# 房地产新员工试用期工作总结

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-05-02

*工作总结(JobSummary/WorkSummary)是年终总结、半年总结和季度总结最为常见和有用。就其内容而言，工作总结是对一段时间的工作进行全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析结果的不足，从而获得引以为戒的经验。下面是本站分...*

工作总结(JobSummary/WorkSummary)是年终总结、半年总结和季度总结最为常见和有用。就其内容而言，工作总结是对一段时间的工作进行全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析结果的不足，从而获得引以为戒的经验。下面是本站分享的房地产新员工试用期工作总结，希望对大家有所帮助！[\_TAG\_h2]　　房地产新员工试用期工作总结

　　一次偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一员，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习态度，有心做好每一件事。

　　今年的x月x日，我正式成为xx的招商代表，现在已经半年了。这半年来，我学到了很多东西，现在总结了这几个月试用期的工作。

　　第一次接触商业地产，对具体的东西不太了解。以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的了解。xx之后，我对商业地产有了更好的了解。在实战工作中，我不断追求新的目标。以前觉得卖房子，不就是等客服上门，来了才知道不是我想的那样。商业地产必须主动寻找目标客户。

　　x月底，公司安排我们去xx城学习。我们意识到作为一名投资者的辛苦。虽然工作很忙，但整个团队充满激情。他们每天工作到11点和12点。当他们回来时，他们必须写一份报告。当他们回家时，他们已经1点了。第二天，他们仍然精神饱满地工作。我们xx团队刚刚过去，不适应xx的气候。xx的天气只是那几天又热又闷。我们xx的x月，还是春暖花开。我们都带了几套春装。以前才知道应该穿夏装。因为不适应气候，我们热得喘不过气来。xx的天气又干燥了，我们的身体可以脱皮。虽然不适应，但还是坚持下来了。等到xx城预售卡的那天，我们看到了希望。

　　x月，我们的主要工作是前期的铺垫工作，进行市场调查，调查新xx市场的租金，由商家经营。

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。

　　x月我们陆续走访了xx的各大市场，xx建材城，xx，xx汽配城，以及各大家居市场，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。

　　x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。

**房地产新员工试用期工作总结**

      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。

**房地产新员工试用期工作总结**

　  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

>　　二、个人对企业文化的认知

　　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，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。

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！