# 省级女职工下岗再就业带头人先进事迹（房地产经纪有限公司董事长）

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-25

*第一篇：省级女职工下岗再就业带头人先进事迹（房地产经纪有限公司董事长）\*\*，原\*\*石油管理局技术培训中心职工，2024年与单位解除劳动合同。8年多来，她不等不靠，凭着顽强的毅力和创业精神，在再就业道路上重铸辉煌，成为一名人人敬佩的女强人。...*

**第一篇：省级女职工下岗再就业带头人先进事迹（房地产经纪有限公司董事长）**

\*\*，原\*\*石油管理局技术培训中心职工，2024年与单位解除劳动合同。8年多来，她不等不靠，凭着顽强的毅力和创业精神，在再就业道路上重铸辉煌，成为一名人人敬佩的女强人。她热心公益事业，扶贫济困、捐资助学，并先后为200余名下岗、买断人员安排就业机会,使她们重新走上自己的人生航线。\*\*先后被授予\*\*市优秀民营企业家，省总女职

工下岗再就业带头人，\*\*市 “巾帼建功”标兵，再就业“创业明星”，\*\*市 “三八”红旗手，\*\*市“诚信单位”等荣誉称号。

一、重新搭建人生舞台，找寻适合自己的人生之路

2024年11月，已近不惑之年的\*\*响应号召，与企业解除了劳动合同。离开工作岗位的她，很快摆脱失落感，决心重新进入社会，闯出一片新的天地，干出一番新的事业。

下定决心后，她毅然打起行装，南下广州和南京，论证项目，考察市场。经过亲戚和朋友牵红搭桥，她与几个国内知名服装生产厂家建立了联系，决定做服装生意，并于2024年在辽宁省盘锦市辽河油田安营扎寨，开起了服装专卖店。由于她善于市场调查和经营管理，生意越做越红火，一做就是两年。这时，善于捕捉把握商机的她敏锐地发现，广州和南京、辽宁等地的房地产经纪领域商机无限，而且大有可为。2024年初，为了头脑里萌发的新的创业梦想，她决定放下在外地的生意，委托亲戚朋友照看服装店，毅然回到了\*\*。

她深入\*\*各房地产经纪公司、建筑商和老百姓当中，对\*\*房地产市场进行了详实地调查。她发现，\*\*虽然房价较低，表面看来短期内市场情况不好。但是，这里却潜在着巨大的商机。一方面，由于\*\*地方经济正迅猛发展，教育事业也在突飞猛进，奖金流、物资流、人流正在向\*\*聚集，房地产业的低迷状态不可能长期持续；另一方面，石油管理局的职工住房正在走向市场，市政机关和企事业单位改变了原先的房屋分配形式，实行了货币化。同时，一些生活条件好的人正积极寻求更好的居住条件，到\*\*的打工族买房、租房的需求正在日益增加，她意识到房产交易的高峰期即将到来。于是，她毫不犹豫地联合几个有偿解除劳动合同的姐妹，出资20万元，于2024年4月办起了第一家房地产经纪公司。

二、充分展现人生价值，打造诚信之品牌企业

公司创建之初，尽管举步维艰，又面对同行业众多的竞争对手，但她能够战胜怯懦，勇往直前。为了迅速占领市场、打开局面，她确定了公司“热情服务，诚信经营”的经营理念、“哪里有需求，我们的服务就拓展到哪里；哪里有市场，我们的业务就发展到哪里”的经营方针，在经营过程中严格恪守“快捷、高效为客户提供最优质、最满意的服务”、“求购房屋让您安心，出售房屋让您省心，求租房屋让您舒心，出租房屋让您放心”的服务宗旨和承诺，让客户深深的体会到诚信、快速、零风险，从而赢得客户的充分信任，拥有的消费群体日益庞大，公司业务越做越好，越做越大。

2024年11月，\*\*申请注册了\*\*品牌，意在面向百姓，服务万家。现在，\*\*已经发展成为一家具有合法资质、运营资金和综合服务实力雄厚的房地产经纪公司。主营业务房产交易、租赁、购房贷款和职业介绍、家政服务都有了很大的发展。几年的经商实践，她一直遵循“专业化、规范化、市场化、全国化”的经营管理模式和“诚信为本，务实创新，服务社会，以客为尊，爱岗敬业，高效争先，融汇群智，共谋发展”的服务宗旨。谈起生意经，\*\*说，我做生意就是靠七个字：诚信、快捷、零风险。她说，一个没有诚信的公司是不会有长久生命力的，因此我办企业的第一原则，就是必须讲诚信；第二就是快捷，要高效率。举例说，到我们公司办贷款，只要手续完备，当天就可以拿到钱，一般情况下不超过三天，这就要求必须有足够的资金做后盾。我们尽量缩短银行贷款周期，必要时先把钱付给贷款人，把在银行贷款要等的时间留给我们自己，方便于人，取信于人。第三是零风险，就是向客户承诺，在我们公司办理房产交易和房屋租赁，不让客户承担风险，把风险留给公司。我们在办理一桩房地产交易过程中曾经有过这样一件事，有一对青年想买房结婚，交易双方经过严格的程序办理了交易手续。可到了期限，卖方却临时违约，买方由于操办婚事，造成了1.25万元的损失。经过我们调查，情况属实。这种情况下，我们公司当即决定先行赔付给买方这个损失，并在最短时间内帮助他们买到了可心的房子，婚礼如期举办。然后，公司再通过法律手段挽回了损失。这件事，在我们的客户中引起了强烈反响。从那之后，由于客户们的广泛宣传，我们的信誉度、美誉度越来越高，生意也越来越火了。

三、创业不忘回报社会，成功不忘同路人

\*\*在原单位工作岗位上，就是一位进取心、事业心很强的人，但同时

她也是位性情中人。在再创业的道路上，她的事业只能算刚刚开始，但她心中始终不忘和她一样有偿解除劳动合同和下岗的姐妹们，她要带领她们走向自强之路。她的公司现有员工近50人，一半以上是有偿解除劳动合同职工和下岗职工，还有30%以上是我市的待业青年和大中专毕业生，公司不仅给她们提供了舒心的工作环境，而且还负责缴纳养老保险等，解除她们后顾之

忧。公司还特意留下一些岗位，给贫困大学生兼职工作以一个临时就业的机会。2024年暑假期间，公司收留了6名没有路费回家、自愿打工的贫困大学生，为他们提供免费住宿，还为愿意在公司打工者发放工资。目的就是让他们多一点钱，好好读书。她的诚挚爱心义举，使这些大学生深受感动。在08年四川汶川地震期间，\*\*心系灾区，积极参与到支援灾区人民的行动中来，并个人捐款5万元。

\*\*秉承她的经营方针，争取在之后的两年内在\*\*的五个区都建立自己的分公司。不仅仅是为了赚钱，只要不赔钱，又对社会有利，哪里需要，就到哪里去。下一步是重点发展职业介绍方面的业务，为更多的有偿解除劳动合同职工和下岗职工服务，为\*\*人民服务。作为一个\*\*人，在市场经济条件下，能为\*\*的经济发展和社会进步做出她的贡献。面对未来，充满信心，她想对有偿解除劳动合同的下岗职工的兄弟姐妹们说一句话：走出去，天宽地阔；再创业，大有作为。只要你敢闯敢为，机会就是你的，成功也离你不远。走出去吧，干一番轰轰烈烈的事业，在创业中体现你的人生价值！

**第二篇：省下岗女职工再就业带头人先进事迹（个体户）**

我叫\*\*，今年45岁。现在\*\*县农贸市场从事个体经营，主要经营海鲜调料类商品。自1998年在\*\*县糖厂下岗至今，从最初的小规模经营，发展到目前拥有一座一百多平米的商品楼，固定资产40万元，安置下岗女职工再就业6人，年营业额85万元，利税4万元的经济实体。几年来，多次被县工商系统评为先进个体户。被县妇联评为“三八红旗手”、“

好媳妇”等光荣称号。不惑之年的我白手起家，惨淡经营，从一个下岗职工逐步成长为一个商业圈里的行家里手。经商难，做为一个女人经商就更难，但我相信自信、自立、自强、不悲观、不气馁，迅速转变观念，从一点点摸索，一步步实践。坎坎坷坷，尝遍了酸甜苦辣人间冷暖，我用一双辛勤的手为家撑起了一片天，为下岗姐妹自谋生路，实现自我价值带了一个好头。

1998年由于企业不景气，我从所在单位县糖厂下岗分流，当时对我来讲真是沉重的打击，因为丈夫也是下岗职工，所以我们五口之家从此失去了经济来源，上有八十多岁的公公婆婆，下有上中学的乖女儿，怎么办？老人常年患病，吃药怎么办？女儿学习很刻苦，成绩一直是班上的佼佼者，如果影响学业，做母亲的一生都会自责。各种压力接踵而来，一种无助的感觉给我带来从没有过的惶感。我暗示自己不能等不能靠，只有靠自己闯出一片天地。天下无难事，只怕有心人，为了生存，为了家人，一定要从阴影中走出来，别人能做的事我也一定能做，而且要做的更好，边摸索、边学习，大不了从头再来。

有了思想铺垫以后，我就开始了行动。首先，有目的的考察了县内的各种买卖，想寻找一个风险小回报快的，比较稳定的，但还要适合自己能力的买卖。我发现当时的餐饮非常火爆，尤其是海鲜类餐饮，如果搞一个海鲜调料批发一定会很走销，经过几个不眠之夜的反复思考，最终决定选择搞海鲜调料的零售批发。虽然规模不大，但也需要一笔不少的资金。当时家里的积蓄真是捉襟见肘，但是为了创业，只有活出脸皮，四处化缘，甚至变卖了心爱的首饰。

规模不大，但是经过自己精心设计的批发店终于开业了。为了搞出自己的特色。我决定选择自己的进货方式，这样也可以提高竞争力。首先到沈阳、大连等地比较大的海鲜批发市场，选择适合本地好销的海鲜产品，货比三家，要既新鲜又便宜的产品。头几次进货由于没有经验，进的活蟹等到了家都变成了死蟹，不但没赚到钱反而赔了不少。于是我四处请教，总结出几点活海鲜的运输方法，这些经验终于解决了我运输上的难题。到外地我也不忘了考察学习，问他们的海鲜是怎么加工的，我发现用几样简单的调料就可以加工出风味独特的海鲜，而且很适合我们的口味，于是回来后，我就加工了一些请我的客户品尝，同时教给他们如何加工，这样一来，不但稳定了客户，还开发了市场，增加了新的销售品种，提高了经济效益。当然，创业是艰难的，由于经济不足，吃苦是难免的。由于海鲜的保鲜是比较特殊的，处理不好，价格会大打折扣的。有些人为了保险采用一些药物保鲜，这样会极大损害消费者的利益。我规定在我店里坚决杜绝使用药物保鲜，虽然几次失败，海鲜都烂掉了，但我还是坚持采用勤换水勤给养来保鲜，在加强管理上找办法。有几次由于管理不善，木耳等干料受潮发霉，其实经过加工完全可以出售，但我还是坚持到掉，虽然倒掉的是钱，但换来的是客户的信任。这样，在客户中树立了一个永远不倒的信誉和好的口碑。

做生意每件事都要考虑周到，既要保证供货数量、供货质量、供货时间，又要对客户热情主动。八年来，我坚持以诚相待每个客户，风雨无阻，送货上门，日积月累，身体也落下了一些疾病，高血压、颈椎病等，真是有点不堪重负，但一想到自己的责任，就全抛到九霄云外去了，人在商海，身不由己。身体的病痛倒无所谓，有些还会上当受骗。又一次一个外地客户连续拿了几个月的货，由于商场口头担保，决定年底付款，没想到年底催款时已是人去楼空，一下损失几万元。虽然经历了一些磨难，但我的生意在当地还是站稳了脚跟。我生活好过了，但没忘那些一起下岗的姐妹，我先后安置六个下岗职工，让她们都有了一份稳定的收入。

最让我歉疚的是我的家人，公公婆婆为了支持我的事业，担起了家务，还不时的劝我注意休息，别累坏了身体。女儿也要考高中了，我没有为她做过几次像样的饭菜，但她非常理解妈妈的苦衷，从没让我操心，学习之余还经常照顾爷爷奶奶。我的事业小有成绩和家人的关心支持是分不开的，她们给了我力量，给了我从新振作的勇气，我在事业上不会满足于现状，不会止步不前，我还有很多新的思路，机会成熟的时候我一定来回报家人、回报社会。

成功永远属于那些永不放弃、不断追求的人。

**第三篇：下岗女职工创业致富先进事迹**

下岗女职工创业致富先进事迹

一个普通下岗女工，在命运的挑战面前不甘屈服沉沦，勇敢地挑起生活重担，凭着自已吃苦耐劳坚毅执著地艰苦创业，她终于成就了一番事业，赢得了一片属于她自己的天空，她就是汉南区盛宇家纺总代理：张爱艳。

1975年张爱艳出生在汉南区一个极其普通的劳动人民家庭，十来岁就帮助多病的母亲做家务活，高中毕业后，她正式成为了汉南区棉花公司一名普通职工，在棉花公司工作期间，踏实勤奋、吃苦耐劳的她，多次评为先进工作者，几年后当上了质量检查员。她的青春在平凡的劳动岗位上，闪着为周围同事们看得见的光。

23岁那年，她因为单位改制下岗了，沉沦要拼搏，责任让她深思，责任让她正确对待命运，责任要求她挑起这重担子，要挑起这重担子，光等靠是不实际的，说干就干，最后她先择了卖花，下岗后的第二天，她带着自己的全部积畜---1000元钱，来到了武汉市鲜花市场，为了便宜她自己一个人把鲜花背上了车，一些打货的人看着浑身上下已经湿透，和他们一样又似不大一样的她，赞叹不已地说：“一个姑娘家真不简单啊！

鲜花进回来了，可怎么卖出去了，张爱艳犯了愁，她是个碰到熟人都脸红的姑娘，不知道怎么办才好，她想到了家里的状况，想到了还有一个正在上学的弟弟，就有了底气，大声叫卖起来，几个月下来，竟有了不少的收入，相当于她当时上班两年的总和，经济上丰收了，精神上收获更大，因为自己的勤劳换来了家人的丰衣足食，当时的她感到非常的欣慰。

2024年在朋友的帮助下，在街上租了一个门面开了一家花店，在再就业和创业历程中，得到了来自多方面的诸多支持和肯定，2024年她在亲威朋友的坚持下拿到了著名品牌“盛宇家纺”床上用品汉南代理权，她的生意越做越红火，越做越大，她除了做床上用品，她还卖各种家电，她自己致富了还不忘记下岗的姐妹们，为她们提供了自立平台，在她的带动下，不少下岗女职工都发家致富，大家都夸张爱艳是下岗创业的女明星。

**第四篇：房地产经纪有限公司(分行制度)**

分行管理条例

前言：

本公司因拥有亿万家网络提供的亿万家房地产营运平台之智能管理系统，引进全新的管理理念，将经纪人日常的工作作为指数考核的重点，勤奋指数考核办法公平、公正、合理。将业绩纳入业绩指数进行管理。实现企业专业化、信息化、数据化、智能化、素质化、制度化、个性化、人性化管理模式，使公司降低管理成本、提高管理效率、降低交易成本、提高销售机会，是房地产管理模式、营运、营销模式的一次革命。

1、勤奋指数：每人每天是100分的考核，最低分数80，当月平均分值低于80分者，淘汰。如分行经理作保，可以由经纪人提交申请单，保证下个月一定会完成任务。并补齐上月所欠分值，按照100分/每天计算。连续两个月平均值都低于80分者，必须解除合作关系。新人第一个月不参与考核。

2、勤奋指数奖励机制：勤奋指数平均当月超过120分，公司再奖励6000条（价值）500元短信息。超过150分者，奖励12000条（价值1000元）短信息。

3、勤奋指数处罚机制：公司每月支付6000条短信息费用（价值500元），完成基本业绩者或者勤奋指数平均在100分以上者，公司全额支付，未完成者，公司支付一半，另一半由经纪人支付。新人前三个月公司全额支付。

4、业绩指数：公司业绩任务为2万/月。当月业绩低于1万，且勤奋指数低于80分者，必须淘汰。任何连续两个月，单月业绩都低于1万元的，必须淘汰。

5、任何单月发送短信息低于3000条者，淘汰，因为他不是一个注重售后服务及销售思维的人。难成大器。

6、任何奖励信息必须在公司划到经纪人账户上30天内发送完毕，否则，系统自动回收到企业账户。

7、早会：公司推广区域写字楼+分行接待站模式。上班时间为：9：00—18：00。值班人员为：9：00—21：30。每天上午9：00片区总部开早会。早会主要总结昨天工作，奖励优秀人员及今天安排。会后再到分行接待处办公，每天按照小组制轮流。

8、考勤：迟到、早退扣除勤奋指数，扣除指数的标准为：每迟到1分钟扣10分，以系统考勤为准。迟到超过30分钟，罚款50元，勤奋指数照扣。代考勤者，立即解除合同代考勤者合作合同，并所有提成不予发放。

9、公司使用的是B/S系统，经纪人可以使用笔记本和办公室电脑登陆作业。回到家里亦可在线办公。彻底抛弃以前的管理模式。故：经纪人可以有大量的时间劳逸结合，但早会必须到场。

10、证件：工牌戴端正，经纪人上岗证、中国房地产经纪人职业资格证必须随身携带（可扫描过胶，这样可不携带原件）。接待客户时，必须先出示相关的证件，证明你是合格、合法的从事经纪人业务。标准语言时：“您好，这是我的某某证件，请您查看，我将为您提供专业服务，请问有什么可以帮到您？”。这非常有助于提高经纪人的专业形象，间接促进销售。

11、定金：必须及时转交给公司，超过24小时不转交的，分行经理做辞退处理。如果分行有秘书的，由秘书担任此职责。

12、上门拜访：每周必须拜访上门拜访2个以上的客户或者业主，销售以沟通为主，拜访结束必须有被拜访人在拜访单上签名。

13、外出登记：外出必须在系统内登记，看房外出登记，必须返回后写日志。事假外出登记，必须写清楚事由，并必须通过分行经理审批通过后，方可外出。外出时间不可超过两个小时。两个小时以上的事假外出登记，必须报业务副总审批。

14、跟进管理：所有跟进皆要审批方认定有效还是无效跟进。业主或者客户的联系方式变更，必须在联系方式那里更改而不是在跟进里面体现，跟进里面写号码变更扣20分勤奋指数。

15、无效跟进信息会在30天后系统自动删除，有效跟进信息90天后删除，已便于系统的运行速度。

16、物品摆放：所有物品不可乱摆放，经纪人的包等，要隐藏起来，不可放在椅子靠背上或者很显眼的地方，分行接待处及写字楼形象一定要清爽明快。不可杂乱无章。

17、接受礼物：任何经纪人及管理人员，不可接受佣金以外的礼物或者好处费，更不可主动索要。如有发现，立即解除合同，扣留剩余所有的工资和提成，并公示保留进一步处罚的权利。造成刑事责任的，由当事人自负。这不属于公司的工作范畴内。公司会协助相关部门查清事实。并将该员工列入亿万家系统黑名单，全国共享。让他永远离开经纪人行业。

18、任何时候都不得与客户发生激烈争吵、谩骂、打架。即使客户无礼，亦应通过平和态度解决。

19、经纪人：未得授权不得私自收取客户定金、佣金。授权收取必须当天上缴公司。否则，解除合同，列入黑名单。

20、不及时录入：盘源和客源第一时间按标准登录公司系统内，不得藏私盘、私客，否则一经发现全部提成不予发放且立即解除合同。

21、公司电话不允许拨打声讯台等非业务电话，发现有此类电话，由拨打者承担。如查不出拨打者，所有人员平摊后并双倍处罚。

22、精英会：所有经纪人，连续三个月的平均勤奋指数不得低于100分，业绩前10--15名者，进入精英会。进入精英会会员，公司每个月奖励500元的短信息费用。企业精英会人员达到20%为合理设置。

23、上班时间不允许抽烟、喝酒、吃异味食品。违者罚款10元。

24、请假不准超过10天。如超过，按照辞职处理。假期不可以累积。当月假当月消。

25、哄抬价格：公司以和业主签订三方合同成交为原则。无下定金的先后之分。前提是以签订合同为标准，但是在客户没有下定金之前或之后，不准给业主打电话抬高价格，同时告知分行经理，由分行经理衡量选择那一个客户和业主签订合同，不管分行经理如何选择，经纪人必须无条件服从。否则，立即解除合作关系。工资、提成不予发放。

26、分行小组管理制度：

小组A管理模式：小组全部业绩平分制：照片、钥匙、委托、盘持有人、客户持有人、摄像等可以拆分的业绩，全部归为小组。由组长和组员一起在所得业绩按照100%的比例来分配。所有的业绩平分。

小组B管理模式：小组业绩各自分成：业绩各自按照各自持有的比例分成。有单必须一起配合操作合作，无单各自为政。

组长奖励机制：每个月小组完成人均最低业绩和勤奋指数不低于100分以下，以上任务，公司奖励6000条短信息。

27、薪金制度：

A方案：无底薪，合作经纪人模式，每月交纳一定的办公费用给公司。管理上必须完全参照全职经纪人管理制度参与考核。特色：提成高。

B方案：独立经纪人挂靠模式，无需在公司上班，可以合作共享盘源和客户，但是查看不到相关联系信息，只有和合作经纪人或者全职经纪人合作方可成单，或者自己一手盘、客，来公司签单。特色：不考核，提成高。

C方案：底薪加提成。全面参与公司考核，压力小提成也不低。

所有提成方案具体见企业管理制度。

28、此制度在签定合作协议前必须认真阅读，同并承担相应的责任与义务。本制度在2024年10月1日起执行，如有修改另行通知。

29、以上各项制度，我全部数记并理解其内容。并自遵守合作方的各项制度。以下签名确认（签名页1）：

**第五篇：天津壹点房地产经纪有限公司**

承接楼盘全案营销业务！欢迎来电咨询、洽谈！

壹点房地产经纪有限公司是一家集房地产全程统筹策划、资源整合、品牌推广、营销代理为一体的专业房地产服务商。公司坚持“量身定制”的原则！求新、求异的战略制胜市场！坚持差异化定位、差异化营销、差异化策划，长期坚持与楼盘荣辱与共，创造市场与价值的最大化，实现双方的绝对共赢。

壹点经纪凭着对市场的敏锐洞察力，精湛的销售技巧、稳健的办事风格，以清盘率、成交率和时机性为衡量结果的标准，成功行销代理了数十个楼盘，用最少的成本，为开发商赢得最合理的市场回报。

壹点经纪代理理念是：站在消费者的角度，为消费者提供服务。我们的重点是为开发商与消费者架起沟通的桥梁。我们希望通过对顾客需求和市场的了解，为开发商提供决策，让开发商更好地定位所开发的项目，使开发商开发的项目更适合于消费者的购买；而另一方面，我们也在着力引导消费者正确地消费，促使他们更为理性、更为成熟地消费，使他们能够购买到最适合自己的房子。壹点经纪作为房地产全程策划、销售及实施的专业公司，给自己这个角色定位：为项目找出最有潜力的目标消费者。用最少的投入，实现最大的销售。与开发商共同关注市场变化，为开发商获取最高的市场回报。

公司的主要经营范围：

各类房地产项目市场调查、项目定位、投资分析、产品设计建议、广告设计；各类房地产项目营销策划、形象包装设计、代理；

为业主（客户）选房、购房当好置业顾问和参谋；

为业主（客户）购房提供信息、咨询服务；

管理服务；

公司理念：先做人，后做事，以德为先

服务理念：专业操作，诚信服务，为您，我行

公司愿景：做房地产综合服务的前行者

核心价值观：诚实守信、敬业务实、团队作战、拼搏进取、追求卓越。“五位一体”的全程营销模式

市调——市场研究分析、可行性分析、投资分析、评估分析； 策划——产品定位设计、项目规划设计、园林概念设计、项目营销策划；

推广——市场推广战略、形象包装整合、广告创意、媒介推广监控；

销售——销售培训、销售执行、销售控制、客户洽谈、推介、谈判、签约等后续代理服务；

招商——商业定位、业态细分、招商培训、招商洽谈、签约、经营建议等专业服务；

我们将艺术与商业完美结合，力求为每个项目客户赋予卓尔不凡的个性气质，从而为公司树立品牌形象奠定坚实的基础。力求实现公司、客户、消费者的满意与共赢。我们要树立我们的信誉、我们的品牌，以更适应市场、更适应消费者的需求。

壹点经纪市场部

联系人：吕经理

联系电话：\*\*\*咨询qq：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！