# 房产策划工作总结模板免费(精选27篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2023-11-10

*房产策划工作总结模板免费1做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我十分感激领导给予的我这个平台及给予的我帮忙与支持。房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的职责意识、服务意识及较高的品德...*

**房产策划工作总结模板免费1**

做为一个刚踏入房地产行业的新人，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我十分感激领导给予的我这个平台及给予的我帮忙与支持。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的职责意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任务等；

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1、工作主动意识需进一步加强；

2、沟通及表达本事需不断提高；

3、执行工作中细节关注不足之处有待提高；

4、专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的\'知识与本事的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还十分需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。仅有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。经过学法，懂法，用法，以提高个人业务本事并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。应对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，经过项目实践结合自己的学习，快速提升个人本事，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达本事，为正华奉献我“微薄之力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。经过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也期望我们这个团体在新一年中亮新彩。

**房产策划工作总结模板免费2**

岁末年终，今年的工作即将接近尾声，迎接我的是全新的20xx年，在过去的一年中，有所感觉，有所收获，有所学习，有所心得。在新的一年工作开始之前，我有必要对今年的工作做一个全面的分析和总结，对公司的各种情况做一个建议，对自身遇到的情况做一个剖析，对明年的工作做一个计划。希望公司领导认真看待我所做总结反映的问题和内容。

我自七月份进入公司，已将近半年的时光。初入公司时，我在市场开发部担任企划专员的\'工作，负责公司内刊与部门领导交代的一些相关任务。在此期间，工作虽不算勤勉却也认真负责。后部门调整，转入销售部，任职营销策划。工作期间努力尽责，对销售部领导交给的任务认真对待，尽快完成做好。

刚到公司时，我对房产行业并不熟悉，对新事物存在一个了解的过程，经过半年时间的学习和了解，我对房产行业有了一个概括和大致的认识，对我的策划和文案工作提供了很大的帮助，能够很快上手做出公司需要的方案、稿件。做为企业的门面，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修养，高标准要求自己。加强自己的专业知识和专业技能，广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

企划宣传工作对房地产行业来说，是一个重要的窗口，是宣传企业文化的前沿。在以“为做好企业宣传”为目的的前提下，树立企业形象，打造企业品牌，与团队共同完成项目推介与产品的对外宣传工作，开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司；楼盘广告、期刊的写作、广告展牌及宣传资料的制作与发放，通过利用视觉信息活动传递给外界对企业的评价，塑造企业形象，与同行业的竞争对手产生差别化；向广大客户在意见和建议。

最后，公司的管理制度及薪酬假期等制度也应该一视同仁。

对明年工作的计划和建议：

1、在新的一年即将到来之时，一如既往的做好自己的本职工作，按时完成领导布置的各项工作。

2、在新的一年里，对未来的工作做好统筹规划。

3、在新的一年里，努力学习策划的相关专业知识，提高自己的专业水平。

回首过往，展望未来，才能够对过去和未来作出反思，才能有所收获。敬呈公司领导过目！

**房产策划工作总结模板免费3**

策划最重要的工作就是为销售提供坚强的推广策略和推广思路。在此次的房地产策划中我的职位是文案员，主要负责项目建设方案和内容.以下是个人总结:

一、通过此次策划的工作和学\*积累的一点认识。

一开始接触到策划案，一点感觉都没有，不明白项目这样的情况是多危及，系列的策划案又是怎样力挽狂澜的。但是在我看了大量的策划方案后，写策划案马上就有很大进步了。所以对待工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学\*更新观念，不断分析认识提高自己，自觉的做好本职工作。做任何事都要有自信，相信自己可以做到。我在策划某些项目时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，所以说思想观念认识是一个关键的问题。

1.做策划我们要锐意进取，勇于创新，不断结合新的市场，把自己的有深度的思想推向策划案，从而增强了策划的独具魅力，也更增强了我奋发向上、要有所作为的想法。特别是在做建设目标，可以运用创新的思维基于土地和市场的分析，可以减少不必要的投入，节约成本。

2.要有一个明确的目标。目标是成功的基石，一个切实可行的计划，不能盲目的制定！有了目标，就会产生一种流淌着的动力。即使是茫茫的黑夜，也仍不致迷失方向。有了目标，就可以一步一步的根据目标方向制定计划、确定建设的思路。

3.团队成员必须有强烈的意愿去达成目标。做团队项目的策划，不光要知道自己要做什么，还要知道其他人的分工，要有总局的把握。按照项目的流程一人的项目做好了再做下一个人的项目，保障策划具有连续性。这个项目就可以变的很完整。4.做要充分的了解区域市场、客户情况；

二、认真学\*，使自己不断得到提高、加强学\*工作能力。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在此次策划的时间里，我兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，认真履行自己的职责，团结队员、不断提升自己的团队合作精神。

三、不足和需改进方面。

业精于勤而荒于嬉”，在以后的学\*中我要不断提高知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的策划技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学\*各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要把自己的学\*工作创造性做好做扎实，贡献自己的力量。

