

房地产试用期工作总结

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它的作用呢？以下是小编为大家整理的房地产试用期工作总结，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产试用期工作总结1

我是xx销售部的置业顾问xxx，于20xx年x月加入xx项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟、在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成、我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为xx销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望、在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20xx年x月获得月度销售冠军、现将本人试用期的工作期间做如下总结：

一、工作方面

我于20xx年x月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额的完成了公司下达的各项销售指标、在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们“走出去”，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一线销售更快的适应当前的市场、

我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在的同时领略团队而合作的重要性、本人认为竞技比赛的积极意义在于：

- 1、通过实践体现团队的能力
- 2、锻炼战略、战术性思考
- 3、放松身心，缓解工作的压力
- 4、让同事之间培养了“战友”般的友谊，并能够多面的了解自己的同事
- 5、突破自我极限、打破旧的思维模式、树立敢于迎接挑战的信心与决心，磨练意志，建立全局观意识
- 6、激发参加者的责任感、自信心、独立能力，领导才能、团队合作精神以及面对困难和挑战时的应变能力
- 7、强化换位思考、主动补位的意识，使个人、部门间以及团队内部的沟通协作更为顺畅
- 8、增加团队人员的有效沟通，形成积极协调的组织氛围；树立互相配合，互相支持的团队精神和意识

二、个人对的认识

xx企业文化中企业价值观是“xx”，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，内涵深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则、我坚信只要每一名员工都能够按照xx的价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业、

总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力、

房地产试用期工作总结2

我叫xx，于xx年x月x日来到这里工作，在这短短的几个月当中我了解到作为一名收银员的重要性，也了解到一名收银员的工作职责：

- 1、有强烈的工作责任心，遵守考勤制度，负责房地产的收银工作；
- 2、以良好的仪表、仪容，饱满的精神向客人提供准确、快捷、礼貌的优质服务；
- 3、掌握现金、支票、信用卡、等结帐程序；
- 4、准确打印台号的各项收费帐单。
- 5、严格遵守财务制度，每天的现金收入必须及时上交，特殊情况需向管理人员汇报，做到款帐相符；
- 6、周转备用金必须每班核对，每天的营业收入现金未经专管人员批准，不得以任何借口借出给任何人，或私自挪用；
- 7、工作中需暂离岗位，应注意钱款安全，随时锁好抽屉和钱柜；
- 8、上班时间不得携带私人款项上岗操作；
- 9、熟练掌握面额现钞的鉴伪技术及验钞机的使用方法，防止伪钞收入；
- 10、在收款中做到快、准、礼貌，不错收、漏收客人款项。
- 11、熟悉电脑开机、关机过程及电脑日常故障的排除工作
- 12、不得在收银台前与任何人闲谈，非工作人员不许进入收银台；
- 13、不得使用电脑做其它与收银无关的工作；

14、不得向无关人员和外界泄露公司的营业收入情况、资料、程序及有关数据。

以上是我在试用期间的工作总结，在以后的工作当中还要继续努力学习业务知识，提升自己的业务技巧如，希望在以后的工作中有不足请各位领导多多指导。

面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在xx这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

房地产试用期工作总结3

从进入到公司到现在的时间也较短，由于我现在的业绩已经达到了转正的要求，于是我已经成功的跨过试用期的坎儿，这一次便对我整个试用期的工作进行一个简单的工作总结。

一、积极学习，努力奋斗

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

二、以更好的态度来面对客户

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中

对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

三、学会总结，规划方向

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是来自多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

房地产销售试用期工作总结5

自转正以来我能够在销售岗位上认真履行好职责，为房地产公司的发展创造更多效益是我的职责所在，因此我很重视销售业绩的提升并兢兢

业地做好本职工作，至少在试用期阶段能够完成领导制定的绩效指标，为后来的转正积累了不少实用的工作经验，现如今我在销售工作中的进展为自己建立了不少优势，以下是我对转正前完成房地产销售工作的总结。

