# 满房学院工作总结(合集76篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-06-13

*满房学院工作总结120\_\_年是政府针对房地产为主的第xx次治理，限价、限购、限贷成为政府不断加压的筹码，放弃GDP考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照...*

**满房学院工作总结1**

20\_\_年是政府针对房地产为主的第xx次治理，限价、限购、限贷成为政府不断加压的筹码，放弃GDP考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级领导的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了部分既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些宝贵经验，在此我代表xx房地产公司工程管理部做如下工作总结汇报：

一、各项目完成情况汇总及下一年度工作计划

20\_\_年将是综合楼项目最为紧张的一年，预计20\_\_年xx月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20\_\_年xx月综合楼项目竣工验收。

xx区综合服务中心项目按照20\_\_年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，客服了典型园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不通畅，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。20\_\_年xx月xx日取得《工程施工许可证》， xx月xx日完成A座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20\_\_年xx月xx日，A座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅B、C3、C5幕墙施工基本完成，C1、C2、C4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅B、C1、C3室内精装修施工基本完成，其余独栋商务别墅基本完成至70%。

综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

其他内容，住宅楼的售后维修、技术支持;南京路热力设施移交;优通地块设计方案听取汇报等等;

二、较好工作方式总结

1、工程部人员较好分配

工程部共11人(含资料员1名，借调装饰部1人)，老中青三代。综合楼项目配备6人(含资料员，庄工兼xx区水暖工程师)。xx区项目部配备5人(含庄工兼综合楼给排水工程师)。路“两改”项目部配备1人。

2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、施工进度等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

6、针对施工进度的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了施工进度。

三、工作中不足

1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部部分工作还呈现较为浮躁态势，责任心不强，图纸审查不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违规范的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于项目进展。

2、工程部工作方式还有待调整和提升

工作方式不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方式的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方式和工作方法都非常宝贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决方式也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

4、签证量多显示控制力不足

**满房学院工作总结2**

公司于月初与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合x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，在上月月末前完成了广告宣传，为12月份的销售高潮奠定了基础，以完成合同\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

在这一个月的工作中，我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某火爆场面。在销售部，我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，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的熟悉和了解，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的。我相信，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。

**满房学院工作总结3**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、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，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

(1)协助办公室主任做好了各类公的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的件按类别整理好放入贴好标签的件夹内，给大查阅件提供了很大方便

(2)做好了各类信件的收发工作，XX年底协助好办公室主任顺利地完成了XX年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3)协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院XX年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

(4)做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大工作的需要。

(6)认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、作质量成绩、效益和贡献。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

关于房产销售工作总结最新范文

不知不觉中我已在公司工作将近二年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段时刻，中和花园的初建到现在的将近全部售出。回顾近二年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。我的工作岗位是负责现金收付、银行结算、原始凭证的整理及有价证券的保管等。刚开始的时候，我认为工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行、开开收据等事务性工作，但是当我真正投入工作后，我才知道，我对工作认识和了解是错误的，出纳工作不尽责任重大而且需要有一定的专业知识才能掌握。就对一年的售房收银工作来说，虽然工作圆满结束，但也有一定的失误和不足之处。现将一年工作情况总结如下：

完成中和花园商铺的收款工作累计收款多少元。

1、车位销售多少个，累计回收款项多少多少钱。

2、配合财务部办理发票发放多少份。

3、中和花园办理房产证多少每月20号对当月销售情况总结，协助财务部完成^v^每月一次统计报表的任务。

根据一年工作总结以下几条：

1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。

2、对于特别优惠客户，要有优惠单（公司领导签字）方可优惠，否则以正常价出售。

3、根据以往经验，有个别客户在交付款时，不能一次性缴清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。

4、为了保证公司的财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。回顾一年的工作经历，虽然勉强可以应付工作要求，但是对于一些突发情况处理情况不得当，理论知识、专业知识等以渐渐不能适应新的个人要求。

2、个人情绪化。在工作较累的时候，有过松弛思想、消极情绪、减低了工作效率和质量。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养高层次的追求，必须通过对财务工作制度、国家法律法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

2、增强大局观念，转变工作作风，努力克服个人的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做的更好。

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，取得了不俗的业绩，我坚信在新的一年中公司将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

关于房产销售工作总结最新范文

由于我公司最主要的销售楼房，应聘的岗位是销售。也成为了一名销售员，实习期间，由于之前没有接触过这个行业，看别人做的有精有味，可是行动起来，才发现，自己那么渺小，存在许多问题。比方：刚来的一天，有一个客户来向我询问，可是连户型都不清楚，不知道该怎么办?很着急，地址也不清楚，根本就是一问三不知...................

现在和客户交谈，通过几天的观察和揣摩。基本上是没有问题了最大的问题就是房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，由于把D区写成了B区，找了好半天才找到............所以，还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

下午又找理由说不想要了过几天又说想看看，还有一个问题就是客户早上说看中了房子。真的很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的很难受。只能找自己的原因，改善自己的缺乏之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的让客户满意就是最大的抚慰和需求了

不敢接触，曾觉得销售这一行不适合我也曾感到畏惧过。不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的此岸!

