# 房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告(21篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-07-17

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇一**

光阴似箭、日月如梭，转眼难忘而又多变的20xx年已经过去，充满机遇和挑战的20xx年已经到来，回顾已经过去的20xx年，个人虽然在工作中也取得了一定的成绩，同时也存在不少需要不断改进和提高的地方。下面根据个人的心得总结如下：

一、20xx年工作总结

1、项目工程完成情况

①项目进度基本达到公司年初制定的年度目标。

基本完成年初公司制定的年度计划目标，虽然在一定程度上存在滞后，但总体计划基本在受控状态。虽然上半年受金融危机影响，特别对小户型施工影响最大，总计划滞后两个月有余。但经过下半年的赶工，差距基本缩小在可控范围。并且准甲办公楼比原计划提前了近两个月。

②形象进度：外幕墙形象的及时完成，为项目的销售提供了一定的支撑和保障。

幕墙在8月份完成西立面铝板和玻璃安装，准甲在10月初完成西立面的铝板安装和形象展示，为项目的销售提供了一定的支撑和保障。虽然这些外立面局部出形象的要求在年初并没有制定出来，但在需要的时候，项目还是克服重重困难，加大管理力度及时完成了外立面形象的展示。为尽快展示项目形象，促进项目销售提供了保障和支撑。

③xx办公楼的提前完成五大主体验收，为完成公司的财务目标提供了保障。

在年初制定的年度计划时， xx办公楼的验收计划安排在20xx年春节后，但是在今年七月份集团为了完成整年目标产值，要求xx办公楼必须在20xx年12月30日前完成五大责任主体验收。为此项目部多次召开专题会，讨论制定落实计划，并且项目部把该计划目标实现的责任主体落实在我的头上，这对我既是一个挑战又是一个机遇。

特别在后期所有工作面全面铺开，土建、安装、消防、幕墙、装修、景观再加上其他甲分包单位，施工单位数量超过十几家，工期紧协调管理难度大。为此增加了定期专题理会制度，除周一下午的监理例会外，另在每周一上午安排了安装专题协调会，周四上午装修专题协调会，并制定了严格的例会制度。对无辜迟到缺席者有严格的处罚制度，为集中高效解决现场实际问题提供了保障并受收到较好的效果。

④项目荣誉

整个项目现场安全文明施工管理工作，总包单位和监理单位加大了管理力度，并且收到了较好的效果，受到当地政府的多次通报表扬和观摩。本项目三个施工处在今年上半年均获得“郑州市安全文明标化工地”，同时工程一处还获得“河南省级安全文明标化工地”。

2、项目团队建设情况

项目人员分工在年初经过一次调整，使项目分工即更加具体明确化，既在条线方面发挥了个人专业和特长方面，又在区域方面体现了各自的协调范围，作到了条线清晰，区域明确。

项目团队建设在公司领导的多次指导和培训下，项目合作精神和团队意识也有了明显的提高。每周的项目例会制度，项目团队每位员工都有发言机会，既体现民主又体现了团结意识。并且通过周例会及时传达公司精神，通过不断加压和鼓励，不断提高项目团队士气，振奋精神。通过这一年的磨合项目团队合作精神和团队意识达到了空前的高涨。

3、个人发展和心得体会

回想自己到已有三年时间了，可是只有今年才使我真正找到了工作的激情、目标和方向。在前两年有一种有力使不上的感觉，曾经也有过激情时刻，但更有困惑、无奈和迷茫。幸运的是在今年受到徐总的培训和教导，思想受到启发;视野得到开阔;信心得到鼓舞;激情得到点燃，整个精神面貌焕然一新，感到浑身有用不完的劲。总之，我今年的工作已步入了良性的状态，为此我应感谢我们的领导，感谢我们的团队。

特别是前段时间徐总安排我作为中原油田团购事宜协调小组负责人处理过程协调，尽管这只是我工作范围的一小部分，但该事件对我的影响确实深远的，使我倍受鼓舞并且从中受到了很大的锻炼和提高。由于中原油田作为国有企业，保留着国有企业的固有的弊端，工作效率低，办事拖拉，权利高度集中在高层领导身上，具体办事人员没有决策权等现状。就像上半年关于墙体变更问题，一直拖了半年才有最终的说法。经历前几次双方几个回合的沟通协调，到目前为此双方基本消除异议，对于交房标准达成共识。从整个实践中我可以总结以下三点经验：

一)主动出击，变被动等待为主动

针对对方效率低，办事拖拉的现状，前期我们吃过不少苦头。像卫生间墙体砌筑一事，对方一直仅限于口头通知要求停止卫生间砌筑，但由于合同没有形成，对方经办人员无法出具正式书面要求，造成我项目部砌筑等待一个多月。还有后来要求这里改造那里改造，但一直没有正式书面意见。后来在徐总的授权下，我作为团购事件协调小组主要负责人，就马上召集相关负责人讨论回复意见，并做到有理有据，主动出击，明确我方要求，限制回复时限。一时给对方造成一定压力，使对方被动的跟着我们走。特别关于装修事件的处理，主动强势把我们的要求展示给对方，对方为了减少将来返工拆除量，也就只好顺着我们的意思走，结果我们节省了工期，也节省了成本。

主动出击不仅对外，对内同样有效。就关于团购事件对方提出的变更，合约部从避免扯皮，和多一事不如少一事的角度一直坚持什麽都不改。但是不改又没有合理的借口，所以作为当事人来讲，我就需要作合约部的工作。同样主动出击，凡是我先向合约部沈经理请示，向他阐述我的想法，解释理由，让他理解我进而一步接受我的想法和意见。

二)充分发挥团队的力量和作用

在具体处理或回复对方正式意见之前，我都会在小组范围内进行沟通，达成一致意见并请示领导后再做回复。必要时扩大沟通范围，特别在最后形成装修备忘率之前，除和白总、赵林沟通外，还得到了合约部的大力协助和参与，整个事件的处理体现了大家的意志，团队的力量。

三)端正的心态+适当的方法+勤奋努力=成功

在整个时间的处理过程中，如果说没有阻力是不可能的。可是我心无杂念，一心想把事情做好，及时和大家沟通协调，加上我的真诚，赢得了所有参与者的理解和支持。就在12月28日，备忘录正式签字的那一天，直到晚上七点半，合约部的两位同志(王海燕、陈伯政)一直全程参与，做了大量的基础工作，没有半点怨言。是我的真诚和热情感染了他们，而他们的热情和友善也鼓舞了我。就这样临时搭建起来的团队，提前并没有领导安排，靠着我们对文化的理解、靠我们对工作的热爱、靠我们年轻人的激情，我们团结在了一起，我们用心了、我们努力了，所以我们成功了。为此我由衷地感谢我们的团队，感谢我们的。

二、需要进步和提高之处

1、项目部作为项目工程载体的主导作用没有充分发挥出来。在一些层面上处理问题缺乏更高层次的全局观和项目推进的主导意识不强。这种能力的提高不仅需要项目经理提高，同样需要每位工程管理人员共同不断提高，只有这样工程管理团队的整体素质和管理水平才能更快更好的发展和提高，从而更大限度地发挥出项目部的更大作用。

