# 农村房屋顾问工作总结(热门52篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-05-11

*农村房屋顾问工作总结1广东常成律师事务所在20xx年担任珠海市高新区鸡山、银星、唐家、唐乐4个社区的公益法律顾问，在珠海市司法局及高新区司法所的指导和支持下，我所按期完成各项法律顾问服务和法律活动，通过法律顾问服务平台，运用法律专业知识，尽...*

**农村房屋顾问工作总结1**

广东常成律师事务所在20xx年担任珠海市高新区鸡山、银星、唐家、唐乐4个社区的公益法律顾问，在珠海市司法局及高新区司法所的指导和支持下，我所按期完成各项法律顾问服务和法律活动，通过法律顾问服务平台，运用法律专业知识，尽心尽责在为居民提供法律援助、公益法律宣传、纠纷调解等法律服务，深受服务社区及居民的信赖。我所村（居）法律顾问为实现依法治村（居）发挥重要的作用。现将20xx年我所的村（居）法律顾问工作总结如下：

>一、我所村居法律顾问定期提供日常法律咨询，预防矛盾发生，促进社会和谐。

法律顾问定期到社区走访，提供法律咨询帮助累计约2百余人，帮助群众运用法律武器维护自己的合法权益，引导全社会形成学法、用法、守法的风气。居民对法律方面存有空白但生活中必须用法，法律顾问便在法律与居民间起到了二者的桥梁作用，具有着不可或缺的作用。

法律顾问进一步满足群众日渐增强的法律服务需求，村居法律顾问的主动走访和法律意见能预防矛盾、减少纠纷，深受居民的信赖。

>二、我所村居法律顾问积极普法宣传，增强居民法律意识、养成良好守法习惯。

社区法律顾问为各社区进行法律讲座共20次。新颁布的《民法总则》与社区居民的生活息息相关，居民生活处处彰显法律，《民法总则》修订的亮点更是社区法律讲座和宣传的重点。社区法律顾问根据《民法总则》修订的亮点，在民事权利能力胎儿权益的保护、民事行为能力的年龄界定和未成年人或限制民事行为能力人的监护权确认等法律问题上，结合司法实践、通过案例分析，通俗易懂地向社区居民讲解《民法总则》的法律适用。另外，《珠海经济特区物业管理条例》、《妇女权益保护法》、《未成年人暑期安全》等亦是对居民进行法律讲座的重点。同时，村居法律顾问走进校园，有针对性地为学生进行普法讲座，将校园暴力应对方法及暑期安全知识传授给学生们。村居法律顾问进行的各类主题讲座，让社区居民和学生们获益良多，增强了对法律的认识和信仰。

另一方面，社区法律顾问开展法律宣传活动共13次。针对《宪法修正案》、《非法集资活动》、《民法法治》、《扫黑除恶》、《禁毒宣传》等举办相关主题的法制宣传活动。随着社区居民法律意识的`提高，高新区司法所紧随司法发展的步伐，携手社区法律顾问，及时有效地向社区居民普及法律知识。高新司法所及各社区与社区法律顾问携手共同创造一个懂法、守法，良好有序的法治社区环境。

>三、我所村居法律顾问助力基层人民调解工作，实现矛盾就地化解。

一举多得的村居法律顾问制度，可以说是构建多元化矛盾纠纷解决机制的有益探索，有利于引导群众消除对司法程序认知的盲目性，使群众能够正确运用法律维护自身合法权益；也有利于提升全社会化解矛盾纠纷的效率，推进社会法治建设向更深层次发展。

>四、我所村居法律顾问为社区审查、修改、起草民事经济合同等法律文书

村居法律顾问为社区决策事务提供法律意见和建议，为居委会民事经济合同进行审查把关，并出具法律意见。比如：唐家社区在项目采购过程中，由于合同标的额高达25万，征询村居法律顾问意见，律师详细了解情况后，就《项目采购合同》提出法律意见，并根据双方的合意对合同进行修改；同时为唐乐社区修改《技术服务合同》从而确保社区的利益。

>五、我所村居法律顾问参与村居社会事务管理

村居法律顾问除了为居民提供法律服务外，还应各居委会的邀请，为居委会日常管理提供法律意见，提高居委会依法管理和服务公共事务的水平，协助居委会民主决策、民主管理、民主监督。比如：村居法律顾问担任顾问期间曾为鸡山股份合作公司处理有关鸡山村旧村改造项目的法律事务。

>六、目前，村居法律顾问在工作中存着基层组织工作深入度不足、政策性文件掌握不够，工作进展不平衡等问题。

针对工作中的不足之处，我所将一方面鼓励村居法律顾问主动学习，把工作做实做细。另一方面进一步对村居法律顾问进行专项培训，提升村居法律顾问对村居基层组织法律知识和政策的掌握。

综上，法律顾问进村居服务，不仅是响应了国家全面依法治国政策的重要体现，也是深入群众中为民服务的重要途径。我所将进一步推进村（居）法律顾问工作，充分发挥驻点律师的作用，积极做好法律服务及法治宣传工作，依法依规解决问题，做好人民群众的“私人律师”，履行好村居法律顾问的职责，实事求是，大胆实践，有效突出工作新颖效果与宣传亮点，为构建法治社会、和谐社会继续贡献力量。

**农村房屋顾问工作总结2**

一年以来，XXX司法局在市委、政府的坚强领导下，在上级司法行政机关的具体指导下，始终坚持十九大以及各次全会精神和区、市、市有关决策部署，牢固树立“以人民为中心”的发展理念，以公共法律服务体系建设为统揽，充分发挥司法行政各项职能，扎实开展“一村(社区)一法律顾问”工作，狠抓各项工作制度和工作措施的落实，持续深化便民服务，努力提升司法行政的工作实战水平，为XXX的法治建设作出积极的贡献。

>一、建立机制，搭建平台

>二、明确责任，有序推进

1.因地制宜，科学统筹。XXX司法局按照区、市“一村(居)一法律顾问”工作具体要求，根据句容实际制定工作方案，合理分配律师，确保法律服务资源平衡分布，保证偏远村、移民村群众法律服务需求。进一步明确法律顾问责任目标，要求法律顾问坚持以事前防范和事中控制法律风险为主、事后法律补救为辅的原则，积极主动提供法律服务，开展法治宣传教育，化解矛盾纠纷。并建立考核机制，建立完善“一村一法律顾问”值班、来访接待、信息公示、工作档案、群众评价等各项制度，确保村居法律顾问工作制度化、规范化、常态化。

