# 地产运营季度工作总结(29篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2023-11-09

*地产运营季度工作总结1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xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不...*

**地产运营季度工作总结1**

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

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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\*\*的帮助下，xx很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志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\*\*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，xxx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20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，xxx积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司\*\*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x月份的销售\*\*奠定了基矗最后以xx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，xxx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xx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\*\*的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，xxx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，该同志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，xxx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xxx和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx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。

房地产公司季度工作总结3篇（扩展5）

——房地产公司工作总结

房地产公司工作总结

**地产运营季度工作总结2**

商业地产第三季度工作总结

秋风送爽、丹桂飘香——永晖全体员工满怀激情的参加了本次第三季度工作总结会议。本次会议由永晖商业地产总经理程阳春主持。在会前致辞中程总强调了公司“品质管理年”的\'重要性，要始终贯穿全过程体现品质，包括建设品质、服务品质、工作状态品质；要夯实基础，打造“持续学习型”团队。

营销部经理李桂英，在工作会议上对第三季度营销部总体工作情况进行总结分析，针对三季度销售、推广、目标、回款等主要工作内容，进行了详细的阐述，并对第四季度工作提出了详细的计划及具体实施方案。

工程部经理林志强在发言中指出，第三季度项目工程进度，总体进展顺利，已完成公司制定的现阶段工程进度。并强调将始终在质量安全和安全文明施工方面，坚持不懈、严格把关；组织管理班子参观学习优秀项目和施工工艺，提高工装管理水平，保障后期长效运营管理；始终为创建“省建筑施工安全生产标准化优良项目”及“省优良工程闽江杯”而不懈努力。

商管公司经理林申在会上总结了第三季度，商管公司不断完善组织架构、新入职人员培训、针对优秀项目组织市调、永晖商业中心项目推广及项目开业前期的准备工作；同时针对项目招商、营运等方面工作，作好相关的人员安排，确保商业中心能顺利开业。

综合部经理周建仙在发言中提出，综合部需不断强化内部基础管理工作，牵头制定并完善相关工作制度；做好所有部门的协调工作，协同营销部、商管公司，做好后勤保障工作；加强企业文化建设，积极组织开展团队户外体验式管理活动。

财务部总监陈玲瑜在发言中提出，将不断完善财务部日常费用审核及费用申报机制，及时沟通相关部门，做好基础的销售收款及工程部费用的预算工作，确保永晖·豪布斯卡商业中心按时开业。

开发部经理游胜在总结中提出，配合工程部、营销部及商管公司，做好相关项目的对接工作；加强与政府相关部门的沟通工作，不断完善及加快相关政府审批程序。

各部门完成发言后，程总对永晖商业地产全体员工在第三季度中的工作成果及工作态度表示肯定，对第四季度各部门相关目标提出建设性意见并做出指示：“希望各部门不断深化管理、高标准、严要求、把握状态、清晰目标，建立规范标准、不断完善人员机制、加强团队建设。为确保永晖商业中心按时开业做出努力”。

自此，永晖商业地产20xx年第三季度工作总结暨第四季度工作计划会议圆满结束。

**地产运营季度工作总结3**

20xx年4月份我进入学府壹号项目办工程部，任职资料员一职。5月份因办公室文员及\*\*相继辞职，我被调至办公室，开始新的工作。

转眼之间，我在办公室工作八个月了，在办公室这个舞台上，经过八个月的历练，我对办公室的工作有了更深的了解，少了些青涩多了些成熟，还有面对生活和工作的自信和从容。办公室围绕本部门工作职责，充分发挥后勤管家、督查检查、协调服务三个作用，在公司\*\*的正确\*\*下，其他部门的大力\*\*配合下，经过地产综合办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务。新的一年就要开始了，我有必要对过去的一年进行总结，发扬优点客服缺点，为了更好完成工作坐下坚实基础。

一、回顾20xx年所做的工作，现将工作情况总结如下：

1、办公室配合项目办\*\*参与、修订、拟定了项目办各项规章\*\*，并与5月初装订成册发往各部室。做好了各类文件和报告的文字工作的起草，较好的完成了项目办的各种会议记录、整理和会议相关决议的实施工作。本年度自5月份开始至今共记录项目办会议19份，工程部会议15份。认真做好项目办各类文件的收发、登记和督办工作；地产公司各项规章\*\*在5月初底最终装订成册。

2、公司的各类印章管理工作，按公司\*\*要求对公司印章设专人管理，并制定了详细的印章管理\*\*及使用流程，对所有文件、材料必须有\*\*签字才能盖章，未出现印章管理失误现象。

