# 地产项目公司工作总结(推荐39篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-20

*地产项目公司工作总结1各位\*\*，同事们：大家好!在这个阳光明媚的好日子，我们即将告别20xx年，迎来20xx年。过去的一年我们有进步也有不足，现在请允许我在这做简单的年终总结。XX年，是继XX年后的又一个房地产“\*\*年”，也是历年来国家实施...*

**地产项目公司工作总结1**

各位\*\*，同事们：

大家好!在这个阳光明媚的好日子，我们即将告别20xx年，迎来20xx年。过去的一年我们有进步也有不足，现在请允许我在这做简单的年终总结。

XX年，是继XX年后的又一个房地产“\*\*年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新\*\*(新老国八条及七部委意见等)，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的200x年，在集团公司董事会的正确\*\*和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。

(一)经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000\*方米，建成房屋面积150000\*方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000\*方米。

(二)项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司\*\*从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确， 200x年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万\*方米增加到了33万\*方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用\*\*还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基矗.

(三)企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、\*\*建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理\*\*进行修改、补充和完善并及时\*\*全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种\*\*\*\*行为严格按照\*\*进行认真处理，使企业管理水\*有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水\*和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章\*\*的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起\*\*\*\*，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

**地产项目公司工作总结2**

xxxx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。XX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XX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。

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xxxx年的开门红，在XX市房地产市场再次引起轰动效应。

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，xxxx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。

**地产项目公司工作总结3**

1、来电、来访、成交总结分析

本月来电79通，来访148组，至4月24日成交20套。至4月30日，成交27套。来电统计：

2、来访统计：

我是x销售部门的一名普通员工，刚到公司时，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。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口———销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的素质，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。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在x年上半年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下半年公司与x公司合作，这是公司的又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x项目十分火爆的场面。在销售部，我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，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，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，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。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，这其中与我和销售部其他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。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

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。

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。

三、工作设想

通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员，我有以下几点设想：

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\_，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。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

一年的时间很快的过去了，在过去的一年里，在公司领导和同事的关心和帮助下，基本完成了全年的二标段现场管理任务。我作为房地产开发管理的一名新人，在思想觉悟、业务水平上有了较大的提高。下面对我一年来的工作进行如下总结。

一、20\_\_年工作及完成情况：

20\_\_年4月我进入\_\_公司工程部，任土建工程师，主要负责二标段现场的管理工作。任职期间工作内容如下：

1、20\_\_年是公司规范管理年，公司将二标段作为规范化管理的重点，公司领导全力推行二标段的制度化管理进程，我配合公司领导以上级公司管理制度为大纲，结合本工程实际情况编制了项目管理制度，并下发总包、监理单位认真学习，落实到位，做到对二标段的管理有据可依。

2、配合公司领导和其他部门办理工程前期手续，开工前组织设计单位、监理单位、总包单位进行图纸会审。与设计院沟通解答施工图纸中存在的各类技术问题。

3、建立每周监理例会制度，对每周现场的安全、质量、进度存在的问题进行分析总结并制订下一周计划安排。

4、协调解决二标段施工现场存在的各类问题，对总包单位的施工计划、各项方案进行审批。

5、对二标段严格按公司制度实施管理，组织监理单位、总包单位进行安全质量检查的周检、月检，并不定期进行安全、质量方面的检查。对监理单位的工作不定期进行抽查。确保了二标段20\_\_年全年无安全、质量事故。

6、对总包单位上报的月工程量及现场签证进行审核。

7、九月底配合工程部某某对一、三、四标段的市政道路、园林绿化进行管理。与各监管部门、政府现场工作组人员进行沟通，协调解决施工现场存在的各类问题。

我从负责二标段管理工作以来，按照公司领导的要求，大力推行制度化、规范化管理，目前已初见成效，二标段的安全文明、质量、进度、内业资料等方面有了明显的改观和较好的成果。