2.加强宣传，积极服务。全市村(社区)法律顾问能够坚持每个月到负责村(社区)至少服务1次(现场累计不少于8个小时)，积极举办扫黑除恶、《民法典》、《保障农民工工资支付例》等主题法治讲座，通过以案说法、以案宣法、以案普法，深入宣讲群众生产生活密切相关的法律知识，切实提高村(社区)干部和群众法律素质，为广大群众及时解答法律咨询，提供法律服务。加强“一村一法律顾问”工作宣传推广，提升群众知晓率，营造浓厚法治氛围，引导群众通过法律途径维护合法权益。各村(社区)法律顾问共建立公共法律服务微信群189个，加强法律顾问与基层群众、村(居)委会工作人员之间的工作联系，实现线上、线下法律服务不停摆，着力为广大群众提供优质、高效、贴身的法律服务，不断满足农村经济社会文化发展对法律服务的现实需求，为维护社会和谐稳定做出新的贡献。

3.多元服务，维护稳定。法律顾问每月定期到服务村居值班，协助村居处理日常法律事务，制定各类协议、合同，修改村规民约，有效提高了基层干部依法行政意识和依法办事水平，防范了风险的发生。充分发挥法律顾问专业性的特长，参与辖区重大矛盾纠纷调处、信访案件化解，进行法律援助初审，帮助村(社区)工作人员将法治思维和法治方式融入到村内部公共事务管理的各个方面，促进村“两委”依法管理、科学管理，进一步提升基层治理的法治化水平，切实维护全市社会和谐稳定，推进句容法治化建设进程。

20xx年以来，全市各村(社区)法律顾问共开展法治讲座732场，受众人数18000余人；解答法律咨询3900余次；参与调解矛盾纠纷563次(疫情期间，上门调解3次)；代书法律文书632份，审查合同76份，修改村规民约14份；开展各类法治宣传活动135场，发放宣传资料15000余册，其中开展《民法典》讲座26场，开展《保障农民工工资支付例》15场，在全市各村(社区)掀起了浓烈法典学习热，全面提高全市群众的.法律素质。

>三、存在的不足

一是值班经费发放不及时，影响法律顾问工作积极性。目前全市“一村(社区)一法律顾问”工作整体态势良好，律师深入到各村(居、社区)开展法律服务工作所产生的交通、通讯等各项费用，因经费保障不够理想，律师积极性不高，一定程度影响了该项工作进一步开展。二是个别律师在开展公共法律服务活动后，活动开展情况及图片信息等上报不及时，导致上报和统计工作迟滞延后，影响XXX整体形象。三是部分律师到村居工作不扎实。少数法律顾问工作准备不够充分，履行社会责任的意识不强，缺乏基层工作经验和方法，“蜻蜓点水”式的到驻村(社区)开展公共法律服务，成效不明显。

>四、下一步工作打算

(一)加强宣传，扩大群众知晓度

“一村(社区)一法律顾问”工作制度仍有很多农村群众不知晓，部分群众遇到困难仍不懂得找法律解决，结合“七五”普法收官，“八五”普法开幕，在广播、电视、报纸等传统媒体宣传基础上，进一步通过“法润句容”微信、句容法律援助微博等新媒体进行宣传；结合脱贫攻坚工作，通过干部走访、张贴海报和发放宣传单等多种形式进行宣传，持续扩大“一村(社区)法律顾问”工作的社会影响力和群众知晓度，进一步推动我市“一村(社区)一法律顾问”工作的顺利开展。

(二)深化服务，确保成效明显

切实发挥法律顾问的作用，防止走形式，结合各村(社区)实际，创新服务模式，鼓励律师积极投身“一村(社区)一法律顾问”工作中去，加强工作督查力度，各乡镇司法所严格法律顾问考勤，积极与村(社区)沟通协调，形成合力，开展活动不流于形式，对重大事项做好跟踪回访，保证工作到位、成效明显、群众满意。

(三)与时俱进，加强法律服务信息化建设

**农村房屋顾问工作总结3**

>一、法律事务工作的指导思想

公司法律事务作为公司后台管理工作的一部分，应以服务于公司的业务发展为目的，尽一切努力为公司的业务活动提供法律支持、清除法律障碍。法务人员不但应知道哪些行为合法，哪些行为不合法，而且应尽可能将不合规、不合法的活动予以合规、合法，同时及时汇报相关业务的法律风险点以供领导决策。其指导思想应立足于“疏”，避免“堵”。

>二、法律事务工作的方式与方法

法律事务工作应当充分服务于公司业务、服务于公司各部门及分支机构。首先，应当注意与业务部门及分支机构进行有效沟通，认真倾听他们的想法与意图，想办法从法律上将这些想法、意图完善。其次，应当多从业务部门及分支机构的角度出发，将相关的法律问题解释清楚。只有当业务部门及分支机构真正感受到法律部确实是在为他们考虑，产生了实实在在的安全感时，才能彼此之间相互信任，真正成为一个有凝聚力的团队。第三，法务人员应充分认识到企业效率的重要性，在保证合规的前提下，最大限度地提高工作效率。

>三、法律事务工作的作风

法律事务工作渗透到公司业务的各个环节，并不易让人察觉，有时还不易理解，且效果不会立即得到体现。这就要求法务工作人员应坚持虚心、细心、耐心、恒心的工作作风，即虚心请教业务人员，熟悉业务背景与流程，不以偏盖全，草率作出法律判断；细心思考业务中可能面临的风险，寻求最合适的处理方式，不因业务存在法律风险而回避责任；耐心解释法律风险，告知业务部门及分支机构人员相关法律风险，不武断、草率；持之以恒，精益求精，做好每一件小事。

>四、法律事务人员应持续提高自身业务水平与工作能力

法律事务工作开展的效果如何，起决定性作用的是人，法务人员的业务水平与工作能力，是关系法律事务工作成败的关键因素。一位合格的法务人员，不但应具有扎实的法律专业基础，不说外行话，不做外行事；而且应深入了解、熟悉公司的经营程序与环节，注重实现法律知识与公司业务知识的融会贯通，持续提高实际工作能力。

**农村房屋顾问工作总结4**

时近月末，不经意间，时间过去了。默默地算来，从参加工作，来到阳光新城，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半月多的时间了。半月的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半月对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。

我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是中国这几月经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几月全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。

很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

**农村房屋顾问工作总结5**

一、乡村法律顾问计划及落实情况

本年度之初我所针对乡村法律顾问工作专门制定了服务计划，从信息化服务、人员保障、经费安排等方面做出了统一的部署安排。本年度我所落实了乡村法律顾问工作计划，积极开展了乡村法律顾问工作，并取得了一定的成效。