3、合同的管理，项目所签订的合同登记及存档工作。

4、切实抓好地产项目办日常管理、福利工作。按照预算审批\*\*，\*\*落实地产公司办公设施、办公用品及生活用品等商品的采购、调配和实物管理工作。

6、做好国家法定节假日的放假安排工作。

7、配合销售部做好各销售活动物品的采购及管理工作。

8、做好地产公司及其他各种会议的后勤服务工作，做好车辆管理和食堂质量管理的后勤工作。落实好各种会议的会前准备、会议中的协调及会后的总结工作。

9、在食堂质量管理中，按照餐费标准坚持营养、健康、卫生、节约的原则，保证员工吃的健康、吃的卫生。自5月份我接受办公室开始，至xx月6日食堂采购共花费元，至xx月11日售饭票收入元。自4月份开始各部门人员配齐，在食堂就餐人数开始增加，现食堂就餐人数约40人，每人每天餐费标准约为xx元。

10、严格执行车辆管理\*\*，车辆实行用卡加油。与聘用的每一位驾驶公车员工签订了雇佣协议，明确各项责任，严格要求，确保车辆安全行驶。

11、配合工程部起草记录并打印各种文件及通知，到工地现场抽查施工内页资料。

12、年底对学府项目办及塞纳进行固定资产盘点工作。

办公室由于人员少、工作水\*差（包括本人）工作量大、责任重、涉及面广，为保证高质量的完成日常工作，办公室没有怨言，迅速开展工作，较好完成各项任务，锻炼了毅力，同时也提高了办公室人员的工作能力。

二、存在的问题和改进措施：

在这一年的时间里，在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过这一年的学习和工作，学会很多知识和人生道理，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，在这近一年中也有些事做得不是很好，细节上考虑的不是很全面，这也给我在以后的做事中学到了经验，在以后的工作中我会多方面考虑，弥补不足。办公室人员为公司的发展付出了很多的努力，同时办公室负责的一些工作还存在许多问题和不足：

1、办公室的行政职能不明细没有完全发挥作用，各个部门之间的协调仍不是很顺畅，在明年工作中要加强综合协调作用，争取做到各个部室之间的协作配合。

2、对自身的岗位职责不是很清晰，对自己的工作标准未能达到公司要求，在未来要通过加强学习，认真明确岗位职责、工作内容，实现自我管理、自我激励与自我发展。

3、地产公司的企业文化建设尚未建全，各项培训工作没有全部开展。明年地产办公室要从建企业文化入手，逐步推进。先从公司各项规章管理\*\*开始学习，对地产公司人员进行一次彻底的学习培训，再争取让业务部室和各专业人员参加相关专业培训。

三、工作体会：

能够主动认识到自己工作中的不足之处，同时也感谢\*\*对我的缺点进行指正。在今后的工作中我将牢记\*\*的教诲，将公司的利益和工作放在第一位，多做事，从高标准来严格要求自己，认真对待\*\*交办的每一件事，更加努力的做出自己应有的贡献。

四、20xx年工作计划

1、完善绩效考核\*\*，逐步推进绩效考核工作，实行月度、季度、年度部门及全体员工的考核，提高工作效率。

2、做好各项会议的\*\*和决议的落实工作。

3、根据公司的实际情况推进公司企业文化建设，加强各项培训计划的实施。

4、严格执行公司各项规章\*\*。在20xx年工作中要求严格执行各项预算审批手续工作，杜绝一切采购、招待费事后补办，严格按照预算审批流程逐人、逐项的签批。

5、完成公司\*\*交办的其他工作。

总之办公室是综合管理部门、服务全公司，是沟通内外，联系各方面的枢纽。办公室由于大量的日常繁杂琐碎事务性工作较多，我将进一步在工作中提高效率，冷静办理各项事务，努力提高办公室的工作水\*。

**地产运营季度工作总结4**

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20xx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：

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。

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。

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，做好保x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。

**地产运营季度工作总结5**

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。

xx年项目业绩：从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间xx间，累计合同金额xx元，已结\*\*费金额计仅xx元整。

xx年工作小结：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，并与策划部刘教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我的一些想法，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，期望经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，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]\*\*资料的同时，将接手项目名称]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xx项目，而在公司的整体研究后我却被分配到xx项目。没能留在xx项目做销售一向是我心中的遗憾，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\*\*账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可\*\*的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

xx年工作中存在的问题：

1、xx项目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向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题；

3、年底的\*\*费拖欠情景严重；

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\*\*沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新的半年即将来临，我又投入新一轮的紧\*\*作，\*\*\*与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自我的竞争。期望鸡年能够圆满结束[某项目名称]销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

**地产运营季度工作总结6**

韶光似箭，光阴似箭。转眼间，一个季度的时候又飞逝而过。回顾20××年首个工作阶段，是在忙碌的工作和沉重的压力下一路走来的。最明显的感触便是在公司渡过了很多加班的夜晚，当料理一天的工作，看着窗外风景带中英俊的灯火如珠串般镶嵌在湘江\*，都会中闪烁的五彩霓虹，另有芙蓉路上络绎连续的华盖云集时，心中总有一种惋惜之感。走进社区的林荫小道，寂静的夜晚让我领会到一种吵闹的糊口生涯中可贵的安静与清爽，偶尔可以闻到漫溢在氛围里淡淡的花香，踩着本身的身影，不受任何干扰，任思维信马由缰，\*\*奔驰，一身的疲乏和紧绷的压力在这寂静的夜晚消失无形，剩下安定温和的心情。这可以算是本身一点点急促压力的小方法吧。

