# 最新年终总决赛网球ATP2022(三篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-07-30

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。年终总决赛网球ATP...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**年终总决赛网球ATP2022篇1**

20\_\_年的一整年已经过去，新的挑战又在眼前。在一整年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，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，我却坚信青岛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：

一、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。

二、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。

现今我已来工作半年多了，在一整年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。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青岛各个地区的了解，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。

**年终总决赛网球ATP2022篇2**

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人本事，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品供给商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并能够和同行分享行业人脉和项目信息，到达多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自我的好朋友，到达思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力坚持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每一天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，午时时间长可安排拜访客户。研究北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户供给针对性的解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每一天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，欢乐地工作

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议资料见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，并且同行间除了工作还能够享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更欢乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，经常坚持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，能够增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自我的本事。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自我最大的贡献。

**年终总决赛网球ATP2022篇3**

房产管理工作总结在全体管修人员的共同努力下，房产管理各项经济指标圆满完成，现总结如下：

一、租金征收工作租金征收目前仍然是我公司主要经济来源之一，我经营部紧紧围绕这一主题，想方设法，采取有效措施，昼可能为公司多创造经济效益，我们对“必保、超收、贡献”三个指标进行了适当的调整，经上半年各单位完成情况来看，下半年又对各单位的指标进行了调整，五个管房单位全部同公司签订了“贡献”指标，同时在今年年初，集团总公司在全市范围内进行换发房屋租赁证，由于时间紧，工作量大，在换证过程中涉及到房产管理的诸多方面，为了加强这方面的管理，堵塞漏洞，针对我公司的实际情况，我们下发了“关于房管业务几个有关问题的规定”，文件中对拖欠租金核销问题、承租名义变更问题、租赁证发放问题、收取拖欠费用的入帐问题、房产档案与租金台帐核兑的问题进行了严格、细致的规定，堵塞了因换证过程中出现的工作漏洞，促进了租金征收工作，并对租金征收起到了积极的促进作用。

为增强房产管理及租金征收的透明度，更加充分调动全体房管人员的工作热情，我们每月及时通报各公司的征收进度及完成租金征收情况，每月10号左右召开一次主管经理会议，下发一次通报，通报各单位租金完成情况，研究分析和解决存在的问题，介绍好的经验。总之，全年租金征收工作已超额完成了年初制定的工作目标，全公司实际完成租金 万元，占预收额 %，超年初计划 %，与去年同期相比提高了 %;陈欠租金计划完成 万元，实际完成 万元，超年初计划 万元。随着房改不断深入，物业费、二次加压供水费在我公司主要经济指标中所占的比重逐年增加，这引起了公司领导的高度重视，为此，我们对这两费进行了普查、摸清了底数后，经过认真分析、研究将物业费、二次加压供水费与租金持钩，同管房单位领导班子集体签订征收指标。全年公司物业费实际完成 万元，占预收额的 %，超计划 %，二次加压供水费实际完成万元，占预收额的 %，超计划 %。

二、房管内业建设，加强房管人员的业务学习为了加强房产管理工作，不断提高房管人员的政策、业务水平，提高服务质量，集团总公司于今年7月份举办了房管员、物业管理员、档案员、台帐员学习班，利用二天时间，重点学习了物业管理方面的有关知识，各级领导对这次学习非常重视，公司乔培铭副经理带领有关人员亲临现场，各管房单位领导积极组织，参加学习的房管人员认真准备，因此，

在全集团考试中，我公司取得了第一名的好成绩，得到了领导的好评。为了使全体房管人员能够及时、准确掌握房产管理、物业管理的新政策并在具体的工作中加以运用，研究分析解决工作中出现的各种问题，我科经常深入基层了解掌握房管人员的学习情况，今年下半年，我公司接管了太平黎华、宏伟两个住宅小区，建筑面积达45万余平方米，为管理好这两个物业小区，为业主提供安全、优美的居住环境和优质的服务，我科配合安松分公司对聘用的房管物业人员进行了培训，提高了他们的业务和服务水平，为创出我们自己的物业品牌典定了基础。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找