。

回顾过去，对我自己来讲，这两年的时间可以说是收获颇丰，这两年，我亲眼见证了这座商务地标建筑的辉煌崛起，也见证了它在营销无与伦比的业绩神话，有太多值得总结和归纳的东西，因为\_\_广场项目是我正式做的第一个房地产项目，这也标志着我从此进入了一个圈子——房地产圈。

在这个项目中接触的所有人，上到公司领导、各部门经理、项目总监，下到每一个同事，每一个项目销售人员，都给予了我包括业务、生活、人际关系等多方面的指导和帮助，对于我工作中出现的失误都报以宽容和鼓励的态度，使我从无到有、从陌生到熟悉、从一知半解到游刃有余，再到目前能够基本熟练地把控项目尾盘的策划工作，除了自己的努力之外，最给予我帮助的就是公司以及项目组整体那种热情、温暖的气氛和专业、果敢的精神，现就我在该项目中的具体工作总结如下：

一、项目营销推广方面

我主要负责协助策划经理整合当地媒体资源，根据当地媒体特点，制定适合本项目的营销推广策略。虽然之前对当地媒体资源已经相当了解，但单纯就房地产项目的营销推广，仍然显得有些力不从心，因此前期在策划经理的指导下，我利用两周的时间，一方面认真熟悉项目的基本情况，另一方面将当地房地产媒体关系逐一捋顺，并多次经过接触、达到深入了解，将各媒体的宣传特点、宣传周期、媒体价格、主要负责人等等信息均归纳记录在册，随即根据这些信息以及信息的不断更新，开始尝试制定不同阶段的项目推广策略方案。也就是从这些一次又一次修改方案的过程中，我逐步了解、掌握了房地产营销的基本原则，在整个项目的营销推广过程中，共参与制定并整理的营销推广方案达\_\_多份。

基于之前良好的大型活动组织经验，在策划组织项目推广活动方面还比较得心应手，由于中铁商务广场项目自身体量有限，大规模硬性广告推广的宣传效果远不及一次有规模的营销活动效果好，因此，为了扩大项目和公司品牌的影响力，先后策划组织了建筑师沙龙、项目封顶暨物业签约、中秋书画笔会、客户答谢会等推广活动，实践证明，活动均收到了预期的效果，并得到公司领导和各界朋友的普遍好评，自身的工作也受到领导的认可和支持。

二、策划文案方面

项目成立之初，由于人员配备稍显不足，在完成项目营销推广方面工作的同时，我还主要负责项目各方面的基础文案工作。包括与开发公司每次例会的会议纪要，项目的营销周报、月报，以及项目组各种文件的起草、修改。并负责与广告公司、项目网站建设公司的外联和对接。对这份工作的珍惜，也让我对待每一项任务，都保有认真、负责的工作态度，不懂就问、不会就学、不对就改，经过努力，这种工作态度得到了大家的尊重，取得的工作成绩也得到了领导的充分认可。

三、档案管理方面

项目作为公司在当地的第一个项目，同时也根据公司准备在该地区扩大业务范围的需要，项目负责人一直都非常注重项目策划、销售两方面的档案管理工作，无论是与置业公司的每次例会、项目组的每次例会，还是各个交阶段制定、提的营销方案，还是大客户的谈判记录、所有客户资料，还有媒体信息、项目推广监测报告等等，都分门别类地整理、归档。我主要负责策划部的档案管理工作，并能够利用空余时间，定期不定期与负责销售部档案管理工作的同事对档案进行查漏补缺，补充和完善工作，使得本项目保存了比较完整的档案记录。

四、项目拓展方面

项目后期，随着基本工作进入常规化运作阶段，经公司领导安排，我先后参与了\_\_项目、\_\_项目、\_\_项目等多个项目的前期考察工作，并参与撰写\_\_项目前期定位报告，在完成公司对外拓展新项目工作的同时，也让我开始接触并实践了项目前期的具体策划工作，这对我是一个极其宝贵的学习、提高的机会。

**20\_地产公司年终总结篇7**

\_\_年即将过去，转眼间又要进入新的一年——\_\_年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的`更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在\_\_年的工作总结汇报：

\_\_年10月，公司的另一个楼盘——\_\_驻，我被调至x项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我的目标。

在\_\_年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

**20\_地产公司年终总结篇8**

20\_\_\_年已接近尾声，作为在公司上班一年的我，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。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\_\_\_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\_\_\_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\_\_\_等，这对于未曾做过的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为搞绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成\_\_\_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\_\_\_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。

作为广告策划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，而在经历一年磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为策划定位，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，更要及时发现问题并解决问题，尽量避免不必要的错误出现。同时，将进一步加强学习，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

