# 权证按揭工作总结范文(必备11篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-19

*权证按揭工作总结范文1 销售业务员年终总结技巧及范文 年终快到了，作为营销人，一份像样的总结报告必不可少。 有的朋友对写报告头痛不已，拼拼凑凑写不好；有的朋友则对此不当回事，敷衍了事完成任务；甚至有朋友花钱去买报告。殊不知一份年终总结是对自...*

**权证按揭工作总结范文1**

销售业务员年终总结技巧及范文 年终快到了，作为营销人，一份像样的总结报告必不可少。

有的朋友对写报告头痛不已，拼拼凑凑写不好；有的朋友则对此不当回事，敷衍了事完成任务；甚至有朋友花钱去买报告。殊不知一份年终总结是对自己一年工作的盘点和汇报，对个人发展意义不小。

年终总结要点： 漂亮的格式固然重要，但是一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点： 1）这一年来的销售状况和体会；2）个人销售中发现的问题；3）来年的目标和计划。 当然，最好还要有4）对公司未来发展的意见和建议。

无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。 报告写的过程中随时注意以下几点： 1.用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈； 2.既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因； 3.目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。

4.提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。年终工作总结 一年的工作已接近尾声，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结： 刚到房产时，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。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，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。 看似简单的工作，更需要细心与耐心。

在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。

刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助， 及时化解了一个个问题。

每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。 随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。

俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。 就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。

第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事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。 总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。

今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。 以上是我今年的工作总结。

范文二从20xx年x月xx日入住XX房产公司到现在已经1年多在这里工作以来，XX的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。 针对以前的工作，从四个方面进行总结： 一、XX公司XX项目的成员组成： XX营销部销售人员比较年青，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存在着较大的欠缺。

通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。 由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确 由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为XX公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。 三、关于会议 会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公。

**权证按揭工作总结范文2**

个人住房按揭贷款调查说明模板

使用说明：个人一手住房按揭贷款可不单独撰写调查报告，但须附有以下调查说明。个人二手住房按揭贷款可按以下模板出具调查报告。个人住房按揭贷款（含一手房、二手房），对已经在CMS录入和上传资料中清晰、准确、有效反映了的信息不必再文字说明，但对制度办法和风险控制需要而在CMS录入和上传资料未能清晰、准确、有效反映的内容，应参考模板中的相应版块（特别是“▲”涉及的常见特殊情况，详见完整调查报告模板）予以说明。对须上贷审会的个人信贷业务，须比照模板完整撰写调查报告，全面反映各项信息。

Ⅰ个人一手房按揭贷款的调查说明

关于对××办理个人一手住房按揭贷款××万元的调查说明 经调查，该客户具备主体资格；信用状况符合贷款要求；购房交易真实，购房价格合理，首付款已足额支付；购房所在项目的按揭合作限制性条件已全部落实，单位面积的贷款额度××元/平方米未超过按揭合作批复规定的单位面积贷款限额××元/平方米，包括本笔贷款在内的项目按揭贷款总额仍在项目按揭批复同意的额度之内；本次按揭系客户第××次贷款购房，所购房产符合/不符合普通住房贷款标准，符合/不符合普通家庭购买第一/二套住房标准；本笔按揭贷款后，借款人家庭合计住房月支出占收入的比例，和月所有债务支出占月收入的比例在我行规定范围以内，具备偿债能力。

对本笔业务CMS录入和上传资料未能清晰、准确、有效反映的内容说明如下：×××。

建议在办妥抵押预登记手续的前提下发放贷款，五级分类为正常，由××承担阶段性保证和回购责任，贷款保证金比例××％，按日到位。

调查经办人：调查时间：

Ⅱ个人二手房按揭贷款调查报告——简化板

关于对××办理个人二手住房按揭贷款××万元的调查报告

经调查，客户具备主体资格；信用状况符合贷款要求；客户购买本套二手房交易真实，购房价格合理，房屋交易总价××万元；首付款已足额支付并核实转账流水；所购房产已经过符合我行规定的评估和确认，价格为××万元，单价××元/平方米；本次按揭系客户第××次贷款购房，所购房产符合/不符合普通住房贷款标准，符合/不符合普通家庭购买第一/二套住房标准；本笔按揭贷款后，借款人家庭合计住房月支出占收入的比例，和月所有债务支出占月收入的比例在我行规定范围以内，具备偿债能力。

对本笔业务CMS录入和上传资料未能清晰、准确、有效反映的内容说明如下：×××。

建议在办妥抵押登记手续前提下发放贷款，由所购房产提供抵押担保。

调 查 部 门：

调查 经办人：

调查主责任人：

调 查 时 间：

Ⅲ个人住房按揭贷款调查报告模——完整板

关于对××办理个人住房按揭贷款××万元的调查报告

一、基本信息方面

借款人姓名××，性别××，年龄××，婚姻状态××，学历××，户籍所在地为×××，当前住址为×××，当前工作为×××（公司/单位）任××职务，经调查其固定月收入为××元。借款人配偶姓名××，年龄××，学历××，当

前工作为×××（公司/单位）任××职务，经调查固定月收入为××元。客户银行账户现金流情况与收入证明是/否基本相称，借款人已在农行开立活期存款账户/银行卡账户。客户具备主体资格。