**房产策划工作总结模板免费4**

由于来公司仅4个月，通过领导的安排指导下目前主要负责预决算、部门内业及配合其他同事的工作，汇报如下：

1、协助领导配合研发部完成了对创业小区二期、八一新城三期、友好市场、前进新区5#楼工程上住宅楼布局及做法的优化改进和变更，节约公司成本。

2、协助领导完成了对宜居佳苑、服务综合楼开工建设的定位测量和局部规划，配合施工单位进行图纸会审，提出图纸上的问题，配合研发部对设计布局问题处理和完善。

3、与同事协作配合完成了对八一新城三期、友好市场、创业小区二期主体工程的进度质量把控，对反馈的问题协助部门领导与施工单位协调处理。

4、与同事协作积极完成了对甲供材料的分配工作。公司甲供材料种类多，规格复杂，认真负责督促协调，确保了材料到场，质量达标，且不影响工程进度。

5、配合研发部完成了各小区配套工程的规划，完善了水电暖管线图等的各项技术指标，制定施工方案，协调施工单位对八一新城小区、创业小区配套工程施工。

6、协助领导配合公司各部门，完成起草分包及甲供材料等各项协议、合同，确保各小区工程进度不受影响。

7、配合部门同事对各小区施工楼幢进行有效管理，从施工质量、进度、安全、成本及协调方面把关控制，确保工程各项满足验收规范要求，完成了主体分部验收工作，为来年顺利交工给予有效保证。

8、在部门同事的配合下，认真严谨的对创业小区，八一新城小区，前进小区已完成的工程进行验收，复核工程量，协调造价咨询公司顺利完成了前进新区配套工程决算、创业小区一期主体工程决算、创业小区一期配套工程决算、八一新城二期配套工程决算、宜居佳苑预算、八一三期创业二期部分分包分项工程决算等工作。

9、完成了核对统计甲供材料、配套工程等已完成工作量未完成工作量的准确信息并且严谨的多次现场复核，确保公司对施工单位工程款拨付准确无误以及对明年工程计划提供准确有效信息。

10、认真仔细的完成了对友好东路砖厂现场测绘测量，核对施工方垫土反馈的工程量，经过现场复核，完成了对砖厂工程量的复核确定，确保了明年施工计划的有利推进。

11、配合研发部共同对创业小区二期八一新城三期的消防验收资料进行整理收集，保证了研发部对各小区消防验收报审不耽误，明年小区竣工工作不耽误。

12、协调且与施工单位共同完成了八一新城三期、创业小区二期主体工程的变更、经济签证决算信息的核对工作，同时完成了八一新城三期、创业小区二期甲供材料的信息整理，联系协调造价公司报送进行决算。

13、办公室文件、文档资料进行了整理，分项分类统一归档，便于取用，防止“找不见，难找见，分不清”提高工程部工作效率。

**房产策划工作总结模板免费5**

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句\_谢谢\_就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，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化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了\_今天工作不努力，明天努力找工作\_作为自己的座右铭。

**房产策划工作总结模板免费6**

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作；

3、完成媒体推广的执行；

4、完成公司领导交代临时工作；

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会；

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者

生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句\_谢谢\_就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，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化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了\_今天工作不努力，明天努力找工作\_作为自己的座右铭。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的`希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产

产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真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！

**房产策划工作总结模板免费7**

不知不觉已经毕业六个来月了，毕业后一向工作于房地产公司，作为刚刚毕业的大学生，这段期间的工作历程对我来说是十分有意义的。

六个月前，当我刚到公司时，对于房地产方面知识不是很精通的我心里总是有点紧张，毕竟这是我踏进社会里所要面试的第一份工作。面试期间陈局向我介绍了公司的一些基本情景，使我对这公司的性质以及房地产市场有了初步的了解，为我以后如何工作奠定了基础。

六个月后，当我再次认真分析之前所做的工作，重新审视自我工作中的不足。在这六个月的工作中，我主要负责联村民回到地的代建工作，偶尔应领导要求去整理下村代建工程的一些资料，尽最大努力完成领导安排的工作。工作期间我得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮忙，大大提高了我的工作本事，少走了许多弯路，并且使我的目标更明确，态度更加端正了。

在工作之余，公司还组织了一系列的活动如团体去烧烤、团体聚餐等。在这一次次的活动中，同事们积极参与，互相合作，表现的十分积极，增进了同事间的友谊；彼此更加了解对方，更加有了默契，对以后的工作也起到了辅助作用。

经过这六个月的工作，让我体会最深的就是工作忙碌时间的不定性；有时候事情异常多，忙的不可开交；有时候闲的无聊，好几个星期都很空闲。可是空余时间我也不断充实自我，浏览一些建筑规范之类的书籍，不段完善自我。

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，将在新一年中有新的突破、新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一\*之地。我也期望自我在新的一年有所建树，期望公司领导多多给予支持，多多给予鞭策，多多给予鼓励。

**房产策划工作总结模板免费8**

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：

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。

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。

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。

**房产策划工作总结模板免费9**

岁月不居!转眼间我来到---工作将\*一年了。时间催促我即将告别20xx，憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

