

销售年终工作总结及工作目标 房地产销售个人年终总结以及工作计划(汇总5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售年终工作总结及工作目标篇一

房地产行业一直是带动国家经济发展的重要行业之一，尤其是最近几年，我国房地产事业取得了巨大的发展，不过也产生了很多的泡沫，为了让我们今后更好地销售，现将房地产销售工作计划如下：

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方

法。

6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？

7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8. 控制：讲述计划将如何监控。

销售年终工作总结及工作目标篇二

根据2017年初保险公司工作会议的精神：这一年的工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

1、新《保险法》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工pdca训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

3、网点柜面标准化及客户评价系统推广工作。这项工作已经融入到一季度的工作中，也作为在以后的工作目标。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

1、营运体系。我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务。以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制。随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的寿险公司”！

销售年终工作总结及工作目标篇三

一、市场背景：

汉沽位于天津东部滨海地区，是天津滨海新区的重要组成部分，辖区面积441.5平方公里区政府坐落在寨上街辖区内，全区共有常驻人口17万。汉沽是我国重要的化学工业基地之一，已形成以海洋化工为主，多门类综合发展的工业体系，全区共有工业企业300余家，主要有制盐、化工、轻纺、服装、冶金、机械加工等十多个工业门类。汉沽不仅是一个工业重地，而且还是一个鱼米之乡，盛产水稻、水果及水产品。其中的茶淀葡萄和水产品久负盛名。

xx所在寨上街，其南部为天津老牌化工企业一天津化工厂，她曾为汉沽区的发展立下了汗马功劳，但随着改革开放的进行及国有老企业的通病，企业的效益大不如前，也在某种程度上影响了汉沽区的发展。随着汉沽新一届领导班子对当地经济结构的调整，将第三产业作为汉沽区结构的补充体，使汉沽成为一个经济结构多角化的地区，从而保证汉沽区经济的健康、可持续发展。

二、竞争对手分析：

由于汉沽房地产市场的发展属于初级阶段，市场对价格的敏感度较高，面对产品的认知及感知程度相对较低，故此我们在分析竞争对手时主要针对地段、价格、产品三个层面进行归纳与比较，我们将其分为直接竞争对手与间接竞争对手。

1. 在汉沽我们的直接竞争对手是谁呢？

2. 在汉沽我们的间接竞争对手？

在汉沽市场中我们将绿地人家、滨河小区及富达花园定为间接竞争对手，具体原因我们分列如下：

绿地、滨河及富达的销售均价与第壹城相差500元左右，故此在目标人群层面，不与第壹城形成直接竞争。

三、竞争项目基本信息：

项目名称规划面积销售均价基本情况

下一页更多精彩内容“个人房地产销售工作计划”

销售年终工作总结及工作目标篇四

一、学情分析：

在经过一年的学习之后，学生各方面综合素质都有了明显提高。低年级学生的思想道德品质形成还不稳定，意志品质的自觉性、果断性、坚持性和自制力相对较差，但也容易塑造。同时，相对于去年，经过一年学习之后的二年级小学生已渐渐产生并形成一种责任感和自尊心，要求自己的一切应比过去做得更好，更认真，这就促使教师抓住这个极好的时机，利用《品德与生活》课程，有目的、有计划地培养学生良好的情感和意志品质，利用教材让学生树立榜样意识。

