# 大岗中介工作总结(通用62篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-02-08

*大岗中介工作总结1光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今新年刚至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清...*

**大岗中介工作总结1**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今新年刚至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

进入xx房产的半年来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自己的本职工作，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在和客户及房东的沟通上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈单能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的\'方法！

3、做单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

8、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

新的一年开始了，针对行业特点、现状，结合我对半年来对“房产销售”的理解和感悟，特对20xx年工作制定以下工作计划。

希望在20xx年至少完成销售指标xx万元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1、多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2、对有意向的客户尽可能多地提供服务（比如根据其需要及时通知房源和价格等信息），目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望、

3、在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4、在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对房子感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5、在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6、对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7、在总结和摸索中前进。

以上，是我对20xx年个人工作计划的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到领导正确引导和帮助。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更多的客户，争取更多的单，完善工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**大岗中介工作总结2**

一年来，\_\_保险\_\_公司在省市公司准确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这个年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提升效益”这个中心，进一步转变观点、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，展开多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面增强学习，努力提升自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。所以，我十分注重保险理论的学习和管理水平的培养。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，持续提升自己的业务水平和管理水平。

持续提升公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，增强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范增强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有持续完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，展开业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提升职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促动了各个团队自身素质的持续提升，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、协助经理室全面推动薪酬制度创新，持续夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推动企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

四、工作中的不足

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不即时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提升职工的理解，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以持续发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，持续创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观点，突破自我，逐渐增大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的准确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**大岗中介工作总结3**

充满机遇与挑战的20\_\_\_\_年已经过去，回首往事，20\_\_\_\_年通过上级领导的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高。 盘点20\_\_\_\_，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于20\_\_\_\_年的工作进行反思和总结如下：

一、盘点20\_\_\_\_年的工作

a、加强\_\_\_\_\_\_超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b、完成对\_\_\_\_\_\_超市的全面整改工作，配合总部做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

c、对超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

d、积极组织公司干部和员工进行学习和考核。

二、存在的问题

超市在公司领导下，全年01-12月合计销售：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb,全年平均每天客单价：\_\_\_\_\_\_rmb，平均每天来客数：\_\_\_\_\_\_位，超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

a: 大环境 受三鹿奶粉事件、金融风暴、竞争店生鲜超市开业等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因\_\_\_\_\_\_店的主要消费层次为中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b：促销 场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c：畅销商品缺货与新品引进速度慢 11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响超市业绩。新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“\_\_\_\_\_\_超市商品都是新的”这一经营理念。

d：商品质量问题和顾客投诉高 一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责

任，严重影响\_\_\_\_\_\_超市业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

e：人员流失率过高 员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

f：超市在防损、防盗上把关不严格 员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

g：超市目标不够明确 目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性化的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

个人问题：

a：沟通不够 本人对于超市管理理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，对下面管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，再也不是单兵做战的年代。b：创新力能力较差 超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

c、细节管理不够 超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节执行不到位。在新的一年中，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

a、提升专业技能不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b、商品管理 坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势,对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了\_\_\_\_\_\_超市连锁优势。

c、防损 大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

d：员工管理努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及

断缺货的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，提升商场业绩。

e、服务管理 加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

总之，我会系统地学习了超市专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，达成全年销售目标的同时，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与公司和全体干部员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，为\_\_\_\_\_\_超市发展和振兴做出应有的贡献!

**大岗中介工作总结4**

又是一年末，在这辞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，充满期望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的4月，我第一次来到温岭石塘这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情景，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮忙下，更还有案场经理给我们呕心沥血每一天加班加点和细心耐心的培训学习。经过一段日子的磨砺我们能够初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

经过近一年的工作积累和摸索，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，可是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从4月份到此刻，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在5月1号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在12月21号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定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。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作本事。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。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们那里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不梦想，可是我们能够从自身的项目上着手。81省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，能够把15#楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20xx年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自我在工作中的不足，改善提升自我的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自我的业务水平。我给自我目标销售套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。并且在工作的提升中，提高自我的收入。最终，预祝我们20xx年的任务圆满实现。

**大岗中介工作总结5**

自金秋20xx年x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5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，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己完善;

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2680万元，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己价值。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们阳光地中海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，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到金石滩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，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。

第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显;

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势;

第三，而且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。

**大岗中介工作总结6**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作环境和工作氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求，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，提高自己素质和技术水平，以适应新的形势需要。