**满房学院工作总结4**

冥冥之中，已由年初走到了年尾，xx年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

（一）销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从x月x日到x月x日有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

（二）沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

（三）工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

（四）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

（一）、销售业绩

截止xx年x月x日，共完成销售额x元，完成全年销售任务的x%，按揭贷款x余户，比去年增长的x%，贷款额约为x万，基本回款x元，回款率为x%，房屋产权证办理x余户，办证率为x%；其中，组织温馨家园等销售展销活动x次，外出宣传x次，回访客户x户，回访率为x%。

（二）销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

（三）未完成工作的分析情况

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，增加客带的机率。

1、有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的.朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标；项目的位置、周边环境；项目的平面布局，周边的长宽；项目的户型种类、分布；单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距；有关销售文件的解释；装修标准；配套设施；了解工程进展；物业管理；价格、优惠条件；罗列项目卖点；每天必须对着模型针对以上的内容讲一次盘；房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；按揭银行及利率和计算；购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

**满房学院工作总结5**

不知不觉中，20xx年已接近尾声，加入国华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。20xx年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。

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。

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。

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。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。

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。

20xx年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。

从20xx年x月—x月这七个月的时光我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人潜力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

由于我们xx店成立时光不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们此刻的店长既要负责管理又要做自我的业务，这样是两头都顾但是来，严重影响了整个团队成绩，期望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行状况却不好，个性是办证部让我们难以理解，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，期望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员必须要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变潜力、协调潜力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

20xx年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米12000元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等

综上所述，明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是十分广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。个性是我们xx店，离xx基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

**满房学院工作总结6**

20\_\_年以来，我公司在xx房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保20\_\_年底方案报批的前提下其工作计划如下：

一、工程方面

以“城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20\_\_年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)20\_\_年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作;办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查;编制项目申请报告，办理项目核准(发改委);完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

10-12月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三)报建工作

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)工程质量

“城”项目是市重点工程，也是“城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“城”项目建成为优质工程。

二、财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20\_\_年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房 号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10 - 15﹪。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20\_\_年公司建设工程款总需求是 亿元。按“城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

三、招商方面

(一)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的一是塑造“城””品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

四、行政管理方面

“城””品牌的打造是公司的战略目标之一。现代品牌打造的成功必须依赖于企业的现代管理模式。新的一年，我们将在建立现代企业管理体系上下功夫。

(一)建立完善公司组织结构，不断扩大公司规模

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“城”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

(二)建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成“城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和工作流程，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

(三)以“城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“城”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使xx集团傲立于房地产之林。

五、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行例会制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行例会制，提高阶段性工作总结工作

20\_\_年实行的例会制，对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好以下调整：

一是例会时间。在每星期二的上午进行。

二是会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、项目经理、主管工程师主持。

三是建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立科学高效的公司管理机制。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的20\_\_年工作计划，在元旦前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于“城”项目的早日建成和投入市场运营。

**满房学院工作总结7**

20xx年是我校二级学院体制实行的第一年，也是我院成立的第一年，我们建立了一个新的集体，在新领导班子的带领下，经过全院师生的共同努力，我们取得了很大的成绩，我本人也在工作中得到了锻炼，现把我个人在本年度的情况总结如下：

政治上，我坚持“四项基本原则”，作为一个党员积极参加支部组织的党内民主生活学习。我一直以一名大学教师而自豪，热爱工作，关爱学生，在工作中认真负责，严格要求自己，时刻提醒自己无愧于“灵魂的工程师”这样一个称号。

本年度我教授《管理学》、《消费者行为学》等课程，虽然有的课程我已经带过多遍，但我并不因循守旧，而是不断进行教学改革，包括教学内容、教学形式、考核方法等方面，受到学生的欢迎和得到同行的认可。

今年，在前期积累的基础上，我申报了校级教研项目《工商管理类专业实践教学平台建设的研究》，并公开发表了3篇论文(包括一篇教研论文)，和自己上一年度相比，取得了不错的成绩，但和一些科研能力较强的教师相比还有不小的差距，对此我有清醒的认识，今后会不断努力。

“台上三分钟，台下十年功”，作为一名大学教师，要不断加强专业学习，才能给学生提供高水平的`授课，所以我一方面加强专业理论和社会理论的学习，另外一方面坚持在实践中积累专业知识，理论联系实践，适应专业发展的趋势和新时代对教师的新要求。

作为教研室副主任，我积极地完成领导安排的任务，为老师们认真服务。今年，在院领导的安排下，我全程负责市场营销本科专业合格评估工作，从“两表”的填报、专业档案支撑材料准备、专业技能培训安排、到《专业自评报告》的撰写以及评估专家进校后的服务，我都全程参与，为专业评估顺利通过贡献了自己的力量。

对常规工作我也一丝不苟，包括xx届市场营销生毕业论文安排、毕业生毕业实习动员、教研室教师教学工作量的审核、期中教学检查等工作。

本年度在各项工作中还是暴露出了自己不少干问题，如科研的质量不高档次不够，在班主任的工作上还处在摸索阶段和学生见面太少。对于这些问题我在假期中会好好思考，争取在下一年度有根本性的扭转。

“路漫漫其修远，吾将上下而求索“，对于下一年度我充满信心!我相信，今后在领导的帮助和自己的努力之下，我一定能做到更好!

