# 中介协会年度工作总结(共45篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-08

*中介协会年度工作总结1感谢各位领导对我的器重和栽培，身为一个店长，我扪心自问我为工作付出的够多吗。反思之后我觉得我的确是始终在为店面管理、业绩努力打拼着，但是很遗憾，这个月没有业绩，痛定思痛我总结了一下原因，同时制定了下个月的工作计划，争取...*

**中介协会年度工作总结1**

感谢各位领导对我的器重和栽培，身为一个店长，我扪心自问我为工作付出的够多吗。反思之后我觉得我的确是始终在为店面管理、业绩努力打拼着，但是很遗憾，这个月没有业绩，痛定思痛我总结了一下原因，同时制定了下个月的工作计划，争取尽努力冲刺好的业绩。

首先，房地产行业的大形势不太景气，国家不断出台的调控政策，以及新楼盘项目竞相出台的优惠政策吸引了相当大的一部分购房者。其次，国家不断推出保障性住房，吸引了一部分购房者。再其次，地产商手里积压了很多地块，迫于成本压力以及为了更好的周转资金，都加大了开发力度，因此房源更为广泛。最后，x月份为销售淡季，加之好多购房者都在观望房地产的走势，因此本月没有作出业绩。

虽然大形势不乐观，但是我们更要在逆境中摸索向前，为了提升业绩，下个月的工作计划如下：首先，思想是花，行动是果，态度是决定着一件事情能否成功的关键，因此要对员工进行思想动员，让员工用更加积极热情、饱满的态度开创新局面，全身心的投入到工作之中，并加强团队精神和合作意识，共同为了业绩冲刺。一个公司运行的好坏和管理者有着直接关系，所以我本人还要更加注重学习如何管理及维护的新理念。其次，对员工进行一次系统培训，包括逆境中的开发客户、销售技巧、客户维护、服务礼仪等具体事宜，尤其是要对新入职的员工进行系统培训。

房屋中介公司就是一个提供服务的公司，只有更好、更优质的服务才能留住客户，要满足客户的不同需求，这里的客户既包括房主也包括购房者，对于房主我们要做到分清其要求，优质的A类房源出手要迅速，B类、C类的要看行情而定。对于购房者我们要做到及时、准确、快捷的按其需求推荐房源，买房是大事，购房者必然会对房子左挑右挑，甚至会刁难我们，但是无论如何不能对购房者耍态度，要想方设法让其满意，直到他挑不出任何毛病来。如果暂时没有其所要求的房源，要尽可能留住电话等有效联系方式，以便二次跟进。

微笑是一朵人人都爱看的花，两个初次见面的人在前3秒钟就决定了这两个人日后的关系如何，所以，我们的员工不论在何种境地都要记得微笑。再其次，主动出击，扩大宣传，争取让更多的客户看到我们，从而争取到更多的优质房源，提升房源信息更新率。我有一个不太成熟的想法，盈利是一个公司的出发点，但是当我们回报社会时，社会也会回报我们，所以，我想推出一些惠民服务，义务帮扶等善举，公司所有的员工都要参加。

最后，采取激励措施，包括物质奖励和精神奖励，精神满足对员工来说也具有一定的刺激作用，在门店设置奖金发放一览表，让员工看到付出和回报是成正比的，并且保证及时发放奖金，对超额完成任务者实行奖励，同时有压力才会有动力，对员工下达硬性指标，每名员工都要制定出自己的工作计划，包括：日拜访量、周拜访量、月成交量等细节，必须百分百的完成任务，当然包括我自身也要以身作则，一切为了开创更好的业绩而努力，请各位领导放心，我们会以更加饱满的状态开创新局面！