新年伊始，在公司召开的年度策动大会上，便已订定和明了了各部分、各项目标年度工作筹划，下面我将别离就市场部分和宁远恒盛项目一季度的工作做出以下总结。最终从市场部辩白起，市场部分是个工作量大，事变噜苏的部分，除了\*常的市场周报、市场月报建造、地产博客保护、地皮库资料料理这些老例工作外，我们另有很多临时性的工作任务，比如互助公司新项目进行前期市场调研工作，汇集市场资料，追踪行业动态等工作。一季度期间也有很多的复活力力参加到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的仍然是宾琴和我两个人。

其次一季度市场部还结束了两个较大的工作任务：最新版的长沙大市场概述、长沙市各地区\*\*楼盘档案库。这是4月份市场部辛苦工作的结果，要从跨度几年的地产项目、不计其数个数据中得出房价走势结论及如今的行业数据，实在不是件简单的事变。而楼盘档案库则汇集了长沙楼市近30个各地区\*\*性在售楼盘的细致资料，多达400页的报告以详实的数据、筹划、图片、笔墨逐频频现了各楼盘的环境。将成为市场部一份紧张的资料存档。但整体而言，市场部因为人手等各方面的因为，在专题探讨和培训资料上做出的成绩还比较欠缺。篡夺鄙人季度及本年度的工作中，一方面连续维系好前期的工作结果，做好专题探讨和相干行业知识的培训课件。另外一方面将市场部构筑成为一个专业的、宏观的数据探讨部分，别的，恒盛项目标工作在本年一季度有三个紧张的节点，

第一是在年初对全部年度的工作筹划在做了全新的调整，从头梳理了项目标营销进度。

第二便是4月23日进行的项目开工典礼典礼，已经美满结束，并获得了广泛的市场回声，保持了市场存眷热度。

第三，招商工作经过议定前期近半年的参议，已经获得了本色性的进展，与心连心已经进入最终的会商阶段，篡夺在5月能够签下互助前提，如许将有益于后续贸易推行的展开。

在恒盛项目标集体的筹谋进程中，因为本人经验的欠缺，对项目标把控不敷，在年初对集体工作产生了必定的耽搁和感化。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时候，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞系统进行了精简和提炼，以便于销售员把握重点凸起、简洁简要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一语破的。3月和4月的工作重点紧张是对项目贸易裙楼的集体定位、根本代价订定、及肯定投资回报率等工作，另有筹办4月下旬进行的开工典礼。在全部操纵恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前必要两三个月较为充实的市场培养期，如许才华真正构成拉闸放水的效应，包管收筹工作获得开门红。

第二，操盘模式市场教诲本钱较大。在全部房地产市场成长尚不成熟的三线都会，沿袭长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教诲本钱较大。客户对付先收筹后选房的模式存在必定的心理抗拒，觉得交了钱但内心没底，在必定程度上感化收筹。这也是公司筹谋部分扫数同事都必要思虑和摸索的题目。在今后操纵三线市场的地产项目中，是不是可以思虑把如今的\'操盘模式联合本地市场行情进行优化整合？取长补短，兑现急剧告成的销售。

第三，筹谋系统的任何笔墨都应简洁简要，直指中间。在客岁12月下旬写的销售部十大篇章说辞系统中，因为受固化的筹谋脑筋感化，销售员应把握的十大篇章写了足有15000字，固然内容很系统和周全，但异国思虑到销售员在实际谈客进程中的操纵题目。所以在2月份对说辞系统都做了精简和提炼，更简单让销售员把握应用。以上几点，便是我在操纵恒盛项目进程中本身的一点感悟。

接下来的工作中，恒盛项目最终将在5月底6月上旬进行已认筹室第客户的解筹工作，要脱手进行一系列的筹办工作。然后项目进入贸易推行工作，为后续的贸易收筹和销售做铺垫。综上所述，一季度扫数的工作都已 告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是难过的进修和成长的进程，第一次实行做贸易地产分析，肯定投资回报率，第一次筹办大型营销活动，这些宝贵的经历将保存在我的记忆中，以供鉴戒。

我诚意的盼望在工作中能更登台阶，特此发起提拔申请。在20××年接下来的工作中，我将连续美满本身，把本职工作做得更有广度和深度，感谢大家！

**地产运营季度工作总结7**

进入我们嘉实集团商业已经三年有余，在这三年多的时间里，有感慨有付出更有挑战和收获。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的平台，感谢公司各位领导同仁对我的支持和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和支持。我就职于置业中心商业部主要负责的工作内容依照次序分别有“嘉实生活广场招商、铜川路商铺管理、苏州明日家园商铺管理、苏州嘉实大厦商铺管理、兼带太仓步行街协助管理、苏州一力物流园协助管理等工作、其中最主要的是嘉实生活广场的招商工作和苏州嘉实大厦6楼的招商为重点。现将20\_年具体工作情况总结如下：