**满房学院工作总结8**

《学生体质健康标准》的发布与实施是教育部，国家体育总局为积极贯彻落实《^v^中央关于深化教育改革全面进行素质教育的决定》和^v^《关于基础教育改革与发展的决定》的一项重要举措，是学校树立“健康了第一”的指导思想，切实加强学校体育工作的具体体现，是促进学生体质健康发展，激励学生积极进行身体锻炼的教育手段，也是学生毕业的基本条件。为此，我校十分重视《标准》的\'实施工作。现将我校小学贯彻落实《学生体质健康标准》的实施情况总结

利用“红领巾”广播站和板报形式对《标准》的测试项目以及锻炼方法进行经常性的宣传教育，帮助学生了解健康的意义和锻炼目的。让学生懂得只有坚持经常锻炼才能增强体质、提高健康水平。并通过征文的形式对学生进行宣传进行教育。同时成立了校《标准》工作领导小组。组长由孟琦校长担任，副组长由主抓学校体育的徐玲副校长担任，组员由体育教师担任，领导小组成员进行了分工明确，同时拟定了《标准》的测试计划和工作重点，要求各校要严格按要求进行测试和评价、及时汇总、统计和上报测试结果。

实施《标准》质量的好与坏不仅取决于测试的结果，更重要的是取决于开展活动的过程，若活动开展的好，学生积极参加效果就好，否则效果就差。我校小学把《标准》与体育教学结合、与课外体育活动结合、与运动竞赛等项目结合。取得了事半功倍的效果。《标准》项目测试统计结束后，我校达标率在9xxxx以上。

测试是实施《标准》工作中比较复杂的环节。我们对全校学生进行了分年级测试。由中心校统一安排测试人员，体育教师对测试结果进行统计上报，测试前体育组对测试人员进行统一培训。确保测试工作的顺利进行。

测试形式：需要利用器材测试的项目由测试组进行测试，其它项目由本校体育教师自测。

1、我们对测试的原始数据和统计资料进行了妥善保存，每个学生都建立了《标准登记卡》用以记录每学年的测试和评价结果，毕业后放入学生档案

2、测试结束后我们根据测试结果和评分成绩，写了一份学生体质健康状况分析材料，内容包括现状分析、存在问题和今后工作建议等。

总之，在这次测试过程中虽然取得了一些成绩，但是也存在着不足，争取在以后的工作中克服不足，发扬长处，再上新高。

**满房学院工作总结9**

20xx年在保卫处的正确领导下、在各科室的大力支持配合下、在全体队员的共同努力下，校卫队较好地完成了各项工作任务，保证了良好的校园治安环境，为学校的稳定发展提供了有力保障。

1、制定并实施《治安巡逻防控方案》，定区域、定人员、定责任，处领导、队领导不定期检查，使巡逻防控落到实处，防控成效显著。一年来，家属区和教学办公场所很少发生盗窃案，群众安全感明显增强。

2、制定并实施《校卫队队员业绩考核细则》、《校卫队工作管理暂行规定》，加强校卫队员工作情况的考核与管理。以月度考核奖惩评分的方式，对工作优异者予以加分奖励和通报表扬、工作不力者予以扣分处罚和通报批评，并作为年度考核评优评先及发放福利待遇的依据，从而强化校卫队员的工作责任心。

3、组织校卫队员认真参加全处的政治业务学习，经常召开校卫队专门会议进行学习和分析研究工作情况，请退休的校卫队老队长给全体校卫队员作报告传经送宝，提高队员的政治业务素质。

4、暑期组织全体校卫队员进行了为期二十天的队列训练、擒拿格斗、站岗礼仪等业务培训，对提高校卫队员的身体素质和业务素质起到了很好的效果。

1、2月底，召集前街的出店经营户19家签订承诺书，落实出店摊点的治安、消防、卫生等综合治理的措施和要求。一年来，各经营户保持了良好的治安状况。

2、3月10日至4月12日，对前街美食楼附近、南公寓门口的无证摊点每天上午和下午各派十多人进行清理整治;向后街的经营户发送摊点整治通告，对后街南面围墙进行喷字、北面路边画线，禁止在厚德路上摆摊设点、乱停乱放。通过一个月的集中整治，前、后街的摊点随意摆放、占道经营、乱停乱放现象得到了有效改观。

3、5月中旬，根据学校的要求，对大学生活动中心东面原商业一条路进行喷字，禁止在该条路面上摆摊设点。经过一个星期的连续整治，该条路面的摊点得到了有效清理。

4、为了加强对摊点管理、交通管理、牛皮癣治理工作的针对性，在处领导的指示下，8月底，校卫队从一、二中队抽调6名精干队员组成三中队。通过三中队早7：00—10：00对前街、晚17:00—19:00对后街摊点的整治清理，使摊点秩序走上了规范化、常态化管理，校园摊点秩序保持了良好状态。

1、3—10月，校卫队单独组织对志敏大道芭毛岭路口到2号门路段面的、摩的、拐的乱停乱放进行清理整治5次，与交警联合整治3次，但由于我们没有执法权和联合整治不能进入常态管理，整治效果不甚理想。

