# 抖音经纪人工作计划(通用20篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-03-21

*抖音经纪人工作计划1三个月的实习不过是开始，在今后还有很多的地方需要我努力。我也会严格的要求自己，成为一名出色的销售人员！不知不觉就又一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了\_\_集团，成为了一名置业顾问。说到\_\_集团，公司以房地产开发...*

**抖音经纪人工作计划1**

三个月的实习不过是开始，在今后还有很多的地方需要我努力。我也会严格的要求自己，成为一名出色的销售人员！

不知不觉就又一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了\_\_集团，成为了一名置业顾问。说到\_\_集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上一年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1。主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。

2。自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定。

3。制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4。对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5。对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6。来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

加入xx集团至今已有三个年头,时间在奔跑中不知不觉地流动。在xx的工作让我不断成长，从公司内部行政管理，到信息万变的市场营销管理，每一个岗位，都让我认识到自身的优势和不足，并在每一项工作中不断完善自己，发挥所长。

从今年5月开始，我正式调动至xxxx部的xx岗位，现将这段时间以来的工作作以下总结：

刚到营销部时，我对房地产营销方面的知识完全不了解，对于新工作、新知识感到陌生却充满兴趣，在工作中抱持着认真学习和观察的态度，在领导关怀备至的悉心安排下，我先后有机会在客服、策划、销售等领域工作，并参与了公司ERP系统上线前初始数据录入工作等。从事客服工作期间，我掌握了签订认购书及商品房买卖合同的相关手续，并能独立完成相关工作；从事策划工作期间则让我得以了解到项目销售节奏的把握和相应的推广配合；透过一线的销售工作和跟现场销售人员的沟通，帮助我更了解客户购房的心态、销售口径的重要作用，这些都对其后我在销售专员这一岗位开展工作大有帮助。

进入营销管理部期间，我认真整理了部门的合同档案，梳理了涉及公司品牌建设和xx项目销售的一系列合同和费用，并接手负责部门日常合同及请款工作。看似简单的工作，更需要细心与耐心，平凡单调的工作成为了销售专员的奠基石。通过管理这些合同和请款资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在遇到问题时，让我措手不及。虽然化解了一个个问题，可还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

面对激烈的市场竞争，时间就是金钱、就是效率，但在工作中我观察到，一些问题反复出现，大大影响了该有的工作效率。在实际操作中，公司的多项管理规定多停留在口头上，同时公司部分员工不了解相关制度的执行状态，基层部门对制度本身不清楚，致使多项工作不按制度、不按时执行，严重拖慢工作进度。建议公司设立监督公司内部运作的运营部，实时监督公司制度执行情况，并按制度的规定推动相关部门按时完成其职责工作。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助的精神给了我工作的踏实感。

在这短短半年的时间里，我虽然学到了一定的知识，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我的个人想法，由于尚缺乏经验和宽广的眼界，难免疏浅。我由衷希望公司与我在来年共同成长，地产项目不断发展，在准确的市场地位和大家的共同努力下创造辉煌的业绩，而我个人销售管理能力也能在锻炼中不断提高，为公司创造更大的价值。

自20xx年x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到xx集团这个集体已经5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

**抖音经纪人工作计划2**

用心负责：不散养主播，全心全意、身体力行的用自己的能力真正的帮助主播提升收益；

服从管理：自觉遵守公司考勤制度和各项安排，不散漫、不懒惰、不找借口、不无作为。

开播管控：合理安排主播时长和时段，监督并保证主播每天稳定时段、连续开播；

直播效果：开播中充当场控带动直播间气氛，开播前调节主播精神状态和直播内容；

收益提高：通过场控、礼物刺激、增加时长等对收益有益的方式，确保日\\月流水完成；

招募面试：面试意向主播讲解待遇政策，判断面试结果，安排入职后的试播、开播等；

目标追踪：每天、每周、每月总结时长、收益情况，发现问题-制定改进计划-严格执行。

**抖音经纪人工作计划3**

按照时间，我准时的来到了公司。在这里，和我一起的还有许多新加入的实习生。在开头的.一个月里，我们一起学习，一起在领导的指点下培训工作技能，提升个人对公司和工作的认识。在这段时间里，我深刻的感受到了工作的压力。作为销售，我们必须在工作前对公司、工作，以及我们的产品有足够详细的了解，并且通过了培训考核，才能进行下一步的工作。

当时的自己，看着厚厚的资料，真心觉得自己一定背不下来，心中不免打起了退堂鼓。但是领导和同事们积极的在培训中鼓励我们，并给我们详细的讲解了技巧和方法。周围的同事们也在不断的努力！在这样的氛围下，我一天天的坚持了过来，最终挺到了最后！