▲若客户收入证明工作单位与征信资料工作单位不一致，应调查说明情况。

▲若借款人或共同债务人从事经营，须调查说明：经营主体名称、地址、经营范围及方式、出资情况、经营情况、年收入利润等。

▲若借款人或共同债务人能提供可靠依据证明其基本工作之外另有其他固定收入来源，如自有房产租赁、稳定兼职等，可在取得依据的前提下单独说明。

▲若客户固定收入依据不够可靠、不够充分，应调查说明：客户家庭可核实资产证明的资产合计约××万元，其中：

银行存款××万元，包括：××银行定期存单/活期账户存款××万元；

有价证券××万元，包括：××发售的国债/保单/股票/基金××万元；

房产××万元，包括：××所有的位于×××地址××号××平方米的住房/商铺/办公房产，调查估价约××万元（如为按揭或抵押房产须扣除贷款额度）；

汽车××万元，包括：××所有的轿车/越野车/商务车„„，品牌型号为××，牌照号为××，购置于××年，调查估价约××万元。

▲若客户有银行债务以外的其他负债情况，应调查说明：借款人家庭除银行负债外，另有其他负债合计约××万元，包括×××（对方名称、与客户关系、金额、利息、发生日、约定到期日等基本要素）。

（二）信用状况

根据调查和征信资料，借款人和共同债务人均无银行贷款，无不良信用记录，无对外担保。

▲若借款人或共同债务人有银行借款的，应逐一说明：借款人/共同债务人××，于××年××月在××银行有××品种贷款××万元，期限××年，到期日××，当前余额××万元，月还款额××元/采用一次归还本息方式，无不良信用记录；有银行信用卡（含准贷记卡）××张，授信××万元，无不良信用记录。

▲若借款人或共同债务人有不良信用记录的，应逐一说明：该笔贷款累积逾期××次，最高逾期期数××期，当前逾期××万元，经尽职调查核实系×××原因形成，并取得×××资料作证明，调查确认为非恶意。（准贷记卡/贷记卡的不良信用记录比照说明）。

▲若借款人或共同债务人有对外担保的，应逐一说明：借款人/共同债务人××，于××年××月为××公司/个人在××银行的××品种贷款××万元提供保证/抵押/质押担保，期限××年，到期日为××，当前余额××万元，月还款额××元/采用一次归还本息方式，该贷款是/否逾期； 根据调查情况合理分析评价本笔担保对客户偿债能力的影响。

▲若借款人或共同债务人征信报告显示有展期等特殊情况，应调查说明具体情况。

二、购房情况

（一）按揭信息

■一手房：借款人申请购买由××（开放商全名）开发的位于×××（项目地址）的“×××”项目（项目名称）中的××幢××单元××楼××号住房，房产建筑面积××平方米，总价××万元，单位面积价格××元/平方米。客户购买本套一手房交易真实，购房价格合理，已支付首付款××万元，首付款是/否已归行，首付比例为××%。借款人申请住房按揭贷款××万元(成数为××成)，期限××年，年利率执行基准利率上/下浮××%，采用×××还款方式，月还款额××元。贷款由开发商提供阶段性保证担保，并承担回购责任，保证金比例××%；在分户产权办妥后，借款人以该住宅用房提供抵押担保。

该项目按揭合作的限制性条件已全部落实；本笔按揭所购房产的所在楼栋已封顶；单位面积的贷款额度为××元/平方米，未超过批复规定的单位面积贷款限额××元/平方米；包括本笔贷款在内，对该项目按揭贷款总额仍在项目按揭批复同意的额度之内。项目的贷款保证金比例××％，按日到位。

■二手房：借款人申请购买位于×××地址（市区县、路、栋、单元、楼、号）的住房一套，房产建筑面积××平方米，房屋交易总价××万元，现经××评估公司评估并经支行内部确认，评估价格××万元，单价××元/平方米。客户购买本套二手房交易真实，购房价格合理，已支付首付款××万元，已核实转账流水，首付比例为××%。借款人申请住房按揭贷款××万元(成数为××成)，期限××年，年利率执行基准利率上/下浮××%，采用××还款方式，月还款额

××元，借款人以该住宅用房提供抵押担保。本次拟购房屋是××与××共同所有/单独所有，产权证号为××房权证监证字第××号，档案保管号为权××号，国土证号为××国用（××）第××号，土地使用权面积××平方米，用途为××，使用权类型为××。

▲若有效首付款付款凭证（POS单/现金交款单/转账凭证）上无客户本人签字，须说明：借款人未签字原因为××；借款人与代付人的关系为××。

▲若尚无分户国土证，须说明：房产所在土地性质是出让/划拨，土地出让金缴纳情况×××，分户手续办理情况为×××，当前是/否已设定抵押，处置时是/否能依法办理过户手续。

（二）购房性质

**权证按揭工作总结范文3**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙绿的20××年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20××年。一转眼，来陕西荣民房地产集团有限公司已经过了大半年了。回顾这8个月以来所做的工作心里颇有几分感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到很多有关自己按揭工作的知识和销售工作的技巧，并顺利为下一步的公司发展迈出第一步。其次感谢这个销售团队，感谢同事们在工作上的互相鼓励和配合。他们所有人都有值得我学习的地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