2、语言表达、沟通协调能力和水平不能满足自身发展和项目管理的需要，需要通过自身积极主动不断地锻炼和学习快速提升自己，以满足团队发展的需要和自身发展的需要。

3、学习力不强。很惭愧的讲，自毕业以后除了专业书之外，关于其他方面的读物涉猎很少，较大的限制了自己的视野和个人发展。在20xx年里通过徐总的教导和启发，使我深刻地感到了自己知识的贫乏和强烈的学习欲。原来自己除了专业方面有一定的专业基础之外，关于管理方面的知识可谓很是匮乏。通过近来关于管理方面书籍的学习和阅读，更加大了我对自己不足的理解和认识，越学越知不足。要求自己不断增大阅读量扩大阅读范围和视野，不断学习，在学习中提高，在实践中提高。

4、对总包管理的全面管理作用，没有充分的发挥出来。除了与总包自身的管理模式和体制有关外，项目部在总包管理方面的有效管理也有待于提高和加强。鉴于现在的项目开发模式，必须充分发挥总承包的管理作用，才能更好的做好项目的管理工作。

三、20xx年工作计划

1、明确20xx年的工作目标和计划

20xx年的工作重点可以概括为“三大”。

一：4月30日xx办公楼具备交付条件;

二：8月20日小户型具备交付条件;

三：20xx年春节前酒店完成外幕墙施工。

以上三大都相当难攻，其中前两个最为难攻和最为艰巨，且都为刚性必须要确保完成。

具体来讲，xx办公楼虽然已经完成五大责任主体验收手续，但真正的难题并未解决掉，关键的难点在消防验收。春节前要完成消防检测，3月份必须完成消防验收并拿到消防验收合格报告，只有这样4月30日的交房考核节点才可完成。而偏偏消防验收环节又存在着很大的不确定性，甚至不可控因素。为此项目必须做好充分的思想准备，做好打硬仗的准备，必须充分调动各种有利资源，确保3月份必须拿下消防验收这一关。

小户型由于今年年初的金融危机影响，小户型的主体施工受到较大程度影响，致使主体工期滞后两个月。为此这两个月必须要在来年抢回，从8月20日倒排，消防验收和竣工备案需要两个月，要求6月20日工程实体必须具备验收条件。春节之后开工3月份到6月份四个月不到的时间，完成小户型特别南塔的粉刷、装修、外幕墙、机电安装等全面施工完成，难度可想而知。如果没有非常规措施和办法，如果没有有效的协调管理简直是不可能的，所以说小户型这个是这三个之中最最难攻的一个难关。

第三个xx酒店的外幕墙施工，计划九月份主体封顶，要求年前完成幕墙施工，有效工作时间只有四个月，如果没有充分的施工准备和合理的计划安排，那也是一件相当难的事情。为此我们必须要有充分的思想准备，做好打硬仗的计划、方案和措施，才能不畏艰难攻克难关。

2、个人规划和目标

20xx年是本人三年规划的年，如何能够使自己的三年个人规划变成现实，需要通过实践、学习、提高，再学习、再实践、再提高，不断提高自己的理论水平、管理能力、交际能力、应变能力、综合能力。为自己的三年规划做好开创性的新局面，使自己的三年成长能够真正成为具有独立操盘能力的优秀的房地产行业职业经理人。

3、拟采取的手段和措施

一)、学习：工作的过程是一个创造价值的过程，也是一个学习的过程，提高的过程、积累的过程，在工作学习，在学习中工作。特别自己的薄弱方面，加强工程管理知识的学习，加强沟通协调交际能力的学习，加强性格培养方面的学习。学习更要广泛的学，因为房地产行业本身是一个人才复合型的行业，要求每位从业者，特别中高层管理者，必须既要懂专业，也要懂经济、也要懂营销、更要懂管理。这就需要更广泛的学习，跨专业的学习，综合地学习，才能满足工作的需要，才能满足成长的需要。

二)、工作中高标准、严要求，在自己的团队中积极树立模范带头作用。在工作中要树立全局观，要有项目的主导意识，不仅要狠抓工程管理，同时要关注营销，关注市场，关注整个经济面。学习并熟悉项目开发流程的每个环节，在工作中积累，在工作中成长。积极主动协助项目经理做好项目管理工作，尽最大可能的为项目的管理和建设做出做大贡献。

三)、自我加压，自我激励。态度决定一切，保持积极的心态。通过各种方法了解自己、激励自己、提高人际关系的能力，提高自身的抗压力能力。从“素质提升”、“学习提升”、“人脉提升”、“情商提升”等多方面着手提高自我激励能力。在工作中永不满足，奋发图强，适时加压，自我激励，相信自己会做得更好。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇二**

我于xx年02月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结

一、销售部办公室的日常工作

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为\*公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇三**

尊敬的领导：

您好!

\_\_\_\_年的一年已经过去，新的挑战又在眼前。在一年里，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，到达了公司指标，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)持续客户关系，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，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够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，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分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。

述职人:\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇四**

尊敬的各位领导：

大家好!

我叫，目前在前期部门任经理职位，自xx年起从事房地产行业至今已经x年了，在这x年的工作中，我个人独自办理过手续的项目建设面积到目前达万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好凯威的事业。x年即将过去，回顾我在公司前期部这一年来的工作情况首先从下几个方面向各位领导做如下汇报，请予评议。

(一)20xx年完成岗位工作情况。

(根据个人实际情况填写)

(二)完善前期部各项工作制度。

由于凯威地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合凯威地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

(三)部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都至关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

(四)从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

(五)在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司部门内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅;与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围;同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇五**

尊敬的领导：

您好!

不知不觉，在\_\_工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的\_\_拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在\_\_成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入\_\_，对\_\_地产的企业文化及\_\_这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事\_\_深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入\_\_时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好\_\_商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合\_\_地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入\_\_的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

述职人:\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇六**

尊敬的各位领导：

您好!经过两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请您评议：

首先，专业技能和工作质量。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公、erp、预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习了有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入了下门店实习的阶段。 根据分配，我到清洁用品部实习。每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。清洁用品部的订货主要分配送，直供和自采，一般由理货员对商品报缺货。在收货时需本部门理货员与供应商共同核对商品数量，同时我们要检查商品的条码，包装，生产日期，原则上超过三分之一保质期的商品不予接受，之后在防损员的审核下，由三方确认无误签字后方可报信息部入库。商品在销售过程中要每天跟踪查看，如有畅销品出现缺货时要及时用标签提醒顾客，并作好补货;如发现包装破损的要马上撤下排面，保管好，以做退货;如有商品临近保质期或已经过期，要马上进行整理退货。

