# 房地产试用期工作总结免费(15篇)

来源：网友投稿 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-21

*房地产试用期工作总结免费一在xx房地产工作的这段时间里，公司的同事都非常的友善，他们也帮助了我很多，如果没有他们的帮助和照顾，自己的工作也不可能开展的真的顺利，xx房地产是一个团结友爱的大集体，是一个互相帮助互相成长又会相互竞争的团体，每个...*

**房地产试用期工作总结免费一**

在xx房地产工作的这段时间里，公司的同事都非常的友善，他们也帮助了我很多，如果没有他们的帮助和照顾，自己的工作也不可能开展的真的顺利，xx房地产是一个团结友爱的大集体，是一个互相帮助互相成长又会相互竞争的团体，每个人都会在别人需要帮助的时候热情的伸出自己的援助之手，但是又都会把地方当成自己的竞争对手，在该合作的时候好好的合作，在该努力的时候又都会尽自己的权利去竞争去奋斗，所以我从自己加入到公司之后，我就被公司的这样的积极、向上的氛围给吸引了，我也更加的懂得自己要想融入这个大集体，成为这个大家庭的一员还需要自己更加的努力，公司的一切都在激励着我，这也是自己一直以来都格外的努力的原因。

在工作上面，我也尽自己的全力去帮助公司的销售找到比较有意向的顾客，也让他们能够有更多的机会去完成订单，并且也会通过自己的方法去让顾客对我们的房子产生一定的兴趣，为公司销售人员下一步的销售奠定一定的基础，更是在对于顾客的售后方面，我也会认真的对待客户的问题，尽自己的努力去帮助他们解决问题，深知顾客就是上帝这句话的.意义，所以在面对客户的时候，我也会尽可能的拿出自己的最好的一面去面对，不管是对待自己什么样的工作，都会严谨且细致的去完成，也不管自己面对的客户是什么样的，都会特别友善和平的对待客户。

这段时间不仅仅在自己的工作当中成长了很多，因为客服的工作的特殊性，我也学会了很多在人际关系的处理和相处方面的技巧和方法，哪怕自己现在所做的还远远不够，但是我始终会在工作当中一直努力，争取成为一个优秀的客服人员。

我相信自己在xx房地产当中会学到很多，也会成长很多，我也相信之后的自己一定会在工作当中更加的努力，给公司带来更多的利益，也希望公司愿意给我这样一个证明自己的机会。

**房地产试用期工作总结免费二**

三个月的试用期一晃而过，转眼间已接近尾声。在这三个月中，学到了很多以前未曾涉及的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。在此十分感谢公司的领导和同事们对我的指导、支持和帮助。在此期间，我深刻地体会到了公司的每个人踏实认真的工作态度，让我更加的告诫自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免下次再犯。所以，很快的，我就融入了信达置业这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以zui饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同事的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

记得在第一个月的时候，在我们项目的施工现场中间有一根高压电线杆，在工程部经理指导和带领下，完成了与电力公司相关人员的接洽，商量，出移除电线杆和电缆的方案，zui后按照方案的内容和步骤顺利的移除了场内的高压电线杆。在南面施工围墙砌筑位置的问题上，在南邻近的居民阻挠的情况下，坚决执行公司领导正确的指示，zui后也顺利的在原来的建筑红线的位置边上砌筑了施工围墙，解决了建设项目必须封闭施工的难题。在之后的销售楼的定位上，我不厌其烦的屡次把施工单位的放样人员请来，把销售部南侧的主楼位置的zui北段轴线和西灿轴线定位在场地上，把北立面所有的突出外立面的构件均仔细的进行查看，以便zui后确定销售楼的具体位置和主楼的准确间距。在销售楼的立面和室内平面布置上也屡次请示部门经理和公司高层，以求方案。经公司高层讨论和定夺后，我立即把决策的方案反馈给设计单位相关人员进行设计，再出蓝图。在此项工作上，由于原先销售楼的位置堆满垃圾和杂草丛生，我没有弄清该处的\'所有地下管线和准确的管线走向，导致了原先方案的更改，在此问题上，我感觉自己做得还不够仔细，但是“吃一堑，长一智”，我将积极改正，避免再犯。在施工现场的管理上，我能够预知在当前的施工工序上，如果不按照施工规范和设计图纸进行施工，会导致如何的质量通病和其他的不良后果。在4#楼塔吊基础挖土的施工上，由于塔吊基础的位置比较深，邻近场内的路面，当时天气也是雨多晴少，我建议采用钢板桩护壁，以此避免道路的塌方。在南面基坑围护压顶板混凝土的选择上，由于南面基坑围护邻近南面民房，该处应该作为此次围护施工的重点，如果该段围护和民房出现位移和沉降，这将导致南面居民的投诉和经济索赔。在压顶板混凝土材料的选择上，我坚决不同意采用自拌混凝土进行浇捣，而采用商品混凝土，因为商品混凝土能确保混凝土强度的稳定性和标号。在此段水泥搅拌桩的施工上，叮嘱监理人员加强轮流旁站值班，已确保该处的水泥搅拌桩和加固墩的水泥土强度及桩的长度等满足设计要求。为确保地下室挖土以及地下室混凝土结构的施工提供保障。在对项目施工的质量、安全、施工、进度和文明施工的管理上，在公司高层的指导下、部门经理高工的带领下和监理人员一起定期召开监理例会及其它的临时会议，分析、商讨、协调并处理施工过程中所出现的各种问题，使以后整个都市春天项目能够顺利圆满的保质、保量的完成。