1、完善乡村法律顾问信息化服务平台

3、我所主任吴洪江、书记吕华兴携所里其他人员应邀前往联城街道开展了送法下乡活动。在联城司法所所长梁宗军的陪同下丽阳所一行人实地走访了金周村、花街村等村。走访结束后主任吴洪江、书记吕华兴与联城司法所所长梁宗军等人就街道目前面临的主要纠纷以及平时调解工作中遇到的难点问题进行广泛深入的交流。

4、20xx年X月XX日，联城街道组织27个村的调解员进行集中培训，我所主任吴洪江、孙云凤、徐伟仁等律师为调解员提供培训服务，孙云凤律师还通过精心准备，给参加会议人员讲解了《人民调解法》、《最高人民法院关于人民调解协议司法确认程序的若干规定》等内容，重点讲解了调解原则、调解协议的制作规范及效力、调解协议的司法确认程序等。通过培训提高调解员的业务技能，更好的预防和化解村民内部矛盾、维护政治稳定、促进经济发展、社会和谐。

5、乡村法律顾问的费用全额由律所承担

目前，乡村法律顾问工作缺乏必要经费是制约乡村法律顾问工作发展的瓶颈。我所系合伙律师事务所性质，律所的经费均来自律所合伙人的出资，律所的经费支出需要经合伙人同意。本所在征询了有关合伙人的意见后，本年度我所开展乡村法律顾问的信息化服务费、交通费、通信费及人员薪酬等必要经费全额由律所承担。

二、乡村法律顾问的经验与困境

**农村房屋顾问工作总结6**

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。

**农村房屋顾问工作总结7**

时光飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从加入金宇房地产开发有限公司，来到隆德县项目部参加销售工作到现在已经有七个多月的时间了，七个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是20xx年7月初加入公司的,刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触商业地产的销售工作,所以刚来的前半个月，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到七月份的下半月就开始真真正正独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成,也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

但由于受国家房地产调控政策及企业自身等因素的影响,我司的楼盘会出现间歇性的低迷状态。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月共接待各类来访客户60组次左右,接听各种客户来电50人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有：位于隆德县中心地段，交通十分便利，是隆德的首个高层建筑，是隆德的商业核心，是隆德的首座商业综合体，也是隆德的地标型建筑，也可实现一站式购物的便利，拥有现代化的物业管理体系。而影响客户购买信心的因素有：户型设计不是很合理，采光度不是很好，公摊面积过大，担心物业费用过高，没有车库;商铺公摊太大，担心装修效果达不到预期，担心商场火不起来，担心管理跟不上，投资户担心投资回报。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望20xx年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1.保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。a.控制情绪 我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。b.宽容心 人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。c.上进心和企图心 ： 上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情，要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 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。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 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。

5. 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。

6. 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。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8.加强自身学习，因为再好的方法与计划，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。作为房地产的销售人员，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，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

**农村房屋顾问工作总结8**

时近年末，不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。以下就是本人的工作总结：

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了xx公司。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是中国这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。

在案场学习的半个月的时间是我收获的一段时间之一。领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排行销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不知道嘛时候能参加上岗考核，要知道那种无限期的等待是很可怕的，呵呵。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。

八月份的时候领导安排我下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。领导的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情况，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应该注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。只有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自己的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

九月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，时不常去看看车模美女什么的，这次能够成为参与者，能够和大家一起去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些对比中去完善自己将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮助同事售出一套房子，小兴奋了一个星期。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

以上是我自六月份以来的一个工作总结，话说质变的产生是量变的积累。如今的我比半年前成熟了许多，却依旧保持着天真。我将继续成长下去，继续天真下去，让自己在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自己快乐。

房地产置业顾问工作总结一

20xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始--加入中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛!这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显然而见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”!

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

**农村房屋顾问工作总结9**

顾问单位（甲方）： 村（居）民委员会 法律顾问（乙方）： 律师事务所

为加强依法治村（居），提高社区群众的法制观念和法律意识，维护群众合法权益，保障与改善民生，促进经济社会健康快速发展，全面加快建设法治幸福萝岗，根据区政府《关于萝岗区建立基层组织法律顾问管理制度的实施意见》，按照政府主导、择优选聘等原则，经甲乙双方友好协商，依法由甲方聘请乙方担任其常年公益法律顾问，乙方同意接受此聘任，特订立本合同，共同承诺遵守如下协议：

1．甲方的职责与义务

甲方指派专人负责与法律顾问的日常联系工作，负责转达甲方的指示和要求，提供文件和资料等，甲方更换联系人应当通知常年法律顾问。

甲方为法律顾问提供必要的办公条件和工作支持。 甲方组织安排法律顾问办理本基层组织的法律事务时应当及时、全面、真实、客观地向乙方提供与法律事务有关的各种情况、文件、资料以及其他合理方便。

综合、研究和处理法律顾问的意见和建议。

甲方有责任对委托事项作出独立的判断、决策，甲方根据乙方律师提供的法律意见和建议所作出的决定而导致损失，非因乙方律师错误运用法律等失职行为造成的，由甲方自行承担。

2.乙方的服务范围

受甲方委托参与甲方日常管理工作，为其提供政策法律等规范性文件的解读，为其内部管理和对外交往的重大决策行为

—1—提供法律咨询服务。

参与甲方辖内的普法宣传教育活动，为甲方的社区群众开展法律咨询或法律培训服务。

积极参与法律援助工作，受萝岗区司法局及区法律援助机构的指派承办甲方辖内涉法涉诉的维稳案件和法律援助案件。

协助甲方的人民调解组织处理涉法涉诉纠纷，为其提供法律专业指导意见。

配合甲方做好辖内的综治信访维稳工作，提出法律意见和建议，为突发群体性、敏感性事件开展法律疏导。

依法接受甲方委托，对甲方所涉重大法律事项开展调查、论证，进行法律风险评估，参与重大项目或合同谈判、签约活动。

为甲方开展换届选举工作、征地拆迁、股份分红等工作提供法律咨询意见。

依法接受甲方及其社区群众的委托，代理其进行诉讼、仲裁、调解、调查等法律事项。

经双方友好协商，受甲方委托处理其他法律事务。 未经双方协商同意，乙方的公益法律服务范围不包括甲方及其辖内群众涉及经济、民事、劳动、行政、刑事等必须进入诉讼或者仲裁法律程序的专案代理事务，也不包括甲方涉及非日常管理与社会服务的投资、融资等专项法律顾问事务。

