# 工作总结地产策划简历(合集13篇)

来源：网友投稿 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-09

*工作总结地产策划简历1实习期间，得益于同事们的悉心指导和自身的努力，使我很快熟悉并熟练掌握了人大课件制作系统的操作，为自己承担课件开发工作打下了良好的基础。在日常的课件开发过程中，我努力学习和掌握各种和课程开发相关的知识和技术，让自己不仅把...*

**工作总结地产策划简历1**

实习期间，得益于同事们的悉心指导和自身的努力，使我很快熟悉并熟练掌握了人大课件制作系统的操作，为自己承担课件开发工作打下了良好的基础。

在日常的课件开发过程中，我努力学习和掌握各种和课程开发相关的知识和技术，让自己不仅把本职工作做好，更要让工作通过我的学习和思考有个更大的提高。针对一些理科课程图片大而由于课件系统显示区域受局限导致图象显示模糊的问题，我与相关组员合作，研究将新技术flashpaper 应用于课件制作中，满足了教学要求，提高了工作效率，收到良好效果。

在策划工作中，一个重要的环节就是做好和老师的沟通和协调。通过自己不断摸索和总结，再和组长及其他策划互相交流，让我在与人沟通方面得到了锻炼，能力得到了提高，我的悉心工作也获得了老师的认可和赞扬。

**工作总结地产策划简历2**

在繁忙的工作中不知不觉的又迎来了新的一年，回顾20XX年工作历程，从在友好市场的施工单位到成为铭箭的一名员工，我深深感受到了公司的蓬勃发展之热气，同事们积极拼搏之精神。

作为工程部的一名普通员工来到公司从8月份到现在已近4个月，刚进公司时候作为一名新员工对新环境新事物都很陌生，并且第一次从事甲方的工作岗位，对岗位工作等都不熟悉。在公司的各位领导的帮助下，对公司的性质、规章、工作模式等进行了全面的了解和认知，同时让我作为一名工程部这个核心部门的一名员工，深深感受到了肩上的重任。

在公司工程部工作中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，具有认真负责的精神，与同事们互相配合，努力完成每一个工作任务。

>一、20XX年下半年工作情况

由于来公司仅4个月，通过领导的安排指导下目前主要负责预决算、部门内业及配合其他同事的工作，汇报如下：

1、协助领导配合研发部完成了对创业小区二期、八一新城三期、友好市场、前进新区5#楼工程上住宅楼布局及做法的优化改进和变更，节约公司成本。

2、协助领导完成了对宜居佳苑、服务综合楼开工建设的定位测量和局部规划，配合施工单位进行图纸会审，提出图纸上的问题，配合研发部对设计布局问题处理和完善。

3、与同事协作配合完成了对八一新城三期、友好市场、创业小区二期主体工程的进度质量把控，对反馈的问题协助部门领导与施工单位协调处理。

4、与同事协作积极完成了对甲供材料的分配工作。公司甲供材料种类多，规格复杂，认真负责督促协调，确保了材料到场，质量达标，且不影响工程进度。

5、配合研发部完成了各小区配套工程的规划，完善了水电暖管线图等的各项技术指标，制定施工方案，协调施工单位对八一新城小区、创业小区配套工程施工。

6、协助领导配合公司各部门，完成起草分包及甲供材料等各项协议、合同，确保各小区工程进度不受影响。

7、配合部门同事对各小区施工楼幢进行有效管理，从施工质量、进度、安全、成本及协调方面把关控制，确保工程各项满足验收规范要求，完成了主体分部验收工作，为来年顺利交工给予有效保证。

8、在部门同事的配合下，认真严谨的对创业小区，八一新城小区，前进小区已完成的工程进行验收，复核工程量，协调造价咨询公司顺利完成了前进新区配套工程决算、创业小区一期主体工程决算、创业小区一期配套工程决算、八一新城二期配套工程决算、宜居佳苑预算、八一三期创业二期部分分包分项工程决算等工作。

9、完成了核对统计甲供材料、配套工程等已完成工作量未完成工作量的准确信息并且严谨的多次现场复核，确保公司对施工单位工程款拨付准确无误以及对明年工程计划提供准确有效信息。

10、认真仔细的完成了对友好东路砖厂现场测绘测量，核对施工方垫土反馈的工程量，经过现场复核，完成了对砖厂工程量的复核确定，确保了明年施工计划的有利推进。

11、配合研发部共同对创业小区二期八一新城三期的消防验收资料进行整理收集，保证了研发部对各小区消防验收报审不耽误，明年小区竣工工作不耽误。

12、协调且与施工单位共同完成了八一新城三期、创业小区二期主体工程的变更、经济签证决算信息的核对工作，同时完成了八一新城三期、创业小区二期甲供材料的信息整理，联系协调造价公司报送进行决算。