在以后的工作中，我将做好以下几点来弥补工作中的不足：

一、详细做好以后的工作计划，继续加强对公司各种规章制度、iso9001质量管理体系和所属公司工程技术管理规程的学习，以便能够及时运用到项目管理中来。

二、踏实做好本职工作，在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度，更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有只有更好”。

三、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

总之，要做好一份工作，我认为zui重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。领导常宣导大家要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

**房地产试用期工作总结免费三**

自xx年成立起，在20xx年，公司变更为“上海xxx房产咨询股份有限公司”。公司起步时，业务重点在上海的浦东新区，随后顺利扩展到整个上海市，从20xx年起逐步在上海以外地区开展业务。xxx企业曾荣誉连续六年获得上海房地产服务最高奖“金桥奖”；cihaf“中国房地产优秀中介代理机构”的称号；连续四年蝉联中国房地产策划代理综合实力top10；20xx年中国杰出雇主。员工与企业文化xx的发展历史，以及中国房地产服务行业的发展历史都证明，员工队伍的发展是企业发展的根本，团队的能力是影响行业竞争格局的主要因素。

20xx年起，借助在代理行业积累的丰富项目经验和客户关系，xx开始涉足商业物业运营。这项新业务以存量房地产为核心，符合中国房地产行业发展的长期趋势，也是公司分化一手房市场风险、实现稳健发展的必要。

目前，公司已经在这个领域奠定了良好的发展基础。20xx年起，公司决定单立咨询业务，寻求这个领域的长远发展。

xxx提倡这样的企业文化：积极、尊重、坦诚、分享积极：xx相信，困难、挫折、局限，甚至冲突都只是变得更好的开始。今天的xx不仅凭借高水准的专业服务在业界赢得了良好的口碑，在建筑规划、市场调研、广告企划、前期策划、房产销售、售后服务等诸多领域也形成自己特有的风格。

我很喜欢这份工作，虽然我以前也参加过销售工作，但是在xx的这2个月来我学到了很多、同时也感悟了很多；看到xx的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪。也更加迫切的希望以一名xx正式员工的身份在这里工作去实现自己的奋斗目标，以体现自己的人生价值，并和xx一起成长。

在今后的.工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的自信心和责任心，一定能够为公司的发展尽自己的一份微薄之力。我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

在此，我提出转正申请，恳请各位领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为xx创造价值，和xx一起展望美好的未来！

即使我的申请一时还不能得到领导的批准，我也会继续努力认真工作，为自己能早日成为xx的一员而不懈努力。谢谢！

**房地产试用期工作总结免费四**

从xx月xx号进入项目部至今已经将近两个月了，在项目部我一直担任资料员岗位，在经理的关心和指导下，通过自身的努力学习，很快适应了周围的工作环境。从啥也不懂到懵懵懂懂，再到一知半解，再到基本能从容应对各项日常工作事务，我感触颇多。这段时间里我学到了很多，也认识到了自身的不足。本着对以后工作负责的态度，我在此做出以下工作总结：

1、按时上、下班，不迟到不早退，做好本职工作，爱护公司公共财产，维护公司的利益，时刻不忘自己是公司的一员，把个人得失与公司利益联系起来；正确的看待个人荣辱公司得失，在位一分钟干好60秒，做到一名公司员工应有的基本素养。