一、工作总结

1、嘉实生活广场个人招商情况

作为一个招商运营专业人员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。以及敏锐的商业嗅觉，深度挖掘本地市场的潜在力，判断出适合落地项目的最佳优化方案进行招商并在招商过程中根据实际情况不断的调整。

经过2年的摸索后，依靠公司强大的后备技术力量支持及我们部门各位同事及各兄弟单位的相互配合终于在今年招商率达到了75%左右

⑥在20\_年的招商规划中我以餐饮类娱乐类招商为主，我的个人招商成绩为餐饮类4家、百货类1、家娱乐类1、家超市类1家。总洽谈客户约为250家

2、嘉实大厦6楼租赁情况

嘉实大厦6楼自从思八达培训撤场后已经空置了一年时间，在这一年时间我积极的和当地的中介机构合作配合总计洽谈了约有50多家各种业态的商户，可惜由于各种原因始终未能签约，在下半年经过推敲还是决定以办公、培训客户为首要目标客户，并克服了车位少楼宇陈旧硬件设施不完善等实际困难在年末的最后一个工作周期成功租赁。

3、铜川路商铺的续租情况及其他负责区域的日常管理情况：

铜川路商铺已经有10多年的历史了，租户基本都承租了5-6年甚至有多的老客户，经营情况比较稳定但是商铺常年失修各项硬件设施已经非常陈旧了，在今年的9月份由我部牵头邀请了房产工程部、物业部三个部门对铜川路商铺进行三方会诊，最终一致决定对其行进修缮工作，（现已经入修缮前期预备工作），并且在12月中旬对到期的商户进行了续租工作，及一户转租清除和一户到期撤场工作，争取在1月中旬将空铺出租。

① 苏州明日家园日常管理工作

明日家园缴纳租金及时经营稳定，20\_年未有大的变化日常化月巡场正常。 ② 太仓步行街管理协助工作

10月份协助太仓步行街进行了某商铺非正常用电的后续跟踪处理工作，及12月的到期商户协助续约工作，基本完成续约及商铺调整租金适当减免等安抚工作。 ③ 一力物流园协助管理工作

一力物流园因我司与其他股东参股，日常管理有园内聘请物业管理，我部基本是2个月左右巡场一次，在最近的一次巡场中发现其中一间空铺被物业占用，后经过协调让物业清空。

二、工作中存在的问题及改进方式

①问题：在我公司三年多的工作中，虽然取得了一定进步，但依旧存在不足之处，主要情况如下：1、通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识依旧匮乏，主要表现在：大品牌了解不深；与商户洽谈方式欠佳；把握不住商户的心理；各种类型的品牌商户入驻所需各项条件了解工作不够深入。在与客户洽谈过程中，能明显的感觉到自己招商工作不是很得力，如遇到与资深客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式拿捏推进等等。

②改进方式：在后续的工作中我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，加强与公司领导和同事之间的沟通，这

样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。 三、工作规划

商业部在20\_年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的20\_年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在20\_年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在5月份开业率达到90%以上

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的持续招商工作储备好商脉需水；

3、按照年度计划调整心态把更多的热情和能量投入到招商运营工作上去提高自己的能力保质保量、按时完成公司及各领导布置的各项工作。

四、致谢

我是商业部招商运营工作方面也算老人了，但在工作细致度和工作热情及工作激情方面还稍有不足。在即将到来的20\_年我将更加严格的要求自己鞭策自己，在此我要再一次感谢集团公司能提供给我这样一个实现自我的平台，并再一次感谢公司各位领导对我的栽培和指导，感谢各位同事在本年中对我的帮助和信任。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己最大努力去完成公司更多的商业项目。

商业管理部：XX

二〇一三年十二月二八日

**地产运营季度工作总结8**

光阴似箭，不知不觉一年又过去了。近一年来在\*\*的正确\*\*下，在同事们的关心和帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长成为公司的一份子。个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多。现在就今年的工作情况总结如下。

一、以踏实的工作态度，适应本职工作特点

在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。

另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为：培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。目前岗位入职后的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

当然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工（及老员工）提供专门的培训。但是，定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门\*\*和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章\*\*，光这一点就可以省下不少机会成本。

二、思想工作方面

本人严格遵守公司的各项规章\*\*，积极参加公司\*\*的各项\*\*活动，尊重\*\*，团结同事，正确处理好与\*\*同事之间的关系。对人真诚、热爱工作、任劳任怨，服从安排，完成\*\*给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