13、办公室文件、文档资料进行了整理，分项分类统一归档，便于取用，防止“找不见，难找见，分不清”提高工程部工作效率。

>二、明年的工作重点

我的专业是工民建，在工程建设施工中有近五年的工作经验，所以明年开工建设的工程和在建工程的整个进度、质量核心以及成本控制是明年的首要工作重点，发挥自己的专长，与同事协作配合完成公司的计划任务，创造优良工程。同时领导分配的其他工作任务、20XX年八一新城三期、创业小区二期、友好市场工程的决算、配套工程的决算工作及竣工验收工作也是重中之重，确保我工程部各工作计划任务的顺利实施。

>三、工作中的岗位能力及不足

本职工作中，必须熟悉房屋开发项目工作程序，了解设计原理，严格掌握各项施工工艺，质量标准，建筑行业的法律法规。由于我的专业是工民建，专业基本相同，对于勘察、三通一平、图纸会审、主体验收、竣工验收、保修组织工作、施工进度质量控制、建筑成本控制等工作且有数年的工作经验，在进行此类工作时较为擅长。在这近半年的工作中领导给我安排的工作基本均能胜任，部分从未接触的工作也能触类旁通，从陌生到熟悉，从生疏到熟练。

不同于乙方技术能力第一，作为甲方管理能力第一，对于我来说管理方面较欠缺，在本职工作中需要不断的磨练和向同事学习。其次，我个人在工作中较为粗心，不够细致，思维不够缜密，在工作中存在一定的失误，我会在以后的工作中向同事学习并且积极改正，时刻提醒自己。

在工程项目的实施中，工程部对楼幢的功能分析，人性化需求设计分析，施工难度评估等信息直接影响研发部和设计院对楼幢的设计和研发，所以我们的思维模式，创新意识，专业知识等尤为重要，而这大部分对于我来说是曾经工作中从未涉及或很少涉及的，这也是我非常欠缺的一面，只有在工作中，不断的学习和积累经验。

>四、团队意识及个人品德等方面素质

工程部是在公司的领导下代表公司履行项目建设的项目管理机构，所以工程部必须是一个高效的的团队并且团队的意识以及团队成员的个人素质尤为重要。要进行高效的工作管理模式，必须提高团队的集体意识，如何提高团队的意识：

1、团队领导以身作则做好各方面的工作，避免产生团队的不信任、不负责等后果。

2、领导的开诚布公，互相信任，与团队成员之间保持紧密合作。

3、提高团队的凝聚力，责任心，忠诚度。

4、提高团队成员业务素质水平。

5、“人心齐，泰山移”团队领导者工作上对成员严格，生活上对成员关心，做好沟通协调工作，保证团队如机器一样有条不絮的和谐运转。

5、团队工作中集思广益，发挥各成员优势，取长补短。

工程部作为建设工程的项目管理方，对于施工方、监理方以及甲供指定方均存在一定的利益关系，所以我作为甲方代表，我会恪守公司规章制度，遵守国家法律法规，明清利害关系，时刻提醒自己拒绝吃拿卡要，不断努力为公司发展做出自己的贡献。

>五、对公司提出发展、经营、管理等方面意见

1、工程部能否配一套工作服。工程部每天频繁下工地，公司又规定在单位必须穿工装，这让我部门同事们一天换很多次衣服，但是经常有紧急事衣服来不及换，造成工装脏或者破损，也给公司带来不好的形象。

2、公司各部门岗位职责不清晰，物业公司与工程部、研发部与工程部部分工作没有进行划分，影响工作效率。

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我会继续不断的努力的。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！在20xx年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，努力拼搏打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空，相信在大家共同的努力下在来年中公司的业绩一定会再创新高，取得最圆满的成功！

**工作总结地产策划简历3**

摘要：目前，在我国房地产业随着社会经济的发展越显迅猛，房地产已经成为国民经济的支柱产业，但在房地产业发展的背后，逐渐暴露出来的问题我们也不可忽视，在房产开发前不重视前期的策划，这往往导致“空城”的大量出现，造成开发公司的亏损及资源的严重浪费，因此，本文从实际出发针对房地产前期策划现状，引用了一些实际案例与实际相结合，分析影响房地产前期策划成功的因素，希望该文能够对房地产前期策划的发展起到一定的促进作用。

关键词：房地产项目；前期策划

一、房地产项目前期经济策划的意义

房地产策划就是为实现房地产投资、开发的具体目标，提出创造性的思维对策，并制定出具体的实施计划方案的活动。房地产项目策划是将策划理论与房地产开发、房地产投资、房地产估价、房地产经营、房地产市场营销、物业管理等有关理论与知识结合，并应用于房地产项目实际运作过程中的一门新兴的边缘的学科。