一、工作汇报

自20xx年x月x日工作以来，我认真完成工作，努力学\*，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着--房产的蓬勃发展，特别是20xx年又荣获“x”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、思想汇报

20xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学\*，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

三、主要活动及成绩

1、20xx年4月，准备并参加x房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20xx年5月，准备企业内刊《x》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20xx年6月，返校一个月，考察x楼市。如：x、x、x、x、x商旅酒店(产权式)、假日酒店等。

4、20xx年7月，第二期《x》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“x项目说明”、“x示范区可行性报告”等系列\*\*报告。

5、20xx年8月，xxxxxxxxxxx

6、20xx年9月，网站文字改版工作全部完成，重新启动留言板功能。

7、20xx年10月，x商业房产考察。

**房产策划工作总结模板免费10**

200X年即将结束，我进入XX公司销售部工作也将\*半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

XX园XX庭，XX阁开盘期间的现场跟进。

XX村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

XXX花园II—9，IV—3，IV—4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学\*和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

参观了XX广场，XX花城，XX新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

参加了九月份的“房展会”，“XX园国庆看房专线车”，XX节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。

从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

**房产策划工作总结模板免费11**

工程部是在公司的领导下代表公司履行项目建设的项目管理机构，所以工程部必须是一个高效的的团队并且团队的意识以及团队成员的个人素质尤为重要。要进行高效的工作管理模式，必须提高团队的集体意识，如何提高团队的意识：

1、团队领导以身作则做好各方面的工作，避免产生团队的不信任、不负责等后果。

2、领导的开诚布公，互相信任，与团队成员之间保持紧密合作。

3、提高团队的凝聚力，责任心，忠诚度。

4、提高团队成员业务素质水平。

5、“人心齐，泰山移”团队领导者工作上对成员严格，生活上对成员关心，做好沟通协调工作，保证团队如机器一样有条不絮的和谐运转。

5、团队工作中集思广益，发挥各成员优势，取长补短。

工程部作为建设工程的项目管理方，对于施工方、监理方以及甲供指定方均存在一定的利益关系，所以我作为甲方代表，我会恪守公司规章制度，遵守国家法律法规，明清利害关系，时刻提醒自己拒绝吃拿卡要，不断努力为公司发展做出自己的贡献。

**房产策划工作总结模板免费12**

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\_\_x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4月份到5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，效果很显著成绩也理想，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。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**房产策划工作总结模板免费13**

自今年3月起，三次面试到入职，我来到思源工作已经有一个月的时间了。回顾这一个月以来，从在公司领导和同事的帮忙指导下，学到很多学校给不了的东西。

从最初的标地市调开始，我从一个东南西北都分不清的丫头，变成对太科园板块路线及设施了解的89不离十。原以为买房子只要明白多少钱一平方，原先还要了解户型，地段，周边环境和配套，以及区域的价值包括未来的规划以及无锡房地产的走势。一个全新的领域，让我又好奇，又感兴趣。

思源完善的培训体系让我学到不少房地产的专业知识，这才是起步，还有很多东西需要在今后的每一天中一点一滴的积累。我会用心去学，像海绵一样汲取任何有价值的知识以及信息，从而为顺利开展之后的工作做准备。

公司安排我加入重庆大开发商协信、阿卡迪亚项目，在项目的前期阶段，除了标地、市调还需要拓展客户。从拿着文件夹在新安、华庄等地做调查问卷，到跑到城南路的私营企业找老总做陌生拜访，对一个初出茅庐的学生而言，的确是不小的挑战。在客户膜拜一块，应对老总，缺乏勇气与其良好交流沟通，无法准确抓住意向客户，有些依靠吴师父的.交流本事，这一点急需改善。如何突破自己，正是我需应对的问题。一方面是房地产专业知识不够完备，另一方面则是对于生活、社会的认识度有待提高。正如终试时饶总所说：作为一名置业顾问，要成功销售出房子，则是对生活中方方面面的熟知。这正是我努力的方向和动力。

在协信项目组，新员工的加入给我们队伍注入了新鲜血液。很开心看着思源协信团队壮大起来。每日和同事的朝夕相处，让我们更了解彼此，了解各个同事的性格秉性，相处也日益融洽，每一天上班都是挺开心的一件事儿，这一点不容置疑。前不久，同事间也有些小摩擦，但我相信，既然我们协信团队，是有着共同目标的，那这一路上的小石子不会成为团体的绊脚石，对整个团队，我挺有信心的

这一个月以来，我了解到房地产行业的激烈竞争和优胜劣汰；感受到自己需要尽快适应高压力高节奏的工作状态；也体验到公司良好的文化氛围和负职责，有追求的企业精神。作为置业顾问、销售人员，我认识到必须全面加强学习，努力提高自身业务素质水平，培养强大气场，以及对客户的说服力。

在接下来的一个月中，认真完成领导的工作安排，寻找更多意向客户，在临时售楼处好好表现，争取获得更多实战经验。在进入案场前，做好一切准备工作。调整心态，积极乐观应对每一天，勇敢应对每一次挫折，失败。和团队成员团结一致，一起加油！

**房产策划工作总结模板免费14**

一、工作回顾及总结

20xx年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总裁和项目公司的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：

