# 最新地产员工转正述职(三篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-08-16

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。地产员工转正述职篇一任职一年来，...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**地产员工转正述职篇一**

任职一年来，在监狱党委、监区党支部的正确领导下，在监区全体警察职工的大力支持和帮助下，自己摆正位置、当好助手，较快地进入工作角色，认真履行工作职责，在党支部内担任组织委员，分管监区政工、教育改造工作，协助监区主要领导全力抓好监区警察职工思想政治教育、队伍管理建设、团支部工作、罪犯教育改造工作，为扎实推进监区的安全稳定及其各项工作而勤奋工作，现将任职一年来的履职情况向各位领导和同事们述职如下，请予以评议。

一、坚持政治理论学习，努力提升自身综合素质。

政治理论学习是领导干部的立身之本，成事之基。为尽快适应新的岗位要求，自己把坚持学习当做一种责任和任务，暗下决心坚持学中干、干中学。以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习领会七·一重要讲话精神，学习贯彻省委九次党代会精神，贯彻落实省局、监狱两级监狱工作会议精神，在政治上、思想上、行动上与监狱党委始终保持高度一致。不断增强政治敏锐性和政治鉴别力，提高政治理论水平，进一步坚定监狱工作理想信念，树立正确的人生观、价值观、权力观。加强业务理论学习，牢固树立“立警为公、执法为民”的执法理念，从思想上解决好为谁执法、为谁服务的问题，不折不扣的贯彻落实党的监狱工作方针、政策，以监区安全发展为己任，做到忠于党、忠于法律、忠于监狱事业，廉洁从警、秉公执法。

二、摆正位置，当一个称职的助手。

团结是一个单位发展的基石，作为分管领导，自己深明其义，在工作中树立大局意识，摆正位置，服从分工，全力以赴协助监区主要

领导抓好警察职工思想政治工作、教育改造工作。加强请示汇报制度，当好助手和参谋，做好上传下达、左右沟通工作，工作到位不越位、不缺位，自觉维护监区党支部班子团结，为主要领导分忧解难，注重实干，坚决贯彻执行监狱党委、监区党支部的决定决议;坚持讲政治、顾大局、识大体，站稳政治立场，围绕中心，服务大局，积极思考、努力工作，为胜任和做好本职工作奠定基础。

二、坚持勤政尽责，扎实抓好分管工作。

勤勉敬业是对一名党员领导干部的基本要求。我热爱本职工作，我始终认为：人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。在工作中自己始终保持良好的精神状态和饱满的工作热情，严以律己、以身作则，全力抓好分管的业务工作：

1、政工工作：思想政治工作是实现监区安全稳定和发展的重要组织保障。积极协助支部书记抓好警察职工政治思想工作，按照监狱党委要求，认真组织学习贯彻“七一”重要讲话精神，以开展“创先争优”活动、“发扬传统、坚定信念、执法为民”主题教育实践活动、学习型党组织建设活动、规范化管理年活动、创建文明单位活动活动为契机，结合监区实际，及时制定具体实施方案，通过政治学习，认真抓好动员学习，抓好抓实组织实施工作，结合监区日常管理实际，组织开展各种业务评比和岗位比武活动，确保各项活动取得实效。

让警察职工在活动中受到教育、学到知识，从而增强监狱工作责任意识、创新意识和忧患意识，不断提高监区警察职工思想认识和政治觉悟;激发监区警察职工工作热情，营造积极向上的争创氛围，用实实在在的行动推动“创先争优”活动深入开展，推动监区工作转型发展。平时经常性深入到管理现场，了解警察职工思想，进行交心谈心工作;抓好监区团支部建设工作，加强与青年警察的交流沟通，健全完善了监区导师带徒工作机制,不断推动监区警察队伍规范化管理建设。

2、教育改造工作：坚持“首要标准”，落实安全稳定“首要责任”，严格按照监狱“教育育改要新”的要求，充分发挥教育攻心治本作用，通过开展七项工作，创新和发展监区教育改造工作，持续提高罪犯改造质量。

三、廉洁从警，加强自身建设，践行廉政准则。

一年来，以监狱开展廉政文化建设工作、践行政法干警核心价值观活动为契机，自己认真学习贯彻《监狱法》、《人民警察法》、《廉政准则》、“六条禁令”要求，积极参加监狱组织的警示教育活动，严格执行各项廉政建设纪律，在廉政建设中始终对自己高标准、严要求，率先垂范，以身作则，时刻做到自重、自醒、自警、自励，自觉接受群众监督，自觉加强党性修，提升思想境界，进一步坚定理想信念，筑牢拒腐防变思想。

