# 地产工作总结简短200字(通用6篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-06

*地产工作总结简短200字120xx年，是继20xx年后的又一个房地产政策年，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政策，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。应...*

**地产工作总结简短200字1**

20xx年，是继20xx年后的又一个房地产政策年，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政策，房地产市场一度呈现持币观望，成交量大幅放缓的局面。应对风云变幻、市场动荡不安的20xx年，全体同仁经过进一步转变观念，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、20xx年主要工作情景：

（一）经济指标完成情景：

全年开发房屋建筑面积55000平方米，建成房屋面积54000平方米，完成房地产建设投资13000万元，实现销售约3300万元，销售面积约10000平方米。

（二）项目推进方面：

新天地商业广场项目于20xx年12月5日取得建设用地规划许可证；20xx年2月22日取得国有土地使用证；20xx年7月13日取得建设工程规划许可证；20xx年11月8日取得建设工程施工许可证。

经过一年的艰苦工作，新天地商业广场完成了项目的前期策划及产品功能定位；完成了规划方案的设计和审批、地质勘探等很多前期工作，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；完成了方案设计并经过了方案的审批；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，公司领导从战略上研究有意放慢进度；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经过方案评审。

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，20xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是经过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目经过控规调整，建设规模由原先的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，龙头寺项目经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础。

（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、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，经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、区统计工作先进团体。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理解和认同。

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、

成绩突出的先进团体和先进个人。

（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，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

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

>二、20xx年工作计划

20xx年1—10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长，施工面积6466万平方米，比去年增长，新开工面积万平方米，比去年增长，竣工面积1083万平方米，比去年增长，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，异常是4—7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价坚持稳中略升20xx年房地产工作总结工作总结。20xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，仅有以品质作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。应对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续坚持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，经过认真研究产品、研究技术提高、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万平方米（其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米），计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，C栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园构成，完成住宅部分的规划设计，并进取争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场己建成部分80%的招商量。

（三）工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

聚信广场及龙头寺项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。所以，在20xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，20xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就必须能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

**地产工作总结简短200字2**

今年，我单位在总公司的正确领导和支持下，全体干部职工团结一致，扎实苦干，在新的房地产政策影响下及时适应市场变化，积极向上，开拓进取，各项工作都取得了较好的成绩，圆满地完成了年初制定的各项工作目标。现将全年的工作情况总结如下：

>一、全年主要完成的工作。

我们舜天房地产公司在20xx年主要有如下工作。

1、安丘舜天花园的尾盘销售工作。

2、舜天花园竣工后维修及物业管理工作。

3、鸢飞路沿街商铺销售工作。

4、新项目开发，及调研工作。

5、峡山诺诚山庄项目项目合作开发工作。

6、投资北大房地产公司寿光房地产项目

7、健康街华夏项目策划工作

8、鸢都湖润绿苑项目开发前期测算规划工作

安丘舜天花园总开发建设面积14000平方米，以售完120xx平方米，上半年销售640平方米，200万元，尚余400平方米门头未售出。剩与价值约120万元，预计在年底前销售完毕。

对于验收遗留问题，全部结束。根据现在房地产的形势，门头销售只是个时间问题。

全面展开鸢飞路沿街商铺的销售工作，在晨鸿信息等报纸上发布售房广告，通知原租户售房信息。有多个客户有购买意向在商谈中。

峡山诺诚山庄项目已于北大科技园房地产公司签订合作开发协议。我们及时协调办理土地过户，现已开工建设。我们及时跟进项目发展。确保公司投资利益。经多方论证考察与北大科技园房地产公司寿光项目签订了合作开发协议，预计投资回报率20%左右。

关于新项目开发，我们先后作了大量的考查，调研及项目论证工作。例如有；鸢都湖润绿苑项目、华夏项目、后栾项目、三甲项目、十甲项目等一大批项目的论证，通过筛选，我们认为都很有开发价值，值得我们关注。鸢都湖润绿苑项目经过前期实地测算，结合规划设计我们认为很适合我公司投资开发。报经领导同意与土地方签订了合作开发意向书，进入项目立项审批阶段。

