

最新房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结(优秀7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结篇一

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，我都将以最饱满的热情，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，最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，最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最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，以便最后确定售楼的具体位置和主楼的准确间距。在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，以求最佳方案。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，导致了原先最佳方案的更改，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“没有最好只有更好”。

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，我认为最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：认真做好自己的本职工作。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。

房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结篇二

时光飞逝，又到年关时，精彩的今年即将就要过去了，这是一个忙碌而充满回忆的年头，无论是世博生态城的装修还是xx的房交会，都让人回想起时就有许多感慨，在这忙碌而充实的一年里，让我学到了很多宝贵的经验。

在公司我担任的职位是执行部主观，这一年里由我负责的主要项目就是世博生态城的两栋样板房的装修。由于我们广告公司的很多工作都需要多个部门一起协助完成，因此，在负责世博生态城样板房装修之外我还协助其他部门完成了很多零散的工作。例如在10月份xx房交会的时候，我就协助制作部完成了站台的设计、布置和搭建。由于我有驾驶证，所以很多时候我更在是充当了驾驶员的角色，这样一来我所驾驶

的车辆维护工作也由我来担任。我很高兴，在这一年快要结束的时候，我主要负责的世博生态城的样板房装修工作已经顺利的完成了。而我们这一组的成员也经受住了磨炼和考验，逐步成长起来。

作为执行部主管，所有的事情就必须落实在实际的工作中，可以说在这个职位，只有付出的努力才会得到认同。在这一年里，凡事我都脚踏实地地去做，不弛于空想，不骛于虚声，认认真真做好每件事，尊重领导，同事，用户，始终以一个执行部主管的身份来严格要求自己。作为主管，在处处以身作则的同时，时刻注意处理好班组成员之间以及班组成员与施工人员以及其他部门的关系，尽力使他们的个人能力做到到限度的发挥，让他们团结起来为公司尽心尽力。在工作中，能够及时迅速地分配工程里的具体事项，协调人手，联系人员，分配物资，使工程都能顺利保质地完成。

在这一年里，我细心处理工作中的每一件事，告诫自己不能粗枝大叶。因此，我常常牢记六个字：细节决定成败，每一个小细节都有可能影响最后的成功，所以，我在做每一件事时都会细心、耐心、专心。我觉得我们应该把自己所在岗位的每一件小事做好、做到位，接了手的事必须按时、按标准完成，不能完成没有任何解释的理由；已做完的事情，自己要检查认定完全没有错误再上报，不要等检查出了破绽或漏洞再辩解。只有注重细节，把小事做细了，这样工作效率自然就提高了。我所负责的世博生态城的样板间装修，所有样板间的装饰品都是我亲自去上海采购回来的，每一件不起眼的饰品都是经过对房间的实际考虑来选择的。在昆明房交会的时候，虽然我是主管，但是布置会场那天我和其他组员一起拉条幅、贴招贴、摆桌椅等，这些虽然看起来都是很琐碎做到不值做到一提，但是我却认为这些细节非常重要，这也一直是我要求自己的准则。

当然，总结今年一年的表现，也要看到自身的很多不足之处，有时候性子比较急，工作方法比较简单，思考问题处理事情

不够周全。今后要努力完善自己，使自己能够更能胜任管理岗位的工作，管理好小组人员和施工队伍，发挥各支队伍的特点，提高外包队的素质，多做精品工程，为公司的发展做出更大的贡献。

今年很快就要接近尾声，在作此总结的同时，我给自己提出了更高的要求：在今后的工作中，我要更加努力勤奋，不怕苦，不怕累，细心做好工作中的每一件小事，同时，一如既往地对自身素质高标准、严要求，努力学习新的知识，不断更新思想观念，在工作中积极进取、开拓创新，把学习到的知识和理念落实到实际工作中，通过自身的努力，为部门，为公司贡献出自己的一份力量。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为销售奠定了基础，最后完成合同额的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中做到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

公司与其他公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显做到繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相做到益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结篇三

201*年*月*日，是我加入*公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入*公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢*董事长、总经理、副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

- 1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我*公司有了更深刻和完整的认识。*公司深厚的历史

底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。*总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨10万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团110万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在*总的帮助下，与化三院负责(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有(产品)系统，我们将可以作三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司10万吨苯加氢项目(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向技术总经理，技术部部长，电气工程师学习苯加氢(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计

单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

- 1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。
- 2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。
- 3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。
- 4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结篇四

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了，集团，成为了一名置业顾问。说到xx集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣

幸自我能加入我们销售代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定。
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容应对。

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系

现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结篇五

通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。

期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司管理咨询建设项目建议书》《xx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。

从自身角度考虑，一要改变思想，采取空杯理论的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓：一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。

作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充满信心！

时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

在9月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：我对这一

文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的xx人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其

次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结篇六

随着x月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对x月分工作制定以下工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1、全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

2、根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。

3、锁定有意向客户30家。

4、力争完成销售指标

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，在客户对我们的“产品”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。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