四、未来工作计划

现就20\_\_\_年工作总结对未来发展有着目标及计划，明年本着尊贵、高雅、不落俗套的指导原则，树立具有新都市特色文化内涵的宣传、销售方式，从不同的层面和角度整合现有客户资源，在配合经营销售的基础上，同步提升包装、宣传、销售等整体营销的档次。

**20\_地产公司年终总结篇9**

在20\_\_年的这一年度中，我继续担任公司的出纳一职，主要负责\_\_的出纳工作以及统计填报工作。现将这一年的工作总结如下：

一、工作方面

1、在出纳工作上，主要有银行结算业务、现金收付业务、保管。

（1）以票据结算的方式到银行进账付款。主要支付了\_\_办公室的物管费、房租、水电费、空调使用费；营销部门的广告策划费；设计费、测绘费；工程装饰费；律师顾问、税务咨询费等。\_\_分方面主要支付给\_\_物业管理公司以及\_\_市住房和城乡建设局。

（2）按时依据实际发生的业务和会计凭证登记现金日记账、银行日记账。

（3）根据每月银行对账单编制银行余额调节表。

（4）定期或不定期进行现金盘点并编制现金盘点表。

（5）各月经过余额调节后账实相符，未出现金额上的较大误差。

（6）做好会计凭证的保管工作。积极配合每月审计部门的内部审查。

（7）工资发放方式改革，改现金发放为发到银行卡上，采用网银转账方式发放，方便快捷且不易出错。

（8）为的业主开不动产销，收取维修基金、水电煤气、可视对讲、房款面积差价等款项。今年共有大约\_\_家业主来办理发票，X人购买了四个车位。

（9）到\_\_区地方税务局、\_\_区国家税务局办理\_\_公司纳税申报、发票购买相关事宜。后因为税务申报改革，先是零申报企业采用短信申报方式，后税务局开始采用联网申报。年初新版发票开始使用，原手开发票统一更换为机打发票，参加了税务局组织的对于机打发票开具的相关培训。

（10）从去年X月底到今年X月底为止，每周日在\_\_广场售楼部担任财务收银员，主要收取认筹会员费、商铺以及房屋的首付款。收款开具的收据、金额在每日工作结束后按时统计，并由当日值班会计、销售部负责人签字核对。期间参加过三次\_\_国际广场的解筹活动、一次正式开盘活动。工作结束后，所有收据、代金券以及售楼部财务室钥匙一把都已交还至会计处。

2、对于统计填报方面。

（1）、数据都是据实填写，并已按时将月报、季报上报到\_\_区统计局、\_\_市统计局。因\_\_项目还未动工、\_\_未有项目，因此每个月填报的数据基本保持不变。

（2）、统计局组织的培训都已参加，统计政策的变动以及报表内容的改变都已掌握。

（3）、遵守统计法以及统计政策的各项规定。

二、工作中存在的问题以及反思

1、本职工作上基本做到了认真负责，但也出现了一些疏忽，对此我进行了深刻的自我批评与检讨。财务工作首先需要谨慎，要严格按照公司的财务规章制度办事，每付出去的一笔款项不仅需要各位领导的监督，更需要我们财务人员的谨慎，金额过大时就算手续齐全也应当再次向领导确认。但是我在这一点上确实存有失误，今后定当时刻警醒，提醒自己严格按照出纳的岗位职责和规范做事。出现的一些失误对于我来说是一次教训，也是一次成长，从中学到的东西将会使我今后的工作更加完善。

2、需要不断加强专业学习。

（1）在今年参加了会计资格证书的考试，并顺利通过。由于今年全省会计从业证书考试时间的大调整以及初级考试的报名时间错过等原因，原定于今年继续参加会计初级资格的学习调整到明年，希望通过更多的学习来加强我的工作技能。

（2）同时，对于房地产行业的诸多知识我还了解得不够，身为房地产行业的一名出纳，更要立足于长远的职业发展，因此了解整个房地产行业的情况以及房地产行业的相关税法等是非常必要的。

3、参加工作已经一年有余，对于出纳的工作内容已经基本掌握。财务工作很多时候都是重复性的工作内容，但出纳只是财务的初级，还有更高深的东西值得我学习。同时我也希望接触一些其他的挑战，毕竟我刚参加工作不久，需要学习的东西还很多。要专精也要博识，这样将来才能更好地为公司创造效益。

4、在工作中团结同事，和睦相处。我参加工作时间短，各方面都缺乏经验，因此需要虚心像各位同事学习。在能力范围内，帮助同事解决遇到的问题，努力与大家创造和谐的工作氛围。

**20\_地产公司年终总结篇10**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回想起刚到房产时，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房地产市场。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，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。

一、学习方面：学习，永无止境，这是我的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，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。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。

三、专业知识和技巧：在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

1.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。

2.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。

五、展望未来：

20\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之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。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作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，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）针对购买力不足的.客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）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。

（七）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）。

（八）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后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！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找