

2023年房产经纪人年度总结精致(优秀8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房产经纪人年度总结精致大全篇一

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年中，蓦然回首已入司已半年，在这大半年的时光中我透过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。

今7月将至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目标，理清思路，特对自我这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

进入xx房产的半年来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能！

今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小。

鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，

我也很荣幸的成为xx房产的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放下我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时光里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自我职责的重大。

因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自我的本职工作，促使我务必提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。平时还要持续一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质。特别是在和客户及房东的沟通上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

1、思想上用心进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够持续一颗用心向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应潜力强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规制度！

3、心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够持续一颗用心向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控潜力差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自我比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时光得不到合理安排。

4、做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈单潜力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、做单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时光阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、摆正思想，持续一颗用心上进心，以良好的精神面貌和用心的心态投入到下步工作中！

7、望公司加强相关专业培训，使我们的综合潜力和素质得到全面提高！

8、期望在工作中好的方面给予持续，不足之处在下不工作加予克服及改善！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

房产经纪人年度总结精致大全篇二

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。

今新年刚至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

进入xx房产的半年来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能！

今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销

售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。

鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为xx房产的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自己的本职工作，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。

平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在和客户及房东的沟通上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，

平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规制度！

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1. 工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2. 思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3. 工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。作为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4. 做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交！

5. 平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6. 平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!
7. 谈单能力还有待提高及增强, 逼定存在优柔寡断!
1. 完善的工作计划及个人目标, 并严格落实及执行!
2. 对客户间的交流并学习新的知识, 掌握新的方法!
3. 做单注重质与量的双管齐下, 约客跟进及时及做好客户分类!
4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍, 及其它相关销售知识, 提高自己素质!
5. 日常工作中发现问题及时反映, 并及时得以有效解决!
6. 正思想, 保持一颗积极上进心, 以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!
7. 望公司加强相关专业培训, 使我们的综合能力和素质得到全面提高!
8. 希望在工作中好的方面给予保持, 不足之处在下不工作加予克服及改进!

以上是我入司以来的工作总结, 不足之处恳请批评指正, 从而更好的成长进步!

新的一年开始了, 针对行业特点、现状, 结合我对半年来对“房产销售”的理解和感悟, 特对年工作制定以下工作计划。

希望在年至少完成销售指标十万元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。众所周知, 现代房产销售的竞争, 就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务,

而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对房子感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等了如指掌。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

以上，是我对年个人工作计划的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到领导正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

房产经纪人年度总结精致大全篇三

前天，我有幸参加了优秀xxx员方工先进事迹报告会。他始终

以一名xxx员的标准严格要求着自己，他以身作则，清正廉洁，在检察战线上工作了二十多个年头从未判过一例错案……。这短短两个多小时的报告会，给我上了一堂深刻的党课。

通过听取报告，我对党“为人民服务”的宗旨有了新的理解。正如方工所说的“当一名xxx员，首先要做一个好人，是要全心全意为人民服务，而不是贪图享乐□xxx员的光荣是与责任、奉献紧密联系在一起。”我清醒的认识到□xxx员的称号之所以光荣，是因为党员是以全心全意为人民服务为宗旨的，能够为国家和人民的利益不惜牺牲个人的一切。

我作为一名入党积极分子，必须重视对自己的世界观、人生观的学习和改造。把全心全意为人民服务作为我在生活上、学习上、工作上的行动指南，贯穿我的一生。我要从小事、从身边的事做起。

首先，要加强理论学习。认真学习马克思主义理论。一个人入党的动机是不是正确，往往同他对xxx主义事业和无产阶级政党的认识正确不正确、深刻不深刻有直接关系。马克思主义理论特别是马克思主义的党建理论，科学地阐述了上述问题，只有认真学习这些理论，才能对这些问题有更加明确和深刻的认识。

第二、要坚定xxx主义信念，不断增强克服困难的信心和能力。人们的正确认识，要经过实践认识再实践再认识的过程，并不断循环往复，才能获得。要通过投身于建设有中国特色社会主义伟大事业的实践活动，来加深对党和xxx主义事业的认识，端正入党动机。