1、项目执行工作宝龙广场项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，具体如下：

完成宝龙广场项目策划推广文案、20xx年度总结写作；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等；协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

2、个人学\*及提升在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对青岛与九江市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。

坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

3、工作总结回顾20xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于20xx年有了一定的进步和提高，主要表现在：

工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学\*。但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强；沟通及表达能力需要不断提高；执行工作中细节关注不够；专业提升及个人学\*需有计划性并及时进行总结。

二、 心得体会

基于20xx年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学\*，永无止境企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学\*应该是永无止境的。

三、20xx年展望及建议

1、个人展望专业能力快速提升

通过项目实践结合自我学\*，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈入职\*二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学\*，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在20xx年本人将通过案例借鉴和自我学\*，在商业地产方面有所突破。参与团队建设希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

2、对于公司的建议个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水\*，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的\*台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

**房产策划工作总结模板免费15**

当华美的叶片落尽，生命的脉络才历历可见。在这半年里我从一名还未初出茅庐的大学生到正式加入博思堂大家庭，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台，完成了一次华丽的转身。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。成长了，收获了，也逐渐走向成熟了，无论是工作技能还是社会经验都有了明显的提高。我一直相信前面的路，不管是一马\*川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就这三个月的工作情况总结如下：

首先是增加对房地产知识的了解：由于在学校期间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，作为策划部中的一员，我深深觉到自己身肩重任，需要不断提高自身的素质，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，而房地产的知识作为基本知识更是必须要掌握的。

其次是通过市调对无锡房产市场有整体的把握：20xx年上半年，随着\*\*严厉的房地产调控政策，与银行不断加息，房产市场预期降低，观望情绪逐渐加重，\*期\*\*频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，锡城楼市市仍将保持坚挺。作为一个房地产人，对市场的把握有时候决定着自己对项目整体形象确定的精准性，甚至起着举足轻重的作用。

第三通过\*时工作以及自己的学\*掌握策划基础：从最初的一无所知到如今能对一个项目进行形象定位、对项目前期营销策划提出自己的看法、对售楼处整体风格及内外包装提出建议等等，每一天都在学\*新的知识每一天都是在进步。

虽然这两个月里一直没有完全跟踪一个项目，\*时做的都是些报告类的事情，但学到的东西很多。从第一次做丹阳界牌项目前期的营销策划，既诧异惊喜同时在巨大压力中，我们都希望打一场漂亮的胜利，毕竟是第一次做和策划有关的事情都想好好对待认真做好让所有人都能够满意，翻过很多资料查过很多案例终于做出的方案获得了大家的认可，我总相信着付出就会有回报；峭岐、靖江、旺庄三个项目售楼处的包装建议让大家开玩笑说我差不多成为售楼处“专家”， 不同的项目都有其不同特点，我们要善于总结善于分析找到其精准点。 最后学\*博思堂的企业文化。如果说，企业是一株枝繁叶茂的长青树，那么向这株大树提供营养的，则是它的企业文化及由此而萌生的凝聚力和融合力。那些看不见又无所不在的精神，似粗壮、虬劲的筋脉，深深地扎根泥士，汇聚四面八方的养分，让这株大树尽情地萌出绿芽，迎来满树的繁花。

博思堂的员工来自五湖四海，学历不同，经验不同，思想不同，是怎样的力量将他们融合在一起，来支撑这样庞大的机构良性运营呢？依然是企业文化的力量。 进入公司大门，迎面而来是一幅火红的企业文化墙，正中六个大字“团队创造价值”，这六个大字即是公司企业文化的核心。

我相信每个无锡博思堂人看到这六个大字就会不自觉的产生一种企业的归属感和认同感。 自己在公司这两个月的工作，虽然工作量不大大，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、 缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，

在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个\*台达到资源共享，从而提高自己的业务水\*。

2、 缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、 专业面狭窄

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。在以后的工作过程中，我将加强专业的学\*，尤其是策划相关知识充分利用公司资源，提高主观能动性。

20xx年是无锡博思堂拓展业务、持续发展的关键年，下半年对我来说更是个全新的开始。，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。先将下半年工作展望如下：

1、尽快参与前期项目中，能够系统的学\*策划相关知识与技巧；

2、不断充实自己，，提高自己的业务水\*和综合素质，随时准备接受公司下达的新任务。

3、 协助公司其他部门的需要帮助的工作。

新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学\*新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为贡献自己的力量。

前方的路任重而道远，愿以十年磨一剑，来换得惊艳的一跃！

**房产策划工作总结模板免费16**

20xx年是集团公司全面执行五年发展规划的第五年，也是集团发展的关键之年，房产公司全体员工在集团公司的正确领导下，在房产开发项目多、投入大、时间紧、任务重的大背景下，坚持“以人为本、规范运作、协调沟通、节源高效”的工作指导思想，遵循集团“品牌、职责、规范、服务、效率”的经营理念，在项目开发、经营管理、项目运作、高效节源等方面取得了较好的成绩，推动了房产公司规范、稳定、持续的发展。