3.乙方的职责与义务

乙方应当保证至少一名符合条件的执业律师作为甲方日常法律顾问工作的负责人，并可根据实际情况更换法律顾问团队的组成成员，但应当及时通知甲方。

乙方指定的负责人负责办理甲方日常法律事务，受达甲方的指示和要求，交接文件和资料等。

—2—乙方保证在履行其义务时依法依规为甲方提供优良、高效的服务，及时完成委托事项，并应甲方要求通报工作进程，尽最大努力维护甲方及其群众的合法权益。

乙方及其律师应依法依规防止律师冲突，如遇利益冲突应主动回避、不接受委托、更换承办律师、终止委托关系等措施。但因甲方未如实说明利益冲突情况，导致乙方违反有关规定的，其后果由甲方自行承担。

乙方对甲方业务应当单独建档，应当保存完整的工作记录，对涉及甲方的原始证据、法律文件和财物应当妥善保管。

本合同任何一方未经合同另一方的书面同意不得将本合同项下的权利和义务全部或部分转让给本合同以外的第三方。

在征得甲方同意的前提下，乙方可为有利于总体工作的完成聘用其他专业顾问。

4.双方的其他权利与义务

甲方及其辖区群众委托乙方处理项中的专项法律事务时，应与乙方另行签订委托代理合同，约定各自的权利义务。

甲方应当为律师提供良好的办公条件，办公场所外悬挂法律服务站标识牌，在辖内做好宣传工作，尽量为律师开展法律服务工作提供必要的物质保障和安全保障。

乙方指派的律师应掌握并熟悉农村征地拆迁、土地承发包等涉及农村重大法律事务的政策法律法规，在履行法律顾问职责时，应依法维护甲方的合法权益，遵守诚信原则，在甲方的授权范围内，依法独立提供法律服务，并有权拒绝甲方要求为其违法行为及违背事实、违反律师职业道德的事项提供法律服务，有权拒绝他人的非法干预。

—3—乙方指派的律师在提供法律服务过程中享有知情权，遇到重大疑难问题应及时向甲、乙双方汇报，并对其接触、了解到的秘密和其他不宜公开的情况负有保密义务。

乙方提供法律服务的质量不符合要求，或者存在违法违纪行为的，甲方有权要求乙方及时改进，并向萝岗区司法局报告情况，提出意见和建议。

5.法律顾问费用

法律顾问费用暂时按照区政府《关于萝岗区建立基层组织法律顾问制度的实施意见》的有关规定执行，待广州市委、市政府正式通过《广州市关于深入开展一村（社区）一法律顾问工作的实施意见》后，按照区政府下发的新文件执行，须由萝岗区司法局统一支付的部分由区司法局在专项经费中列支，其他顾问费用由双方协商解决。

非常年公益法律顾问服务事项的收费由双方另行协商处理，乙方应参照法律服务市场价格给予甲方优惠。

6.工作费用

乙方律师办理甲方委托事项所发生的下列工作费用，应由甲方承担：（1）相关司法、行政、鉴定、公证等部门收取的费用;（2）必要的差旅费、食宿费、交通费;（3）翻译费、复印费、长途通讯费等;（4）征得甲方同意后支出的其它费用。

7.其他事项

本协议有效期自20\_年1月1日起至20\_年12月31日止，期限届满后，双方可另行协商续约。

本协议书所作安排，甲乙双方均应认真、全面履行，不得违反。一方严重违反协议所约定的义务，另一方有权提请萝岗区司法局进行协调解决。

—4—本合同未尽事宜，由甲乙双方协商一致处理，并报萝岗区司法局。

本合同一式三份，经双方盖章后生效，甲乙双方各执一份，另交一份给广州市萝岗区司法局备案。

本合同是在萝岗区司法局主持下，经甲乙双方协商一致签订的公益法律服务合同，相关的律师工作受萝岗区司法局监督、管理和指导，甲乙双方应自觉遵守协议，主动、及时向萝岗区司法局报告有关工作开展情况，提出意见和建议，共同推进村（居）基层组织法律顾问工作机制完善发展。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

签约代表： 签约代表：

二○一 年 月 日 二○一 年 月 日

—5—

**农村房屋顾问工作总结10**

20xx年是紧张、充实、不平凡的一年，正如罗总在年初工作会报告中所讲，是集团公司攻坚克难、逆境求强的一年。同时，xxx年也是中央企业推进法制工作三年目标“大考”验收的一年。如何把法律服务与集团公司“两提一降”这个中心工作有机结合起来，如何通过全面防范法律风险，为企业创造直接和间接价值，是法律事务部全年工作的着力点。xxx年我们以服务企业“两提一降”为目的，以完成三年目标为抓手，坚持“点面结合、防治结合、学用结合”，扎扎实实做好法律服务。一年来，在集团领导、各部门、各出资企业的支持下，经过部门同志的共同努力，全面完成部门年度工作指标，较好地完成了xxx年工作任务。

>(一)点面结合，突出法律服务的实效性

所谓点：就是指作为总部职能部门，必须要履职尽职，有效防范集团公司改革发展中的每一个法律风险点，帮助部门把好法律风险关，让领导决策、签字无法律上的后顾之忧。

我们认识到，如果放过一个法律风险点，就可能给企业带来一个出血点。防住法律风险点，就是堵住“出血点”，就是为“两提一降”做贡献。

xxx年，我们主要从以下三个方面抓好“点”的工作。

>一是通过落实制度防范法律风险点。

法律事务部按照“抓工作从制度入手、抓制度从工作出发”的思路，严格执行三项法律审核制度，充分发挥了法律保障作用。

为进一步提高合同审核质量，xxx年我们制定了《合同审核任务清单》，列出了八个方面的审核项目，实行审核人、合同处、部门的三级把关，做到审核工作不漏项，确保审核质量。

>二是通过沟通协调防范法律风险点。

xxx年度，法律事务部参与集团公司及相关出资企业重大项目、专项法律服务17项。每个项目因情况不同、特点不同，法律需求也各不相同，法律事务部注重通过沟通协调，与承办部门、中介机构形成合力，充分发挥法律风险的识别、提示、预警和防控作用。

xxx年，对于聘请外部律师的项目，我们有两个改变，一是从“跟着走”向发表“独立意见”改变，二是由“一聘了之”向“全程监管”改变。通过与承办部门沟通，提前了解项目法律需求，采用我方拟定的法律服务合同将外部律师的工作量化、标准化。要求律师对每份法律意见必须“咬牙印”，通过合同的“硬约束”保证外部律师服务质量。