一般情况下，退货可由理货员和课长决定，填写退货单，形式分为直退和配退：直退即部门通知供应商直接来提取，单据必须有财务室的签字;配退即部门主管发邮件给总部，得到审核同意后方可退货。最后当供应商来提取退货时，与防损员和部门理货员共同核对单据，无误签字，方可退出卖场。 每个超市在每个月都会开展促销活动，主要由企划部策划，根据季节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放dm彩报，确保宣传有力度;促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种;重要的是设置pop。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。 以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的。开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会了，但我总是劲头十足得迎接第一批顾客的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应了超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率;要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品;熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的宗旨就是服务别人，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标是创造一连串的顾客，形成稳定且有力的的市场。所以当你站在卖场里时，你的言行举止代表的是集团的形象，也影响着集团的利益。这一点要在细节中体现并坚持，比如增强促销员的工作热情和服务意识，减少在工作时间内扎堆闲谈;将商品做美观的陈列，并保持干净整齐;认真为顾客介绍商品，激起其购买欲;在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的问题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括：

1，完善的企业管理体系。首先建立一个系统的服务台，包含开发票，广播中心，顾客投诉中心，商品退换这样一个多功能的枢纽之地。

2，规范卖场价格标签与海报。标准的标签除要表明商品价格，商品名称，规格，产地外，还要注重标签的颜色，或用字母代替，以区别不同销售状态。这一点我们还需改进。

3，办公室管理。各门店办公室要统一布置，室内要整洁;比如在墙上挂钉，文件资料要分类明确，方便查找，使用。4，低价格策略。这似乎是零售商的竞争核心，也是未来零售业的主线，应该形成效率和成本意识，所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去。例如沃尔玛，他们的成本意识几乎每个员工都具备。

5，降低缺货率。有调查显示中国零售业的缺货率为10%，每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币。分析商品缺货的瓶颈有5个方面：一是商品品种过多，货架排位太少，造成陈列不足;二是门店后仓太小，影响周转;三是缺货缺乏补货支持信息系统，导致漏订，晚订和非最优批量订货;四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通;五是供售双方的物流配送质量不能保障。

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限，经验欠缺，有不到之处望您指正。

述职人：

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇七**

尊敬的各位领导:

好!经过两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请评议:

首先，专业技能和工作质量。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公、erp、预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习了有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入了下门店实习的阶段。根据分配，我到清洁用品部实习。每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。清洁用品部的订货主要分配送，直供和自采，一般由理货员对商品报缺货。在收货时需本部门理货员与供应商共同核对商品数量，同时我们要检查商品的条码，包装，生产日期，原则上超过三分之一保质期的商品不予接受，之后在防损员的审核下，由三方确认无误签字后方可报信息部入库。商品在销售过程中要每天跟踪查看，如有畅销品出现缺货时要及时用标签提醒顾客，并作好补货;如发现包装破损的要马上撤下排面，保管好，以做退货;如有商品临近保质期或已经过期，要马上进行整理退货。一般情况下，退货可由理货员和课长决定，填写退货单，形式分为直退和配退:直退即部门通知供应商直接来提取，单据必须有财务室的签字;配退即部门主管发邮件给总部，得到审核同意后方可退货。最后当供应商来提取退货时，与防损员和部门理货员共同核对单据，无误签字，方可退出卖场。每个超市在每个月都会开展促销活动，主要由企划部策划，根据季节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放d彩报，确保宣传有力度;促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种;重要的是设置o。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的。开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会了，但我总是劲头十足得接第一批顾客的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应了超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率;要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品;熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的宗旨就是服务别人，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标是创造一连串的顾客，形成稳定且有力的的市场。所以当你站在卖场里时，你的言行举止代表的是集团的形象，也影响着集团的利益。这一点要在细节中体现并坚持，比如增强促销员的工作热情和服务意识，减少在工作时间内扎堆闲谈;将商品做美观的

陈列，并保持干净整齐;认真为顾客介绍商品，激起其购买欲;在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括:1，完善的企业管理体系。首先建立一个系统的服务台，包含开发票，广播中心，顾客投诉中心，商品退换这样一个多功能的枢纽之地。2，规卖场价格标签与海报。标准的标签除要表明商品价格，商品名称，规格，产地外，还要注重标签的颜色，或用字母代替，以区别不同销售状态。这一点我们还需改进。3，办公室管理。各门店办公室要统一布置，室内要整洁;比如在墙上挂钉，件资料要分类明确，方便查找，使用。4，低价格策略。这似乎是零售商的竞争核心，也是未来零售业的主线，应该形成效率和成本意识，所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去。例如沃尔玛，他们的成本意识几乎每个员工都具备。5，降低缺货率。有调查显示中国零售业的缺货率为10%，每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币。分析商品缺货的瓶颈有5个方面:一是商品品种过多，货架排位太少，造成陈列不足;二是门店后仓太小，影响周转;三是缺货缺乏补货支持信息系统，导致漏订，晚订和非批量订货;四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通;五是供售双方的物流配送质量不能保障。

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限，经验欠缺，有不到之处望指正。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇八**

尊敬的各位领导、同志们：

回顾这一年来的工作情况，还是收获颇丰，作为单位出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责,在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作严谨有序

日常工作中严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，金额计算毫无差错，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。1、现金收付仔细复核，审核有据。严格按照有关现金管理制度的规定，根据审核人员审核签章的收付款凭证，进行认真核对，方可办理款项收付。对于开支项目，必须经过主要领导、主管领导、财务处长及经手人的审核签字，方可办理。根据井然有序地完成了日常报销。

2、银行结算严格规范，严把票据。在平日与银行等相关部门接触中，时刻保持紧密的联系，并认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确。及时掌握银行存款余额

情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，每月按帐号与银行对帐，落实并督促未达帐项及时入帐。

3、严格保管库存现金、印章单据。对于库存现金，全力确保其安全和完整无缺。库存现金严格控制在规定的数量当中，超过部分及时存入银行。严格单据管理，不以“白条”抵充现金，及不任意挪用现金。妥善保管了所管的印章，并保守保险柜密码的秘密及钥匙，不任意转交他人。对于空白收据和空白支票必须严格管理，专设登记簿登记，认真办理领用注销手续。对于填写错误的支票，及时标记“作废”，与存根一并保存。

二、临时工作认真高效

一年来，除积极做好出纳本职工作以外，对于领导交办的临时性工作也认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍，尽力做到让领导放心和满意。

从今年4月开始，市审计局来到我校，对前任校长进行离任审计。在处长的带领下，我全程陪同了审计组的工作，工作中积极主动、认真配合。全面地整理了相关资料，供审计组随时调阅。对需要查阅的资料和情况及时提供、真实反映、切实负责，积极协调其他处室同志及其与学校有财务往来的相关单位前来接受审计组的问询。能够时刻与审计组保持密切的联系与及时的沟通，在较好地保障审计工作顺利进行的同时，也努力为审计组提供良好的服务，圆满的完成了工作任务。

三、自我反省发现不足

近一年的工作虽然有条不紊地完成了财务处的日常工作及领导交办的临时布置的各项工作，取得了一定的成绩，但认真反思，自身也存在一些缺点和不足，主要表现在以下几个方面：

1、自身的专业业务水平不高，应急处理能力不强。虽然通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。偏重于日常工作，忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

2、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神。有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足;处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。