首先回顾一下这大半年来，我的个人收获是怎么样一个状况！20××年5月的第一天算是我正式领岗实习了，来到售楼部看到楼上楼下忙忙碌碌的身影，我只能坐在一边干瞪眼。拿着一本厚厚的房地局得资料一个人在那里盖章，不知道也不懂大家都在忙什么。也就是从那时起，从盖章，到整理资料，到学做按揭件，到史经理带着我跑房管局、房地局、银行开始，我一步步走进了这个岗位，融进了这个销售集体中去，并深深的爱上了这份来之不易的工作。

五月中旬，很幸运的随着2号楼团购的队伍回到陕北，抵达神木。在为期十多天的团购销售活动中，在场的每位销售同事的表现，都让我惊叹；他们的语言组织能力，说服力，专业知识的掌握，包括每一个动作、眼神，都让我无比崇拜和向往。在那短短的十几天，让我感触太深，也学到很多，最开心的事，就是我也能在这个团队里尽到自己的一份力量。

六月下旬，再次跟着团队回到神木针对剩余房源做最后的签订工作。虽然时间短暂，依然很兴奋，很开心，销售的成功可以在每一位同事的脸上看到。回到西安后，摆在面前的就是一座小山似得按揭资料。我和史经理在同事们的协助下，加班加点，边整理资料边做件，连续奋战三天，完成87套按揭资料，使其顺利上报银行。为公司及时回款加大速率。虽然辛苦，但那种成就感相当满足。

七月，当三个商铺的按揭资料摆在我的面前，我有些傻眼。商铺资料特别多，我是整理再整理，银行是反复再反复，让我有些手忙脚乱，忙的焦头烂额。第一次感觉到力不从心的压力，好在最后在史经理的帮助下还是将其顺利上报了。

在接下来的日子里，几乎每一天都在忙忙碌碌中度过。转眼间到了八月份，随着转正申请的递交，到部门公司的审核，到最后合同的签定，自己终于顺利的转正了。成为荣民的一名正式员工，心里有种无比的自豪感。然而，从工作上来看，感觉自己欠缺的地方还有很多，心里暗下决心，要加倍努力，好好加油！

八月份招行的加入，为公司的回款增添了一个通道。同时，也让我的按揭工作，在针对银行方面有了更强有力的主动性。并且，在自己的努力和同事的协助下，这月的放款数量和额度更是创下，我进公司以来的新高；两家银行放款共计53户，为公司回款3280元。

九月的开始，我将上月的放款量作为自己超越的新目标，积极奔波在两家银行之间，并积极主动得通过多种方式，与银行客户经理拉好关系（尤其是刚加入不久的招行），为自己的当前及后期工作增添法码。

十月下旬，第三家银行——农行加入，每家银行的政策都不太一样，对需要办理按揭给款的客户所提供的资料也有些不同，学习交流，拉关系，自然是第一步。先是和农行把按揭办理需要走的手续从头至尾的理了理。之后的工作，为了使自己更好的掌握好每家银行做过的按揭客户情况，为了把工作捋顺，我开始每天第一时间做工作记录。及时了解每一位按揭客户资料情况，并分配时间，定期到指定银行与客户经理核对已提交客户资料的流程状态。并对问题客户及时和银行沟通，协调，探讨解决方法。

十一月下旬，史经理再次带队去了陕北，针对剩余房源和商铺做宣传工作。将按揭工作重担全权交给我来处理。虽然在这之前，很多工作自己都已能独立完成。但在做事时，之所以能放的开是因为心里想着，实在处理不了的问题有史经理帮忙呢！这时，一个人的时候突然感觉，有些压力。尤其是在针对一些极端问题决策，以及有客户需要洽谈的时候。这时才发现平时自己只顾着忙着做手头事，跑银行，闷头苦干；有些需要深入学习的工作内容和及时了解的政策性的东西有所忽略了。为了使自己不断成熟，既然发现了问题，自然不会让它延续，在后期中，我懂得了更多。

十二月份对我来说，是十分有压力的一个月。因为尽管自己在付出较大努力下，最终的目的——放款量，并不能让人满意。虽然这里面有很大成分是政策影响的原因，但毕竟没能达到自己理想的目标。其中最让人揪心的就是农行，加入一个多月，一直迟迟未能放款，沟通工作几乎天天在做，该及时上报的多数按揭资料也通过了最终审批，后续的保证金和首付款也划到位，但就是不放款。把人整的纠结的要命，晚上回家都睡不踏实！另一个问题是通常年底银行也都紧张，可上面又制定了年底冲刺的任务。冲吧！身在其职，就要拼尽全力。

12月份最终按揭放款59户，放款金额30420000元。

20××年全年按揭放款：485户，放款金额：258850000元。（其中上半年240户，放款金额115530000元；下半年245户，金额143320000元）。

随着公司元旦迎新年联欢酒会的顺利举行，给20××年也完美的画上了句号。那一晚，可以看出来，每个人都很开心，我们销售部更加开心也包括我自己。

加入荣民大半年来，本人敬业爱岗，创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

一、销售部按揭专员是一个充满挑战的岗位，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、工作方法有待进一步提高；

二、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。在20××年里，我将决心认真提高自己工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应该做到：

一、加强学习，提高知识面。努力学习房地产专业知识和相关常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解和学习；