在同志们的热情帮助与指导下，我在\*\*上、思想上都有了一定的进步与提高。我始终保持\*\*上的清醒和坚定。只有在前进的道路上始终保持清醒的头脑、科学的认识、坚定的信念，才能经受住各种困难和风险的考验。我我坚持从一点一滴的小事做起，不断提高自己的思想觉悟。

三、自我剖析与展望未来

一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的取得，应归功于\*\*和同事们对我的鼓励和帮助。一年来，也让我本人更清晰地看到了自己还需要在许多方面努力。在一些事务处理上，自己是“思想上有触动，工作上没改进”。着重是在工作的认真态度上、效率提高上。比如有时讲话结结巴巴，语言不够严谨。我自己反思得出的结论是：因为自己对待工作的态度还不够认真，没有充分地做好准备，\*时的积累还太少，考虑的问题还不够充分。尤其是待人接物方面的修炼还不够，处事还不够圆滑，这点急需改善。

在一些事务处理上，自己是“学\*\*有触动，方法上没改进”。工作上魄力和艺术性还不够，与部门\*\*和主管相比工作显得粗糙，不能将书本上的理论知识很好地利用到实践工作中来，因此有时在对待工作时、与同事们沟通时，有谦虚，无谨慎，这点也需要改善。

总结过去，展望未来，在实际工作中我还存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地制定月度工作计划。为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余挤时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力。通过阅读大量的行政法规\*\*\*\*，努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新\*\*的颁布与实施情况。

目前，公司的各方面的发展比较稳定，虽然我加入公司的时间不长，但是我相信持续高速的发展是员工能够凝聚在一起为公司服务的关键之关键。只有大家在公司内部形成良性竞争，就能不断提升公司的整体竞争力，促使公司不断地发展。这也是我们全公司全体员工需要做的事情。

**地产运营季度工作总结9**

在过去的半年里，xx经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金xx万，上客xx组，现将本公司进驻xx中心项目部以来截至xx年xx月xx日主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销总结

1、xx年xx月xx日：本公司进驻xx中心。注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作。

2、xx年xx月xx日：xx中心售楼部盛情开放注：活动当天来客xx组，并在xx月xx日前完成各\*\*、媒介推广工作。通过此次活动，将xx中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。注：活动期间客户积累达xx余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部。门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告。

二、销售总结

1、xx中心多层住宅房源共xx栋；

2、xx中心私家小院房源共xx栋；

三、后期计划

1、案场管理方面。一个科学、系统而简约的管理\*\*和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理\*\*。

2、销售培训方面。一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面。市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对xx中心的营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在\*稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把xx中心在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾xx年上半年，切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司\*\*的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过半年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生\*\*\*的就是虚度光阴。

**地产运营季度工作总结10**

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司\*\*英明指导下，在兄弟部门大力配合\*\*下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作总结如下。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万\*方米增加到20万\*米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我\*\*团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司\*\*的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队\*\*了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理\*\*和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转;销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况;奔波忙碌，与销售\*\*公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面\*\*市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌;2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步;4月25日，精心\*\*的项目品鉴会﹠客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作;全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其\*\*交流，申请大型屋外广告牌，争取其\*\*;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务\*\*，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层\*\*的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行\*\*的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常\*\*员工学\*\*\*指示与公司文件，确保提高执行力;我还经常深入\*\*公司检查\*\*，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司\*\*的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理\*\*，制定了规章\*\*，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任\*\*和激励机制，落实奖罚\*\*，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议;关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司\*\*要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔;二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

1.拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到\_\_以上为目标;一期一批共213套，销售面积24741㎡，预计可完成总销套数的90%，即\*方米，共191套;自行车库销售金额约为\_x万元。回笼资金预计可达x万元;、一期二批;共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即\*方米，共151套;自行车库销售金额为x万元。回笼资金预计可达x万元。

2.合理搭配，科学制定广告计划

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息;中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区;短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间;报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3.完善\*\*，提高管理水\*

为进一步提高销售管理水\*，需要完善规章\*\*，规范部门运作。一是制定案场管理\*\*，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对\*\*公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩;二是建立健全合同管理与签约\*\*，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的\*台，我将把这次述职作为认识自我和\*\*\*\*的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献!

房地产公司季度工作总结3篇扩展阅读

房地产公司季度工作总结3篇（扩展1）

——房地产公司个人季度工作总结3篇

**地产运营季度工作总结11**

自20xx年xx月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到xx集团这个集体已经快一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

首先，作为一名xx年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售268万元，占总销售套数的，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。xx月的成功开盘，使我们xx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一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\*\*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xx高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到xx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

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

**地产运营季度工作总结12**

20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

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。

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。

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。

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。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。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。

20xx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。

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，20xx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：

1、依据20xx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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

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，做一名合格的房地产销售经理，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!

