**XXXXX案场**

**2015年度**

**个**

**人**

**小**

**结**

2015年度个人工作年终总结

本人于2015年7月份入职XXX以来，已在同策度过了近6个月的时间。在这6个月的时间里，我逐渐从一个房地产小白成长为真正的策划助理。在六个月的时间内，我学会了基础报告的撰写，也学习了如何组织活动的开展。在这段时间内，我的收获颇多。

**一、个人工作最突出成绩**

刚进入同策，直接被安排到了XXXX案场。初到这里，我就是一个完完全全的新人，关于房地产的一切都没怎么接触过。金陵湾是一个学区房项目，由于卖的又是大平层房子，好在平时并不是很忙。刚来到这个案场，主要是熟悉了一下项目，然后销售经理会让我多看一些报告，或者上网浏览房地产信息。在跟着带教师父的学习下，我开始试着改一些周报，也开始接触一些其他的报告。同时也学着写软文，看到自己写的软文发表在了一些网站上，心里还是很开心的。平常有时间的时候我会跟着师父出去市调，市调是一个很好地学习平台，可以更加直观的了解房地产项目。

我觉得在这将近半年的时间内，我最大的收获是逐渐了解了房地产的知识，虽然还没全面的了解，但是正在一步一步的看清他的基本面。自从接触房地产项目后，我开始留心身边发生的每一件与房地产相关的新闻信息；走在路上，我会注意看户外围挡、公交展台、灯箱等每一个有房地产推广的地方，学习别人推广的精妙之处；我会关注每一个楼盘的开盘信息，关注他们的房价，关注他们的客户。我也相信我正在成长成我憧憬的样子。

我最突出的成绩就是在坚持中慢慢做得最好。老实说，我做的每一件事都很平凡，都很琐碎，可能并不能给自己的项目给自己的部门带来多大贡献，但是我相信每一份突出的成绩后面总是用无数的小事情累积成的。在这半年的时间里，我每周用心的在为项目写周报，写软文，开盘前期认真的帮项目拓客，有活动的时候尽心的帮忙策划活动，组织活动现场，我坚信其中会有因我的作用带来的部分客户，为项目带来了成交那就是我最大的成绩!

**二、个人工作最大不足和未达成原因分析**

**不足**：基础的东西并没有完全熟透，对自己的分内工作还不能完全达到独立工作的状态。

**未达成原因分析：**接触的知识不够全面，有时候会过分依赖带教师父；然后就是不够主动，不喜欢交流，导致自己学东西慢。

我会努力克服自己的不足，勤学多问，争取对项目，对房地产有更多的了解，能更好的进入工作状态。

1. **个人优缺点总结与简单分析**

**优点：**本人最大的优点就是态度认真，肯学，为人靠谱，每一项任务都会尽心尽力的去完成。

**缺点：**性格内向，不自信，不够主动，缺乏与同行的交流。

**分析：**自己一直以来的性格就是内向，所以不管对事还是对人都处于慢热的状态，喜欢一个人默默地做事。但是态度认真，只要交给我的事情我都会认真的去完成，会尽量让领导省心。

1. **本部门存在的问题，产生原因及建议**

**问题：**部门人员交流太少。

**原因：**由于我们策划部的每一名策划都在各自案场驻场，所以平常互相交流的时间太少。

**建议：**希望公司在紧张的工作中，能多组织一些员工活动、团康，甚至多一些体育运动，大家在紧张地工作当中不仅能一块交流，还能放松身心。另外，希望公司可以定期组织有针对性的培训，特别是策划知识、房地产专业知识等，系统的针对房地产专业的各类培训，这样才能更好的把业务做到更好。让我们感觉到我们是生活在一个温暖的大家庭里，我们是这个家庭里的一员。

1. **个人自我定位，发展规划和目前瓶颈**

个人自我定位：积极储备策划知识，继续保持认真踏实的工作状态，做一个肯学，肯做，积极的策划

发展规划：目前认真对待初级助理的工作，争取晋升机会，努力成长成项目主策。

目前瓶颈：相关策划知识太少，接触到的报告也不多，同时与销售的交流太少，项目经验不够。

1. **2016年个人工作目标和具体行动计划**

**个人工作目标：**接触更全面的工作任务，成长为项目主策。

**具体行动计划：**

1、加强专业学习，至少每周学习一份优秀报告。

2、每周制定工作计划，分清工作主次，提高工作效率，

3、每天参加案场盘客，了解项目的客户信息，帮助制定拓客计划。

4、每周参加策划例会，多多了解其他项目信息。

5、每周坚持监控竞品，了解竞品的具体情况。