2、经学校同意，7月份保卫处代表学校与交警经开大队签署校警合作协议，引进交警三中队驻点我校。经过办公条件的准备，11月下旬，交警三中队正式进驻我校。11月24日始，校卫队与交警开展联合行动，一是清理整治芭毛岭到2号门路段的面的、摩的、拐的;二是研究机动车禁停交通标识牌设置等便利交警执法的措施;三是在240站点等处悬挂交通知识宣传画进行交通知识的宣传。经过一段时间的连续整治，面的、摩的、拐的占堵志敏大道的情况得到了有效遏制。

3、加强教学区机动车通行的管理。在新大门、1、2、3号门设置教学区机动车通行管理告示牌，以校办的名义发出通知规范教学区机动车通行秩序，从6月1日起，学校的公、私机动车必须到校卫队办理校园机动车通行证，机动车凭校卫队核发的通行证进出教学区。至12月初，共核发四轮机动车通行证230张、二轮摩托车和电动车通行证123张，教学区交通秩序有了很好的改变。

4、利用暑假，对严重影响教学区交通秩序管理的老旧2号门、3号门进行了更新改造，改善了教学区各种秩序的管理。

1、校卫队三中队成立后，立即对乱张乱贴的牛皮癣展开整治。一是中队队员拿工具自己在教学区、家属区、1号门到2号门等处进行清理;二是组织队员抓乱张贴现行，让被查获者做义工清理牛皮癣。

2、专群结合。11月13日，在学工处(团委)、校学生会的支持配合下，校卫队召集校本部14个学院的学生会主席开会，就“清除垃圾广告，美化校园环境”专项整治行动进行动员布置，周水平处长亲自作动员讲话。14日下午二点半，14个学院的学生会主席各带10人(总计140余人)到保卫处集中，在校卫队领导、校学生主席、三中队全体成员的组织带领下，分五个区域、花三个多小时对校园内的垃圾广告进行了清理，取得了较好的整治效果。

1、据不完全统计，至12月初，校卫队单独或与治安科联合出警救助群众求助20多次，有效地保障了居民群众的生命安全。

2、日常工作中，校卫队积极配合治安科出警处置各种打架斗殴的治安案件。

3、在巡逻防控及门岗管理工作中，校卫队抓获现行盗窃案犯2起、发现线索交治安科处理1起，抓获抢劫案犯1起，有效防止案件发生1次，抓获贩卖低端配置电脑案件1起。通过认真有效的巡逻防控，大大降低了家属区、教学区的发案率，保障了人民群众的生命财产安全。

4、及时出动扑救火情2次。特别是9月1日中午一点多钟“婺源餐馆”煤气罐着火引起火灾，由于校卫队员黎以作、廖海洋冒着生命危险冲入火中关灭着火的煤气罐，避免了煤气罐的爆炸，从而保护了人民群众的生命财产安全。

5、处置突发性群体的事件。一是6月12日上午，学校物资采购领导小组在后勤集团举行采购评标活动，十余家未入围投标方先是围攻我评标人员，后又驾车堵住新大门;接报情况后校卫队与治安科立即行动，迅速控制事态的发展，通过耐心的劝解疏导工作，使矛盾得到了有效化解。二是临近放暑假时的.店面群体的事件，在处领导的指挥下，校卫队与全处同志一道辛勤努力，有效地控制了局面，防止了事态的扩大。三是10月1日国庆节，学校宿舍工地二十多个民工因没结到工钱，到志敏大道拦路堵车，校卫队迅速行动，在处领导的指挥和^v^门的配合下，经过反复细致的工作，使民工闹事的群体的事件得到了妥善化解。

1、与其它科室一起，搞好综治宣传月的启动仪式工作;搞好学校高考评卷、暑期招生现场、迎新生的安全保卫工作;学校在大礼堂举办大型活动(如高雅艺术进校园、国外军乐团演出等)的安全保卫工作;省领导到学校考察时的安全保卫工作等。

2、至12月上旬，学校举办5场大型招聘会，校卫队共派出22人到场维护秩序。

3、校卫队出动10余次、共50多人，协助校管处拆除违章建筑、清理楼道、菜地、处理朱家山偷土事情。

4、9月12日起，校卫队每天派一人在学生南公寓甲流隔离区值班(早8：00—19：00)，至11月21日增加到每天派二人值班(早8：00—23：00)。

5、校卫队派出6次计28人，支持教务处、组织部、附中、保育院、工会、军体部的各种秩序维护工作。

在保卫处的领导下，一年来，校卫队取得了较好的工作成效。但仍然存在不少差距和不足，如门岗人员有的工作不太到位、有的巡逻队员工作责任心不强、摊点秩序仍有反复、交通整治措施不够、电动车及摩托车失盗仍偶有发生。这些突出的问题，需要我们进一步加强管理，增强校卫队员的责任心;进一步开拓工作思路，创新解决工作问题的方法和措施。在新的一年里，我们将发扬成绩、克服缺点，为学校的安全稳定做出更大的努力。

**满房学院工作总结10**

自20xx年8月1日加入邦泰实业信息中心以来，在近5个月的工作中，在各位领导、同事的大力支持、配合与帮忙下，工作得以顺利开展，并获得各位领导、同事的初步认可。在此我表示衷心的感谢!现将近几个月的工作汇报如下：