同时在工作中也存在很多不足，年底的民工讨薪事件对我的教训非常深刻，在13年的工作中，总包单位对劳务分包及材料商等支付情况将作为管理重点中的一项，吸取教训，杜绝13年再次发生类似事件。

二、20\_\_年工作规划

针对公司20\_\_年新任务、新指标压力巨大的实际情况，作为工程部一员，对新一年的工作做如下规划：

1、工程部20\_\_年工作重点转移至二标段，二标段延续12年的制度化、规范化管理。同时完善不足部分，加大执行力度。严控2标段的安全、质量、进度、进场材料、工程签证、民工工资发放等几方面工作。

2、春节前组织工程部人员做好现场的安全维稳工作，加大检查力度，确保施工现场无安全事故。

3、组织工程部人员配合物业完成1、3、4标段的移交和维修。

4、工程部人员重新整合，明确分工，责任落实到人，重新建立工程部组织框架。

5、工程部建立每周例会制度，做到工程部人员“难题集中处理、信息互通共享”形成“统一思想，团结一心”的良好工作氛围。

6、组织工程部人员对13年的任务指标进行详细的筹划安排，并认真落实。为公司13年任务指标的顺利完成尽微薄之力。

感谢公司领导对我一年来工作的支持与帮助，为我提供了一个发挥自身能量的平台。同时，面对新的岗位，新的工作内容，对于我既是激励，又是挑战。在新的一年里，我一定认真总结过去一年中的不足，尽最大能力完善自身工作，与工程部全体人员一起，将二标段现场管理成为集团公司的标杆工程。不辜负公司领导对我的信任，尽我最大努力在新的一年给公司交一份满意答卷。

似水流年，在不知不觉中，20\_\_年已过了一半，回顾这半年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将半年来的工作情况做简要总结：

一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力。

作为公司的销售人员，深刻地认识到自己肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，我也不断吸取新的知识，努力完善充实自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放失;同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的推销能力，为今后的工作打下更加牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与公司要求有着一定的距离，所以必须加强自身的学习，以端正的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，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，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。在新的一年即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识;第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做个每个客户都喜欢的好置业顾问，努力成为一名优秀的销售人员;第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。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，力争取得更大的工作成绩。

四、回顾半年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动。

这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好!在这片热土上，我们将收获无限的希望!置业顾问的工作总结

自20\_\_年1月，\_\_\_\_销售团队进入营销中心，2月，项目盛大开盘。至今一年时间，经历开盘前和开盘后2个阶段。开盘前阶段，工作积极努力，充满热情，对市场充满信心。

主要完成以下工作：

沙盘讲解，话术训练和考核;

现场爬楼，户型知识考核

接听来电，接待来访客户，办理诺德精英会员卡1张。

现场算价，通知客户开盘选房

开盘后阶段，工作心态起伏不定，工作信心和热情有所回落，主要完成工作和业绩：

自己销售12套房，首付已给的1套，签订合同9份。

帮助同事成交2套房

接听来电，接待来访客户

跑盘，每周市场动态跟进，值日工作

总的来说目前业绩不理想，总结经验和教训，存在多方面问题：

第一：心态

开盘前乐观的估计办卡数过百，可能开盘日会有2套的成交量，结果，开盘当天客户到场只有1批左右，成交6套，真是大失所望，心态低落，第二天(23日)，经过领导训话，调整心态，积极接待客户，但没有把握好当天的来访客户。此后市场不断传出降价消息，客户的观望情绪和对本项目周边环境的不满都对个人的销售心态造成一定冲击。年后将从以下几个方面进行调整：

对市场的信心 相信市场在四五月份会开始回暖

对公司的信心 相信公司的总体营销策略和领导的决策是正确的

对自我的信心 相信自己经过一个多月的销售磨练，经验长进，能更好的把握和服务客户

个人觉得目前自己在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。而我在语言表达方面经常表现得过于自信，而且喜欢反驳客户，造成客户不愉快;提问题过于直接，给人“查户口”的不好感觉;在客户表示要再考虑或犹豫不决时，未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改进方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