**中介协会年度工作总结2**

1、建立建全了安全组织机构、安全生产监管工作领导小组、安全巡逻工作领导小组、安全经营单位统计表。

2、每月一次安全大走访，对企业经营单位水、电、煤气、消防器材情况监督走访。

3、组织居民和社区干部共42人参加春节消防、交通安全知识培训班2次。

4、统计2201、2202楼门前灯、楼道灯破损情况，21个坏的、15个好的。

5 、牢记“4、17”火灾教训，在社区门前出了黑板报、发放了宣传单等向居民宣传防火知识，强化了防火意识。

\_\_湖销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有八个多月的时间了。从201\_年4月底入职到现在，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后努力只有自己知道，当然更少不了同事们的帮助。因为是第一次接触置业顾问的工作,所以刚来的半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有了一定的认识。5月份的下半月经考核后转为实习置业顾问。开始独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在主管和同事的协助下，都顺利将工作完成,从中很快得到成长。一个月后自己对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此,经公司批准于201\_年7月底转为正式置业顾问。

但是由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响,\_\_房地产市场从6月份开始进入了销售淡季,成交量明显下降。公司楼盘8月、9月的成交量屈指可数。所以我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分改善性客户对市场的观望心理较强，刚性需求客户也说要等到12年上半年再考虑定房，不差这半年。从十月份到现在共接待各类来访客户60组左右,接听各种客户来电80人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。在这期间不断的学习、锻炼、提升自己的业务能力，同时也积累了一些意向较好的客户，为后来的有效成交奠定了基础。

总的来说，在公司工作的这段时间里，收获很多，积累了一些经验，总结出一些心得，希望自己在201\_年把工作做的更好，保持一颗良好的心态。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，我们每天工作在销售一线，面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面对工作和生活。要有一颗宽容心。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。要有上进心，主动去做应该做的事情。克服拖延和懒惰的习惯，把它从你的个性中除掉。以诚相待，取得客户信任, 反之你所说的一切都将起到反效果。 第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。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。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，他们就会将喜爱传递。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，中立的评价其他楼盘，增加客户的信任度。在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解 , 这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

非常感谢公司领导给我这个锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

时间飞逝，不经意间20\_\_年已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到 \_\_小镇 销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有九个多月的时间了。九个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是于20\_\_年3月底加入公司的,刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触置业顾问的工作,所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到4月份的下半月经考核后开始转为实习置业顾问。开始真真正正独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成,也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此,经公司批准于20\_年4月底转为正式置业顾问。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响,海南房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季,成交量明显下降。我司楼盘的销售情况也不例外,成交量特别是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户50组次左右,接听各种客户来电100人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更高兴的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的机会，高兴之余也有压力，我们出去都不想空手而归。于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担心终于落定了。在展会即将结束时我接到公司的安排，在国庆期间要我自己一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好机会，于是乐意接受了安排。一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对项目的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在积极的电话回访下，10月4号还是有一位自己的四川客户亲自来到海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终只有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有机会领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了\_\_小镇项目首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时间，做好接待计划。接机、查房、预算相关交房费用、推荐装修方案、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，相互帮忙，团结一心，也学习了新的知识和经验。

还有就是本人在这将近一年的时间里，严格要求自己遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加公司或部门的各种培训及考核，不断改进、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自己保留一个好的心态，使之快乐。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望20\_年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点:

1.保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。a.控制情绪 我们每天工作在销售一线，面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面对工作和生活。b.宽容心 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。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。c.上进心和企图心 上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。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。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 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。

5. 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，他们就会将喜爱传递。

6. 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，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8.加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解 , 这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

20xx年马上就要过去了，转眼又要进入新的一年。新的一年充满的挑战与机遇。回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触过的事物和事情；见识了很多从未见识过的。今年开始的限购政策，国际广场商业项目的开发及销售在这一年也开展了，本年度即是公司开拓进取的一年，也是公司创新改革的一年，作为中正地产的销售人员，今年完成了自己很多个突破。

今年中国的房地产市场发生了翻天覆地的变化，全国住宅限购令的颁布使得全国的住宅销售深受影响。但是通过公司领导的努力，销售政策的改变以及对我们的销售培训，使我们对于限购令的恐惧完全排除，在销售过程中对于限购令的解答和对于客户的担忧可以游刃有余的解答。客户也可以完全的接受我们的讲解。

