# 农村房屋顾问工作总结范文(热门27篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-05-09

*农村房屋顾问工作总结范文1在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就...*

**农村房屋顾问工作总结范文1**

在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结与计划如下：

>一、接待每天前来咨询的来访和来电客户

在接待完后，x经理和x主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不断的在想为什么会这样？为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作？以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的.，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

>二、处理xx售后事宜

如更名、x，x，x号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过x经理和x主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思；每个流程的意义，才能做好！在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好！

>三、在新的一个月里我要做到以下

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正；在书写合同时一定要细心、用心；加强自己的信心，积极工作；加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，马上解决。

**农村房屋顾问工作总结范文2**

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。20xx年对于贺州，对于楼市，对于鑫誉地产，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。用使命般的热情为客户业主客户提供温馨、放心、贴心、细心周到的售后全过程跟踪服务。为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入鑫誉公司已近8个月，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有鑫誉这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在逝去的20xx年，我共售房10套左右，总金额达370万元左右。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢?我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

20xx年工作目标如下：

一:对于老客户和固定客户，要经常保持联系.在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二:在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三: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，把学业务与交流技能向结合。

四：今年对自己有以下要求:

(1)每周要增加5个以上的新客户，还要有到10个潜在客户。

(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)见客户之前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)对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上要和客户是思想上一致。

(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)对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

(7)客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

(8)自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

(9)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。

(10)为了今年的销售任务每月我要努力完成达到万元的任务额，为公司创造20万元的利润。

以上，就是20xx年的个人销售工作目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为鑫誉房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉鑫誉房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

**农村房屋顾问工作总结范文3**

工作内容： 参与村委民主法冶建设工作会议，认为基层民主法制宣传要紧扣社会主义新农村建设这一主题，针对不同的对象，采取不同的方式，因地制宜，注重实效。

具体提出法制宣传的几点建议和方式：

一是充分利用村级党员活动中心这块阵地，对基层农村党员干部进行先专项培训，再村级干部带领下面的组员进行培训，在条件允许的情况下建立村民法制学校，有计划地对村民进行法律知识讲座。

二是开展法制宣传进农家。要编印法制宣传资料，向农民免费赠送;创新法制宣传橱窗，结合本村实际，设立法制宣传园地，使广大村民抬头见法，随时学法。

三是开展法制文艺进农家。把抽象的法律法规编演为通俗易懂的法制文艺节目;

四是开展法律服务进农家。通过法律咨询和调解，解决农村日常生活中的涉法纠纷，引导农民依法解决各种矛盾和纠纷，依法表达自己的利益诉求。

村法律顾问工作总结

【篇1：最新法律顾问工作总结及建议】

最新法律顾问工作总结及建议

辞旧迎新又一年，在贵公司各位领导的大力支持和积极配合下，我们完成了20\_年度的法律顾问工作，在这一年间，贵公司的经营、管理风险也得到了有效的防范。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，更好地为贵公司未来的发展提供有效的规范管理及风险防范，现将过去一年以来的法律顾问工作从正、反面及建议进行总结如下：

一、从我所律师在20\_年11月27日起至20\_年11月26日的顾问服务过程中，我们主要做了以下工作，并取得的了较好的效果： 1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理;明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序;积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平;完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。

2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订的各类合同，使贵公司完善了公司的合同管理，预

防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、积极参加公司的日常工作会议，了解公司的经营，管理情况，对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使公司生产、管理更加稳步有序。

4、协助贵公司高层赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时将贵公司的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险，使得贵公司在决择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。5、参与贵公司的股权收购商业谈判，分析在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了公司的利益，预防了风险的发生。

6、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解，针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨，向对方阐明利害关系，力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

7、妥善处理贵公司与。。有限公司之间的买卖合同纠纷，积极与对方当事人和法官沟通，通过我们的诉讼技巧，避免了诉讼的发生，为公司争取了利益最大化和避免了一些不必要纠纷的纠缠。

8、积极处理贵公司与。。集团有限公司建设施工合同纠纷一案，及时与对方当事人和法官沟通，对话，努力把工作做细、做好，最大程度的使公司资金尽快的回笼。

在20\_年度的法律顾问服务工作过程中，我们律师的工作取得了一定的效果。通过20\_年度的法律服务，能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作，贵公司无论是经营管理环境、模式，抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善，而且从风险防范和控制角度看，通过我们律师的顾问服务，20\_年度，我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标，公司的风险控制能力明显增强。

二、当然，在20\_年度的法律顾问服务中，我们也看到了我们工作中的不足，具体有如下问题：

1、工作积极性仍需加强，贵公司与我所建立常年法律关系后，我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务，贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的，然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度，其中许多隐性的问题未能发现，可能就是潜在的风险，这点律师服务不到位，不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题，进而通过律师专业的知识预以防范，避免以后产生纠纷。

2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》hellip;hellip;但由于律师未跟进合同的履行、实施，就算是一份好的合同但如果细节注意不够，仍然会产生纠争。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况，应注意的事项和收集的信息可能不到位，可能达不到法律上的证据形式和效力的结果，这可能产生隐性的纠纷，以后律师应加强监督的力度。

3、贵公司系有限责任公司，但在20\_年的顾问服务中，律师未对公司的管理提供法律意见，这是一个大的方面，应当深入与领导层的沟通，加强对公司的治理。在财务上律师己未参与任何工作，或许存在与法律规定不一直之处。

三、通过20\_年的服务过程我们看到了公司在以下方面需加强和完善，特提建意如下：

1、贵公司应注意股东大会、董事会、监事的权利、义务。

据本律师所知贵公司仅四名股东。虽然如此，但形式上的如法定的每年必须召开一次股东会、董事会，对会议决议的内容，公司应当备案，便于审计或重大事项有据可查。2、利润分配。

根据公司法原则，有限公司承担的是有限责任，公司法的原则是资本不变和资本维持。另根据《公司法》第167条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。本律师建议：每年由执行董事制定分配方案，由股东会决议，将提取10%以后的利润全部分配给股东个人，明确公司财产与股东个人财产，做到资产与注册资金相对一致即可。若股东长期不分配利润，将导致本属股东个人可分取的财产与公司财产混同，一旦出现赔偿、解散、破产等情形，势必将本来可以属股东分走的财产，归入了公司，最终为公司承担了不必要的债务。3、加强财会会计的管理。

4、加强对员工的管理和法律意识的培训。

员工的素质和形象代表着公司的实力、规模及发展。员工是公司的组成部份，留住人才是公司仍以发展的前提和保证，由于有些员工不懂劳动法规，可能随时流动。本律师建议：首先，制定详细的规章制

【篇2：法律顾问工作总结】

法律顾问工作总结

十八届三中全会作出全面深化改革的重大战略部署，明确提出“普遍建立法律顾问制度”。为落实省厅、市局实现司法行政系统法律顾问全覆盖的目标要求，进一步提高司法行政系统决策能力、管理能力、服务能力和风险防范能力，全力推进法治化建设水平，临潼区司法局由局长段永利主持召开了“开展法律顾问工作”的专题会议，参会的同时有陕西骊剑、昭应两个律师事务所。