第三：服务意识

我们的行业是服务行业，服务意识应该是第一位的，可是，很多时候，自己想的却是：我怎样才能把房子推销出去?客户有过多问题时会不耐烦;付出大量劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份到目前为止只销售了3套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因。后来向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。而且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的：“我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。”朋友又说：如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样子做人做事才会轻松自在。听了以后，我很受启发：我的服务意识也应该从“我想卖给你”变成“让我来帮您选择适合您的房子”。

第四：执行力

“思想影响行为”，有了正确思想观念，还要落实到行动上来，才有良好的结果。有句话说：细节决定一切!对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力!一直以来，我们会开了不少，经理也帮我们分析了很多问题，并且提出了改进方法，但是我的落实情况不理想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改进不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天。以上种.种都是自己在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自己的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要马上改正过来。

第五：旺盛的精力

一直以来，自己都很注意休息，合理安排好作息时间，坚持晚上11点前睡觉，开盘后有段时间比较紧张，休息时间有点不够，但基本上还是能够保持旺盛的精力，以良好的精神面貌接待客户。个人体会，房地产销售是一项体力和脑力都需要付出很大的工作。因此，保持良好的精神状态，需要保证充足的睡眠时间，饮食要适当，勿暴饮暴食，少吃油炸、冰冻、烧烤、高糖、高盐、腌制类等不健康食品。

第六：个人与团队

和同事们相处了5个多月，从最开始的独行主义到现在的和谐相处，自我感觉在这个团队里自己比以前更会和人相处，这要感谢两位经理的提点和教诲!但是毛病也是明显的，言语过于直接，会让人不好接受，这方面还要不断改进。记得刘经理两次问我：你在团队里有一个很好的朋友么?仔细想想，目前还没有。写这句话心里是感到惭愧的，这说明自己对他人的关心和帮助还不够，对团队的付出也不足。希望自己以后心量更大，主动地承担一些工作，给别人多一些关心和帮助。

20xx年时间终点的“警报”已经拉响，在即将踏入20xx年之际，促使自我向时间发起最后总攻，力争以最大的收获对这一年的工作绩效画上一个圆满的句号。回首在20xx年走过的历程，感慨甚多，它伴随着对策划认知高度的提升与工作中存在的一些“缺陷”共同走过。回顾半年的工作经历，有业务上的“丰满”（基本能够独立完成本职工作），也有专业的“骨干”（工作中存在的不足）。

6月1日，这是一个特殊的日子，是我走进华西希望集团。南部县美好家园房地产开发有限公司的起始点。短短的6个月时间，在策划专业方面跨进了一大步。在这期间，我被公司求真、务实、团结、激情、创新的工作作风及团队进取、吃苦的精神深深所感染，而公司极具潜力的发展前景、远见卓识和领导的魅力更给我留下了深刻印象。

六个月的时间，我在整个团队的配合和协助下，策划工作进展顺利，基本达到预期目标，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾：

20xx年，我在策划工作主要表现为；充分利用现有资源、项目优势，营造奥体中心项目营销氛围，整合南部及周边城市资源，现将本年度工作做以下几方面总结：

**地产项目公司工作总结4**

过去一年房地产公司一方面积极按常规开展工作，同时也拿出了大量精力来处理过去的历史遗留问题，包括与1号楼施工单位南通二建的工程款纠纷，与1号楼设计单位东南大学设计院的设计款处理，与1号楼装修单位金陵装饰、凯风装饰、银城装饰的纠纷，与3号楼施工单位华仁的协调，与浦口一期施工单位启东公司的纠纷协调，协调浦口二期桩基单位的工程款，与5家业主单位之间矛盾纠纷的调处等等一系列问题。这些问题既关乎公司的经济利益也关系公司的外在形象，房地产公司本着对公司负责对历史负责的工作态度，不计个人得失，克服重重困难，解决了部分历史遗留问题，有些还需要集团上下共同联动来加以解决。

