# 房地产销售个人工作总结与计划范文

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-01-17

*房地产销售个人工作总结与计划范文（精选7篇）房地产销售的特点决定了房地产营销过程中要运用促销组合策略，而确定促销组合策略是整个营销的关键环节。下面是小编为大家整理的关于房地产销售个人工作总结与计划范文，欢迎大家来阅读。房地产销售个人工作总结...*

房地产销售个人工作总结与计划范文（精选7篇）

房地产销售的特点决定了房地产营销过程中要运用促销组合策略，而确定促销组合策略是整个营销的关键环节。下面是小编为大家整理的关于房地产销售个人工作总结与计划范文，欢迎大家来阅读。

**房地产销售个人工作总结与计划范文（精选篇1）**

一、计划时间安排：

20\_\_年7月15日—20\_\_年2月15日，划分为紧急促销期、热销期、持销期三个大阶段。其中紧急促销期为8月15日至10月15日，热销期为11月15日至20\_\_年2月10日，其他时间为持销期。

二、营销计划：

分为营销计划+营销管理+推广计划三个部分+保障

（一）销售计划

1、销售目标

20\_\_下半年总体销售任务为5000万元，以下为根据此销售目标值制定的销售任务额表格。

2、销售任务完成时间，见表（一）：

衡水恒基置业房地产开发有限公司

3、放盘计划结合20\_\_年销售任务额，半年销售额为5000万元，需要在7个月内完成，故需要对房源销控做出调整，如下：

1）20\_\_年10月底放出一期二批房源，以确保销售房源的充足性。

2）紧急促销期及持销期以消化一期首批剩余房源为主。

3）热销期主要以一期二批房源为主。

4）如销售状况良好再加放二期部分房源或按当时形势进行房源调整。

4、价格策略

改变目前的价格虚高而成交价不高的现况，适当调高二、三楼层价格，逐步收缩优惠幅度，从而使实际成交价提高，达成盈利目标。

价格调整计划：

节奏一：于20\_\_年7月26日二、三楼层提高单价提高20元。

节奏二：于20\_\_年2月26日整体房价提高50元。

优惠政策：

节奏一：于20\_\_年7月26日由目前九折收缩为九二折。

节奏二：于20\_\_年10月7日由九二折收缩为九五折。

节奏三：于20\_\_年2月26日由九五折收缩为九七折。

5、销售策略

1）鉴于节后销售的难点为快速回款和持续性价格的递增。故销售部在原有销售策略的基础上，主要制定了系列组合式销售策略：

利用推广间歇期，进行行销工作，对集中拆迁区，城中村集中区，以及青罕、坊庄等重点乡镇全面地毯式派单咨询的方式，集中对这些区域进行传播，提高对意向客户群体的重点宣传。

2）每个销售阶段选择广告推广媒体进行广告推广，加大项目市场认知度，吸引更广泛的客层，加大销售力度，奠定良性循环的基础。

3）通过不同销售阶段对市场情况的调研，时刻掌控市场情况，以根据市场变化随时调整销售思路。

（二）销售管理

1）准备工作

a、核对销控。与财务将销控核对清晰，做到时时更新，日日核对，防止销控出现问题。

b、核对价格。与财务核对销售价格，统一销售政策。

c、人员准备。各岗位人员明确到人，要求以业务为准，以服务为准。

d、广告发布资金准备。为了加快销售和增大销售力度，选择不同媒体发布广告，准备相应资金，落实发布。

e、确立项目各类别定位，明确商业业态分布，制定统一销售说辞，由开发商认可后，宣传推广。

f、广告发布计划制定，设计物料准备，项目向外宣介的各种设备及装修规格的落实。

g、项目现场销售中心装修设计及装修，物料购置。

2）销售流程制定（见附件）。

（三）推广计划

此次推广计划以市场行情为依托，结合项目情况在县城主流宣传媒介上进行项目推广及信息发布。选择适宜的媒体组合，主要分为两大部分：主流媒体+附和媒体，主流媒体以报纸、户外、字幕飞播为主，后以短信、车体、站牌为附和媒体，各种主题推广活动用以配合宣传，以烘托氛围，加大力度制造人气，并达成成交。形式选择、推广时间上根据销售计划做出相应调整，最终以突出阶段性主推产品特性选为重点，完成阶段性销售目标为目的。

1）报纸

作为常规房地产行业主打常规媒体，因有发放及时，覆盖面广，费用较低，可大量投入。

2）户外

根据我项目情况，目前项目围挡户外产生的效果越来越明显，已有户外面积可以满足项目推广需求，为更好的推广项目，建议制作200块3Mx2M的写真KT板，由广告公司贴至每个城中村路口。

3）字幕飞播：

电视字幕飞播信息传播范围广，信息传递速度快。

（四）保障（需要公司配合支持的工作）

1）工程进展情况

项目工程进展的情况属于最为直观地项目情况体现，势必将直接影响项目于市场中口碑的树立以及影响销售工作的进程与发展，无论是已成交客户还是未成交客户，此项必然成为最为直接的关注焦点。

2）各种手续证件取得的速度

由于公司手续不具备，前期销售无论从价格还是从销售回款等多方面受到制约，因此取得相关手续成为项目健康度的重要环节，价格的提升也与此直接相关，在一定程度上对老客户口碑以及现场新接待客户造成了影响，为了项目顺畅推广必须保证此项工作的时效性。

3）财务收款的配合

确保每日均可进行收款工作，其中包括周六日，法定假日，不再对定金和首付款的收取时间进行约定，在必要的情况下延长日收款时间，或保障下班后财务人员通讯畅通，随时可进行收款事宜。

4）信息工作的沟通

工程或政策等方面相关内容的变更及时与销售部门进行沟通，保障销售部对客户销讲说辞以及对外口径的一致性输出。

5）佣金的及时结付，保证销售队伍稳定。

6）及时召开分阶段研讨会，适时调整营销策略及修正阶段性问题。

**房地产销售个人工作总结与计划范文（精选篇2）**

20\_\_年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。也对自己制定了房地产销售部个人工作计划，相信我会做得更好。

20\_\_年是我们\_\_地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期。间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化!

二、制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。

**房地产销售个人工作总结与计划范文（精选篇3）**

在房地产行业工作也已经一年了，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，从前期的介绍楼盘到后期的成功销售，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里，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：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情；

2、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；

3、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；

4、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；

5、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；

6、学会运用销售技巧，营造一种购买的\_\_及氛围，适当的逼客户尽快下定；

7、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；

8、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。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。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

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。所以这一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。

**房地产销售个人工作总结与计划范文（精选篇4）**

20\_\_年已经逐渐离我们远去，在年尾来对这一年的工作进行分析和总结是非常必要的。

20\_\_年是我们房地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好房产销售的工作。为此，两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司的规章制度，与公司人员充分认识合作；通过上网，电话，陌生人拜访等多种方式联系客户，加紧联络客户感情，组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度，公司已正式走上轨道，房地产市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。

3、在第三季度，随着我公司楼盘数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的市场大战做好充分的准备。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的推界、客户推广，我相信是我们售楼部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路，争取把工作业绩做到化！

二、制订学习计划

做房地产市场销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、责任感、服务意识、团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处；我将尽我的能力减轻领导的压力，让我们所负责的楼盘业绩达到顶峰。

以上，是我对20\_\_年的一些总结，可能还有做的不好的地方，将在明年继续努力，创造佳绩！

**房地产销售个人工作总结与计划范文（精选篇5）**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。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20\_\_年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，在公司销售部工作。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。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

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\_\_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\_\_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、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

**房地产销售个人工作总结与计划范文（精选篇6）**

一、基本素质要求

良好的形象十诚恳的态度十热诚的服务十机敏的反应十坚定的信心十流畅的表达十积极的进取=TOPSALES

二、基本操作要求

1、按公司规定时间正常考勤，保持公司整洁形象；

2、虚心诚恳，认真负责，勤快谨慎，绝对忠诚；

3、严守公司业务机密，爱护公司一切工具及设施；

4、主动收集竞争者的售楼资料，并及时向主管汇报；

5、业绩不靠运气而来，唯有充实自我，努力不懈，才能成为成功者；

6、经验是从实践中积累而来，对任何上门客户均应视为可能成交之客户而予以接待；

7、同事间的协调和睦与互相帮助，能营造一个良好的工作环境，并提高工作效率；

8、凡公司刊登广告日，任何业务人员不得请假，必须无条件全部到位工作。

三、服装仪容、准则

1、员工必须整齐干净，无污迹和明显皱褶；扣好纽扣、结好领带、领花、口袋中不要有过多物品；皮鞋要保持干净、光亮；女工易穿肉色丝袜，不能穿黑色或白色；

2、男员工头发要常修剪，发脚长度以保持不盖耳部和不触衣领为度，不得留胡须，要每天修脸。女员工不得留披肩发，头发长度以不超过肩部为适度，头发要常洗，上班前要修理整齐，保证无头屑；

3、女员工切忌浓妆艳抹，不许纹眉，可化淡妆，使人感到自然、美丽、精神好。女员工不得涂有色指甲油，不得佩带除手表、戒指之外的饰物，忌用过多香水或使用刺激性气味强的香水；

4、员工上班前不得吃异味食物，要勤洗手，要勤剪指甲，指甲边缝不得藏有脏物；

5、在对客服务时，不得流露出厌烦、冷淡、愤怒、僵硬、紧张和恐惧的表情，要友好、热情、精神饱满和风度优雅地为客人服务；

6、提倡每天洗澡，勤换衣物，以免身上发出汗味或其他异味。

四、接听电话

1、注意电话礼貌，拿起话筒先自报公司名或案名，并问候”您好”

2、若属找人的电话，回答：“请稍候”或“请等候”再行转接，若找人不在则应客气地请对方留言或留下电话，以便回电；

3、倘接洽咨询购房者，则掌握重点说明，吸引对方前来现场洽谈而通话时间以不超过2分钟为佳（比如在广告日电话时间应更加缩短）。

4、工作时间应尽量不打私人电话，并不许长时间通私人电话。

五、接待客户

1、客户上门时，业务员必须主动面带笑容上前迎接；

2、迎接客户后，业务员应先开口招呼对方，向客户问好，或说“欢迎光临”并询问客户意向；

3、当客户表明购楼之意愿，则请客户在适当的交谈区入座，并取出资料为客户介绍，其他人员需为客户冲茶倒水；

4、销售人员在介绍时，除书面资料外，若有模型，应配合模型加以说明

5、在介绍的过程中，销售人员应避免拿着资料照本宣科，必须注意客户的反应，以掌握客户心理及需求，须能判断客户是属于自购、代购还是咨询或是竞争对手的探子；

6、随时注意自己的形象，因为您现在代表公司，也代表产品，所以必须保持微笑，态度上要诚恳、亲切，博得客户的好感及信赖；

7、不论成交与否，客户离去时，业务人员应起身相送至大门，并说：“谢谢，欢迎再次光临”；

8、中午休息时间，值日人员须接听电话及接待客户；

9、在有客户时，不准大声喧哗。

六、销售工具的准备

1、每人应准备一套完整的资料，并配合行销时介绍流程，依次排列，装于资料夹内；

2、每人应备计算器，名片夹，书写流畅的笔，便条，客户资料信息薄；

3、必须熟悉每个专案的环境、位置、分布、大小、价格、分期付款、发展商等一切资料；

4、业务员在接待客户的时间内不应接听电话以免打断与客户的交谈，其他人代接电话时应告知对方“对不起，请过X分钟再打来或请留下电话让\_\_回复”；

5、如有客户人数较多时，可二人或三人同时接待，但必须以其中一人主讲，其他人辅助；

6、尽量利用行销模型透视图、销控表、建材表等辅助资料工具，通过熟练介绍及参观，营造销售气氛，以促成成交。没有公司许可，任何人不得修改合同条款。

七、销售技巧

1、把握“以头脑行销，而非以嘴巴行销”之原则，强调优点，淡化缺点，避免产生类似辩论的场面；

2、避免“我说你听”的介绍方式，唯有以交谈的方式，才易利于引起客户的问题，才能有效掌握客户的需求和想法，了解客户心理对产品的喜好度和接受力，然后才能针对客户最关切的因素，予以说服；

3、房产销售属服务业，销售人员的从业态度要以“服务”为宗旨，因此须加强房地产专业知识的吸收，才能以专家的姿态提供给客户最好的服务，从而创造业绩；

4、在销售过程中，可以与客户交谈轻松的话题，但必须把握客户心理，并注意了解客户此行的想法及以往的经历，以便吸引客户，促成成交；

5、业务员必须有在一段时间完成一定目标的欲望，给自己压力从鞭策自己努力。

第一招——殷勤招待，建立关系

当客人一入售楼部，一定要用亲切的笑容欢迎，无论是男女老幼，样衰与否，均报以灿烂的笑容，尽快建立友善的关系，以便作进一步销售工作。

举例：1）先生，早晨！随便参观，有什么可以帮忙？

2）小姐，你好，来看展销会吗？是否需要帮你介绍介绍？

3）两位，你好，随便拿本售楼书看看！接着主动自我介绍，尽量用名增加亲切感，然后询问客人姓名及派送名片。

举例：1）我姓黄，英文名字叫martin，您怎么称呼呀，先生？

2）我叫阿敏，先生贵姓呀？………哦！陈先生您好，这是我的名片，请多多指教！

（注：尽量将客人的姓名铭记，若这个客人再次光临时而你又记起他的名字，他对你的印象便会大大提升）

第二招——投其所好，溶入其中

当与客人开始了对话内容后，尽量按所观察到的客人的文化背景，行为举止，而决定采用什么的语调或对话方式，以求共鸣。

举例：

客人情况语调动作

老粗/农民大大声大开大合

读书人/白领中度声大方得体

老伯/老太太细细声扮乖乖后辈

年轻一族可轻佻些扮FRIEND

老总/老板级中度声扮专业

第三招——共同话题，前后共鸣

尽量挖掘客人的共同点，增加共同话题，以求共鸣，前后呼应，增进亲切感，例如：

1）同区居住

2）同一大、中、小学

3）同生肖/生日

4）同数量之兄弟姐妹，或兄弟排名（如拉子拉女，大子大女等）

5）同喜好（如车、电器、旅行、集邮、音乐等）

**房地产销售个人工作总结与计划范文（精选篇7）**

一、主要工作情况：

（一）经济指标完成情况：

全年共完成销售任务1630万元（主要为存量商铺，其中回款900万）。\_\_项目融资2500万元，既满足了分公司发展的需要，也在力所能及的范围内支援了总公司。

（二）\_\_小区遗留问题的处理

在20\_\_年分公司着重抓地一件大事就是\_\_小区项目的分成核算。在集团公司的领导及关注下，分公司全体员工齐心协力的努力下，最终与七纺物业公司就项目分成达成协议，并进行了最终结算。也在经济效益和社会效益上达到了双赢。

20\_\_年是项目的所有工程质量保修期的最后一年，在春天分公司要求项目部对历年来的一些老问题、难问题进行了统一剖析，提出来彻底解决问题的施工方案。经过请示总公司后，专门拿出专项资金，对屋面防水、安置楼地下室地面下陷、下水道断损等问题进行的彻底返修。经过两个季度实践检验，房屋质量维修问题数量急剧减少，且再未发生重大质量维修事故。

金华联超市明年1月份搬迁，估计3月份可回款100万元。

（三）项目推进方面：

经过壹年的艰苦工作，\_\_项目拆迁在14月份正式启动，目前开始动迁工作。房产分公司已初步完成项目的前期策划及产品功能定位、规划方案等前期工作。

但对照年初工作计划，\_\_项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家拆迁政策在20\_\_年初进行调整，乌市地方拆迁政策迟迟不能出台，二是9月份亚欧博览会的举行影响了拆迁的具体实施。尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确。20\_\_年的政策调控导致市场不太好，而20\_\_年整个房地产形势必将好转，将更利于项目的.建设和销售。其次是通过努力，项目容积率有可能进行调整，由5、0调高为5、2（目前正在审批），将增加建筑面积5000多㎡，潜在经济效益增加可观。

（四）企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先根据集团公司的酬薪政策，调整分公司的薪酬分配方案，调整了部分员工的工资。对一些老员工及技术骨干，激发员工的工作热情，也缓解了物价上涨对员工心理的影响。

同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善，并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理。通过积极引导，20\_\_年分公司共有五人参加的工程类基础再教育，并积极开始申报技术类中级职称。

上述成绩的取得，是分公司全体同仁共同努力的结果，当让也离不开集团公司的领导和关怀。在客观的总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们分公司在工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中加以改进。

二、工作计划

20\_\_年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为末来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严竣考验。20\_\_年工作计划如下：

（一）指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。公司将重点开发\_\_项目，并且将以精品社区、精品户型为主，并提升项目的整体定位水平，打造一个高品质、现代化的小区。

（二）目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约14万平方米，计划实现销售1亿元。\_\_项目争取在20\_\_年6月份前完成土地挂牌手续，8月份前基础部分开始施工，15月底裙房部分主体封顶。

（三）工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

\_\_项目前期工作大的障碍已在20\_\_年基本扫除，在20\_\_年的工作中，我们必须集中精力，将项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研究及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在\_\_项目增加融资5000万元，以保证项目的顺利推进。

总之，20\_\_年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

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！