# 【房地产销售试用期转正工作总结】房地产销售试用期工作总结三篇

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-03-06

*试用期是指包括在劳动合同期限内，用人单位对劳动者是否合格进行考核，劳动者对用人单位是否符合自己要求也进行考核的期限，这是一种双方双向选择的表现。今天为大家精心准备了房地产销售试用期工作总结，希望对大家有所帮助!　　 房地产销售试用期工作总结...*

试用期是指包括在劳动合同期限内，用人单位对劳动者是否合格进行考核，劳动者对用人单位是否符合自己要求也进行考核的期限，这是一种双方双向选择的表现。今天为大家精心准备了房地产销售试用期工作总结，希望对大家有所帮助!

**房地产销售试用期工作总结一篇**

　　20xx对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20xx年的各个项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20xx年主要完成工作汇报如下：

>　　一、20xx年度个人完成的主要工作

　　根据20xx年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电：

　　1、完成xx项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴纳。

　　2、完成xx项目正式用电方案取得。

　　3、完成xx项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

　　4、完成xx项目临电通电及后期增容迁改等手续。

　　(1)完成xx项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。(移交项目部，具体进场施工时间根据现场施工进度决定)

　　(2)完成xx项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。(因项目现场不具备天然气施工条件，具体进场时间由项目部沟通)规划审查、消防、人防：

　　1、完成xx、xx项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。

　　2、完成xx项目地形图购买及红线图绘制。配合部门及其它部门：

　　(1)配合完成x项目在市立项及相关审批手续的办理。

　　(2)配合完成xx、xx项目国有土地证的取得。

　　(3)配合完成xx、xx、沣xx项目防雷检测相关手续办理。

　　(4)配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。

　　3、配合财务部完成全年相关融资手续办理。

>　　二、20xx年度个人在业务技能提升方面的得与失

　　回顾项目报建过程，其间手续繁多多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，只有这样，才能高效快捷的完成工作任务。当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。20XX年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

　　1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己的工作更上一个台阶。

　　2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳。

　　3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

　　4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年x月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经过公司领导商议，决定在x月x前必须完成xx项目规划审查，接到任务后，在部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，专人专项，客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节约成本约xx万元。

>　　三、对部门管理方面的意见和建议

　　1、建议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房地产信息。

　　2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

　　3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

>　　四、对公司管理方面的意见和建议

　　需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

>　　五、个人20xx年个人工作计划

　　1、配合本部门完成的xx、xx、xx等项目交付计划，安排每一步的工作。在公司交付计划确定后，及时编排项目竣工验收的计划，并按计划实施，确保项目如期交付使用。

　　2、配合本部门完成年度计划，办理各个项目交付所需的水、暖、电、天然气等市政配套手续的办理。及早进行市政工程所需的相关工作，并及时报批报验。

　　3、配合本部门完成公司在建项目xx、xx、xx等项目土地证的办理及取得。

　　4、配合本部门完成公司新建项目xxx等项目前期报批手续办理，提高报批效率，为公司第一个商品房销售创造一个便利条件。

**房地产销售试用期工作总结二篇**

　　首先，感谢公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自我、实现自我价值的平台。自20xx年x月加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对我的岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

　　销售工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“销售人”要有正直的品德、职业良心和道德。房产销售工作是有着崇高理想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的理想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

　　在三个月任职期间，作了如下工作：

　　1、按照制度办事，以身作则身体力行，带领一班人做好工作，有计划有步骤落实各项工作目标;

　　2、培训队伍使技能有所提高，在职工中建立信任和彼此信任，使逐步成为团结、沟通、协作和信任的高效队伍;

　　3、完成了各个房地产项目的销售业绩。

　　4、集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标。

　　今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平;

　　遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益取得好的收益;在工作中，无论对待顾客或同事都要做到细心、耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最后，我将不懈的努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。更好的服务于公司、服务于客户、服务于员工。

**房地产销售试用期工作总结三篇**

　　试用期即将结束，我进入XX房地产公司销售部工作也将近三个月。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。

　　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。

　　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。

　　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“xx房展会”，“XX园看房专线车”，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x月进入公司开始，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。

　　近三个月的工作中，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，在以后的工作里，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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！