不知不觉已经毕业六个来月了，毕业后一直工作于xx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xx房开时，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x局向我介绍了xx房开的一些基本情况，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，重新审视自己工作中的不足。在这六个月的工作中，我主要负责xx村村民返回地的代建工作，偶尔应领导要求去整理下xx村A、B幢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助，大大提高了我的工作能力，少走了许多弯路，而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集体去xx山旁烧烤、集体聚餐等。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;有时候事情特别多，忙的不可开交;有时候闲的无聊，好几个星期都很空闲。但是空余时间我也不断充实自己，浏览一些建筑规范之类的书籍，不段完善自己。

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，将在20xx年中有新的突破、新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。我也希望自己在新的一年有所建树，希望公司领导多多给予支持，多多给予鞭策，多多给予鼓励。

时光流逝，岁月如梭，转眼20xx年以离我们远去，迎来的20xx年，对我来讲即是机遇也是挑战，不管前方的路有多么的曲折，我都会选择应对，发挥自己的潜能，去挑战20xx。

时间总是在不知不觉、忙忙碌碌中悄悄地过去了，转眼即将迎来新的一年，回顾来到公司的短短的2个月里有得也有失，我对新环境，新事物比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，我很快学习了房地产基础知识和沙盘的演练及其房地产市场。

作为一名置业顾问，深深感受到自己身肩重任，自己的一言一行代表一个企业的形象，所以要提高自己自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和专业技能，此外，还要广泛了解房地产市场的动态，并努力做好自己的工作。

在那里跟大家一起分享一下在这短短的2个月时间里学到的东西，也许我还不是做的很好，期望以后大家相互学习，让我们成为一名最优秀的置业顾问。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要坚持热情。第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能具体问题具体分析，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么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。什么样的态度决定什么样的生活。

第八、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。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，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。第九、我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。有一颗进取上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，这一年是有意义的，有价值的，有收获的，公司在每一位员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在激烈的市场竞争中占有一度之地。

20xx年年初，经过公司与物业的洽谈，对我公司进驻XX小区合作达成了共识，于XX年3月15日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对XX年新的一年的工作设想。

**地产项目公司工作总结5**

我时常回味，过去一年时间里发生的点点滴滴。经常想念。这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的学到很多东西，以前对房地产一无所知的现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。新的一年即将到来的美好时刻，把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我工作进行监督。

一名出纳，作为一名财务工作人员。非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额。每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全。以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金。问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证。收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额。收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表。询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，这点上，有过一点失误，虽然及时纠正了但也是值得提高警惕和需要改正的地方。

7、手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作。并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到相关问题，便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，逐渐对房地产广宣方面有了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，将请款这项工作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

一年的工作要用文字写完，当然。肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到这里，以后工作上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

**地产项目公司工作总结6**

不知不觉加入到××××这个大家庭已经一年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是十分亲切，亲切的\*\*，亲切的同事，也十分的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在××××的这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请\*\*，同事对我的工作进行\*\*。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我十分清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

>1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。

审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

>2、严格保证现金的`安全，防止收付差错。

对收入和付出的现金及支票都由我和\*\*双重复核，以确保准确无误。

>3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。

这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

>4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。

对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

>5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。

保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

>6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况。

询问\*\*当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金\*\*审核，审核无误后，交由\*\*签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

>7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作。

就是去集团公司给\*\*及相关业务单位请款。\*\*刚交给我这份工作的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过\*\*和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项工作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密\*\*，所以我就总结到这里，以后工作上有有待提高的地方，请\*\*和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

最后，祝各位\*\*，各位同仁新春快乐!