房地产项目策划包括从发展商获得土地使用权、市场调查、消费者行为心理分析、房地产项目市场定位、房地产项目的规划设计、房地产项目的定价与价格、房地产项目销售、房地产项目方案策划、房地产项目的可行性研究、直到物业管理全过程的策划，即业界人士所说的房地产项目全程策划。房地产业在市场经济总体格局中的地位愈益突出，房地产市场竞争日益激烈。这种背景下房地产项目前期策划应运而生，也越来越受到重视。前期策划是房地产项目的重要步骤，做好项目开发前期的策划工作，为项目开发提供科学的决策支持，是项目开发成功的重要因素。一个房地产建设项目的成功，取决于对项目的良好决策和后续的组织实施，而一个良好的决策往往对整个项目的成败起着至关重要的作用。

二、目前我国房地产业存在的问题及房地产策划现状

1、目前我国房地产业普遍存在的问题有：⑴部分城市房地产投资规模过大，项目重复开发的现象比较严重；⑵部分商品房房价上涨过快，往往超出了居民的购买能力，现在房产界商业营业用房、别墅、高档公寓所占比率较大，无法满足中低收入消费者的购房需求，因此，引发了房地产市场供求关系的失衡。⑶商品房空置率过高，地产市场结构不合理已成为影响中国房地产业市场持续健康发展的重要因素。由于房地产商贪图大的利润和地方政府在决策上的偏激性导致了商品房结构失衡。这种供需的不平衡，造成了社会资源的极大浪费，也制约着我国房地产业的发展壮大。因此，房地产企业的经营管理者开始寻求更为科学的理论与方法指导房地产项目的开发建设工作.而要成功完成一个房地产项目，前期的策划工作就显得尤为重要。

2、我国房地产项目前期策划现状：⑴在我国房地产业不合理的开发主体结构，导致前期策划缺乏赖以生存的基础。开发企业普遍存在小、散、差的问题。建设的规模化程度较低，数量增长过快过猛。企业过多、规模过小必然引起恶性竞争，粗制滥造、哄抬地价、乱上项目、破坏规划。前期策划作为基本建设程序的一个重要环节，在实际造作中却往往成为一种走过场的形式。⑵发展商不重视深入、系统地市场调查，使前期策划缺乏现实、科学的市场导向。发展商对前期策划仅仅立足于主观臆断或片面的市场信息，必然导致决策失误，盲目投资，开发项目的区位、类型、档次和配套设施等脱离市场需求，产品结构严重不合理。发展商缺乏应有的规划和环境意识，往往造成前期策划的实施过程失控。由于片面追求投资回报，发展商常常在项目进行过程中，动用其可能的社会关系资源，一味提高项目规划设计中容积率、建筑密度、建筑高度等指标，其结果使相关城市基础设施符合过大或失衡，导致项目的整体环境素质下降。⑶在现行设计体制下，过细的专业分工使建筑师的专业事业日渐狭隘，缺乏前期策划所需的通才意识和广博见识。在实践中盲从发展商，逐步丧失建筑学在人居环境建设中主导专业的作用。建筑师远离市场，缺乏对市场科学、深入的认识，已无法在前期策划中找到现实、准确的立足点。

三、案例

以下通过广州两个地产前期策划为例，来说明项目前期经济策划在房地产业中的重要性。

1、广州某小区项目前期经济策划：本项目位于广州白云区某地段的一住宅建设地块，该地块占地面积36500平方米，地块周围教育、医疗、娱乐、购物等配套设施齐全，高架、公交、地铁等交通设施完善，规划用途为住宅。

小区开发前期策划：根据调查人员收集到的资料，附近已建或在建住宅楼盘的价格平均分布在9800～18000元每平方，经过综合分析，拟定此开发小区购房户以广州本地工薪阶层偏上收入家庭为主，根据市场供求关系，可做出适当的调整。这些年来广州住宅市场新开发楼盘户型面积偏大的情况比较普遍，根据调查数据分析，户型面积在100平方以上的占80%，户型面积明显偏大，使许多工薪阶层家庭望房兴叹。而实际上，在广州比较抢手的还是中小房型。因此，根据上述建筑面积定位与销售价格，主力房型二房一厅一卫和二房二厅一卫。而随着社会经济的发展及人民生活水平的提高，人民对住宅小区居住环境有了更高的要求，促使住宅建筑形态向舒适与实用方向发展，因此，本开发项目结合实际选用12层小高层板式结构。公建配套服务设施方面设施包括：幼儿园、便民商店，托儿所，其他配套设施，室外附属设施包括独立式地下停车库、变电所、室内羽毛球场等。新建小区绿化率一般不低于30%，为改善环境，提高生活质量，整个基地绿化除建筑物占地、道路场地，地面车位，羽毛球场，幼儿园、托儿所活动场所，小区居民活动场所外，其余均植以绿化，其中独立式地下室上方设中心绿地。