20xx年房产公司全体人员积极转变工作理念，认真分析各项工程现状，克服各种不利因素，齐心协力、扎实工作。基本完成了年初集团公司制定的各项目标计划，现将20xx年主要工作做如下总结：

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入正规的运行轨道；再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司经过自身的努力，积极主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节俭开支，降低成本，提高效率。

经过一年的努力工作，各工程项目建设有序推动：

1、领先花园高层底商住宅楼项目

该项目总用地面积平方米，总建筑面积平方米。其中商业建筑面积21111平方米，住宅建筑面积69257平方米，公建建筑面积90平方米，地下停车场面积平方米。项目总投资亿元，其中工程建设费亿万元；该项目在年初仅有建筑设计条件通知书的基础上，办理了很多的前期手续，取得了该项目立项批复报告、可研报告、环评报告，并完成了图纸设计、图纸审核、招投标工作、合同签订、合同备案、临时用电、基坑支护等工作；多家单位对地下管线进行现场勘察并确定了改道线径，包括广电、移动、联通、铁通、电信、暖气等单位。该项目于6月10日正式基坑开挖，7月11日钢材进入施工现场，对于基坑开挖深度约—米的工程项目来说，基坑加固是重点，经多方现场勘察，后期研究，历经两个多月完成了可行的基坑加固施工；11月4日完成了该项目的消防审核手续，11月8日两栋楼地下室封顶，11月30日+0以下部分土方回填完毕，11月16日完成了720万农民工工资的.发放工作。今年，该项目商混投入20396立方米，共计万元，钢筋投入2593吨，约万元，基坑支护投入300万元，高压线防护工作，搭建脚手架防护，经过转变思路，调整方案后，由原先100余万的工程量，降至8万元，顺利完成了防护工作。土方开挖投入196万元，劳保统筹费先行缴纳了100万元，人防易地建设费先行缴纳10万元。为完善施工前期手续，该项目还缴纳了配套费万元、土方填埋费万元、拉运砂石料、卫生费万元、履约保证金80万元。剩余部分也与各单位主管领导对接，给予了先行缓缴的优惠政策，暂时减轻了公司的资金压力。上述投资数额足以说明，该项目资金投入大，这就要求我们更要重视施工中的每个环节，把握好施工中的各个细节。

在现场施工过程中，我工程技术负责人每一天都到工地检查工程质量，督促安全进度，如有不贴合图纸设计的、生产质量的、安全规范的、进度要求的，都及时向现场监理及施工单位提出整改意见；对于设计图纸与实际施工不相符的，及时联系设计院，并提出合理化提议，对局部图纸进行修改变更；同时还定期组织召开施工例会，有效解决施工中存在的问题。建设局及其下属部门（安监部门）也多次对我施工现场进行了大检查，检查中对现场高压线防护工作、消防审核意见、楼梯钢筋设置提出了整改意见，后期我单位积极整改，妥善解决了上述问题。确保消除安全隐患，确保安全施工。目前该项目处于冬季停工状态，根据天气情景，计划20xx年3月16日复工。

2、购物广场10千伏电线线路改造项目

该电路改造项目长度达2232米，该路径位于城市中心，途径单位多，施工难度大，施工期间遭遇到各单位阻碍，但都经过积极的对外协调，得到了解决，促使该项目正常有序施工。

该电线线路改造项目在仅有规划局红线图的基础上，取得了建设工程规划许可证。于今年三月完成了电缆招投标工作，签订了178万元电线、电缆、电杆订购合同，该项目前期电力公司工程报价470万元，后多家比较，多方询价，最终确定青海正盛公司以110万元的工程价承接此项目，为企业节俭了投入资金。

该项目4月中旬开始施工，工程部指派专人负责监督施工进度情景，于8月底完成第一间隔的用电，9月底完成自建间隔回路的敷设，接火供电。其中自建间隔的设计也受到了电力公司的阻碍，最终将设备施工成本由60万元降至40万元。该项目的占道费也由起初的万元谈妥至5千元，大大降低了资金投入。目前第二间隔正办理进站手续，预计20xx年元月底可接火供电，至此该项目全部完工，便可进行竣工验收。

3、嘉苑大厦项目

该项目5月10日前完成了外保温苯板外贴、水电表安装、室内防火门安装、供水设备安装及分包消防工程的扫尾工作。工程完工后及时与设计院联系，落实施工全过程的所有变更签字确认，并做好嘉苑大厦工程的决算审核工作。随后又对施工资料全面复查，保证在竣工完成后能将资料及时移交档案馆，确保工程能顺利办理相关手续。6月17日由我公司组织，质监站、施工单位、监理单位、共同参与进行了工程竣工验收。于7月5日正式通知业主办理入住手续，交付业主使用，该项目涉及到的536万元的拆迁置换款，征收办也进行了审核认可。