3、积极配合公司开展的各项活动，从会议到员工教育再培训等都进行设备调试安装到位。

4、针对于公司的金蝶k3系统、邮件系统、雅思系统的.数据我们做到了每一天一备份、每月一整理归档，对于整个公司办公区的数据也做了一次集中整理归档，为以后建立公司信息数据库打下了良好基础。

1、不断加强信息技术方面业务知识的学习。

2、勤于学习、善于思考总结，积累经验，不断创新，为我公司信息化建设献计献策，以良好的姿态迎接挑战和考验。

3、改善工作方法，提高工作潜力，提高服务意识。提高工作水平，切实以过硬的本领来完成好领导交办的各项工作。

**满房学院工作总结11**

xx中学本年的学校工作，坚持以科学的发展观为统领，以县教委的工作要点为指导，以全面提高教育教学质量为重点，以关爱每一名学生，关心每一位教师，努力改善办学条件为核心，同心同德，扎实工作，努力开创了涌泉中学教育的新局面。

具体完成的工作：

加强了初中建设工程，推进学校标准化建设，提升校园文化品位，营造温馨的育人环境。继续配合、协调有关部门做好了学校楼顶的维修;围墙、体育设施、厕所、甬路等一系列维修维护及改造工作，做到保质保量、精打细算。努力加强了学校的仪器设备的配备，为教学教育服务。进行了合理的校园布局调整，建立优美、温馨的校园环境，不断加大了绿化、美化、净化的力度。

(一)坚持德育为首，努力增强德育工作针对性和实效性。

1、加强师德建设，确保德育队伍的先进性。

2、狠抓常规德育教育，促进良好习惯的养成。

我校加强了班主任队伍和班群众的建设。建立一支爱岗敬业、乐于奉献、具有必须班级管理潜力和艺术的班主任队伍，有计划的对班主任进行培训。加强日常行为规范和班级日常管理的检查、评比，用心开展争创礼貌学生、争创行为规范示范班和优秀班群众活动。用心开展好素质教育活动及社会实践活动。组织学生参观新农村，激发学生对家乡的热爱。

加强了学生心理健康教育。要上好心理健康教育课;举办心理健康讲座和专栏;建立和完善比较规范的心理健康咨询室;开设心理信箱和心理热线。

3、扎实开展各项教育活动，促进学生良好品德的养成。

为了培养学生崇高的爱国主义、群众主义信念，政教处组织开展开展了一系列形式多样，资料丰富，生动活泼的活动：感恩教育系列活动、弘扬民族精神的歌咏比赛、“辉煌60载、悠悠爱国情”演讲比赛，还组织全校师生观看情景剧《生命中最重要的人》、《职业道德模范》，并让学生写观后感。举办德育实践活动课观摩课、评课，我校王丽艳老师讲《骄傲中国》、谢艳秋老师讲的《感悟亲情、真爱我家》参加市级赛课受到听课领导的好评。各项活动的开展，活跃了校园氛围，为老师学生带给了施展才华的平台。

4、加强师德师风工作。

教师要注重自身的形象，教师的言行直接对学生起着潜移默化的作用，老师务必为人师表，言传身教，务必经常检查自己的言行，对学生产生良好的影响，我们要求教师不准侮辱、体罚、变相体罚学生，更不准在课堂上往出撵学生、不准接听手机。加强政治学习，法制学习，组织全体老师进行集中法制、政治学习并有学习笔记，集中、分散学期不少于8次。我们都是教育者，都有教育学生的权利，做好学生的思想工作，教育工作，课堂上要在你所教的学科中渗透德育教育，课下做学生的思想工作，发现违纪的学生要管，教师要具有爱岗敬业，奉献精神，要有爱心，别人有困难时伸出援助之手，以大局为重，处处为学生着想，本学期组织每月一次教师师德凋查问卷。让学生评价教师。

5、加强家校联系，做好学生思想政治工作，做好学困生转化工作。

开学后，三个年级分别召开了家长会，政教处针对学校、年级组状况给家长进行了集中讲座，然后家长到班级与班主任进行了沟通。平时班主任透过家访、电话联系、请个别家长到校等方式加强家校联系。透过联系，加强沟通，共同研究，寻找方法，共同做好学生的思想教育工作。

继续执行帮教学困生制度。教师们经常找学生谈心，帮忙他们解决学习上、生活上的困难，帮忙他们树立起学习的信心，教给他们做人的道理。由于学困生体会到了教师的关怀，学习的自觉性有所提高，违纪现象大为减少。

6、安全、法制教育紧抓不放，重点做好教育防范工作。

为贯彻落实“以人为本，安全第一，预防为主”的方针，牢固树立了“学校安全工作无小事”的思想，建立平安校园，有效防止学校安全事故的发生，确保全体师生人身、财产、物品的安全，本学期雨水大，学校多次组织班主任会议利用班会课、广播加强学生的防汛、防雷、防电及走途学生的安全知识教育、开展了安全教育主题活动。暑期安全教育、及下发了暑期致家长一封信，透过德育例会、主题班会等形式加强学生的安全、法制意识。此外还多次组织人员进行常规安全检查，及时对存在的隐患进行整改。另外在开学初与学生家长签订了安全职责书，做到安全工作齐抓共管。

