# 员工的公司年终总结

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-01-11

*员工的公司年终总结通用5篇总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它可以使我们更有效率，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。总结怎么写才能发挥它的作用呢？以下是小编整理的员工的公司年终总结，欢迎大家借鉴与参考...*

员工的公司年终总结通用5篇

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它可以使我们更有效率，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。总结怎么写才能发挥它的作用呢？以下是小编整理的员工的公司年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**员工的公司年终总结（篇1）**

\_\_年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系：

1.在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；

2.在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。

分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程。

针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议：组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对\_\_市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

二、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司（\_\_）对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三、20\_\_年工作计划

最近一段时间公司安排下我在\_\_进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好：三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据\_\_公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

20\_\_年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的\_\_年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司\_\_年经营工作的顺利完成。

**员工的公司年终总结（篇2）**

回首\_\_\_\_年，有太多的美好的回忆，\_\_\_\_年本人来到\_\_工作，但是惟有\_\_\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。\_\_\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展\_\_\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求

1、每月应该尽最大努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**员工的公司年终总结（篇3）**

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以客户至上这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责;回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了以客户为中心的真正。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能化为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白客户至上的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了腿勤、手勤、口勤。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：服务源自真诚，做到这一点，才能够达到以我真诚心，赢得客户情，我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信团结就是力量。有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为汽车的发展，做出我应有的贡献。

**员工的公司年终总结（篇4）**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，我们已经迎来了20\_\_年。回顾20\_\_年的工作历程，我销售部门在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在相关部门的积极支持配合下，在销售团队的共同努力下，认清新形势，制定新对策，迈出新步伐，努力克服各种不利因素，积极应对市场，创新营销机制，取得了比较可喜的销售业绩，下面，就今年以来，我销售部工作情况总结如下：

一、20\_\_年我部门总体工作情况

（一）全面销售业绩完成情况：

20\_\_年，我销售部门共销售1800台汽车及农用车。（同比去年增加或减少\_\_%）。其中奥峰汽车销售380台，（同比去年增加或减少\_\_%）；奥驰汽车销售460台。平板车260台，（同比去年增加或减少\_\_%），工程自卸车200台（同比去年增加或减少\_\_%）；五征低速货车销售735台，（同比去年增加或减少\_\_%）；福田农业装备225台。（同比去年增加或减少\_\_%）。

总体来说，今年，我部门共完成销售额\_\_万元，（同比去年增加或减少\_\_%），完成利润万元同比去年增加或减少\_\_%）；销售单价比去年上升或下降了\_\_％，共缴纳税款\_\_X万元。

（二）销售部门工作具体情况：

本年度，我们销售部门以公司制定的销售目标为指导，切实的做到了以下几方面的工作：

1、务实本职基础，加大培训力度：

“工欲善其事，必先利其器”。面对日益激烈的市场竞争，本年度，我们销售部门加大了对各个销售人员的培训力度，特别是针对新产品和新车型。在20\_\_年，我销售部门本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员积极开展了各类知识的培训，这一举措，不仅加大了销售人员的知识涵盖率，而且使销售业务知识得以进一步提高。二是在我们对销售团队加大了业务培训的同时，积极的加强对员工的监督、批评和专业指导，让销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值，并将学习到的管理知识、方法切实的用于销售技巧中，而且得到了一定的成效。

2、强调部门职能，优化服务质量：

在平时的日常工作中，我们销售部门本着以提高销售人员的服务质量和业务能力为重点，而且能做到及时下乡走访老客户，在使一批老客户的业务能更加的巩固的同时也积极的建立了一些新的客户。在日常工作中我部门切实的做到以下几方面：一是加强与老客户的沟通联系，并且建立起良好的合作关系；二是及时的了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，一旦发现问题及时处理；三是各个销售人员及时的将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；四是集中精力理顺营销各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，积极参与新业务的开拓，且越做越大。经过我们一年的共同努力，成功开拓了个客户（和），有望在明年成为新的利润增长点。

3、加强管理基础，强化客户关系：

我们对客户管理有方，与客户同舟共济，客户就会产生巨大销售积极性。反之，如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理冷淡，那么，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以本年度，我部门一是积极的维护好与客户之间的关系，并且及时的关注客户的各个细节，随时让客户感觉到我们与他们同在，积极的提供了支撑动力。二是我们销售部门本着以客户为本，切实的做好电话回访工作和售后跟踪服务。在相关工作中，我部门所有销售人员都切实的做到了及时用电话询问车主的使用情况等等，并且将回访电话中客户所反应的问题等真实的记录在案，并且能及时的将记录的问题回馈给相关部门，让存在的问题能够得到进一步的解决。三是我部门还积极创新服务模式，提高服务质量，切实的做到了微笑服务，并且夯实本职基础，创服务美誉度，这一举措得到广大客户的一致好评。

4、积极的了解竞争对手和市场需求。

随着汽车销售行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，在我们看来，信息就是效益。首先，本年度，我销售部们密切的关注汽车市场动态，及时的把握每一个商机，切实的做到了从信息中提取效益，并且积极的把从市场调研中所取得的信息进行收集、分析、整理和归类，切实的做到了能够随时根据市场的动态做出及时的调整方案和对策。其次，我部门坚决做到了工作制度化、规范化、经常化。并且能在密切关注行业发展趋势的同时积极的建立客户档案、厂家档案。在努力作好基础信息的收集的同时，能有效的根据市场情况积极派遣销售人员对销售市场动态进行跟踪把握，极大了维护的公司的整体利益。

6、加大市场宣传工作，进一步扩大公司知名度：

本年度，我部门积极的加宣传工作，比如，我们每月都会开展一些活动，这些活动的开展不仅使我公司的知名度得到了进一步的提高，而且也给公司创造了一个良好高的工作氛围。在宣传活动开展的同时，我部门也采取发放一些礼品的模式，这一措施，得到了新老客户的一致好评。

二、存在不问题和不足

虽然在去年，我们销售部门取得了一定的成绩，但是我部门仍然存在一些问题和不足需要改进。比如销售计划不够全面，把握市场动态的变化的能力还不够强，个别市场销售人员的技巧还不够成熟，以及个别销售人员在思想上还存在一些误差等等。所以在20\_\_年，我们销售部门会针对这些不足及时的做出一些改进和完善。争取在20\_\_年，再创销售业绩的另一高峰，为我公司的壮大做出应有的`贡献。

三、20\_\_年工作目标

今年，我们部门将会根据去年的销售业绩和具体的实施方案在做改进，从而制定出今年的销售目标。今年我们部门将争取销售台汽车及农用车。其中奥峰汽车销售台，奥驰汽车销售台。平板车台，工程自卸车台；五征低速货车销售台，福田农业装备台。为达到此目标，我们将切实的做到：

（一）加强学习，提高部门整体综合素质

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好销售工作，必须要有正确的思想。在今年，我销售部所有人员将会做到积极的学习销售知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，并且会进一步切实的牢固全员思想，加大营销力度。牢固的树立部门员工以全公司营销一盘棋思想，抓好人人营销、事事营销、时时营销、处处营销。坚实的做到重思想，抓薄弱，并及时调整营销策略，抢抓机遇，加大营销力度。

（二）细分市场，建立差异化营销

在20\_\_年，我部门将对以往的重点市场进行了进一步的细分，根据不同的细分市场，制定出不同的销售策略，进一步形成差异化营销。一是根据20\_\_年的销售形势，我们要进一步巩固老客户这一市场，并且加大了服务投入力度，专门成立了对于老客户的服务组，争取良好的口碑，从而从中创造出更多的资源。二是更多地利用宣传攻势，宣传公司品牌政策，来争取我公司知名度的扩大。首先我们可以加大宣传活动的开展，利用宣传活动周，在让客户感受我公司品牌的悠久历史和丰富的企业文化内涵的同时，更多的吸引大量的新客户。其次在平时我们可以采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态，及时调整方向策略，根据不同的要求建立起一套差异化的营销策略。

（三）加强注重市场信息收集，坚实的做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，所以说科学的市场预测和分析将会成为阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场竞争中，我们所获得的每一条销售信息都显得至关重要，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，在20\_\_年我们销售部门将会确定人人收集、及时沟通、专人负责的制度，并且通过每天上班前的销售晨会上销售人员所反馈的资料和信息，及时的制定和以往同期销售的对比分析报表，并且及时的确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即就可以做出适当的反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。其次我部门将会增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们也应该强化对市场占有率。所以在20\_\_年，我部门将会把公司在当地市场的占有率作为部门主要考核目标。以此顺利完成总部下达的全年销售目标。

（四）继续加强内部管理、切实的提高团队的执行力

俗话说：管理出秩序，管理出效益。我们都知道要先有可以让公司正常运转的秩序，才会再有公司实现赢利的效益。因此，我部门会进一步加强我部门的内部管理。首先，我们会先后完善并建立一系列健全的管理制度，尤其要严格考核销售人员对客户的接待标准，服务态度，服务质量及营销方案的执行，其中就包括电话回访以及售后服务等，我们会进一步跟进电话回访力度，并且根据客户对电话回访人员的态度做出考核。同时，我部门将会进一步完善各岗位管理制度、人事管理制度及薪酬制度。其次，对营销方案进行了全程监控和考核：一是执行报告，了解进展情况，发现问题及时纠正；二是争取每周一次的工作例会，因为这样不仅可以及时了解各销售员的工作情况，讨论分析意向客户不成交原因，而且可以共同献计献策，并相互沟通，完善各种机制。三是进行定期检查，每月的工作计划或方案执行一段时期后，我部门将会定期检查其执行情况，看看是否偏离计划，要否需要调整；四是公平激励，建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制，否则会造成员工之间产生矛盾，工作中相互之间不配合，上班没有积极性。基于此，我部门将会对每月的销售业绩进行排名，实行连续两月末位淘汰制，同时将团队中的销售佣金提取部份给个别优秀员工进行奖励。这样可以极大的提高员工的积极性。

（五）进一步健全客户档案，掌握客户意见

本年度，我部门将会带领全体销售人员将客户进行一定的分类和归档，并且加强定期拜访工作，坚持让每位销售人员做到每天写走访报告，从而积极的掌握客户的意见和建议，并且将所得到的意见及时的向上级进行反馈，这样才能及时的根据客户的要求进行改进，从而稳定公司的老客户。

（六）狠抓工作纪律和职业道德素质

今年，我部门将会针对本部个别销售人员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们将会加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率可以得到进一步提高。同时，我们也会及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，倡导向上、和谐的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害部门以及公司利益的行为，在同事之间要积极强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，要让员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于部门。从而防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

（七）严把销售人员责任制

一是本年度，我们各个销售人员在开始进行新的交易之前，必须先提出检查，并且依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。以此来确保销售中的制度化，合理化，力争使各项事宜高质高效的完成。二是销售人员的个人工作计划必须要细分，并且将责任任务落实到每一个人。比如在接受订货和收款工作时，各个销售人员不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专门处理该事务的人员。三是改善处理手续以及步骤，设法增强与销售整体之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其必须巧妙地运用各种账表（传单、日报）来提高效率。四是为使进货业务能合理运作，本部每月召集一次由各进货厂商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议和协调。五是继续发挥团队的整体效应。充满凝聚力的团队，它的战斗力是最强大的，势不可挡。为了不断巩固和增强团队战斗力，每个人员都要义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。六是继续大力提倡“营销之中无小事”这句话不仅针对管理者也针对业务员和营业员，要牢固树立这种的新的营销理念，重视每一个客户、每一个消费者和每一次工作行为。一点一滴塑造企业形象，提升服务质量。

回首一年来的工作，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，并做好销售工作计划，要深入了解汽车销售行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**员工的公司年终总结（篇5）**

不经意间，20\_\_年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。20\_\_年项目业绩20\_\_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，做工作计划并准备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，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，期望透过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终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预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

\_\_年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题；

3、年底的代理费拖欠状况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。\_\_年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云---，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一向是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，但是我相信透过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、期望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云---的数据，为星云---培训销售人员，在新年期间做好星云---的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云---这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年透过经纪人执业资格考试。

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！