同时公司的第一个商业住宅项目国际广场也在今年起航了，这是公司战略发展中非常重要的一个项目，前期的住宅销售工作基本没什么困难，接待客户一周便开始销售，销售效果非常的好。项目的位置以及公司的品牌还有合理的定价为项目的住宅成功销售奠定了坚实的基础。限购令对于住宅销售的影响并不是很明显。而且作为xx地产第一个真正意义上的商业地产项目，公司对于国际广场的商业部分灌注了心血及汗水，对其成功的推出和销售充满了信心。作为公司的销售人员，刚刚开始接触时我倍感压力。通过前期的培训以及组织的北京考察学习，把公司的商业模式以及理念充分的理解了，而且公司领导的多次亲临指导，使我们对于国际广场商业的问题都迎刃而解，而且通过xx个多月的接待客户以及每天的问题汇总和不定期的领导亲自解答，让我们基本完全掌握了国际广场商业的产品以及公司所想要表达的理念。让我们在销售过程中对于客户的解答充满自信。

在今年年底的时候，全国楼市的宏观调控更加严格，负面新闻充斥各大媒体，住宅的销售工作受到了影响。但是通过公司领导的亲自多次培训和开会分析，让我们对于调控的有了充分的理解，而且在解说说辞上有了自己的方式，对住宅的销售受到的影响程度降到了最低，所有的销售人员对于明年住宅的销售充满了信心。

在这一年中我也充分认识到了自己的不足之处：

因为自己比较年轻，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我觉得存在着较大的欠缺。所以平时要多学习专业知识，有什么工作上的问题可以和同事之间商量或者问上级领导得以解决。

作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以在个人素质以及礼仪方面还需要进一步加强。在高素质的基础上还要加强自己的专业知识和专业技能。这样才能算是一个合格的优秀销售人员。在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个太原乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

＂人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。＂新的一年，新的形式、新的要求、新的方案，全新的开始，全新的一年，全新的未来。xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心在新的一年里再创新成绩，再上新台阶，为公司的发展、振兴做出更大贡献。

在此，我非常感谢领导给我的锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，20xx年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理措施》落实\_关于加强房地产市场调控的.重要举措，整顿治理房地产市场平衡，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利息0、25个百分点，上调个人住房公积金贷款利息。五年期以上个人住房公积金贷款利息上调0、20个百分点。以上信息，都竖家在今年出台强制执行的新，致使房价有所缓解，但是贷款利息的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

18年上半年，全体职工在领导的指挥下，每个人都主动努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我毛司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够主动去寻找。

公司的其他业务，我们也都主动去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要诗司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点

一，上班时，工作不够主动，比较懒惰，房源不及时更新。

二，接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

三，最重要的就是专业知识还不够强。有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

如果在一年前你问我：你喜不喜欢做业务？我的答案绝对是否定的！业务曾经是我最讨厌的一个职位，也是我避之不及的职位。但是今天你如果问我：让你去做文职工作，你肯吗？那我的答案肯定也是否定的！因为在一年的打滚里我已适应了业务生涯，溶入到了这个角色之中。

没错，没做业务之前我以为自己这一辈子应该就是在文职这个岗位呆下去的，不会有什么波浪，也不会有大的收获。在那个时候，心智仍然停留在大多数女孩的意识里，平平稳稳的工作，这就是女孩子应做的事。走上业务这一块并不是我自愿的，因为工作需要，也是有点私心，总觉得自己不能碌碌无为的过一生，必须想办法的提升一下自身素质！如何提升？那应该要从业务做起！有句话是这样说的：从一个公司的每个部门、每个工作都尝试过，那么当自己拥有事业的时候那就事半功倍！当我都尝试了这些工作之后（老总及财务还没尝试），从一个角度来看，我是辛苦的，从另一角度来看，我是幸运的，一路中国给了我施展才华的平台，而我回报以我的努力及热情。滴水之恩涌泉相报，这就是我的个性！

技巧，对于做业务的人来说是个很重要的环节，其次是产品知识，熟透了产品那客户半夜打电话来咨询也能随口拈来、对答如流；心态是很重要的，每一个人都有惰性，这时候要有旁人的指引的，更多的靠自觉，凡事要旁人教，那一辈子也不会成长！