上述开发项目列为我们工作的重点。并开使具体在运作这几个项目。

>一，分析我们工作中的成绩合存在的不足。

1、我们公司只有五个人，但是在工作中充分发挥很大的作用，特别是高月华同志，不分节假日，工作时间，一心扑在工作上，没有公车，用自己的车代替公车，从不计较个人得失，较好的完成工作。黄海同志一人当两人使，既担任开发公司付经理又兼司机，工作点子多，积极主动。张砚勋同志家在潍坊，但从不影响工作，由原来业务不熟练，不专业，经过这一年的努力段炼，以经出色的\'成为一名销售人员，交好的完成领导交给的各项工作。潘其华同志，任老任怨，工作踏实，一监多职，服从领导，不分上下班，随叫随到，是一个合格的财务人员。

2、存在不足的方面有，工作积极性主动性需加强，总认为领导办法多，领导咋说咋干没错工作成绩不高。

3、安丘门头销售较慢，业务能力和宣传力较差。

4、遇事不能积极想办法。

>二，今后的打算及建议。

1、继续搞好开发工作。

根据我们考查论证的四个项目，我们认为是比较可行的项目，一是项目小，投资小，见效快。二是利润有保证，风险低。三是有可操作性，成功机率大。根据上述分析的几点，我们应抓住机遇，争取做成一个项目。

2、坚定信心以房地产的发展为突破，搞好公司的发展。我们首先坚信，中国的房地产的发展与银行命运相关，而银行的命运与国家相关，所以中国的房地产不会倒闭，也不会出现大的倒退。现在全国在调控房地产，这也是有一定的道理的，土地是不可在生的资源，特别是在中国，人口众多，土地少，人均更少，当土地被占用到一定限度时，就会停止占用，那时城市土地将寸土寸金，加之城市人口在扩大，住房刚性需求越来越大，现在出现滞销和空房，只是暂时的，经过一个时间，将会有一个好的发展阶段很快到来。

3、加强人员的培训，提高公司管理人员的管理水平、我们房的产公司人员不全，不专业，基本都是半路出家，业务水平低，专业不过硬，缺少房地产开发经验，所以在新项目时，应加强培养和培训。

4、建议组织有关人员进行培训。

培训的内容，如规划设计、工程管理，专业销售，市场策划，等专业。

5、在考察的项目中如润绿苑、华夏等项目选择好的项目集中力量，配合给职工的需要、改善住房搞一个高标准的开发项目，搞好我公司的房地产的发展。

以上是我们房地产公司20xx年的工作总结及打算，如有不对之处，敬请领导批评指正。

**地产工作总结简短200字3**

我于20xx年xx月成为xx投资有限公司的一名员工，不知不觉，在xx工作已经一年，在这一年里，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。

回顾这一年来的工作，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，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

>各项工作完成的基本情况及取得哪些成绩

1、各类文档资料的登记、整理、存档；

2、负责本部与相关部门之间的各类文件的报批传递；

3、对集中上报的客户资料进行整理并统；

4、按揭前后的合同盖章、合同备案、合同归档交接；协助部门处理日常事务以及领导安排的其他工作；配合相关单位或部门做好协调工作。

5、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。大量的工作让我感觉到客户服务的工作很是繁琐，且工作量大，尤其在购房高峰期时间，客户踊跃争房，办理相关手续愈发程序化，办理期间，还要应付客户的大量问题，不仅业务知识要熟练，而且要态度温和持久，让客户满意。

所以，作为一名客服人员要有良好的职业心理素质，对于业主要以诚相待，把业主当做亲人或是朋友，真心为业主提供切实有效地咨询和帮助，在为业主提供咨询时要认真倾听业主的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，仔细为之分析引导，这样不但会损害自己的个人利益，还会影响公司的整体利益。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>工作中存在的问题及经验教训

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和足，主要表现在：

第一，许多工作我都是边干边摸索，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，自己对于电脑的操作及word和excel的使用不是很了解，工作的效率有待进一步提高；

第四，自我约束意识不强，在业余时刻琅缦慊有更好的操作来进修专业常识和考虑问题，导致工作没有更好的前进。

>20xx年工作计划和改进措施

在20xx年的工作中，我计划首先将积极主动配合客户办理客户银行按揭贷款手续做为我的工作重点，其次我将与财务部门积极配合进行一期楼盘交房后的房屋不动产发票及契税完税证办理，同时与房管所进行一期楼盘的房屋产权登记办理工作，配合公司工程部收集业主在交房后的房屋问题整改单，在整改后及时向客户进行反馈。针对自己的不足，明年我自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。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法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。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。

**地产工作总结简短200字4**

房屋、土地是固定资产管理的一部分，年终对房屋、土地进行清查核实盘点，并编制盘点表。做到了帐实相符、材料帐、财务帐目一致。现将工作总结如下：

1、土地使用证方面

我段土地都己办理了土地使用证，没有土地使用纠纷情况。

2、房屋产籍证及房产产籍变动通知方面

段房屋基本上都已办理了房屋产籍证，房屋变动情况没有。

3、房屋现状调查房屋分户登记表方面

如实填制反映了所、站的房屋现状(含现状图)02，02．1，02．2，02．3，02-4，03，031表。年底所根据基层所报的，表进行汇总，汇总到了所房、站房房屋、地产表上。

4、房屋维修管理及维修底卡方面

段房屋维修方面年初有计划年底有总结，年底根据所的维修费用情况有计统科核实费用，所做到了房屋维修底卡齐全、记载及时、详细。

5、房地产统计年报方面

所年底能给所报送04表，所根据基层所报的年报进行汇总，如实地反映出了年度新增、报废建筑及房地产面积，做到了报表报送及时准确。

今年房地产管理在各项工作中取得了满分5分。虽然取得了一定的成绩，但离上级的要求还有差距，我决心在以后的工作中，认真执行公路局、总段的指示精神，进一步更好地做好房地产管理工作。

**地产工作总结简短200字5**

20\_\_年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了很多收获，不知不觉中，加入\_\_房地产发展有限公司已很长时间，在这段时间中工作中，我懂得了很多知识和经验。我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

一、任务完成

今年实际完成销售认购签约实收未收坏账和竞争对手的对比的情况。

二、团队建设中出现的问题

(1)销售人员长期适应了“放任式”的管理，从观念上、心理上和行为上有一定适应期去接受较为实效的管理。

(2)部分人存在“老油条”观念，有一定优越感，因此对于公司加强管理有“和稀泥”的想法存在。

(3)谁都想做好人，缺乏主动做“恶人”的管理人员，管理原则不能坚持，等于一纸空文。例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

三、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。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，需要我们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。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

四、对于20\_\_年的业绩

虽然我们的销售人员每个人都很努力，但是还是有一部分不足，所以我进行了提高销售率正面因素分析，以及所存在的影响业绩的负面因素分析。以及对按揭回款统计及分析。销售方面：20\_\_年接待来访客户\_\_\_\_组。成交总面积：\_\_\_\_\_㎡总套数：\_\_\_\_套。总金额：\_\_\_元、普通住宅成交：套数\_\_\_套，面积\_\_\_㎡金额：\_\_\_\_元实现成交均价\_\_\_元/㎡

高端住宅成交：套数\_套，面积\_\_\_\_㎡金额：\_\_\_\_元实现成交均价：\_\_\_/㎡商铺成交：套数\_\_\_\_套，面积\_\_\_\_㎡金额：\_\_\_\_\_元实现成交均价\_\_\_\_\_\_\_元/㎡由统计可见，\_至\_月份，销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由\_\_月份开始，则有一定程度的下滑。提高销售率的正面因素：1、加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

在如此恶劣的金融环境下，总结以往的经验，我们要时刻保持高度警惕，关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配，避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

五、20\_\_年度总结

20\_\_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，它已是昨天它即将成为历史。未来的我会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，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。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，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(1)依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(2)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。

(3)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4)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领导的压力。

(5)制订学习计划。做房地产市场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。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支持。

(6)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，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，做一名合格的销售经理，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献。

六、20\_\_年度计划

1、案场管理方面一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，所以要对案场的管理进行严格的把控。

(1)案场谈客监督及方向把控因为项目大多为新人，所以要求上岗后实行一带一搭档制接待客户，同时销售主管与销售经理在案场随时观察，监督置业顾问严格按照公司接待流程接待客户，同时在案场巡视，当问题客户出现的时候，想办法及时给予解决，帮谈或配合，避免意向客户的流失。尤其对个别接受程度较慢的置业顾问，在接待完客户后，第一时间给予指导，帮助其尽快成长，从而提高了置业顾问的成交率。并安排新人在老人谈客户时，进行旁听，来尽快的提高新人的谈客水平。

(2)案场氛围的制造在案场及时的给予置业顾问的谈客进行指导，或帮助必定。同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，例如安排喊假控，打假电话等。

(3)案场客户问题处理当出现问题客户的时候很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对项目的认同感及多公司的信任感。

(4)案场行为纪律，卫生、服务每个项目都制定了相应的规章制度，对违纪行为给予一定数量的处罚制度，保证团队有章可循。服务方面，要求热情，大方，做到零投诉。卫生方面实行区域负责制，并安排特定大扫除日，所有销售人员全部参加打扫卫生，让每个人养成保持卫生整洁的好习惯。

2、销售培训方面一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20\_\_年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识和相关法律法规常识。加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。为领导的决策提供一定的依据和参考。我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系列的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的置业顾问。

但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化。

培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

3、我们坚持以市场开拓保生存、保发展，主动适应市场、把握市场，努力在竞争中赢得主动。

建立了贴近市场的信息情报系统，收集和分析相关的房地产产品信息，市场环境，业内其它企业营销状况，加强对市场前景、客户需求、竞争对手、企业能力、发展瓶颈、营销措施等方面的研究分析，建立数据库，对客户信息进行采集分析，为确定项目的产品定位，广告营销计划提供依据，同时也为商品房定价提供依据，实现对客户的动态监控，培养敏锐的捕捉能力和判断能力，真正做到深入市场，了解对手，及时准确地响应市场变化。我们需要充分运用各种营销手段，通过相互配合，通力合作。希望20\_\_全年销售住房\_\_万平方米，合同额\_亿元。

4、部门人员的培训、管理。加大培训工作的频次，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强全体人员的工作热情和团结力、凝聚力，将服务做细、做精，提高客户满意度。

制定市场销售绩效考核制度，加强考核，让每一位员工都要有危机感，为公司发展不断提供新的思维，新的工作方法推动企业的长久稳定进步。把工作细化、把思维细化、把想法细化来避免错误的发生从而提高工作效率。

在此基础上，建设效能型团队，发掘现有业务人员的个性能力和创造力，达到整体配合，团队稳定。

**地产工作总结简短200字6**

一周的时间很快过去了，在这一周里，我深刻领略了公司奉行的“沟通、协作、多赢、尊重”的文化理念。在领导、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，确立“务实求进”的工作作风，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本周的工作总结主要有以下几项：

（1）协助领导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）做好了领导所要报刊的收取工作，为了不耽误领导的\'工作，及时把报刊递到领导手上。

（3）做好了领导平日里的工作费用报销工作。

（4）做好公章、公司证件的管理工作。公章、证件的使用做好详细登记，严格执行公章、证件管理规定，不滥用公章、证件，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）为领导进行的工作及时准备完善的材料。

（7）认真、按时、高效率地做好领导及办公室交办的其它工作。

（8）除了做好本公司的工作，积极配合其他部门的同事做好工作。下周工作在这周工作的基础上，还将协助并配合领导做好下周各步工作的准备及后续工作。比如协助领导做好军分区土地拍卖工作以及办理房地产开发暂定资质手续。

尽管在工作上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。在今后的工作里，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，为公司的发展做出更大更多的贡献。

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