>三是通过主动服务防范法律风险点。

对于出资企业的法律事务，我们主动提供服务，尽我们所能帮助企业防风险、降成本。

一年来，我们感到大家的法治意识加强了，对我们的工作也更信任了。不但总部的同志有问题愿意咨询法律部，二级甚至三级出资企业的同志也愿意向我们咨询法律问题;不仅出资企业法律人员愿意向我们征求法律意见，出资企业的领导也愿意向我们咨询、交流法律问题。甚至有的企业法律力量较为薄弱，干脆把总部法律事务部当成了企业法律部。只要有利于“两提一降”，有利于防范法律风险，我们都会提供专业、热心的法律服务。

所谓“面”，就是建立全集团的法律工作体系，有效防范全系统的法律风险。xxx年，我们主要从三个方面做好“面”的工作。

>一是落实三年目标，拓展“面”的宽度。

建立全覆盖的法律工作体系。通过实地调研、逐家落实，集团公司所有二级企业都建立起“领导主抓、总法牵头、部门承办、人员落实”的法律工作体系。100%的企业都设立了总法律顾问，总法律顾问数量达32名;100%的企业都配有专兼职法律人员，全系统法律人员数量达到90名。86%的企业将法律事务机构作为一级职能部门，三家企业虽然未设立法律事务机构，但是企业法律工作都有人落实、有人负责。

建立突出境外特色的法律工作体系。境外投资运营是集团公司的主要赢利点，在开展“面”的工作中，法律事务部始终注意突出“境外”这一重点。法律事务部通过实地调研，帮助境外企业建立、完善法律工作体系，实现制度到位、总法到位、人员到位，确保境外投资运营依法合规。到xxx年底，二级境外企业100%设立了总法律顾问，100%建立了完善的法律审核制度，100%配备专人负责法制工作，三项法律审核率始终保持100%。

建立以集团公司为枢纽的法律工作体系。法律事务部认真贯彻^v^^v^法制工作要求，定期汇报沟通三年目标工作进度。在深刻领会^v^有关要求的基础上，法律事务部结合集团公司实际，制定具体方案，向出资企业宣贯落实。法律事务部以三年目标为抓手，逐家、逐条、逐项落实指标，形成了以法律事务部为枢纽、上通下达的法律工作体系。

>二是采取有效措施，提升“面”的硬度。

通报进度，形成压力。自20xx年起，为了帮助出资企业了解差距、明确任务，法律事务部每半年向出资企业通报三年目标进展情况。营造了出资企业积极对标先进，自我提升标准，相互追赶、彼此竞争的工作氛围。有的企业在通报后一个月内立即设立法律事务机构，有的企业在通报后立即招聘法律人员。在定期通报的推动下，各出资企业圆满完成三年目标各项指标。

纳入考核，形成动力。为了使各出资企业切实重视法制工作，增强工作动力，xxx年集团公司首次将法制工作纳入出资企业绩效考核。xxx年3-4月份，法律事务部依据客观公正的原则对各出资企业开展评价，无论企业规模大小，都按统一标准打分，如实报告、公布评价结果。考核评价结果公布后，很多企业纷纷询问扣分项，对照短板，快速整改。

开展述职，增强干劲。为保证总法律顾问发挥作用，在20xx年成功开展述职的基础上，xxx年又组织所有出资企业开展总法律顾问书面述职。通过述职，引导、督促各位总法律顾问“在其位、谋其政”，在三项法律审核、法律纠纷案件处理、机构建设等方面切实发挥带头作用，保障企业依法决策、依法经营。

>三是加强队伍建设，夯实“面”的厚度。

加强督导，壮大队伍。法律事务部通过文件、会议、调研等形式，督促出资企业不断加强法律人员的充实配备，以满足企业快速发展的需求。三年来，企业总法律顾问从16名增加到32名，企业法律人员从60名增加到90名。专职法律人员的持证率已经达到80%。

**农村房屋顾问工作总结11**

20xx年即将过去，在区司法局和义桥司法所的关注和支持下，本村法律顾问工作在新农村建设上按期完成各项法律服务和法律活动，通过法律顾问这一平台，以运用法律知识为导向，尽心尽责为村民提供服务，实现依法治村，为本村新农村建设发展贡献力量。现将201x年度本村的法律顾问工作做总结如下：

一、 建立机制、有序推进

二、 创新模式，活动多样

农村法律顾问制度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方式。本村将法律顾问工作与中心工作、信访工作、普法教育、人民调解、法律援助、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，主要有：

(一)开展普法宣传，提高村民法律素质，增强村民法制意识。

本村利用广播、画展、宣传栏、发放宣传手册等多种形式，灵活多样地开展普法教育，宣传普及《宪法》、《村民委员会组织法》、《土地承包法》、《婚姻法》等与村民群众生产生活密切相关的法律知识，让村民熟悉相关的法律法规。例如今年2月15日本村邀请了镇司法所和镇安监办的工作人员为全村个私企业的老总和安全生产管理人员进行了培训。培训会主要讲解了安全生产法和消防法。通过培训使企业老总及安全生产管理人员进一步系统地了解了安全生产相关法律知识，提高了对安全生产工作的责任感和自觉遵守各项安全生产规章制度的自觉性，增强了企业的安全生产法制意识，为促进企业安全、和谐、可持续发展打下了良好基础。

一年来，本村共发放各类宣传资料 56 份，开办法律讲座 7 次。通过宣传使广大村民的法律意识和法制观念得到提高，学法、守法、用法的氛围日益浓厚。

(二)依法管理，化解矛盾，维护社会和谐稳定。

首先法律顾问积极帮助本村依法规范各项管理工作，见证了 等工程的招投标工作。法律顾问工作总结其次及时化解因婚姻家庭、劳务关系、交通事故、宅基地等引发的纠纷矛盾，引导村民通过正常渠道依法维护自己的合法权益。例如：象杭州皇鼎五金机械有限公司发生了一起职工在正常工作中、突然离职岗位，甚至没上班、到该月月底还向公司领导要回全月工资。可该公司对该职工在进公司上班的第一天就订签了劳动合同手续、按合同协议该职工无条件能拿到全月工资。最后、双方通过劳动法有关法律法规和该公司对其职工双方调解后、该职工也认识到自己的做法和行为是不符合劳动法有关法律的、也心服口服该拿自已的工资微笑地离开杭州皇鼎五金机械有限公司。例二：在今年4月份本村连片拆旧工作中、我们按照土地有关法律法规一户一宅为原则的文件精神下、本村三委干部和涉及97户拆房的紧密配合下、仅仅用了一个月时间、分三个阶段把本村97户120间大小危旧老房顺利地全部拆除。圆满结束了年初制订的连片拆旧工作任务和目标。但是、事情的变化常常会出现。有几位年过80多岁的几个老年人流着眼泪一起来到我们村办公楼、说要分配住宅。在此情况下、本村法律顾问领导小组成员给这些老年人用真心、讲真情、磨破嘴巴耐心地给她们讲了我国的土地法和相关的法律法规和本村在新农村建设的重要性和必要性。为本村村民过上生活富裕、环境优美幸福生活。通过我们法律顾问领导小组成员用真心、耐心的调解下、终于也说服了这些老年人，也使这些老年人感动了本村法律顾问全体成员的心血和苦干。最后这些老年人满脸兴奋回家。一年来，共接受群众法律咨9次，参与调解纠6件，做到件件有登记、件件有答复、件件有落实。