一年来，足足一年，我曾经无助，曾经彷徨，最终找到了方向，虽说不上得心应手，却也略有成绩，的收获在于令自己成长了不少，业务，是一个很好的炼油缸！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了第二个里程，回顾这第一个里程，作为一名房产中介经纪人，深深感到房产市场蓬勃发展的热气，体会到每个经纪人之间拼搏的精神。

我是去年12月加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说一个陌生行业，不管以前有多少辉煌，现在是一段新的开始，新的憧憬。从做进公司做经纪人那一天起我告诉自己我要做房产中介的champion，作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠，是每一名经纪人的梦想。

经过了市场调研，销售培训以及技能培训等多个环节的考验，终于接近了一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。

经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，需要各方面强化自己的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

刚开始，我的业绩并不好，尽管也很用心，带看，派单，驻守，电话跟进这些都很努力去做，却不见成效，看着别的同事天天都有业绩，有的还成交几百万的别墅，心里有说不出来的滋味。难道就比别人差，我告诉自己，我也很优秀，别人能做到的我也一定能做到。

我知道在工作中光有热情是不够的，还需要抱着一种平常的心态，于是不断提醒自己别人成交是别人的运气和能力，我想自己现在要更加努力，目标就是要征服客户。我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始自终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切感，我的第一单就这么签下来了。

接下来，我便做得更加得心应手，慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，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。经过这几个月的磨练，我可以立完成任务，更可以很自豪的说我现在是一名合格的经纪人，并且一直在努力做好自己的本职工作。

在房产中介这个行业，我无时无刻都处在一个学习、打基础的过程。对于每个经纪人来说这份工作休息时间很少，就是春节许多人也不准备回家，一开始大家都还不大适应，但很快就习惯了，毕竟我们都在为自己的目标努力奋斗。

作为一名经纪人，在别人眼里是值得羡慕的，因为年薪10万对于这一行业来说不是梦，看着每个人光彩的一面，可又有谁知道我们要承受的压力，大家都是在风风雨雨中挺过来的。这段时间里有过恢也有泪水，在我最苦的那段日子，整整两个月没有开单，于是我拼命寻找客户，不放过任何一个机会，付出总算有了回报。

我相信只有从事了这份职业的人才能体会到它的艰难和辛酸，我曾经派单派到手软，挨家挨户上门寻找房源，被小区保安拒之大门外，打电话被业主骂，这些我都一一坚持下来，看着别的同事都那么认真，也就更加努力寻找客户。

当然也有人不削这份工作，在他们看来经纪人没素质，没文化，就靠骗。但是无论怎样。我要说的是：诗司培养了我，告诉我：坚持做正确的事、先做人后做事的道理，始终保持“最信赖经纪人形象”，同时让我明白自己的价值，“中介”仅仅是房地产经纪人最基本的工作内容之一，我盲作的重心是：运用我们专业的知识，丰富的从业经验以及相关事物的数据分析，通过优质的服务帮助客户解决困难，节约客户相应的投入成本，包括时间和精力成本，实现利润的最大化。

因此，每次接电话或接待客户时候我都告诉自己微笑面对每一个客户，拿出我的专业知识，替他们解答问题，尽可能帮助我的客户，每每成交一单业务看到客户挑选到满意的房子，露出欣喜的表情时，自己就会有很强的满足感。

作为一名房产中介经纪人，平凡且快乐，而又给人信心，能憧憬光明的未来。这份普通到不能再普通的职业，我会努力做好它，今天的业务员就是明天的业务经理。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我相信，在新的一年将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训;师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识;综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

透过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，构成系统资料。为我们刚参加工作的员工带给了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身职责制的管理，明确职责，强化管理职责卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保建立精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的状况下，要确保控制点施工任务按时完成，务必精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为××事业添砖加瓦。

20\_\_年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20\_\_\_年初，经过公司与物业的洽谈，对我公司进驻小区合作达成了共识，于20\_\_年月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20\_\_年新的一年的工作设想。

一、关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

二、取得的工作业绩

进驻已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源套，佣金收入约为元;出售、贷款及其他业务为。主要原因是门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

三、存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

四. 对公司的建议

1.用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2.重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