认真分析房地产市场从而为工作的完成争取机遇，想要在销售工作中取得进展自然要更加积极主动些，所以我在入职后便加强对销售岗位职责的理解，通过对房地产市场的分析来了解客户的喜好，即客户在买房或租房的时候会产生哪些顾虑，而且客户对房屋喜好的关注点也是销售人员需要重视的，对这方面有着属于自身的独到见解自然能够较好地与客户进行交流，积极联络客户并向对方推销本公司售卖的房产，对我而言这方面的努力是销售人员的职责所在，再加上我也需要尽快积累工作经验从而能够积极展开销售工作。

积极开发新客户从而在销售工作中积累更多客户资源，想要在销售工作中取得更多进展自然不能忽视对客户开发，所以我试用期内能够认真做好业务宣传工作，即通过联络客户以及转发消息的形式来进行宣传，让客户了解本公司售卖房产的户型并向对方讲解，而且我也会考虑到客户可能产生的顾虑并想办法将其打消，让对方了解自己的诚意从而产生购房的欲望，在工作中做到这种程度便是身为销售人员的自己努力的方向，事实证明客户资源的积累着实为销售工作的完成提供了不少助力。

重视对销售技巧的学习从而提升自身的工作能力，对于业绩的提升而言销售技巧的运用是不可缺少的，所以我会加强这方面的学习并与同事进

行探讨，一方面认真反思工作中的表现从而及时总结经验，另一方面则和同事讨论工作中的难题从而将其解决，既要善于思考销售工作中的难题

又要懂得及时改进自身的不足，学习同事身上的优势从而通过不同角度分析自身的不足，通过销售工作中的积极争取为自己带来更多的机遇。

对销售工作的完成来说自身的努力与领导的支持是缺一不可的，因此我很感激领导能够在销售工作中栽培自己，我会珍惜这份机遇并在往后的销售工作中继续努力。

房地产试用期工作总结4

20xx年即将结束，我进入XX公司销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

XX园XX庭，XX阁开盘期间的现场跟进。

XX村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

XXX花园II-9, IV-3, IV-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

参观了XX广场，XX花城，XX新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销

。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

参加了九月份的“房展会”，“XX园国庆看房专线车”，XX节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。

从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。

协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

房地产试用期工作总结5

三个月的试用期已经完美的落下了帷幕，但是这样的结束也意味着更加艰难的工作即将到来，经过长时间的锻炼，我已经迫不及待去迎接接下来的挑战，也期待自己做出成就。在这三个月里，我经历过失败，头一个出现在我心上的是懊恼，如果我能做的更好一点，更完美一点就好了，成功就在眼前，而我却不能获取成功，但是还是学习到了更多房地产方面的知识。我特别感谢当初面试官的肯定，能够让我进入这里，在这试用期结束的日子里能够有总结的机会。

在这里我能够感受得到公司里每一位员工那种蓬勃向上的工作状态，对于完美孜孜不倦的追求，我觉得我在这三个月期间学到的不仅仅是专业上的知识，更是一种积极向上的态度，也是对于工作的认真。在这样不断压榨自己的潜力，不断地突破极限的情况下，我看到了自己的成长和进步，同时也在自己的工作岗位上取得了不错的成就。

因为这是我的第一份正式的工作，所以我格外的重视，也希望自己能够积累一点关于这方面的经验，所以在工作的开始我就全力以赴，力求做好每一件事情。在刚刚开始的一个月里我基本上是长在工地上，没有移过步，可能是看见我对这些事情过于的青涩，对于工地上这些实

践方面的事情不怎么了解，更加不懂怎么将学校里面学到的知识通过实践去了解，所以在这里的每一个前辈都给我提了非常中肯的意见，在每天的工作之余，将自己不明白的问题拿去请教，都能得到很好地回应和解答。在他们的帮助下，我渐渐的了解工作的流程，也适应了高强度的工作，将自己的本职工作较好的完成，没有任何的失误，没有给施工团队造成过任何的困扰。

三个月里我在学校学到的理论知识得到了实践，让我看到了在这方面我还有什么不足的地方，需要不断地加强。尤其是对比具体的施工图样和我的修修改改的草图，我明白了理论和实践之间的联系是什么，之后我在工作上的标杆是什么样的。