回顾一年来的工作，通过积极的努力，虽然取得了一定的成绩，但自己在工作学习等方面还存在一些缺点和不足。

1、政治理论、业务知识学习不够全面、深入、特别是对上级领导、会议精神领会不够深入细致，与实际工作联系运用不够紧密，存在以干代学思想。

2、工作创新意识有待增强，工作方法简单，思考问题不周全，缺乏灵活性，从而影响工作质量和效率，不能用发展的眼光看问题，存在惰性思想。

3、对分管工作指导、检查、督促的力度不够，存在工作部署多，指导、检查少现象，对党建工作的认识有待加强，基层党组织工作经验欠缺，欠缺必要的实践和理论基础。

4、平时工作中深入实际、深入一线不够，关心职工，为职工解决实际困难的能力有待加强;未能充分调动各方面积极性。

四、针对以上存在的问题和不足，制定今后的努力方向：

1、加强理论学习，精心学习，努力提升自身政治素质及理论水平，正确处理好工作学习关系，克服松懈思想，增强学习的主动性和学习质量，不断丰富自己的理论知识，学会用科学理论武装思想、指导工作实践，提升自己的工作管理能力。

2、增强宗旨意识，改变工作作风。积极思考，勤奋工作，在具体工作中强化监狱工作责任意识，克服松口气和满足现状的思想。创新思维方式，改进工作方法，提高工作效率，加强深入一线管理现场学习指导工作。多与警察职工交心谈心，坚持务实的态度寻找差距，主动征求意见及时改正工作的问题，不断积累经验，完善自己。

3、严格要求自己，践行党员模范作用，在明确自己的身份意识，时刻不忘自己所肩负的责任，始终保持积极向上的精神状态，克服自身存在的不足，加强学习、勤奋工作，不辜负组织和同志们的信任和支持，恳请各位领导、同志们监督。最后真诚感谢各位领导和同志们对我的关心、支持和帮助。

**地产员工转正述职篇二**

我是北京冠xx地产咨询有限公司商务部总监助理杜，我于20xx年x月x日进入公司，开始为期三天的无薪试用，20xx年x月x日正式进入试用期，届时试用期已满一个月，特向公司提出转正申请。下面我主要就我的工作内容、工作目标、执行计划、执行效果、执行总结及转正后工作展望五个方面进行汇报：

一、工作内容

进入试用期以来，我的工作主要是：1、掌握按揭贷款的相关知识，并给销售部人员培训;2、协助我们的按揭客户准备办理按揭所需资料;3、及时更新销售状态的记录。

二、工作目标

有目标才会有前进的方向。

试用期中，我的业务目标是在15天内有能力给销售部人员培训按揭贷款的知识;在20天内协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料;确保房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计一致。

试用期中，我的个人目标是在20天内可以有思路的安排自己的工作事项;一个月后能够顺利转正。

三、执行计划

为了实现工作目标，我的执行计划如下:

1、工作前三天上网搜索按揭贷款的相关知识，并整理成资料。

2、工作7日内就我了解的按揭知识对销售部人员进行理论知识的培训。工作思路是：在培训之前整理好培训资料，为方便讲解，制作成ppt。培训后，总结销售部人员期望了解的按揭问题，并在一周内整理出来。

3、通知我们的首位按揭客户准备办理按揭资料，拟定在20天内准备齐全。由于之前没有经验，协助我们的首位按揭客户准备按揭资料，主要是在“通路”，一方面了解办理按揭需提供什么资料、怎样准备资料，一方面与工行负责按揭的曹主任、宋经理建立良好的友谊，树立好公司形象和个人形象。

4、工作15日内有能力为销售部人员培训按揭贷款的知识，并让他们感觉到我很专业。工作思路是：在第二次培训之前，对比较常见的问题进行总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理询问、总结，使培训资料不断完善、更加准确、有理有据。

5、在3天内，结合认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表，保证内容一致。

6、在试用期，端正学习态度，做好自己的本职工作。做到不迟到、不早退、不旷工，并自愿加班学习专业知识，以求顺利开展工作及顺利转正。

四、执行效果

“华人管理教育第一人”余世维曾经说过“决战商场，赢在执行!”这说明了执行力在工作中的重要性，换言之，一个人的工作业绩和他对工作的执行情况是密切相关的。现将我对工作的执行情况总结如下：

1、我超额完成了“无薪试用”的工作任务。刚进入公司，李总给我出了按揭贷款的八个问题，包括按揭贷款的含义、按揭出现的原因、办理按揭的条件、流程、所需资料、按揭贷款还款方式、按揭客户能否提前还款、二次购房按揭的规定，要求我在三天内完成。实际上，我在第一天就顺利完成了八个问题的解答。在第二天下午下班后我就按揭贷款的八个问题给李总和同事刘冰进行了讲解，讲解时我做到了完全脱稿，李总对我的工作态度、工作思路给予了充分肯定。

2、就按揭贷款的知识，我先后对销售部人员进行了两次培训。第一次主要是针对按揭理论知识进行培训，尽管我做了充分的准备，但由于我接触按揭贷款的知识只有一个星期的时间，只是学习了按揭的理论知识，没有对办理按揭过程中遇到的实际问题进行研究，所以在培训时不能及时、准确的解答销售部人员提出的实际问题。

为了使销售部人员对按揭知识有更全面、更准确的认识，半个月后我给销售部人员进行第二次培训。在第二次培训之前，我对比较常见的问题进行了总结，并对自己存在的疑问及时向工行的宋经理进行询问，之后自己加以总结，使培训资料不断完善，更加详细，鉴于第二次培训的时候我对按揭知识已有深刻的理解，所以我可以自信的给销售部人员讲解并准确的回答他们提出的问题，培训结束前我就培训内容进行了随机提问，根据销售部人员的回答情况，表明他们掌握的情况良好。

3、我协助我们的首位按揭客户在18天内准备好了按揭资料，比预定目标提前了2天。刚开始，我们首位按揭客户资料是按照工行提供的《资料清单》准备的，拿到工行审核，工行宋经理基于我们的首位按揭客户无法提交个人收入符合银行要求的证明，又由于他是企业法人代表，所以让其补充公司资料，我一方面通知客户补充资料，一方面完善《办理按揭资料清单》，把学到的知识添加到资料清单中。

三天后，我拿着该客户的资料到工行请宋经理再次审核，宋经理又提出了新的问题：验资报告需整本复印、造三个月工资表，之后我再联系客户，再完善《办理按揭资料清单》，并添加准备资料的注意事项，如此反复补充了五次资料，我们的首位按揭客户的资料才准备齐全，办理按揭的“路”走通了。同时，为了方便以后的按揭客户准备按揭资料，我制定出一套详细的《万利财富广场购房客户办理按揭材料》，包括《办理按揭的条件》、《办理按揭资料清单》、《办理按揭的流程》、《分红证明》(模板)、《企业经营情况报告》(模板)、《工资表》(模板)，这些材料整理的详细、具体、清晰，给办理按揭的客户减少了许多麻烦，必定提高办理按揭的效率。另外，由于我和李总制作的《办理按揭资料清单》非常详细，所以得到了工行宋经理的高度评价，并向我索要，当作了他工作的参考资料;通过与工行个贷中心曹主任、宋经理多次交往，我给他们留下了良好的印象，他们对我的言行举止、办理按揭的工作给予了充分肯定。

4、我根据认购单、签约单、收据制定出签约信息统计表、回款情况统计表及月度销售签约资金回收统计表。现在，我负责销售状况的记录、更新、上报，有新的认购信息或签约信息，我会及时记录，从不怠慢，并认真核对，因此确保了各项信息的一致。

5、届时，我正在协助按揭客户准备办理按揭的资料。每个客户的情况都不一样，协助每个客户准备资料对我来说都是极大的考验。接下来，我将针对每个客户的具体情况整理出解决问题的方案。在整理的过程中，反复思考，找出最佳的解决办法。这样做不仅可以提高办理按揭的效率，而且可以提升我的思维能力。

五、执行总结

“对工作进行总结，才能有所发现，有所创新，有所前进。”

尽管我工作时间仅有短短的一个多月，但我在工作中却有很多的收获，自己的进步也很大，不仅体现在业务方面，而且体现在个人方面。

首先，我圆满完成了在试用期中制定的业务目标。我给销售部人员进行了按揭贷款知识的培训，并起到了良好的效果;我协助我们的首位按揭客户准备好按揭资料用了18天，比我的计划提前了两天;另外，我所统计的房源销售状态、签约信息、回款情况以及月度销售签约资金回收统计各项资料完全一致。

其次，为了今后更好的开展工作，我掌握了必备的专业知识和技能。现在，我熟练掌握了按揭贷款的相关知识。通过深入学习，我还了解到“钱是有时间价值的”“名义利率指的是年利率，实际利率指的是月利率”，“客户作按揭贷款的原因之一是理财的需要”等。另外， 通过为我们的首位按揭客户准备按揭资料，引起了我的许多思考。例如，相对于购买住宅而言，购买商用房办理按揭所需资料更加繁琐。

为什么呢?我们的资料繁琐主要体现在：是企业法人代表或股东的话，另需提交公司资料，包括营业执照复印件、税务登记复印件、机构代码证复印件、验资报告复印件;另外，资料要求更加规范，如须提交企业完税凭证、企业或个人对账单。银行为什么会这样要求呢?第一、我们这个项目是商业地产，购买房产需要资金比较多，另外还款年限不能超过十年，限定了每月的还款额比较多;第二、在购买我们的房产之前，我们的按揭客户大多都有不少的贷款;第三、归根结底，银行关心的是按揭客户的偿还能力。当然，只要有证据证明个人或家庭的可支配收入能够达到银行要求，即可不提交公司资料。