**地产运营季度工作总结13**

时间总在不经意间流过，转眼踏入建筑施工行业已经三年了，回顾这三年的工作历程，在公司\*\*及同事们的关心帮助下，并且通过自身不断地努力学习和工作实践，无论是思想上还是工作上，我都取得了巨大的\'收获，在工作中积累了丰富的施工经验，并在工程实际施工中得到了应用，现在就本人有关工作总结如下：

一、坚持思想\*\*学习让我的思想理论素养不断得到提高

多年以来，我在行动上自觉实践上述宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项法律、法规以及单位的各项规章\*\*，坚持公\*公正原则，坚持实事求是原则，自觉抵制各种不良风气的侵蚀，在基层赢得较好声誉，处理问题能力不断提高。

二、工作实践让我的业务技能不断增长，工作能力不断加强

在工作中，吃苦、肯干，对工程认真仔细，与现场施工人员一起工作。向经验丰富的施工员虚心求教，学习及改进自己工作上的不足之处。

工作以来，我的工作内容主要有：参与北川地震纪念馆工程的内业管理，对施工流程有个明确的了解。本人以“安全第一、质量为主”的工作原则去开展各项工作，通过自己的努力和自己在工作中积累的经验，能做到将质量、安全隐患降到最低，确保不发生质量安全事故，发现问题及时向上级汇报情况。

20xx年11月至今，\*\*xx城乡建设投资有限公司。在公司工作不到一年时间之内，参与20xx年新农村建设道路、河道及污水纳管的竣工验收事宜、20xx年新农村建设的摸底勘查以及20xx年泥城镇小型项目的招投标工作，每道环节认真仔细，提升了自身的技术管理能力。

总结近来的工作，自己虽然取得了一些成绩，但是也存在许多不足之处。在以后的工作中，我将一如既往地继续尽心尽力，不断学习，开拓进取，提高自身的业务素质，提升自己的工作能力，以顽强拼搏的斗志、振奋饱满的精神融入工作当中去。我热爱这个行业，我会严格要求自己，争取更大的进步！

房地产公司季度工作总结3篇（扩展2）

——房地产公司工作总结

**地产运营季度工作总结14**

房地产公司前期人员年度个人工作总结提要：同时还在能力范围内给成本、营销和财务予以\*\*和帮助，并取得了良好的效果。对11年度的总结为：踏实、努力、坚持、使命必达。

一、自我评价：

这一年的工作自我认可，尽心尽力地资源信息，为常州公司的发展和壮大做前期准备、服从\*\*，积极配合，完成了公司\*\*交给的其他所有任务。

二、存在问题：

1、投入到前期报批工作的精力过大，有忽视员工满意度建设、企业文化建设的现象，对后勤保障工作有落入陈规的问题

2、对行政人事、客户口的工作有重视，但阶段性太强，专业度也不够。

3、个性过于明显，与个别人的沟通方式简单

三、改进措施

1、提升个人专业知识能力，增强外拓能力和知识水\*，创造性地开展工作

2、多看书，多学习，提升个人修养，遇事不急不躁，增强沟通水\*和沟通力

四、20xx年工作思考

1、做好\*关系维护，加强与\*的合作，协助营销做好品牌落地工作

2、关注土地信息，在公司资金计划允许的情况下争取获取一块土地（勾地），为常州公司的发展打好基础

3、重视客户口的工作，采取多学多问的方式，开阔眼界，把客户关系建设放在首位

4、加强内部培训和员工活动，增进员工间的沟通交流，提高员工满意度

5、对在建项目进行有效跟踪，把准备工作做在前面，使项目建设健康进行

6、在条件许可的情况下，参预并学习营销知识，提升个人营销能力，为常州公司的建设做一定的贡献

7、加强公司和部门建设，做好人力资源的储备和后备人才的培养

**地产运营季度工作总结15**

20xx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致\*\*各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司\*\*\*的周围，在董事会正确\*\*下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我\*\*公司董事会，向全体员工、各级主管\*\*表示衷心的感谢!

在过去的一年里，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，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\*房地产业协会评选的“20xx-20\_年度\*房地产最佳宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要\*\*也分别获得了\*房地产业协会、\*房地产主流\*\*联盟等单位联合颁发的“20xx年度\*房地产年度最佳经理人奖”和“20xx年度\*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\*\*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\*和内部管理水\*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\*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、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。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入\*\*等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水\*方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章\*\*，细化管理流程。严格执行公司的各项规章\*\*，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流\*台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段\*\*，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人\*\*、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步;积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们\*\*\*\*，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌!我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

**地产运营季度工作总结16**

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个季度的时间又飞逝而过。回首20xx年首个工作阶段，是在忙碌的工作和繁重的压力下一路走来的。最明显的感觉就是在公司渡过了许多加班的夜晚，当收拾一天的工作，看着窗外风光带中美丽的灯火如珠串般镶嵌在湘江两岸，城市中闪烁的五彩霓虹，还有芙蓉路上川流不息的车水马龙时，心中总有一种怅惘之感。走进社区的林荫小道，宁静的夜晚让我体会到一种嘈杂的生活中难得的寂静与清新，偶尔可以闻到弥漫在空气里淡淡的花香，踩着自己的身影，不受任何干扰，任思想信马由缰，自由驰骋，一身的疲惫和紧绷的压力在这宁静的夜晚消逝无形，剩下安宁平和的心情。这可以算是自己一点点舒缓压力的小方法吧。