现就个人半年来的工作情况做以下总结：

我于20\_\_\_年3月进入公司以来，在公司技术部工作。在公司领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从公司领导和其他同事身上学到了很多新的知识。刚进入公司的时间里，我进入了芹洋村拆迁评估项目，学习了整体项目的业务流程。参与现场勘测与资料的收集、及照片处理等工作。在公司领导正确的指导和各位同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。在公司的这段时间，经过上半年的工作磨练，本人在项目现场的处理能力已经有一定程度的提高，但对于项目整体的把握度还是有所不足，与委托方的项目负责人沟通不够。在李总助的监督指导下，各方面都有所提高，也学到了很多在课本上学不到的知识。

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

在今后的工作里，自己会认真提高工作水平，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：认真学习，维护团队的合作关系，拓宽知识面。努力学习房地产评估的有关专业知识和相关法律常识。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，争取得更大的工作成绩与平台。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，我们公司会有更美好的明天!希望接下来能接触更多不同的项目，提高自己的项目处理能力，提高项目整体把握度，在项目工作过程当中敢于与企业项目负责人进行政策、项目策划方面的交流，逐步改善与客户之间的沟通能力，并在与政府部门、事业单位书面往来中提升公文写作能力。20\_\_\_年，我希望能有较大进步的体现。

**大岗中介工作总结7**

一年又过去了，在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

（1）协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。

（2）做好了各类信件的收发工作，XX年底协助好办公室主任顺利地完成了XX年报刊杂志的收订工作，工作总结范文《房产工作总结范文》。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

（3）协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院XX年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

（4）做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

（6）认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

**大岗中介工作总结8**

一年来，我们处审办围绕着进一步加快不良资产处置进度，努力实现不良资产价值回收最大化这一中心工作，发扬团结协作精神，工作中密切配合，以实现合法合规，防范可能出现的任何风险为指导思想，建立健全各项规章制度，做好资产处置审查工作，加强档案管理等各项基础工作，搞好中介机构的选聘及管理，全力配合相关业务部门的不良资产处置工作的开展。在办事处党委、总经理室的正确领导下，在各部门的密切配合下，做了大量的基础性和日常性工作。现将我们重点做的几方面工作总结如下：

一．严格规范项目审查程序，加强处置项目的管理和后续跟踪检查工作。

1、认真把好处置项目的审查关。自从确定专门机构、专职审查人员以来，建立健全了各项规章制度，经过两年多的努力和完善，我办的资产处置审查工作基本上达到了程序化、规范化、制度化，上半年共审查、批复项目xx个，其中审查上报总公司项目x个。

2、做好资产处置审查委员会日常事务工作。为使处置审查工作程序更加规范化，我们在审查程序上严格做到规范化，即按照办事处制定的《中国东方资产管理公司长春办事处资产处置审查委员会工作规则》要求的内容，从审查经营部门上报方案内容、格式、时间，反馈初审意见，到安排例会时间、通知上会、准备例会相关资料、会议记录、投票内容、会议纪要、下达批复文件、上报处置方案等等，力求处置审查工作程序的规范化。上半年共组织召开了评审会xx次。

3、加强处置项目的后续跟踪管理工作。为及时掌握已批复项目的处置执行情况和存在的问题，我们每季度对已批复的处置项目进行一次后续跟踪调查，写出检查报告，及时了解处置项目及管理中存在的问题，以便采取措施，加强管理。

4、加强终结项目的规范化管理工作。针对以往终结项目中存在的没有项目终结报告或报告不规范，该阐述的问题在报告中没有，有些业务人员甚至把处置方案下载一份作为项目终结报告这一问题，我们认为，项目终结报告是对该项目处置全过程客观、具体、真实、全面的一个反映和总结，尤其对于有些项目，在处置方案执行过程中存在很多变数，一定要在报告中认真总结和反映出来，于是我们制定了“关于项目终结报告的内容和格式”，规范了项目终结报告，并要求经营部门定期报送项目终结报告，移交档案材料。加强了终结项目的管理，使我们的终结项目真正能够画上一个圆满的句号。