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；

三、注重加强与本部门及公司同事的勾通与协作，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围；并将在按揭给款方面的资金回笼做出贡献，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**权证按揭工作总结范文4**

从20xx年至今，我到公司已经有五个年头了。时间很长，长的让我为公司付出了五年的青春，但是我觉得这五年的青春并没有白费，付出的很值得。因为我在工作的过程中学会了很多很多做人和做事的道理，真的是感觉受益匪浅。时间很短，短的让我没有机会学到更多更好的东西。总之，我是非常感激公司给我的这份值得骄傲的工作。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境和工作模式让我非常满意。第一是领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。因此，自从我进入公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论任何细小的事情都努力做到最好。，对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信这一点，坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功。

随着工作地深入，在工作的过程中，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一种新的磨练历程。回顾这一年我又学会了很多，在遇见困难的时侯，我学会了从容不迫的去面对；在面对挫折的时侯，我学会了去坚强的抬头；在重复而又繁琐的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何沟通和交流；在被银行工作人员刁难的时候，我学会了如何去忍辱负重；以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就把工作做到了最好。在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训。在和同事工作的过程中，学习他们先进的工作方法和理念，扬长补短，共同进步，在沟通和交流的过程中学会谅解他人，宽容豁达。

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结基础上，我认真对照，逐步检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现。在公司领导和同事们的真诚指导和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项优势，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将本人今年的主要工作做以下几方面的总结：

1、在本年度上半年，由于按揭部人员缺少，本人同时兼顾着中行和建行两家银行的贷款业务，能够合理有序的安排好客户的贷款工作。

2、在公司和同事整理了工行和中行已受理的客户贷款资料并上报。

3、接受客服部转交的合同并做了客户的合同备案工作。

4、及时收取客户的按揭资料，并对客户的疑难问题进行沟通和解决。

5、把银行审批下来的贷款拿回公司和同事做了预告登记和抵押登记手续，并做出证和装档工作。

6、把做好的抵押登记证送到银行，及时关注银行的贷款额度做好放款前的相关手续，随时通知客户去银行放贷。

7、对不按时偿还银行贷款的客户进行催收并交售后部处理。

8、本年度建行共办理贷款198户，贷款金额万元。有人说：专业来自沉淀，不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。团队在于沟通，只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队，取得更好的成绩。最后，在元旦来临之际，请容许我代表我们按揭部的几位同事，感谢公司领导和全体同事在一年工作中的支持和帮助，在此表示深深的谢意。在新的一年中，我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位同事的支持，再次谢谢大家，祝大家新年快乐，合家幸福！

20xx年工作计划：

20xx年仍是充满挑战，充满压力的一年。尤其对房地产行业更是一个新的考验。面对市场房价不稳和购房者人心惶惶的形势下，希望公司在全体同事的努力下，仍然能够顽强不息，在困难面前坚强自信，不怕挫败，努力做到最好，依然在嘉峪关做到客户资源最多，房子卖得最好的惊人佳绩，在房地产行业中独领风骚。

在上一年的工作中做的也不是很到位，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看问题有时比较片面，以点盖面，此外在一些问题的处理上显得还不够冷静。在工作中出现过失误，在以后的工作中我会克服这些缺点，努力让领导放心。其次，在业务水平和办事能力上还有待于进一步提高；应把自己放在一个更高的高度看待问题、解决问题，为领导排忧解难，做到让领导省心、公司放心。

在下一年的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作和技能方面的经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。在今后的工作中无论遇到多大的困难都要迎刃而上，忍受压力，自我调节，自我激励。对同事团结友爱，互敬互助，对生活积极向上，充满信心，与部门同事团队作战，尽我自己最大的努力做好本职工作，积极配和各部门做好按揭工作，和按揭部的全体同事们一起努力完成公司下达的任务，为公司的业务目标和飞速发展做出自己应有的贡献。

**权证按揭工作总结范文5**

20\_年度工作总结暨20\_年工作计划

在繁忙的工作中，新的一年就要到来。20\_年是我们稽山房产承上启下的一年。一期A、C、D块8月19日盛大开业，B块进行全方面销售，二期也将启动。这段时间所收获的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

下面，对我的工作进行简单的工作回顾与总结。

1.我自20\_年11月从代理公司进入稽山房产销售部做销售助理工作，在此期间协助易居公司进行（1）每天统计各项数据，如认购、签约、按揭、数量及额度。（2）每天来人、来电情况的统计。（3）每天的销售工作日志及发送。（4）每周统计案场销售人员登记的来人记录并进行整理（5）销售资料的整理，数据统计等工作。（6） 各种周报、月报发送。

2.自20\_年1月中旬后，从销售部销售助理岗位调到按揭专员岗位。现在的按揭贷款工作主要采用一对一的服务贷款客户。在销售部同事的协助下，很快的能完成按揭贷款客户资料的收集与整理，为了按揭贷款客户信息的真实度做出了保证，以及我公司与担保公司和银行手续的快捷，并与担保公司、银行、房管局建立的紧密的合作关系，保证了我公司的按揭手续能在第一时间进行办理放款。

邯郸房管局诚信担保公司于20\_年9月以后规定，所有的按揭贷款客户都要先办预告登记证，才能办理按揭贷款手续，所以我部门与房管局诚信担保公司部门有了更为密切的合作关系。