新年伊始，在公司召开的年度动员大会上，便已制定和明确了各部门、各项目的年度工作计划，下面我将分别就市场部门和宁远恒盛项目一季度的工作做出如下总结。

首先从市场部门说起，市场部门是个工作量大，事情繁琐的部门，除了日常的市场周报、市场月报制作、地产博客维护、土地库资料整理这些常规工作外，我们还有很多临时性的工作任务，比如配合公司新项目进行前期市场调研工作，搜集市场资料，追踪行业动态等工作。一季度期间也有不少的新生力量参与到市场部的工作，大浪淘沙，留下来的依然是宾琴和我两个人。宾琴在来公司之前是没有地产从业经历的应届毕业生，她的工作是从最开始最简单的房地产基础知识学起的，一步一步慢慢的向前走，在工作中不断学习不断成长。这几个月来我也欣喜的看到了她的变化，虽然她还保持着内向和害羞的性格，但她任劳任怨、勤恳的工作态度在全公司都是有目共睹的。我希望她能继续发扬这种务实的作风，努力学习，提高效率，成为市场部不可或缺的人才！

另外，恒盛项目的工作在今年一季度有三个重要的节点，第一是在年初对整个年度的工作计划在做了全新的调整，重新梳理了项目的营销进度。第二就是4月23日举行的项目开工典礼仪式，已经圆满完成，并取得了广泛的市场反响，维持了市场关注热度。第三，招商工作经过前期近半年的接洽，已经取得了实质性的进展，与心连心已经进入最后的谈判阶段，争取在5月能够签下合作条件，这样将有利于后续商业推广的开展。在恒盛项目的整体的`策划过程中，由于本人经验的欠缺，对项目的把控不够，在年初对整体工作产生了一定的延误和影响。在2月下旬，我和郑经理驻恒盛广场销售现场呆了一段时间，对项目销售工作进行了全新梳理，将销售说辞体系进行了精简和提炼，以便于销售员掌握重点突出、简明扼要的说辞篇章，在谈客的时候有的放矢，一针见血。3月和4月的工作重点主要是对项目商业裙楼的整体定位、基础价格制定、及确定投资回报率等工作，还有筹备4月下旬举办的开工典礼。

在整个操作恒盛广场的项目中，个人总结出以下三点心得：

第一，磨刀不误砍柴功。在正式收筹前需要两三个月较为充裕的市场培育期，这样才能真正形成拉闸放水的效应，保证收筹工作取得开门红。

第二，操盘模式市场教育成本较大。在整个房地产市场发展尚不成熟的三线城市，沿用长沙的操盘模式，作为第一个吃螃蟹的人，市场教育成本较大。客户对于先收筹后选房的模式存在一定的心理抗拒，觉得交了钱但心里没底，在一定程度上影响收筹。这也是公司策划部门所有同事都需要思考和探索的问题。在以后操作三线市场的地产项目中，是否可以考虑把目前的操盘模式结合当地市场行情进行优化整合？扬长避短，实现快速成功的销售。

第三，策划体系的任何文字都应简明扼要，直指中心。在去年12月下旬写的销售部十大篇章说辞体系中，由于受固化的策划思维影响，销售员应掌握的十大篇章写了足有15000字，虽然内容很系统和全面，但没有考虑到销售员在实际谈客过程中的操作问题。所以在2月份对说辞体系都做了精简和提炼，更容易让销售员掌握运用。

以上几点，就是我在操作恒盛项目过程中自己的一点感悟。接下来的工作中，恒盛项目首先将在5月底6月上旬进行已认筹住宅客户的解筹工作，要着手进行一系列的准备工作。然后项目进入商业推广工作，为后续的商业收筹和销售做铺垫。

综上所述，一季度所有的工作都已告一段落。在这短短的几个月里，对我而言是痛苦的学习和成长的过程，第一次尝试做商业地产分析，确定投资回报率，第一次筹备大型营销活动，这些宝贵的经历将留存在我的记忆中，以供借鉴。我真心的希望在工作中能更上台阶，特此提出晋升申请。在20xx年接下来的工作中，我将不断完善自己，把本职工作做得更有广度和深度，谢谢大家！

**地产运营季度工作总结17**

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作总结如下。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转;销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况;奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌;2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步;4月25日，精心组织的项目品鉴会﹠客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作;全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力;我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议;关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔;二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

1.拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到\_\_以上为目标;一期一批共213套，销售面积24741㎡，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共191套;自行车库销售金额约为\_x万元。回笼资金预计可达x万元;、一期二批;共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套;自行车库销售金额为x万元。回笼资金预计可达x万元。

2.合理搭配，科学制定广告计划

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息;中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区;短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间;报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3.完善制度，提高管理水平

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩;二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献!