二．加强中介机构数据库管理，强化对中介机构的综合管理，有力支持资产处置工作。

1、作好中介机构数据库动态管理。依照公开、公正、公平的原则择优选聘中介机构，是有效规避资产处置过程中可能出现的道德风险的一项主要手段，也是审查办的一项基本工作职责，为切实履行好此项工作，今年以来，按照总公司的要求，本着优胜劣汰的原则，在认真考核评比的基础上，我们对数据库中选用的资产评估事务所、律师事务所、拍卖行等中介机构进行了补充和完善，实行了数据库动态管理制度，并重点强化对中介机构的资质审查及业绩考核，要求中介机构随时将其资质、奖惩、人员变动等信息资料报告我办，并实行业务跟踪，随时了解并掌握中介机构有关情况，以便我办事处对中介数据库中的信息及时更新，以保证日常资产处置工作的合法合规、顺利进行。

2、组织协调资产评估、拍卖、法律事务等中介机构等日常工作，协调经营部门与中介部门关系，为资产处置提供依据。上半年，采取邀标等方式对外已与共创伟业资产评估事务所、吉林省远大会计师事务所、吉林省吉达会计师事务所、北京市中天华资产评估有限公司等省内外x家中介机构签订委托协议，做好经营部门资产处置的配合工作。

3、做好资产评估报告上会审核工作。为使资产处置程序更加规范化，今年以来，按总公司要求，办事处成立了资产评估审核委员会，负责中介机构的选聘、评估报告的审核等有关中介机构使用和管理事宜。上半年共上会研究中介选聘和评估事宜x次。

4、为加强中介机构的综合管理，今年上半年我们把自成立以来处置项目委托的所有中介机构，包括审计评估、拍卖、法律事务情况进行了全面系统的统计，对委托程序、委托类型、委托结果、支付费用情况等总体情况有了全面的掌握，对今后进一步加强中介机构的管理起到一定作用。

三．完善档案管理，堵塞漏洞，使资产档案管理工作上了新台阶。

**大岗中介工作总结9**

20xx年，我中介业务部在总经理室的正确领导以及我中介业务部全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前完成了下达的各项指标任务，现将XX年度我中介业务部各项工作总结汇报如下：

目前，我市中介市场较为繁荣，正规兼业保险代理单位9家，保险代理公司8家，其各保险代理单位或公司以寿险业务为主，财险业务为辅，财险业务以车险业务为主，其他业务为辅。各家代理公司的合作目的是利益最大化，谁签单收取保费少，手续费给的高，业务就与谁合作，这样就给我公司中介业务发展造成较大困难。

针对以上情况，我公司就濮阳保险市场和中介业务进行了认真的分析和研讨，通过分析和研讨我公司制定了结合濮阳实际发展中介业务的经营策略。一是自身定位，我公司在濮阳成立不久，如何在濮阳树立良好的形象，创出中华联合财产保险公司的牌子尤为重要。为此，我们既考虑如何发展中介业务，又考虑如何规范经营。在中介业务的发展上，我们以长远的眼光开拓发展中介业务，而不是以牺牲自身利益为代价发展中介业务。二是以合理的价格介入中介市场。目前，濮阳经营保险的主题较多，部分保险公司已低保险价格、高手续费返还为手段来掠夺中介市场，诚然，低保险价格、高手续费是介入中介市场的杠杆，但不是唯一的做法，对此我公司认真分析市场价格，在公司整体运作规定范围内结合濮阳实际制定出自身适应中介市场的保险价格和费用，以达到最佳的平衡点。三是以优质服务赢得中介市场。以优质服务为着眼点，切实将优质服务看成公司发展的生命线，具体的来说，我公司做好了签约前和签约后的优质服务，设立专人负责对签约代理单位服务，明确专人管理。四是搞好中介代理的信息收集，随时掌握中介代理市场的发展趋势和动向，并针对具体情况，制定出符合市场运作实际的经营策略，从而，为快速、稳健发展中介业务奠定良好的基础，五是加强管理。中介业务存在着点多、从业人员杂、业务来源广和只求效益，忽视管理等因素，为此，我公司着重从以下几个方面进行规范：规范代理协议的签订；规范单证管理；规范保费结算流程；规范与代理公司的沟通制度。

通过中介业务部加强车险业务经营是今年非常重要的中介业务工作。车险业务在整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是发挥中介部的纽带作用，继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年来，我中介业务部坚持学习政治理论，提高业务技能，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本我中介业务部实际的制约机制，使我中介业务部形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。进一步完善了我中介业务部内部控制制度，以效率为中心，实行工效挂钩。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。我中介业务部根据保险服务行业的特点，从狠抓效益入手，抓落实，重实效，取得了显着效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