3、政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对于财务政策、法规以外的理论钻研的不深、不透。

四、认真整改提升能力

在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

1、继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识

的应用，在日常工作中，熟悉更多的知识，从而提高自己解决实际问题的能力。

2、在思想工作方面，深化学习，努力提高自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用。

3、在工作中，要更加积极主动的向领导及老同志请教，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。

五、围绕核心谋划工作

作为一名财务出纳人员，自然是以做好本职工作在先，为力争节约学校的每一分开支。我将紧紧围绕学校的核心，完成以下工作：

1、做好正常出纳核算工作。按照财务制度办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐,编制出纳日报明细表,汇总表。在新的一年里，我将进一步加大学习的力度，加强自己的财务业务能力，以适应工作的需求。

2、更加认真负责的做好自己的本职工作，在自己的工作岗位上，对各项财务资金的管理都要严格把关，不能有半

点疏忽和大意，要加强一些账目、帐务处理的研究和分析，确保财务管理的规范和高效。

3、做好本职工作的同时,处理好同其他处室的协调关系。加强与财政、医保、工积金、银行等单位的沟通协作，通过沟通和交流，达到业务的统一性和规范性，实现合作紧密，工作有序，防止发生推诿扯皮等现象。造成工作的延迟和业务的疏漏。

4、按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。严格按照学校内部费用的规范管理制度对费用进行控制。

5、完成领导临时交办的其他工作。遇到问题努力去询问，争取让领导满意。

20\_\_年，将是学校在新一届校委班子的带领下，谋求发展，攻坚克难的新的历史时期，作为一名财务工作人员，我将全面提升自己的责任感、使命感和紧迫感，努力做好财务资金监督管理工作。

最后，我要特别感谢校领导和各位同事在工作和生活中给予我的支持和关心，我会在主管校长及处长的正确领导下，在各处室同事的帮助下，尽我所能，不遗余力地做好财务工作，为学校的持续发展做出更大的贡献。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇九**

尊敬的领导：

您好!

这段时间以来的的工作当中我还是对自己比较有信心的，在这个过程当中我对自己也是比较有信心的，作为办公室主任我一直都对自身比较严格，所以在这个过程当中，我始终都在维持好的状态，在这方面我对自己还是比较有信心的，在这方面我也在主动的落实好相关的原则，所以我对自己还是非常有信心的，也应该要搞好自己分内的职责，我也希望接下来可以继续做好这份工作，现也作如下述职：

在个人能力方面我也对自己比较有信心，这方面我也是做好了很多相关职责，现在回想起来的时候，我也能够端正好自己的心态，确实是感觉很不错的，所以我应该要对自己更加有信心的一点，身为一名办公室主任，我还是需要对这一阶段的工作抱有信心的，这也是我应该要有的态度，所以也希望接下来能够做的更好一点，落实好的相关的本职工作，通过对自身能力的提高，做出足够好的判断，在这个过程当中我也希望自己可以做出更多的成绩来在这个过程当中我也是对自己比较有信心的，办公室的工作气氛也是比较好的，所以需要积累足够多的经验，还是取得了一定的成绩，这对我个人能力也是很不错的锻炼l，我也相信在这一点上面，需要调整好心态。

对于办公室的工作气氛，这是比较重要的，工作也是需要认真维持下去的态度，在这一点上面需要让自己做的更好一点，办公室这阶段的工作当中，这确实还是需要做出足够多准备，这对我还是比较重要的，在未来的工作当中，我也需要对自己能力做出好的调整，把自己的工作做的更好一点，下一阶段的工作当中，我确实应该在这样的环境下面对自己更加严格一点，对工作更加有信心一点，协调办公室员工的工作，各司其职，培养大家的合作能力，有问题需要一起探讨，寻求解决方案，当然这不仅仅是对工作应该要有的态度，更加是接下来需要去调整好的，这方面我还是需要做出更多调整，所以这些是我应该要去落实好的，也接下来应该对自己要有的要求，接下来的工作当中，这是我应该要主动去维持好的态度，并且做出的一定的调整，工作有什么不足地方也及时的就正好，所以接下来如有什么不足之处，请领导指正。

此致

敬礼!

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十**

各位领导、同事们你们好：

x年7月我通过了煤电公司的招聘，光荣的成为了孔庄煤矿风井队大家庭中的一员。这里对我来说并不陌生，我从小在这里长大，在这里接受教育，如今又回到煤电公司，就是希望能尽自己的一份力量，给它带来一股新鲜的血液，让这个生我养我培育我的企业焕发更多青春朝气。

新的工作、新的环境，对我来说又是一次新的考验，我的心情激动又紧张，激动的是自己即将为这片热土奉献自己的一份力量;紧张的是自己能否适应，今后能否顺利的开展工作。如今，我已经参加工作八个月了，在领导和同事们的关系和帮助下，我逐渐融入工作，并按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。以下是我的述职报告，请各位领导和同事予以批评指教。

一、积极调整心态，快速实现角色转变

一是要实现从学生到员工的转变，并不是一件简单的事情。作了十几年的学生，主要工作是学习知识，吸收知识，然后再通过考试强化知识，检测所学知识，与真实的社会接触过少成了我们的软肋。而现在我作为一名见习技术员，意味着我要深入现场和实践中去，要利用所学知识使担负的工作顺利和高质量的完成;要从学生时代的“两耳不闻窗外事”

到工作现场和职工们交谈学习，努力提高自己的业务能力从而更好的开展工作。

二、加强理论学习，不断提高充实自己。

作为一名见习技术员，我意识到在自己做好本职工作的前提下，还需不断充电。这一年来，我不断的在理论和实践上提高自己的业务能力。在平时的工作之余，认真学习三大规程和岗位责任制，积极参加特殊工种的培训中去。并深入学习了公司和矿下发的一号文件精神等相关政策法规。利用电视、网络、报纸、远程教育等多种途径不断充实自己，提高自己的业务能力。

三、坚持实践，积极投身到现场

只有积极投身到现场，才能更加了解设备的运行情况以及工作状态;只有投身到现场，才能在不断的和老工人的交谈中学习到更多经验;也只有投身到现场才能真正做好技术工作，为以后解决技术难题，对机电设备技术革新、改造，和做好职工的技术培训工作打下良好的基础。

四、立足本职工作，勤奋努力做事

参加工作的八个月来，在领导和同事们的关心和帮助下现在的我已经可以比较熟练的开展自己的本职工作。

1、做好本队的机电设备技术管理工作。在不断的和队长及副队长等技术骨干的请教学习下，我把风井队的各场所的机电设备档案重新整理归档，并详细做好了记录工作，为以后的查找翻阅提供便利。

2、做好组织编制规程和安全技术措施，并传达贯彻实施。参与反风演习及更换电机等安全技术措施的编制工作，并贯彻实施到现场中去，保证按措施开展工作，确保职工的安全操作。

3、负责抓好本队职工教育培训。开展针对本队职工的教育培训工作，不断的组织职工对操作规程、三大规程以及公司和矿里下发的各类文件进行学习，并定期进行考试，保证职工的技能知识过硬。

4、完成领导交办的其他工作。

回顾近八个月的工作，我取得了一些新的进步。但我也深刻认识到自己还存在实际经验欠缺等问题。我要在今后的工作中严格要自己，不断加强实践锻炼，克服缺点，弥补不足;加强学习，不断提高自己的综合素质积极沟通，多向领导及同事请教;加强与工人沟通，学习他们的经验，更好的做好本职工作，发扬优点，改正缺点，为公司的发展尽自己一份力量。

谢谢大家!