2、广州清

新县某住宅地产项目前期策划案，清新县城与清远市区紧密相连，距广州60多公里，境内107国道，京广复线，清连一级公路，清四一级公路贯通全县，在清远市区位位置具有明显的优势。 随着城市规划发展，清新县与清远市区的关系越来越密切，可能成为另一个“禅桂”。清新市场开始出现一批中高档楼盘，将整个市场价格水平突破20xx元，价值提升明显，但仍以多层为主，小高层已经出现，但未形成主流。该块地面积大，大盘开发，可塑性高。可以实现多种产品结合，具有打造市场领导型品质楼盘的空间，而且周边配套设施完整，地处新城区，发展潜力大，项目邻街面长，通过合适的商业布置，可实现商业价值的最大化。

四、结语

综上所述，一个好的策划可以整合各种资源，往往能使企业获得实实在在的利润以及项目的成功。减少不必要的资源浪费，而且，能够提升企业的形象，在进行前期策划的过程中也可以锻炼出一批高素质的策划人才为企业服务。因此，我们在一个项目进行开发前，必须进行前期的经济策划，以此提高资源的合理利用率，提升经济收益。

**工作总结地产策划简历4**

当华美的叶片落尽，生命的脉络才历历可见。在这半年里我从一名还未初出茅庐的大学生到正式加xxxx大家庭，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台，完成了一次华丽的转身。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。成长了，收获了，也逐渐走向成熟了，无论是工作技能还是社会经验都有了明显的提高。我一直相信前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就这20xx年的工作情况总结如下：

首先是增加对房地产知识的了解：由于在学校期间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，作为策划部中的一员，我深深觉到自己身肩重任，需要不断提高自身的素质，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，而房地产的知识作为基本知识更是必须要掌握的。

其次是通过市调对无锡房产市场有整体的把握：20xx年上半年，随着政府严厉的房地产调控政策，与银行不断加息，房产市场预期降低，观望情绪逐渐加重，近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，锡城楼市市仍将保持坚挺。作为一个房地产人，对市场的把握有时候决定着自己对项目整体形象确定的精准性，甚至起着举足轻重的作用。

第三通过平时工作以及自己的学习掌握策划基础：从最初的一无所知到如今能对一个项目进行形象定位、对项目前期营销策划提出自己的看法、对售楼处整体风格及内外包装提出建议等等，每一天都在学习新的知识每一天都是在进步。

虽然这两个月里一直没有完全跟踪一个项目，平时做的都是些报告类的事情，但学到的东西很多。从第一次做xx界牌项目前期的营销策划，既诧异惊喜同时在巨大压力中，我们都希望打一场漂亮的胜利，毕竟是第一次做和策划有关的事情都想好好对待认真做好让所有人都能够满意，翻过很多资料查过很多案例终于做出的方案获得了大家的认可，我总相信着付出就会有回报;峭岐、靖江、旺庄三个项目售楼处的包装建议让大家开玩笑说我差不多成为售楼处“专家”，不同的项目都有其不同特点，我们要善于总结善于分析找到其精准点。

最后学习博思堂的企业文化。如果说，企业是一株枝繁叶茂的长青树，那么向这株大树提供营养的，则是它的企业文化及由此而萌生的凝聚力和融合力。那些看不见又无所不在的精神，似粗壮、虬劲的筋脉，深深地扎根泥士，汇聚四面八方的养分，让这株大树尽情地萌出绿芽，迎来满树的繁花。

博思堂的员工来自五湖四海，学历不同，经验不同，思想不同，是怎样的力量将他们融合在一起，来支撑这样庞大的机构良性运营呢?依然是企业文化的力量。 进入公司大门，迎面而来是一幅火红的企业文化墙，正中六个大字“团队创造价值”，这六个大字即是公司企业文化的核心。

我相信每个无锡博思堂人看到这六个大字就会不自觉的产生一种企业的归属感和认同感。

自己在公司这两个月的工作，虽然工作量不大大，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、 缺乏计划性在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够。在以后的工作过程中，我将加强专业的学习，尤其是策划相关知识充分利用公司资源，提高主观能动性。

20xx年是xxxx拓展业务、持续发展的关键年，下半年对我来说更是个全新的开始。对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。先将下半年工作展望如下：

1、尽快参与前期项目中，能够系统的学习策划相关知识与技巧;

2、不断充实自己，提高自己的业务水平和综合素质，随时准备接受公司下达的新任务。

3、 协助公司其他部门的需要帮助的工作。

新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为贡献自己的力量。

前方的路任重而道远，愿以十年磨一剑，来换得惊艳的一跃!

**工作总结地产策划简历5**

人才类型：普通求职

应聘职位：房地产：房地产策划、房地产营销与房地产开发、

工作年限：8职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：随时

月薪要求：5000--8000希望工作地区：广州

个人工作经历：公司名称：起止年月：20\_-05 ～ 20\_-02广州博兴物业管理有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：总经理助理

工作描述：主要职责：完成博兴购物广场策划所必需的市场调研、项目定位、招商策略工作。培训及指导所策划项目招商部门的员工，加深招商人员对项目的\'理解。在公司经营计划、招商策略、资本运作等方面向总经理提供具体的解决方案; 跟踪公司经营目标达成情况，提供分析意见及改进建议;细化转达总经理向各部门安排的工作，并跟进其完成;根据总经理的安排，约见外部单位领导，接待来访公司的领导、客户或其它来客.

离职原因：

公司名称：起止年月：20\_-03 ～ 20\_-05北海永高房地产开发有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：策划经理

工作描述： 协助开展北海星海名城项目前期营销策划及制定项目营销总案，编制楼盘的整体营销方案，包括价格策略、市场推广、货量推销安排与统一执行，楼盘现场策划推广活动的组织开展，公司企业品牌活动的组织和实施，完成项目策划所必需的市场调研、项目定位、营销策略工作，并以书面的形式提交发展商确认。培训及指导所策划项目销售部门的员工，加深销售人员对项目的理解，提高成交额。协助销售经理完成佣金结算及收佣工作，维护公司利益，避免风险。协助总监建立和维护同发展商、利益相关者之间的关系，提高公司的知名度和美誉度。

离职原因：

公司名称：起止年月：20\_-05 ～ 20\_-12广州至道策划顾问有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：策划主任

工作描述： 曾参与亚洲铝业粤西地区四会、云浮、肇庆等项目前期策划与营销方案。期间，还负责对销售团队进行市场调查，销售技巧方面的培训，以及配合完成项目方案的撰写，项目推广制定策划方案与客户汇报、沟通并达到客户认可。向公司提交定期的工作总结、绩效考核、市场分析报告，及时传递市场动态信息，结合项目给出合理的意见和建议，促进项目工作发展。

离职原因：

公司名称：起止年月：20\_-10 ～ 20\_-03新世界(中国)地产投资有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：策划助理

工作描述： 对公司楼盘营销方案的制定，配合销售部达成销售目标，并与广告公司、有关部门等一切外围机构保持良好的沟通关系。提出一系列的促销、广告计划，营销项目的销售声势，加速项目的销售进度。

离职原因：

**工作总结地产策划简历6**

一、20xx年总结部分

20xx年刚刚过去，对于房地产经济行业的企业和从业人员，这是一个纠结的年头，是一个磨练的年头。在这一年中发生了许多重要的事情，主要源于政府对房地产市场的大力调控，严重影响了全国各地的商品房的开发和销售，许多在售项目销售速度变缓，还有许多未入市的项目也放缓了开发进度。纵观房地产市场中期调整过程，这是整个中国房地产发展的的必然，虽然伴随着调整的阵痛，但不会阻碍其长期健康的`发展。我认为，不管行业是否调整、如何调整，都会在竞争中出现失败退出者和胜利者。只要认清了自身从事的行业发展背景，分析自己所在行业背景中的位置，找到自己的定位和优劣势，才能真正在行业中求得生存，成为强者！房地产行业如此，其他所有行业都是如此。

20xx年，合思策划部主要工作内容为三个方面，最主要的一个工作板块，是完成多个省内2、3级市场项目的前期调研和定位工作。其中，达州“海川达项目”在年中完成了第三阶段的策划定位工作，后续经过了与设计、开发公司几轮规划设计的调整和修改，项目进入报规阶段。川大江安校区的商业项目在完成市场调查和投资预算的工作后，也进入到了规划设计阶段。另外还有西昌和广汉项目完成了前期市场调查工作。

另一方面工作板块是配合公司高端物业租赁业务的开展而进行的协助工作，包括对成都城市综合体和商圈的调查研究，还有写字楼市场和相关业务开展的调查研究，同时还积极收集了一些商业物业资源和商家资源，完成了武侯精太科技园写字楼市场的调查工作。

同时，随着公司发展计划的推进，公司业务的长中短布局的实施，为满足业务量的快速增加，策划部必须不断壮大，快速提高自身业务水平。所以20xx年策划部在开展日常工作的同时，也不断进行培训和自我学习，目前人员只有2人，还将继续壮大，策划部是最需要专业水平、团队精神和工作激情的部门，所以这个团队的组建和提高也是明年部门工作中的重点之一。

