

青岛宏大工作总结推荐16篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/256577.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

青岛宏大工作总结1

xx年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，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，达到了公司指标，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。

(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)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，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、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。

二、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，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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，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，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。在此，我非常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。

青岛宏大工作总结2

以前老听别人说，时光不会辜负努力这类的词，我还挺不以为然的。现在我却有了一次深刻的体验。就是在这次的实习经验中得来的。在这次的实习期里，我不仅做到了无迟到，无早退的零记录，还做到了完美的完成了自己的工作任务。每天始终如一的认真对待我的工作，一直怀着努力奋斗的精神参与到我的工作中。就这样，通过我三个月的努力和坚持，我终于在实习的最后一天收到了来自公司的转正通知书。为了纪念这一时刻，也为了让我之后的工作做的更好。我把我在实习里作为一名前台的工作做了如下总结。

>一、对待工作，极致认真

来到公司的第一天，我就告诉我自己，一定要好好珍惜这份实习工作机会，不辜负领导对自己的期望。虽然这份前台的工作在公司里并不是十分的重要，但是既然领导已经把我招进来了，我多多少少也要为公司做出一点贡献。所以，每天一起床，就用自己最饱满的热情来迎接新一天的工作。把自己形象最好的一面展现给公司和顾客。即使是在前台站一整天，我也要保持好自己良好的形象气质，展现自己最温暖的笑容。当然，除了在前台站岗之外，我还要负责迎接顾客的工作。在迎接顾客的工作中，我做到了非常热情，非常礼貌的接待了他们。而且在这个过程中，我不仅学习到了很多相关礼仪的知识，还让我的专业素养得到了提高。

>二、面对困难，不退缩，不抱怨

当然，在工作中，不可能总是一帆风顺的，总要经历一些困难才会有所成长。更何况，我还是处在毫无经验的实习工作中。所以，在面对这段时期里遇到工作困难的时候，我早已做好了心理准备，也做好了要去迎接和战胜它的准备。在遇到一些棘手的客人时，我没有退缩，而是诚心诚意的帮他们解决问题，耐心的跟他们做解释。在遇到领导给我们临时增加任务量时，我既没有抱怨，也没有觉得不耐烦。而是尽自己最大的努力把每一个任务都完成好，把每一次完成任务的机会都当成是一次锻炼自己的机会。

虽然实习期只有短短的三个月时间，但是在这三个月的时间里，我已经得到了非常多的工作经验和教训。我会把这些工作经验和教训，放到以后的工作中来指正自己的错误，来引领自己走向一条更加成功的道路。

青岛宏大工作总结3

20__年，在总公司领导及职能部门的支持下，一公司紧紧围绕年初签订的《安全目标责任书》开展各项安全管理工作。主要是加大营运服务稽查力度，加大事故隐患整改力度，加大事故查处力度，查找安全隐患，不断总结经验和完善安全工作措施，使安全生产稳步健康的发展。我们始终围绕着安全营运服务为中心，增强安全忧患意识和创新意识，以积极推进公司安全生产为已任，主要工作情况如下：

>一、>主要工作情况

1、落实安全生产责任制。20__年以来，一公司对岗位安全生产责任进行了进一步细化和完善，制定了从经理到各生产岗位的岗位职责，人人岗位职责明确，发生安全事故时实行层层追究制度。安全工作是一切工作的保证，为使各路队进一步强化安全工作，着力增强安全生产的紧迫感、责任感，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的

方针，按照目标责任的要求，采取确实有效的办法措施，重视做好安全防范，坚持从源头控制认真开展好以防范为主的各项安全工作。加大宣传教育力度，通过坚持安全例会制度和经常性地组织安全学习培训，使驾驶员不断丰富安全知识，提高预防事故的意识。认真落实过去行之有效的安全防范措施，定期或不定期地开展安全检查活动，有重点地做好控制违法违章行为工作。

2、为抓好新学员的安全工作，分公司班子跟踪到位、目标责任到位、安全学习到位。建立了安全目标管理责任制，层层签订定期考核，不定期检查、落实，采取从严抓，从严管决不放过任何一个对安全构成威胁的环节，加大对违章行驶和责任事故的稽查处罚力度。坚持做好安全防范，从源头控制，认真落实安全管理制度，决不放松安全管理，每月坚持安全学习，违章驾驶员“现身说法”讲肇事经过，警钟常鸣，每月坚持安全例保检查，防范于未然。

3、认真开展日常检查工作。在“元旦”、“春节”、“五·一”、“六月安全生产月”等节假日，分公司专门成立安全领导小组，开展有针对性的安全检查和整改活动，进一步筑牢了安全防范体系。

4、定期对调度及路队长、线路和车组的安全服务工作进行检查考核，每月考核路队长，严格执行“四不放过”的原则，强化了和管理者的责任。重视做好安全防范，坚持从源头控制，落实驾驶员岗前培训、在岗培训考评制度，认真组织开展安全技能培训和行车竞赛活动，并每月评比“安全星”以促进驾驶员的安全行车意识的增强。

5、面对安全工作的不可预见性，一公司班子拧成一股绳，劲往一处使，主动到工作一线进行现场动态管理。采用集中检查、重点抽查、突击检查、节假日及晚上密集检查，站点检查、跟车巡查、全方位立体式的安全检查模式，把安全工作作为重点来抓。

>二、存在的问题

1、23路换新车后，在短期内不能较快的适应车辆的操作和性能，23路延伸到职教中心后由于周五、周六、周日出行学生较多，都是满载，存在较大的安全隐患。

2、61路由于老年人乘车较多，加上车小提速较快，刹车灵敏，存有安全隐患。

3、新学员上车时间较短，遇到突发情况不能正确处理，存在较大的安全隐患。

>三、整改措施及意见

1、加大路检路查和例保检查力度，全面调动路队长、调度的积极性，充分发挥路队管理作用，积极向驾驶员宣传安全工作的重要性，出现安全隐患苗头要及时找到驾驶员谈心，把安全事故隐患降到最低点。

2、“十次肇事九次快”要求驾驶员严格控制车速，在稽查科、安全科查处的同时分公司加大查处力度，一经发现超速行驶和严重违反道路交通法的驾驶员将作出严厉的批评教育和处罚。

3、分公司班子成员要积极主动的帮扶新学员，对新学员遇到的困难和问题要积极的解决和开导，同时做好新学员的安全教育工作，经常性的开展事故分析会议和安全知识学习，让新学员认识安全生产工作的重要性。

>四、20xx年工作打算

我们将紧紧围绕着总公司安全管理制度和安全目标责任书继续抓好安全工作，对事故实行逐级追究制，对事故责任进行倒查，并严格执行事故发生后“四不放过”的原则，采取积极跟踪督导，协调指挥。落实好“奖优罚劣”制度，创造一个竞争氛围。同时对一些事故发生较多的驾驶员采用下车培训或下车待岗处理，增加全体驾驶员的危机感。

青岛宏大工作总结4

一年来，在园区领导的正确领导下，在各局室同事的关心配合和大力支持下，紧紧围绕“夯实统计基础”这一目标，我在统计线上一步一个脚印的朝着我努力的方向前进着。我想无论我做什么都会干一行爱一行，既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。一年中工作总结如下：

>1、统计这份工作要求我：

首先要敬业，要用积极的态度全身心的投入工作;第二要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自己做到一丝不苟;第三要有责任心，工作对我们来说就是一种责任，我们有义务尽心尽责的去完成,去负责;第四是工作的高效率，对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取更多好的知识;第五是保密性，也就是对数据的保密。

>2、努力做好统计服务工作：

>3、认真做好工业能源统计工作：

积极贯彻国家能源统计制度。落实了能源统计人员和工作责任制、召开能源统计会议进行部署和业务培训、努力做好能源消耗主管部门协调工作。认真落实各项能源统计工作。一是努力做好了重点能耗单位的每月能源报表上报工作;二是做好了规模以上工业企业能源季报的上报工作;三是开展重点能耗企业进行跟踪监测，及时纠正重点能耗企业统计过程中存在的主要问题。

>4、认真做好固定资产投资统计工作：

>5、认真及时地完成园区内各部门交办的工作及各项中心工作：

在顺利完成每月须上报的各项报表之余，用自己平时所积累的知识，尽自己最大的能力去配合其他部门完成各项中心工作，在工作中找快乐、找朋友、找价值。

青岛宏大工作总结5

我自20xx年3月6号进入漳州项目至今，不知不觉间已将近年关。我是在20xx年10月调入仪表调试部门，至今一年多。在去年中我只是跟着师傅们学习仪表示校试验，可以说对仪表调试的具体工作还处于一个朦胧的状态。在20xx年中我从一个对仪表调试工作的认知变得清晰，明白仪表调试都需要做那些工作。在这期间，首先要感谢领导给了我一个成长的空间和平台，其次还要感谢我的师父和师兄们的言教身传。通过自身的不懈努力，加上师父师兄们的鞭策，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾这一年，现将工作总结如下：

>一、工作总结

我在今年来到漳州项目先后参与了仪表示校记录交工资料的整理，空压机站配合SIEMENS厂家技师做回路测试，现场主装置区的线路校正，外围装置的仪表示校工作。

>二、工作中主要存在的问题

记得刚从班组调入调试时我的班长跟我说“进调试你得见几千块表才能出来（成材）”，明白班长这是在告诉我要多看。因此在工作中见一种类型的表就对这种类型的表作出认知和总结。

1、由于在初期对业务不是很熟悉，所以在工作过程中多次出现因自己的业务不熟悉的原因，而出现一些问题。但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识，现在能够独立完成一些工作。

2、对仪表设备的认知不够，对没见过的仪表设备不能很快地掌不过我相信，不过在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而能更快地掌握未见过的仪表设备。

>三、工作心得

在工作发现问题和去解决问题的过程中发现一些问题是我们前期工作做得不够完善，不够详细，给我们后面的工作带来了不必要的麻烦。在信息沟通上我们不能有效地沟通，造成发现的问题未及时处理而变成遗留问题。下面几点是我的一些总结和想法。中国化学工程第十一建设有限公司仪电一公司漳州项目Y03

1、作为一名正式员工我们应不断提高我们的业务水平和我们的专业知识，在空压站校正线路时三套机组，以第一套机组线路为准，但是我们在第一套已经变更过的问题在第二套第三套仍然出现。这说明什么，说明我们管理人员并没有把已经更改的问题反馈给现场接线人员。及时反馈问题可以提高工作效率！

2、在FF总线线路的接法上从美观上来说我们自己接的线路在整个装置区域是最难看的，当我们发现有人比我们接

的美观的接法时，我们并没有去学习，依然按着自己接法继续。为此作为管理人员应当重视这些细节，这是在展示我们的施工水平，细节决定成败！不进就是退，不提高自己的业务水平，向他人虚心求教。

3、在管理个协作单位的接线质量应有统一的标准，这也公司一直倡导的样板工程。任何一种措施得不到有力的执行力拿这种措施也就变成一种摆设。在本项目中各个协作单位接线的色标代表的极性不一致，没有一个统一的标准，将会给后期的厂方维护人员造成错觉。虽然说不影响我们仪表设备回路的正确性，但却凸现出我们在管理上的疏忽和混乱。

4、在现场做回路时，发现现场表的类型（带的协议）与电缆设计不一致，电缆少设计或多设计。这些问题应该在仪表单校时发现，我们单校工作做得不够全面记录不够详细。在以后的工作中应予以注意。

5、在人员管理上分工一定要明确，让每个人都承担一定的管理工作，这样既可以为公司培养新的人才也不会因为一个人的人事变动而给接收人带来困难。记得三国时期蜀国的诸葛亮事必躬亲，什么事都一个人来做，造成了因一人变动而后继无人。

青岛宏大工作总结6

不知不觉就半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团,公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的业绩出来，就算这样我对自己的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低迷的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的'开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织

与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

青岛宏大工作总结7

三个月的实习转眼就要过去了。于20xx年2月4日进入xxxx公司，在xxxx货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期间所做的工作向各位领导做如下汇报：

>一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排。

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

>二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作。

到xxxx货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。主要从事工作如下：参与技术交流的项目；参与标书审查的项目；参与标前会的项目等。在以上的工作中我按照各位师傅的吩咐，对招标中的每一个环节进行严格的操作；使我受益匪浅，不仅从（xx领导）过硬的专业素质、良好的组织协调能力，也学到了招标行业良好的职业道德及工作中踏实肯干的工作作风。

>三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为xxxx国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

青岛宏大工作总结8

就快要大学毕业了，可我在找工作的时候发现自己的专业能力实在是不太足够，这令我在面试了诸多家企业后都没有了下文了，即便入职了几家公司，可是我最终还是因为各种原因选择了离去。现在，我已经在xx公司成为

了一名销售员工了，虽然我的销售工作做得不算太好，但是至少让我体会到了工作的滋味，对于未来的路也看得更透彻了。

在学校里面的时候我尚还不知道找一份工作这么麻烦，直到自己和室友们一同寻找好一阵子工作后，我才体会到了自己目前正处于一种十分尴尬的境地，我的专业水平很普通，这不支持我能找一份合适的对口工作，可我没有其它的工作经验，也没有亲戚朋友能帮助我，所以我只能靠自己了。既然找一份满意的工作比较难，那么我也不强求多么好的实习工作了，于是我便找到了这份销售的工作先做着，就算做不好倒也没太多关系，反正还有机会能再做出调整。其实在我进入公司之前，我就知道了销售面临的诸多压力，每个月要是不能达到指定的销售额，那么每个月就只能拿一拿底薪了，底薪就只能勉强让自己在吃这方面不用太过于忧愁了，不过想买什么东西啊、和别人出去玩就不太可能了。

刚进入公司的时候，我和一些新员工一同参加了入职培训，这个培训也不是很长，主要就是给我们讲解了一些公司的背景和工作上的业务，让我们明白最基本的工作，然后便让我们跟随着自己的小组长去工作了。像我这种还没有毕业的学生，在公司里面基本上就是一个小跟班，复杂一些的业务根本轮不上我，我也没有什么机会去接触更多的业务，我每天要做的事情就是处理公司里面的一些杂事，虽然我会感觉自己好像受到了不公平的对待，但是我也没有因此而放弃掉自己的工作，因为我知晓自己的能力还是太差了，目前能做的也只是打打酱油了。在公司里面待了一个多月后，公司里面的老员工才开始带着我了解一些销售的内容了，这时候我也明白了之前打杂的用意，那是让我熟悉一些最基本的业务，这样一来就能接手正式的工作了.....

直到现在，我的销售业绩情况还是一般般，这是因为我各方面的能力都还没有达到要求吧，不过我会努力学到我成功为止！

青岛宏大工作总结9

我是xx销售部的置业顾问，于20xx年x月加入xx项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟。在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成。我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望。在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20xx年x月获得月度销售冠军。现将本人试用期的工作期间做如下总结：

>一、工作方面

我于20xx年x月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额完成了公司下达的各项销售指标。在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们_走出去_，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一线销售更快的适应当前的市场。

我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在娱乐的同时领略团队而合作的重要性。本人认为竞技比赛的积极意义在于：

- 1.通过实践体现团队的能力
- 2.锻炼战略、战术性思考
- 3.放松身心，缓解工作的压力
- 4.让同事之间培养了_战友_般的友谊，并能够多面的了解自己的同事
- 5.突破自我极限、打破旧的思维模式、树立敢于迎接挑战的信心与决心，磨练意志，建立全局观意识
- 6.激发参加者的责任感、自信心、独立能力，领导才能、团队合作精神以及面对困难和挑战时的应变能力
- 7.强化换位思考、主动补位的意识，使个人、部门间以及团队内部的沟通协作更为顺畅8.增加团队人员的有效沟通，形成积极协调的组织氛围;树立互相配合，互相支持的团队精神和意识

>二、个人对企业文化的认知

xx企业文化中企业价值观是__，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，内涵深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则。我坚信只要每一名员工都能够按照价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业。

总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

青岛宏大工作总结10

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人之拼搏的精神。

是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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，很快了解到公司的性质及其房地产市场常作为销售部中的一员，该同志深深觉得自己身肩重任。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，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。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基矗最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

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火爆场面。在销售部，担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志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，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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与和其他销售部成员的努力是分不开的。

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。

青岛宏大工作总结11

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

>一、主要工作任务和业务完成情况

1.完成情况综述

2.未完成情况分析并说明

3.职业精神

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的基石。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，还要善于总结经验教训，避免同一类错误的再次出现，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。

>二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

旬公司与合作，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场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，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。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，这个月来，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。

青岛宏大工作总结12

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程中，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有_不待扬鞭自奋蹄_的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

青岛宏大工作总结13

不知不觉，20xx年已悄然离往。时间的步伐带走了这一年的繁忙、烦恼、愁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我仍然坚守岗位。20xx年项目业绩20xx年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对xxxx的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份xxxx分别举行了“xx县小学生字画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项活动进步xx房产的美誉度，充实xxxx的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