——房地产公司个人年度工作总结

房地产公司个人年度工作总结

**地产项目公司工作总结7**

在这辞旧迎新之际，我们应对过去的一年工作做一总结，找出成绩，同时也找出差距，以便在来年的工作中扬长避短，取得更好的业绩。

20\_\_年对于明珠山庄项目是非常重要的一年，工程部在公司领导的关怀指导下，在公司各级部门的密切配合下，全力以赴地投入到明珠山庄的二期、三期的开发工作。作为公司工程建设专业的核心职能部门，我们严记公司领导的教诲和嘱托，从部门职能出发，从项目的技术特点和开发要求着手，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用，严格控制工程质量及工程进度，较好地完成了公司领导安排的各项任务。工程技术部形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。在部门同事的共同努力下，截至今年12月底，我们已先后完成了明珠山庄二期工程的顺利交付，以及三期工程管理的正常开展。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程部20\_\_年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

一、工程管理

工程管理工作是我部工作的核心和重点，延续20\_\_年的工程主体结构的工作，我部更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了今年五六月份长期风雨天气、施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难，经过一年的辛勤工作，我们保证了二期工程顺利交付，以及对三期工程的基础、主体、装饰分部的施工管理。我部严格遵守对工程进行“三控制、二管理、一协调”的管理方法，从对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与信息的管理，努力协调与设计、监理、总包、各分包的关系，使三期工程施工能够平稳、顺利地进行。

1.定目标，建章建制，抓好建设工作，为“6月30日二期顺利交付”目标的努力拼搏与总体实现。

20\_\_年6月30日，二期工程必须顺利交付。

20\_\_年四、五、六三个月，是工程部乃至整个房产公司尤为关键的三个月。在这段期间，二期工程正在收工了尾阶段，分包单位多，剩余工作量大，但施工进度缓慢，加之是三期工程正在进行主体结构施工，管理任务繁重。我工程部针对以上情况，根据“6月30日交房”这一硬性目标编制了详细的施工进度计划，与各总包单位、分包单位一一沟通，落实要求，每天跟踪施工进展情况，及时协调各分包单位与总包单位的配合工作，同时督促监理方严抓工程质量。

从今年年初开始，景观工程以及门面房装饰工程正式开工，但由于二期两家总承包单位进度缓慢，架空层以及商铺土建工程均未能交付，以致于景观工程以及门面装饰工程始终不能正常开展。针对该情况，工程部将景观工程以及门面装饰划分若干区，分别施工，督促总包单位逐段进行清理移交，尽最大可能地让景观工程以及门面装饰工程先行施工，避免了这两个工程因施工面不足而造成停工、窝工等现象，也为明珠山庄二期能够顺利交付提供了坚实的基础。

在三月份，虽然二期工程并未能按计划完成工程目标，但工程部为了节约时间，特地组织监理组以及总包单位、各分包单位提前进行了分户验收，一户一户地进行仔细检查，并将所有检查中发现的问题整理汇总，督促施工及时进行整改，并每日检查施工方的整改情况，充份保证了明珠山庄二期工程的质量，最大程度上减少了日后小业主的投诉现象。

经过我们不懈的努力，终于在6月30日，明珠山庄二期顺利交付。但是，却未能顺利组织整个二期工程的竣工验收。

对此，我们也深刻反省，总结了如下几点原因：

(1)个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。

(2)暴雨季节，恶劣的天气环境等客观因素的影响。

(3)设计变更较多及其他不利因素增加了计划实施的难度。

(4)一些施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。

(5)进场的材料、设备受多方面因素影响，其中也包括部分甲供设备不能及时供应。

月30日交房过后，我部积极调整工作状态，做好二期的交付配合工作，以及三期的施工管理工作及验收工作。

在二期顺利交付过后，工程部派遣专业人员，配合物业公司对二期工程进行交付维修工作。同时，将工作重点进行转移至三期工程的正常开展上面。要求总包单位根据实际情况对工程进行重新编排，尽快做出后续工程的施工计划。总包单位在8月提交了《明珠山庄三期工程调整后总进度计划》，我部迅速召集相关技术人员一起对该计划安排问题进行专题讨论。通过会议的讨论，大家对计划中存在的问题进行了全面的疏理，并提出了相应的调整方法和思路，进一步明确了三期工程的最终工期目标。