五、20\_\_年的工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在20\_\_年里实现三跨。

岁月荏苒，时光如梭，转眼来到\*\*房地产公司已2年有余，能够成为公司的一员，我感到十分荣幸。在这段不长的时间里，虽没有做出太多骄人的成绩，但却让我收益颇多。如今在繁忙的工作中又将迎来崭新的开始，回顾过去一年的工作历程，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，通过自身的努力，基本完成了本职工作，同时也取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下总结汇报。

**中介协会年度工作总结3**

开头：又一个月过去了，\*\*\*假期一过，感觉时间飞逝般的告别了金秋十月。外语学院勤工助学分中心在本月\*做了不少工作，现将个人工作总结报告如下。

第一：上个月在老区校外开拓的工作岗位在十一黄金假期后的第一周里进行了岗位落实。我们共安置了六名大一新生，并按照学校关于校外青工助学岗位的安全告知规定，\*\*新生分别与厂家签订了《西南科技大学校外学生勤工助学协议书》，作为工资和安全的保障。

第二：遵照学校勤工助学的\*\*安排，我们部门全体人员参加了持续五天的西南科技大学勤工助学\*\*干事培训活动，内容涉及专业工作知识、心理培训和能力训练等。通过此次培训，我们对校学生勤工助学中心及分中心的工作有了更深一层的认识，对自己工作的重要性和必要性有了更透彻的理解，增深了与各兄弟学院的友谊，也有利于我门下一步开展工作。

第三：校勤工助学中心家教部将于近期开展家教培训工作，这将是有史以来最大最正式的一次家教培训。外语学院依据本身学语言的优势，获得比其他学院略多的教员名额。我们分中心负责本学院的教员报名工作。我们张贴通知，安排人员登记相关资料，并将名单上报给校那边的负责人。另外，我们还负责在本学院征集家教部标志的工作，在18号将所有同学的创意投稿如实上交。

第四：在第六届校运动会上，我们部门负责学院大本营基地的饮水机看管、文稿发放及卫生打扫和秩序维持工作。我们部门每\*\*排一个\*\*和三名干事在大本营执勤，真正的做到了有事必应，有需必答。同时在20号下午协助文艺部为迎新晚会做布置会场的工作。

**中介协会年度工作总结4**

在公司xx总正确决策\*\*下，在各部门同仁大力\*\*帮助下，认真落实、贯彻执行xx总\*\*下的经营思想，根据20xx年度的工作计划及要求，从“德、勤、绩、能”四个方面向各位同仁汇报工作如下：

一、德(含义：道德、品行、德行)

一个很宽泛、很严格的标准，在工作、生活的一言一行中努力做到严于利己、宽以待人，从不做违法、\*\*、\*\*和违背良心之事，尽量不讲违心的话，认真遵守公司的各项\*\*、规定，杜绝发生贪-污腐化问题，以感恩、忍耐、宽容之心面对他人的鼓励、错误和不足。

同事们的一句鼓励、\*\*的话，会使我心存感激;\*\*的批评、会使我进步、对公司决策大政方针的谏言，避免决策的失误而造成重大的损失，随风潜入夜，润物细无声，合理科学的提案，使公司的发展及经济效益的提高。关心同事经常交流沟通，人心向好，是全体员工团结一致，相信企业相信老板并为之努力的工作。

二、勤(含义：1、尽量多做且不断地做2、在规定时间内的工作)

在公司经营思想指导下，尽力多做工作，做好工作，主要完成职责范围内、前期、工程、招商行政日常指导、\*\*、管理实施工作，并且认真落实完成xx总经理及相关上级临时交办的各类工作。在规定时间内严格自觉遵守公司考勤\*\*，一年从未轮休、调休过一天，春夏季放弃了节假日休息。

三、绩(含义：功业、成果、成绩)

1、在职责范围内，认真抓好公司各部门工作，前期部、工程部，在资金始终困难、人员长期不足的情况下做出了大量的工作，他们取得每一个成绩，也是对我工作的\*\*和肯定，招商部、业务部通知克服许多困难，做了大量艰巨复杂的实际工作。拓展了“xx商城”营销，为企业的生存、发展、输入血液资本。