因为按揭贷款的工作性质，我部门与担保公司、银行、房管局等部门经常发生工作联系，在日常接触中我们积极配合工作，使他们能够为我们做最好、最快、最大的帮助和服务。

在我们大家的共同努力下，20\_年我们共完成？万按揭贷款任务，其中银行放贷？户，金额为？元。按揭改分期为？户？元。（以上数据统计截止时间为20\_年12月18日）。在按揭贷款工作过程中，我和销售部的同事共同说服很多客户放弃按揭贷款，改为一次性付款或分期付款将剩余房款付清，这样也省去了很多的步骤及时间，为我公司的资金回笼加快了速度。

3.一些按揭贷款客户存在的问题，尽管我们在付出较大的努力后，取得了一些微小的成绩，但是与公司对我部门的要求相差甚远，我会尽最大的努力去做到最好。这里的问题有些是客观的原因，也有些客户本身的原因。

(1)客户本身就是知道自己有不良还款记录，仍要贷款，结果贷不下来，还拖着不来交，这就要销售员进行配合督促客户尽快交清剩余房款；

(2)客户交完首付后，既不来交贷款资料也不签合同，最后导致联系不到本人；

(3)有些客户知道放款后，自己就要开始还款，所以客户觉得拖的时间越久对自己越有利。其次我们这里的销售员拿到客户首付后，便将客户推到贷款人员那里，不再管了的现象大有存在，所以要采取销售人员对按揭贷款客户负责到底的制度。

20\_年度工作计划

1.加强工作力度，从被动的工作转为主动工作；

2.严格遵守认真执行公司的各项规则制度；

3.认真负责的协助副经理做好按揭贷款工作，对按揭贷款客户进行资料收集、整理、递交、审批、放款工作；

4.认真负责管理购房按揭贷款客户的资料；

5.负责对逾期未能提交按揭贷款资料的客户进行催缴；

6.陪同按揭贷款客户办理所有手续；

7.完成上级主管领导交办的其他工作。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，我要积极的提高自身各项业务素质，在今后工作中，一定认真总结经验，克服不足，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，努力把工作做得更好，将在按揭贷款方面的资金回笼做出贡献。

**权证按揭工作总结范文6**

呵~~看你的问题应该猜到你在这个公司作按揭员之前没有过类似的工作经验

入职2个月你都做了些什么工作哪？

入职培训？公司流程学习？业务熟悉？实质工作？

在实质工作中你又都做了些什么哪？与客户对接？与银行对接？与房管局对接？

在实质工作中你又碰到了什么困难哪？

你又是如何解决的？单兵作战还是团队协作？

在以后的工作中，你有什么目标和发展方向？

仔细想想我的上述问题，写下来，就是你的工作总结了。

相信自己，加油！

**权证按揭工作总结范文7**

在工作方式上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤着手、勤动脑，以博得客户对我行业务的支撑。在实际工作中可能做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得悉咱们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔先容，自己又几回登门访问，向客户宣扬我行的服务优势和产品上风，终极压服客户打算将130万的分地款存入我行，我晓得这还不是最终的胜利，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动帮助客户收集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到

业务员工作总结-业务员工作总结 销售业务员个人工作总结

业务员工作总结 | 业务员年度工作总结 | 业务员年终工作总结 | 业务员个人工作总结

自从我20XX年XX月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20XX年XX月，我总共完成了XXXX万元的销售额，完成了全年度销售额的XX%。现将XX年以来的销售工作总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格

