# 杭州房产策划工作总结(优选26篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-06-05

*杭州房产策划工作总结1>一、20xx年度工作完成情况：根据公司制定的工程任务要求，工程部主要完成以下相关工作：1、完成xxxx小区开工前期施工现场的布置和施工组织工作，主要包括临时围墙、临时施工道路、临时排水、自来水、临时施工用电、配电房的...*

**杭州房产策划工作总结1**

>一、20xx年度工作完成情况：

根据公司制定的工程任务要求，工程部主要完成以下相关工作：

1、完成xxxx小区开工前期施工现场的布置和施工组织工作，主要包括临时围墙、临时施工道路、临时排水、自来水、临时施工用电、配电房的施工安排和各项管理工作；

2、xxxx小区拆迁的配合工作，xxxx小区的拆迁基本是贯穿20xx的整个年度，在配合拆迁的过程中，工程部不怕苦，不怕累，随时随地都能及时配合到位。分多次拆除小区内高压线路、自来水管道、电信管线，完成施工现场的三通一平，为工程的顺利开工提供了有效保障；

3、完成xxxx一期22幢住宅、5幢商铺、1幢地下车库和超市的工程试桩、工程桩施工和检测工作。在桩基工程施工过程中，工程部仔细研究地质勘探报告，在保证桩基承载力和质量不受影响的情况下优化了桩身长度，大大节约了桩基的施工成本，且工程进度也得到了保证；

4、工程部根据公司计划落实xxxx小区一期28幢楼的全面开工建设，总建筑面积约110000平方米（其中住宅8900平米、商铺17000平米、地下车库3000平米），并对各施工楼幢进行了有效管理，从工程施工质量、进度、安全、投资及协调等方面进行有效地控制，确保工程各个分项均满足验收规范要求。根据目前进度有6幢楼已经拆除脚手架，其他受拆迁进度影响的楼幢也已完成主体分部的验收工作，为20xx来年的顺利交房给予了保证。

5、工程部配合公司积极与住建局测绘所对接完成一期工程的销售面积测绘工作，并在技术方面进行把关，有效避免了漏算、错算等现象，保证了公司销售工作的正常进行，

6、积极做好甲供材的计划申报和供货分配工作，因公司的甲供材品种多、规格复杂，工程部不怕麻烦，认真督促协调，确保材料能够按时保质的供应到施工现场，保证了工程施工进度。对公司确定的分包项目进行协调管理，制订了详细合理的总分包项目配合管理流程，保证分包项目的施工质量和进度。

7、配合公司完善xxxx小区管线综合图的各项技术指标，与各相关单位、各配套单位进行对接，确定施工方案，完善相关部门的资料手续；

8、配合材供部选择确定工程甲供材料的供应单位，如：太阳能、门窗、大瓦、石材、水电管材等，起草签订相关的合同和招标文件；

9、做好施工现场文明标化工地的管理和检查工作，与建工局、城管执法进行对接，积极配合城市创卫和长效管理的检查工作。与城管部门和当地派出所进行对接加强小区周边环境和消防治安工作的协调管理；

10、对xxxx小区一期住宅楼施工图纸和相关做法进行优化，为公司节约了成本（经优化协调目前小区仍然仍然并对施工图纸进行优化调整，保证测绘面积的增值。使用的保温砂浆、KP1多孔砖等材料）。对商铺工程布局进行优化，保证商铺销售的灵活性。落实安置房六层阳台的封闭，与设计单位沟通处理施工中的技术难题并提出合理化建议；

11、完成一期工程的招投标工作，配合开发部办理相关批建手续；

12、工程部坚持早会制度、每周监理例会制度、每月施工现场质量安全文明标化工地检查评比制度等等，加强施工现场管理；

13、配合公司一期开盘，为销售部提供套型图纸和工程技术咨询服务工作，对一期工程的车库进行分隔，保证每户都有车库使用；

14、审查工程进度款的支付，编制工程资金计划。

>二、工作中存在的不足和需要改进的地方：

在总结全年的工作过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

1、进一步完善、细化工程管理体制，明确岗位责任制度；细化目标（质量、进度、投资）管理，完善工地检查管理程序，安全文明施工检查管理程序，以便更有力地推动了项目管理中各项工作顺利开展和目标的实现。

2、加强业务培训，利用业余的时间自我学习，提高工程管理人员的业务素质，激励部门员工的工作热情，提高他们工作积极性、主动性和责任心。

3、加强沟通，协调好工程参建各方之间的关系，协调好公司各部门之间的.关系。

>三、20xx年的工作计划：

新一年的工作任务会更重，工程部会严格按照公司制定的各项计划和目标做好本职工作，并对20xx年工作做以下计划：

1、加强对新开楼幢的施工设计图纸的优化，多动脑筋，多提合理化建议。

做好甲供材料供应和协调工作，保证甲供材顺利供应，减少其对工程工期的影响。

2、加强工程质量、安全、进度等方面的管理力度，细化并完善工程项目管理的制度和措施。减少工程施工中的失误和错误。

3、加强合同管理，和施工过程管理，注重事前、事中控制，完善相关流程。

4、加强工作流程和人员职业道德的建设，打造工程部过硬的管理团队。

总之，在以后的工作中我们工程部将继续做好各项工作，将20xx小区打造成一流的住宅小区。

**杭州房产策划工作总结2**

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不帄凡的考验和磨砺。

年初，置业公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部。\*\*年\*月份集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿\*\*年\*月份集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水帄的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控，在这不帄凡的一年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了，下面总结一下一年来的工作。

>一、职能发展

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

\*、建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

\*、对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

\*、修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

\*、设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

财务合同管理月总结

公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是不够的，管理上不去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

\*、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目作简要说明，目的，一是统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致性二是为了便利各责任单元责任人了解财务各数据的内容。这项工作本月已完成，并经姚总审核。目前进入贯彻实施阶段。

\*、配合目标责任制，对财务内部管理报表的格式及其内容进行再调整，目

的，一是要符合财务管理的要求二是要满足责任单元责任人取值的要求及内部考核的要求。财务内部管理报表已经多次调整修改，建议集团公司对新调整的财务内部管理报表的格式及其内容进行一次认证，并于明确，作为一定时期内相对稳定的表式。

\*、针对外地公司远离集团公司，财务又独立设立核算机构，为加强集团公司对外地公司的管理，保证核算的统一性、信息反馈的及时性，提出了与驻外地公司财务工作联系要求。\*\*月份与宁波公司财务进行交流，将财务核算要求、信息传递、对外报表的审批程序、上报集团公司的报表都进行了明确。

\*、对各公司进行一次内部审计，目的，是对各公司经营状况进行一次全面地了解，为今后财务管理做好基础工作。

\*、根据公司的要求对部门职责进行了修改，并制订了部门考核标准。为了使会计核算工作规范化，重新提出《财务工作要求》，要求从基础工作、会计核算、日常管理三方面提出，目的是打好基础。内部开展规范化工作，从会计核算到档案管理，从小处着手，全面开展，逐步完善财务的管理工作。

\*、会计知识的培训，我们从三方面考虑培训内容，一是《会计法》，要了解会计知识，首先要了解这方面的法律知识二是会计基础知识，非专业人员学习这方面知识的目的要明确，目的是为了看懂会计报表，为了能看懂报表，就要了解一些基础的东西三是如何看报表，这是会计知识培训的重点。

经过调研、沟通、设计，于\*\*\*\*年\*\*月推出《成本费用明细分类目录及说明》于\*\*\*\*年\*\*月\*\*日推出《会计报表管理试行办法》\*\*\*\*年\*月\*\*日推出《会计凭证管理试行办法》。

会计报表推出执行\*个月后，从会计报表格式设置上看，报表格式设置还是比较科学，能比较清晰地反映会计的有关信息。但房地产行业的特殊性，销售收入与结算利润有一个时间上的差异，这样“损益明细及异动情况表”就无法全面反映出损益情况，需要增添一个表补充另外需要增添反映“财务费用”的报表。这样对一个公司的财务状况能较全面地反映。已设计好“会计报表（内）Ⅳ《经营情况表》”和“会计报表（内）Ⅴ《融资及融资成本情况表》”。

会计凭证使用涉及到每个公司和部门，下文后财务部进行电话通知，\*月份实行逐步换新的办法，\*月份要求全面试行。试行一个月时间来看，主要暴露出来的问题是单子如何填写与审批程序怎么走。针对这些问题，我们组织各公司综合管理人员进行交流，明确有关事项，解决设计上的不足。\*\*\*\*年\*月份，针对会计凭证管理试行情况，再一次征求各公司对报销单据意见，根据大家的建议，对会计结算单据作进一步完善，并于\*\*\*\*年\*月\*\*日下发了有关规定。

经过财务合同管理月活动，财务部的管理意识加强了，管理能力也得以提高，财务部从会计核算向财务管理迈出了关键的一步，但我们的管理水帄离公司发展的需要还有很大的差距，需要我们不断地完善和提高。

>二、职能管理

（一）核算工作

核算工作是本部门大量的`基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。

\*、会计审核

会计审核是把好企业经济利益的关键，严格按有关规定执行，决不应个人面子而放松政策。

如，亲亲家园项目地处余杭良诸，根据税法规定建筑安装工程专用发票必须使用项目地税务机关提供的发票，否则建设单位不得在税前列支，为此我们对工程发票的来源严格审核，并将此项规定传达到项目公司，目前工程量大的施工单位均在当地税务机关办理相关手续，并使用当地税务机关提供的发票。在审核中发现一些临时工程、零星工程的施工发票未按规定办理，我们在严格审核退回的同时，帮助他们联系税务机关如何开具工程发票的事宜，使企业双方利益都得到有效的保障。

\*、材料核算

材料占工程成本比重较大，同时也是保证产品质量的重要因素之一。通过甲供材料的方式，解决了这方面的质量问题，但在价格这个不确定因素上难以控制，从下半年开始建筑材料价格不断上升，甚至出现断货现象，特别是水泥价格翻一番，还提不到货，为了确保工期顺利进行，配合材料部门调整采购结算方式，由原来的先提货后付款改为先付款后提货。

公司与供货商结算材料款一般较迟，现在送货清单是在结算时才转到财务，一是造成财务不能及时向用料施工单位结算材料款，二是由于时间较长给财务与施工单位核对增加难度，已发现过送货清单的领用人签字与用货单位的签字不符的问题。如：杭州友联建材有限公司供应的“楼梯砖”，\*\*\*\*年\*\*月\*\*日供给浙江大经有限公司和\*\*\*\*年\*\*月\*\*日供给浙江闻堰建筑有限公司“楼梯砖”于\*\*\*\*年\*月\*日前来办理结算，时间跨度近一年，在与施工单位核对时发现浙江大经材料员签名非本人手迹，当时该款项未办理结算支付，要求核对无误后再付货款。 在材料采购调拨过程中，我们感觉在材料管理的“采购---供货---结算”三个环节中，我们只掌握了两头，对供货这一环节掌握不够，材料供应均由厂家与施工单位交接，我方是否参与验收不清楚，因收货单上无我方人员的验收签字，这就无法掌握材料实际到场的品质与数量。如\*月份与施工单位核对钢材时发现同一份“供货单”，施工单位提供的“收货联”与厂家提供的“结算联”在钢材等级上出现差异，经核实，是厂家供货时未注明等级，发现后也未及时补救，只在“结算联”上进行了修改。提醒我们如何管理好材料“采购---供货---结算”三个环节，特别是供货环节监控管理。

\*、会计内部报表执行

对\*月份会计报表审核中发现存在的问题，如：①@#￥公司的“费用明细表”明细目录未按新规定执行，使用的仍然是老格式，发现后要求重新调整编制②宁波公司未按新表编制，因为信息传递上的出了问题，已通知从\*月份报表按新表

式编制。对这件事的反思，一项新工作的推行，一是要责任人大力宣传并监督执行，二是执行人足够重视并自觉执行，只有这样一项新工作才能有效地推行。 对会计报表推出执行\*个月后进行反检，从会计报表格式设置上看，报表格式设置还是比较科学，能比较清晰地反映会计的有关信息。但房地产行业的特殊性，销售收入与结算利润有一个时间上的差异，这样“损益明细及异动情况表”就无法全面反映出损益情况，需要增添一个表补充另外需要增添反映“财务费用”的报表。这样对一个公司的财务状况能较全面地反映。已设计好“会计报表（内）Ⅳ《经营情况表》”和“会计报表（内）Ⅴ《融资及融资成本情况表》”。并布置集团公司和嘉和公司在编制\*月份报表时试行。本打算在\*月份报表中全面推广，因这项工作的前期工作量较大，由于\*月份开展税务自查工作把此事担搁了，要求\*月份落实执行。

\*、销售管理

春节前后按揭放款缓慢，针对这个问题，姚笑君副总裁亲自督阵，由财务部与销售部门进行了核对查明原因，并催促银行放款。并明确了职责，按揭资料由销售部门负责，整理完整的资料提供给按揭放款银行的同时，将名册报财务部，财务负责催放工作，在规定放款期限内未放款的由财务与银行交涉并查明原因。 \*月份公司加强了财务部销售管理力量，加强了对销售台帐的审核，加快了财务销售明细的编制，及时与销售置业部的销售月报表进行核对，并对销售计划完成情况、销售政策执行、未收款原因进行分析，提出有关措施。如：从\*月份开始银行有关个人住房贷款的门槛提高，要求客户提供的资料增加和贷款额度的控制，建议置业部在签约及办理按揭前与客户说明情况，或了解清楚客户的相关信息，避免按揭办理后反复工作对银行提出的黑名单客户抓紧催促办理相关手续，并对这批客户多加关注。

\*、税务政策及纳税申报

运用税务政策，向税务机关申报集团公司向下属子公司计提管理费的申请，经杭州市地方税务局检查审核于\*\*\*\*年\*月\*\*日下文批复同意杭州建设集团有限公司对杭州山水人家置业有限公司、杭州坤和建设有限公司等\*户企业按不超过当年销售收入\*%的比例提取\*\*\*\*年度总机构管理费。\*\*\*\*年会计决算中集团公司向山水人家置业公司提取了\*\*\*.\*\*万元。

对\*\*\*\*年养老保险进行清算，整个集团养老保险分四个公司交费，集团公司、客旅分公司、@#￥公司、宁波公司，今年社区公司也单独开户交费。在集团参保人员较多，各公司人员都有，不利于管理，我们看出参保人按块划分，集团公司主要纳入集团本部、山水公司、三墩公司员工及外派人员@#￥公司员工划到余杭客旅中心划入客旅分公司社区员工由社区统一办理宁波当地人员在宁波公司办理。这样利于管理，对该项费用支出便于掌握，主要还是有利于接受税务与社保的检查。

\*\*\*\*年度，山水置业公司产生利润，为弥补以前年度的亏损，我们做了税务审计和申报工作，经多方努力于\*\*\*\*年\*月获得所得税退税返还\*\*万元。

根据浙地税发\*\*号文件《浙江省地方税务局浙江省财政厅关于个人取得差旅费津贴、误餐补助收入征收个人所得税问题的通知》，从月份开始在工资核算上进行相关调整，一是企业可在税前列支二是员工可减轻税赋。

（二）审计工作

\*、山水置业公司一期交付结算后产生了利润，在进行所得税申报的同时，办理以前年度亏损弥补申报。为弥补以前年度亏损委托杭州天瑞税务师事务所对山水置业公司\*\*\*\*年、\*\*\*\*年及\*\*\*\*年进行了税务审计（\*\*\*\*年、\*\*\*\*年已审计过），出据的审计结果符合公司利益，西湖区地方税务征管局已对山水置业公司前五年的亏损进行了核实。

\*、委托浙江兴合会计师事务所对集团公司、山水置业、@#￥置业、客运中心、集团合并报表进行会计审计，审计的目的是为了融资的需要。已取得了集团公司、山水置业、@#￥置业、客运中心审计报告，审计报告出据的审计结果基本符合公司要求。集团合并报表的会计审计报告经过蹉商获得了有效的会计审计报告。

\*、委托浙江兴合会计师事务所对集团公司增资的验资工作，已取得有效的验资报告。

\*、\*月份对各公司财务状况进行了一次审计\*\*月份对客旅分公司\*\*\*\*年经营进行了内部审计对投资企业彩虹城项目的\*\*\*\*年会计报表进行复核\*月份对社区服务公司\*\*\*\*年经营情况自查工作进行了布置，并进行了财务审计。

\*、今年房地产行业是税务机关重点审查对象，为此我们在\*月份已对\*\*\*\*年的有关会计资料进行复检，做好有关准备工作。\*月\*日，杭州市审计局前来对山水置业公司进行税务的延伸审计，由于准备充分，审计后对我们的会计核算规范性给予肯定。

\*、\*\*\*\*年\*月\*\*日，杭州市地方税务局稽查二局召开属管辖的下房地产企业税收缴纳情况稽查工作会议。本次税务大检查在全省范围开展，会上对税务大检查工作进行了布置，税务大检查工作分三个阶段，第一阶段，为自查阶段，时间从\*月\*\*日至\*月\*\*日，给企业一个补交的机会第二阶段，为市地方税务局稽查二局对重点企业进行稽查，时间从\*月下旬至\*月底，对以下三类企业为必查对象：①自查情况空白的②销售利润率不到\*的③不交自查情况表的，另外按自查户数的\*\*%比例确定重点检查对象第三阶段，为省局重点检查。

公司领导对这次税务大检查工作非常重视，姚笑君副总裁会后亲自布置了自查工作，要求财务人员全力以赴做好自查工作，经过\*\*天的奋战，完成了自查工作。在自查申报过程中，认真对待税务机关的查询，在姚笑君副总裁统一部署下顺利通过自查申报，未将我公司列入重点检查行列。

能过这次税务自查，我们感到会计核算的基础工作还需要进一步加强，基础工作是一切工作的根本。我们将进一步开展会计规范化，特别是对会计制度和税务政策有差异的问题多咨询研究，尽可能做好会计处理，在对每笔会计核算都要有统盘考虑和长远的观念。

**杭州房产策划工作总结3**

我于20xx年xx月成为xx投资有限公司的一名员工，不知不觉，在xx工作已经一年，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。

回顾这一年来的工作，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，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

>各项工作完成的基本情况及取得哪些成绩

1、各类文档资料的登记、整理、存档；

2、负责本部与相关部门之间的各类文件的报批传递；

3、对集中上报的客户资料进行整理并统；

4、按揭前后的合同盖章、合同备案、合同归档交接；协助部门处理日常事务以及领导安排的其他工作；配合相关单位或部门做好协调工作。

5、认真做好公司的文字工作，草拟文件和报告等文字工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作；部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。大量的工作让我感觉到客户服务的工作很是繁琐，且工作量大，尤其在购房高峰期时间，客户踊跃争房，办理相关手续愈发程序化，办理期间，还要应付客户的大量问题，不仅业务知识要熟练，而且要态度温和持久，让客户满意。

所以，作为一名客服人员要有良好的职业心理素质，对于业主要以诚相待，把业主当做亲人或是朋友，真心为业主提供切实有效地咨询和帮助，在为业主提供咨询时要认真倾听业主的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，仔细为之分析引导，这样不但会损害自己的个人利益，还会影响公司的整体利益。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>工作中存在的问题及经验教训

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和足，主要表现在：

第一，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，自己对于电脑的操作及word和excel的使用不是很了解，工作的效率有待进一步提高；

第四，自我约束意识不强，在业余时刻琅缦慊有更好的`操作来进修专业常识和考虑问题，导致工作没有更好的前进。

>20xx年工作计划和改进措施

在20xx年的工作中，我计划首先将积极主动配合客户办理客户银行按揭贷款手续做为我的工作重点，其次我将与财务部门积极配合进行一期楼盘交房后的房屋不动产发票及契税完税证办理，同时与房管所进行一期楼盘的房屋产权登记办理工作，配合公司工程部收集业主在交房后的房屋问题整改单，在整改后及时向客户进行反馈。针对自己的不足，明年我自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**杭州房产策划工作总结4**

不知不觉已经毕业六个来月了，毕业后一向工作于房地产公司，作为刚刚毕业的大学生，这段期间的工作历程对我来说是十分有意义的。

六个月前，当我刚到公司时，对于房地产方面知识不是很精通的我心里总是有点紧张，毕竟这是我踏进社会里所要面试的第一份工作。面试期间陈局向我介绍了公司的一些基本情景，使我对这公司的性质以及房地产市场有了初步的了解，为我以后如何工作奠定了基础。

六个月后，当我再次认真分析之前所做的工作，重新审视自己的工作中的不足。在这六个月的工作中，我主要负责联村民回到地的代建工作，偶尔应领导要求去整理下村代建工程的一些资料，尽最大努力完成领导安排的工作。工作期间我得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮忙，大大提高了我的工作本事，少走了许多弯路，并且使我的目标更明确，态度更加端正了。

在工作之余，公司还组织了一系列的活动如团体去烧烤、团体聚餐等。在这一次次的活动中，同事们积极参与，互相合作，表现的十分积极，增进了同事间的友谊；彼此更加了解对方，更加有了默契，对以后的工作也起到了辅助作用。

经过这六个月的.工作，让我体会最深的就是工作忙碌时间的不定性；有时候事情异常多，忙的不可开交；有时候闲的无聊，好几个星期都很空闲。可是空余时间我也不断充实自己，浏览一些建筑规范之类的书籍，不段完善自己。

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，将在新一年中有新的突破、新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。我也期望自己在新的一年有所建树，期望公司领导多多给予支持，多多给予鞭策，多多给予鼓励。

**杭州房产策划工作总结5**

销售工作有句行话，客户比作水源，“水能载舟，亦能覆舟”。紧张忙碌的20xx年房地产销售工作即将过去，20xx年的房地产销售工作新挑战又摆在了眼前。我在沉思回顾销售部门过去工作的同时，又必须重新认识新阶段工作。现在就来就20xx年房地产销售工作做点总结：

今年，在公司领导的英明带领、同事的共同努力下，我们积累了大量的实践经验，学习了很多理论知识，同时也可以发现自身存在的`一些不足之处。

首先，销售统计和分析：

（一）绩效统计：在20xx年6月开业，商品房预售5套，销售总面积600平方米，销售总房款额1636040元。

（二）业绩分析：客户签单18单，其中9签订完成交易。

其次，在实际工作中，我也学到了一些销售经验，我与大家分享几点：

（一）与顾客成为朋友，彼此信任，那么你就是最成功的销售人员。

（二）要站在客户的立场想问题，然后才能谈心，因为大家都喜欢与知己沟通。

（三）不要回避产品缺点，在健谈当中尽量展现得坦率、真诚一些。

（四）增加销售方法，专注于重要客户，老顾客。

（五）注重帮而非卖，卖是光将产品塞给客户，帮则是帮助客户挑选到的产品。

总的来说，20xx年的房地产销售工作总结就是以上，我销售部门还会继续努力做好以后工作。

**杭州房产策划工作总结6**

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

>一、工作业绩完成情况

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作；

3、完成媒体推广的执行；

4、完成公司领导交代临时工作；

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会；

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

>二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，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。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，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。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者

生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，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。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更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，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了\_今天工作不努力，明天努力找工作\_作为自己的座右铭。

>三、20xx年工作计划

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的`希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产

产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**杭州房产策划工作总结7**

20xx年时间终点的“警报”已经拉响，在即将踏入20xx年之际，促使自我向时间发起最后总攻，力争以最大的收获对这一年的工作绩效画上一个圆满的句号。回首在20xx年走过的历程，感慨甚多，它伴随着对策划认知高度的提升与工作中存在的一些“缺陷”共同走过。回顾半年的工作经历，有业务上的“丰满”（基本能够独立完成本职工作），也有专业的“骨干”（工作中存在的不足）。

6月1日，这是一个特殊的日子，是我走进华西希望集团。南部县美好家园房地产开发有限公司的起始点。短短的6个月时间，在策划专业方面跨进了一大步。在这期间，我被公司求真、务实、团结、激情、创新的工作作风及团队进取、吃苦的精神深深所感染，而公司极具潜力的发展前景、远见卓识和领导的魅力更给我留下了深刻印象。

六个月的时间，我在整个团队的配合和协助下，策划工作进展顺利，基本达到预期目标，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾：

20xx年，我在策划工作主要表现为；充分利用现有资源、项目优势，营造奥体中心项目营销氛围，整合南部及周边城市资源，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、20xx年策划工作完成情况：

>（一）项目前期策划完成情况；

1、6月上旬完成了新世纪购物中心尾盘营销策略报告初稿；奥体中心体育场运营方案初稿。6月中旬至下旬，到经营管理公司熟悉业务，协助杨经理进行招商，询价等工作。

3、8月份完成了9月16日国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场现场包装所需物料设计的更改；完成了美好奥体不夜城DM单、招商手册、手提袋、扇子设计的更改；

4、9月16日前，协助天天广告圆满完成了国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场、美好奥体步行街现场包装以及项目户外（单立柱、道旗）的推广。

5、10月，完成了美好奥体步行街DM单、抽纸盒、档案袋等设计更改，新世纪购物中心交房策划报告。

6、11月完成了美好奥体不夜城销售部现场的布置、挂历、台历、纸巾包设计的更改以及户外（落地看板、奥体中心体育场、美好奥体步行街围栏）广告、娱乐、经营场所X展架广告的布置与落实。

7、12月完成以下物料的设计、制作：户外落地看板广告的更换、房交会会刊、现场展厅喷绘、DM单、宣传车喷绘、空飘、奥体中心会员卡，美好奥体不夜城销售部X展架、现场协助工程办理交房事宜等。

>（二）工作中存在的不足：

由于我的工作做得不够全面，在20xx年工作中仍存在以下的不足：

1、日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分；

2、对集团的发展史及企业文化了解不够深入；

3、岗位专业知识还须提升，与领导简单沟通较少，没有100%领会到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

>二、20xx年策划主要工作安排：

针对20xx年工作中存在的不足，为了更好地完成20xx年度的工作，将重点做好以下几个方面：

1、完善南部房地产市场数据库整理工作，我建立了健全奥体中心项目市场推广数据库”，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、项目开盘的准备工作。

3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。

4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。

5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高公司形象，提高营销成效。

6、更深入了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭；

7、加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。

8、坚持原则、落实制度，履行岗位职责；

9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。

10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。

11、要做好广告预前刊评估工作，要“以四俩搏千斤”的方式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

12、要深化BSC（绩效管理和绩效考核）、SWOT（竞争优势，竞争劣势，机会和威胁）、5S（整理、整顿、清扫、清洁、素养）、PEST（企业所处宏观环境分析）、价值链、战略、目标、策略、企业愿景、工作理念、职业素养、团队、鱼骨图（质量管理）、头脑风暴（智力激励法）管理理念，提升个人的综合能力与综合素质，达到复合性能力的高度。

根据以上总结情况和20xx年度工作的安排，我作为策划执行人，要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快、更强、站得更高、走得更远，做好组织、协调、策划、督促等工作，在房地产市场处于疲软的状态下，开展有效的营销策略，逐步有序的完善推广工作，提高项目的知名度、信誉度，达到热销有目的。

以“整合营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而提高南部房地产市场的占有率。

**杭州房产策划工作总结8**

>一、工作回顾及总结

20xx年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总裁和项目公司的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：

1、项目执行工作宝龙广场项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，具体如下：

完成宝龙广场项目策划推广文案、20xx年度总结写作；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等；协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

2、个人学习及提升在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对青岛与九江市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。

坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

3、工作总结回顾20xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于20xx年有了一定的进步和提高，主要表现在：

工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习。但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强；沟通及表达能力需要不断提高；执行工作中细节关注不够；专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

>二、 心得体会

基于20xx年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀不积硅步，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，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

>三、20xx年展望及建议

1、个人展望专业能力快速提升

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在20xx年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。参与团队建设希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

2、对于公司的建议个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

**杭州房产策划工作总结9**

知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，房地产公司营销策划个人年终工作总结。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。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，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在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、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。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，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。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。

>三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性，工作总结《房地产公司营销策划个人年终工作总结》。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

>四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。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。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，增加客带的机率。

>五、展望未来

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说＇客户是上帝＇，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

>六、总结一年来的工作

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于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（五）、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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）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）。

（七）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后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！！！

**杭州房产策划工作总结10**

这几个月的时间下来我稳重了很多，因为做房地产销售工作，让我体会到了作为一名毕业生在实习当中遇到的问题，还有自己本身就存在的一些毛病，我非常的感激这几个月来的实习工作，到x这里实习我是做好了足够多的准备工作的，我一直都坚信我是能够在工作当中处理好相关的事情，积累足够多的工作经验，这对我来讲不难，作为实习生我只感感觉工作实在是不易，有些事情就应该有主管的判断，现也就这段实习工作总结如下：

首先从自己心态上面的一些变化说起，离开学校就是完全是自己负责自己的事情，这是没有任何余地的，这次去到了x公司做一名房产销售我认为这是对我的一种磨练，我也能够在其中感受到一些全新的事物，所以在心态上面我就有了一些转变，我也明白实习的时候更多还是需要靠自己，因为是实习不能再像在学校那般心态，做事情就应该专心投入这一点我感受很大，在一开始的我就调整好了心态，迎接好销售工作。

开始自己正式的工作，让我知道了做一名销售是简单的，做一名成功的销售绝对是不易，我实习期间一直都在了解学习有关这方面的\'知识，充分的了解也是一个基础，但是做销售工作绝对不是这么简单的，我在第一个月的时候是零业绩，让我名白了做好这份工作还是需要各方面综合起来才行，无论是在业务技巧，还是在人脉上面都应该要不断的加强才是，工作期间我也一直在想这个问题，我还是主动地做好了相关的工作规划，从业务技巧上面找着入点，学习各种销售技巧，我对这个很上心，在工作当中这对我而言意义很大，我也相信我能够做好相关的工作规划也是非常的不易，然后就是去扩展自己的业务范围，多多做好宣传工作，从细节上面做起，结合自己的工作不断的提高能力，这也是一个很重要的事情。

结合自己的长处，不断的把工作落实到位，房地产销售工作不是段时间能够做出成绩的，这几个月下来在业绩上面我虽然没有去的成绩，但这让我迈出了第一步，在实习期间我实实在在的学习了，收获了，离开了学校也经历一些困难，在做销售工作过程中遇到了问题然后解决，这才是我对自己的工作的一个肯定，虽然实习已经结束，可是那种对感觉一直都存在，让我受益颇多。

**杭州房产策划工作总结11**

首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行SWOT分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的\'就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

**杭州房产策划工作总结12**

20xx年时间终点的“警报”已经拉响，在即将踏入20xx年之际，促使自己向时间发起最后总攻，力争以最大的收获对这一年的工作绩效画上一个圆满的句号。回首在20xx年走过的历程，感慨甚多，它伴随着对策划认知高度的提升与工作中存在的一些“缺陷”共同走过。回顾半年的工作经历，有业务上的“丰满”（基本能够独立完成本职工作），也有专业的“骨干”（工作中存在的不足）。

6月1日，这是一个特殊的日子，是我走进华西希望集团。南部县美好家园房地产开发有限公司的起始点。短短的6个月时间，在策划专业方面跨进了一大步。在这期间，我被公司求真、务实、团结、激情、创新的工作作风及团队积极、吃苦的精神深深所感染，而公司极具潜力的发展前景、远见卓识和领导的魅力更给我留下了深刻印象。

六个月的时间，我在整个团队的配合和协助下，策划工作进展顺利，基本达到预期目标，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾：

20xx年，我在策划工作主要表现为；充分利用现有资源、项目优势，营造奥体中心项目营销氛围，整合南部及周边城市资源，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、20xx年策划工作完成情况：

（一）项目前期策划完成情况；

1、6月上旬完成了新世纪购物中心尾盘营销策略报告初稿；奥体中心体育场运营方案初稿。6月中旬至下旬，到经营管理公司熟悉业务，协助杨经理进行招商，询价等工作。

3、8月份完成了9月16日国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场现场包装所需物料设计的更改；完成了美好奥体不夜城DM单、招商手册、手提袋、扇子设计的更改；

4、9月16日前，协助天天广告圆满完成了国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场、美好奥体步行街现场包装以及项目户外（单立柱、道旗）的推广。

5、10月，完成了美好奥体步行街DM单、抽纸盒、档案袋等设计更改，新世纪购物中心交房策划报告。

6、11月完成了美好奥体不夜城销售部现场的布置、挂历、台历、纸巾包设计的更改以及户外（落地看板、奥体中心体育场、美好奥体步行街围栏）广告、娱乐、经营场所x展架广告的布置与落实。

7、12月完成以下物料的设计、制作：户外落地看板广告的更换、房交会会刊、现场展厅喷绘、DM单、宣传车喷绘、空飘、奥体中心会员卡，美好奥体不夜城销售部x展架、现场协助工程办理交房事宜等。

（二）工作中存在的不足：

由于我的工作做得不够全面，在20xx年工作中仍存在以下的不足：

1、日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分；

2、对集团的发展史及企业文化了解不够深入；

3、岗位专业知识还须提升，与领导简单沟通较少，没有100%领会到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

>二、20xx年策划主要工作安排：

针对20xx年工作中存在的不足，为了更好地完成20xx年度的工作，将重点做好以下几个方面：

1、完善南部房地产市场数据库整理工作，我建立了健全奥体中心项目市场推广数据库”，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、项目开盘的准备工作。

3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。

4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。

5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高公司形象，提高营销成效。

6、更深入了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭；

7、加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。

8、坚持原则、落实制度，履行岗位职责；

9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。

10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的`工作作风。

11、要做好广告预前刊评估工作，要“以四俩搏千斤”的方式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

12、要深化BSC（绩效管理和绩效考核）、SWOT（竞争优势，竞争劣势，机会和威胁）、5S（整理、整顿、清扫、清洁、素养）、PEST（企业所处宏观环境分析）、价值链、战略、目标、策略、企业愿景、工作理念、职业素养、团队、鱼骨图（质量管理）、头脑风暴（智力激励法）管理理念，提升个人的综合能力与综合素质，达到复合性能力的高度。

根据以上总结情况和20xx年度工作的安排，我作为策划执行人，要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快、更强、站得更高、走得更远，做好组织、协调、策划、督促等工作，在房地产市场处于疲软的状态下，开展有效的营销策略，逐步有序的完善推广工作，提高项目的知名度、信誉度，达到热销有目的。

以“整合营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而提高南部房地产市场的占有率。

**杭州房产策划工作总结13**

岁月不居！转眼间我来到XX工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx，憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

>一、工作汇报

自20xx年x月x日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着——房产的蓬勃发展，特别是20xx年又荣获“———”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

>二、思想汇报

20xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

>三、主要活动及成绩

1、20xx年4月，准备并参加——房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20xx年5月，准备企业内刊《XXX》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20xx年6月，返校一个月，考察XXX楼市。如：XXX、XXX、XXX、XXX商旅酒店（产权式）、——假日酒店等。

4、20xx年7月，第二期《XXX》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“XXX项目说明”、“XXX示范区可行性报告”等系列政府报告。

**杭州房产策划工作总结14**

岁月不居!转眼间我来到xx-工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx，憧憬激励我在20年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20年工作情况总结如下：

>一、工作汇报

自20年x月x日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着xx房产的蓬勃发展，特别是20年又荣获“x”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的\'基础。

>二、思想汇报

20年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

>三、主要活动及成绩

1、20年4月，准备并参加x房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20年5月，准备企业内刊《x》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20年6月，返校一个月，考察x楼市。如：x、x、x、x、x商旅酒店(产权式)、假日酒店等。

4、20年7月，第二期《x》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“x项目说明”、“x示范区可行性报告”等系列政府报告。

5、20年8月，xxxxxxxxxxx

**杭州房产策划工作总结15**

20xx年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自已的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将今年的工作做如下简要回顾和总结：

今年我在财务部从事出纳工作，主要负责现金收付，票据印章管理，开具发票和银行间的结算业务，刚刚开始工作时我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票，填填支票，跑跑银行等事务性工作，但是当我真正投入工作，我才知道我对出纳工作的认识和了解是错误的，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术问题，需要理论与实践相结合才能掌握。在平时的工作中我能严格遵守财务规章制度，严格执行现金管理和结算制度，做到日清月结，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报及时处理，根据会计提供的凭证及时发放工资和其它应发放的经费，坚持财务手续，严格审核有关原始单据，不符要求的一律不付款，严格保管有关印章，空白支票，空白收据，库存现金的完整及安全，及时掌握银行存款余额，不签发空头支票和远期支票，月末关帐后盘点现金流量及银行存款明细，并认真装订当月原始凭证，每月及时传递银行原始单据和各收付单据，配合会计做好各项帐务处理及各地市资金下拨款，严格控制专款专用和银行帐户的.使用。

以上是我今年工作以来的一些体会和认识，也是我在工作中将理论转化为实践的一个过程，在以后的工作中我将加强学习和掌握财务各项政策法规和业务知识，不断提高自己的业务水平，加强财务安全意识，维护个人安全和公司的利益不受到损失，做好自己的本职工作，和公司全体员工一起共同发展，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼。回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

1。只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等。

2。业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透。

3。本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部xx年全年的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改进。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有今天的积累，就有明天的辉煌。

**杭州房产策划工作总结16**

房地产策划述职报告模板

篇一:房地产公司个人述职报告

个 人 年 度 述 职 报 告

一、工作绩效述职

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。 我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

作为一名策划人员，我本着[要不断的完善自己各方面的\*技能\_这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。

我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的，

四、12年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在:创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20\_年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的[冬天\_。

篇二:房地产策划个人工作总结

个人总结

自20\_年5月入职公司，自己先后经历两个项目，一个是城西的万科\*\*\*\*，另一个是现在所处城北新都的保利\*\*\*\*。从一无所知的房地产新人，逐渐成长到掌握了房产策划基本能力及\*知识。

回顾这20\_年的工作，工作积极\*是高的，也能全身心投入，工作尽心尽责。随着新一年的到来，对自己工作进行回顾，目的在于汲取教训，提高自己，以便把工作做

得更好。

一、工作回顾

万科\*\*\*\*:从5月开盘以来，参与到6月二级城市巡展计划、7月业主回馈季、8月万科幸福月、9-10月小区拓展、11月闭馆销售等一系列工作中，从中深刻体会到万科体制下的严密\*工作制度，并在工作中学习到了缜密、全面的思维方式。

保利\*\*\*\*:11月正式参与保利拉斐的工作，这是更高于万科的高端项目，不同的项目、开发商及环境，工作方式也有所改变，和万科的步步为营不同的是，保利属于[放养式\_工作环境，更多是看到结果\*的东西。其中也参与到了12年营销方案的工作，虽然几经波折，修订数十次，但最终获得开发商的认可，也在其中学习到了一个大型营销方案工作的流程和思考方式。

随着公司接任的新项目，年初期间也参与到了天誉、石象湖、棕榈泉项目的打盘及营销方案的工作中，接触到了更多不同类型、不同\*质、不同定位的项目，了解到了更多方案撰写中技巧和方

式，学习到了更多行业内的\*知识。

二、不足点

自己在公司这九个月的工作，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点:

1、 沟通不足，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对行业\*比较陌生，也没有积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。在以后的工作中，需要主动加强和其他同事甚至其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、 缺乏计划\*

在工作过程中，由于缺乏计划\*，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，需明确制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、 \*面狭窄

由于自己的\*面狭窄，对房地产其它\*认识不够，也造成工作中犯下的低级错误。所以加强\*的学习是必然也是相当重要的一项任务。

4、逻辑\*欠缺

逻辑\*是体现一名\*策划人员的基础，而这一点正是我的缺陷所在，思维不贯通、前后不协调，严重影响到方案过程中的整

体思路，导致最后的结果不尽人意，这一点也是以后需要长期训练的。

三、建议

工作期间，公司也尽量开展了各方面的知识培训，这对个人的提升起到很大的帮助，同时也建议可以持续开展更多面的培训。

1、地产前期规划

2、地产运作模式

3、产品设计相关知识

4、商业地产相关知识

5、逻辑思维的培训。。。等

同时，除了\*工作中的竞赛和交流之外，也可开展工作之外的集体运动，便于同事间更多的交流和身体健康的关注。

在未来长久的职业生涯中，我希望在房产策划的道路上前行远，通过自己的努力，在1-2年的时间里，成长为可以\*\*盘高级策划人才。

×××

20\_。2篇二:20\_年度某房地产策划个人工作总结报告

20\_年度某房地产策划个人工作总结报告

赢销制造 策划千里 用智慧创造资源 add:南昌市洪城路2 号国贸广场b 区b 座1801 室 tel: 8608525 fax:

20\_ 年度个人工作总结报告 一切皆因[点\_而作 一切皆因[点\_而作，这一[点\_即为楼盘销售。不管是公司

全程代理还是策划推广的项

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！