2、规划、设计单位的联系、协调、汇报谈判;规划设计方案的讨论、审核、完成本人工作的基础，通过方案的优化，(1、标高的调整2、车库结构方案的优化3、B户型的调整等)为公司降低成本过千万元。

3、技术指导：工程部同仁、在项目建设实施中群策群力专业技术人员，共同研究、解决工程技术问题，发挥团队精神。

4、合同、协议的编写、修改审核;认真、细致严格抓关、最大限高降低成本节约开支，经xx总最终审定，一年来未发生合同失误。

5、编写、草拟、修改、审核各类文件：编写、草拟各类上报\*、各行政主管部门，机关单位文件，函件等，修改各类文件、合同、为池总的协调工作出一份力。

6、为树立良好企业形象，加强与行政主管部门合作，关联合作单位的沟通、协调，认真做好工作日志，严肃、严谨的工作态度，总结经验，查找不足，以利进步。

四、能(含义：1、能力、才干2、能够)

公司发展及项目建设实施的决策，实施中的作用，工程合同协议的签订，提出建议、意见。充分发挥管理及协调能力\*\*，对外具体事项的交流、协商、谈判、落实，促进工作顺利开展，保证公司各个业务稳定发展。不足之处：

1、年计划任务未能如期完成、规划、工程进度、今年工作计划的实际可操作性值得认真研究。

2、在\*\*\*\*集体负责制的原则上，须加强、提高工作主动性打消个人顾虑。

3、专门会议少、各部门专题会议少，公司\*\*\*\*重大事项主要决策讨论会议少。

4、\*\*公司集体活动少、部门集体活动少，社会、环境不好的情况下，更应增强企业凝聚力。

综上所述：经过一年的经验和磨练，各方面在全体同仁的\*\*、鼓励和鞭策下，又有了新的进步，取得了一定的成绩，但是，一个人的能力是有限的，一个人的智慧是有限的，只有信任、依靠大家的力量，才能把事情办好，才能将工作做好，只有将每个人的优点、智慧和能力调动出来，才是我们经营管理者的能力。

**中介协会年度工作总结5**

我在公司主要从事财务工作，为此我从以下方面做了一些工作：

1、建立健全公司财务制度。公司成立以来，我是兼职会计，所以只负责每月的帐务处理和财务报表的报送，使得公司财务上的制度不够健全。自到公司正式上班后，我将财务人员的工作合理划分，在公司的财务方面按规定进行了要求，异常是发票管理方面，严格要求正确填开和索取，减少不必要的麻烦。在财务收支方面，严格执行公司的财经制度。

2、正确核算，按时结算，及时报送税务相关报表。在日常财务工作中，我能严格按财务规定正确核算公司的经营情景，按时结算有关帐务，每月末及时将财务报表和纳税申报表报送税务机关，没有因个人原因耽误报送时间。

3、及时将财务状况汇报于公司，进取为经理当好参谋。每个月我都将公司的财务情景给公司经理进行汇报，使经理能及时了解、掌握公司的经营状况，对经营中出现的问题我能及时提出合理化提议，发挥财务在公司经营中的作用，为建立当好参谋和助手作用。另外，对其他人员在销售、采购中有关不贴合要求的做法，我也能及时提醒和指出。

4、认真负责，进取配合税务部门的稽查工作。4月初，税务部门对我公司进行稽查，在这期间，我能进取配合，并加强和稽查人员的配合，发挥自我的优势，多与他玫通，对存在的问题与他们交流，争取他们的宽容，使公司的利益得到保护。

**中介协会年度工作总结6**

很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚\*\*的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的\*\*能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新\*\*正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分\*\*，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人员一起做市场\*\*后，综合\*\*的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的>培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

1、人员管理：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的\*\*经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公\*处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不\*稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2、人员培训：

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为>房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的

语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

**中介协会年度工作总结7**

20xx年对我们来讲是极其不\*凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx年年初，经过公司与XX物业的洽谈，对我公司进驻XXX小区合作达成了共识，于20xx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\*台，以及对我的信任，非常感谢公司\*\*、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20xx年新的一年的工作设想。

一、关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。认真履行公司制定的各项规章\*\*，\*\*思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