按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

1、具有合法有效的身份证明；

2、收入稳定，信用良好，具有按期偿还贷款本息的能力；

3、已签订符合有关规定的购房合同；

4、有贷款人认可的合法有效的担保；

5、具有首期付款能力。（首期付款比例详见下文）

6、贷款人规定的其他条件。

注：外省市居民只要能提供在本市的有效居住证明、工作单位的收入证明等相关资料，就可以申请个人住房按揭贷款。

申请贷款需提供的资料为：

需要提供下列资料的原件及复印件：

1、合法有效的身份证明；

1）身份证及军官证等；

2）户口簿（首页、地址页、本人主页、变更页）；

3）非北京市户口的申请人还需提供北京市《暂住证》或北京市《工作居住证》之一；

2、个人职业收入证明（我行统一印制格式的原件）；

申请人可提供的职业证明应包括以下资料之一：

工作证；公务员证；执业证；资格证；单位出具的职业证明；我行统一制式的职业收入证明；劳动合同；个体工商户营业执照；其他可作为职业证明的文件

职业收入证明若为我行统一制式的，则留存原件。

3、首付款凭证；

4、购房合同（或预售合同）；

5、在北京工行开立的个人活期结算账户存折；

6、已婚者还提供下述资料：

1）婚姻关系证明；

2）配偶合法有效的身份证明文件（身份证、户口本等）；

3）要求配偶到现场签字，如不能到现场签字，需出具经公证的授权委托书；

7、有共同借款人的，需借款人各方在《谈话记录》中作出明确共同还款责任的书面承诺；

8、银行要求提供的其他资料。

1）具有完全民事行为能力的自然人。

2）具有城镇常驻户口或有效居留证证明

3）稳定的职业收入，信用良好，由偿还贷款本息的能力

4）具有购买住房的合同或协议

5）能够支付不低于购房价款20%的首期付款

6）同意以所购房屋作为贷款抵押物，或提供贷款银行认可的资产作为抵押物或质物

7）贷款银行规定的其他条件

个人住房按揭贷款

个人住房按揭贷款是指银行向借款人发放的用于购买自用新建住房的贷款，即通常所说的“个人住房购置贷款”。

一、特点和优势

全方位、高标准满足您购买自用普通住房的融资需求。

二、服务渠道

时光流逝，转眼间我在中信银行信用卡中心学习成长中已渡过一年半。回首走过的时光，很荣幸能够得到领导的`指导和帮助，与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。我心中最大的感受便是要做一名合格的客户经理不难，但要做一名优秀的客户经理就不那么简单了。我认为：一名优秀的客户经理不仅要为人谦和正直，对事业兢兢业业，而且在思想上、业务能力上更要专研，需要向大家学习的地方还很多。对前期的工作简单做以下三方面总结：

**权证按揭工作总结范文8**

我也取得了巨大的收获，在学校的时候，对银行并不陌生，但那时的了解都是停留在经济理论上，宏观层面上的，对银行的具体业务不是非常的了解。来到专柜后，才发现银行并不是以前认识的那样只经办单纯的存取钱业务，还有许多的业务是我所不知道的，要学习的还有很多。在同事的帮助下，现在我基本上熟悉了储蓄专柜的运行流程，对个人金融业务的x操作系统达到了较为熟练的操作，能够作为一名现金柜员独立的上岗操作，承担相应的责任和义务，接受绩效管理的综合评估和相应的激励约束办法。

我还利用空闲时间认真学习其他相关金融业务知识，开拓学习空间。凭借自己对文学的爱好，和平日的多加练习，具备了一定的文字总结、调查统计分析能力，能够及时对客户服务中发现的市场需求、产品和渠道等方面存在的问题以及客户建议等形成分析，以争取用的办法来解决问题和困难。

总之，在本次的实习锻炼过程中，我不仅学到了很多在书本里没有的知识，还更加确定了我的学习锻炼目标，端正了我的工作态度，考验了我的工作热情和耐性，更加坚定了我的工作决心。同时，在与x人的接触中，团队、敬业、创新、奉献的精神地鼓舞了我，诚信亲和，严谨规范，求真务实，拼搏进取的x作风也深深地留在我的脑海中。这段时间来，我也感受到自己在多个方面的不同程度有了提高和进步，为以后学习会计和客户经理岗位打下良好的基础。好的开始是成功的一半，相信在接下来的实习锻炼计划过程中，我会以更饱满的热情，争取学到更多的知识，保质保量地完成基层锻炼工作。

个人住房转按揭贷款，是指已在银行办理个人住房贷款的借款人在还款期间，由于所购房屋出售、赠与、继承等原因，房屋产权和按揭借款需同时转让给他人，并由我行为其做贷款转移手续的业务。

服务特色 1.迅速、高效满足您按揭贷款转移的需要。

2.针对性强，专为商业用房客户设计。

3.还款方式灵活，多种还款方式组合。

申请条件

借款人因购置或接受赠与、继承原借款人房产申请转按的，须具备如下条件：

1、原借款人必须还清到期尚未归还的本金、利息和罚息；

2、原借款人对所购房屋具有合法处置权利，房屋未设定其他权利；

3、因房屋出售申请转按的，房屋必须为现房，且已取得房屋产权证；因房屋赠与、继承等原因申请转按的，所购房屋产权转移必须符合有关法律规定。

贷款额度

因住房出售申请转按的，贷款额度最高不得超过该房屋交易价格或评估价值（以较小者为准）的70%，商用房最高不超过50%；因房屋赠与、继承等原因申请转按的，转按贷款额度不得超过原贷款余额。

贷款期限

个人住房转按贷款期限与房龄之和不得超过30年，个人商用房转按贷款期限不得超过10年。同时房龄一般不超过15年。

贷款利率

个人住房转按贷款利率最低按中国人民银行相应档次基准利率倍的下浮利率执行；个人商用房转按贷款利率按中国人民银行期限利率执行。因房屋赠与、继承等原因申请转按的，贷款利率按原实际贷款期限加转按贷款期限对应的档次基准利率的倍下浮利率执行。

申请贷款应该提交的资料

您在向银行申请个人住房转按揭贷款时，应和原借款人共同填写《中国工商银行个人住房转按揭贷款申请审批表》；对因原借款人死亡申请转按的，可由转按借款人单独填写申请审批表；原借款人因其他原因不能填写该表的，可由其代理人代为填写。同时需要提供如下资料：

1、因房屋出售申请转按的，须提供《房屋买卖合同》；房龄在5年（含）以上及贷款人认为需进行评估的，转按借款人应提供由贷款人认可的房地产估价机构出具的房屋价值评估报告；