回顾今年来的工作，我中介业务部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如车险代理进展还不够快，合作的层次还不够广泛和深入，对此，我中介业务部将认真分析原因，积极寻求对策，加强包括车险在内的各类险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展中介代理营销。

在我公司的业务中，中介业务各项工作是否取得预期效果，对我公司的经营管理具有举足轻重的作用，对我中介业务部未来发展也将产生深远的影响。为此，我中介业务部全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，对此，我中介业务部及时研究具体措施，强化险种管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点，努力提升我中介业务部创造最大价值的能力。

XX年，我中介业务部的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高我中介业务部业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使我中介业务部的各项工作再上一个台阶。

**大岗中介工作总结10**

姓名：xx

部门：前期部

岗位：前期部职员

任职时间：一年

负责发改委、危改办、国土等相关行政主管部门的协调工作及发改立项审批、土地登记证相关手续的办理。

XX年伊始，我由城东房地产开发有限公司借调到城投房地产开发有限公司前期部工作，由于在我以前供职的公司我担任前期开发部的经理，所以新的工作我是驾轻就熟的，但由于公司刚刚成立与各行政主管部门的关系未曾建立，公司多个项目刚刚起步，正是前期手续未办及混乱的阶段，我深知新的工作是充满挑战的，在经过半个月的了解、熟悉我公司项目手续办理情况后，以《河北省房地产开发项目行政审批流程示意图》为纲，捋出了公司项目手续缺、差件以及下一步需办理的相关手续目录，按部就班办理。

申报震后危旧平房改造中央预算内资金，是上半年的工作重点。唐山市将震后危旧平房改造作为落实科学发展观、构建和谐社会、关注民生办成一些群众期盼的大事的具体举措，并将其列为市委、市政府的一号工程，由于河北省地方财力紧张，资金缺口较大，唐山市委、市政府恳请国家给予大力支持，安排一定数额的投资补助。作为一名唐山市民，我为我们的政府如此关注民生而骄傲，作为一名城建投员工，我为接触申报工作而感到自豪。强烈的自豪感使我以全部热情投入到工作中。时间紧、任务重是我对这项工作全部概括。由于申报预算内资金是由市发改委牵头的，而我负责与发改委协调的全部工作，为了掌握政策、信息以及上报资料的顺利审批，我每天都在公司和市发改委、住建局以及去市发改委、住建局的公交车上，来回奔波。XX年的盛夏，高温不断，每天顶着37、8度的高温等公交，有时一天都喝不上一口水，皮肤晒黑了，脱皮了，有时夜里也会因为小腿酸疼而惊醒，这一切并没有让我感觉到苦，而是感受到了工作带给我的满足感，我在工作中体会到幸福，经过努力由我负责的发改委审批的关于城子庄、南富庄、建华桥震后危改项目的项目建议书批复、可行性研究报告批复、咨询评估机构评审等要件均在行政主管部门要求的时间内完成。为了加快完成申报手续，接手了由技术中心负责的初步设计、基础配套实施概算、及初步设计、概算专家评审等工作。为将发改委的要求及时传递给设计院，常常和设计院的工作人员一起加班到深夜。记得去石家庄上报手续的前一晚，我和当时的主管领导图总、设计院的工作人员，一直忙到凌晨两点，当我们看到组卷齐全及合格的资料放在危改办的桌子上，我们都欣慰地笑了，没有累、没有苦，只有骄傲和自豪。

XX年7月，我和主管领导图总、住建局、市发改委的相关领导，去石家庄上报申报资料，同时，也要经过省发改委、省咨询中心及专家们对组卷资料审核，对于我们来说，这是申报工作最关键的环节。怎样才能使我们历经数月辛苦完成的工作，得到省主管部门的审核通过呢？除了我们将工作做好、做细外，还有赖于我们之前与市发改委、住建局所建立起来的良好关系。基础配套实施概算与我们将申请的中央预算内资金有着直接关系，我和我的主管领导图总与市发改委、设计院及省评审专家多次探讨如何才能在合情、合理、合规的情况下，做到有利于公司效益的最大化。最后，在市发改委、住建局的协调支持下，省发改委、省咨询院将我公司三个项目的基础配套设施投资额由10800万元增至11670万元，为公司多争取了870万元。石家庄的7月，酷暑难耐，在经过一周的高强度工作后，我们回到了唐山，中央预算内资金申报工作，也随之圆满结束。接下来，我的工作经过调整后，主要负责发改部门、国土局的协调工作及相关手续的办理。

xx休闲美食广场项目、凤凰新城brd项目、三年大变样的相关手续办理及审查工作是下半年的工作重点。

xx休闲美食广场项目的土地证办理，是公司给予的考核任务，为了保障销售工作的顺利进行，xx休闲美食广场的土地证必须抢时间办理。为此，我们必须做好路南区国土局、市国土局的工作，除了上报资料及时、准确外，还要紧盯办事人员，由于xx休闲美食广场由于项目用地涵盖了国有建设用地、集体建设用地、农用地等地类，地籍调查情况复杂，又因a-01-1地块与a-01-2地块出让时间不同，按正常情况办理两个土地证，但由于我公司的建筑物分别占两块地，这样，单体建筑可能会有两个土地证，影响销售，协调市国土局、路南国土分局的领导，特事特办，最终在公司领导要求的时间内，完成了xx休闲美食广场项目土地证的办理。

XX年8月初，在刚刚完成申报中央危改资金手续后，我发现我怀孕了，由于一直太辛苦、休息不够等原因胚胎发育不正常，有先兆流产的迹象，我选择了做流产手术，这对于我这个31岁还没有孩子的人来说说，无疑是一个巨大的打击。在手术后的第三天，我接到了路北区发改委关于我上报的rbd项目发改立项的.专题会的通知，由路北区发改委j长主持召开。由于我是对发改部门的前期跑办人员，项目情况我是再了解不过的了，考虑到让其他同事去有可能汇报不清楚而延误审批，我还是带病去了。两个小时的会议时间，我强忍着疼痛，汇报了项目情况，得到了审批。工作和生活是两条线，可是又有谁能保证这两条线不会相交呢？作为一个职业人，尤其是一个职业女性可能付出的会更多，但是，我的职业素养和我所在的岗位告诉我：对于责任，一刻也不能懈怠。

进入公司一年来，我深深地感到我所在岗位的重要性。除了需要敬业、奉献的精神之外，还必须具备良好的工作能力和水平。总结自身，我认为工作能力主要体现在以下几个方面：

1、专业基础是立岗之本，不断提升专业水平，是我在工作上一直追求的目标。项目跑办前期的工作，需要掌握大量的法律法规和相关政策，需要不断积累和学习。XX年5月，我有幸被公司派往西安，接受了住房和城乡^v^人事教育司举办的《项目前期、用地管理》继续教育培训班，在为期五天的学习中，进一步掌握了项目建设用地管理法律法规、建设工程项目前期管理及审批程序、建设用地报批程序及基本要求、建设用地管理新政策以及城市房屋征收拆迁管理的学习，这些专业知识使我在以后的工作中，受益匪浅。XX年11月我参加了全国房地产中级经济师的考试，在几个月的学习中，也使我掌握了大量的房地产开发的知识，我也深深明白，专业知识是我做好工作的基础。一边工作，一边学习，不断丰富和完善自己。

2、做事细心认真，团队协调能力强。在和部门领导、同事们的协作中，能够准确地领会领导交办事件的意图，扎实、细心的执行。与同事间能够相互帮忙、合作，营造了良好的人际环境和氛围。

3、性格开朗，善于与人交往，语言、沟通能力较强。和各职能部门打交道、跑办业务，通过富有亲和力、严谨性、坦率的交往方式，能够与相关部门工作人员实现有效、顺利的对接，保障跑办业务无障碍当然，作为一名年轻的职员，我距离公司发展的要求还有很多差距和不足，在今后的日子里，我将一如既往，虚心向领导、同事们学习，不断提高自身的业务素质和水平，为公司的长远发展作出应有的贡献！

**大岗中介工作总结11**

xx月的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一月中的工作情况。

我是xx月5月有幸被xx顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，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，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1、对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2、销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3、国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

**大岗中介工作总结12**

各位领导：

感谢各位领导对我的器重和栽培，身为一个店长，我扪心自问我为工作付出的够多吗。反思之后我觉得我的确是始终在为店面管理、业绩努力打拼着，但是很遗憾，这个月没有业绩，痛定思痛我总结了一下原因，同时制定了下个月的工作计划，争取尽最大努力冲刺好的业绩。

首先，房地产行业的大形势不太景气，国家不断出台的调控政策，以及新楼盘项目竞相出台的优惠政策吸引了相当大的一部分购房者。其次，国家不断推出保障性住房，吸引了一部分购房者。再其次，地产商手里积压了很多地块，迫于成本压力以及为了更好的周转资金，都加大了开发力度，因此房源更为广泛。最后，x月份为销售淡季，加之好多购房者都在观望房地产的走势，因此本月没有作出业绩。

虽然大形势不乐观，但是我们更要在逆境中摸索向前，为了提升业绩，下个月的工作计划如下：首先，思想是花，行动是果，态度是决定着一件事情能否成功的关键，因此要对员工进行思想动员，让员工用更加积极热情、饱满的态度开创新局面，全身心的投入到工作之中，并加强团队精神和合作意识，共同为了业绩冲刺。一个公司运行的好坏和管理者有着直接关系，所以我本人还要更加注重学习如何管理及维护的新理念。其次，对员工进行一次系统培训，包括逆境中的开发客户、销售技巧、客户维护、服务礼仪等具体事宜,尤其是要对新入职的员工进行系统培训。

房屋中介公司就是一个提供服务的公司，只有更好、更优质的服务才能留住客户，要满足客户的不同需求，这里的客户既包括房主也包括购房者，对于房主我们要做到分清其要求，优质的A类房源出手要迅速，B类、C类的要看行情而定。对于购房者我们要做到及时、准确、快捷的按其需求推荐房源，买房是大事，购房者必然会对房子左挑右挑，甚至会刁难我们，但是无论如何不能对购房者耍态度，要想方设法让其满意，直到他挑不出任何毛病来。如果暂时没有其所要求的房源，要尽可能留住电话等有效联系方式，以便二次跟进。微笑是一朵人人都爱看的花，两个初次见面的人在前3秒钟就决定了这两个人日后的关系如何，所以，我们的员工不论在何种境地都要记得微笑。再其次，主动出击，扩大宣传，争取让更多的客户看到我们，从而争取到更多的优质房源，提升房源信息更新率。我有一个不太成熟的想法，盈利是一个公司的出发点，但是当我们回报社会时，社会也会回报我们，所以，我想推出一些惠民服务，义务帮扶等善举，公司所有的员工都要参加。最后，采取激励措施，包括物质奖励和精神奖励，精神满足对员工来说也具有一定的刺激作用，在门店设置奖金发放一览表，让员工看到付出和回报是成正比的，并且保证及时发放奖金，对超额完成任务者实行奖励，同时有压力才会有动力，对员工下达硬性指标，每名员工都要制定出自己的工作计划，包括：日拜访量、周拜访量、月成交量等细节，必须百分百的完成任务，当然包括我自身也要以身作则，一切为了开创更好的业绩而努力，请各位领导放心，我们会以更加饱满的状态开创新局面!

**大岗中介工作总结13**

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的政策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，20xx年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的政策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施;1月25日，《房地产经纪管理办法》落实^v^关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益;1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税;2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利率个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调个百分点。以上信息，都是国家在今年出台强制执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

11年上半年，全体员工在领导的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要是公司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点，

一，上班时，工作不够积极，比较懒惰，房源不及时更新。

二，接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

三，最重要的就是专业知识还不够强。有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

**大岗中介工作总结14**

过去的一年里，我们作为公司的人力资源部门，尽管面对公司发展，对人才的短缺，但我们也积极发挥努力，在工作中以全面贡献自己的力量为公司的.发展道路源源不断的供给人才，创造了这一年的发展和成功！

当然，尽管这一年的工作顺利的完成了，但还有很多不足的地方。尤其是这种匆匆忙忙的招人，给员工的质量和团队也造成了不少的负担。为此，我在这里总结这一年的情况如下：

一、工作情况

面对这样的情况，我又积极的策划了对公司新人的培训事项，并积极的加强了员工管理计划，提高了公司员工的自觉性，稳定了团队发展和公司的纪律。

培训中，我们较好的稳定了员工的情况，也对一些试用期表现不佳的员工进行了调整。留下了出色的成员，成为公司今后发展的新动力。

二、思想的建设

面对这一年的工作要求，我积极的完善了自己的思想和态度，在工作中严格的管理自己，尽管在工作中有些放松对应聘者的要求，但对于核心的问题我也紧紧把握，严格的处理重要条件。绝不随意对待工作。

此外，我还在会议上严格的学习了公司下一步的策略和思想，努力适应了公司的发展，让自己在思想和目标上都能符合公司的要求，为公司提供更多符合条件的出色人才。

三、自我的不足

1、对自己管理的不足，在个人学习上有不少懈怠，没能抓住时机强化自己。

2、思想不够坚持，耐性不够，容易在工作中放松。

3、集中力不够，行政工作中出现了不少马虎和大意，这给公司也带来了很多小麻烦。

总的来说，我在这一年来，尽管大错没有，但因为粗心和马虎，小毛病倒是有一堆。为此，在下一年里，我首先要细心的检查自己，做好改进，并在工作中更加严谨的管理好自己，严格按照工作的计划努力下去！

**大岗中介工作总结15**

光阴似箭，20zxz年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

20xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20xx年8月2日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年10月1日XX盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。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新的认识。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。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。

所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。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.

20xx年，我会给自己制定周详的计划，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。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，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，一步一个脚印踞定的向着我的目标前行。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿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。祝愿我们的公司明天更加美好，同时给大家拜个早年，新年快乐。

**大岗中介工作总结16**

回顾20\_，回顾步入房产的点滴，回顾无数次抉择，纠结，快乐，喜悦，和进步！

擂鼓，欢笑处处充满了年的味道，充满了幸福的味道，但却夹带了淡淡的忧伤，丝丝离别！我踏上了自己的旅程！匆匆而过的行人，匆匆而过的风景，匆匆而过的是远行的不安，匆匆而来的是对以后的憧憬。

14年已经过去，新的挑战又在眼前。在14年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有复苏，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，我却坚信重庆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：

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。

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了，在一年的工作中，本人的销售套数为42套，总销额为元。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重庆各个地区的了解，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。

**大岗中介工作总结17**

时光匆匆，风雨兼程。20xx已悄然而至，匆匆地让我们还来不及驻足片刻回眸身后

的足迹，在这辞旧迎新的时刻，回首一年的工作和生活，总觉得意犹未尽??

至今为止，我进入xx房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被安排到xx店。在店面经理的带领和置业顾问共同努力下，我们从4月26日开业至10月30日一共完成业绩xx万元。现在工作调动，到了xx广场店。环境发生变化了，但是一直要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把xx共享上的客户约出来成交，因此平时在店里空闲的时候也应积极追踪xx共享上的客户出来看房，多给置业顾问创造成交的机会。有时候，对置业顾问个人的关心也是不够的。也是应该注意他们的个人情绪，及时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间意见不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要迅速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信心，用我个人的工作热情去感染身边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。协助店面经理的工作，也对置业顾问起到监督的作用。工作中的不足，我力求上进的同时，也尽力做到最好！

首先，做好服务工作。在接待这一块按照公司接待流程，认真执行。客源及房源信息及时录入xx。提醒置业顾问的工作安排。与店面经理互通情况（包括客户情况及置业顾问情况），以求统一认识，步骤一致，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做长久。

其次，以诚待人。正确处理苦与乐，得于失，个人利益与集体利益。坚持诚实敬业，细心学习他人的长处，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，积极进取。在完成自己工作的同时，适度帮助他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长！

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

**大岗中介工作总结18**

20xx年马上就要过去了，转眼又要进入新的一年。新的一年充满的挑战与机遇。回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触过的事物和事情；见识了很多从未见识过的。今年开始的限购政策，国际广场商业项目的开发及销售在这一年也开展了，本年度即是公司开拓进取的一年，也是公司创新改革的一年，作为中正地产的销售人员，今年完成了自己很多个突破。

今年中国的房地产市场发生了翻天覆地的变化，全国住宅限购令的颁布使得全国的住宅销售深受影响。但是通过公司领导的努力，销售政策的改变以及对我们的销售培训，使我们对于限购令的恐惧完全排除，在销售过程中对于限购令的解答和对于客户的担忧可以游刃有余的解答。客户也可以完全的接受我们的讲解。

同时公司的第一个商业住宅项目国际广场也在今年起航了，这是公司战略发展中非常重要的一个项目，前期的住宅销售工作基本没什么困难，接待客户一周便开始销售，销售效果非常的好。项目的位置以及公司的品牌还有合理的定价为项目的住宅成功销售奠定了坚实的基础。限购令对于住宅销售的影响并不是很明显。而且作为xx地产第一个真正意义上的商业地产项目，公司对于国际广场的商业部分灌注了心血及汗水，对其成功的推出和销售充满了信心。作为公司的销售人员，刚刚开始接触时我倍感压力。通过前期的培训以及组织的北京考察学习，把公司的商业模式以及理念充分的理解了，而且公司领导的多次亲临指导，使我们对于国际广场商业的问题都迎刃而解，而且通过xx个多月的接待客户以及每天的问题汇总和不定期的领导亲自解答，让我们基本完全掌握了国际广场商业的产品以及公司所想要表达的理念。让我们在销售过程中对于客户的解答充满自信。

在今年年底的时候，全国楼市的宏观调控更加严格，负面新闻充斥各大媒体，住宅的销售工作受到了影响。但是通过公司领导的亲自多次培训和开会分析，让我们对于调控的有了充分的理解，而且在解说说辞上有了自己的方式，对住宅的销售受到的影响程度降到了最低，所有的销售人员对于明年住宅的销售充满了信心。

在这一年中我也充分认识到了自己的不足之处：

因为自己比较年轻，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。所以平时要多学习专业知识，有什么工作上的问题可以和同事之间商量或者问上级领导得以解决。

作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以在个人素质以及礼仪方面还需要进一步加强。在高素质的基础上还要加强自己的专业知识和专业技能。这样才能算是一个合格的优秀销售人员。在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个太原乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

＂人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。＂新的一年，新的形式、新的要求、新的方案，全新的开始，全新的一年，全新的未来。xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心在新的一年里再创新成绩，再上新台阶，为公司的发展、振兴做出更大贡献。

在此，我非常感谢领导给我的锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**大岗中介工作总结19**

在日复一日的工作中又过去了一年的时间，今年自己跟去年相比进步是比较的明显的，今年自己也学到了很多的技能，是很好的完成了自己这一年的工作的。今年自己不管是在工作还是其它方面的表现都是很不错的，可以说是很好的结束了自己这一年的工作。很快的新一年的工作就要开始了，在此之前先为今年的工作做好总结，同时也计划好自己明年的工作应该要怎么展开。

一、工作内容

作为公司的文员，我的工作是比较的繁杂的，相当于是公司的后勤部门了。在这一年中我做好了公司文件的处理，对公司的文件进行归纳和整理，已经无效的文件及时的进行销毁；做好了员工资料的收集和登记工作，公司今年人事方面的变动是很大的，所以这方面的工作任务是比较的重的；做好了办公室用品和节假日员工礼品的采购工作，在发现办公室用品不足时及时的进行补充，保障公司的其它员工能够安心的工作；完成了领导分配的其它的工作。

二、工作心得

其实我的工作是很多的，但每天做的工作也差不太多，长期的做下来是会有一些无聊的。做这个工作是需要细心的，虽然是一些很简单的工作但想要做好的话还是需要付出一些努力的，每天我都是非常的用心的在完成自己的工作的，在今年的工作中是没有出现很多错误的，同时也有非常多的收获，在这一方面我对自己是比较的满意的。但我也知道自己是有很多的不足的，之后也一定会努力的去让自己能够有更多的进步。

三、工作表现

今年自己的表现是很不错的，不仅能够做好自己每一天要做的工作，同时也能够做到不违反公司的纪律。我对自己的要求是比较的高的，希望自己能够在每天的工作中都能够有收获。我也能够把公司的利益放在第一位，不会因为个人利益就去损害公司的利益，在这一方面我觉得自己是值得表扬的，在完成每一天工作的过程中自己也是有进步的。我也是很不理解上班开小差的人的，这样是耽误自己时间的行为。

自己在明年是想要在每天开始工作之前都做好一个计划，有计划性的去展开工作，这样能够有更高的效率，也能够让我更好的利用好自己上班的时间，去完成更多的工作。我想自己在明年是一定能够有更多的进步的，期待着自己在明年工作中的表现。

**大岗中介工作总结20**

陌生而又遥远的xx，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，20xx转眼即逝，20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说20xx年是有意义的，有价值的，也是有收获的!停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，xx房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出20xx年工作的总结和20xx年未来的规划。

20xx年x月来到xx，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，14年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责!

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，20xx年没有太多成就，而经验是我的财富!初踏xx的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚!

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的经纪人，一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心，对客户要有耐心，对成功要有信心。没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

20xx年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

20xx，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年，为了提高工作效率我要调整工作心态，增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作，为此，充分认识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，我订立了以下计划：

第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%-80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以!

第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到!

20xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司领导们的正确引导和帮助，20xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年的挑战。

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

20xx年6月至今一直在xx从事房地产中介经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为xx年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的！相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

从xx年6月—12月这七个月的时间我们共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

由于我们xx店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。

电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。

后绪工作上，我们公司设计的^v^流水式^v^工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具

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