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十一**

尊敬的领导：

能够胜任销售主管岗位源于领导和同事们的信任，因此我在从事这项工作以来不敢有丝毫懈怠，既希望能够在销售工作中有所成就又希望管理好整个团队，个人能力的提升与管理经验的积累都是我所需要的，因此我很用心地展开销售工作并从中取得了不错的业绩。

认真学习公司的产品知识以便于在销售过程中占据主动，作为销售主管让我很重视对产品知识的学习，对于销售技巧运用足够娴熟的我来说这样能很好地提升自身能力，毕竟即便是些许的提升都能够很好地锻炼自己，而且我也希望能够通过学习方面的努力来提升自身的专业程度，在底蕴得到提升以后再来展开销售工作无疑能够起到很大帮助，而我在工作中也能够注重客户的感受并与对方认真交流，通过换位思考的方式来了解客户的潜在需求有哪些，对于客户开发工作的完成来说这种积极的工作态度是很重要的。

注重培训工作的展开从而提升底下员工的综合能力，仅仅是个人能力优秀并不能成为合格的销售主管，肩负着管理销售团队的职责自然明白做好这项工作的重要性，要培训好团队的每个成员并让他们在销售工作中有所作为，这种沉甸甸的责任感才是自己在工作中奋斗的源泉，因此在新员工入职以后我会积极帮助他们融入职场环境，而且当员工在工作初期遇到困难的时候也会提供帮助，总之认真做好这项工作并为了团队的整体进步而努力，当看到整体效益得到明显提升以后也让我感到欣慰许多。

做好客户资料的整理并分发给底下的员工，我明白有相当一部分员工是没有固定的客户渠道的，这便需要自己教导他们如何去开发新客户，在这个适应期则是由我分发客户资料给他们去进行联络，这样的话能够让他们认识到客户资源的获取是来之不易的，因此在后续的客户开发工作中也会让销售人员更加重视，另外我也会对不同时期的业绩进行分析，这样的话能够找出业绩获得提升或者降低的原因，归根结底还是要认真做好销售人员的本职工作才行。

我会继续做好销售主管的本职工作并为公司发展而努力，肩负着重要的职责也让我很用心地对待平时的工作，我也会不断鞭策自己并争取成为合格的销售主管。

此致

敬礼!

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十二**

各位领导，各位同事：

大家好!

岁末临近，新春将至，不知不觉，20\_\_年转眼间就要过去了，回顾这么多年的工作历程，心情是紧张而愉快，工作是繁琐而充实。我一直在输变电运行一线上班，从最初一名普通变电值班员晋升正值班员，在不断的工作累计中，我对工作的各个方面有了更深的了解和认知，对发生的各类事故有一定的分析能力，做好了一名正班应尽的职责。

一、思想方面

自工作以来，在单位领导的精心培养和教导下，通过自身的不断努力，无能是在思想上，学习还是工作上，都取得了长足和巨大的收获。思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，自觉遵守各项法律法规和一切规章制度。

二、学习方面

我相信一分耕耘，一份收获，所以我一直努力，不断的努力学习，不断的努力工作。20\_\_年我参加\_\_大学电气技术脱产学习，用三年的时间，以优异的成绩取得了大专毕业证书。同年\_\_月，还在\_\_职业技能培训中心参加了变电值班员高级工培训，同样以优异的成绩拿到了高级工证书。

三、工作方面

在工作中，能吃苦耐劳，认真负责。变电运行的正常和千千万万人们的正常工作紧密联系在一起。不管遇到什么问题，都要做到虚心诚恳的请教随时笔记随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人。而我自己身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者。我始终明确一点，只有以身作则，身先士卒，班员才能信得过，听得进，以自己的实际行动去影响班组成员，带动他们。今年公司组织两次安规考试，一次调规考试，每次都取得较好的成绩，\_\_月\_\_日我们班还参加由公司组织三个部门的标准化演练，得到其他部门的认可和公司领导的肯定。

在具体操作中严格按《\_\_规程》做事，杜绝违章作业和误操作事故的发生，能与副班严格执行“两票三制”能正确地根据调度命令完成好每一个操作任务，做到定期巡视，定期检查，发现设备的隐患要及时上报并记入《\_\_记录薄》和《\_\_记录薄》中，尽快消除，以免事故的扩大。

为提高我们处理事故的能力，我们在正常的学习技术之外，变电运行中心领导还为我们准备了一些反事故预演，以提高各位运行人员在遇到事故时不慌乱，能准确判断，及时汇报，尽快处理在短时间内恢复了供电，把用户的损失减少到最低。

虽然我在运行岗位做了一些工作，也取得一些小小成绩，但我深感自身技术水平还不足、在今后要多多学习业务，积累实际经验，拓宽思路，深化细化本职工作，使变电运行和班组管理逐步提高水平，努力为企业的发展作出更大的贡献。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十三**

各位领导、同志们：

大家好!

一年来，在市卫生局的正确领导下，在医院领导班子共同努力，较好地完成了分管的工作，下面我分几个方面向各位代表汇报如下：

一、在工作方面

工作中能够坚持原则，务求实效，果断反对弄虚作假。能够经常听取群众对领导工作的意见，正确对待群众批评，接受群众评议。经常和分管科室干部职工谈心，交流思想和看法，自觉开展批评与自我批评。克服特权思想，与群众打成一片。

经常深进基层检查督导工作，所分管科室各负其责，较好的`完成了各项工作任务：后勤各部分密切配合，协助厂家完成了全院===余台空调的安装工作。物业治理科在抓内部治理基础上进行了明确分工，并加大了对保洁公司、幼儿园的检查、监视，督促保洁职员保持医院环境卫生，在历次迎接检查中受到好评;对家委会加强治理和指导，保证舍区治安，强化外来职员治理，保持舍区卫生。总务科通过多种形式教育，进步了后勤职工的服务意识和安全意识，后勤保障工作顺利进行，服务面貌大有改观;积极申请优惠政策，克服困难，加班加点完成了院区集中供热改造工程。物资科加强对工作职员的思想学习，教育职工廉洁自律，自觉抵制采购中的不正之风，通过货比三家，招标采购，保证了采购物资的质优价廉。保卫科通过多种形式的教育活动，强化科室职员法制观念，进步服务意识，定期检查消防设施，消除事故隐患，保证了医院人身财产安全和消防安全，便民服务队坚持免费搬抬行动不便的病人，受到广大患者的一致好评。电讯科克服职员少，任务重的困难，及时更新维修故障电话，保证了全院电话的畅通。基建科积极协助院长做好医院建筑规划及大门景观改造方案;院内门诊装修、病房及宿舍楼的正常维修工作有条不紊。医院开展“增收节支”活动以来，后勤各部分积极行动起来，精打细算，节约各项开支，取得明显成效。总之一年来在后勤科室的共同努力下，较好地完成了岗位目标。

二、在廉政建设和执行廉政规定方面

平时能够加强自身学习，不断进步思想道德修养，学习贯彻上级关于党风廉政建设的文件精神，果断贯彻反腐倡廉的各项规定。生活上廉洁自律，不参加可能影响公务的吃请活动，厉行节约，反对浪费浪费，按照院党委制定的各项规定，严格执行《个人重大事项报告制度》、《收进申报制度》和《礼品登记制度》。坚持\_\_集中制原则，在医院重大题目讨论中能够坚持原则，发表个人意见，落实医院办公会各项决定。教育和带动分管科室负责同道深进基层，听取职工意见，改进工作作风，为群众解决实际困难。

三、存在题目

1、在决策方面有时当断不断，有依靠思想，缺乏主动性。

2、能维护班子团结，但有好人主义，不能彻底地开展批评与自我批评。

四、今后打算

1、加强理论学习的自觉性，不断进步思想政治水平。

2、克服身体健康方面的困难，深进科室，了解职工的思想动态，为进步后勤服务水平多一些调查研究，改进后勤工作作风。

由于时间及个人水平原因，述职报告难免挂一漏万，不足之处请各位代表批评指正。

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十四**

尊敬的各位领导、同仁们：

大家好!很高兴今天我能站在这里以这样的方式给大家汇报我的工作。我是，于年初进入到我厂工作，进厂以来，得到领导鼓励。同事们的帮助下我很快的融入到这个大家庭里，并了解分厂的运作和现状，同时抽出时间学习自身的锻造知识，从金属材料到成形基础，从工艺规范逐步过渡到领会工艺的内容，影响产品质量的重要节点。

组织员工，改进加热炉操作手法，降低煤气单耗。

安全警钟我为提高员工安全文化知识和安全防范技能，强化安全意识和安全制度责任化理念。组织开展“安全知识的认识与观念”及“我要安全;我会安全;我懂安全;杜绝人为责任的事故发生”为主题的安全大讨论。安全生产事关员工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有集中力量抓安全生产，严格落实坚持“安全第一，预防为主”的方针。使全员牢牢树立安全意识，切实抓好安全工作，确保安全生产正常进行。分厂在每月中旬进行一次安全、设备、现场管理等综合大检查，对检查出来的问题定时、定人及时整改。加强平时的安全巡视检查力度。消灭安全隐患，充分发挥班组长和安全员作用，发现并及时解决生产过程中存在的不安全因素，达到安全生产目的。

质量是技术提高的见证，面对受大环境的影响造成产量低、效益低、薪水低等困难面前，分厂从思想上教育员工们在压力面前不低头、不抱怨、不气馁、不回避、不害怕。我们本着“效益靠质量，质量靠技术”的理念，强化自己的加工水平，为稳定和提高产品成品率做出实效。

在任职期间改造煤气站设备;利用加热炉废弃，增加蒸汽换热器，让煤气站使用，并解决水压机、粗热分厂及科技楼、行政楼、办公楼、中心实验室等的供暖问题。

推行“5s”管理。“人造环境，环境育人”，通过对整理、整顿、清扫、清洁、素质修养的学习、改进、遵守。整个分厂的环境面貌随之改观：生产现场整齐、干净，物品摆放有条不紊，一目了然，程度上提高员工的工作效率和士气，让员工工作的更安全、更舒畅，这不仅给员工们创造一个具有良好氛围的工作场所，同时很大程度上提升了员工良好素质和企业形象。员工们在这缔造良好的工作环境与和谐融洽的工作气氛中，潜移默化地改变了乱堆、乱放的坏习惯，拥有自觉、自律、合作、奉献的职业道德。

标准班组建设，不断提高企业员工素质。企业千条线，班组一针穿。企业的计划、各项规章制度、工艺规程、工作标准、管理标准，要靠班组来贯彻。班组生产作业活动的质量和员工队伍的素质是企业生产经营活动质量的决定因素。

不断强化思想政治工作。为适应公司改革和发展的需要，努力在整体推进、创优争强和突出特色上下功夫，不断提高员工队伍的凝聚力、向心力和战斗力。紧密结合实际，认真搞好员工的思想政治教育和形势任务教育，引导员工认清形势，瞄准目标，在深化改革中统一思想，充分调动员工的积极性、主动性和创造性。

着眼企业未来发展，培养人才后备力量。大厦之成，非一木之才;大海之润，非一流之归。虽然我们只是一台机器上的一颗小小螺丝钉，但我们的最终目标，是要成为性能、效率的一颗。我在工作中注重员工素质教育的同时，不断激发员工的动力，发现挖掘人才的潜力，培养他们不仅要懂技术、懂管理，还必须有尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打硬仗的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神。能为企业培养出高水平、高素质的优秀管理人才是我的欣慰。

回顾一年工作，我有付出，也有收获，更有差距和过错。主要在1、知识面小;2、在工作中的方式方法上存在较大差距;3、工作不细。

20\_\_年工作计划：

1、要防止急于求成。对工作的部署和要求，要充分尊重现实，体现层次性，区别对待，循序渐进，严格落实操作规程及锻造工艺规范。

2、努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己的贡献。

3、强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4、团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和大家一起，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。以新世纪模范党员的风范来要求自己，以主人公的精神投身于企业。让我们为了企业的明天，共同努力，携手共创美好的明天。

谢谢大家!

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十五**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年来，在领导和同事们的的支持帮助和指导下，加上自身的不断努力探索，在思想、业务素质、工作能力上，我都得到了很大的进步，并取得了一定的工作成绩，现就我多年来的工作、学习情况，作一个总结汇报如下：

一、加强理论学习，提高自身综合素质

在过去的工作里，我注重自身思想素质的培养和提高，以科学的理论武装自己，不断提高自身综合素质，加强自身的思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观。

二、爱岗敬业，注重培养自己的团队精神和协作意识，自觉实现自身价值

在日常的工作中，以自身实际行动加强爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作;作为会计，每天认真核对账务，把好质量关，及时解决实际问题，协调好储蓄柜的突发事件，保证工作的有序开展。牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人。

三、恪守规章制度，履行岗位职责

在过去的工作里，本人能够严格恪守各项金融政策法规，认真履行岗位职责。办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户;坚持当时记帐、当日核对，做到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等;办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持一日三核库制度。填送会计报表时做到内容真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

四、增强防范意识，落实“三防一保”

能够不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，把安全工作落到实处。遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按“三防一保”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能及时向上级汇报等等，确保二十四小时不失控，同时加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。以身作则，职工职责明确，防范意识到位，确保了安全无事故。

五、有成绩也有不足之处

经过几年的工作，积累了很多的经验，各方面得到了长足的进步，但也存在很多的不足之处，如学习的积极主动性还不够，尤其是对新变更的制度、规章的学习还不够，工作的效率和速度还有待提高等等，在今后工作中我将继续努力学习，不断丰富自已的专业知识，为成为一名合格的会计而奋斗。

谢谢大家!

此致

敬礼!

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十六**

尊敬的各位领导:

您们好!

参加工作已经有几年，比起前辈们所奋斗过的历程，我的这点时间和经验总结不过是沧海一粟，在一些方面，我这样的年轻员工是无法比拟的。然而，我希望我这是抛砖引玉，更希望这是吸收了前辈的经验而总结出的自己独特的意见。

在过去的2年中，我从一个领域到另一个领域，确实收获了不少。去年7月开始，我参与了邯郸20万m3高炉煤气柜的建设。这是一种稀油密封的干式煤气柜，由于其特性因而成为国内为数不多的新型柜。在这一领域我们公司有着旁人无法比的优势，在这样的前提下，我经过一年的学习，基本已经掌握整个煤气柜的流程工艺等相关重要的技术。虽然在学习的过程中困难不少，麻烦不小，但都一一的解决，最重要的是我利用以前的专业知识，为这种新型柜制作了一份宣传资料片，填补了我们公司在这方面的空白。在这期间，时任工安分公司副总的副总经理看过我的资料片之后大为赞赏，认为我应该在更合适的岗位上发挥自己的特长。

今年八月，我来到了公司的经营部，在此前看来，经营部就是出去谈项目，谈合同。直到自己工作之后才发现，经营不只是简单的投标或者跟踪项目。经营属于市场营销，讲究的一种策略，一套特有的方式，辅以技术和商务的信息，在诸多强手中脱颖而出。这里更是一个讲究团队精神的地方，从招标信息，到资格预审，再到招标开始的标书制作，商务标技术标的制作，它是一个团队在行动，高效的的完成一次次的任务，这就是在我眼中的经营部。

此前，很多人对我说：“你适合做经营。”而他们这样说的原因是因为我有一定的口才能力以及较为敏锐的思维和逻辑能力。如今，我已明白，仅仅是那些是不够的，更要掌握全面的专业知识，对市场信息的把握，对项目的认识，以及方案的制作。

作为一个跨行业的人来说，一年的学习是远远的不够的，因而导致了我目前尚不能完全独立的完成一个项目的标书制作。但相比初入这个行业时的忐忑不安，目前的我已完全的融入到了自己的角色中，一丝不苟，兢兢业业的完成我所负责的内容。在适应了自己的工作之后，我又开始了更进一步的跟进整个部门的步伐，我开始学习制作投标时用的效果图等相关新媒体技术，我之前曾经有过类似的制作经验，所以我将在较短的时间内开始为我们每次的投标做出模拟图效果图。

这一年多自己的不断学习进步的同时，我也一直在关注着我们企业的发展，可以说我们企业的发展一直是稳步前进的，并且不断在海外拓展业务。在与时俱进的今天，当我们再次看企业的形象窗口时，我略有遗憾。

企业形象也是企业发展的一个标志，而公司的网站就是企业的门户，然而我们公司的网站更新速度实在不敢恭维，并且网页界面也不是很让人满意。我以前是的专业是媒体设计，其中就有企业形象包装和制作。在我看来，公司的网站需要大力的整改，要做到及时发布信息，及时传达信息，更要让网站根植于每一位员工的心中。这就需要一个互动社区，也就是论坛。

论坛我暂且不说，先说我们的网站，开篇的动画确实让人眼前一亮，但是主站打开之后的内容很传统，相关的链接无法打开。英文站点更是缺乏新意毫无生动可言，在我们日益增多的海外项目的同时，我想，一个企业对外宣传的窗口恐怕不应如此简单吧?

主站下面的链接，下属分公司的链接内容也是陈旧缺乏新意，一个优秀的网页就是一个让人赏心悦目的门户，这样的面子工程更是我们取得客户良好印象的保证。公司也搞了不少的类似于员工之家什么的活动，每个分公司更都有工会存在，但是真正把员工的积极性调动起来的是要让员工有一种信念，一种以企业为家的信念。企业兴则我兴，企业衰则我衰，把自己深切的和企业联系在一起，荣辱与共。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十七**

自6月6日调到\_工作以来，在镇党委、政府的领导下，围绕党委、政府的工作思路，坚持政治理论和业务学习，求真务实，兢兢业业，恪尽职守，踏实并不乏创新地开展各项工作，圆满完成领导交办的各项工作任务，取得了一定的成绩，现将半年来所负责的各项工作述职如下：

一、不断学习，提升思想意识和理论素养

乡镇工作一直以来都是以“多、杂、乱”著称，我们又是基层一线工作人员，直接面对群众工作，只有具备了扎实的基本功才能更好地为群众服务。为此，我从以下4个方面加强学习。

一是、向新闻媒体学习。每天观看新闻，了解时事动态，向领导、同事和朋友学习。积极听取大家的意见和建议，工作中不断完善自己。三是、向群众学习。我们农业服务需要深入的学习、吸收先进、实用的农业知识才能更好地服务广大人民群众。四是、加强写作能力锻炼。积极总结提高，通过撰写网评、简报、心得体会等文章，在提炼思想意识的同时系统化自己的知识。

二、努力做好本职工作，较好地完成工作任务

1、党政办工作。

认真贯彻落实党政领导交办的各项工作任务，当好参谋和助手。做好上传下达，充分发挥办公室综合协调作用。时刻牢记服务宗旨，全心全意为同事们服务。

2、生态镇建设工作。

积极完善申报市级生态镇、特色旅游乡镇相关资料。参与乡村旅游建设，协助小河坝居委、院星村为打造“十里花海”的相关基础设施建设。

3、农田水利工作。

积极参与院星村灌溉工程的设计与施工，新修各类蓄水池12口，预埋管道34090米。协助水政执法大队联合执法、公路局桥梁安全检查、芦池水库安全检查、河道非法采砂取石大检查等活动。完成山洪灾害预警系统建设，安装雨量监测器、宣传栏、标识牌等设施设备。

4、种粮直补工作。

兑现种粮补贴资金144.3026万元，补贴面积9684.74亩。完成全镇种粮直补身份证号码升位93人，合并分户85人次，完成的综合补贴、良种补贴、大户补贴申报工作。

5、科技、科协工作。

完善科技、科协相关材料。结合阳光工程培训开展小河坝中药材培训400人次、院星李子培训200人次、玉泉蔬菜培训200人次、金狮村农业培训91人次。

6、其他工作。

积极完成领导交办的其他工作。配合协助办公室同事的工作。帮助更换土地确权证书2本，土地复垦25户12.2亩，以及建卡贫困户的录入和开具证明等工作都勤勤恳恳、精心尽力，力求圆满完成工作任务。

三、主要体会

半年来，我有一些深刻体会。做基层工作，就是做具体工作，处理一些具体的矛盾。要做成一件具体的事，担当好一份具体的责任，做到群众满意、组织满意、自己满意，不太容易。

一是具体工作也需要全面考虑。有时看起来是一件小事，一件单纯的事，由于牵涉到群众的具体的切身的利益，就可能牵涉到方方面面。这就要求，考虑问题要细致周到，否则要重复做工作。

二是认真是做好工作的法宝。认真是责任心的体现。认真细致才能发现可能影响大局的细小问题，解决于萌芽细微状态。

三是要善于调动大家的积极性。作为一名基层干部，要能做具体工作，但凡事事必躬亲，既无必要，也不一定能完全干好。要在带头做事的基础上，调动大家的积极性。只有把大家的积极性调动起来了，群策群力，才可能做好工作。

四、存在问题及今后努力方向

半年来，在领导和同事们的帮助下，虽然我的工作能力得到了一些锻炼和提高，但离组织和人民的要求还有很大差距。主要是：一是深入群众不够;二是处理一些问题时，工作方法不够创新;三是工作中胆子不够大。在今后的工作中我会更加努力，在大家的帮助下，不断地提高自己的知识和业务水平，努力把工作做得更好。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十八**

尊敬的各位领导：

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。

在即将过去的一年里，我在公司领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对一年的工作作出总结。

一、前台工作的基本内容

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。

20\_\_年我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示公司形象的第一人。

在工作中，严格按照公司的要求，工装上岗，五官清秀。

热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。

为公司提供了方便，也为客户提供了方便。

接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

二、前台工作的经验和教训

在到\_\_企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。

比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。

在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

三、前台工作的下一步计划

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守公司的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。

努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。

我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。

与公司及同事团结一致，为公司创造更好的工作业绩!

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇十九**

引用一句话作为我述职报告的开头，梦想成就事业，事业造就未来，8年的商场历练，使我从青涩的年轻人，到已为人父的成年人。对于30而立的我，早已成人，更渴望要成材。下面是我对于20xx年上半年的工作做以简要的述职。自20xx年至今，我已从广场工作5年，在卖区工作已有3年多的时间了。在今年3月份的人事调整中，公司对岗位进行调整，现任主管，主管品类。

卖区的20xx年销售计划为1749万元，实现销售854万元，完成率44.68%，去年同期销售788.46万元，同比下降0.88%。毛利计划477万元，实现毛利20.64万元，完成率93.11%。

回顾这半年来的工作，3月份前，对于我管理的卖区，主要是日常工作的管理，及开门红销售业绩的抢抓，使得当时销售实现较好。在上半年主要的重点工作的是卖场的调整工作，此项工作难度大，时间紧，任务重，招商困难等许多问题真实存在，并且更要兼顾现六楼卖场的日常管理及销售不能松懈。具体工作如下：

第一、积极沟通供应商，谈定特价商品，争取特色商品。

针对卖场内供应商同比下降的，进行沟通并积极追寻特价商品，通过配合公司的总体营销思路，通过节日性、季节性做一些大型厂商周活动，充分的调动厂商的积极性。并且利用微信平台进行特价商品的宣传，在早会上宣讲，并且要求积极转发，带动一部分销售。针对交行推出的超红星期五活动中，非食卖区销售14.17万元，去年同期销售11.03万元，同比提升28.46%。

第二、配合统采，积极市调，保证价格。

配合xx集团超市中心进行市场价格的市调，保证卖场进价优势，同城进价统一，不高于其他店铺等。并在我店购进的经销类商品进价进行自检自查，并按防损下发表单，共检查单品数1310个，价格高于其他店的共计61笔，并及时对进价较高的单品进行了成本调整，挽回金额1612.28元。

第三、合同谈定，保证销售，确保同比不下降。

由于市场经济的总体影响，及残酷的竞争问题，供应商同样面临着销售压力大，单品销售差的诸多问题。对于本年度合同的签订有较大难度，为确保签订合同不低于去年同期，积极与供应商进行沟通合同条款，保证签订标准按照公司目标签订，不低于去年同期销售。并在经营工作中，尽能力的帮助供应商进行特价商品的陈列与宣传，提升销售帮助供应商完成合同保底。

第四、调整工作，积极主动，打造精品超市。

配合xx部门进行调整中，各品牌的整体招商及删减，以及品牌落位等。按照要求对于卖场的定位进行品牌的淘汰与引进。

在上半年的工作中，自身还存在一些不足之处：卖场陈列商品及陈列方式较差。在调整初始，对于销售及调整工作重心偏移，没能更好的兼顾x楼销售，使得排面陈列较空，地堆商品更换及特价商品的订货不及时，给顾客在购买商品时造成不便，影响部分销售。员工在在销售商品时有主动意识较差。因员工在卖场关于销售没有良好的培训，加之卖场人员更换较频，造成员工主动销售意识较差，也造成销售的影响。

下半年应着重对上半年影响销售的各种问题进行整改，并找出适合的方式进行及时调整，确保下半年能够完成公司下达的销售任务，以下是后半年的工作计划：

1、商品与陈列

（1）商品陈列上进行品类的调整，搬家后的卖区，在店长的给予的方向指导及细心帮助下，品类经理领导的细心带领下，为做好类的亮点，引进了进口非食品类，在陈列时，为突出进口品类的亮点，在xx区及xx区均单独陈列，形成进口专区，并且在陈列道具上采取了方凳陈列，凸显品类的亮点及商品的档期，又能区别于其他品类，给顾客一个耳目一新的感觉。其中在引进的品类中囊括了洗护类、洗涤纸品类及进口百货类等所有商品。百货柜组在整体调整后，要打破原有的品牌陈列，按照商品的品类进行陈列及相关联类商品陈列，并且借鉴了大润发及其他大卖场的陈列经验，让顾客在卖场能够及时找到所需的商品。

（2）对卖场价签丢失及价签对位，做到专人负责，每天核对，及时打印，确保一货一签，不许价签重叠，避免价格错误。

2、档期与市调

（1）针对集团下发的全年档期计划及主题，在主题明确的前提下沟通品牌活动。夏季膏霜类商品防晒节，文玩类商品六一儿童畅快玩，夏凉类商品的清新一夏等，节日性季节性的商品展示，带动了一大部分的商品销售。

（2）按照商品部下发的市调表单，进行市调，及时的市场调研及走访，能够保证特价商品的市场竞争力，并确保正常商品的毛利率。

3、新品与规划

（1）在超市整体的调整中，非食品类引进了进口品类，目的是打造卖区的品牌精准定位。百货类商品与供应商进行沟通，引进符合xx区域定位的商品，淘汰卖区6个供应商，并与现3个重点供应商沟通，引进符合卖场定位的商品，共计淘汰滞销单品及定位较低单品数680左右，引进类进口商品400个，品类进口商品197个，玩具、文具类品牌新品200个，不锈钢及塑料类商品百货类商品300多个。极大的补充及丰富了卖场商品。

4、培训与学习

积极不断的进行自我充电，自我学习和自我总结。并借助公司给予的外出考察学习的机会，进行商品知识、陈列技巧、卖场美陈布展等全方面的掌握与学习。

在未来工作道路上，自身仍然感觉到有需多不足之处，但通过多年来的历练与磨练，经过2次以上开店的我，绝对有信心能够做好本职工作，立足根本，把工作做实，做牢，做好，做到不骄、不躁，不虚。在xx店长领导下，品类经理的帮助下，在后半年的经营工作中，实现公司下达的各项指标，上交一份完美的答卷。

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇二十**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

(一)、强化自制力。工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识

(二)、加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(三)、加强自身学习，提高自身素质。 积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**房地产员工个人述职报告 房地产员工述职报告篇二十一**

我负责啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职。

一、开展了“零风险”服务。

自啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\*\*元。

二、拓宽了市常在年初以前，\*\*市场上啤酒占市场达90%以上。

而啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对啤酒家喻户\*，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年啤酒的销售中，我们会做得更好。

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