二、教材分析与建议

（一）本册教材与整套教材的关系

第1、2册，（健康安全、愉快积极）解决认同、喜欢问题。

第1册：宏观外部环境适应；

第2册：更深层次的内部适应，各种习惯的养成。

第3、4册，（负责任有爱心、动脑筋有创意）向自我把握、调控和创意过渡。更高层次的适应，更大范围的生活空间。

（二）本册教材特点

(1) 学习方式：以直接学习为主，并逐渐向间接学习过渡的多种学习方式结合。

(2) 规范教育：在生活背景和情感体验支撑下渗透规范教育。

(3) 教师行为：引导学生的个性化学习，支持随机进入教学。

(4) 教学依据：以活动性教学为主要特征的过程导向设计。

(三) 学期教学目标

(1) 态度和情感

体会快乐可以由自己创造，并愿意创造快乐。学会从不同的事件中认识每一

天、每一件事的意义。能积极地预防、应对外出时可能出现的麻烦。珍爱生命，面对灾害胆大心细。能从成果的展示中发现自己的收获。能够感受到过节的快乐和激动，增进亲人间的感情。能积极加入到节日的活动中去，体会节日的色彩与乐趣，乐于挖掘节日之中感兴趣的内容，愿意与别人一起分享自己的收获。以积极的态度去了解自己的祖国，增进爱祖国的情感。感受并喜爱秋天的独特魅力，愿意用自己的实际行动珍惜人们的劳动成果。客观地认识自己的优缺点并悦纳自己，乐意向他人展现自我。能真诚地为别人的优点感到高兴，真诚地为自己的错误向别人道歉，正确对待生活中不如意、不开心的事，体谅和关心别人，愿意从别人的角度看问题，乐意在集体中生活，体会自身存在的价值，同时也尊重他人的独特价值。

(2) 行为和习惯

会初步评价自己的生活。能发现并能自己设想外出活动时的麻烦，能处理常

见的困难，并对处理方法进行评价。会制定有效预防常见麻烦的外出计划。养成在日常生活中防止灾害的良好习惯等。

（3）过程和方法

在回顾自己的暑假生活中，学习自我评点，学习发现生活的意义。在模拟外

出、面对灾害的过程中，学会应对麻烦的方法，学会一定的防灾方法。学习小组中与他人合作的方法。在各类探究活动中学习提出问题、探索问题及从多种途径收集资料的方法，在与他人交流合作中学习表达自我的方法，在人际交往活动中学习赞赏别人和向人致歉的方法。

（4）知识和技能

了解外出、面对灾害时可能面对的麻烦。能发现并理解不安全的情境。有一

定的日常防灾知识与能力。熟悉校园及居住环境中的消防通道。能以多种形式汇报自己的假期生活。了解中秋节的日期，能从日历中找出中秋节这一天，了解中秋节的知识。知道国庆节的有关知识，认识国旗国徽，会唱国歌。能描述秋天的特征等。