(二)、深化课程改革，提高教学科研质量。

本学期的教学工作是以科学发展观为统领，全面落实依兰县教育局工作和进修学校中教部会议精神，提高新课程有效课堂教学效益为主导，严肃落实组织、布置、检查、教学评价等环节管理。以教研组开展常态化教师岗位练兵活动，进一步提高了研修一体化校本研修水平;创设了“安全教学、齐全课程、课堂高效”的教学环境，基本实现校本教学快又好的发展目标。

现将本学期主要教学工作总结为以下五个方面。

1、落实课程要求开齐开满课程

我校按照上级教育部门规定开齐开满课程，我校本学期共开设18门课程：考试科目：语文、数学、英语、政治、历史、地理、生物、物理、化学;

考查科目：音乐、体育、美术、信息技术、安全与法制、人文与社会、综合实践、写字课、心理健康课。

科学合理编制全校课程表，作息时间表，确保了我校教学工作顺利进行。

2、教师能自觉履行考勤管理制度、坐班管理规定，教师岗位职责意识较强。

在考勤管理方面：执行了早上、中午两次签到方式，每一天一收发，每月一小计、学期统计考评办法。

教师基本做到了上班不迟到、不早退现象，大部分教师能够认真履行请假、消假制度，教师有事都能做到自行串课、补课。校务会议(双周周五例会制)、单周周五校本研修活动保证了教学秩序。

3、抓教学常规管理，打造有效课堂。

在科学发展观的引领下，实施人文教学管理，本着^v^做细、做实、做精^v^的管理思路，在全校教师的大力配合下，务本求实，开拓创新，圆满的完成本学期教学工作任务。

教学“六大”基本环节管理方面。

本学期教务处进行了三次全面的教学常规检查。材料有备课笔记、听课笔记、作业和批改记录、学生辅导记录、记分册、点名册、岗位练兵手册、教研活动记录共8种材料。

(1)备课方面：教师备课能做到超进度预案;教师备课完成了^v^三备^v^任务：即，备学情、备教材、备教案，教案比较适用。本学期对教师备课进行了检查评比中发现如下特点：备课计划^v^全面”、课时计划“实用”、备课设计理念“创新”：

(2)上课方面：教师上课能按时上、下课;用心主动抢课、上课，不随意串课，不故意压堂;中、青年教师能充分利用早课、午自习时间提前到岗及时辅导学生，课堂教学能面向全体学生，关注每一个学生成长;努力调动学生的参与意识、合作意识、探究意识，大部分教师能创造师生互动、生生互动、民主和谐课堂氛围。

(3)作业批改方面：建立作业批改记录和常规作业检查制度，教师能为学生精选作业，不留纪械重复的作业。书面作业次数大部分贴合教学进度要求，教师还能充分利用学生统一订购的练习册进行辅导、练习测试，进行全面而系统的讲评。

(4)听课：本学期建立听课、评课制度，即以教研组为单位，进行公开课，教研组长能组织组员全员参加听课并邀请校领导参与教学活动。此外，教师之间要互相随机听课单独交流，共同提高;学校领导随机推门听课，教务主任听课81节，本学期教师听课每周2节，学期听课不少于32节。本学期教师绝大多数教师能完成听课任务。

(5)课外辅导：建立了教师课业辅导记录。辅导人数不少于学生班级总数的8%，教师对辅导资料、辅导效果均作了详细的记载;教师能利用中午时间安排学生上午自习或进行教师辅导，能经常到班级辅导的教师有：谢艳秋、韩淑革、崔伟鑫、王丽艳、、尚德芹、李继秋、娄春军、张立海等教师。

(6)教学成绩考查与评定：本学期进行期中期末两次全校大型的考试。20xx年10月29-30日，我校顺利完成了期中考试。我校的期中考试，到达严格考查教师教学潜力和学生学习潜力的`目标，在期中考试中按教师教学成绩优秀率到达30%的教师有3人。及格率达80%排行的教师是：韩喜双老师。平均分及格的教师13人。我校将对xx学年度第二学期期末考试成绩达标教师给予适当奖励。

4、实现主动教学研究，人人参与岗位练兵

本学期以有效课堂教学公开课、研讨课、观摩课为契机，推进校本教研和岗位练兵工作。各教研组，都能拟定新学期的工作计划，按时上交教研组工作总结，并认真实施，用心开展讲课、听课、评课的教研教学活动。

5、完成了进修学校教研活动任务

(1)阶段性岗位练兵

(2)教研组完成并上报了数学、语文、英语三个学科的课件及教学设计。

(3)信息技术教师反思性实践教研活动材料。

1、学校把教师岗位练兵融入到了学校的常态工作中，大练教学基本功。做到功在课前，立在课堂，思在课后。要加强教师质量意识管理要透过广泛开“以评促教、以练促学、以带促长、以奖促成”等方式，培养教师课堂教学潜力，进一步提高教师教书育人水平。定期开展教师教学基本功大赛，对青年教师教学基本功进行重点的训练和指导。引导教师苦练内功、提高质量。