会议约定，法律顾问将为顾问单位在重大执法行为，规范性文件出台，重大事项社会稳定风险评估，重大经济合同、重要经济项目和重要法律文书，行政复议案件、重大信访案件和突发性事件，诉讼、仲裁活动，纠纷调处、项目谈判等非诉讼事务，工作人员法律培训，法律、法规、规章和规范性文件等信息资料及其工作人员有关行政决策、管理和服务的法律咨询等九个方面的法律事务，进行法律审查，提供法律意见，开展代理或办理相关法律事务活动等。临潼区司法局局党组领导重视法律顾问制度建设，精心组织实施，通过建立并完善法律顾问工作机制，搭建法律顾问工作平台，畅通法律顾问履职渠道，为法律顾问发挥作用提供便利、创造条件，坚决避免将法律顾问当作摆设的“花瓶”。

司法局公律科科长刘增产就律师担任法律顾问工作提出四点要求：一是顾问律师经常深入顾问单位，了解熟悉情况，及时提供服务，解决问题；二是建立顾问律师档案，做到工作情况有记录，并将工作

情况纳入年终考核；三是律师不断加强学习，提高自身素质，提高服务质量；四是在工作中及时总结，及时沟通，完善服务。

段局长在最后讲话中强调了两点：一、认识重要性，增加自觉性。他结合自己多年工作实际，深入浅出的告诫大家“依法办事，走遍天下都不怕；违法办事，害人害己误工作”。要求律师主动与顾问单位对接，促进顾问单位依法开展工作。二、工作要规范，好事要办好。强调律师一定要严格按照法律和工作规则开展工作，为顾问单位提供高效优质的服务。

典型案例 一、律师在政府重点工作的法律顾问工作。

——xxx 骊剑律师事务所 西安市临潼区政府决定从20\_年4月初开始，抓住牵动全局的重点和关键，集中力量启动“五大战役”，力求在加快发展上取得突破。这“五大战役”分别是重点项目建设战役、新增长区域发展战役、城市建设战役、小城镇改革发展战役、民生工程战役。对于这五大战役，已列入各级政府的考核体系，区领导也是作为重点工作来抓。因此，当好政府的法律顾问，也就是要当好五大战役的法律顾问，对于五大战役涉及的法律问题，本着“法无禁止则可为”原则，切实抓好法律顾问工作。从行政法的角度分析，作为各级行政机关，本来应遵守“法无授权则不可为”的有限政府原则，也就是政府只能在法律规定的范围内有所作为，而不能脱离法律授权的职责范围行事。但是，如果作为法律顾问，坚持这条原则的话，“五大战役”的实施可能会遇到法律障碍，“先行先试”无法得到彻底贯彻，政府领导有可能会认为，律师所起的作用不是他们的法律顾问，而是前进的“拌脚石”或“拦路虎”，从内心里排斥律师，律师的作用就难以得到发挥。因此，在服务政府重点工作这一问题上，律师除了遵守法律之外，还应当有一定的政治觉悟，或者说政府灵敏度，要有大局意识，强化为大局服务的理念。二、参与重大事件的调解工作，促进社会稳定。

——董为民 昭应律师事务所近年来，由于群众抱着“信访不信法”和“小吵小解决，大吵大解决，不吵不解决”观点，往往选择非理性解决问题，而是到政府静坐、示威、拉横幅、拦轿车等激进方式，要求政府解决民事纠纷。对于类似的突发事件，一旦政府需要，顾问律师要及时介入，并提供法律服务，想方设法促进案件达成调解协议。

去年8月15日中午，一小孩在某一空地玩耍时，被唐某承包施工的从高空坠落的彩钢板砸中身体，属严重伤害。小孩的家属由于无法及时得到赔偿款，冲击派出所。派出所称由于案情复杂，无法帮助调解民事纠纷。受害人对此答复表示强烈不满，遂于8月26日从乡下组织了群众一百多人到区政府闹事。当天，副区长亲自组织调解，司法局局长、xxx局长、两个乡镇的书记、两个乡镇的司法所所长、双方当事人及代理人均参加调解会。我们律师也受邀介入调解，通过各方的不懈努力，在经历了数小时漫长的调解后，终于在深夜一点多达成调解协议，由责任方赔付受害人亲属人民币22万元，避免了群

体性事件的发生，有力地维护了社会稳定。三、发挥法律顾问靠前服务优势，引导全社会学法尊法守法用法。——马超骊剑律师事务所 在担任中国人民财产保险股份有限公司西安市临潼支公司期间，西安市临潼区西泉街办坡地村八角庙组村民姚某某骑电动车回家期间，在中途被线路车826撞伤，花去医疗费元。事发后，本律师及时上报公司，考虑到受害人医疗费较大，协调公司先预付了姚某某10000元医疗费。期间，姚某某丈夫得知妻子发生交通事故后，多次在826线路车所挂靠的西安市临潼区第二运输公司及临潼区人民法院大吵大闹，以跳楼相威逼，使受害人及线路车司机双方的矛盾陷入了僵局。本律师作为保险公司的法律顾问，在姚某某起诉于临潼区人民法院后，积极地将这起案件上报于西安市保险公司，市保险公司领导着重强调，一定要在保险限额内尽快全额赔偿。经临潼区人民法院一审判决，826线路车车主及临潼区第二运输公司不服判决，上诉于西安市中级人民法院，本律师在开庭期间费尽口舌，好言相劝，积极化解了受害人与车主之间的矛盾，后经西安市中级人民法（20\_）西民二终字第01805号民事调解书调解，曹某某赔偿姚某某各种损失共计元。本律师所担任的法律顾问单位保险公司全额赔偿了姚某某的损失120000元，使案件最终调解结案，当事人满意。

【篇3：农村法律顾问工作总结范文】

农村法律顾问工作总结范文

一、建立机制、有序推进

村（居、社区）法律顾问管理工作职责

（一）贯彻落实村（居、社区）法律顾问制度，督促落实本辖区村（居、社区）法律顾问的协议签订工作。

（二）做好对村（居、社区）法律顾问工作的日常管理，及时了解掌握村（居、社区）法律顾问工作的进度与成效。

（三）督促村（居、社区）法律顾问完成规定的坐班、走访及法治宣传任务。

（四）组织村（居、社区）法律顾问以乡镇（街道）、社区为单位开展组团式法律服务，根据实际情况和具体需求，制定法律服务清单；督促村（居、社区）法律顾问提供咨询、审查合同、修改村规民约、参与纠纷调解等工作。

（五）按规定对辖区内法律服务清单完成情况进行考核，形成初步考核意见报送上级司法行政机关。

（六）确认审核村（居、社区）法律顾问业务平台上的资料录入工作。

我担任的一村一社法律顾问村镇为花石崖镇，在神木市南部乡镇经济属于落后地区，交通因多山缘故，相对于其他乡镇比较差，外出务工人员较多，移居人口更多。

这些行政村有着相同的特性，人口比较少，老弱病残多，妇女比较多，文化水平低。在维系人与人之间的关系方面，乡规民约起主要作用。产生纠纷，涉及到法律问题时，经常是以调解说合为主，邻里关系以此为基础维持。