**地产运营季度工作总结18**

各位员工、各位\*\*：

大家好!

今天，我们召开集团公司20xx年度总结表彰大会，主要对过去一年的工作进行总结，对20xx年工作进行安排部署。今天大会的主题是：凝心聚力，全面推进公司的各项重点工作在新的一年继续稳健发展,争取突破。

过去的一年，房地产市场环境和竞争格局发生了根本性变化，面对严峻的市场形势，兰州集团公司提前谋划，合理布署，切实有效推进各项工作。一年来，公司在工程建设，楼盘销售及土地储备上，取得了一定进展，为公司今后的发展奠定了坚实基础。在多元经营上，各公司强化队伍建设，提高经营管理水\*，其中物业公司获得国家一级物业服务管理资质。公司治理、文化建设不断创新，\*\*结构和队伍建设继续夯实。一年来，成绩的取得，凝结了各位同仁的辛勤和汗水，更是大家不懈努力的结果。在此，我对大家的辛勤工作致以诚挚的谢意，希望大家在新一年里，再接再厉，取得更好的成绩!

新的一年孕育新的希望，新的形势蕴涵新的挑战。我们要集中智慧，坚忍不拔，在新一年集团公司的发展上既要积极稳妥,更要扎实，方向要明确，措施要得力，保证企业健康、有序前行。

20xx年，是国家\*\*\*\*经济计划起航的第一年，也是我们迎接挑战，需要加快发展的一年。面对复杂多变的宏观环境和艰巨繁重的企业任务。在新的一年里，我们要把握好经济发展的良好契机，勤奋工作、勇于创新，以更加蓬勃向上的精神状态，更加昂扬的斗志，务实的作风，不断开创各项工作新的篇章，完成好20xx年的各项经营目标任务。

从外部市场来看，今年“”提出“稳中求进”的经济总基调及城镇化发展的必由之路。

从本地市场来看，万达、恒大等外地企业的进驻，对本地房地产市场形成了较大冲击，

20xx年的目标任务已经确定，所面临的任务非常艰巨，要推进公司各项发展需要实事求是、脚踏实地，肩负起集团公司赋予我们的重任。同时，面对经济继续增长，民生持续改善，发展动力增强的良好态势，公司要在谋划全局中把握重点，齐心协力，集中精力突破难点。

下面我就20xx年的各项工作提出以下要求和建议：

一、规范企业管理，提高工作效率，建立现代企业\*\*

建立现代企业\*\*是企业\*\*的方向。年初集团对公司相关职能单位、部门进行了调整，制定了各职能部门的职责，完善了各部门职能定位、管理界面和工作流程，为集团公司解决当前迫切问题，实现科学发展明确了方向，提供了保障。

规范企业管理，提高工作效率，需要团队高度的执行力和凝聚力，要用合理的\*\*激励员工，从\*\*上增强员工对公司的信任度，从思想上唤起员工对企业的认同感;要认真做到战略合理，\*\*高效，\*\*完善，流程顺畅，人员精干。同时要改善沟通环节，提高沟通水\*，要从服务公司的大局出发，以服务者的心态为公司的发展提供有力的保障与支撑。相互\*\*，相互配合，理顺关系，勇于承担责任，拧成一股绳，形成一股力。各公司\*\*要带头垂范，带领团队形成合力，提高工作的自觉性和能动性，增强团队的执行力和凝聚力。使员工感受到企业的重视，从而实现自我，升华人生境界和理想目标，达到企业与个人的双赢局面。

二、销售工作要大力推进

销售工作是公司20xx年工作的重中之重，相关部门要认真分析市场形势，确定销售策略，乘势而上，使销售工作尽快呈现出良好局面。首先要加强销售力量，提高销售人员综合素质，注重与消费者形成价值共鸣，提高品牌的认知度,推广品牌的差异化，使其为企业赢得更多客户的认同和产品服务的提升。其次，采取差异化的销售方式，深度挖掘客户资源，密切关注\*\*导向，认真分析市场形势，拓宽销售视野，敏锐市场触角，多角度、全方位开展销售工作。也要做好市场调研，加大宣传力度，根据销售目标，细化分解。在地域楼盘销售竞争中取得主动，优质的商品终会赢得顾客的喜爱。

三、加快项目建设，努力解决好工程相关问题

项目建设关系到公司的持续发展。所以，要把最精锐的力量集中到项目建设上来，确保项目如期完工。要严格按照工作部署执行，加强项目施工过程各个环节的建设管理，抓好督促落实，确保工程质量和安全，保证项目高质、高效按计划推进。同时加强成本、计划的管理，使成本管理可控，可知。在加快推进工程进度

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