2、提高教师业务水平和教科研潜力。加强骨干教师考核与使用，发挥骨干教师的示范和带头作用，促进学校可持续性发展。加强现任骨干教师考核与使用，开展骨干教师“四个一”活动，即：讲一节示范课，指导非骨干教师一节课，做一次专题讲座或教材分析，写一篇高水平论文或案例。没有获得骨干教师称号的教学骨干，要对照骨干教师评选标准，查找不足，确定目标，争取尽快成为骨干教师，提高我校骨干教师比例，最终提高教学质量。

3、加强学习，构成正确的理念。组织全体教师进一步认真学好各学科的《课程标准》，明确所教学科在所任年级的具体要求和目标，根据《课程标准》的实施推荐灵活有效地组织好教学工作，努力提高教学的效率。坚持每周三下午的业务自修，记好学习笔记。

4、做好农免培训工作。在11月30日之前，完成了农免培训跟踪问效工作。指导教师完成农免培训作业。保证了质量，保证了时间。

5、发挥骨干教师作用。在10月中下旬，组织开展了骨干教师录像课活动。骨干教师在校内带头上公开课，以个别带动全体，提高教师常态课的教学水平。所有骨干教师都要上一节公开课，并从中选出四名，在全校做公开课，进行示范引领。其中娄春军代表涌泉中学参加了市级录像课评比。辛亚兴等13位位教师代表涌泉中学参加了县级录像课评比，都取得了优异的成绩。

**满房学院工作总结12**

我校体育组目前有专职教师x人，是一个团结合作进取的战斗集体。在学校各级领导的支持、关心、帮助和指导下，在学校各位老师的支持和关心下，在本组老师的共同努力下，本学期体育组的工作有条不紊的进行着，取得了一系列优异的成绩。现总结如下：

随着新教材的实施和新课程标准的出台，传统的教学思想，教学模式已经不能适应学生身心发展的需要。根据这一实际情况我们在余立峰教授的“xx字方针”的指引下，积极进行课堂改革。针对我们学校的条件和足球特色的`特点每人制定教学计划，并按计划完成教学任务。并在课中时刻关注学生的安全问题，预防学生运动伤害的发生。在本学期中xx周岁以下的青年教师都进行了一次校级优质课评比并推选出张旭老师参加开发区优质课比赛获区一等奖。

我们以足球为核心，足球队坚持每天进行科学的训练，并在刚刚结束的金华市校园足球联赛中获小学男甲、小学男乙、小学女甲的冠军，在暑期中还获得了小学男甲的冠军，这是我校足球队连续三届夺冠体现了我校在xx市甚至浙江省足球强校的风采。在其他项目上我们也不甘落后，在x月份结束的开发区阳光运动会中我校运动员们发扬了敢打敢拼的精神，教练员们发挥了自己的智慧时隔x年再一次拿到团体总分第一名。在市定向比赛中我们也获得了团体第x名的好成绩。成绩很多也很优秀我想这是对我们付出最好的肯定，同时也是我们备战下一次比赛的起点，我们会再接再厉，再创辉煌。

1、按照金华市体育局的要求，学校成立学生阳光体育冬季长跑小组，制定了活动细则，并按要求组织学生进行冬季锻炼。

2、按照学期初制定的校阳光运动会和足球联赛对调的方式，本学期进行足球联赛，目前x年级的比赛已经结束，x年级的比赛正在进行中。

1、体育教学中还存在着不规范和班级常规教差的现象（个别），特别要认真抓好学生出操、集体活动队列队行的严格管理。

2、还应该不断加强组内教研的力度，有针对性的进行学习。

3、多开展全校性的或年级性的学生单项竞赛活动。

4、学末时更不能放松常规教学和课堂纪律。

体育教研组是学校落实教学工作，开展教学研究和提高教师业务水平的主要基地之一。有计划正常地开展教研组活动，研讨教学工作，学校体育工作，交流思想，统一认识是搞好学校体育教学工作的基本保证。

1、组织好学校各项体育工作，做好校级运动会筹备工作。

2、加强体育教师教育教学能力、水平的提高，树立优良的教学风格，刻苦钻研业务，不断学习新知识，争取在教学上有所创新，有所突破。

3、加强组内常规教学工作，做到天天抓，以保证学生上课的安全。

4、认真抓好课早操和课外活动的管理工作，认真制定相应的措施和管理制度。

5、加强运动队的训练工作，严格训练。

**满房学院工作总结13**

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现将20xx年以来的工作总结如下：

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。

通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转;销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途经。

成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的\'发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。

因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

今年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况;奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。

在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，xx销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了xx的全貌;2月1日，xx项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步;4月25日，精心组织的项目品鉴会﹠客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读xx之于城北的重要性以及产品的优越性。

经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。

我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作;全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细;认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。

同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传;售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难;售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。

此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持;与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力;我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。

同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议;关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

一年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：

一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔;

二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

1.拼搏奋进，明年力争完成以下目标。

一期一批及二批销售均达到90%以上为目标;一期一批共213套，销售面积24741㎡，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共191套;自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元;、一期二批;共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套;自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

2.合理搭配，科学制定广告计划。

户外、xx、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。xx以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息;xx广告适当在市区投放，更多地针对老城区;短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间;报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3.完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩;二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建的平台，我将把这次总结作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献!