2、因房屋赠与申请转按的，须提供赠与合同和公证书等有关法律文书；

3、因房屋继承申请转按的，须提供原借款人死亡证明和有关该房产的继承公证书；

4、因夫妻离婚等其他原因申请转按的，须提供夫妻离婚证明和法院关于夫妻财产分割的判决书或经过公证的财产分割协议，且其中必须对该房屋产权的归属做出明确说明；

5、以所购房屋抵押的，房屋转让须经抵押权人出具同意转让的文件；

6、房屋产权共有的，须经房屋产权共有人出具同意转让的证明；

7、银行要求提供的其他文件。

操作指南

参考个人住房按揭贷款操作指南。

（以上内容仅作参考，具体办理标准以中国工商银行当地分行规定办理。为节约您的时间，请在办理相关手续前，详细咨询当地工商银行。）

按揭专员20\_年工作总结

从20\_年至今，我到公司已经有五个年头了。时间很长，长的让我为公司付出了五年的青春，但是我觉得这五年的青春并没有白费，付出的很值得。因为我在工作的过程中学会了很多很多做人和做事的道理，真的是感觉受益匪浅。时间很短，短的让我没有机会学到更多更好的东西。总之，我是非常感激公司给我的这份值得骄傲的工作。就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境和工作模式让我非常满意。第一是领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。因此，自从我进入公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论任何细小的事情都努力做到最好。，对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信这一点，坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功。

随着工作地深入，在工作的过程中，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一种新的磨练历程。回顾这一年我又学会了很多，在遇见困难的时侯，我学会了从容不迫的去面对；在面对挫折的时侯，我学会了去坚强的抬头；在重复而又繁琐的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何沟通和交流；在被银行工作人员刁难的时候，我学会了如何去忍辱负重；以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就把工作做到

了最好。在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训。在和同事工作的过程中，学习他们先进的工作方法和理念，扬长补短，共同进步，在沟通和交流的过程中学会谅解他人，宽容豁达。

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结基础上，我认真对照，逐步检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现。在公司领导和同事们的真诚指导和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项优势，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将本人今年的主要工作做以下几方面的总结：

1、在本年度上半年，由于按揭部人员缺少，本人同时兼顾着中行和建行两家银行的贷款业务，能够合理有序的安排好客户的贷款工作。

2、在公司和同事整理了工行和中行已受理的客户贷款资料并上报。

3、接受客服部转交的合同并做了客户的合同备案工作。

4、及时收取客户的按揭资料，并对客户的疑难问题进行沟通和解决。

5、把银行审批下来的贷款拿回公司和同事做了预告登记和抵押登记手续，并做出证和装档工作。

6、把做好的抵押登记证送到银行，及时关注银行的贷款额度做好放款前的相关手续，随时通知客户去银行放贷。

7、对不按时偿还银行贷款的客户进行催收并交售后部处理。

8、本年度建行共办理贷款198户，贷款金额万元。

有人说：专业来自沉淀，不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。团队在于沟通，只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队，取得更好的成绩。最后，在元旦来临之际，请容许我代表我们按揭部的几位同事，感谢公司领导和全体同事在一年工作中的支持和帮助，在此表示深深的谢意。在新的一年中，我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位同事的支持，再次谢谢大家，祝大家新年快乐，合家幸福！

按揭专员20\_年工作计划

20\_ 年仍是充满挑战，充满压力的一年。尤其对房地产行业更是一个新的考验。面对市场房价不稳和购房者人心惶惶的形势下，希望公司在全体同事的努力下，仍然能够顽强不息，在困难面前坚强自信，不怕挫败，努力做到最好，依然在嘉峪关做到客户资源最多，房子卖得最好的惊人佳绩，在房地产行业中独领风骚。

在上一年的工作中做的也不是很到位，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看问题有时比较片面，以点盖面，此外在一些问题的处理上显得还不够冷静。在工作中出现过失误，在以后的工作中我会克服这些缺点，努力让领导放心。其次，在业务水平和办事能力上还有待于进一步提高；应把自己放在一个更高的高度看待问题、解决问题，为领导排忧解难，做到让领导省心、公司放心。

在下一年的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作和技能方面的经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。在今后的工作中无论遇到多大的困难都要迎刃而上，忍受压力，自我调节，自我激励。对同事团结友爱，互敬互助，对生活积极向上，充满信心，与部门同事团队作战，尽我自己最大的努力做好本职工作，积极配和各部门做好按揭工作，和按揭部的全体同事们一起努力完成公司下达的任务，为公司的业务目标和飞速发展做出自己应有的贡献。

岁末将至，回想这一年来，我始终保持着＂道虽通不行不至，事虽小不为不成＂的人生信条，在工作中紧跟支行引导班子的步调，缭绕支行工作重点，精彩的完成了各项工作任务，用智慧跟汗水，用举动和后果体现出了爱岗敬业，忘我贡献的精力。下面我从三方面对自己20xx年工作进行总结：

**权证按揭工作总结范文9**

今年在领导的关怀和支持下、在同事的关心和帮助下，我严格以一名部门工作人员的标准要求自己，积极加强政治学习，对业务精益求精，认真做好领导布置的每一项任务，同时虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，很好的适应了工作。特将20xx年工作情况总结如下。

一、政治思想方面

一年来，我始终铭记领导的教诲，思想政治清醒、坚定，对上能够理解文件精神，对下能够体察民情、做好群众工作，在工作中要做到“想干事、能干事、干成事、不犯事”；珍惜机会，做好人民的公仆，争取向组织交一份满意的答卷。在工作中，我做到了凡是到我部门来的客人，无论是来开会还是来办事，都会微笑待之，对于来办事的群众，我会尽快为其办理，如果需要等待，会告诉其原因并说明办理时限，如果来我部门办事的群众在约定的时间还未过来，便主动打电话告知。对于一些紧急情况，则利用自己休息时间加班加点来完成。

二、工作学习方面

我所在的投资部头绪多而杂，哪方面做得稍有不周，就会产生不良影响。因此工作中我始终树立高度的责任感、紧迫感和使命感，树立政治意识、大局意识、服务意识，不断提高工作的自觉性、主动性，加强与同事间的团结协作、互相配合。同时在工作中敢于创新、提高效率，做到眼勤、笔勤，着力捕捉有价值的信息，及时反映社会舆情。在工作中，我也深切地感受到，投资科工作涉及面广，要真正做好这一工作，就要有一套过硬的功夫，要不断加强学习和更新知识，不断提高自身素质。因此，学习是永远的选择。通过这些学习和培训，使我的业务能力得到了加强。

三、工作不足

回顾我一年来的表现，虽然说取得了一定的成绩，但同时也存在不足。首先，个别工作协调的不是十分到位；其次，开创性的工作开展的不多，大部分工作都是领导指明了方向或是列好了提纲后才开始开展的。面对这些问题，在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，自觉的加强政治理论学习和业务知识的学习，虚心向老同志学习，克服自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习上有更大的进步。

虽然到部门工作已经快一年半了，但无论是在本职工作方面，还是在接人待物方面都存在着很大的不足。因此，对于领导对自己提出的批评和意见要虚心接受、及时改进，自己也要向先进看齐，多与同事交流心得、取长补短，逐步完善自己。

**权证按揭工作总结范文10**

时光飞逝，岁月如梭，在这辞旧迎新的时刻，回顾过去的一年是丰收的一年。今年我有幸担任了餐饮部经理，感谢中心领导班子对我的信任，感谢的大家对我的支持。我部在中心领导班子的正确指导和各部门的大力支持下，通过全员的共同努力圆满的完成中心交给的各项工作任务，无论在社会效益还是在经济效益上都取得较好的成绩，现对餐饮部今年的工作进行以下总结：

一、学习培训方面

我作为中心的一员，积极参与中心组织的每一次学习培训，我部还积极参加了中心组织的优质服务质量月活动，并进行交流座谈总结，通过一个月的活动和外请老师的培训，不仅提高了自身的综合素质和管理水平，更重要的是让全员学到了更多更广的业务知识，提高了整体的工作质量和基层管理人员的水平，同时还活跃了气氛让全员对餐饮工作有了一个更高的认识，促使我部工作不断的进步。

二、管理方面

我部按照要求制定并启用表格化精细管理，从厨房的高档原料进货跟踪，日耗统计到前厅的日常卫生纪律考核一律使用制定的表格严格执行，同时还制定了优秀员工每季度出去学习的方案，这样既稳定了员工队伍，还激励了员工的上进心，尤其是管理层每月做上桌率和投诉率的统计考核，要求部门管理人员和基层领班以身作则、率先垂范、做好表率，执行好中心提出的现场管理、走动管理、沟通管理、通过新的管理方法的实施，提高了全员的责任心，餐饮部整体水平得到进一步的提升。

三、出品和服务方面

近几年来餐饮业突飞猛进的飞速发展，给我们带来了很大的压力，但是我们没有被压力压倒，是把压力变为动力，积极向前，拓宽思路，不断的向外学习交流，同时中心领导特别重视餐饮部的发展，把餐饮部定为中心全年利润增涨点。所以对我部工作支持力度特别大。不惜重金外聘调整厨师，提升技术力量，增加菜肴的花色品种，提高饭菜质量，定期派厨师去知名度较高的酒店去学习考察，要求每季度出新菜以满足不同宾客的需求，尤其是在接待xx时，我部在中心领导班子的正确指导下由原来的桌餐改为分餐制，经过精心的准备，顺利的完成了接待。

四、安全卫生和节支方面

安全是一切工作的前提保障，安全工作高于一切，我部门作为中心的消防重点部门，更是重视安全，为了提高全员的安全消防意识，制定了严格的值班管理制度，要求每日值班经理、基层管理人员和服务人员按照要求严格执行，并做好安全记录。卫生方面，随着人们生活水平的的提高，对食品卫生要求也越来越高，所以，我部在食品卫生上从源头抓起，过期的，劣质的，三无产品绝对不允许进入我店。

【部门年度工作总结(15篇)】

**权证按揭工作总结范文11**

对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，刚刚过去的一年里。确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，积极联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

要把握好现在和将来。以下方面的考虑上，没有辉煌的过去。今天我参加部门主任职位的竞争:

梅花香自苦寒来”道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。公司组织的学习争做式优秀员工的活动中，深深懂得“宝剑锋从磨砺出。认真学习，体会精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

平时爱读营销方面的书籍，拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。热爱是最好的教师”热爱业务工作。也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。工作中，严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

XX年里，如果能够竞聘成功。会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作:

做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，加强学习型组织的建立。不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

出发时要做工作安排，制定详细的工作计划。平日的工作中。制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，搞好农化服务。与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者—农民。

完善客户档案。XX年里，加强客户关系。会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”精神，扎实工作。和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

会尽职尽责勤奋工作，相信我不会辜负大家的希望。与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

还需要实践的检验，以上是下一步工作的想法。还需要领导和同志们关心帮助支持。如果我竞争不成功，将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

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