各个村之间经济水平相差较大，有些村人口少、地形差。有些村因为地势、位置等因素，相对经济发展有动能，能吸引人口，村容村貌充满生气。

整个感觉就是，法律顾问工作非常有必要开展，多引导人们习惯于用法律的思维去处理日常事务，但决不能忽视公序良俗的调解说合功能。

但根据实际情况，工作中也存在不少问题：

一是道路状况需要克服的地方较多，离办公地点太远，有事发生时，大部分只能进行电话咨询，沟通相当地困难。

二是村民法律意识太弱，许多事情都是事后才知道，无法及时地收集、固定相关的材料，给随后有可能的法律程序顺畅进行，造成极大困难。

三是与律师工作时间相冲突。南部乡镇偏远、交通不便是众所周知的，去一次相当的困难，去了还不一定能找到人，花费的时间太长，是否适当减少行政村或者增加律师。

四是对于农村工作的开展，还是经验不足，不能深入了解村民的真实想法，用法言法语去交流沟通，存在不小的障碍，工作效果有折扣，以后在这方面需要加强，有利于工作的顺利进行。

一、推进法律服务进顾问村，为构建和谐农村作贡献。我通过定时定点和不定时不定点相结合的方式向各顾问村提供法律服务，目的是提高农村干部、群众的法律意识，促进依法生产、经营和管理，推动顾问村民主法制建设，构建和谐农村。为此，我主要承担着以下几项工作任务：

一是为顾问村集体经济发展搞好服务，努力促进顾问村依法管理。随着社会主义法治建设进程的不断前进，要实现农村产业结构调整、农产品流通和农民生产生活资料供应等现代流通体系建设、农业产业化经营发展、招商引资、农业科技创新和转化、扶贫开发等现代农业，必须将法律服务送到顾问村经济发展最需要的地方，促进顾问村集体经济守法经营，依法管理;

二、为顾问村稳定搞好服务，努力解决顾问村“三农”问题。三农问题主要集中在差距过大，城乡收入差距过大，城乡社会发展都差距过大，过于悬殊。这个差距已经到了非常危险的程度，已经影响到整个国家经济、政治、社会的发展和稳定。现在中央对三农问题是非常重视，特别是xx年1月份代表中央提的解决好三农问题是全党工作重中之重，这是一个标志，现代无论是党的系统还是政府系统，还是全国其他的系统都应该按照中央的要求重点为解决好三农做出努力。

如今围绕影响顾问村稳定的突出问题，加强对土地承包经营、征地补偿、宅基地使用、农村权益以及生产发展等方面所产生的矛盾纠纷调处的法律咨询与指导，帮助化解群体性、复杂性、易激化的矛盾纠纷，加强对顾问村有关社会稳定法律法规的宣传教育工作，引导顾问村以合法的方式和正常的途径表达利益诉求，为顾问村新农村建设营造稳定的社会环境。

三、是为顾问村民主法治建设搞好服务，努力推动顾问村民主法治建设向更高层次发展。加强对顾问村村干部、村各类经济组织管理人员和个体经营者法制宣传教育，帮助提高村干部的法律素质和依法管理农村社会事务的能力，引导他们依法办事、扎实开展民主法治村创建活动，推动顾问村民主法治建设向更高层次发展;四是为顾问村农民群众依法维权搞好服务，推动法律服务进顾问村。

进一步拓展法律服务在顾问村覆盖的广度和深度，实现法律服务与农民群众零距离接触，帮助顾问村更好地维护自身合法权益，推动法律服务向农村的延伸。例如，我就告知顾问村征地补偿的程序，根据《xxx土地管理法》的规定，首先征用土地方案经依法批准后，由县级人民政府实施并将批准机关、批准文号、征用土地用途、范围、面积及补偿标准、农业人员安置办法和补偿期限等在乡村予以公告。

其次由被征用土地的所有权人、使用权人在公告期内，持有关证书到县级人民政府土地管理部门办理征地补偿登记。再次由县级土地管理部门根据批准方案会同有关部门拟订征地补偿安置方案，在乡村公告，听取村集体和农民的意见。各项土地补偿费用的归属，土地补偿费归村集体组织所有，地上附着物及青苗补偿费归所有人所有，安置补助费则须专款专用一般用于失地农民的社会保险。

四、采取多种形式为顾问村提供法律服务。

根据顾问村的法律需求情况，鉴于以前顾问村操作程序简单，不够规范，往往引起各种矛盾，村民对村委会的工作也有意见，产生很多纠纷，既影响了村集体经济发展，也影响了顾问村的和谐稳定。

为维护村集体经济合法利益和稳定，我采用了提供法律咨询，进行释法解疑;开展法制宣传教育;帮助修订村规民约以及合同、协议;帮助困难群众依法获得法律援助;协助处理其它涉法案件等形式，向各顾问村提供法律服务。例如，凤潭村村干部就问我，他们能否将村集体土地转承包给他人，承包期限能否为30年?集体土地转承包是可以的，但该转承包的期限不得超过从原承包日起三十年。

也就是说，凤潭村先行的承包土地是始于1999年，根据土地承包法律的相关规定，土地承包期限30年，即从1999年至20xx年。所以土地转承包的期限最长只能到20xx年，故转承包的期限不可能为30年，最多只能为20xx年。再如，一村民询问其父亲投资设立的店铺，现在由他的兄弟经营，未参与经营的他能否分得该店铺的财产?

我的解答为你父亲是否还健在，若健在的，则由你父亲决定给予哪一个人，因为该店铺是你父亲的个人财产。若你父亲不在了，那么该店铺属于你父亲的遗产，你们兄弟两人可以根据继承法继承，如果你母亲还在的话，你们可以各分得三分之一的财产。我为各顾问村提供上述法律服务时，一律不收取费用，为顾问村集体及村民代理诉讼、仲裁等案件，涉及有偿服务的，由法律服务机构与服务对象协商一致，并以合同形式另行约定。通过诉讼和非诉讼途径，为村里的生产经营活动提供法律帮助。此外，我在担任农村法律顾问过程中，若发现顾问村有违法经营和不依法管理行为的，立即予以指出并督促抓好整改。

**农村房屋顾问工作总结范文4**

作为一个刚踏入房地产行业的置业顾问，“房地产”这个词对我来说十分的陌生。在此，我非常感谢领导给予的我这个平台及给予的我帮助与支持。以下是我这段时间的工作总结。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。就我自身而言，还有很多不足之处有待提高，工作主动意识需进一步加强；沟通及表达能力需不断提高；执行工作中细节关注不足之处有待提高。

有人说“专业来自沉淀。不积跬步无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及使自己的人生的价值最大化。面对新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力，为奉献我“微薄之力”。

是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为中的一员，深感荣幸与光荣。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做的更好。也希望我们这个集体在新的阶段中亮新彩。

**农村房屋顾问工作总结范文5**

我来到xx房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢xx房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供了学习和工作的平台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这一个多月的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这一个多月工作作一个简单汇报：

一、通过20xx年x月x日到20xx年x月x日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用！我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；尽努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在xx房地产的销售岗位上做的自己！以上就是我对这一个多月的销售月终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献！

**农村房屋顾问工作总结范文6**

（一）完善工作机制，实现工作规范运行。严格保障经费支持，进一步加大相关经费保障力度。探索团队服务机制，提升服务质量和服务效率。进一步完善工作程序，实现精细化管理，建立更加科学合理的考核方案。加大业务培训力度，通过现场会、调度会、培训会等多种形式，不断提高顾问履职能力。

（二）加大宣传引导，扩大社会影响力。运用传统媒体和新媒体，及时发布“一村一法律顾问”工作信息。积极挖掘培育先进典型做法，以点带面，通过电视、微信公众号等媒体进行广泛宣传，扩大群众知晓率。切实抓好新媒体建设，充分利用微信工作群、“为村”平台等新媒体，为工作更好开展提供良好的舆论氛围。

（三）发挥职能作用，积极参与扫黑除恶工作。充分利用“一村（社区）一法律顾问”工作平台，组织全县村级法律顾问积极参与到“扫黑除恶”专项斗争工作，在进村入户开展法律服务过程中，向群众宣传扫黑除恶法律常识，引导群众积极提供涉黑涉恶线索，推动专项斗争工作深入开展。

回望过去一年法律顾问工作，感触很多，困难不少，收获颇多，反思不少，喜悦不缺，感谢很多!现就以下几方面予以小结，一方面给领导和同事们汇报和介绍一下自我情况，另一方面是自己给自己照照镜子，做到心中有数，为明年和将来的工作做个铺垫、鼓励和激励。

一、 思想组织

积极学习党的领导方针及意识趋向，以科学发展观为指导思想，努力把自己的思想统一到党的思想和领导之下。在具体方面，坚持看新闻联播，积极参加党组织的学习活动;并作为一名入党积极分子，定期向党组织汇报自己的思想和工作。同时，作为一名民主党员和市政协委员，积极参政议政，维护统一战线。在组织方面，严格要求自己遵守组织的纪律，及时自我反省，自我批评，并努力使自己融入企业和企业文化，成为企业的一个积极分子，与企业共患难、同发展。

一、 工作业务

首先，自己对法律顾问和律师工作的积极性很高，所以在工作过程中积极努力、认真负责，取得了一些成绩，也获得了一些反思和收获。

(一)诉讼业务方面

积极、主动、独立主办案件十多起，总标的额近千万。

案件涉及建设工程、劳动纠纷、劳务承包纠纷、欠款纠纷等领域，涉及法律部门众多，有些案件甚至触及法律边界和法理争论点。

个人对每一个案件都认真分析归类，比较准确地把握了法律关系。在此基础上，进一步应用法律理论知识、诉讼技巧和实践经验(包括中外经典的诉讼案例实践和技巧)，不断设定策略和变换策略，以便使对方进入我方的辩护思路，使审判法官的思路和自己的思路融入一体;在诉讼过程中，有规律地应用相关证据和事实，有策略、有步骤地进行辩护(起诉)、举证、质证、辩论和法庭总结，使案件的走向与自己预先设想努力靠拢，达到预期的结果，为企业挽回损失和创造法律利润。

在诉讼业务中，也很重视谈判和调解，以便达到无讼解决纠纷的境界，努力打造和谐企业，努力为社会的和谐做出积极的贡献。

案件结案后，认真思考总结，包括纠纷的原因，企业操作中存在的风险点，并向企业提供相关的意见及建议，也包括自己办案过程中的成功点和不总之处，常写一些案件体会的思考。这样使企业在法治企业的进程中不断成长，也使自己在法律顾问(律师)的生涯中不断成长，展望双赢的蓝图。

(二)合同管理方面

201x年以来，审核了大量合同，总计150多份，出具法律意见或建议近400条，合同总标的额近9000万，有力防范了合同风险和防止了由于合同可能带来的损失。

首先，与相关单位和部门协商，制定、规范了合同审核、审批流程，从程序上防范由于不规范带来的风险和损失。比如说合同会签应该有哪些部门会签，流程顺序如何安排，有谁来签字等。在合同管理流程规范方面，最突出的是相关要害部门和法律顾问，要在正式合同的草本上签字确认，防止合同形成过程中合同篡改或责任不明确的弊端。

在合同审核过程中认真负责，从合同的方方面面周全地考虑，逐条地审查，提出相关有效而又操作性强的法律意见和建议。尽管有时工作量很大，但也不得有一点马虎，审不完的合同，有时加班或带回家去审查。目的只有一个，就是尽量把好和同关，为企业最大限度地消除风险和挽回可能发生的损失。

(三)积极参与商务谈判

在法律顾问工作过程中，积极参与多起商务谈判，并结合实际和管理提出相应的法律意见和建议，为商务谈判提供有力的支撑。

在谈判之前，积极搜集谈判对方的资质、信用、资金、业绩以及前景预测等信息，并规划谈判的步骤和策略。在谈判过程中，有力地应用双方(或多方)的利弊以及心理特征，及时调整策略和方法，以便达到双方(或几方)都能接受的条件，以便促成谈判，达到双赢，形成合作伙伴。

谈判之后，认真总结经验及不足，以便在将来的商务谈判过程中更进一步。

(四)制度管理方面

积极参与企业的制度制定工作，认真思考并提出建议，为企业的制度完善方面做出应有的贡献。

参与并共同制定了宏丰公司合同会签管理制度，参与并讨论了集团公司法律风险管理方面的制度，参与并讨论了集团公司品牌战略方面的制度，等等。

(五)战略经营方面

积极与企业领导及业务部分不断沟通，力求全程参与企业风险管理工作。结合法律专业知识和实践经验，提出了公司成立以及法人治理过程中存在的问题和应对策略等。

(六)培训方面

1、坚持日常工作过程中的熏陶培训。

在工作过程中，及时纠正相关工作人员的不规范行为，并及时给予法律知识的培训。在诉讼业务过程中，与业务人员及时沟通培训，以便让业务人员了解诉讼方面的法律知识和技巧，使他(她)成为法律顾问(律师)在诉讼过程中配合默契的良好搭档。

在合同审查过程中，指出先关不当或风险点，并认真说明为什么和法律方面的相关规定，使合同起草人员或相关人员在心服口服接纳法律意见或建议的同时学到了相关法律知识。这样，在将来的合同中，他(她)就会自觉注意先关法律规定和与之相关的风险点。

工作再忙，有人来或者电话咨询相关的法律问题，都要求自己认真、耐心地予以解答，直到让他(她)心中明朗或者至少没有疑惑。

2、重视法律知识及法律务实方面的专门培训

为企业中高层领导举办了法律风险防范专题培训与合同法务实培训。在培训过程中，及时互动，并认真回答了学员们的问题，取得了良好的培训效果。积极参与集团公司方面组织的法律培训。

二、 学习与实践

法律顾问(律师)工作是一个理论性和实践性都很强的工作。

在工作工程中，坚持每天学习理论知识，包括相关法律法规的学习，包括法律理论方面尤其国内外知名专家论文或论著的学习，并积极应用于实践，检验于实践。

在实践过程中，及时调整和总结，把实践过程中的心得、技巧、策略和方法，提升并融入到相关理论和法律法规，使之升华到理论高度之后，又加深学习和理解了相关的法律理论和法律法规，形成了在实践中再学习，并用于指导实践。

坚持每天学习英语知识，阅读大量的英文资料，尤其注重合同和法律专业方面的英文学习;坚持每天看CCTV英语频道。目的只有一个，就是逐渐把自己培养成为企业需要的、能处理国际商务的法律顾问。

三、 缺点与不足

有时候在工作过程中过于强调原则，过于较真，表现为处理事情有时不太灵活，今后需进一步改进。

再者，出具的法律或建议过于直率和犀利，不过我相信，自己会慢慢改变这种工作作风，使工作更为和谐一点。

最后，不太会把工作和生活分开，没有充分利用生活、娱乐有效释压，把工作带到家庭，以后努力改进。

今年以来，在区委区政府的领导下，在市司法局的指导和支持下，\*\*\*区司法局严格按照省、市关于推进“一乡镇一团队、一村（居）一顾问”基层法律服务全覆盖工作安排部署，进一步改进和完善村(社区)法律顾问工作，拓展了法律服务渠道，增强了广大基层干部群众的法律意识，维护了基层社会和谐稳定，助推了平安东昌、法治东昌建设。

\*\*全区\*\*个村（社区）均配备法律顾问，结合疫情防控形势和基层工作实际，有效拓展线上法律服务渠道，通过镇街、村居、社区微信群，开展电话、微信走访方式，让法律服务更为便捷，群众足不出户就可享受到法律服务；有效对接基层组织和群众法律服务需求，通过村（社区）社区法律顾问联络员的“桥梁”作用，以法律咨询、法治宣传、法律援助、人民调解等法律服务形式，引导群众通过合法途径实现利益诉求，从源头上预防化解了基层矛盾，基层群众法律意识不断增强；有效为镇、村两级治理提供专业法律意见、防范法律风险，基层治理明显改善；有效开展法治宣传教育活动，基层干部依法行政的法治意识显著提高，“办事依法、遇事找法、解决问题用法、化解矛盾靠法”的氛围基本形成。大力加强基层干部群众的法治意识，为维护社会和谐稳定，助推平安东昌、法治东昌建设保驾护航。

**农村房屋顾问工作总结范文7**

不知不觉20xx年已经结束，加入xx有限公司已经大半年时间，在这短短的半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx年房地产行情虽然不是很好，但越是这样越能锻炼我们的业务能力，增加了一份人生阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里收获颇多非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导。现已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

>一、20xx年工作总结

>（一）重点突破；

看似简单的工作，更需要细心与耐心。从接第一个客户的电话措手不及到现在的得心应手。来到这个项目的时候对于新的环境新的事物都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，通过努力的学习，明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深地喜欢上了，这份工作同时也意识到自己的选择是对的。

>（二）亮点工作；

1、良好的工作态度，热情微笑接待客户，耐心向客户介绍楼盘信息。主动给客户倒水做到细心周到服务让客户满意留下深刻印象。

2、在接待过程中能够灵活运用一些销售技巧注意观察。向领导和经验多的同事学习。在谈话中挖掘出客户心理所需，针对不同的客户给予不同的分析和讲解做到“会说话”经常性的约客户过来看房子让客户更好的了解我们楼盘的动态。加强客户购买信心做好与客户的沟通对于意向不错的客户要及时跟踪，做出几种不同的方案，便于客户考虑，使客户的选择更明确，促进进一步的销售；适当的时候逼定是使客户尽快成交。

3、积极配合营销部的所有活动，与同事团结协作乐观面对，展开市场为了扩大营销部的来访量，根据市场分析选择持续性，选择性，经常性的外出派送单页如周边反应不错的小区，市场及周边事业单位，乡镇等等不仅做到宣传同时为了提高成交量在努力进行中。

>二、存在差距、困难及不足

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足在工作方法和技巧上有待向其他业务员和同行学习。

1）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。

2）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带客率。

>三、20xx年工作思路

展望未来在以后的日子中我会在高素质的基础上更要求加强自己的专业知识和专业技能。广泛地了解整个房地产市场的动态。20xx年自己的工作思路做好以下几个方面的工作。

（一）寻找有实力客户以扩大销售渠道。

（二）自己在搞好业务的同时，计划认真学习业务知识技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（三）制定学习计划，学习对于销售人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方面来补充新的能量。

>四、20xx年工作建议

（一）营销部可以多开展有客户之间的互动，大型活动。

（二）在不影响公司利益的前提下。大量的促销，吸引来访。

20xx年，更多的挑战在等着我，我已经做好准备了。在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20xx年，我一直在期待！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。

**农村房屋顾问工作总结范文8**

20xx年，公司法律事务处围绕公司“提振精神转作风，优化升级保增长”的总体工作方针，认真履行职责，全面开展各项法律事务，进一步推进公司全面风险管理，较好地发挥了对企业生产经营的服务和保障作用。总结如下：

>一、全面风险管理和体系建设工作有序推进。

20xx年集团公司全面风险管理体系建设工作将全面推动全面风险管理与生产经营管理的融合，推动风险评估常态化，并检查风险管理工作成果。按照集团公司要求，公司积极推进全面风险管理系统建设，争取早日实现上线运行。主要完成了以下几项工作：

（一）稳步推进全面风险管理机制的形成，完善全面风险管理制度和体系建设。

20xx年，公司按照中葛集团办[20xx]251号文、中葛集团办[20xx]223号文印发的《集团公司全面风险管理暂行办法》及《实施细则》要求，制定了《水电公司全面风险管理暂行办法》和《风险管理暂行办法实施细则》。确保全面风险管理工作有制度保障，有章可循，有可执行的操作办法，逐步形成管理机制和体系建设，同时配合集团公司做好公司全面风险管理信息系统的建设，按要求开展相关风险管理工作。今年公司用将近两个月的时间将公司机关十五个部门的流程数据，包括流程图、风险控制数据、风险数据库、控制文档等信息上传系统。并按集团要求，向公司总部机关各处室收集并上报了《公司20xx年度风险事件调查表》、《20xx年度公司层面风险识别调查表》等风险评估和识别信息。在总结全面风险管理工作的基础上，高质量完成并及时报送了《公司20xx年全面风险管理报告》。5月份集团公司组织了全面风险管理与内控理论和实务培训，公司分管领导和法律事务处负责人参加了培训。此外，就系统建设管理员等角色管理配套、资料对接等都进行了沟通，保持系统上下对接，信息更新。

（二）全面风险管理组织体系建设情况

公司根据机构与人事调整情况，确定法律事务处作为公司全面风险管理职能部门，及时调整了公司全面风险管理领导小组成员，小组办公室设在法律事务处，有4人专、兼职负责全面风险管理工作。总部机关各职能管理部门按照规定都配置了风险管理领导和兼职管理员，积极开展本部门的风险管理相关工作。同时按要求在各分公司、重点项目部均相应配置兼职风险管理领导和人员，

（三）风险评估常态化工作

公司严格按照集团要求，开展风险评估工作，包括公司职能部门层面风险收集等，集中开展风险信息集中收集和整理，对重大风险与重点风险领域进行风险评估，汇总风险信息并及时向集团反馈。对于重点领域风险、较普遍性风险，及时予以总结、整理，发出警示，比如法律事务处利用公司召开在建工程项目管理工作会等大型会议平台，将阶段性研究整理形成的“主合同履约中应注意的相关风险”、分包合同签订模式及应注意的问题等风险整理、评估成果，在会议上交流学习，对工程项目管理中出现和暴露的重大风险及时进行广泛警示宣传，并汇编入会议交流材料供各单位工程管理人员借鉴。

（四）在建工程项目风险防范实施情况

公司转发了《集团公司在建工程项目风险防范指导意见》，用于指导公司在建工程项目风险管理工作。该指导意见基本涵盖了工程项目各阶段和环节的重要风险，适合建筑施工子分公司实施。为加强和推进集团指导意见在公司实施工作，公司在制定的《全面风险管理暂行办法实施细则》中作了专章规定，以保障指导意见的贯彻实施和发挥作用。公司总部机关各工程项目监管部门，在制定和修订项目管理制度时，都注意贯彻落实指导意见。公司法律事务处为使全面风险管理工作渗透到工程项目，以项目管理为对象，防范工程项目失控风险，研究制定了《水电公司工程项目失控风险法律监控办法》，采取日常监控加重点监控措施，对项目从投标签约到在建管理、竣工收尾管理等各个阶段进行全过程监控和重点监控，通过开展各项法律监控工作，跟踪监督重点项目和重大风险，及时从法律角度提出规范项目管理和防范项目风险的意见、建议及措施，帮助和协助分公司、项目部解决实际问题，防止项目发生管理混乱和失控的风险。工程管理处针对公司在建项目数量迅速增多、规模做大后因外协队资源不足和自身管理人员紧缺、管控能力不足等因素，所用分包队出现素质实力差、不讲诚信、扯皮闹事增多、分包队管理失控风险凸显的问题，制定了《工程项目劳务分包队伍监控管理规定》，从切实提高对分包队的掌控力出发，对分包商的选择、引进和使用等环节进一步作出了延伸规定和源头把关责任，使这个重大风险的防范增强了制度保障。

（五）风险管理文化宣传和培育。通过例会讨论、有关会议、合同评审等形式和途径，加强风险管理文化宣传，增强各级人员的风险管理知识和风险意识教育，树立“控制风险就是创造效益”的观念，逐步培育风险管理文化。

>二、法律审核把关更加严格，法律风险防控进一步加强

（一）“三项法律审核”进一步落实，审核把关更加严格。根据上级关于企业经济合同、规章制度和重要决策的法律审核率全面实现100%的要求，公司进一步加大落实力度，把相关业务管理流程化，逐步纳入公司统一开发的管理平台，利用现代网络科技和信息管理系统实现在线办公，使经济合同、管理制度、重大决策的法律审核及其他一些涉法事项的办理等主要日常管理性法律事务已基本实行系统办公，在制度化的基础上实现系统化、程序化、规范化。从而大大减少和防止了以前基层单位在报审工作方面的随意性，强化了监控能力。在合同审核工作中，法律事务处注意统一标准，严格要求，对每一份合同从合法性、严谨性、完备性、风险性等方面进行认真审核，并加强内部协作、把关及与相关部门的沟通，协商处理审核中发现的问题，较好地完成了大量日常法律审核工作。截止目前，共审查承包、分包、标前合作、材料委托采购、保险等各类合同、协议总计396份，其中承包xx6份、分包合同xx7份，分包策划90份，其它合同协议32份。在审查修改的同时，还提出了大量完善合同、加强风险预控的法律意见和建议，积极从源头上加强法律风险防范工作。

（二）加强合同范本改进，进一步推进合同标准化工作。当前公司合同管理在程序化、规范化、标准化及系统化上已取得较大进展，使合同管理不断得到强化。在合同标准化建设上，集团和公司已制发和推广国内国外使用的分包、采购、租赁、合作等系列合同范本，在规范合同、防范合同风险等方面发挥重要作用。根据经营工作发展变化和使用中发现的问题，需要不断结合实际加以改进。我们在合同审核过程中适应管理型项目等经营需要，加强了劳务分包、委托采购等合同范本条款存在问题和不足的收集改进工作，并参与上级部门制定统一标前合作协议文本的研讨和修改工作，目前已推广使用集团公司已形成的国际国内四个标前合作协议文本，使以前不够统一、规范的标前协议签订行为得到有效监管，强化市场开发领域风险防范。

（三）推广运用信息系统，进一步规范法律事务管理。公司法律事务管理信息系统已投入运行。由于公司同时开发运行新的办公OA系统，部分功能重合，集团公司要求我们将法律事务管理信息系统融入到公司OA系统中运行，部门就相关事宜与总办及集团信息中心做了联系和沟通，技术上可以实现，但将导致系统更复杂，运行故障也会增加，就相关情况向集团法务部作了汇报。当前公司日常主要管理性法律事务已基本实行系统办公，规范业务流程的同时提高了工作效率。在按要求办理好公司新办公OA系统有关法律事务业务的同时，也按照集团公司要求做好法律事务管理信息系统的运行维护等工作，确保资料及时更新和上报，以满足工作需要。

>三、加强纠纷防控和处理，切实维护企业权益

（一）公司纠纷管理情况良好。通过积极化解纠纷，做好案件防控，降低发案率。公司法务部门按照纠纷报告和预防、处理制度要求，对各单位及项目部出现的争议、纠纷苗头加强监控和指导，落实防范和处置措施，及时化解或妥善处理了多起纠纷隐患，把纠纷消灭在未然之时，防止酿成严重后果和发生过多诉讼案件，形成讼累，影响公司良好的经营发展环境。在公司平时法律事务承办和管理工作中，始终把大案要案的防控作为重点工作，保持高度警惕和严控态势，一般纠纷能得到及时妥善处理，大案要案得到较好控制，新发纠纷案特别是被诉案明显减少。今年承办和参与处理诉讼案件共18件，已结案15件（劳动争议4件，货款纠纷11件）；参与和协助处理诉讼和非诉讼纠纷20多件。已结案件均取得了良好效果。

（二）主要发案类型及原因

公司近几年发案的主要是以前的工程施工合同纠纷，属以前承建项目遗留的分包工程款结算纠纷，此后的项目新发案较少，涉案金额也较小。分析原因主要有：一是以前个别基层单位在建项目管理、监督失控，以致在选用分包商和有关合同签订及履约等方面存在一些问题；二是部分分包商信誉差，无诚信无道德，惯于扯皮闹事，为达目的不择手段。三是个别项目由于人力资源紧张，管理不够细致，存在工程资料不齐全等情况。

（三）公司对新发案件的防范措施

为了汲取教训，切实做好新发案件的防范，公司从各个风险源头抓起，采取了不少措施：一是加强对投标工作的监督管理和风险防控，严肃投标工作纪律，不准投亏损标、风险大的标，尽量为中标履约创造良好条件；二是重视项目管理策划和分包策划，严格执行分包合同管理制度，严把分包方选用、分包合同签订等风险源头关，禁用“劣绩”分包商。三是加强项目部结算支付过程监控，严格结算支付程序和基础资料管理，防范结算支付失控；四是对履约停滞、进度缓慢的“困难项目”、现场管理出现不良迹象的“问题项目”及遭遇业主、分包方投诉的“危险项目”，及时给予公司层面帮扶，防患于未然，从根本上解决问题，消除容易引发纠纷的风险、隐患。

>四、“六五”普法及法制工作开展情况

今年的“六五”普法工作，公司制定印发了《关于开展法制宣传教育的第六个五年规划》，成立了“六五”普法依法治理领导小组，按照要求召开了“六五”普法工作启动会，组织开展了一些与公司生产经营密切相关的法制宣传教育活动。如组织编写案例教材，分析工程项目管理工作中发现的典型问题、重点问题，总结撰写成会议交流和教育学习材料，在每年召开的工程项目管理工作会、结算工作会等大型会议上进行宣讲交流，用现实存在的例子和问题，开展广泛的法制宣讲，使各单位领导和经营管理人员受到实实在在的警示和教育。

在集团法制工作三年目标实施上，公司在20xx-20xx年法制工作三年目标中被集团公司确立为第一批重点建设子企业，按照集团公司要求配备了兼职总法律顾问，加强了法律事务部门人员配备。公司机关机构改革中法律事务处正式独立运行，现法务部门有法律专业人员4人，1人取得法律顾问资格证和律师资格，1人取得法律职业资格，其他人员均是法律本科毕业，经过锻炼，整体工作能力得到提高。集团公司20xx-20xx年法制工作三年目标实施方案下发后，公司制定了《贯彻落实集团法制工作三年目标实施方案》，成立了法制工作三年目标落实领导小组，并按照方案认真实施，不断加强公司法律顾问制度建设和法律风险防范体系机制建设，全面开展各项法律事务工作，正逐步向法制工作三年目标迈进。

>五、转变工作方式，创新管理，提高法律服务和保障能力

1、变要我审查为我要审查，主动加强风险预防。法务部门在广泛参与公司各类经营事项尤其是合同、重要问题的法律审核和咨询、指导工作中，注意变被动为主动，积极联系了解项目实际情况，提高建议的针对性、适宜性，促进优化措施，预防经营风险。

2、围绕项目管理强化监控措施，努力增强项目法律风险防控能力。坚持工程项目法律风险管控“以事前监督、事中控制为主，事后补救为辅”的原则，在日常管理中积极强化项目投标签约、在建管理和竣工收尾过程中各关键环节的法律监控，并对重点项目、重要事项、重大隐患、重大事件和大额债权债务、诉讼和非诉纠纷逐步实行重点监控，努力构建工程项目法律风险全面预警防控机制。

3、创新管理，提高部门管控服务水平。后半年公司法务部门独立运行后，部门领导及时调整管理思路，认真按照两级要求，开放思维，转变方式，变被动为主动，积极联系基层，加强信息联系沟通，积极做好法律服务工作。下一步将在管理精细化、有效性、查漏补缺上下功夫。着重部门工作规范化，树立良好部门形象；着重服务工作主动化，防范风险于萌芽；着重提高管控力，在制度层面最大程度的预防、控制法律风险，以争取做到大案要案不发，小案零星纠纷可以很好解决，企业整体法律风险在可控的范围内。

**农村房屋顾问工作总结范文9**

（一）高度重视，部署到位

高度重视发挥法律顾问在推进法治政府建设、加强基层法律知识宣传、完善便民服务功能、提高涉法涉诉案件处结率、有效化解各类社会矛盾纠纷等方面的作用，与\*\*律师事务所两家专业法律服务单位签订法律顾问合同书，明确双方权利义务，在重大执法行为、规范性文件出台、重大事项社会稳定风险评估、经济合同、行政复议案件、重大信访案件和突发性事务中，由法律顾问进行法律审查，提供法律意见，开展代理或办理相关法律事务活动等。

（二）多措并举，协同推进

一村一法律顾问工作不仅是一项实实在在的惠民工程，同时也是一项实现多赢的创新工作模式，我镇将法律服务工作与中心工作、信访工作、普法教育、人民调解、法律服务等多项工作职能结合起来，开展形式多样的法律服务活动。一是开展形式多样的普法宣传，提高群众法律意识。利用广播、宣传栏、发放宣传手册、开办讲座等多种形式，灵活多样地开展普法教育，宣传普及《土地承包法》、《婚姻法》、《继承法》等与村民群众生产生活密切相关的法律知识，促使群众熟悉相关的法律法规。二是积极参与矛盾纠纷化解工作，帮助解决了一批疑难复杂矛盾纠纷、历史遗留纠纷，有力的维护了社会稳定。在处理\*\*上访问题的过程中，法律顾问全程参与业主、房地产负责人协商会议，并针对双方的实际情况，从法律角度向双方说明了各自的权责，结合双方诉求，提出了具体调解方案，合法合理化解信访问题。20\_年年初至今，法律顾问共接到电话咨询73次，现场解答相关疑问或咨询51次，参与相关合同或法律文书的起草与审核等4份。

（三）健全制度，督导到位

为规范做好一村（社区）一法律顾问工作，根据我镇实际，完善相关工作制度。一是建立定期服务制度。要求法律顾问每个周周三到镇便民服务大厅开展法律咨询服务，定期开展法律讲座。二是建立工作台账制度。工作台账实行一次一记，并以此作为考核的重要依据，确保法律顾问工作的规范性和延续性。三是强化日常督导。发挥镇政府相关职能部门的督导作用，形成部门与法律顾问之间的相互配合，打造齐抓共管的良好局面。严格实行法律顾问工作台账制度，不定期对工作台账随机抽查督导，确保法律服务质量稳步提升。

**农村房屋顾问工作总结范文10**

X年是XXXX开盘之年，我从一个新人开始学起，从预约客户、考讲沙盘、接待客户并成交客户，一步一步向着自己的目标在努力着。在这期间不断的学习、锻炼、提升自己的业务能力；不断的预约、回访、拜访客户；配合着经理的营销策略，驻点、派发宣传单、电话回访追踪客户、分析成交来访客户。这些都让我本人在这一年中慢慢的学习和成长着，并荣幸的加入到团队这个大家庭中。

>一、工作中学习到的东西

而在团队中，经理、主管、同事的指导，让我这个初学者可以尽快的学习和成长。

①团队之间关系的融洽和亲密的配合，让我明白了团队合作会比一个人奋战更具有效率，从而增强了团队荣辱感；

②每一天的开会客户分析，让我学会了如何去分析客户的需求和心理，从而增加了成交的机率；

③经理每次的培训课程讲解，都会让我对销售技巧有了更深的认识，在销售实战中也更加体会到“听闻看说”的重要性，对于分析客户的类别时也更加的快捷有效率，使客户的成交周期在慢慢的缩短；

④在与客户洽谈成交时，也学习到了交谈的技巧，提高了语言表达能力，增强了个人心理素质。

⑤懂得了，只有与客户转换角度的去思考，才会去明白客户所担心的和所需求的，从而给出适合客户本人的产品，取得客户信任。

>二、工作不足之处

同样，在学习中，也有些不足的地方。

①不能很好的维护好客户，在情感营销这方面，无法领悟其精髓。

②电话约访客户技术不成熟，在很多时候，总是无法电话约访到客户时间。

③在无法达成成交时，心态上会出现些许的偏差，个人心理素质还是不够强大。

④个人的知识积累不够全面，没有足够的广度和深度。

但我会继续努力，积累知识，增强心理素质，放正心态，让自己思维模式转变，更好地发挥出情感营销的特点，提高销售成绩。

>三、下一年和目标

1、个人下一年的工作计划：

①向经理、主管、同事学习取经，再次提高销售知识的积累，提升销售业务能力，增强自己逻辑思维分析；

②关注同事情感营销特点，弥补自己不足之处，提升与客户的关系处理和沟通技巧；

③温故而知新，温习经理培训的课程内容，在销售实战中领悟其精髓要领，并学会融会贯通，执行完成经理分配的各项营销策略计划。

2、个人下一年的目标：

①每天电话20组以上，争取约访客户上门一组以上；

②每天抽出时间看报纸与新闻，了解社会上各方面消息，扩大自己的知识面；

③完善自己各项销售技巧，争取在明年让自己的销售业绩可以提高两倍以上，为自己的下一个目标做好充分的准备。

>四、个人对公司的建议

1、对公司各部门的建议

首先，我们应该感谢在工作中无条件支持和配合我们工作的各部门同事们。感谢水吧部和安保部的同事，在我们每次外出派单和在外驻点时，都可以给于无私的帮助；感谢合同部和按揭部同事配合我们在销售前沿，帮助客户咨询和解决各方面问题；感谢领导层做出了方便我们销售的策划优惠方案。但为了更好地服务于客户，更方便我们的销售工作，为公司积累更多的财富，我有以下几点建议：

①项目的工程进度可以加快，例如住宅外立面的铺贴、样板间的装修，这样可以让客户亲眼看到，让销售人员的话语更具有说服力；

②对老带新的客户奖励，在销售中起到了很大的作用，缩短了销售周期，公司领导也给予了肯定，希望财务部可以缩短流程手续时间，让客户尽快得到相应奖励，不会使客户心里产生怀疑；

③俗话说“三军未动，粮草先行”，员工工作的动力来源于工资和奖励，公司管理层更明白其中的利害关系，望财务部可以准时发放员工的“口粮”，只有良好的公司福利，才可以激发员工的工作激情和斗志，吸引更多的社会人才为公司服务。

我们的工作就是为了服务于客户，为服务客户便捷的办理各项手续是我们的工作宗旨与原则，希望各部门以此原则为重点，不怕麻烦，为客户实行一条龙服务，让客户感到“省心，放心，开心”。

2、对公司的看法

公司在最近一年里，经过不断地吸纳人才，使得公司的管理体制已慢慢健全，而董事长的公司目标，则为公司的前方道路作了明确指示，员工也都努力积极工作着，若董事长可以静心听取下层员工的工作反馈建议，并进行研讨，再加上各部门可以亲密交流配合完成工作，相信公司会如同“东方明珠”一样，绽放出耀眼光芒。

最后，祝愿公司各部门同事，祝愿各位管理层领导，在新到来的XX年里身体健康！工作开心！财源广进！

并祝愿我们一起努力的公司，事业蒸蒸日上，销量硕果累累，团队和谐美满！

**农村房屋顾问工作总结范文11**

工作总结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，我作为销售部门的一名新员工，刚来时，对房地产方面的知识不是很精通，但深深觉到自己身肩重任。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，我已逐渐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，使销售工作更为困难，我积极配合公司的.其他员工，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，为完成销售任务奠定了基础。

由于公司成立的时间不长，工作量较大，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得特别繁重，我每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的工作，我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。 xxxx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。

>3、置业顾问年终工作总结

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，20xx年对于宁夏，对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概达到1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢?我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失,所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点:

1.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。

2.了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3.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。

4.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，他们就会将喜爱传递。

5.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，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6.要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解,这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

**农村房屋顾问工作总结范文12**

（一）推进普法宣传,提升法律素养。今年以来，全县法律顾问采用普法报告会、以案释法等群众喜闻乐见的方式,积极在所服务村居认真开展老年人权益保障法、消费者权益法等各类普法宣传活动，目前共入村1万余人次，开展普法活动1300余次，发放便民服务卡30余万张，基层群众知法守法、依法办事、依法维权的观念逐步增强。

（二）化解矛盾纠纷,筑牢维稳防线。充分发挥法律顾问在维护基层稳定中的“调解”作用，将矛盾化解关口前移,引导法律顾问积极参与村务管理、新农村建设等热点、难点问题,目前共参与解决矛盾纠纷1010件，切实将矛盾化解在基层，争取做到“小事不出村、大事不出镇,矛盾不上交”。

（三）发挥专业优势,提供法律服务。组织法律顾问积极为群众提供法律咨询,解疑答惑，帮助困难群众申请法律援助，满足群众对公共法律服务的需求。今年以来，全县村法律顾问共为群众提供法律咨询3070人次，提供辩护代理案件230件，为经济困难群众提供法律援助497件，减少群众律师代理费用100余万元，为村（社区）提供法律意见1471条，有力推进了依法治村工作的开展，有效维护了基层和谐稳定。

（四）强化工作保障，确保工作实效。组成专门工作组，采用实地查看工作台账、微信群建立情况，组织群众进行满意度调查等方式，已对全县法律顾问工作情况开展督导检查5次，有力促进了工作开展。强化考核促进作用，积极推进“一村一法律顾问工作”纳入全县科学发展综合考核。加大经费保障，由县财政负担在经费已列入预算，上半年万元经费已拨付到位，确保了工作有序开展。

**农村房屋顾问工作总结范文13**

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，20xx年对于宁夏，对于楼市，对于ｘｘ房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入ｘｘ公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有ｘｘ这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概达到1900多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

1.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。

2.了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3.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。

4.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，他们就会将喜爱传递。

5.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，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6.要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为ｘｘ房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉ｘｘ房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

客户服务部承担着物业公司对客服务的主要工作，包括了客户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使客服满意的关键性职能部门。

通过近期对本公司各项目客服部的走访巡查，发现各项目客服部能够较好的完成客服部所承担的客户服务工作。同时也存在的一些问题如：

1）、员工业务水平偏低和服务素质偏低，主要表现在处理问题的方法和技巧不太成熟。

2）、部门管理制度、流程不够健全，使部门工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

目前按照总公司的要求完成物业公司整合，设立物业公司总客服部及下属各项目客服中心。我部门经过开会和讨论提出以下计划。

1）、客服部做好每月客户缴费统计及各项目收支明细绘制成表，上交总公司，让总公司能清晰的看到物业公司资金运作情况。

2）、客户部建立完善公司收支档案，以及完善各项目业主档案。

3）、狠抓客服部团队内部建设，工作纪律，完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

4）、定期召开部门服务质量评定会，规范客服人员服务。进行思想交流，丰富、充实专业知识，为业户提供更优质的服务。

5）、密切配合各部门工作，及时、妥善的处理客户纠纷和意见、建议。

客服部工作存在诸多不足，有新的问题，老的顽症。但是在总公司的领导的指导和关怀下，我相信我部门全体员工有信心做好接下的全部工作。

**农村房屋顾问工作总结范文14**

时刻过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有2个月左右了。此刻实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。

三年的大学生活即将圆满的划上最后一笔，这最后的一笔是我们应对未来，回顾过去的证明。它就是毕业实习。毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节，它是所学理论知识与工程实践的统一，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

在我看来实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个平台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效;帮买房人寻找推荐适宜、理想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交;房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为2%(购房户按房屋成交价1%和

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！