再次，现在我可以有思路、有步骤的安排我的工作事项。每天我都会写工作计划，在工作计划的指引下安排自己的工作，并且能够达到预期的目标。

另外，在与工行的曹主任、宋经理，房管局备案科负责人交往时，我非常注意自己的言行举止，因此，为公司和个人塑造了良好形象，给他们留下了非常好的印象，对我的业务开展而言，必将有很大的推动作用。

在个人方面，进入公司以来，我的工作态度一直都很端正，一方面是为自己负责，一方面是为公司负责。主要体现在：1、严格遵守公司的规章制度，从未迟到、早退、旷工，也从未请过假。2、在规定的上班时间，如果我没能完成既定的工作任务，我会毫不犹豫的选择加班，我一贯主张“今日事，今日毕”，并且一直在践行;即使既定的工作任务完成了，我也会选择自己给自己加班，因为我知道，我来公司的时间还很短，而需要我学习的东西还很多;3、我每天都会给自己制定工作计划，并且积极主动的去完成它。

由于大学的时候学的是法律专业，所以在工作之前我没有对房地产方面的知识进行学习。刚来到公司，我的工作的内容可谓是我知识领域的空白。为了在最短的时间内胜任我所担任的工作，我根据自身的情况，广泛学习按揭贷款的知识，并从中筛选有用信息，及时吸收消化。对于按揭知识的掌握，我经历了三个阶段：从广泛学习到有针对性的学习，从有针对性的学习到对理论知识熟练掌握，从对理论知识的熟练掌握到活学活用、举一反三。

尽管我在试用期中有很多的收获，取得了一定的成绩，但我也清楚的认识到我还存在许多不足，如：刚从学校毕业，社会经验不足;尽管掌握了按揭的知识，但还不能做到活学活用;刚接触按揭贷款、合同备案的知识，还不能站到一定的高度分析问题、解决问题，针对这些问题，我也做了分析，主要原因是我接触这方面的工作时间短、思维不系统造成的。为此我也制定了解决问题的方法：从点滴做起，从小事积累，端正学习态度，遇到问题及时解决，利用各种途径搜索有价值的信息进行学习，并理论联系实际，做到举一反三。

六、转正后工作展望

我申请成为公司的正式员工，是为了今后能更好的开展工作，为公司实现更大的价值。转正后，我的短期业务目标是：在网上合同备案系统开通五天之内完成按揭客户的合同备案，在合同备案后的15天内为我们的22位按揭客户办理好按揭，按揭客户的余款全部回款到账。

为了实现业务目标，我的工作计划如下：

1、在网上合同备案系统开通的5天之内完成按揭客户销售合同的备案。合同备案的流程在试用期初期我已掌握，只要我们网上合同备案的系统开通，我可以牺牲自己的休息时间进行加班，在当天将按揭客户的信息提交，并催促房管局合同备案的负责人审核，审核通过，我们将在第一时间进行合同打印，并通知按揭客户在两天之内来公司换签有编号的合同。另外，通过多次交往，我与市房管局合同备案的负责人建立了良好的友谊，这将有助于合同备案工作的开展。

2、在合同备案后的15天之内为按揭客户办理好按揭。现在销售部人员正在通知各自的客户准备办理按揭的资料，我的目标是在合同备案的三天之内按揭资料能全部准备齐全。我预计市区工行审核通过需要两天、市工行审核通过需要三天、房产办理抵押、评估公司出具评估报告需要两天、处理突发事件需要五天，共计十五天我们将顺利为按揭客户办理好按揭贷款，并让银行放款。

当然，转正后我也给自己制定了短期的个人目标：在转正后的45天内成为商务部政企业务主管。为了实现这一目标，我必须做到：1、做好自己的本职工作;2、与房管局备案科、抵押科、工行个贷中心的负责人搞好关系，并维持自己在他们心目中的良好印象;3、端正学习态度、工作态度，一步一个脚印的做下去，不断拓展自己的知识面和社会经验。

因为喜爱，所以坚持;因为坚持，所以喜爱。不可否认，我喜爱这份工作，也喜爱这个团队。同时，我还把北京冠智当作了自己的“家”，为了把“家”打扮的更漂亮，我有义务去努力的工作。我坚信：只有不懈努力，才能不断超越。努力改变命运!

以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

**地产员工转正述职篇三**

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了商贸城，有幸成为一份子，本着对这份工作的热爱，抱着 积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月 1日，我正式的成为一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到 ，具体的东西也 不太了解 ，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到11,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况 ，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片， 这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作， 用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

目标与计划

1，提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高

2，平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象

3，积极主动的完成公司的各项任务

4，在业务是哪个力争第一

5，加强团队协作能力，共同进步

6，优秀的执行

7，不断更新的销售技巧

以上就是我的述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找