通过新农村法律顾问创建活动以来，我们在积累了一些成功的经验 的同时也清醒的认识到工作的不足。在下步工作中，我们将不断探索新农村建设中法律顾问工作的一些新思路、新作法，实现法律顾问

工作的规范化、制度化，把好事做好、实事做实，积极发挥法律顾问这一平台，完善各项规章制度，多方协调，建立起一套适合本村新农村法律顾问运作的长效工作机制，为把本村建设成为“生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村发挥应有的贡献。

**农村房屋顾问工作总结12**

>一、工作主要做法

（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。

>二、取得工作成效

一是群众法律意识不断增强。法律顾问通过开展法律咨询、法制宣传、法律援助、人民调解等形式，让群众在享受优质法律服务过程中，增强法律意识，培养法治思维，引导群众通过合法途径表达利益诉求，从源头上预防和化解矛盾纠纷，更好地维护合法权益。

二是法律服务更为便捷。群众不出镇就可享受到法律服务，从土地产权纠纷、农村集体“三资”合同审查、土地补偿款合理使用，到交通事故赔偿、婚姻登记、劳资纠纷等，法律顾问给予专业的法律咨询意见，帮助他们妥善解决矛盾纠纷。

三是矛盾纠纷及时化解。对于突发事件、疑难案件及群体性案件，法律顾问及时参与案件的处理，并提出专业的法律意见，有力帮助矛盾纠纷有力化解。

>三、下一步工作措施

我镇一村（社区）一法律顾问工作开展以来，虽然取得了一定的成效，但也存在一些问题与不足。如司法所工作人员和律师资源较少，法律宣传力度不够。下一步，我们要切实做好如下工作：

一要统一思想，切实提高认识。要积极宣传发动各部门、各律师事务所和律师，提高法律行业从业者政治责任感和服务意识，促进一村（社区）一法律顾问工作取得实效。

二要加强宣传，扩大社会影响。拓宽宣传渠道，通过村（居）民代表大会、驻村干部走访、海报和宣传单等途径形式进行宣传，扩大一村（社区）一法律顾问工作在群众中的知晓度，进一步推动我镇一村（社区）一法律顾问工作顺利开展。

**农村房屋顾问工作总结13**

个人工作总结 时光飞逝，不经意间20\_\_年已经结束。默默地算来，从加入金宇房地产开发有限公司，来到隆德县项目部参加销售工作到现在已经有七个多月的时间了，七个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是20\_\_年7月初加入公司的,刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触商业地产的销售工作,所以刚来的前半个月，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到七月份的下半月就开始真真正正独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成,也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

但由于受国家房地产调控政策及企业自身等因素的影响,我司的楼盘会出现间歇性的低迷状态。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月共接待各类来访客户60组次左右,接听各种客户来电50人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有：位于隆德县中心地段，交通十分便利，是隆德的首个高层建筑，是隆德的商业核心，是隆德的首座商业综合体，也是隆德的地标型建筑，也可实现一站式购物的便利，拥有现代化的物业管理体系。而影响客户购买信心的因素有：户型设计不是很合理，采光度不是很好，公摊面积过大，担心物业费用过高，没有车 1

库;商铺公摊太大，担心装修效果达不到预期，担心商场火不起来，担心管理跟不上，投资户担心投资回报。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望20\_\_年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1.保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。a.控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。b.宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。c.上进心和企图心 ： 上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情，要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 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。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 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。

5. 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。

6. 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。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。2

8.加强自身学习，因为再好的方法与计划，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。作为房地产的销售人员，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，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

员工：秦宝龙

**农村房屋顾问工作总结14**

xx年即将过去，在区司法局和义桥司法所的关注和支持下，本村法律顾问工作在新农村建设上按期完成各项法律服务和法律活动，通过法律顾问这一平台，以运用法律知识为导向，尽心尽责为村民提供服务，实现依法治村，为本村新农村建设发展贡献力量。现将201x年度本村的法律顾问工作做总结如下：

一、 建立机制、有序推进

二、 创新模式，活动多样

农村法律顾问制度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方式。本村将法律顾问工作与中心工作、信访工作、普法教育、人民调解、法律援助、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，主要有：

(一)开展普法宣传，提高村民法律素质，增强村民法制意识。

本村利用广播、画展、宣传栏、发放宣传手册等多种形式，灵活多样地开展普法教育，宣传普及《宪法》、《村民委员会组织法》、《土地承包法》、《婚姻法》等与村民群众生产生活密切相关的法律知识，让村民熟悉相关的法律法规。例如今年2月15日本村邀请了镇司法所和镇安监办的工作人员为全村个私企业的老总和安全生产管理人员进行了培训。培训会主要讲解了安全生产法和消防法。通过培训使企业老总及安全生产管理人员进一步系统地了解了安全生产相关法律知识，提高了对安全生产工作的责任感和自觉遵守各项安全生产规章制度的自觉性，增强了企业的安全生产法制意识，为促进企业安全、和谐、可持续发展打下了良好基础。