房地产试用期工作报告 房地产试用期工作总结篇七

- 1、房地产开发投资
- 2、商品住房销售
- 3、商品住房价格趋势
- 4、房屋交易
- 5、产权产籍管理

（一）房地产行业管理水平稳步提升

1、房地产开发市场更趋规范和稳定。今年以来，为规范市场行为，促进市场健康发展，我局在深入贯彻国家一系列宏观调控政策的前提下，认真落实我县住房建设规划和年度计划，采取积极有效的措施，抓住房地产市场回暖时机，强化市场管理职能，稳定住房价格，鼓励普通住房消费，推进住房供应结构调整，引导开发中小户型、中低价位普通商品房，加快发展二手房市场和住房租赁市场，满足多层次住房需求。同时，加大执法力度，重点加强对商品房预售许可、商品房销售管理，落实动态巡查监管责任制，建立健全长效机制，进一步规范我县房地产市场秩序，使我县房地产市场朝良性健康方向发展。

2、物业管理工作全面开展。为规范和培育物业管理市场，全面提升我县物业管理水平，我们依据《物业管理条例》等相关法规，在认真学习理解的基础上，积极做好物业管理工作。一是积极做好小区业主成立业主委员会工作的指导与备案登记工作。通过深入宣传，物业管理逐步被广大群众所接受，业主们维权意识不断得到增强，但由于目前物业管理还属于起步阶段，大多数业主对相关的法律法规了解不够，缺乏一定的认识，所以在维权过程中难免存在盲区和误区。对此，

我们及时调整工作思路，对成立业主委员会程序上有问题苗头的小区主动介入，积极给予指导和帮助。二是加强对区内物业公司的管理，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾纠纷。我们依据相关法规，在加强对物业管理企业督促指导的同时，积极协调业主与物业管理公司之间的矛盾，并通过组织召开协调会等形式直接参与了多次物业管理纠纷矛盾调解协调，为促进物业管理进一步走向规范发挥了积极作用。

3、房屋拆迁工作有力推进。在拆迁管理工作中，我局坚持做到依法行政、严格程序，强化监管，维护当事人的合法权益，使拆迁工作做到有理、有力，措施落实到位；同时，积极响应县委、县政府号召，维护城市建设和经济发展大局，发挥攻坚克难的拼搏精神，抽调精干人员，经常放弃节假日，加班加点，不分昼夜，有效保障了县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工，半年来，未发生一起因拆迁导致上访和安全事故，圆满完成县政府下达的房屋拆迁任务。

4、产权、交易管理不断完善。房地产交易活动直接关系到群众的根本利益。我们一是简化办事程序，提高办事效率，对房屋产权登记、抵押、测绘、办证等业务实行一站式办理，努力实现客户服务的零缺陷，办事流程的零阻碍，大大缩短了办证时间，此举获得群众广泛好评；二是优化发展环境，服务经济建设大局。我局在县行政服务中心配备了2名业务骨干，设立“房管窗口”，高效为企业提供优质的办证服务。今年以来，“交易发证窗口”工作人员主动多次上门为各类企业服务，办理相关权证，树立了良好的窗口服务形象；三是交易发证大厅工作人员为帮助解决年老体弱、身体残疾的客户不能到场签字办理产权手续的困难，先后10余次主动上门服务，为客户排忧解难；经常放弃节假日，多次为在外创业返乡的客户办理房产交易，满足了客户返乡创业的迫切需求，良好的服务得到了办事群众和企业的高度赞誉。

（二）廉租住房建设和古镇保护与开发等城镇化建设重点工程顺利推进作一完成，即可开工建设。二是全面启动廉租住

房保障工作。规范和完善城市最低收入和低收入家庭住房需求档案，对申请廉租房家庭进行登记造册，实行一户一档，为下一步廉租住房政策的实施提供基础依据，科学合理，确定享受对象。新增廉租住房及20xx年新建廉租住房项目建成后，将向低收入住房困难家庭提供538套廉租住房，实物配租在我县尚属首次，可以说领导重视、社会关注、百姓关心。这是今年房管工作的重点和难点，我们一定要下决心把工作的难点变成工作的亮点。一是为保障低收入家庭的基本住房需求，完善我县廉租住房制度，协助县政府出台了《铅山县城镇廉租住房管理实施办法》和《铅山县廉租住房实物配租实施细则》两个规范性文件；二是进一步加大宣传力度，努力营造良好的住房保障工作氛围；三是主动接受各级人大、政协以及社会各界的监督，实施“阳光配租”。必须创新保障思路、不拘一格、想尽办法地将廉租住房优惠政策落实到百姓身上，切实解决好低收入者的住房难问题，让老百姓享受到发展带来的实惠。

一、开发第二”的原则，整体延续河口古镇历史文化传统的发展脉络、保持历史文化名镇景观风貌，突出体现河口古镇历史文化特征，充分发掘河口古镇历史文化资源，发展城市文化博览和观光功能，结合棚户区改造，提高铅山城市综合品质，促进铅山县经济、社会、文化的整体协调发展。《河口历史文化名镇保护规划》力争6月底通过专家评审，并经同级人大审议通过。7月份可以制定出《古镇保护与开发重点项目修建方案》，使古镇的保护利用有章可循，确保保护开发工作走向科学发展的轨道。