2、工作中实事求是，求真务实，不弄虚作假，欺上瞒下，不搞“面子工程”————死要面子活受罪。立足本职岗位，为公司做出最多的贡献，让个人的价值得到的体现。

3、按照经理、领导的指示做好吩咐的每一件事，大到联系合作公司，起草合同，书写公文，小到打印报表，整理环境卫生，每一件事都要当做大事，认真去做，决不能疏忽大意。

4、对项目前期资料的.收集分享整理及分类存档等工作，争取做到不错、不漏、不丢。

5、对部门每天所做的工作尽可能细地做好记录，好记性不如烂笔头，尽量做到胸中有数。

6、当遇到自己不懂、不会的问题时要不耻下问，虚心学习，努力寻求解决问题的途径。

7、当自己做错了事或忘做了事时，要勇于承担责任，绝不推诿掩饰。

8、了解集团和各公司、部门的人事、结构、职能等，处理好各部们之间、同事之间的关系，做到公私分明，不误工作。

9、了解集团、公司的未来发展趋向，不断学习，能始终适应社会，应对新的领域、新的行业、新的事物、新的工作，为公司带来朝气和活力。

在此工作期间，工作显得紧张，而又有秩序。整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不屑，极富工作热情，能够认真负责的完成领导交付的工作；并积极学习多方面的专业知识，以提高自身的综合素质，注重自身发展与进步。但同时也意识到自身存在着诸多不足：在日常工作中有时不够干练，工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和处理紧急事务的灵活性还需要更进一步的提高，在专业知识方面，还需要平时多加强专业知识的学习。但是这些不足，在以后的工作中，我会积极的做到多学、多看、多听、多问，同时做到眼勤、手勤、嘴勤、腿勤，因为我相信“勤能补拙是良训”。

借此机会，正式向公司提出转正申请，希望公司能够对我的工作态度、能力及表现，以正式员工的要求做一个全面的考量；同时也非常感谢公司对我的信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与改善。

**房地产试用期工作总结免费五**

转眼间，20xx年上半年就过去了，到xx公司工作的时间也将近5个月了，回想起在xx工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20xx年上半年过去了，下半年来临。新的半年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成领导给我们的这个工作机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的工作给我的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的`事情，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在工作还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的半年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成领导交给我们的工作任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

**房地产试用期工作总结免费六**

我是xxxx销售部的置业顾问xxxxxx，于20xx年xx月加入xxxx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xxxx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xx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：

我于20xx年xx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，让大家在娱乐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，磨炼意志，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

xxxx企业文化中企业价值观是“xxxx”，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，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xxxx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，xxxx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免费七**

成为一名房地产客服，最主要的任务和工作就是帮助公司的销售人员找到一定的有意向的顾客，并且对公司的已有的顾客的售后和一些问题的解决和帮助。自己在\_\_房地产公司工作的这段时间里，我也感到非常的开心，以至于现在自己的试用期结束了才回过神来，才感叹时间过的可真快啊。

在\_\_房地产工作的这段时间里，公司的同事都非常的友善，他们也帮助了我很多，如果没有他们的帮助和照顾，自己的工作也不可能开展的真的顺利，\_\_房地产是一个团结友爱的大集体，是一个互相帮助互相成长又会相互竞争的团体，每个人都会在别人需要帮助的时候热情的伸出自己的援助之手，但是又都会把地方当成自己的竞争对手，在该合作的时候好好的合作，在该努力的时候又都会尽自己的权利去竞争去奋斗，所以我从自己加入到公司之后，我就被公司的这样的积极、向上的氛围给吸引了，我也更加的懂得自己要想融入这个大集体，成为这个大家庭的一员还需要自己更加的努力，公司的.一切都在激励着我，这也是自己一直以来都格外的努力的原因。

在工作上面，我也尽自己的全力去帮助公司的销售找到比较有意向的顾客，也让他们能够有更多的机会去完成订单，并且也会通过自己的方法去让顾客对我们的房子产生一定的兴趣，为公司销售人员下一步的销售奠定一定的基础，更是在对于顾客的售后方面，我也会认真的对待客户的问题，尽自己的努力去帮助他们解决问题，深知顾客就是上帝这句话的意义，所以在面对客户的时候，我也会尽可能的拿出自己的最好的一面去面对，不管是对待自己什么样的工作，都会严谨且细致的去完成，也不管自己面对的客户是什么样的，都会特别友善和平的对待客户。

这段时间不仅仅在自己的工作当中成长了很多，因为客服的工作的特殊性，我也学会了很多在人际关系的处理和相处方面的技巧和方法，哪怕自己现在所做的还远远不够，但是我始终会在工作当中一直努力，争取成为一个优秀的客服人员。

我相信自己在\_\_房地产当中会学到很多，也会成长很多，我也相信之后的自己一定会在工作当中更加的努力，给公司带来更多的利益，也希望公司愿意给我这样一个证明自己的机会。

**房地产试用期工作总结免费八**

上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结下我的工作：

1.不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2.了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3.推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4.保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5.确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6.团结、协作，好的团队所必需的。

1.有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2.对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的`时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为套，总销额为万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

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。园庭，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。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x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。参观了广场，花城，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x月份的\"房展会\"，\"园看房专线车\"，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，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从x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，在新的工作阶段里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，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免费九**

试用期结束了，总感觉自己在原地踏步。主要工作大致分为两个部分：

一、xx庄园二期交房工作。

二、三期客户积累。

三、提升自身的相关学习。

具体内容如下：

二期交房总体上来说在各位领导精心的策划和准备下，完成的还是比较好的。截止到现在，未交房户数为x户，已交房x户，完成率达到了x%。本人未交房x户，已交房x户，完成率x%，x户未交房原因，均为房屋存在严重的漏水问题，客户拒绝交房，目前处于第三次维修中。

1、在销售的前期尽量做到全面的培训，包括设计、施工、销售等等各个环节。尤其是和开发商的设计、施工图纸、销售合同内容和销售说辞的统一等。

2、交房过程：

1）交房前提前做好准备工作，提前做出交房评估，对于问题客户事先做好安抚工作。

2）交房过程中，尽量避免，业务员和其他闲杂人员出现在验房过程中。

3）交房路线一定要运用技巧。

三期产品包括：独体、双拼、洋房。独体共x套，双拼x套，洋房x套。

1）熟悉三期相关资料。

2）积累客户。

截至到现在积累有效客户共x组，b级x客户，c级客户x组。

1）关于房地产策划类、营销类、管理类等。

2）相关的.软件学习。比如，photoshop、ppt等。

对于以后的计划方面：

在做好本职工作的同时，继续努力学习操盘方面的、策划方面以及技能方面的，比如学习软件cad等。

**房地产试用期工作总结免费篇十**

xxxx年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了xxxx网，无数次的发送个人简历直至xx月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往xxxx城的售楼部;这个竟是众人皆知的大楼盘，填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这xx月有余的\'工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在xx月份到xx月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，这xx月来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平，为公司的发展建设出一份力。

**房地产试用期工作总结免费篇十一**

xx年即将告一段落，回顾这x年来的工作，在公司领导的正确领导下，在部门领导的大力支持与关心下，我本着认真负责、不断学习的工作态度，严格遵守公司的各项规章制度，以最快、最好的工作质量完成本职工作，现将x年来的工作情况总结如下：

在xx年的工作中，作为财务部的一员，我主要负责销售收款和数据录入及统计核对工作，面对繁杂琐碎的大量日常性工作，自我强化认真负责的工作态度和为客户服务的工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求准确、及时，避免疏漏和差错。

一、认真做好基础的销售收款和退款工作。作为财务部派驻在销售部的收款员，面对客户收取房款和退款是我最为基本的工作职责。这一工作看似简单，实则需要以及其认真和细致耐心的工作态度去面对，需要时时刻刻坚守在工作岗位。因为这可以说是公司整体工作的重中之重，关系到公司最为基本的利益，如果发生差错将对公司的利益造成极大的.损失;同时作为公司的一员在面对客户的时候也要求必须认真确、毫无差错的完成收款工作，始终强化为客户服务的工作态度。

二、及时准确的做好销售回款和客户资料的录入、统计及核对工作。销售收款环节结束后，还需要对当天的收款情况和银行

发放的按揭客户的按揭贷款做好录入和整理，需要了解并掌握客户购房合同的签订情况，以便全面把握公司销售收款的整体状况，及时准确的按月、季度、年度编制领导需要的各项报表，以便领导及时了解和掌握公司的销售收款情况，布置安排其他工作的开展和落实。另外，定期和销售部进行销售收款的核对工作，确保没有一丝一毫的差错和遗漏，并对到期未收回的销售款项进行催收工作，确保公司的利益不受损失。

三、积极配合其他同事完成对业主交房时天然气、维修基金的代收代缴工作。年初、由于国家xx新政策的出台，使得公司维修基金代收代缴工作必须抢时抢点的提前完成，为了不给公司造成损失，在公司和部门领导班子的迅速决策之下，我和其他同事一起加班加点、在保证准确无误的前提下，迅速的完成了维修基金的录入、提交、缴纳工作，保证了公司的利益最大化。

四、协助其他同事完成润祥小区经济适用房的收款工作，虽然这项工作不属于我的职责范围，但是由于情况特殊，需要我协助其他同事完成，我仍然以认真的工作态度，细致的做好收款和数据录入以及资料交接工作。

过去的一年时间里，还要感谢领导对我工作的大力支持和对我个人的热心关怀，督促我不断提高业务知识和工作技能，让我感受到公司集体对我个人成长的帮助和给予我的温暖。

综上所述，虽然自己尽职尽责、尽自己最大努力做了很多事

情，但由于缺乏经验、很多方面考虑的不够周全，因而还是有不够完美的地方。在今后的工作中我一定吸取这一年来的经验教训，继续以认真负责的工作态度，力求以更饱满的工作精神，把工作完成的更快、更好、更有效率。同时不断学习和进步，更加充实自己的业务知识和工作技能，以便为明年的结算工作打好基础、做好准备。

**房地产试用期工作总结免费篇十二**

刚从大学毕业，学的是销售专业，然而对于销售工作，自己却还是一名销售新人。现在回忆起来，那时候刚进入房地产销售部的时候，自己什么都不会，现在都觉得还有些好笑，不过，经过这段宝贵的磨练时期，现在的我已经完全能够负责起很多工作的实施，相对之前有了很大的进步。下面，是个人对上级领导写的。

工作内容如下：

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。

园庭，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。

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。参观了广场，花城，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，

试用期参加了九月份的“房展会”，“园国庆看房专线车”，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。

经过这段时间的不断学习，不断积累经验，自己对所负责的工作已经有了相当的了解，但我知道这些还不够，还需要不断地向同事和领导学习，加强自己的专业技能，提升自己的专业素质，使得自己做事的效率更高。在此，感谢公司的照顾，感谢同事和领导的提携和帮助。

**房地产试用期工作总结免费篇十三**

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，要紧负责营销策划方面的工作。

这些工作要紧包括：

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，寻出客户最关怀的咨询题。

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，以便为今后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依照实际事情提出修改意见供领导参考，并且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、依照实际事情，对重要咨询题多想方法，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，将周销售事情整理好，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事情上报领导

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事情，了解市场上竞争对手的事情和动向。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，工作办法。

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，我经过实践学到了许多房地产的相关知识，经过别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，自己经验依然相对欠缺的，需要别断的学习和磨练。所以，在新的一年里，我希翼经过到销售第一线的别断学习和实践，在现场别断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一具更高的高度，为公司多做贡献。

**房地产试用期工作总结免费篇十四**

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。

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。

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。

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。

**房地产试用期工作总结免费篇十五**

来到我们房地产公司工作也已经有一段时间了，在这试用期间，我配合销售人员做好了助理的工作，积极的为他们准备材料，提供帮助，销售主管吩咐的事情，我也是积极的做好，现在就我这销售助理试用期的工作是总结如下：

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。

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，我也是能较好的完成，如果遇到不懂的问题，或者不会做的事情，我也是会问同事和主管，积极的寻求帮助，避免自己不会，耽搁了做事情。

当然，在日常的工作和学习中，我也是发现自己有一些不足需要持续的改进，像对房地产的行业还是了解不足，很多专业性的东西并不是特别的懂，同时在工作中，有时候工作的效率不是特别的高，除了我不是太熟练之外，也是我对工作的一些事情了解不够，而且虽然我也在不断的学习，不断的提高，但我的学习速度还是较慢的，还需要继续的努力和改进。

在今后的工作当中，我要继续的学习，提升自己的工作效率，让自己更快的融入到房地产的销售工作当中去，并且继续学习销售的技巧，希望自己以后也能做销售的工作。

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