二、取得的工作业绩

进驻XXX已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源XX套，佣金收入约为XXXXX元；出售、贷款及其他业务为XXX。主要原因是XX门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

三、存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，\*\*工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

四、对公司的建议

1、用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2、能力重于\*\*

成功人士往往是那些\*\*并不高的人，看重\*\*只是他的常识和内涵，并不是\*\*能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

五、20xx年的工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水\*，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

**中介协会年度工作总结8**

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的的效果。

**中介协会年度工作总结9**

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

2、善于总结，提出自我的意见和提议，为领导决策供给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx年年初，经过公司与xxxx物业的洽谈，对我公司进驻xxxx小区合作达成了共识，于20xx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20xx年新的一年的工作设想。

**中介协会年度工作总结10**

20xx年对我们来讲是极其不\*凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不\*凡的年份里加入到了我们不\*凡的\*\*\*大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有\*\*、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始！”我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的\*台，非常感谢公司\*\*、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的\*\*以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年4月1日，我在小区开店，正式成为我们\*\*\*大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司\*\*、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做最好的。功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的。

一、经验和方法

在这一年中，在公司\*\*、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

1、技能体现专业

首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

2、是服务落脚满意

从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

3、是目标追求先进

复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

二、学习和提高

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

1、我要加强学习，继续提高专业技能。房产行业受国家调控的影响非常大，吃透\*\*是做好工作的前提条件。要了解\*\*的背景目的和下步\*\*可能的调整方向。以公司培训为契机继续加强基础学习。继续完善楼盘档案和客户档案，区分已成交客户和未成交客户，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高促成成功率和客户服务水\*

2、热情服务、诚信待人，提高客户服务水\*。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会\*\*提高。

3、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司\*\*和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

**中介协会年度工作总结11**

时近月末，不经意间xx月转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到阳光新城，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半月多的时间了。半月的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半月对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。

我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是\*这几月经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几月全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

\*\*和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们\*时工作与生活中的点点滴滴让我爱\*\*这份工作，爱\*\*我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。

很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

**中介协会年度工作总结12**

从20年月至今，我已经来公司工作半年多的时间了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司半年的时间里，我从一个对产品知识一无所知的门外汉转变成一个地区的负责人。以下是我对自己在这半年多时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，我们都应该对这个行业要有一定的了解，才能做好自己的工作，对于壁纸的生产过程，从图样的设计到制成成品，这些我都不是很了解，这是我的不足，要加强的地方。现在的我只是对我们的销售流程有了进一步的熟悉，还有很多不足的地方，都应该在以后的工作中不断地学习，与时俱进。

在出差的时间里，我可以说每天都在认真的拜访客户，开拓新客户，回访老客户，加强公司品牌在当地的影响力。在经过这几个月对市场的了解，我相信在以后的工作中我会做的更好。老话说的好市场才是我们的老师，只有经历了才能让我们更好的成长，在这个世界上完美的事少之又少，每个人都有自己的优缺点，只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢改正过来，要不断的进行总结与改进，才能提高自身的素质。

对于这个行业来说我不属于一名合格的业务员，只能算这个行业的新人，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够好，根源是自己的缺点太多，脸皮还不够厚，人际关系处理还不够好，心里素质还不够过关，还远没有达到这个行业业务人员应有的能力，只有不断学习才能在以后的工作中做的更好。

以前在我心里一直认为自己已经很好了，毕竟应经在销售行业从事了将近7年的时间，应该算是这个行业的老人，但是来到这里很才认识到自己的不足，自己是多么的渺小，从新学习，在以后的工作中做到最好，我喜欢销售这份职业，在这里有有着源源不断的激情，这股动力，这份信念一直都在支撑着我不断前进，我相信我一定能在这个行业走的更远!