（三）思想和制度建设工作的逐步提高

二、五学习日组织全体干部职工集中进行学习，着力提高党员、干部的政治理论素质。年初，在全局上下开展了“内强素质、外树形象、换位思考”解放思想大讨论活动，突出规范管理、强化服务、树立形象三个工作重点，努力创建“团结协作、爱岗敬业、关注民生、高效廉洁”的房管新形象。

2、积极开展“

创先争优”活动。按照县委的安排和部署，我局积极行动起来，在全系统基层党组织和党员中深入开展创先争优活动。通过第一阶段的学习，我们充分认识到创先争优活动是学习实践科学发展观活动的延展和深化，是夯实科学发展坚实基础的重大举措。我们将通过活动的深入开展，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先进性和模范性。

3、坚持抓干部队伍，着力提高干部职工的服务水平。

为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，改变机关工作作风，我们在全局深入开展了“创业服务年”活动。在总结以往“机关效能年”活动完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了具有较强操作性的实施方案，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。在执行过程中，我们从领导带头做起，铁面无私，一抓到底。取得了良好效果。自开展“创业服务年”活动以来，进一步转变了行业作风，彻底转变了“门难进、脸难看、话难听、事难办”的衙门作风，坚决杜绝了“吃、拿、卡、要、报”和“冷、硬、推、顶、拖”等不良行为的发生。持证上岗，使用文明用语，针对群众和客户的难点、热点问题，不断提升服务层次和水平。今年我局充分利用大门楼梯通道显目位置，重新规范的制作了本部门的办事流程、服务承诺、工作职责，让前来办事企业和群众一目了然，心中有数。我们还统一制作了全县开发规模较大的精品楼盘效果图粘贴在我局通道两旁，为房地产开发企业的发展起到了很好的推介作用。房地产管理工作做到了从被动服务到主动服务，从一般性服务到优质高效服务、从单一服务全方位综合服务的转变。

4、严格执行廉洁从政的有关规定，提高拒腐防变的能力。今年以来，我局及时召开会议传达学习中央、省、市、县一系

列关于党风廉政建设的会议和文件精神，并结合实际认真抓好党风廉政建设工作落实。一是切实抓好经常性的党风廉政教育。我局党总支重点把学习《廉政准则》纳入党支部日常学习内容，组织党员干部职工认真学习理解《廉政准则》的指导思想、基本精神、主要内容和具体要求。通过召开学习交流、座谈会等形式，不断将学习宣传《廉政准则》活动引向深入。通过学习，使党员干部职工切实增强廉洁从政意识，讲党性、重品行、作表率，永葆先进性。二是建立了各项行之有效的规章制度。局党总支坚持对党员干部进行党风廉政责任制考核、评定工作。通过建立制度和长期的教育，使广大党员干部在思想上警钟长鸣，切切实实地把好廉洁自律关，提高了自身拒腐防变的能力。

(四) 信访稳定、平安创建、法治建设、公益事业等工作

我局高度重视信访稳定、平安创建、法治建设工作，作为一项重要工作长抓不懈，成立了专门组织，加强领导，制定了实施方案，狠抓落实。一是强化安全防范措施，提高安全意识，认真做好创建的各项工作的，全力打造平安单位；二贯彻落实信访条例，及时调解、化解各种纠纷、矛盾，做到了有人管事、有人办事、有人落实，群众来信来访，事事有回音，件件有着落。目前我局未发生一起集体访、越级上访事件和安全事故。在公益事业上，全局系统干部职工都积极响应县委、县政府号召，无论是扶贫助困，还是在救灾、送温暖献爱心活动中，上下齐心，踊跃参加。1--6月份，共捐款1.7万余元。

四是城镇规划区内及城郊结合部仍有违法从事房地产开发经营以及非法进行房产交易的现象发生，扰乱了房地产市场的正常秩序。

1、按照全县城镇化重点工程建设“百日攻坚”活动实施方案的要求，全力以赴抓好20xx年新增180套廉租住房和古镇保护与开发项目的建设和推进工作，力争按期完成目标任务。

2、认真做好全县重点工程建设的房屋拆迁工作。下半年重点是抓好鹅湖大道改造工程a段和九阳大道改造工程的房屋拆迁工作，确保县城各重点工程的拆迁进度和项目的如期开工。

3、大力加强房地产市场整治工作。一是加强执法力度，对那些没有质资开发或未经预售许可卖房等违法违规现象进行严厉查处；二是加强对中介机构、各房地产项目的售楼部进行严格的规范，维护消费的合法权益；三是加强房地产预（销）售资金使用监督和管理，确保人民群众购买放心房。

4、加强队伍建设。一是认真开展好“创先争优”活动，努力提升党组织的创造力、凝聚力和战斗力，充分发挥党员的先进性和模范性；二是加强政风行风建设，改善服务态度和服务水平，以确保“创业服务年”活动取的实效；三是加强党风廉政建设，坚持从严治党，从严治政的方针，着力从源头上预防和治理腐败问题，坚决纠正房地产行业不正之风。