4、世纪大厦、中山大厦项目

世纪大厦项目，缴清了46万元的人防易地建设费；整合了世纪大厦与嘉苑大厦的配电柜并更换了电表；完成了土地招牌挂手续及征迁办对1200万元拆迁置换金额的认可，后经社会公示、四邻界限的核实，缴纳土地出让金（1107万元）契税33、78万元后，经过不断的协调，联系相关职能部门，最最终12月23日取得了世纪大厦的土地证。该项目的相关资料，经过整理已向档案馆提交，监理资料已完整，前期资料还剩余13项，竣工资料还剩余5大项，及7家分包单位的相关工程资料，资料及手续完善工作是接下来要重点推进的工作。

中山大厦项目，经过近半年的奔忙，联系原施工单位资料员，补齐了缺失的土建资料及消防资料，由建设单位供给的前期文件，也都经过自查、外单位补办、一一收齐，该项目所有资料已在12月5日全部移交档案馆，并出具归档认可。市质监站也对该项目进行了房屋竣工验收备案，接下来便可办理房屋产权证。该项目在提交工程资料，完善前期手续过程中，房产公司全体人员都做了很多的工作，工作采取分工负责，专人对接联系的工作方法，解决了该项目遗留4年的资料手续问题。

资金快速回笼对公司后继发展起着至关重要的作用，这就要求重点做好房屋的销售工作，公司自组建销售团队以来，针对哈密房地产市场现有房源项目进行了3次的市场调查，对各周边项目及商业区进行了价格及项目卖点的比较。结合哈密当地情景，首先对公司在售的两个楼盘进行了分析，对周边楼盘进行询价分析后，合理调整了世纪大厦的房价，对领先花园1x2x楼进行了合理定价，制定了可行的销售计划，经过广告宣传，车展宣传、建筑博览会现场、DM单发放等方式，扩大楼盘的影响力，进而增加客户的收集量。同时协助阿拉尔、克拉玛依公司，对其项目进行销售分析，编制可参考的销售计划，主要也是以了解周边楼盘情景，摸清居民收入，分析市场行情为基础，对楼盘做合理定价。其次是完善了销售流程，加强对来电、来访客户的接待工作，做到来访客户信息登记，后期积极回访。经过有效的宣传和规范的销售流程，今年9月前，共积蓄了630位新客户，为随后的开盘销售打下了良好基础。

截止12月，领先花园一期销售住宅2套，回款926600元；世纪大厦销售住宅3套，回款1376285元；嘉苑大厦销售住宅1套，回款605892元。领先花园楼销售住宅97套，回款928万元；世纪大厦销售一层、二层商铺5间，面积约平方米，回款万元；三层交通银行㎡，回款万元，共计销售回款5410、47万元。嘉苑大厦未售住宅6套，面积为㎡，世纪大厦未售住宅71套，面积为㎡，商业剩余面积㎡。此外，嘉苑大厦交房工作分7月、8月两次进行，共办理了136户的业主入住手续，现仍有6户业主因在外地未办理入住手续。

经过对20xx年审计工作量进行梳理统计，工程审计核算多达442次，其中哈密购物广场、嘉苑大厦及其他零星工程共有124次；1x2x楼23次；克拉玛依一期、二期、白碱滩共有102次；阿克苏有84次；阿拉尔有74次；库尔勒有35次。归纳后主要由以下几个方面构成。

（1）月施工进度款、土方、基坑支护、钢材、商混、消防、空调设备、钢网架、桥架、石材等材料款、设备的复核，还有设计、监理等费用的复核。主要涉及到克拉玛依一、二期、阿拉尔D1—D3地块、哈密花园1—2号楼。这部分工作量比较大，也是房产公司工作中的重点。

（2）协调工程结算复核。今年嘉苑大厦、库尔勒影视城、阿克苏三个大项目进入工程结算环节。经过对管理公司上报的结算进行复核，嘉苑大厦上报的审核数与最终定案数核减8万元。库尔勒影视城结算经反复修正，到库尔勒现场对甲方代表提出的十几条进行逐项核实，最终核减170万。阿克苏项目主要是对签证资料与管理公司多次沟通。购物广场维修工程结算的审核，小型零星维修改造完成的有6—7项，合计核减约16万元。

（3）其他费用的复核。主要有设计费、监理费、招标代理费、分包完工项目的尾款支付等。

（1）按集团公司要求，严格考勤制度，做好调休统计及值班安排，按时上报日常考勤表，供财务部审核；对来文、来函做好接收登记，并呈报相关负责人；按时组织公司人员例会并做好会议纪要；对工程档案、资料分类整理、分盒造册，建立电子档案，方便管理查阅。

（2）做好各项目暖气费的统计报表，并与热力公司协调减免部分费用，其中世纪大厦、中山大厦停暖费合计56606元，嘉苑大厦供暖费万元；

（3）做好与阿克苏、阿拉尔的工作衔接、文件收发、上传下达工作。顺利办理了哈密房产开发资质四级延期业务的手续，并配合阿拉尔完成了房地产企业开发资质的申报工作；配合克拉玛依办理人防审批的相关手续。

（4）配合克拉玛依、阿拉尔协调好施工进度，确认变更签证的资料及施工方案的审核。

1、继续加强员工队伍建设，最主要是提高员工工作积极性和主动性，提高工作效率，能认真理解和执行集团的决策和部署。

2、坚持规范运作的企业运作模式，杜绝施工进行与前期手续办理脱轨现象，真正规范施工。建设良好外部的环境，维系和谐友好的对外关系，促进企业项目建设，营造良好的外部环境，仍是要推进的工作。为公司节源降耗，提高效率仍是我们要积极完善的工作。

3、规范房屋销售，抓住机遇搞好销售及资金回笼工作。加大宣传力度，做好来人、来电的接待及住户的服务工作；

4、抓紧时间办理世纪大厦缺失手续，提交相关资料，严把领先花园1#2#楼项目的工程质量关，确保安全施工，对工程进度严格审核；协助克拉玛依公司、阿克苏分公司和阿拉尔公司做好工程指导、技术监督的工作。与其他各地州分公司财务部、工程部共同协作，认真把好关工程项目审核关。

在新的一年，全体员工愿在集团公司领导下，抓住发展的主线，扎实工作、强化管理、为打造领先品牌，发扬领先精神做出积极的贡献。

**房产策划工作总结模板免费17**

资金快速回笼对公司后继发展起着至关重要的作用，这就要求重点做好房屋的销售工作，公司自组建销售团队以来，针对哈密房地产市场现有房源项目进行了3次的市场调查，对各周边项目及商业区进行了价格及项目卖点的比较。结合哈密当地情景，首先对公司在售的两个楼盘进行了分析，对周边楼盘进行询价分析后，合理调整了世纪大厦的房价，对领先花园1x2x楼进行了合理定价，制定了可行的销售计划，经过广告宣传，车展宣传、建筑博览会现场、DM单发放等方式，扩大楼盘的影响力，进而增加客户的收集量。同时协助阿拉尔、克拉玛依公司，对其项目进行销售分析，编制可参考的销售计划，主要也是以了解周边楼盘情景，摸清居民收入，分析市场行情为基础，对楼盘做合理定价。其次是完善了销售流程，加强对来电、来访客户的接待工作，做到来访客户信息登记，后期积极回访。经过有效的宣传和规范的销售流程，今年9月前，共积蓄了630位新客户，为随后的开盘销售打下了良好基础。

截止12月，领先花园一期销售住宅2套，回款926600元；世纪大厦销售住宅3套，回款1376285元；嘉苑大厦销售住宅1套，回款605892元。领先花园楼销售住宅97套，回款928万元；世纪大厦销售一层、二层商铺5间，面积约平方米，回款万元；三层交通银行㎡，回款万元，共计销售回款5410、47万元。嘉苑大厦未售住宅6套，面积为㎡，世纪大厦未售住宅71套，面积为㎡，商业剩余面积㎡。此外，嘉苑大厦交房工作分7月、8月两次进行，共办理了136户的业主入住手续，现仍有6户业主因在外地未办理入住手续。

**房产策划工作总结模板免费18**

回顾本人20xx年的工作，主要感受、心得，思路等其他几个方面总结如下：

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，实出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不挠地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着石头过河的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。但任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起；其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、北\*总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等；还有微观环境和园区竞争情况；再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：

怎样花最少的\*到最好的宣传效果？

通过什么样的方式才能找到准客户？

现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题？

我的主要工作如下：

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略

8、完成临时\*\*代的任务

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学\*北京工业地产宏观环境和北京市的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的`比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把xx工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。

**房产策划工作总结模板免费19**

时间在我指尖划过，没想到已经在公司两个月了，我在这两个月实习中对房地产，有所了解，也知道了房地产的情况，对我这段时间的实习工作做了一下总结。

在实习工作我坚持认真工作，对待工作的态度也从满了热情，对待客户同样非常热情，全心全意的去推广房屋，终于在经过了不停的努力得到了回报，达成了一次生意。

来到公司面临的是新的环境，一切都是那么的陌生，刚开始的时候感到很不好受，因为房地产销售工作并不是那么好做的，有了房源还得人脉，以前根本就没从事过相关的工作，每天还得去找客户资源，去和客户沟通，通过电话短信的方式去与客户聊天，要跟很多客户打交道，跟很多人沟通，不善言辞的我都开不了口，计算开口了声音也是小得很，没有一点男子的气概，经过了一番思想斗争后，我决定去适应他，既来之则安之，没有取得任何成绩就离开我自己会感到非常的不甘心，因此我也开始慢慢的去接纳，

不去抵触他，也不去逃避他，我咬牙坚持，在困难的时候不放弃，在高兴的时候不松懈，把生活融入到了工作中，以前面对客户不好意思，现在是随时都能够与客户做到良好沟通，在适应了公司之后感到一切都显得那么的轻松，那么的容易，没有了以前的焦躁，没有了离开的念头，反而对以后的工作充满的斗志，从满了信心。

房地产博大精深，里面的.知识浩如烟海，想要在房地产行业干出名堂，就需要学习这些知识，掌握他们，我们房地产公司每年都会举办培训，对新老员工培训，在此期间我为了更好的去工作更好的去完成任务主动参加了这些培训，通过这些培训我对房地产的了解又上了一个台阶，并对这些知识及时的做好消化，的消化方式就是用到实战中去，我经常会把新学到的东西通过各种手段用在工作中，在一次次的工作任务中也把那些深奥的知识完全理解吃透，变成了自己的一部分。我学习房地产知识的方法不止这一种，还向其他成绩优秀的老员工学习各种知识技巧，他们经过了多年的职场磨砺，早已经把各种问题和解决方法总结出来了，让问题变得简单易懂。因此向他们学习让我少走了很多的弯路。

我们做房地产销售的不只是要把房子卖出去，还要做好客管理沟通，在工作中如果使得客户失去信任，后果是非常严重的，会让客户对整个公司都产生不信任，尤其对你不信任，为了防止这样的事情发生，我始终保持着诚信的态度，用诚信去感召客户，也正是因为我带客户诚实才能够与客户达成共识，才能够把房子卖出去，更是为自己赢得了赞誉。

在房地产工作需要不断的接收挑战，要耐得住寂寞，在今后的工作中我将继续发扬我的优点，继续创造佳绩。

**房产策划工作总结模板免费20**

岁月不居！转眼间我来到xx工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx，憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

自20xx年x月x日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着——房产的蓬勃发展，特别是20xx年又荣获“———”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

20xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的.思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

1、20xx年4月，准备并参加——房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20xx年5月，准备企业内刊《xxx》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20xx年6月，返校一个月，考察xxx楼市。如：xxx、xxx、xxx、xxx商旅酒店（产权式）、——假日酒店等。

4、20xx年7月，第二期《xxx》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“xxx项目说明”、“xxx示范区可行性报告”等系列政府报告。

5、20xx年9月，网站文字改版工作全部完成，重新启动留言板功能。

6、20xx年10月，————商业房产考察。

**房产策划工作总结模板免费21**

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入正规的运行轨道；再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司经过自身的努力，积极主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节俭开支，降低成本，提高效率。

**房产策划工作总结模板免费22**

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，针对锦绣江南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xx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx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中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，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。

1、xx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。xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。\*因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

1、希望xx能顺利收盘并结清账目。

2、收集xx娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**房产策划工作总结模板免费23**

在繁忙的工作中不知不觉的又迎来了新的一年，回顾20xx年工作历程，从在友好市场的施工单位到成为铭箭的一名员工，我深深感受到了公司的蓬勃发展之热气，同事们积极拼搏之精神。

作为工程部的一名普通员工来到公司从8月份到现在已近4个月，刚进公司时候作为一名新员工对新环境新事物都很陌生，并且第一次从事甲方的工作岗位，对岗位工作等都不熟悉。在公司的各位领导的帮助下，对公司的性质、规章、工作模式等进行了全面的了解和认知，同时让我作为一名工程部这个核心部门的一名员工，深深感受到了肩上的重任。

在公司工程部工作中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，具有认真负责的精神，与同事们互相配合，努力完成每一个工作任务。

由于来公司仅4个月，通过领导的安排指导下目前主要负责预决算、部门内业及配合其他同事的工作，汇报如下：

1、协助领导配合研发部完成了对创业小区二期、八一新城三期、友好市场、前进新区5#楼工程上住宅楼布局及做法的优化改进和变更，节约公司成本。

2、协助领导完成了对宜居佳苑、服务综合楼开工建设的定位测量和局部规划，配合施工单位进行图纸会审，提出图纸上的问题，配合研发部对设计布局问题处理和完善。

3、与同事协作配合完成了对八一新城三期、友好市场、创业小区二期主体工程的进度质量把控，对反馈的问题协助部门领导与施工单位协调处理。

4、与同事协作积极完成了对甲供材料的分配工作。公司甲供材料种类多，规格复杂，认真负责督促协调，确保了材料到场，质量达标，且不影响工程进度。

5、配合研发部完成了各小区配套工程的规划，完善了水电暖管线图等的各项技术指标，制定施工方案，协调施工单位对八一新城小区、创业小区配套工程施工。

6、协助领导配合公司各部门，完成起草分包及甲供材料等各项协议、合同，确保各小区工程进度不受影响。

7、配合部门同事对各小区施工楼幢进行有效管理，从施工质量、进度、安全、成本及协调方面把关控制，确保工程各项满足验收规范要求，完成了主体分部验收工作，为来年顺利交工给予有效保证。

8、在部门同事的配合下，认真严谨的对创业小区，八一新城小区，前进小区已完成的工程进行验收，复核工程量，协调造价咨询公司顺利完成了前进新区配套工程决算、创业小区一期主体工程决算、创业小区一期配套工程决算、八一新城二期配套工程决算、宜居佳苑预算、八一三期创业二期部分分包分项工程决算等工作。

9、完成了核对统计甲供材料、配套工程等已完成工作量未完成工作量的准确信息并且严谨的多次现场复核，确保公司对施工单位工程款拨付准确无误以及对明年工程计划提供准确有效信息。

10、认真仔细的完成了对友好东路砖厂现场测绘测量，核对施工方垫土反馈的工程量，经过现场复核，完成了对砖厂工程量的复核确定，确保了明年施工计划的有利推进。

11、配合研发部共同对创业小区二期八一新城三期的消防

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