在这段日子里感谢公司对我的帮助与信任，对于我工作的指导，让我不断改进，不断成长，相信在以后的工作中做的更好，让自己每天充满激情的去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望，努力做的更好。

**中介协会年度工作总结13**

进入凤盛公司的几个月以来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

记得刚进公司的时候什么都不懂，社交能力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。在领导的支持与教导下现在已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为公司做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自己还有很多不足的地方：1.业务知识还不够熟练；2.处事方面不够成熟稳重，不够自信；

3.急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考；4.独立处理问题方面，对现在一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善；5.着装、语言表达各方面还不是很好；6.依赖性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作是出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在今后的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量，在实践中磨练自己锻炼自己，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。20xx新的一年，对自己来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要积极向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自己的不足，把工作做的更好，也把自己的业务能力提升，把自己的目标现实化，希望这次报告作为促进自己进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为公司创造更大更多的利益，同时也成长自己，利于发展自己，让我们一起携手腾飞！

**中介协会年度工作总结14**

自金秋20xx年x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到XX集团这个集体已经5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名xx年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善；

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中；

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售2680万元，占总销售套数的14。74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

近半年的销售工作，作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同的客户群体，对我们xx项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们xx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的\*\*大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。

第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**中介协会年度工作总结15**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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。良好的心态是一个房产中介销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

>一、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面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面对工作和生活。

>二、宽容

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。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

>三、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

我是xx销售部门的一名普通员工，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其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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房产中介销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的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xx火爆场面。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，我立刻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，每一笔帐目都相得益彰，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，及时找出弊端并及早改善。

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，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**中介协会年度工作总结16**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx年年初，经过公司与物业的洽谈，对我公司进驻小区合作达成了共识，于20xx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20xx年新的一年的工作设想。

>一、关于管理工作方面

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的`人际关系。认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

>二、取得的工作业绩

进驻xx已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源xx套，佣金收入约为x元；出售、贷款及其他业务为x。主要原因是门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

>三、存在的主要问题

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

>四、对公司的建议

1、用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2、能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性强的人安排在适当的位置上是用人的最高标。

>五、下一年的工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到最好。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到最好，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。

**中介协会年度工作总结17**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始！”我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年4月1日，我在小区开店，正式成为我们新天地大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司领导、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做最好的。功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的。

>一、经验和方法

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

1、技能体现专业

首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

2、是服务落脚满意

从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

3、是目标追求先进

复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

>二、学习和提高

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

1、我要加强学习，继续提高专业技能。房产行业受国家调控的影响非常大，吃透政策是做好工作的前提条件。要了解政策的背景目的和下步政策可能的调整方向。以公司培训为契机继续加强基础学习。继续完善楼盘档案和客户档案，区分已成交客户和未成交客户，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高促成成功率和客户服务水平

2、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

3、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

**中介协会年度工作总结18**

第一，加强与成交业主的沟通能力，以便在今后提供更为细致入微的服务；第二，还需提高工作效率；第三，不断提高自己的专业知识及业务水平十分，为今后更加繁重的工作打好基础。

感谢公司领导和同事在过去一年中给予我工作中的支持和帮助，感谢你们对我工作中出现的失误的提醒和指正。相信在你们的悉心关怀和指导下，我会通过自身的不懈努力，为公司的全面发展，贡献自己绵薄之力。

20xx年又将是充满激情与挑战的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，拓宽知识面，多学习房产、物业方面的专业知识和相关法律常识，并用于指导自己工作实践。加强锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并且积极、热情、细致地的对待每一项工作。

雄光漫道真如铁，而今迈步从头越。我坚信：不管前方有多少艰难险阻，只要我一刻也不放松对工作的热爱和对目标的追求，我就能在自己的岗位上踏踏实实地工作，勇于面对挑战，做出更加出色的成绩！

光阴如梭，\_4年第一季度的工作转瞬又将成为历史，今日站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕坛一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要职责领导，我负有不可推卸的职责。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自我的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下头本人查找问题如下：

其一、年初至今，财务部整个条线人员一向没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理；

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

其三、主观上思想有过动摇，未给自我加压，没有真正进入主角；

其四、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通；

其五、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够；

以上几点是我部门与个人存在的最主要的问题根源，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与职责。仅有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今日，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要职责领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，下头就工作计划与思路向大会作一汇报：

**中介协会年度工作总结19**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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。良好的心态是一个房产中介销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

>一、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面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面对工作和生活。

>二、宽容

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。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

>三、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏

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