三期工程与二期工程相比，施工难度更为突出，集中表现在架空层施工上面。由于三期南侧有一排高压电线，因此，南侧三幢楼无法设立塔吊，这样就导致了三期南侧一条线空地无法利用，而三期工程内部均有架空层的存在，工程越到最后，施工方材料堆放场地越小，而中途转运次数也增多，施工所耗费的时间、人力与二期相比增加很多。针对该情况，工程部要求总包单位拿出初步施工方案，并组织总包方、监理方三方共同对施工方的方案是否可行进行讨论，从施工段的划分、施工步骤以及施工进度方面一一进行了明确。

二、经过工程部与施工方的努力，在今年年底，架空层土建施工可以确保施工完毕。

3.注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。

建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

4.抓好安全与文明现场管理工作

安全文明是施工项目中不可忽略的一项工作，我部根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行\_及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定。在实施过程中主要做如下几点工作：

(1)为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

(2)督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

(3)督促监理工程师和施工单位按照有关法规要求，对三期现场进行安全文明整顿，并组织多次安全文明检查，对施工单位的现场文明施工、机械、材料等进行检查，并进行考评。

三、工作中存在的不足和需要改进的地方

在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动了各项工作顺利开展。

2、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作，特别是与材料供应部的配合方面，把好进场材料关，对所有进场的材料质量以及数量加大控制力度，确保所有材料均在控制范围之内。

4、有部分施工单位人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，造成工程质量不能保证;自检体系不健全;质量意识不高，使得工程质量很难控制。对这方面，我们工程部需要督促监理组加大对工程的质量控制力度，使得工程严格按照分户验收标准进行交付。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

四、确保项目开发进度，明年工作重点

战略决定命运，思路决定出路，在新的一年中，工程部更要明确工作的主要思路。为了确保项目开发进度，达到公司领导的预期目标，20\_年工程部将重点做好以下几项工作：

架空层及主楼剩余工序的施工管理。

综合管网及消防、水电安装工作的施工管理。三期景观及绿化、门面装饰工作的施工管理。

配套工程施工管理工作。

各级验收工作的组织，以及三期工程的按期交付。

四期工程的前期准备工作以及四期工程的施工管理。

新的一年即将来临，让我们振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，正视、克服、解决项目所面临的诸多困难和问题，理清工作思路，再接再厉，努力推进项目建设，为全面出色完成20\_年既定的工作目标而努力奋斗。

**地产项目公司工作总结8**

1、把事情细节化、条理化、规范化

前台的工作比较琐碎，收发传真、邮件、报纸，维护办公设备、送水、接待不同的来访人员等。刚接触工作时，有时候事情赶到一块就会有些应付不过来，显得手忙脚乱。虽然完成了工作，但是在工作过程中有些细节就没能注意到，做事情也显得没有条理。效率也就低了下来。

经过不断的摸索和总，我意识到要想优质的完成这些工作，首先要把工作从全局统筹好，再从细节入手，保持良好的工作状态，提高效率。只永不懈怠的提高自己，才能胜任看似简单的行政工作。现在，已能较好的统筹安排工作，并努力把工作细节处理得当。争取给大家最到位的支持和服务，不断提高自己的业务水平，按职业化的标准时刻要求自己。同时，规范化方面还需要加强，我也会在今后的工作中更加注意这一点。

2、保持较好的工作状态

人低为王，地低为海。行政本身是一个服务性和支持性的工作，尤其是前台接待。当有客户到访或是公司有大型会议时，前台就会负责一些茶水准备和服务工作，要了解到每个人的需求，适时地为大家服务。在接待其他人员，如送报、送水、来访人员的司机，也要服务周到，体现出公司的良好的形象。

只有保持良好的工作状态，才能提升服务质量。在工作过程中，我要求自己避免消极情绪，谨记工作职责，时刻把自己的位置放到一个合适的高度，本着为人服务提升自己的态度投入到工作中。这也是一个行政人员必备的素养。