一年来，本村共发放各类宣传资料 56 份，开办法律讲座 7 次。通过宣传使广大村民的法律意识和法制观念得到提高，学法、守法、用法的氛围日益浓厚。

(二)依法管理，化解矛盾，维护社会和谐稳定。

首先法律顾问积极帮助本村依法规范各项管理工作，见证了 等工程的招投标工作。法律顾问工作总结其次及时化解因婚姻家庭、劳务关系、交通事故、宅基地等引发的纠纷矛盾，引导村民通过正常渠道依法维护自己的合法权益。例如：象杭州皇鼎五金机械有限公司发生了一起职工在正常工作中、突然离职岗位，甚至没上班、到该月月底还向公司领导要回全月工资。可该公司对该职工在进公司上班的第一天就订签了劳动合同手续、按合同协议该职工无条件能拿到全月工资。最后、双方通过劳动法有关法律法规和该公司对其职工双方调解后、该职工也认识到自己的做法和行为是不符合劳动法有关法律的、也心服口服该拿自已的工资微笑地离开杭州皇鼎五金机械有限公司。例二：在今年4月份本村连片拆旧工作中、我们按照土地有关法律法规一户一宅为原则的文件精神下、本村三委干部和涉及97户拆房的紧密配合下、仅仅用了一个月时间、分三个阶段把本村97户120间大小危旧老房顺利地全部拆除。圆满结束了年初制订的连片拆旧工作任务和目标。但是、事情的变化常常会出现。有几位年过80多岁的几个老年人流着眼泪一起来到我们村办公楼、说要分配住宅。在此情况下、本村法律顾问领导小组成员给这些老年人用真心、讲真情、磨破嘴巴耐心地给她们讲了我国的土地法和相关的法律法规和本村在新农村建设的重要性和必要性。为本村村民过上生活富裕、环境优美幸福生活。通过我们法律顾问领导小组成员用真心、耐心的调解下、终于也说服了这些老年人，也使这些老年人感动了本村法律顾问全体成员的心血和苦干。最后这些老年人满脸兴奋回家。一年来，共接受群众法律咨9次，参与调解纠6件，做到件件有登记、件件有答复、件件有落实。

通过新农村法律顾问创建活动以来，我们在积累了一些成功的经验 的同时也清醒的认识到工作的不足。在下步工作中，我们将不断探索新农村建设中法律顾问工作的一些新思路、新作法，实现法律顾问

工作的规范化、制度化，把好事做好、实事做实，积极发挥法律顾问这一平台，完善各项规章制度，多方协调，建立起一套适合本村新农村法律顾问运作的长效工作机制，为把本村建设成为“生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村发挥应有的贡献。

**农村房屋顾问工作总结15**

20xx年沈阳分行法律事务工作紧密围绕及配合沈阳分行发展总体要求开展，在法律风险防范、合同规范审理及法律培训讲座方面开展了大量工作，现将20xx年工作情况总结如下：

>一、专职法律事务岗设立

今年伊始，沈阳分行对各部门机关做了调整，原风险管理部改为法律合规部，并专门设立了法律事务岗，使法律事务岗位职责更加明确化、系统化。同时，由于总行在法律事务检查中提出法律文本电子化流程，分行法律合规部于年底联合科技以OA协同为平台建立了电子化审查流程，使文件审查更加效率化、科学化。

>二、合同管理更加规范化

20xx年分行法律合规部共审理法律性文件60余份，主要涉及保洁服务、购销合同、租赁合同、广告合同、装修改造工程、电梯合同、资金监管协议、同业存款协议、各类询证函等业务；出具物业管理合同等16份格式文本；下发董事会决议等6份决议版本；修订劳务派遣及银企协议文件。合同审理后实行相互交叉检查履行全面监督与管理，针对合同的每一项条款进行严格审查，仔细推敲，坚决杜绝含义模糊的条款出现在正式文本中，使分行的利益得到了法律保证；进一步理顺了合同签订的审批程序，执行合同审批制度。到目前为止未发现新签合同及重大项目在履行当中发生纠纷和问题，有效地规避了经营管理中的法律风险。

>三、开展法律风险培训讲座及宣传

20xx年法律合规部举行法律知识培训两次，客户经理物权法考试一次，主要方面为客户经理在签署合同及履行职责时所面临的法律风险及注意事项，同时针对修订后的物权法进行了全面分析，5月份针对全行员工做了银行典型案例培训，使全体员工的法律意识有了较大提高；以合规文化墙为基地每期定期更换案例分析，宣传法律知识、普及风险文化。

>四、法律事务人员素质进一步提高

为了加强法律事务人员的培养，我部门购买了《最新金融风险管理需要》、《银行业法制年度报告》、《商业银行信贷法律风险分析》、《人民法院案例选》、《银行业监管与金融创新》等相关书籍进行学习，同时及时关注两高下发司法解释更新知识体系。积极参加总行组织的为期两天的法律培训，并保存录音、撰写培训总结为以后培训工作打下坚实基础，提高了法律事务工作质量和水平。

**农村房屋顾问工作总结16**

20xx年，在总会法律事务部的关心和指导下，在会领导的正确领导下，我部紧紧围绕会里“围绕中心，立足企业，发挥优势，有所作为”的四项要求，结合济南市政府“加快科学发展，建设美丽泉城”的中心任务，在工作中坚持党的群众路线，认真做好各项商事法律服务工作，圆满完成了工作任务。

>一、思想政治学习情况

按照建设文明机关的要求，加强部门理想信念和思想道德建设。坚持集体学习和平时自学相结合，积极参加会里组织的集体学习活动。深入学习领会^v^理论、“三个代表”重要思想，自觉学习实践科学发展观，深入领会党的群众路线教育实践活动精神，认真学习贯彻党的十八大、十八届四中、五中全会精神。紧跟时代发展，强化学习的积极性和主动性。保持学习连续性，不断提高思想道德水平。始终保持与时俱进、奋发有为的精神状态和不骄不躁、艰苦奋斗的优良作风，不断提高党性修养。学会用科学的理论武装自己，运用马克思主义的立场、观点、方法来分析问题、解决问题、指导工作。通过学习，理论水平不断提高，思想作风明显改善，业务能力明显增强，工作质量和效率显著提高。

>二、主要工作情况

（一）出证认证业务

继续做好一般原产地证、涉外商业单据认证、国际商事证明书、代办领事认证各项工作。20xx年，办理原产地证明书等各类商业文件涉及货物出口金额约xx亿美金。新增注册企业近90家，完成CA数字证书注册企业66家，启用电子原产地证书（ECO）签证企业17家，出口产品主要以机电设备、钢铁制品、汽车、化工产品、纺织服装为主，农产品、轻工业产品出口比重较小。出口市场进一步多元化，南亚、东盟、中东、北美等传统市场进一步稳固，南美洲作为新兴市场增长较快，北美、南美、东盟三个地区约占我市出口总值的60%。

继续创新工作方式，扩建“办证企业QQ群”。随着注册企业数量的增加，原有的业务1群（群容量为200人）已经不能满足现有工作的需求，我部于20xx年3月份新建了业务2群（群容量为500人），截至目前两个群企业达到了300余家，群咨询量约为2万次，“业务群”的充分利用，为企业提供了优质高效的服务，受到广大企业一致好评。

做好代办优惠原产地证书工作。我会就签发优惠原产地证业务一事一直与总会进行沟通。目前贸促总会只取得部分区域性优惠原产地证的办理权限（中国-东盟优惠原产地证FORME等尚无权办理）。下一步随着中国与其他国家签订的自贸区协定的增多和贸促总会优惠原产地证办理权限的增加，总会将考虑扩大授权。现阶段，我会积极与总会沟通，获权以我会代办、总会审证中心出证的方式为我市企业办理这项业务。在工作中，积极向企业宣传优惠原产地证的优势，深度挖掘潜在客户。截至目前，为注册企业代办了“中国-秘鲁自由贸易区协定”、“亚太贸易协定”等项下商品的优惠原产地证，减免进口国关税累计75000多美元。下一步，我们将继续扩大宣传并及时与总会保持联系，在代办工作中积累办理经验，为今后总会授权做好准备。

做好注册企业年度年审工作。为规范出证认证各项业务办理流程，掌握注册企业相关信息变动情况，我部于20xx年6月1日至7月31日对出证认证注册企业进行了年度年审。通过年审，加强了对我会注册企业的管理。

做好企业培训工作。20xx年xx月，我会举办出证认证培训会议，对20xx年新注册企业、启用电子原产地证（ECO）企业的手签员及相关区县贸促支会工作人员进行了出证认证业务培训。进一步规范了我会出证认证工作，提高了企业申办人员的业务素质。

（二）ATA单证册业务

从去年起，在会领导的关心和指导下，我部就开始了这一业务的拓展工作，并为开展该业务做了充分准备。今年年初我会向总会法律部提交了申请授权签发ATA单证册业务的请示。20xx年以来，我部主要做了以下几方面工作：

**农村房屋顾问工作总结17**

1．一个老客户比去找一个新客户容易

这里的意思是说，找一个新客户所花的广告费相当于让老客户给你介绍七个客户的成本。如果平均在一个新客户上花的时间、精力、电话、广告宣传的费用是100元，那老客户介绍一个客户来或者是回头客的成本5元，也就是说在老客户身上花费很少的钱，就能有新的客户来，在老客户上花的钱一般是，逢年过节的卡片和小礼物，请吃饭，平时打电话关心，生日礼物，孩子的礼物等。好的置业顾问往往是成为了客户的朋友（对顾客的家庭，工作，子女，现在面临问题的了解）是最好的方法。

3。面对挑剔的客户我们要微笑

人分三六九等，好人很多，坏人也不少，如果你的客户很挑剔，不愿意配合，你会很难做，很痛苦，甚至影响你的情绪，对你积极的心态造成伤害。如果我们就这样被打倒，那岂不是很不划算。微笑，我们要时刻保持微笑，其实越能搞定挑剔不配合的客户越能让我们有成就感，挑剔客户是让我们先苦后甜，不断强壮的蜜瓜！

4。学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户。“一看客户感觉，这客户不会买房”、“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。

刚开始做的时候，我一直觉得穿拖鞋出门的客户肯定没钱，没素质。一直用挑剔的眼光去看待他们，不愿意去听，去了解。后来的一对夫妻改变了我的看法。这对夫妻都穿拖鞋来逛超市，女的连脚趾甲上的指甲油都掉的稀稀拉拉的。用挑剔的眼光看，这对夫妻绝对是没有潜力的，刚开始他们也只是随便了解，后来他们越听项目介绍，越感兴趣，就要求看现场。我从外展带他们到现场，再细细听他们讲诉后发现，这对夫妻的生活已经不是小康了，应该小富了。他们现场就定了一套，后来还给介绍了3个朋友来买！穿烂拖鞋逛街的也是有实力的客户！

5。对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。要保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的项目首先必须要先充分的熟悉自己的项目，喜爱自己的项目，保持热情，热诚的对待客户。脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我们认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我们带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。这应该是我们在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我们最值得骄傲的成绩。

6。保持良好的心态

龟兔赛跑的寓言不断地出现。兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径。一遇挫折就想放弃、休息。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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

这点我觉得张艳董事是我们的榜样，她坚持着一步一个脚印踏踏实实的完成每件事情，她的坚持我们有目共睹，也时刻提醒我们只有良好积极的心态，坚持自己的信念去走向目标！

**农村房屋顾问工作总结18**

自xxxx年进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有xx个月的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这xx个月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做下面几方面总结。

>一、学习方面

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以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产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。

>二、工作方面

在来到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。截止今天共完成了销售xx面积xx平米，总价xx元，回款金额xx元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的`阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

>三、思想方面

来到公司xx个月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，取长补短。xxxx年，我希望能拥有自己的住房，在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好下面几个方面的工作：

1、依据xxxx年销售情况和市场变化，着重寻找xx类客户群，发展xx类客户群，以扩大销售渠道;

2、每月成交xx套以上，因为这样才能支付房子的首付;

3、听从领导安排，积极收集客户信息;

4、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，每月看xx本书，力求不断提高自己的综合素质;

5、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。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。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。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，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，xxxx年，我一直在期待!

**农村房屋顾问工作总结19**

之前在有做过三级市场，对和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

第四个月的时候，我正式升上为置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显然而见的，销售技巧，自身的应变能力各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

下一阶段，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

**农村房屋顾问工作总结20**

法律部门以经济工作为中心，完成公司各项法律工作任务，在不断提高自身素质和业务能力的同时，加强相关法律法规的宣传和教育工作，为各部门提供法律咨询和服务，做好公司涉讼案件工作以及其他非诉讼法律工作。20xx年度法律事务工作主要完成情况如下：

>一、争创驰名商标工作。

驰名商标对企业的品牌价值和经济价值不言而喻，公司领导一向十分重视此项工作。在公司领导的积极争取下，我公司“瑞泽”商标被xxx政府列为20xx年度申报国家驰名商标之一。此项工作也成为我部门今年工作的重中之重，我部门协调相关部门，根据xxx工商局的指导和要求，在近两年不断积累材料的基础上，又历经四个月时间准备相关数字资料、图片资料、文字资料、包括认定申请材料、企业情况介绍、分子公司情况、主要产品介绍、质量管理情况、三年的国内国际销售材料、三年的财务数字及纳税证明、三年的广告宣传材料、客户信息馈、售后服务情况、商标寓意和注册情况、商标使用和印刷材料、商标管理制度、知识产权保护、商标侵权材料、企业获奖材料、行业推荐材料、政府推荐材料及其它相关工

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！