不知不觉中，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。

**满房学院工作总结14**

日复一日，年复一年，又到了总结过去展望未来的时候了，在本年度，我校在上级主管部门的正确领导下，在乡党委、政府的关心、支持和村“两委”及学生家长的鼎力配合下，在全体教职员工的默默奉献、辛勤工作下，圆满完成了本年度的各项工作目标任务，也取得了较好的成绩，现一年以来的工作作如下总结。

学校是社会主义精神文明传播的“主窗口”，工作中坚持德育工作为首，加强教师的政治理论学习，把理论学习同师德教育了队伍建设结合起来，增强教职员工的服务意识和育人观，关注人文精神的培养，把学校的德育工作同学生行为习惯的养成教育紧密结合，切实开展“爱国、守法、感恩”活动，培养学生良好的爱国意识、守法意识、感恩意识，不断开展丰富多彩的文体活动，使学生在活动中展示自我，发挥他们的特长，既培养了学生的动手能力，又在活动中渗透了德育，陶冶了情操。

学校是人员比较集中的地方，安全隐患随时都有可能发生，因此，我校一直以来，我校始终把安全工作头等大事来抓，把安全工作纳入学校工作的重要议事日程，采取强有力的措施，确保学校的安全工作落到实处。

１、成立以校长为组长的学校安全工作领导小组。

２、每期开学前对学校的基础设施建设，校园周边环境以及防火、防电、防盗等方面不留死角，全方位的进行安全大排查，并将检查结果逐一登记，学校有能力整改或解决的及时采取措施排除隐患，不能解决的形成书面材料上报上级主管部门。垦请得到上级的大力支持和帮助。

３、为了增强师生的自我保护意识，加强对学生的安全教育，以分管安全的副校长牵头，组织相关责任人一周上一节安全常识课，一期有４次安全应急演练制定好各种安全预案，提高师生应急逃生本领学校与教师、学生家长签安全责任书，明确安全工作职责，形成学校安全工作大家齐抓共管的良好局面。聘请派出所所长同志担任我校法制副校长，其他同志担任为学校法制辅导员，每期请乡派出所同志到我校对学生进行交通、防火、防盗、防自然灾害等教育，提高学生自我防范能力。下雨和汛期期间，组织教师护送学生通过安全隐患的地方。

４、由学校后勤主任牵头，组织值周教师及各班班主任检查学生的饮食卫生，坚持学生吃饭，后勤主任及值周教师配餐，做好食品留样，确保学生的食品安全。

５、结合维稳工作要求，落实了２４小时值班值守制度。

１、教育教学质量是一所学校的生命线，因此，我校的宗旨是本着“教育抓全面，教学抓全程，育人抓全体”的.办学思路，形成了教师善教、乐教、学生善学、乐学的校园风气，按照上级主管部门提出的教学“六认真”工作要求，健全教育教学常规管理制度，加大常规管理力度，学校成立了教育教学常规管理督查机制，每周定期不定期的对教师平时上课、备课、批改作业、课外辅导，关注学困生，出勤等情况进行严格检查、打分，并把检查的结果周末总结会上进行反馈、公布，提出整改意见。

２、严格实施绩效考核管理办法，以“多劳多得，优绩优酬”的管理原则，细化考核内容，量化考核管理办法，确立考核公开透明，奖惩分明的工作机制，从而调动了广大教职员工的工作主动性和积极性，提升了我校的教育教学质量，今年全县统测中，我校各年级的班平成绩获得二类地区的第二名。

３、鼓励教师积极参与上级主管局组织开展的各项教研活动，上半年我校有２名教师的教研论文在稻城教育报上刊登，发表。有１名教师在全县组织的优质课竟赛中获得二等奖。下半年有２名教师代表我校藏文组和语文组参加了县教育局组织的首届全州骨干教师说课比赛，成绩优秀，顺利进入了州级骨干教师的排榜，取得了这些成绩不仅有利教师个人的发展，而且对我校教育教学的提高、教研工作有了极大的推动作用。

４、为了塔建教师之间相互学习，相互促进，共同进步和平台，学校以教务处牵头，组织教师上公开课活动，听课采取２加４办法，随后小结会上要求听课教师对授课教师至少提出２个优点和４个缺点进行点评中，做到坦诚交流，毫无保留，从而提高教师的教学水平和专业能力。任课安排上我们既注重专业对口、对号入座，又注重新老搭配。

５、注重专业发展，加强队伍建设，教育教学常规管理的关键在于教师的管理，因此师资队伍的建设与教师的专业成长一定程度上决定着学校的发展，我校十分注重教师尤其是青年教师的专业发展，窂牢地通过“比、学、赶、帮”形式促使教师的专业成长。

１、建立健全了后勤管理制度，抓好了学生寄宿制工作，让学生留得住，一是抓好寄宿制学生的思想工作，要求生活管理员每周开好室长会，解决学生住校中遇到困难。二是要求后勤负责人安排好学生的伙食，注意饮食安全，三是要求全校所有的教职员工平时多关心关爱寄宿生。加强对寄宿生安全卫生教育，使其养成良好的行为习惯。四是用好寄宿制经费。

２、抓好学校财务管理工作，不挪用、占用、侵吞学校经费，学校实行了校长管笔，会计管账，出纳管钱的收支条线管理，在购买东西时，通过教师会讨论后，再派人去购买，

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn