# 最新房地产新人试用期总结报告大全

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-07

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**房地产新人试用期总结报告报告篇1**

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的开发，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。

**房地产新人试用期总结报告报告篇1**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与环境，对也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的后才知道，量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件所必不可缺的。所以，在以后中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**房地产新人试用期总结报告报告篇1**

胜利之歌已经奏响，时间的车轮推动着满载硕果的列车正开往20\_\_年那个阳光明媚、充满希望的春天，现在正是回顾过去，展望未来的日子。

我进入\_\_公司已将近两年的时间，在公司领导强有力的带领以及关心支持下，个人在\_\_年取得了不小的进步。在此，我衷心的感谢\_总对我的信任与栽培;感谢各位领导对我工程技术上的指导与

教育

;感谢所有同事对我工作上的支持与生活上的关心。我只能尽最好的工作态度、发扬学海无涯的精神，来回报大家，从而提升自身综合素质。

现将\_\_年的个人工作情况作如下总结：

　　一、\_\_年工作情况

1、深入贯彻公司各项规章制度。作为\_\_公司的一员，我为这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。工作中，我以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持塬则的情况下敢于创新，更快更好的完成工作任务。作为一名优秀员工，要以“政令通畅、纪律严明”为核心思想。按时、按量的落实领导安排的工作任务，谨记“落而不实等于没有落实的道理”。

2、工程部资料的整理工作。认真履行工程资料、收发文、行政资料的整理，努力做到条理清晰，归档有序。落实工程相关人员的联系联络工作，保证信息的通畅，为工程建设提供后勤服务。

3、售楼部与办公楼的值班工作。这虽是一个平凡的工作，但我一直全心对待。因为这不仅仅是\_总的信任，它还关乎公司财产的安全，也是公司形象的象征。

4、认真完成领导安排的其它工作。积极、主动完成领导临时安排的其它工作，时刻端正工作态度，勿以善小而不为、勿以恶小而为之。

二、工作中的不足

回想自己本年度的工作，虽有一定工作量，但是闪光点不多，许多工作还有不尽如意之处，在工作过程中，由于经验缺乏，没有整体的计划性和预见性，导致目标不明确，主次矛盾不清晰，常常是“事倍功半”，领导不满意不说，自己还一肚子憋屈。好在有公司领导的细心指导，总算没有走太多的弯路。

三、今后努力方向

“\_\_·莱茵小镇”是我发挥能力与才华的平台;是我

学习

更多专业管理知识的校园;是我体现人生精彩价值的舞台，因此我非常珍惜我的工作，重视我的每一次提升与锻炼的机会。绝不辜负公司对我的信任，要对得起皮总对我的栽培。

拥有良好的人格素质与过硬的专业素质是我做人、做事的宗旨;“先做对，再做好”是我要发扬的精神;“事实胜于雄辩”是我信奉的座右铭;缺点、弱点不少，可我一直在努力改正。我真诚的希望在今后的工作中，各位领导、同事对我多加指导、考核与批评，再次谢谢你们!

最后，在进军\_\_年的号角吹响之前，我预祝大家在新的一年里身体健康、万事如意。我们期待\_\_年\_\_公司全体员工在皮总的带领下，继续打造“莱茵小镇”精品工程，引领江南房地产潮流。

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