3、学会沟通和团队协作

沟通，是一个人生存在这个社会中必不可少的一种能力。前台工作需要对内、对外和各部门以及社会上很多人士打交道。沟通、以及良好有效的沟通显得尤为重要。在这一年的工作中，各项沟通基本畅通，但本身也存在着不少问题。当一件事情发生时，很多情况下我在沟通时缺少积极性和主动性。总是花费时间在去想这件事上，而不是及时的去了解、沟通，在处理事情时略显被动。因此，也浪费了一些时间，降低了工作效率。这是很不专业的一面。

遇事积极主动，在第一时间去解决问题。不仅可以把工作更好的完成，也能促使自己养成做事不逃避、勇于向前、负责到底的品质。在今后的工作中，我会以这种标准去要求自己，争取把工作完成的更出色。

公司是一个整体，每个员工都是组成这个整体的一部分。无论我们身在哪个岗位，开展什么样的工作，始终都离不开同事之间的配合。这就要求我们要有团队协作精神。在良好沟通的基础上，和同事积极配合，团协作，才能把工作做好。这点在工作中也深有感触。我也将一如既往的认真协作、积极配合，同时严格要求自己，把各项工作都做好。

**地产项目公司工作总结9**

(一)经济指标完成情况：

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积150000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)项目推进方面：

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并己进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并己开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，200x年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺

项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基矗。

(三)企业管理方面工作总结

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“XX市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“XX市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得XX区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“XX区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

不知不觉，我加入xx房地产公司已经一年的时间了。在这里我从学校的一名学生踏上了工作岗位成为一名员工，学到了更多的知识技能，各方面都有了的提升。在领导的支持和同事们的帮助下，较好的完成了自己的本职工作。很感谢当初公司领导给我这个成长的平台，让我可以在工作中不断成长，不断学习，提升了自身的素质，现将20xx年这一年的工作总如下：

**地产项目公司工作总结10**

自20xx年x月入职至20xx年x月x日止，已经在公司工作xxx天，在各级领导的关心帮助下，我虚心求教，积极学习，服从安排，牢记职责，认真工作，较高的完成业绩和岗位职责工作。下面我对自己在20xx年的工作，分工作态度、团队管理、业绩方面、自身不足以及未来展望，这几个方面做如下总结。

>一、工作态度方面

严格遵守项目规章制度，爱岗敬业，勤奋上进，再苦再累也绝对努力把业绩做好，服从领导安排有问题能及时与领导沟通，团结一致，恪守职守，尽心尽力，充分发挥自己的强势，能够以正确的态度对待各项工作任务，努力提高工作效率和工作质量，保证了能够完成业绩的同时管理好团队和领导安排的其他工作任务，为了把业绩做好，加班加点放弃休息，不计个人得失。

>二、业绩工作及所取得的成绩方面

自20xx年x月xx日项目启动至20xx年xx月xx日，已经x年了。经过不断的学习积累，具备了一定的工作经验和销售技巧，能够比较从容地处理工作中出现的各类问题。从项目开始的不公平对待都能合理的化解，20xx年x月xx日至20xx年x月xx日总业绩xx万元，20xx年x月xx日至20xx年x月xx日总业绩xx万元，虽然项目成交客户困难，但是都是付出了很多心血在里面，总之以后需要更加的努力把业绩做好。

>三、团队管理

今年领导主要培养我的管理方面，让我体会到管理是门艺术。要管理员工工作心态、激发员工的积极性，这是最重要的两点心与心的交流与沟通，找出工作中的误区及掌握每个员工的工作态度和各种建议。从管理到一线销售人员都要清楚公司的项目和各项目的销售任务和目标清楚，每个人应承担的任务。这样每名员工才会全力以赴的向着目标去冲。找一个合适的时间进行强化训练，比如：销售技能提升、营销心理学、房地产基础知识巩固、现场接待模拟演练、抗性说辞演练。

>四、自身不足

对于管理方面欠缺的比较多，如何有效的提高员工的积极性，让每个员工都能非常自律的工作!如何让员工提高业绩等..!