总结的目的不在于简单记录，而在于通过总结发现和认识问题，进而不断的改正和提高。在以上所做几块工作中，我对部门工作中发现的主要问题做了几点归纳：

1、专业水平不够深。

在市场调查和项目研究中体现出的看问题深度不够，分析项目问题不全面，在与开发商沟通汇报时成熟度不够等等问题，都需要不断积累经验和提高。

2、工作细致度不够。

通过市场调查和日常工作中表现出来，工作执行过程注意力不够，统计分析数据经常出错，完成工作前没有认真进行检查。特别是检查工作，一般需要独自检查，然后交叉检查，最后提交审核，很多时候独自检查的过程都没有执行。

3、团队协作能力低。

策划不是一个人的思想与执行，公司的策划能力体现的是各个成员围绕一个目标，集思广益，各自发挥自己的职能与优势，共同完成这个目标。但是在策划部的日常工作中，合作与求助的现象太少，严重缺乏沟通。

4、工作激情不够。

营销行业不仅需要专业和技巧，更需要的是工作激情。销售与策划不分家，最可怕的就是把策划工作做成职能工作，以完成事项为目的，而忘了策划本身是

以达成销售为最终目的。在日常工作中，往往工作没有做计划，工作目标不明确，过程当中只完成某块事情，自扫门前雪，没有主人翁的意识去对待一个项目的工作，都是平时容易犯的错误。与前一点缺乏团队协作一样，其主要原因是不了解自己所做工作的意义和目的，没有找到工作激情的原动力。这一方面也是20xx年部门需要注意改进的重要内容。

5、人际关系和社交礼仪能力不足。

作为乙方单位，平时还需要增强人际关系和社交礼仪能力，提升自身综合能力。除此之外，还有工作效率和工作方法等方面也需要提高。

**工作总结地产策划简历7**

20xx年即将停止，新的一年即将到来！我在新的工作岗位上已经工作了一段光阴，为了以更好的状态开展往后的工作，我有需要总结一年的工作阅历，总结工作经验，以便更好的把握未来，为此我将我在20xx年一年的工作做出如下：

刚从安管部调到客服部负责监督洁净绿化消杀及白蚁公司的办事标准，到年尾对装修治理以及现场客户投诉及建议处置惩罚，刚打仗新的工作，不断的面对新的岗位，各方面都缺少必然的经验。为了尽快适应新的工作岗位，我自觉增强学习，客气求教释惑，不断理清工作思路，总结工作措施，现已基础胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断控制措施积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习进步，通过察看、摸索、查阅材料和实践熬炼，较快地进入了工作环境。另一方面，问书本、问同事，不断富厚知识控制技术。在各级领导和同事的赞助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我渐渐摸清了工作中的基础环境，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。同时各方面都获得一些属于本身的经验：

1、监督洁净办事公司的办事标准

（1）每天对各区域准时、禁绝时和重点区域的巡查，发明问题第一光阴与洁净公司现场责任人和谐，要求其提供合理的整改，并在规定的光阴内验收整改标准。

（2）每天禁绝时的抽查洁净公司的办事人数，禁绝时反省现场负责人对内部员工的反省力度，杜绝偷工减料以及悲不雅代工现象。

（3）依照洁净公司提供的当月按期作业表监督其作业的标准，确保按时作业并达到办事合同约定的标准。

（4）每周最少一次禁绝时的与洁净公司现场负责人依照办事合同的标准对小区的整体洁净标准稽核，稽核的结果作当月的费用结算根据。

2、监督绿化办事公司的办事标准

（1）每天禁绝时的对绿化公司的工作人员的工作环境监督，尤其是现场负责人的规划。

（2）每天禁绝时的巡查绿化养护以及整体美不雅环境，发明问题急速看护现场负责人到现场查看，要求其提供具体的整改规划，并在规定的光阴内验收标准。

（3）依照绿化办事公司提供的各计划表对当天的作业环境监督，确保按时作业，杜绝偷工减料，悲不雅施工现象。

（4）每周至少一次禁绝时的与现场负责人依照办事合同约定的标准对小区绿化整体稽核，稽核的结果作当月的费用结算根据。

3、监督消杀白蚁公司的办事标准

（1）每天抓住重点的对小区公共区域反省，发明问题急速看护问题的公司负责人在一个工作日内到现场查看，要求其提供具体的整改规划，并在规定的光阴内反省整改后果。

（2）依照白蚁及消杀公司提供的按期办事表，对其的工作环境监督，确保消杀到位，对周边的白蚁反省到位，杜绝有偷工减料及悲不雅待工现象。确保周边情况达到公司要求的标准。