20xx年工作中存在的题目

- 1、xxxx一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满；
- 2、二期虽已提早交付，但部份业主因房屋质量题目一直拖延至今，与工程部的调和固然很好，可就是接受反映不解决题目；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售职员培训（专业知识、销售技能和现场应变）不够到位；
- 5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现题目没能及时找开发商协商解决，特别是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在xx的贸易项目——xxxx城，正在紧锣密鼓进行进场前的预备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。由于前期一直是策划先行，而开发商也在先进为主要的观点下更为信任策划师xx；这在我参

与该项目时碰到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这类状态。

20xx年工作计划

- 1、希看xxxx能顺利收盘并结清账目。
- 2、搜集xxxx城的数据，为xxxx城培训销售职员，在新年期间做好xxxx城的客户积累、分析工作。
- 3、参与项目策划，在xxxx城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在今年通过经纪人执业资历考试。

青岛宏大工作总结14

在集团公司的正确领导下，在各级领导的支持和帮助下，全体职工努力奋斗，大胜开拓，扎实工作，圆满完成了今年的拉运任务，取得自创建公司以来最高的效益和巨大的成绩，现将一年来工作作如下总结：

今年新增10辆自卸车，共计车辆部，其中自卸部，半挂自卸车3部，罐车部，全年共拉运材料万吨，全年收入万元，工资支出万元；燃料支出万元，材料配件支出万元，修理费万元，其它支出万元，主营业务利润万元，净利润万元。

20xx年公司面临有史以来最大的困难，面对如此严峻的考验，如何压缩成本，控制费用支出和安全完成拉运任务，保证职工思想稳定，实现增产增物，结合公司内部的实际情况，公司开展了一系列较有针对性的工作。

>一、完善制度，强化管理

积极响应集团公司会议精神，制定一系列的制度如车辆停放在指定的地方，严禁跑私车，办私事，一经发现，严肃处理，造成事故的后果自负，因个人原因造成车辆损坏，配件丢失，驾驶员要赔偿所有损失，并接受公司处理，每天出车前必须对车辆进行认真检查，车况良好，方可出车，还制定了定标准，不犯无故。

为了强化管理，还安装了CSO定位系统，加强了对司机安全和行车状况的监督和管理工作。

公司严格的管理制度，使职工养成了良好的行车习惯和高度的责任心，各项拉运工作完成良好，每部车辆在确保安全的情况下，都超额完成任务，并减小了事故的发生。

>二、狠抓安全，强化培训

安全工作是所有工作的重中之重，没有安全性就没有一切，今年公司进行了二次交通安全法规培训，邀请交警大队警官为全体驾驶员讲解交通法规，并实行

了安全知识考试，使职工树立安全第一的思想，提高全员素质。

公司派专人定期上路巡查，检查驾驶员拉运线路和工作状况。

每月进行两次安全总结，定期进行安全大检查，消除事故隐患，促进安全工作，今年全年无大事故发生。

>三、节能降耗，控制支出

为了严格控制费用支出，厉行节约，降低成本，首先加强对职工的业务培训，组织司机学习节油、驾驶技术，在冬季减少防冻液使用等措施来降低车辆费用，在确保安全的情况下，尽量延长机件的使用年限，能够修理的零部件尽量修理，实在不能使用的才去更换，小修理，尽量由驾驶员自己动手，整年下来也为公司节约了不少的修理费和配件费。

另外，为了节约成本，降低费用，公司领导还做了许多工作，例如修旧利废，钢圈换顶和轮胎挂顶两项工作，就为公司节约资金20余万元。

>四、做职工的好当家，贴心人

公司领导常与职工谈心交流，掌握职工动态，讲讲员工生活，解决他们的实际困难，做职工的好当家，贴心人，今年拉运任务完成，职工工资待遇都比往年有所提高，公司领导常年累月忙碌工作，没有星期天、节假日，以身作则，处处为员工树立良好榜样，做好带头作用，妥善合理安排车辆出行，解决死机的后顾之忧，使司机愉快出车，平安行车。另外公司领导对职工的婚丧嫁娶必定到厂，拉进了领导和职工的距离也让职工感到领导对他们的关心和帮助，提高了职工的工作积极性。

诚然在管理和日常工作中我们还存在许多不足之处在今后的的工作中还有待逐步完善和提高。

新的一年希望在集团公司领导的正确指导下，我们积极配合集团公司有关部门，努力完成各项任务。

青岛宏大工作总结15

又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的x月，我第一次来到xx这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从x月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在x月1号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在x月x号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。xx省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把xx楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20xx年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售xx套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。并且在工作的提升中，提高自己的收入。

青岛宏大工作总结16

明年我即将毕业，今年的这个暑假是我在大学生活中的最后一个暑假，所以为了对自己前三年学习的效果有一个总结，并对自己在不久的工作招聘中积累一些实践经验，我新疆华源实业集团有限公司公司里参加了一次为期一个月的实习。

华源实业集团有限公司的主营项目为房地产，底下还包括一个热力公司和一个药厂，但总体规模不是很大，三个项目里面房地产做的比较好一些，根据我的专业，我参加了有关房地产方面工作，具体任务就是房地产开发前期所要完成的相关开发手续的报批。对于房地产这样一个投资项目，可以说一次性投资巨大，回收周期较长，利润比较丰厚，但也存在着很大的风险，如果某个环节稍有不慎，可能导致全盘失败，后果不堪设想，所以在一个项目启动之前，要投入相当大的人力物力，包括市场调查、市场定位、市场分析、项目可行性分析、落实贷款、确定工程施工队等等很多的研究和调查，最后才能做出科学的判断，找准自己的市场。正是按照这样一个过程，在今年八月份正式启动了华美家园的开发，华美家园小区开发的对象是高层收入者，坐落于乌鲁木齐市北郊，那里空气比较清新，人流车流量比较小，但道路还是比较宽敞的，户型的设计好，房屋面积都在150平方米左右，为电梯公寓和小高层，小区开发一共分为三个部分。开发这样一个项目的程序非常的复杂，由于北郊的这块地原来是一个国营物流仓库，所以前期工作的第一步就是敦促这个厂的按时拆迁，我们经过一个星期的协调，才使这个厂在红线范围内的区域完成了拆迁、平整和自来水管线的铺设，只有这样下面的工程才能顺利进行。

在这一个星期里，我也完成了一项独立的工作，在自来水管道铺设的过程中，自来水公司先收了我们的款项，但是久久不肯施工，总是推三阻四，这一次由我过去再一次催促自来水公司履行合同内容，见到负责人后我告诉他合同期限将至，如果再次拖延，违反了合同的规定对大家都是不利的，终于纠缠不过，第二天，他们完成了自来水管的铺设，并接到了下了一半款项。前期工作远远不止这些，在接下来的工作中，还要完成许多政府部门的审批手续，首先，我们去设计院完成了我们这个工程的图纸设计，不愧是一做楼房的蓝图，所有的图纸加起来共有八十多公斤重。拿着这些图纸我们去建委审核，看是否符合城市的总体规划以及国家和自治区的文件。还有自治区绿化委员会，主要是对场地平整过程中毁坏的绿地及树木进行赔偿。消防委员会也要去跑，主要目的是为了施工中的防火安全。因为要开学，我不得不在这个小区正式施工之前结束了我一个月的实习，其实接下来还有很多的工作要做，比如小区建设中的物业管理，以及建设中的工程进度的控制等等都属于前期部的工作，但是我不得和一起工作了一个月的同事们道别。通过一个多月的实习，我对自己所学的专业有了更深的了解，尤其是对房地产开发这个领域的了解，以前在课堂上总是听老师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不理想，最佳的学习方法是通过老师的理论教学，再加上我们的切身实践，这样我们才能学以致用，用理论指导我们的实践，我想这才是学习的最终目的。不仅仅是对理论知识的加深，我感觉最大的收获就是我体会到了同事们的敬业精神，也就是我们现在所强调的团队精神，在这样的企业里工作，是一种快乐，而不是一种负担，每个人都把它当作自己的事业，把企业的壮大当作所有员工共同奋斗的目标，大家伙在工作中互相帮助，互相关怀。记得有一次，建委那边要求我们将所有的图纸折成统一的规格，八十多公斤的图纸！谈何容易，但是没办法，要赶时间，时间就是金钱，为了不让工程进度有一天的拖延，在前期部主任小黄的带领下，我们五个人整整折了十二个小时的图纸，完成以后已经是晚上，在这过程中大家互相鼓励，彼此开玩笑，但没有一个人说要退缩，我想这正是一种我们在学校学习过程中所体会不到的一种企业精神吧。

这次实习以后，我为自己默默定下了一个规矩，再以后的学习工作中，我一定要全力以赴的去完成好一个任务，培养一个好的做事习惯，我想这在以后的生活中是非常重要的。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发