在接下来的工作中我会继续努力，动手实践是建立在扎实的理论上的，我会以xx前辈作为我努力的目标，做到两方面都优秀。

房地产试用期工作总结6

三个月的客服试用期工作终于在今天的最后的部门会议的结束声中结束了，明天的上班就是我正式转正的时间了，这也就是意味着我在xx房地产客服工作岗位上来迎来新的开始和挑战。说实话，这三个月的客服工作真的十分考验我的能力，虽然我之前就是有过客服的工作经验，但是对于房地产这一块我是真的从来都没有接触过，所以上岗我们xx房地产客服的工作岗位的时候，我真的是胆颤心惊的，仿佛又回到自己刚刚从学校出来走上工作岗位时的心情一般，激动、害怕和不知所措交杂。但是我是知道自己的，我走上了这一个个工作岗位，就应该去努力做好这一份工作，这样即使对自己负责也是对公司负责。所以一边

惊慌失措惶惶不安地工作着，一边有在不断地通过各种途径在学习着相关的房地产知识，这是为了有客服来询问我们问题或者希望我们解决问题的时候，我能够给予他们一些帮助。

为了自己能够在工作当中不露怯，我拿着公司领导发给我的我们房地产公司的客服话术手册，将它们真的是背的滚瓜烂熟，真的是有客人来我询问我的时候，只要问的问题时话术上面有的我都能够回答的非常顺畅完美，但是我知道这远远不够，才询问我们公司的客户都是有意向与房地产投资的，所以问的问题也是比较专业性的，我如果只是把自己的工作寄托于一本不到几页的话术上面肯定是不行的，所以我在网络上专门找了相关的资料来学习，因为文字太多，自己又去找视频方便自己理解，同时在线下，我有经常请教客服的同事，只要她有时间我都会在她们身边听她们的工作情况，学习她们的工作技巧，之后将自己的体会说给她听看有没有什么需要改进的地方。所以这短短的三个月的时间，我真的是从零到有，真的进不来许许多多，对于房地产的知识得了许多。作为一名客服，肯定是要对自己公司的业务要熟悉，现在我已经达到了就只剩下自己客服工作能力的部分了，所以公司只要开展客服培训的时候，我都会积极去参加，比如上一周的xx市客服接待员培训会，我们公司都没人愿意去的时候，我是第一个积极报名的，并且通过这一次的培训增进了不少的能力。

当然了三个月的时间还是比较短暂的，我不可能用这短暂的时间就变得完美了，我在客服工作上面还是有许多的不足的，我会在后面的工作当中，会保持一个谦虚的学习态度，继续去学习，不断去纠正自己的缺点，请大家在以后的工作当中期待我的表现！

房地产试用期工作总结7

我是之前也都是没有接触过房地产这一个行业的，所以对很多事情和情况都不了解，这三个月来，我积极地学习，了解这个行业，明白了我的工作主要做的是哪些事情，也是可以知道我们城市是有哪些大的一些房地产公司，他们是有哪些楼盘的，情况和价格是都怎么样的，和我们的楼盘对比，我们的有什么优势和差异的地方。在和客户介绍楼盘的时候，可以怎么样的去推荐，以及客户有意向之后，应该走哪些流程，签订合同等等这一些事情我之前都是不了解，但是我在这三个月也是都学习到了。

而且在工作中，如果销售主管需要什么文件，资料，我都是可以很好的找到并且及时的给到，不耽搁销售的工作。也是对我做的工作知道应该如何的去做，才能做得更好，并且我也不满足只做一个助理的工作，平时也是跟随销售同事一起学习，了解如何和客户推荐，学习销售的技巧，争取以后也是能做一名合格的房地产销售的，而不仅仅只是一个助理。

一、工作

在助理工作中，我是积极认真的配合工作，无论是日常主管吩咐的搜集资料，做报表，还是同事需要什么资料，或者什么文件，我都能很好的做好，在跟同事一起工作的时候，我也是会积极的配合，与客户签订合同的时候，我会把文件都按要求准备好，传给销售同事，配好做好签订合同，办理手续，走流程的工作。

遇到工作比较多的时候，我也是会按照重要性排序，先做好重要和紧急的事情，避免因为事情太多，而忙不过来，导致有些重要的事情没有及时的处理，从而出错。在有领导吩咐的临时性工作当中，我也是能较

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/475112204112012
011](https://d.book118.com/475112204112012011)