（3）禁绝时的对消杀及白蚁公司的平时工作环境及办事标准反省，反省的结果作当月的费用结算根据。

4、处置惩罚投诉、建议

（1）首先应该给投诉者或者建议者做“降温”的思想工作，同时专心的听取其投诉或者建议的只要企图。

（2）阐发、调盘问题的原因。

（3）若问题有涉及物业治理的相关司法律例应该结合物业治理相关的司法律例，然后依据实际环境拟定科学的办理措施。

（4）最后拟定最好的措施去落实。并总结每次处置惩罚经验为日后的处置惩罚相相似问题做根基。

（5）在规定的光阴内把处置惩罚的结果给投诉、建议的业主回访，那样可以让我们的工作获得业主的确定，同时也能缩进我们与业主的关系，方便日后物业治理工作开展。

5、日常装修的治理

（1）依据扶植部的《住宅室内装饰装修治理法子》初审施工图纸，并负责交给领导审批。合格后发放《施工许可证》

（2）装修治理及监督

①与安管部门慎密共同对所有入场的装修资料反省，确保无装修工人私自带违规的资料入场，同时禁绝时的对入场装修人员核对，确保小区安然无恙故。

②禁绝时的对装修现场巡查，发明违规现象急速责令整改，需要时发放整改看护书，屡教不改的依照的违约规定处置惩罚。确保装修现场平安、合理。

③水电：反省卫生间、厨房和阳台的.给排水系统，是否有乱接乱改、是否有跟施工图纸的设计不一。发明有渗漏水隐患或者其他分歧理的地方应该实时看护业主整改；反省电力系统有无乱接乱改，电力的使用是否有存在平安隐患。

④泥水：反省卫生间、厨房是否有加作防水层；是否有乱砌墙；布局有无按施工图纸施工，最主要的是否依照《住宅室内装饰装修治理法子》做过闭水实验。并督匆匆其施工历程，尽量削减装修后带来的其它隐患。

有效的装修治理可以把违规装修扼杀在萌发阶段，避免日后不需要的返工，也削减了日后很多由于违规装修造成的投诉、胶葛；有效的装修治理可以让小区的统一美不雅，使小区加倍规范、更具咀嚼；有效的装修治理体现了一个物业公司的治理才能。

一、主要经验和劳绩

在客服部工作以来来，完成了一些工作，取得了必然造诣，总结起来有以下几个方面的经验和劳绩：

1、只有不断的增强学习业务知识，不断的在实践中汲取经验，能力更快更好的进步本身的工作质量。

2、只有摆正本身的地位，下功夫熟悉基础业务，能力尽快适应新的工作岗位。

3、只有主动融入集体，处置惩罚好各方面的关系，能力在新的岗位中保持更好的工作状态。

4、只有建立办事意识，增强沟通和谐，能力把分内的工作做好。

二、存在的不够

由于工作实践对照少，短缺相关工作经验，20xx年的工作存在以下不够：

1、在监督洁净绿化的工作中，缺少经验，加上个人尽力欠安，所以没有更好的起到监督治理作用，招到部分业主投诉，给公司带来许多晦气的因素。

2、在处置惩罚业主（住户）的投诉建议中，缺少经验，在处置惩罚大的投诉历程中没有更好的让业主体会到公司的宗旨，让领导警惕，给公司带来必然的晦气影响。

3、在对装修户的治理中没有足够的经验，没有更好的抓住重点去巡查及治理，给公司添不少麻烦。

4、自我约束意识不强，在业余光阴里没有更好的应用来学习专业知识和斟酌问题，导致工作没有更好的提高。

5、没有专心的听领导的教育，有时在工作中喜欢开小差，导致招到个别业主不需要的投诉，给公司带来欠好的影响。

三、下步的计算

针对20xx年工作中存在的不够，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、增强自我约束、自我节制才能，多多学习专业知识，更好的为业主办事，给公司将来添加光彩。

2、客气的向同事学习，专心的听取领导的指导，汲取曩昔的经验，立异更好的工作措施，进步现有的工作效益。

3、在现有的装修经验中不断进步，增强对装修户的治理及监督，包管达到原设计筹划的标准。

4、不断的增强人际关系学，增强处置惩罚投诉、建议的技术以及经验，更好的为业主（住户）办事，让业主深深的体会到我们是“真诚办事、规范治理、持续改良、顾客满意”的为他们办事。

一年的费力即将停止，一年的繁忙酿成幸福，一年的奔走即将止步，一年的期盼化成幸福！祝公司来岁的辉煌更胜今年！愿愉快、祥瑞、幸福永远困绕着所有联泰物业团体全体职员工们！

