

***2017年度工作总结***



**2017年市场销售岗位工作总结**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为壹品策划工作室的每一名员工，我们深深感到壹品策划工作室之蓬勃发展的热气，壹品策划工作室人之拼搏的精神。

企划是壹品策划工作室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，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。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，壹品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2017年与壹品策划工作室公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，壹品同志积极配合壹品策划工作室的员工，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10月份的销售高潮奠定了基础。最后以2个月完成合同额1000万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，壹品同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

2017年下旬公司与壹品策划工作室公司合作，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火爆场面。在销售部，\*\*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，壹品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，这其中与壹品同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

2017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。