在之后的工作中，我们在实践中不断的锻炼自己的能力，并且通过领导们的进阶培训，不断的提高自己！这段时期，尽管每天都会很累，但是看着自己一天天的成长，心中也感到非常的有收获感，每天都过的非常的充实。

**抖音经纪人工作计划4**

xx自20xx年1月1日正式对外开放以来，一期一批次也就进入销售的准备阶段，为客户提供一期一批次的购房咨询及项目咨询。在售楼中心亮相以来，我项目的推广也跟着开始，一期一批次推广分为三步骤：

1、蓄势阶段：只要以项目围墙来体现，在蓄势阶段，我项目的推广主题语为健康大盘改变你一生，其寓意为，给市场客户传递一种新世纪的生活的观念，教育客户健康生活的重要性。这一阶段就宣传至8月月底。

2、造势阶段：造势阶段在康郡项目广场亮相之际，我项目以羊安首席生活大盘为推广主题，其意是在传递我项目在羊安的市场地。并在9月2日成都博盛房产开发有限公司与湖南卫视文化传播有限公司举办项目品鉴晚会，当晚来访人流数量达到2万人以上，超出了我们公司领导预期的效果！

3、升势阶段：升势阶段以雄鹰将启豪门已就的项目推广语为主题，委婉的将项目的开盘信息告知客户。

**抖音经纪人工作计划5**

自20\_年11月15日加入到我们公司，感受很多。以下为我的工作总结：

首先，我来到公司感受到办公室所有哥哥姐姐们热情，大家对我都非常照顾，我还记得来到公司第一个工作是对创客时代西安话剧院采访节目的审核、剪辑。当时的我对于新的剪辑软件稍微有些陌生，还不太会操作，晨佑哥非常热心、耐心的给我讲解。在这过过程中勇哥、娜姐也给讲了创客节目的板块内容设定，以及节目要求和特点。我慢慢地也就熟悉了。之后的节目我就慢慢的自己开始独自完成初步的剪辑、审核工作。在这过程中还有很多其他的同时为我提供了很多帮助，很感谢大家。

加入到我们公司后，我的工作主要集中于以下几大部分：

1、创客时代节目初步剪辑、出像词、配音、审核等工作

2、抖音方面

①都市房产抖音出像、剪辑、发布等工作

②长安最街坊话题设置、街采等工作

3、首届西安女性创新创业大赛的主持工作

4、阳光城檀境跑盘，跟随同事完成跑盘工作

5、配合部门其他同事完成日常其他工作

其他方面，因为在工作过程中有很多突发状况，我也在积极配合同事完成我们的工作，我也在同事身上积极学习，在这几个月中，我在快速融入到我们这个温暖的大集体。谢谢大家的照顾，我会在20\_年继续努力，为我们公司创造更大的价值！我认为我们21年一直在努力奔跑，在尝试追赶超越，创新是我们的目标，有效创新是我们最终的目的！

**抖音经纪人工作计划6**

1、造势阶段（1月8月）来访1125组，来电356组。

、入会当天图片：

当天来访168组客户

当天入会168组客户

、推广效果照片：

项目围墙广告效果图

2、造势阶段（9月10月）来访356组，来电112组。

、公关活动当晚照片：

公关活动当晚流动人数到达2万人次

造势阶段推广效果图：

造势阶段推广围墙画面效果图

造势阶段推广单立柱及围墙画面效果图

造势阶段推广夹报正面效果图片

3、升势阶段来访（11月5日开盘）

开盘当天图片：

开盘当天来访入户客户350组

升势阶段推广渠道及效果：

升势阶段户外大牌推广效果

升势阶段单立柱推广效果

升势阶段夹报正面效果图片

升势阶段夹报正面效果图片

**抖音经纪人工作计划7**

20\_年开端，我们因为疫情影响，居家办公了一段时间，在这个过程中，我除了完成固定的都市房产抖音工作外，也在考虑接下来在新的一年里的工作计划和我需要继续努力进步的地方，主要表现在以下内容：

新的一年里，也是根据勇哥的要求，我需要多看看类似跑盘类型节目，年后能拿出套路外的本子，要体现出自身的价值，也就是唯一性，提升自己，让自己强大起来。凡事要继续保持用心弄，自己的创新也不用藏着，要做到迅速成长。

关于长安最街访，我和勇哥认为也需要改版下，建议一个人一个小话题就行，不用长，一定要话题爆。

对于节目我的建议

创客时代节目：

①紧跟大环境要求。

②多举办线下活动，增大宣传，增强知名度。

③在采访嘉宾时，可加入其生活部分展示，与工作形成对比。

都市房产节目：

1、电视节目

时间转瞬即逝，三个月的时间就像轻沙一样随风散去。但是留下的我，却在这段时间中努力的成长，最终提升了自己！在这三个月的实习工作中，尽管我在业绩上没能有太大的起色，但是跟着领导学习了这么久，自己的进步却非常的显著！

现在，实习期不知不觉就结束了，我在此对自己这三个月的实习工作做一个总结，希望自己能认识到自己的方向和不足，在今后的工作中，更加努力的进步，更好的完成自己的工作。我的工作总结如下：

**抖音经纪人工作计划8**

和同事们相处了5个多月，从最开始的独行主义到现在的和谐相处，自我感觉在这个团队里自己比以前更会和人相处，这要感谢两位经理的提点和教诲！但是毛病也是明显的，言语过于直接，会让人不好接受，这方面还要不断改进。记得刘经理两次问我：你在团队里有一个很好的朋友么？热门思想汇报仔细想想，目前还没有。写这句话心里是感到惭愧的，这说明自己对他人的关心和帮助还不够，对团队的付出也不足。希望自己以后心量更大，主动地承担一些工作，给别人多一些关心和帮助。

20xx对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20xx年的阳光、xx城市广场、沣东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20xx年主要完成工作汇报如下：

**抖音经纪人工作计划9**

1、来电来访、入会的数据总结

一期一批次顺利开盘，通过8个月的入会，截止11月4日总共入会516组，其中住宅435组，商业71组，开盘当天成交239组（住宅）。

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1：最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2：接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3：机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4：做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5：经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6：提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7：学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8：与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领!

**抖音经纪人工作计划10**

“思想影响行为”，有了正确思想观念，还要落实到行动上来，才有良好的结果。有句话说：细节决定一切！对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力！一直以来，我们会开了不少，经理也帮我们分析了很多问题，并且提出了改进方法，但是我的落实情况不理想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改进不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天。以上种种都是自己在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自己的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要马上改正过来。

**抖音经纪人工作计划11**

首先，作为一名xx年入职的的公司新人，而且对xx的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对xx项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

**抖音经纪人工作计划12**

加入ｘｘ置业营销团队五个月有余，从八月份的营销部整体团队培训，九、十月份的团队分组PK业绩，十一月份小组按照区域划片销售，到十二月份薪酬体系调整及组织架构按照（案场+外拓）模式调整。案场管理不断尝试改革创新，以适应当前市场环境。

综合入职后的五个月时间，使得自己进步的同时，更加明了身上的责任。在力求最大限度的增加回款数额及销售业绩的同时，严格要求自己，积极带领销售团队，打造高效、上进、团结的正能量销售团队，竭尽所能,伴随公司共同进步！

根据不同时期的工作重点，销售人员流动性也相对较大，从房地产“金九银十”阶段的全员冲刺阶段，到后期精简人员，再到后来组织结构调整，不断优化公司内在资源，减少成本的同时，效益最大化、双赢化。

经过不断的探索，现就20xx年度工作中的重大突破作出如下总结:①高频率的员工培训使销售人员进步较快；②遗留问题老客户得到有效解决；③较好的帮助置业顾问成交逼定及客户监督；④比较熟知蓬莱房地产项目并做好上传下达的销售执行工作。

同时，就20xx年度销售及管理工作中的重大突破作出如下总结：①销售全员熟知整个销售流程及案场章程细节；②全员拓客能力得到明显提升；③老带新及转介绍工作效果比较明显；④经过不断调整，形成较为成熟且符合目前形势的销售管理模式。

**抖音经纪人工作计划13**

（一）线上经纪人

（二）线下经纪人

底薪5K基础

业绩考核：公司总流水营收不到20W且个人KPI 不合格

抗20%业绩 （计算公式：工资=5000-5000\*20%）

公司总流水营收20W——40W且个人KPI合格 加5%提成

（计算公式： 工资=5000+毛利\*5%）

公司总流水营收40W——60W且个人KPI合格 加10%提成

（计算公式： 工资=5000+毛利\*10%）

公司总流水营收60W——且个人KPI合格 加15%提成

（计算公式： 工资=5000+毛利\*15%）

七、工作日报制度

每天22点前，将此表格发至公司微信群。未发的，扣罚当月绩效工资20元/次。

**抖音经纪人工作计划14**

个人觉得目前自己在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。而我在语言表达方面经常表现得过于自信，而且喜欢反驳客户，造成客户不愉快；提问题过于直接，给人“查户口”的不好感觉；在客户表示要再考虑或犹豫不决时，工作总结未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改进方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

**抖音经纪人工作计划15**

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然xx月份在x都市报做了1/2版的广告，登记了约有xxx组的咨询电话，但时间拖得太长（x月份才开始对外销售），许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周x广场房展会，推出x套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有x%的房源被意向定购，这也为xxx的公开认购积累了客户，xx月份成功认购住宅x套，签合同x套。

另一个项目是别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以x及x占大多数，两者之和占总数近x%的比例。

3、成交原因分析：“xx平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离x市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