**工作总结地产策划简历8**

这几个月的时间下来我稳重了很多，因为做房地产销售工作，让我体会到了作为一名毕业生在实习当中遇到的问题，还有自己本身就存在的一些毛病，我非常的感激这几个月来的实习工作，到x这里实习我是做好了足够多的准备工作的，我一直都坚信我是能够在工作当中处理好相关的事情，积累足够多的工作经验，这对我来讲不难，作为实习生我只感感觉工作实在是不易，有些事情就应该有主管的判断，现也就这段实习工作总结如下：

首先从自己心态上面的一些变化说起，离开学校就是完全是自己负责自己的事情，这是没有任何余地的，这次去到了x公司做一名房产销售我认为这是对我的一种磨练，我也能够在其中感受到一些全新的事物，所以在心态上面我就有了一些转变，我也明白实习的时候更多还是需要靠自己，因为是实习不能再像在学校那般心态，做事情就应该专心投入这一点我感受很大，在一开始的我就调整好了心态，迎接好销售工作。

开始自己正式的工作，让我知道了做一名销售是简单的，做一名成功的销售绝对是不易，我实习期间一直都在了解学习有关这方面的知识，充分的了解也是一个基础，但是做销售工作绝对不是这么简单的，我在第一个月的时候是零业绩，让我名白了做好这份工作还是需要各方面综合起来才行，无论是在业务技巧，还是在人脉上面都应该要不断的加强才是，工作期间我也一直在想这个问题，我还是主动地做好了相关的工作规划，从业务技巧上面找着入点，学习各种销售技巧，我对这个很上心，在工作当中这对我而言意义很大，我也相信我能够做好相关的工作规划也是非常的不易，然后就是去扩展自己的业务范围，多多做好宣传工作，从细节上面做起，结合自己的工作不断的提高能力，这也是一个很重要的事情。

结合自己的长处，不断的把工作落实到位，房地产销售工作不是段时间能够做出成绩的，这几个月下来在业绩上面我虽然没有去的成绩，但这让我迈出了第一步，在实习期间我实实在在的学习了，收获了，离开了学校也经历一些困难，在做销售工作过程中遇到了问题然后解决，这才是我对自己的工作的一个肯定，虽然实习已经结束，可是那种对感觉一直都存在，让我受益颇多。

**工作总结地产策划简历9**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_年10月初项目组成立，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，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

>一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

>二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

>三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：

A、很有希望

B、有希望

C、一般

D、希望渺茫

以便日后有重点地追踪询访。

**工作总结地产策划简历10**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现将一年的工作总结如下：

一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施;而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管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。在今后的时间里，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

**工作总结地产策划简历11**

在不同的房地产公司,对于房地产策划师的定义和岗位职责都有所不同,具体要根据企业的实际要求确定。一般情况下，房地产策划师的工作职责都包括以下内容：

1. 房地产项目的市场调研和咨询策划；

2.整合设计、建设、营销、广告、服务等资源，制定策划方案；

3.房地产项目的产品营销工作；

4.房地产项目的运营和物业管理工作；

5.负责房地产项目前期调研及策划，为公司领导提供决策依据。

**工作总结地产策划简历12**

工业地产项目策划个人工作总结

拚搏、摸索、奋进的两个月多月已经过去，两个多月来，由从事市场一线的工作到研究市场进行项目营销策划,是从感性认识上升到理性认识层面的阶段，不断思索创新，感觉收获颇多。同时我带着兴奋、肩负责任度过了繁忙而又充实的两个多月！短短两个月，这是我人生转换的过程，是我职业方向发生改变的过程，是我成长的过程，从此有了对联东国际工业城经营理念、营销环境以及其使命更加了解；在赵总的全心帮助和大力支持下，我对工业地产项目策划由生疏到熟悉、从热爱到愿意为之付出的心路历程，同时我也深感责任重大。回顾总结两个月的工作，主要感受、心得，思路等其他几个方面总结如下：

10月―12月工作总结

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，实出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不挠地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

一、工作进展情况回顾

月―年12月的主要工作如下：

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新,不断完善营销思路,制定营销策略

8、完成临时\_代的任务

二、基本工作情况和做法

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和北京市的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的\'时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。（四）提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率 在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手；二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。三、存在的问题

**工作总结地产策划简历13**

20xx年的工作即将告一段落，回顾这半年来的工作，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。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

>一、自觉加强学习，努力适应工作

这是我毕业后的第一份工作，面对是全新的工作环境，但为了尽快适应新的工作岗位与环境，我自觉加强学习、适时调整工作思路、总结工作方法，现已基本能胜任本职工作。

>二、心系本职工作，认真履行职责

（1）企业新闻：分成行业新闻、快讯、企业报道等栏目类别；

（3）在线订单：与售楼部置业顾问及分公司营销策划中心销售部接洽；

（4）人才招聘：需要经常更新；

（5）企业文化：注重宣传企业的经营理念、管理和业绩；

3、楼盘信息反馈、在线及离线用户的问题解答

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