第三、要通过学习优秀党员的模范事迹，来增强自己对党的感情，激励自己不断进步。以吃苦在前、享受在后的实际行动，来贯彻全心全意为人民服务的宗旨。

第四、贵在坚持。要谨记组织上入党是一生一次，思想上入党是一生一世。毛泽东同志说过：“有许xxx员没有完全入党，思想上没有入党的人，头脑里还装着许多剥削阶级的脏东西，根本不知道什么是无产阶级思想，什么是xxx主义，什么是党。”我们应引以为戒，不论组织上是否入党，都应做到先在思想上入党，要注意长期进行自我检查。

我将对照党员的标准找出自己的差距，以高度的自觉性，正确的认识自己，严于剖析自己，坚定信心，执着追求，使自己更快的进步，早日成为一名合格的xxx员。

房产经纪人年度总结精致大全篇四

今年，经党组织批准，我成为了一位光荣的中共预备党员。在之后的这段时间里，我继续坚持着对党的深入学习，并在党的关怀和支部党员的带动下，在思想上不断地去提高，在学习生活中不断地努力去实践，并在学习和实践的过程中实现了自我的提升。以下是我在这一季度的学习中思想、学习、工作和生活方面的思想汇报。

一、在思想政治方面

我个人觉得在正式加入党组织之前，我要锻炼自己，提高自己的党性修养，使自己达到一名优秀党员的标准。在这段时间里，我明确了作为一位中共预备党员，必须把实现共产主义的远大理想与学习、工作的实际紧密结合起来。作为一位预备党员，要有远大的理想，要有为共产主义奋斗毕生的信念，并且要加强党性修养的学习，不断地锻炼与提高自己。通过学习，我明白了党性修养是共产党员通过党组织的帮助、教育和自己的不断学习，在政治、思想、道德品质和知识技能方面，按照党性原则进行的自我教育、自我锻炼、自我改造和自我完善。党性修养是一个不断提高的过程，要用先进的思想来武装自己，并积极地投身于实践中去，在理论学习与努力实践中提升自己的，同时要培养对党的深厚感情，真

正做到全心全意为人民服务，不断加强党性修养，争做合格党员。

二、在学习方面

作为一名大学生，首要任务当然是学习，理应不断加强学习，提升专业素质和综合能力。在这三年的学习中，我一直认真刻苦，勤于练习，勤于思考，不断的深入学习理论知识，并勇于实践，注重拓展，不断提升专业素养，并培养综合实践能力。通过学习与实践，对自己的专业有了较为深入的了解，并基本掌握本专业基础理论和实践技能，而且在上一学年的专业技能大赛中，荣获了一等奖。在接下来的时间里，我将继续深入对专业的学习，并且广泛涉阅，尝试学习专业之外的知识，扩大自己的视野与知识面，这将有利于自己研究生阶段的学习与未来的发展。

三、在生活与工作方面

作为我班的组织委员，本着为同学们服务的宗旨，本着认真负责的态度，积极开展团组织生活与团日活动，努力完善班级制度的建设，并积极配合其他班委的工作，尽心尽力为同学们服务。在工作中的付出与锻炼，让我更加理解我党以“全心全意为人民服务”为宗旨的意义，也将更加努力的锻炼自我，积极向党组织学习，更多的为他们考虑，真心的为同学们服务，使自己的青春多一份奉献的价值。

以上是我在思想、工作、学习及生活方面的近期动态，虽然现在的自己在各方面都有所提高，但是还有很多不足与缺点，还需要在实践中不断检验自己、磨练自己，将继续深入学习党的思想精髓，并及时向党组织汇报自己的思想状况，时刻接受着党的考验，不断提高自己的党性修养和综合能力，不断向党组织靠拢，争取早日转正，成为一名光荣的中国共产党党员。

请党组织继续考察我!

此致

敬礼!

汇报人: ____

20__年__月__日

房产经纪人年度总结精致大全篇五

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活!回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就!出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

20xx年6月至今一直在xxxx从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为17年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结：

首先是业绩方面：从18年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低

任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们xxx店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点一容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，

做好明年的租赁工作。特别是我们xxx店，离xxxx基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

20xx年工作计划

第一，做好业绩。我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高50%-100%。年初受政策等各种因素影响了我们二手房的业绩但我们要利用澳帆赛来弥补这一缺陷。

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识，积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导们的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

房产经纪人年度总结精致大全篇六

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

20xx年6月至今一直在从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为07年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的！相信自己我是最棒的。

工作总结：用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

首先是业绩方面：工作这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们x店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点一容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是*部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的

上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们x店，离基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

房产经纪人年度总结精致大全篇七

首先非常感谢公司领导，能给我这样一个机会，到大连好旺角房屋经济有限公司这个大家庭中与大家共事。

从20xx年6月22进入公司见习，到现在已有一周。这期间我在骏腾2组进行学习实习工作，由王店长对我进行公司情况的介绍和房地产经纪人业务培训。回顾这段时间的工作，我真切体会到了什么是学习、成长的快乐，体会到了公司内部团结互助的良好工作氛围。下面就我在公司的工作、学习情况做一汇报。

进入公司后我首先感受到的是本公司浓厚的文化氛围。我们的经营理念是“正心诚意，修齐治平”，我们的起立宗旨是“安全，快捷，专业”，我们的核心价值观是“客户至上，激情乐观，学习创新，团结协作，分享供应，科学管理，高

效执行”，我们的用人理念是“以德为先，注重才华”。这一条条凝聚着智慧的公司理念，无一不深刻印在我心中，在以后的工作中将成为指引我工作的航标。

其次是学习了公司的一些规章制度，还有作为一名房地产经纪人的衣着谈吐礼仪等基本知识。公司制定的各项规章制度，十分人性化，奖罚分明，具有很明显的员工激励机制，同时能坚持不断的培养和发现新“人才”，提供更多的发展机会，满足员工不断的成长感和成就感，给员工更大更好的发展空间。在外表方面，作为一名房地产经纪人，衣着必须整齐得体，穿着衬衣、领带，忌穿黑裤白袜，给客户留下好的第一印象，言谈举止应该符合经纪人的身份，符合自己是为客户服务的宗旨，全心全意，实心实意。

最后也是最主要的实习工作就是对房地产经纪人业务的学习。在王店长和各位同事时帮助带动下，我的成长很快，对经纪人业务基本知识有了一定的掌握。王店长在怎样做一名合格的房地产经纪人、如何拥有房源、怎样推销房子等方面，给我进行了深刻讲解。例如如何拥有房源?如何在工作中卖出房子?概要的说勤奋最重要。想拥有好房源，就要多跑小区，打电话扫业卖房信息，在小区公示牌上贴自己的广告宣传单，和小区保安沟通，询问是否有业主卖方的需要;上网或者看报查询，只要一看到有卖方信息就立即联系业主，确认房源;在小区外围多看小广告，很多业主都是自己贴小广告在外面;利用同行的朋友套取房源;利用房产中介软件搜索，每天可获取几十万条房产信息;门店接待客户等。想要能卖掉房子，就必须熟悉楼盘的销售技巧，要懂得谈判技巧，对楼盘价格，楼盘户型，楼盘的优缺点，附近楼盘的商圈、环境都要了如指掌，才能完美的完成这份工作。

以上是这周我在公司学习工作的一点学习经历和心得体会。再次感谢公司能提供我这个职位，感谢领导、同事对我的帮助和指导，能让我在短短的一周有了很大的进步，让我尽快起来，能尽快为公司的发展尽自己的一份力。

房产经纪人年度总结精致大全篇八

您好!我是房产部的haoword[]最近我一直在想在公司二年里做了些什么，得到了什么，我发现付出跟收获相差巨大，让我萌生了辞职的想法。对外别人都认为我们房产经纪人收入很高，可是事实事与愿违，特别是我们公司近期几个楼盘销售不是很理想，让我对这份工作更没有了信心，递交辞职信成了迟早的事情。

我的工作：

(2)陪伴客户查看房屋，测算购房费用等；

(4)申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。

我的收入：底薪+提成

因为楼市问题，再加上自身的原因，导致我的提成很少，我在想我不适合做这份工作，希望经理能够批准我的辞职申请。最后，祝愿公司能够从困境中走出来，再创佳绩。

此致

敬礼!