（四）单元章节和重难点分析

第1单元

设计意图：以学生假期生活的回顾为线索组织主题。

1、归纳总结，认识到每一天的意义，体悟“快乐的每一天靠我们自己去创造，”有效稳定学生开学初的情绪，为新学期的学习生活提供丰富的引导和借鉴。

2、这一阶段的儿童独立活动的空间扩大、时间延长，有必要进行专门的安全教育。

四课之间的关系：《暑假的一天》，《夸夸我的假期生活》两课是引导学生关

注生活的精神层面，《暑假的一次外出》，《假期安全真重要》是总结生活经验。

1、《暑假的一天》

教材内容

一天的故事、童心岛：每一天都有每一天的意义、假期生活大评点、发现的问题、回音壁

重难点分析

- 引导学生关注自己的假期生活状态。
- 启发学生反思假期生活的质量，鼓励学生学会调控自己的生活。

教学建议

教材中的图片、事件都是引导性。从学生自己的假期生活中挖掘素材。

2、《暑假的一次外出》

教材内容

小剧场：外出遇到的麻烦事、统计外出遇到的麻烦事和解决办法

小实践：雏鹰假日小队活动计划

童心岛：外出小锦囊

（外出注意事项、行李备忘录）

重难点分析

- 发现麻烦、学会解决麻烦。
- 了解麻烦产生的起因，避免麻烦。

教学建议

从学生自己的外出经历中挖掘素材；

引入故事、新闻等其他资源；注意与

第二册第1单元

春天的歌·春游；定位的区别（生活自理、参与春天的活动、感受并表达春天的美好。）

3、《假期安全真重要》

教材内容

小剧场：我该怎么做？

回音壁：生命是第一位的

小讨论：暑假要注意哪些安全

游戏场：安全拍手歌

小实践：走一走校园里的安全通道（校园安全）

小锦囊：（居家安全）

重难点分析：

- “生命是第一位”的观念的确立
- 切合学生实际的、具体的安全措施的学习

教学建议

从学生自己的假期生活中挖掘素材；与本地特点相应的安全隐患及应对；

故事、社会新闻和教参课程背景资源中的有关内容

4 《夸夸我的假期生活》

教材内容

旅游大世界、巧手制佳作、新学的本领、暑假的收获汇报展

重难点分析

- 展示自己的假期生活，体会并愿意与人分享暑期收获的喜悦
- 对展示过程的引导：如合作、交流

教学建议

事先要了解学生假期生活的方方面面，展示主题也可以自行组织

第2单元

设计意图：

- 1、课标“负责任、有爱心地生活”内容标准部分要求：“尊敬国旗、国徽，会唱国歌。”
- 2、了解祖国文化，对祖国有一个初步的认识，热爱祖国。
- 3、关注点：具体、真实的认同感、自豪感

五课之间的关系：《中秋节》、《国庆节》是共同的节日。
《我爱您，祖国》是共同的疆域，《五星红旗升起的地方》是国家的象征物，《炎黄子孙》是共同的根。

1、《中秋节》

教材内容

中秋节的名称、中秋节的传说、中秋诗会

聪明谷：中秋节的圆月和月饼、中秋节的活动

小调查：中秋节的节期、我家的中秋节

重难点分析：

- 通过中秋节常识、风俗、文化意蕴的了解，激起儿童对祖国传统节日的喜爱之情。

教学建议：

点与面的结合。

点：本土化的资源；面：视野兼顾中华民族中秋节的传统文

化与习俗。

2、《国庆节》

教材内容

新中国的生日、祖国各地同庆祝、诗园：童心唱祖国、音乐厅

重难点分析：

- 新中国的生日（易犯的常识性错误）
- 与中秋节不同节日氛围的体会
- 了解国庆节的意义，激发热爱祖国之情

教学建议：

教参中提供有国庆节的背景资源；有条件的可调查了解国庆节的社会活动；可

引入更多与国庆节有关的儿童喜爱的故事、歌曲、诗歌

3 《我爱您，祖国》

教材内容

我们的祖国有多大、展示台：我们的首都、小调查：我们的祖国

重难点分析：

- 帮助儿童了解祖国的概貌，获得对祖国的初步认识和敬爱之情。

教学建议：

学生个人的知识积累；引入课外资源拓展知识面；为感受祖国的大可设计活

动：听气象节目，气象差别；看新闻节目，着衣差别等。

4、《五星红旗升起的地方》

教材内容

重难点分析：

- 了解国旗、国歌、国徽的有关常识体会其意义，激发敬爱之情

教学建议：挖掘学生日常的生活积累；利用教参背景资源中的有关素材；

亦可帮助学生了解其他国家的升旗礼仪

5、《炎黄子孙》

教材内容

故事屋：炎黄子孙的传说、聪明谷：“炎黄子孙”名称的由来、小观察：看看我们的皮肤和头发、聪明谷：世界上的人种、我是华人我自豪、小擂台：了不起的华人知多少、我们都是炎黄子孙。

重难点分析：

- 了解炎黄子孙的传说和当代优秀华人的故事，增进自豪感和民族归属意识。

教学建议：利用教参背景资源中的有关素材和其他民间传说故事；挖掘学

生的知识积累；引进课外读物；结合刚刚闭幕的奥运健儿的实例

第3单元

设计意图：秋天的季节特征、秋天的保健、感受生活的美好

关注点：珍惜劳动果实、生活自理、秋天的创意活动和丰富感受

1、《我爱秋天》

教材内容

重难点分析

- 感受秋天的自然之美、收获之美（多种感官）
- 从果实与生活的密切联系激发儿童感恩大自然、珍惜劳动和劳动果实的情感（城市儿童）

教学建议

挖掘学生日常的生活积累并拓展其视野：秋天的一般特征与本地秋天的特征；

利用教参背景资源中的有关素材；艺术作品（诗歌、散文、歌曲）

2、《秋天的保健》

教材内容

小评判：秋天天气干燥怎么办？聪明谷

重难点分析

□

针对性和坚持性、良好的生活习惯

教学建议

本地秋季保健注意的事项和本班儿童存在的问题；有条件可请

保健医生参加

3、《送别秋天》

教材内容

工作坊：作树叶画、展示厅、秋天过后、小统计：我可以做的事

重难点分析

- 创意活动不要仅停留在做手工层面，帮助学生体会到创作和表达的乐趣
- 为过冬天做准备需进行针对性的指导

教学建议

做叶画是引导性的，教师可结合本地情况选用其他材料（如花瓣、草等）；

了解入冬一般要做的准备，还可请父母和有关专业人事介绍本地入冬需要进行的事。

第4单元

设计意图:班级生活是儿童生活的重要组成部分, 小学儿童一年中有四分之三的时间是在学校和班级中渡过的。如果一个儿童的班级生活是挫败的, 他的童年肯定是不快乐的。班级提供的集体生活环境是儿童适应社会生活的第一步。快乐的集体生活将为儿童的健康成长和成功的社会适应定下一个基调。

班级生活主题在各册中的位置

我的新生活·我喜欢我们班(第1册)

班级生活的兴趣、认同感和归属意识

我在班级中(第2册)

群体生活的习惯、方法、责任和乐趣

你我他·我们都是集体的一员(第3册)

班级内人际关系、集体生活的原则

班级的荣誉(第4册)

责任感和班级荣誉

关注点: 如何对待自己、如何对待他人、个人与集体

四课之间的关系:

我就是我-----珍视自己的独特价值

你真棒-----以赞赏的眼光看别人

——我们都是集体的一员

如果我是他——————设身处地为别人着想

1、《我就是我》

教材内容

散文诗：我就是我、小讨论：做个怎样的我、展示台：这就是我、小评判、回音壁

重难点分析

- 对“自我”个性、兴趣、爱好、优缺点的初步了解，喜欢、接纳自我

- 不盲目模仿他人

教学建议

充分利用本班学生资源；注意与第1册“我的新生活”中第一课我喜欢我们

班“可爱的你可爱的我”

定位的区别；注意与品德与社会1册中“天生我才必有用”的区别

2、《你真棒》

教材内容

重难点分析

- 做人的道理简单化（赞赏别人的态度）

- 做事的道理具体化（社会技能学习）

教学建议

本班学生资源；教材中的图片是引导性的

3、《如果我是他》

教材内容

回音壁：换个位置想一想、故事屋：园园的伤心事、诗园、小讨论：哪个办法好

重难点分析

- 体会当事人的心情
- 对待挫败的方法

教学建议

引入课外读物；引入本班的学生生活素材；《学习活动册》“我要说”

4、《我们都是集体的一员》

教材内容

个人对集体就像……、童心岛、诗园：星星、要举行新年晚会了、回音壁

重难点分析

- 如何在活动中实现人际原则与集体生活原则的初步认识

教学建议

挖掘活动过程中的素材;引入艺术作品

三、教学措施

1、直接学习为主，并逐渐向间接学习过渡的多种学习方式结合。

寓道德概念和行为要求于生动、活泼的具体形象之中。

2、支持随机进入教学，充分利用插图，图文对照，边看边说边想，充分利用教学用书中的儿歌及小故事穿插于课堂教学中。帮助学生理解。

3、引导学生的个性化学习，开展丰富多彩的课堂教学活动。在教材设计的活动框架指导下所展开的教学活动具有生成性的特点，要求教师随时根据学生活动演进和学习需要的情况，调整教学指导。

4、在生活背景和情感体验支撑下渗透规范教育，并结合学校大队部的各项活动进行教育。

5、根据学生的实际情况采取多种方法。教学方法多样化。

6、课堂上关注每一个学生，让每一个学生都参与到课堂中来。使同学们养成爱思考、爱生活的习惯。

四、教学进度表

销售年终工作总结及工作目标篇五

转眼2017年即将接近尾声，一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争

日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结以及2018年计划如下：

- 1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。
- 2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。
- 3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。
- 4、制订“开门红”“XXXX”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。
- 5、制订XX-X年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

XX险：一是一如既往地做好XX险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。

二是为了确保XX险市场的稳定与人保公司合作进行XX险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对XX险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的XX险续收工作顺利完成打下坚实基础。

三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体xx险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx-x万余份xx险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期xx险工作，最终在xx月份圆满完成了xx险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx-x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。

二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。

三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。

二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xx-x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意

外险业务新的增长点。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

1、做好xx险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。