>五、未来展望

在这一年里，我有过辛酸有过泪水，当然也少不了甜美的欢笑!回首过去展望未来昨天，永远属于过去，过去不管成功或失败，也永远属于我自己。现在的我也许还不是一位合格的管理者，销售额也不是那么高，但是自从我20xx年xx月加入了公司，我为我能成为一位称职、能干的xx人而感到自豪。立足现在，我胸有成竹、信心百倍，我坚信我能在我的岗位上发挥我最大的潜能，为公司创造更多的效益。我做到了!现在我并不想安于现状，我努力，我奔跑，只为走的更远!

**地产项目公司工作总结11**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不\*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\*\*和同仁的帮助和指导，现在已能\*\*完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

>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\*\*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\*\*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\*静，更加趋于成熟。在公司\*\*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\*\*的人和物，要学会\*\*好自己的情绪，要以一颗\*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，进步要克服最大的困难就是自己，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\*\*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\*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。

>五、展望未来：

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，\*\*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\*\*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，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：

（一）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。

（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

（五）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。我将尽我最大的能力减轻\*\*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\*\*）。

（八）为确保完成全年销售任务，自己\*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！

**地产项目公司工作总结12**

各位同事：

大家下午好!

\_\_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，导致国内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领导层的周围，在董事会正确领导下，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，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢!

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。

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\_\_年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

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，也将会大大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，专业服务水平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，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，\_\_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\_\_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

管理和出入控制等方面，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平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制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，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，提供交流平台，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，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、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，让我们团结起来，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。

**地产项目公司工作总结13**

20xx年10月，公司的另一个楼盘----盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。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\*\*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唯一的目标。

在20xx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\*的各项\*\*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\*\*冲击下，使得同期的销售业绩\*\*的萎缩。

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。

**地产项目公司工作总结14**

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，重新审视自己工作中的不足。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，同事们参与，互相合作，表现的十分进取，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己，浏览一些建筑规范之类的书籍，不段完善自己。

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，占有一席之地。我也期望自己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。

**地产项目公司工作总结15**

针对20xx年工作中存在的不足，为了更好地完成20xx年度的工作，将重点做好以下几个方面：

1、完善南部房地产市场数据库整理工作，我建立了健全奥体中心项目市场推广数据库”，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、项目开盘的准备工作。

3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。

4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。

5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高公司形象，提高营销成效。

6、更深入了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭；

7、加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。

8、坚持原则、落实制度，履行岗位职责；

9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。

10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。

11、要做好广告预前刊评估工作，要“以四俩搏千斤”的方式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

12、要深化BSC（绩效管理和绩效考核）、SWOT（竞争优势，竞争劣势，机会和威胁）、5S（整理、整顿、清扫、清洁、素养）、PEST（企业所处宏观环境分析）、价值链、战略、目标、策略、企业愿景、工作理念、职业素养、团队、鱼骨图（质量管理）、头脑风暴（智力激励法）管理理念，提升个人的综合能力与综合素质，达到复合性能力的高度。

根据以上总结情况和20xx年度工作的安排，我作为策划执行人，要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快、更强、站得更高、走得更远，做好组织、协调、策划、督促等工作，在房地产市场处于疲软的状态下，开展有效的营销策略，逐步有序的完善推广工作，提高项目的知名度、信誉度，达到热销有目的。

以“整合营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而提高南部房地产市场的占有率。

xx—xx年8月，我踏入了上海xxx代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在xxx的工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

**地产项目公司工作总结16**

20xx年，是继xx年后的又一个房地产“\*\*年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控新\*\*（新老国八条及七部委意见等），房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。面对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，在集团公司董事会的正确\*\*和决策下，全体同仁通过进一步转变观念，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、xx年主要工作情况：

<p

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn