# 地产总结

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-08-04

*第一篇：地产总结点亮梦想百亿起航一、由领导讲话介绍领导班子二、2024年的发展1、2024年销售20亿元三、公司战略规划：深耕中原，布局全国。2024年创造了13个项目同步运行，6个项目同步实现全年经营收入突破20亿元，回款突破18亿元的...*

**第一篇：地产总结**

点亮梦想百亿起航

一、由领导讲话介绍领导班子

二、2024年的发展1、2024年销售20亿元

三、公司战略规划：深耕中原，布局全国。

2024年创造了13个项目同步运行，6个项目同步实现全年经营收入突破20亿元，回款突破18亿元的业绩。

2024年工作不足（7个方面）

一、计划节点达成不高。

二、年度经营计划完成不均衡。

三、投资收益和评估制度不完善。

四、集团运营管控能力薄弱。

五、工程、技术标准化制度有待完善。

六、营销管理力度不够。

七、酒店、物业和昌浩公司的经营管理还需要提高。

2024年经营目标及工作意见

2024年集团收入目标43.9亿元，同比增长113.1%，计划回款33.3亿元。

一、狠抓经营目标达成“抢”。

二、狠抓工程质量。

三、创新营销思路。

四、加大集团管理力度。

五、建议清晰的拿地模型。

六、加强财务与资金管理。

七、全国启动的客户服务管理体系（售前、售中、售后）。

八、各专业公司持续优化内部经营管理。

九、加强廉政建设和廉政监督。

倒排计划，营销前置，全包项目开盘成功，创造奇迹。

一、抢工期，保质量助力项目销售目标达成。

二、招商工作前置。

三、廉政承诺。

董事长讲话总结

---------共分四项

思路决定出路，格局决定结局。

一、企业环境、挑战。

1、黄金十年

2、内外部挑战再创历史新高

二、战略转型。

两大问题：单一的只做住宅已经满足不了多元化，地产开发转型运营商，商业中心模板的运营、营利。

三、当前工作。

四、目标任务。

1、中央提出：“今后市场作为资源配置指导”现在房产面临着“寡头时代”垄断2、2024年房产行业百亿有望突破百家，百强房企占房企30% 万科现销售额为2024亿元，每年再以20%的速度自然增长。现在很多房企都在面临房产转型。

四五线城市价格低，开发量过剩，房产危机在小城市开始。我们昌建唯一的出路就是要做强、做大、品质、位置。

3、产品打造能力不强：工程质量问题、创新。企业竞争靠最优质的的产品奉献给业主。

4、营销推广缺乏创新“碧桂园”

我们的必杀就是稳、准、狠。

地产、产业资本相结合。

永创：嘉兴永创有限公司是一家专业从事房地产流通服务领域的企业，在中国首个提出了流通服务商的概念，并率先实践。2024年3月28日，公司与瑞士信贷集团之崇德基金、DLJ房地产基金牵头的等四家国际著名投资公司正式签署引进国际战略投资协议，引进投资2500万美元，使得易居中国成为2024年中国房地产领域成功对接海外资本的焦点，同时，公司也从一个单纯的营销代理企业发展成为一个以现代信息技术为依托，以决策咨询、营销代理、房屋经纪、基金管理为业务流，覆盖中国各大城市房地产流通服务体系的国际化企业。

2024年8月8日，易居中国成功敲响纽约股票交易所的开市钟声（纽交所交易代码：EJ），成为在美国第一家上市的中国轻资产地产概念股。

2024年，2024年，2024年公司蝉联“中国房地产策划代理百强企业”榜首。2024年旭辉销售目标500亿 力争进入房企20强

旭辉：旭辉集团董事长林中表示，如果大的形势不发生突变，11年目标超过100亿，12年则要超过200亿元。力争2024年销售额跨过500亿元大关，进入中国房地产企业20强成为房地产企业的第一方阵，成为所在城市的主流地产商(Top20)，打造全国性的知名品牌，成为综合性的、复合地产的开发商。

海亮：观点地产网讯：据近日报道，海亮地产控股集团营销管理中心总经理黄征在接受媒体采访时表示，2024年海亮地产计划实现销售目标250亿元，拿地金额150亿至200亿元。并且，未来两年，海亮地产将在现有6个区域公司的基础上，再拓展4个区域公司，争取到2024年，建成10个区域公司，计划每个区域公司达到平均60亿元销售规模，2024年，集团总销售规模至少能达300亿元。

据介绍，海亮地产2024年销售额26亿元，2024年达53亿元，2024年增至153亿元。为此，海亮地产已经连续3年实现销售额超过100%的增长。

另据了解，2024年，海亮地产在土地市场频频出手，以121亿元先后斩获苏州、杭州、成都、西安、济南等地多个地块。

而在2024年1月份，海亮地产已经成功摘得三宗地。其中，1月8日，江西海亮房地产有限公司以总价4.17亿元竞得南昌市西湖区朝阳新城47亩宅地；而在1月15日，内蒙海亮以总价4.26亿元竞得内蒙海亮广场二期地块，占地面积44.93亩；此外，海亮地产还于1月25日成功拍得江苏省南通市海门市，成交总价约4.36亿元。

阳光城：这个福建小房企近几年的快速成长与所追求的“三高战略”，即高周转、高扩张、高杠杆

他分析道，“从融资成本上看，比如央企华润（专题阅读）在融资成本占5%多，一般民营企业可能要占到15%多，两者相差10%左右，这意味着这些大企业拿了地可以放一到两年，再与你竞争，可是小企业没有那么多的资金成本，拿地后快速开发，加上房地产链上下游给的价格不如与大企业，大企业集中采购可以打到3折，小企业只能拿到8折，这期间相差甚多。所以越来越多的小型地产公司在转型成为投资

商，并聘请些专业管理公司，轻地产公司在中国开始入市，对中国地产来说，这是大格局，如果不认清这个格局，可能会存在非常大的竞争。

**第二篇：总结(地产销售)**

2024年总结

2024年已经过去，就像经理说的那样，我们永远赚不到的钱是过去为赚到的钱。回想当初选择房地产行业的理由非常简单，就是为了赚钱，而一想到房产中介，第一个映入我脑海便是中原地产。总结我到中原来的大半年，从刚开始对房地产行业一无所知，到学会了相关税费与贷款的计算，渐渐了解到这个行业的挑战与巨大的机遇，坚定了当初的选择。

而我个人的心态也在这半年的时间里跌宕起伏，从担心自己不能开单，到担心自己业绩做得不够好；从与别人合作，慢慢学习流程与经验，到自己一个人独自做业务，这一切都离不开领导孜孜不倦的教导与同事们的热心帮助。而2024年已经真真切切的来到我们身边，以下是2024年我对自己在中原工作的一个指导核心：

第一，继续深入学习和领会中原的企业文化，做企业文化的践行者。企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我2024年进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的中原精神就在我的领导和同事的身上体现出来。而我也深深明白，作为一个入职半年多的员工，要真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名优秀的中原人。

第二，继续努力学习房产相关知识，提高自身业务能力，为公司创造更多业绩。2024年进入公司之后，我就给自己定了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名优秀的销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如告知顾客如何贷款，贷多少年最划算等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。

因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。第三，把个人发展与企业发展相结合。在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到中原地产是一家有实力和前途的企业，我也愿意为中原的发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

总体来说我对2024年充满了信心，我也给自己在业绩上定个目标，总业绩45万到50万之间，希望大家能在新的一年里多多开单，登上人生一个又一个辉煌的高峰。

中原地产物业顾问有限公司

门店XXX

二零一四年一月八日

**第三篇：地产项目学习总结**

房地产项目成本管理学习总结

自受邀参加中国专家学者协会组织的全过程房地产项目精细化管理研修学习，深感我们在工程管理方面存在不足，管理水平与技能急需有待提高；通过本次学习，体会认识及了解与掌握知识和技能，表现在今后工程管理方面学习与应用为：

学习体会认识方面

一、房地产业宏观大势---管理规范化：资源竟争、资本竞争、管理

竞争、向管理要效益；

二、房地产业微观大局---成本要领先：资本、土地、项目、项目开

发能力、资本增值能力；

三、成本管理根本之道---全过程管理精细化：成本领先战略是当前

房地产企业发展的最重要竞争手段；房地产企业的竞争由资源竞争转化为管理的竞争，进而成为成本管理的竞争，全过程精细化管理的核心是目标与责任成本管理体系；

四、房地产企业面临生存环境---新政：限购继续、现贷紧缩、保障

房投放、房产税扩大……发展压力加大；形式：通货膨胀压力增大、土地供应趋紧、消费观望加剧、行业内强强联合、外行企业进入……开发风险激增，生存与发展，冰火两重天。

五、房地产形势分析：综合以上所述，当越来越多的房地产企业大

佬表示在2024将迎来冬天时，“过冬术”也就成为了各家积极探讨的话题。依据中国董事局主席周析提出的“放缓开放、开源节流、苦练内功、加强管理、应对危机”也被众多企业奉为佳话。

但，不管形式如何多变，对房地产企业而言，要度过寒冬，生存下来，发展壮大，必须掌握政策变化的规律，找准市场需求释放的节奏，坚持管理的精细化和成本领先战略，是不二法门所在。

六、房地产开发项目成本全过程精细化管理的措施：前期发展环节

成本控制、规划设计环节成本控制、招投标环节成本控制、工程施工环节控制、材料设备采购环节控制、工程预决算环节控制、开发项目销售环节控制、开发项目期间环节控制、开发项目物业管理环节控制。即全员、全过程、全方位管理控制。

实务学习方面

房地产成本全过程精细化管理中三大管理宝典四大控制工具

操作实务：

三大管理宝典：宝典一工程合同管理实务：房地产项目合同精细化管理框架、房地产合同策划起草审查管理、工程合同对成本的跟踪与控制、房地产项目合同管理案例分享；宝典二价款支付管理实务：施工阶段工程价款构成、工程预付款支付、进度款支付程序、规避支付不及时承包商两类停工、支付管理节点程序规定、加强对工程支付款控制与对策；宝典三工程结算管理实务：国家计价规范对办理竣工结算的相关规定、工程结算争议处理的相关规定、当前房企竣工结算常见的结算计价模式、费率招标定额计价模式结算招术、清单招标图纸包干优缺点及结算招术、范例房结算节点程序集指引、结算重要事项。

四大管理控制价款调整控制工具操作要领：计价规范调整价款的有关规定和操作要领、确认工程价款调整的程序、材料价差调整的策略、建设单位工程价格调整的应对策略；工程变更控制工具操作要领：工程变更的定义和范围、工程变更原因分析、工程变更发生后处理流程、业主对工程变更的控制、工程变更的价款计算与确定；现场签证控制工具操作要领：现场签证的含义及造价控制的意义、现场签证的主要内容、现场签证遇到的问题及处理方式、常见现场签证的项目、现场签证的核心—工程量与单价、处理现场签证注意事项、业主对现场签证的处理签发原则、现场签证案例分析；施工索赔控制工具操作要领：索赔的含义及其性质、索赔的原因、索赔与反索赔的首要关键问题---索赔成立的三个要件缺一不可（理由、证据及时间）、索赔的目的及计算方法、常见承包商索赔类型、常见发包商索赔类型、工期索赔的分析处经理与计算、费用索赔分析与计算、业主应对承包商索赔的策略、业主索赔管理的主要内容（防止承包商提出索赔的对策、反驳承包商索赔的对策）

以上是本次学习的体会与总结，努力在今后工作中做出更好业绩。

韩长贵

2024年10月12日

**第四篇：地产公司财务部总结**

2024年xx公司

财务部年终总结

2024年马上就要过去了，这一年对于我们xx公司来说，是最艰难也是最有挑战的一年。在这不平凡的一年里，公司全体同仁都在公司领导和部门领导的带领下，齐力与公司一起度过最艰难的时期。下面我们就财务部所做的各项工作在这里向各位领导和同仁一一汇报：

一、财务日常工作有条不紊的进行。

1.日常报销、凭证制作、表格统计、报表申报工作按时按质进行，突出内部控制，缩短流程耗时，提高核算效率，保证了财务信息能有序地、按时、按质地提供出来。

2.财务文件管理更为严格有效。随着工作的深入，各类文件也越来越多，各类合同、企业基本信息资料等文件的收集和管理都成为了财务工作极其重要的一块。在与各大融资机构、税局、工商、银行等部门机关的联络中，做好报送资料的管理及统计，保证资料信息完整，报送及时，留档记录，事后追踪。

3.按时报税，与税局及时沟通。每月按时出报表，按时报税，及时报送税局所需资料，做好企业与外部机构的沟通协调工作，为后期公司涉税事宜打好基础。

二、融资、预算与资金管理工作。

2024年对于公司和财务部而言，重中之重就是融资工作。公司日常开销、工程款等使得我公司随时面临资金短缺的风险。所以如何做好融资工作成了财务部摆在第一位的头等大事。为此，财务部也投入了大量的时间和精力去做好相关资金管理工作，尽最大努力去帮助企业渡过资金难关。

1、前期融资工作不负众望，取得初步成效。在过去一年里，财务部加强与商业银行、信贷机构以及投资担保公司的融资洽谈，由于宏观调控等大环境的影响，各个融资机构在核准贷款的时候会显得更加小心谨慎，特别是对于房地产企业是慎之又慎。但财务部仍积极与各大机构展开艰苦的商业谈判。有付出必定有收获，截止目前，2013xx公司向各商业机构、银行、信贷机构等融资合计约亿元，融资款项主要用于支付2024工程款约万元，偿还借款及利息约万，用于公司日常开支约万。

2.后续融资工作任重道远，财务部与公司全体成员一起努力。虽然前期工作取得了初步的成绩，但是对于xx公司而言，目前仍然是我们最为关键的时刻，后续资金计划迫在眉睫，融资事宜刻不容缓。后续我们面临着支付，归还前期借款，支付工程款万，所需资金合计约亿元。黎明前的道路总是最黑暗的，也是离光明最近的时刻。我们财务部的所有员工都在急公司之所急，为度过这个难关而共同努力。目前，在公司领导的协调下，与中企的融资事宜正在紧张的进行，相信在大家的努力下，我们终将会克服这个难关，迎来2024年。

Xx公司财务部年月日

**第五篇：地产工作实习总结**

地产工作实习总结

自去年六月实习至今，已过去近乎一年的时间了。

时间过得真快，就像昨天发生的事一样。朦朦胧胧中从我们身边发生了。

时间一点一滴毫不留情地流逝。太多的往事暮然想起。

真是感慨良多啊！遥想去年的我们，还在课堂上念着书。

而今的我们，各个都为了自己的生活而发愁着；为了自己的事业努力着；为了理想而奋斗着。

路不同，走出的人也截然不同。

许多人成功了，因为他们的执着和认真。

许多人失败了，因为他们的丧气和懒惰。

其实影响成功制造失败的因素有很多，主要持之以恒的心。

感谢这次实习，同时也要感谢校领导对我们实习事务的重视。给予我们一次锻炼自己磨练自己意志开拓视野的平台。让我们走出，去外面的时间见识自己的成长，见证自己的奇迹。

美好的生活，自己去把握。

通过为期一年的实习，我从一个懵懂的自己过渡成一个成熟的自己。

思想上，行为上更加沉稳。尽管过去或多的年少轻狂，多少的好高骛远。

随着实习的磨练，自己从事的职业带来影响。

感觉自己变了好多。

我于去年的6月参加工作，第一份工作是在学校推荐的地产工作。

和我一起的有自己班的一些同学。

我们都是新人，所以要接受一个星期的培训。主管给我们讲了地产的市场和发展等。

但或多的是些鼓励我们的话。

因为地产工作不是那么容易就可以开单的。做地产的需要人脉等诸多因素都会影响一笔交易的成败。

然后我们要跑盘。也就是所谓的跑楼盘。

主管说，向别人销售我们的产品前，必须对自己熟悉销售的产品。自己的产品都不熟悉，凭什么要别人买你的产品。这就是所谓销售前所必须清楚的事情。

我们按着他指示的路段开始走。边走边画。画楼盘周边的环境和楼盘的大致情况。

看似简单的每一个工作，其实都蕴含着不同的意义。

那时候正是六月的天，天气闷热的很。穿西装打领带穿皮鞋等。一本正经的样子。

然后拎着本子去跑楼盘。因为按他们说的，培训前7天一个子都没有。然后又比较累。。

跑了三天吧，同学们都纷纷宣布退出。坚持下来的没有几个。

可能是刚出来学习吧，在学校的时候这么自在。出来工作后竟然沦落成这般样子。

先后有不少同学离开。最后我也离开了。

那时候有点年少轻狂，觉得自己好歹也是个中专生。什么工作不好找，非要做地产不可。

再加上自己没有吃苦耐劳的精神吧，因为一点小黑暗就把自己打败了。

就这样，我离开了我工作5天之短的地产工作。我宣布单飞。

回到家后，开始了我不愁吃穿的生活。因为家里能给予我在外不能拥有的生活。渐渐地变得好依赖好享受。

觉得自己在休息休息就好。而时间不等人。在我贪图享乐的时候就渐渐地流逝了。

后来，陈同学打电话问我状况，得知我竟然躲在家里贪图为乐。然后把我教骂了一顿。

经过他这么一说，我总算是清醒了。

过分依赖父母，会发现自己跟温室里的花朵一样长不大。

过分满足现状，想进步就真是难上加难。必须居安思危，每时每刻都存在危机感。

随后的每天，我都忙碌在找工作中。虽然每次都失败，但是我坚信，终有我出道的那一天。

后来我被一家认证公司录用了。因为该公司业务发展的需要。

我很荣幸成为公司的一员，因为我的人生从此要将翻开了新的篇章。

本来呢，该公司一向不招收中专生的，最起码的学历必须是大专生。

这样学历的人理解能力才会强一些。工作涉及到一些专业知识。学历低的理解能力比较差。

可能看我比较认真吧，所以我就破格被录取了。这是一家分公司，这里办公的人包括我在内仅仅6人。

入职前的一个星期是学习期。主要是学习和了解公司的企业文化,公司发展，行业竞争对手，认证范围，认证项目和报价，相关注意的事项等。

看是简单的一小段内容，其实琢磨起来还真是难费尽的。首先就拿认证范围来讲，每个国家都有各国相对应产品的认证，每款产品都至少对应着一个标准，且每个标准都要测试什么内容？需要提交什么材料？认证费用？时间多久？都是不一样的。这些都是做认证所必须掌握的专业知识。

一个专业性不强的销售人员很难让一个人去相信你所说的那一句话，因为他压根就不屑于你。

做认证的这行，竞争比较激烈。市场也比较混乱，许多人都抱怨抢不到。前几年的时候是做认证最好捞钱的黄金阶段。因为竞争比较少，中国加入世贸后，外贸行业迅速得到发展，许多公司争先恐后地接单做外贸。

因此养肥了认证机构。后来，不少人看重了这块肥肉。纷纷加入其中，显然竞争多了，就开始攀比服务了。

“同服务比价格，同价格比服务。”这是认证行业中，最正常的最普遍的现象。

在此之前必须把专业知识学好，这样有助于成功交谈，增添成功的机率。

而后就是开始话术。我的工作很大部分是通过电话去找客户的。所以话术这方面是极其的重要。

记得第一次拎起电话的时候，那只手一直在抖。经理给了一些资料给我们，上面全是某企业认证负责人和联系方式。然后要我们去试着联系，去沟通客户。

电话通了，然后我的手一直在抖，说话也不怎么清晰。吞吞吐吐的，跟别人聊不到15秒就被挂了电话。

没放弃，继续拨打另外一个，也是同样的遭遇。我顿时觉得好难。

Alice看到后跑过来教我怎么讲？怎么打？打电话时自己要怎么样？通过她的一番教导，我总算深有领悟，知道了大概怎么回事。于是按着她的方法试了一次又一次，发现还进步不少。

ALice是我公司副经理，但是她没有盛气凌人的架势，反而很温和。很善良，对同事们都很好，相当的和睦。经常玩成一片，工作的时候很认真。给予我不少的帮助和鼓舞。

通过反复地拨打电话，反复地改善话术积累经验。我已经成功地克服了话术这关。但偶尔遇到不好对付的客户还是没什么效果的。总结一句话：见鬼说鬼话，见人说人话。

差不多就是这个意思，因为话术是随机应变的，而不是死板按着原则去做的。这就是总结话术方面的结论。

话术基本过关之后，开始琢磨找客户提升自己的价值。对于公司来说，公司都希望每一个销售人员都能为公司带来一定的福利，提升自己的价值所在。

每天除了在阿里巴巴，慧聪，114net等网址寻找客户外，平时还会跑到一些论坛上去打广告，去了解和收集情况。

多途径寻找客户，可以增多一些机率得到更好信息。

每天依旧电话不断，签单还是没有进展。除了积累不少客户外，情况基本没变。有点失望，虽然工作是在办公室办公的，但是下班之后回到宿舍。饭也不吃了，趴在床上一下子就睡了。一副很累很疲惫的样子。

就这样过去了一个月，发工资了。我领到了我实习以来第一次的工资800多（半个月），在学校的时候，生活费一直是父母给予的，现在自己终于能独立生活了，挺开心的。虽然比较少，但是这不影响往后的工作。因为提升价值的所在就是为公司谋福利的同时提高自己的收入。

调整自己的状态之后，第二天依然认真查资料打电话，坚持了半个多月。

苦心人天不负，我算是见证到自己的奇迹了。我成功地拿下了一单，那心情真是好的不知道怎么形容。

同事也为我喝彩，通过这件事让我明白了一个道理：贵在坚持。

有的人之所以有一番作为，除了他本人的资质外。很大因素和他的坚持有关，努力有关。

后来因为各种原因，我离开了我所工作5个月之久的认证公司。

后来去了一家药店上班，在那里重新了我的工作。因为对药蛮感兴趣的，所以学起来比较快。

先后掌握了药物的摆放，归类，用途等。大概学了一个月左右，药店的卖我基本都会卖了。

什么病吃什么药，什么药副作用小，什么药的禁忌等都有了一个深刻的了解。

药店工作同样也是一门专业性比较强的工作。越专业给人的感觉是越真实。根据病人提供的一个小病状，你如若诊断不出毛病来，显然会给人带笑话的。越专业的医生或者营业员，顾客会多几个保障。

店长是一名医生，为人还算温和，比较好接触。一般遇到不懂的问题，我就烦他。他都很仔细地给我解答。几乎我问什么他知道的都会说出来。

我渐渐地喜欢了这行，但因为我不是这专业的。所以仅仅依靠笔记上的笔记是学不会，或者说学不多知识的。

于是自己也存钱买了些书籍开始研究起来。遇到不懂的，我就请教店长。就这样或多或少地积累了不少知识。在销售药品的时候，大大地增加了交易的成功率，偶尔查查百度百科。

跟店长学习各种基础的问诊方法和包扎伤口，量血压等。

感觉真好。此外上班有时候蛮无聊的，工作时间比较漫长，于是拿起自己买的新书，然后一边看着一边记录重点的知识。其实很多时候，发现自己还是存在太多的不足，比如说自己的工作不耐心不认真等。卖药是一个不容许出现小错误的工作。因为一次给错药，就可以直接或间接地影响病者的健康。对人的身心带来危害，甚至害别人丧命。

有次，我问一个病者有没有吃过青霉素，这样是确认有没有过敏史。然后他说有，其实他是没有吃的，因为他不懂的缘故。然后我把阿莫西林拿给他，嘱咐他怎么使用。后来他吃了之后全身长麻疹（红点）。过来药店问我怎么回事，我才意识到昨天可能是他自己吃了青霉素所导致的副作用带来的影响。

通过这件事之后，对我本身来说。是一次很大的教诲，因为病者不知情，这是可以原谅的。作为一个销售员，你销售的是药，顾客跟你买也是药，但更多的是为健康。

如果你把药不当一回事，随便应付。那么会有一天将有这样的事重现第二次。这就是责任心的事了。

药学的知识比较广，非一日一时就可以学会的。它是一个慢性的过程。需要的是用时间用汗水去换取的成功。

平时可以通过接触形形色色的人来增加自己的工作经验。也就是说接触的人多了，并且记录每次针对不同病状用的什么药。下次遇到类似的人时，也可以针对其病状配置相应的药。

一边销售的同时一边积累经验。这是多么高兴的事。

从去年六月工作至今，过去了整整一年了。一段实习生活的心酸苦乐都犹如发生在昨日一样。许多美好的回忆都荡漾着，太多的感慨。也许这就是社会吧。我们才刚开始一年，以后的日子还很长。坚持走自己的路，为自己的人生目标奋斗吧。人就这么一辈子，不轰轰烈烈等几时.前后两份工作，都提到一点。那就是专业性。根据自己所在公司，所从事的职业。每个职业都有每个职业所必须掌握的专业性。这样一个专业性强的人和人交谈时，别人会觉得你很有见识很专业。从而多播几分信任感，为成功奠定坚实基础。此外服务态度也是一个重要因素，它可以影响一笔交易的成败。就好比一面镜子，你站在镜子面前。如果你对镜子微笑，那么镜子的你也是微笑的；倘若你对镜子吞舌头做鬼脸，那么镜子的你也会一样对你。做什么事都好，最主要是有一颗持之以恒的心，半途而废的人永远吃不到甜味。成功只给有毅力的人。虚心讨教什么的这都不用讲了，道理很简单。你不去请教别人的话，别人就没有义务必须要教你知识。别人可以或者跟本就不用屑你。知识是自己去争取的，就像唐玄奘取西经一样。我们要懂更多就得自己去“取经”。

这是一次大跨越，一次大腾飞。人生就该如此。

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！