**抖音经纪人工作计划16**

我们的行业是服务行业，服务意识应该是第一位的，可是，很多时候，自己想的却是：我怎样才能把房子推销出去？客户有过多问题时会不耐烦；付出大量劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份只销售了3套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因。后来向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。而且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的：“我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。”朋友又说：如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样子做人做事才会轻松自在。听了以后，我很受启发：我的服务意识也应该从“我想卖给你”变成“让我来帮您选择适合您的房子”。

**抖音经纪人工作计划17**

1. 每天工作时间为13：00-24：00，其中休息时间为19：00-20：00，其他时间为工作时间。工作时间内不得睡觉、打游戏、玩手机、吃饭等与本职工作无关的事情，不得无故私自外出或缺岗，发现做与本质工作无关的事每次扣50元，缺岗每次扣罚100元。

2. 根据主播的开播时段，经纪人可自行调整工作时间，但不得出现线下主播开播时无人管、联系不上、不在岗的情况出现，每出现一次以上情况的，扣罚经纪人100元/次。

3. 实施日工作总结，每天14：00在工作微信群内，总结上个工作日所管理的主播收益、开播时长、粉丝增长、发小视频数量、小视频1个/每人，没法或漏发每次扣罚50元。

4. 实施周工作总结，每周一下午18：00在公司，总结本周所管理主播的数据情况，上周经纪人和主播的工作内容，周目标完成情况，以及下周经纪人工作计划，周目标预测。

5. 节约公司资源，包括下播后关设备、关空调、关灯，合理利用刷单资金、推广费用等，发现浪费水电的情况的，扣罚相关责任人50元/次，发现因个人原因导致公司资金损失的，相关责任人承担全部损失。

**抖音经纪人工作计划18**

马上就要到20xx年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进x的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的塣大。

20xx年xx月xx日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情；第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋；第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20xx年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信20xx年我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

**抖音经纪人工作计划19**

经过不断的实践与探索，现在基本确立了20xx年的工作目标及工作方向，在当前区域市场产品存量大、去化率慢、同质化明显而又竞争激烈的市场环境下，我们应该通过一些方式方法达到逆势增长，做行业标榜的目的。

总结20xx，展望20xx，对于20xx年的工作思路主要以下几个方面：①敢为人先，冲在前线，了解市场，逼定客户，开辟渠道；②精简、强化稳定的案场销售人员，高标准高要求其专业能力；③扩编外拓人员及编制外人员，制定规范严谨的监督体制和激励政策，编制外人员为案场提供客户资源，外拓人员与案场人员形成互补，无缝链接市场；

④重复深入的针对特定区域开展宣传及团购工作。

对于20xx年的销售工作作出如下建议：①充分发挥人海战术，尽一切可能争取来访最大化，譬如：每周高频率的暖场活动以及通过入会累计积分兑换礼品及相应优惠的形式，吸引来访和二次来访；②充分利用项目微信公众平台开展低成本营销活动，吸引关注的同时，提高来访；③充分发挥现房发售的优势，通过样板房、现房、景观绿化、物业等形式美化项目环境、产品及看房通道；④增加企业内部培训的同时，公司提供培训公司、拓展训练方面的培训支持。

20xx年的市场形势依旧严峻，我们要通过不断的强化自己及销售团队的同时，贴合本地市场环境及项目优势，吸引关注及来访，促进成交，提高业绩及回款额。

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

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，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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。在公司领导的帮助下，xx很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志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，某同志已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，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合xx公司的员工，以销售为目的，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x月份的销售高潮奠定了基矗最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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，该同志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，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx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。

不经意间，20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、20xx年项目业绩20xx年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对xxx的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份xxx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高xx房产的美誉度，充实xx的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

二、20xx年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

三、20xx年工作计划

新年的确有新的气象，公司在xx的商业项目——xx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师xx;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

四、新年计划

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目;

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作;

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗;

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

转眼间，20xx年就过去，到xx公司实习的时间也将近5个月了，回想起在xx工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的工作给我的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的事情，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

不经意间，20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。20xx年项目业绩20xx年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

xx年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。x因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

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

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑使能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

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。

如果让我选择一个词来形容20xx年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的xx个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任xxx项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

**抖音经纪人工作计划20**

作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同的客户群体，对我们xx项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们xx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合xx高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到xx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合xx的整个市场，压力依然很大。

第一，同比xx同档别墅项目，我们的价格优势并不明显。

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势。

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

第二天我神采奕奕如约前往x城的售楼部；这个x人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这x月有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在x月份到x月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一这几个月来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

自20xx年11月24日，xx国际销售团队进入营销中心，12月22日，项目盛大开盘。至今2个多月时间，经历开盘前和开盘后2个阶段。开盘前阶段，工作积极努力，充满热情，对市场充满信心。

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！