

# 2023年房地产员工试用期转正总结(通用12篇)

教师总结是教师专业成长的重要环节，可以提高自身教学水平。接下来列举了一些精彩的教师总结范文，希望对大家撰写教师总结有所启发。

## 房地产员工试用期转正总结篇一

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。

### 二、具体开展情况

4、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，从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导。

### 三、之后的打算和计划

3、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的试用期工作中，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，在新的一年里，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。

## 房地产员工试用期转正总结篇二

从进入到公司到此时此刻的时间也较短，由于我此时此刻的业绩已经到达了转正的要求，于是我已经胜利的跨过试用期的坎儿，这一次便对我整个试用期的工作进展一个简洁的工作总结。

身为销售员应当做的事情。

我自己如今更是知道销售人员就是一位效劳者，为对于房产有需求的顾客供应他们所须要的`效劳，所以我卖的更多算是效劳。那我就必需需要将我自己的效劳做到特别的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的效劳看法，我情愿拿出的自己，以及的房产来面对客户。终归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，我必需需要以的效劳来向他们供应的协助。

每一天面对的工作，我最应当要做好的事就是将自己的工作完成好，并进展实时的总结，只有多多对自己进展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须要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进展得更好，我想这应当就是我自己在这方面的努力。每一次我都会对之后的工作最须要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进展工作，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展。

变更，我也特别的喜爱这一份变更，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。

## 房地产员工试用期转正总结篇三

时间一晃而过，转瞬间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足宝贵的经验，也给我留下了精彩而美妙的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业。成为了xx平凡的一员。成为了客户效劳工作传递欢乐的一名使者。感谢xx给了我工作的时机，是您延长了我接着展翅的幻想。

然起敬的同时，也为我有时机成为xx的一份子而惊喜万分。

带着对将来美妙的`期望和盼望，踏上了新的征程，平凡而不平凡的岗位。回想在过去的时间里，让我喜悦让我忧，有胜利喜悦，也有难过往事；有在烟雾缭绕的房间里发愣，也有半夜从床上蹦起来的经验，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得惊慌，但又有秩序。

在这段时间里，在领导和同事们的悉心关心和指导下，通过自身的不懈努力，我已经渐渐适应了四周的生活与工作环境，对工作也渐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

## 房地产员工试用期转正总结篇四

三个月的试用期已经完备的落下了帷幕，但是这样的完毕也意味着更加困难的工作即将到来，经过长时间的熬炼，我已经迫不及待去迎接将来的挑战，也期盼自己做出成就。在这三个月里，我经验过失败，头一个出此时此刻我心上的是懊恼，假如我能做的更好一点，更完备一点就好了，胜利就在眼前，而我却不能获得胜利，但是还是学习到了更多房地产方面的学问。我特殊感谢当时面试官的确定，能够让我进入这里，在这试用期完毕的日子里能够有总结的时机。

在这里我能够感受得到公司里每一位员工那种蓬勃向上的工作状态，对于完备孜孜不倦的追求，我觉得我在这三个月期间学到的不仅仅是专业上的学问，更是一种踊跃向上的看法，也是对于工作的谨慎。在这样不断压榨自己的潜力，不断地突破极限的状况下，我看到了自己的成长和进步，同时也在

自己的工作岗位上取得了不错的成就。

因为这是我的第一份正式的工作，所以我特别的重视，也盼望自己能够积累一点关于这方面的经历，所以在工作的起先我就全力以赴，力求做好每一件事情。在刚刚起先的一个月里我基本上是长在工地上，没有移过步，可能是望见我对这些事情过于的青涩，对于工地上这些实践方面的事情不怎么了解，更加不懂怎么将学校里面学到的学问通过实践去了解，所以在这里的每一个前辈都给我提了特别中肯的看法，在每天的工作之余，将自己不明白的问题拿去请教，都能得到很好地回应和解答。在他们的协助下，我慢慢的了解了工作的流程，也适应了高强度的工作，将自己的本职工作较好的完成，没有任何的失误，没有给施工团队造成过任何的困扰。

三个月里我在学校学到的理论学问得到了实践，让我看到了在这方面我还有什么缺乏的地方，须要不断地加强。尤其是比照详细的施工图样和我的修修改改的草图，我明白了理论和实践之间的联系是什么，之后我在工作上的标杆是什么样的。

在接下来的工作中我会接着努力，动手实践是建立在扎实的理论上的，我会以xx前辈作为我努力的目标，做到两方面都优秀。

## 房地产员工试用期转正总结篇五

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xx青年居易管理处主任岗位认知、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。

物业服务工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“物业人”要有正直的品德、职业良心和道德。物业服务工

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：

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；物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

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，无论对待业主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、服务于业主、服务于员工。

## **房地产员工试用期转正总结篇六**

人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

来新单位报到转眼就有三个多月了，在这三个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，

产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

## 1、具有责任感

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，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

## 2、养成学习的习惯

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

### 3、善于总结与自我总结

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，电话销售，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

## 房地产员工试用期转正总结篇七

本人xxx于20xx年7月19日入司，22号正式入职，至今已达试用期要求2个月，特此申请转正审批，以下是我的试用期工作总结。

2、在拓展部，认真执行上面安排的任务，做业务，才知道业务员是只有上班时间，没有下班时间的，下班时间6点，事实上，经常要弄到7、8点才真正下班，因为跟客户约好的。

3、刚进公司的时候，我头发是黄色的，长长的，衣服穿得比较随便，t恤牛仔裤运动鞋的，好点的时候就穿有领的衬衫。不过因为业务需求，我把头发剪短了，染黑了，衣服穿比较正式的衬衫，休闲西裤，皮鞋，把衣服促到裤子里面去，打扮比较成熟，也显得专业点了，跨个公文包。

4、没有那一份工作是没有压力的，是没有困难的，但真正遇到困难的时候，我并没有退缩，也没有放弃，因为我知道，如果那么容易就放弃一件事，那我将来铁定完成不了一件事。

1、进公司之后，公司进行了比较系统的培训，包括一些理论知识，和销售技巧，业务能力，还特别不定时请了些专家来讲课，对我们的各方面能力都提升了不少。一开始，对于做业务还是比较肤浅，只看到表面的一些知识，只是把自己的产品介绍出去，客户决定买不买。现在知道，那只是销售，而我要做的是推销，把自己的产品介绍给客户的同时，还要

用精准的语言与肯定的说服力令客户买。

2、在拓展部的时候，基本上都是上面布置下任务，然后我们执行，有时候上面给的一些要求和任务对比起来可能有点苛刻，或者说是觉得自身比较难完成，不过我没有因此而怪谁，不怪上面，不怪自己，因为我知道任何人说的每一句话，做的任何一件事，都是有他的道理的，我选择了诚然接受。

3、在与客户沟通方面，一开始的确有些欠缺，可能是因为不够自信，觉得自己不够专业，有种客户一直压在我上面的感觉。不过做业务久了，见客户多了，就大大改善了，面对客户，自然而冷静，语气平稳，思考清晰，敏捷地联想出客户提出的问题如何回答，感觉专业了许多。

4、在与同事的团队合作这块，把握得比较好，有时候有些项目疑问比较多，都会聚集一起开小会讨论下，直至得到最好的决策。在拓展部的时候，做一些活动，我们的合作也是有理有据的，各个负责的各个都把握好，我明确我的工作，完成我的工作，并在必要时配合同事完成工作。

5、从拓展部调到市场一部负责房地产，刚开始对其一窍不通，经过一个多星期的培训和实践学习，我对房地产有了一定了解，对于下单跟单等一些虽说简单但步步关键的细节，都能上手了；无论是在拓展部谈商家还是在一部谈广告，跟客户的谈判方面就讲究说话的技巧和专业知识的饱满，这方面虽说不能做到马上签单，但我的谈吐和礼节还是给客户留下了比较深刻的印象。

1、我做到不迟到，每天晚上不早退，在拓展部工作的时候有时候约了客户，经常要工作到7、8点才可以说是下班，第一个月就拿了全勤奖。

2、我能做到遵守公司的规章制度，公司下的命令只会执行，不会质疑，因为我知道这些制度的形成也不是随随便便的，



一个公司做的好，管理很关键，所以员工能做到遵守制度，按公司安排的各项流程执行，那公司才会发展得顺利。

3、公司的合同，文件，发票，资料等等，我都不会随便带在身上，为了避免在外丢失或泄漏。对公司内部的一些项目，前景，发展的计划，或者说面临的危机等等，都能做到守口如瓶，对于客户，外界同行聊起公司时，都是比较模糊和大概地述说，即便是公司新进的员工，也是如此，因为我知道泄漏了公司一些信息，后果很严重。

1、进公司以后，我被任职到赢家会，负责业务，主要工作是开拓商家入会，在赢家会的时候，基本上每天都要出去外面跑，有时候没目的的扫街，对于认为合适的商家进行洽谈合作事项，在一个多月的工作中，我从一开始开拓的小商家，如寿司店西餐厅之类的，到大酒楼大饭店，一开始没有分布区域，城区的比较少签单，可能是一开始自己的业务能力没那么熟练吧，毕竟算是第一次做业务的。后来发展到镇区，主要对象是镇区比较有代表性，规模比较大的商家，后来我分别在厚街和长安，完成了镇区开拓的任务，我觉得这个公司的工作模式很好，因为如果你做错了，不会怪你，也不会给你继续施压，而是拿出你的问题，大家开会讨论商量决策，直至问题的解决。

2、9月1日，由于上面说一部九月和十月的工作比较多，然而人数不够，便调我过来了，我也是无条件服从公司的安排，一部的工作就是对老房地产客户进行维护跟进，还有的就对部分新开楼盘进行了解跟踪谈判后达成合作。客户下单，签合同，跟单，催单，催款等流程是要很熟练的，然后就是经常参加一些楼盘的看楼团或者活动，切身于客户了解客户需求，进行规划统测，再对房地产商谈判的时候才能根据真实的客户需求做筹码来谈。

1、在拓展部的时候开拓了规模比较大的商家一共有8个，基本上是镇区的，在转接工作的时候，还有几个是正在跟进的，

后期交接后，同事也把客户签回来了。

2、转到市场一部房地产差不多快一个月了，这一个月里，上面给我分配的'客户就是国土局，对客户下单进行跟踪，拟表，处理文档，与行政部合作完成整个签单流程，然后送播证等资料。附加的就是去电视台拿播证，送发票和去报社拿报纸。还有去一些地产商送资料，顺便拜访认识，有必要的时候还要参加应酬客户，吃饭，唱歌，喝酒等。一开始，由于我对这块还不是很了解，包括踩盘与了解主要信息，所以都是跟同事一起去，看过了，听过了，也就知道了，收集回来的信息经过整理，经常联系上楼盘的销售员了解其内部情况，再像负责广告的人员进行谈判时，也有了一定的筹码。参加一些看房团，置身了解大众客户对楼盘的需求是什么，还有楼盘的一些主要信息，如楼盘总数，销售率，推广需求等。

在拓展部的工作对我来说是充实，因为每天都有一个很明确的目标，今天要完成多少工作量，要签多少家商家，然后出去跑，锻炼的是口才和应变能力。而在一部做房地产，对于开发客户上就没多大的目标，因为基本上都开发完了，最多就是有新楼盘再进行洽谈，所以就是做一些维护，跟单和帮客户做计划，锻炼也有口才，不过不太频繁，最主要的还是能学到许多房地产方面的知识，和广告方面的。

其实来到卓思我并不后悔，只是有时候会对自己的生活感到有些纠结，因为说真的，公司的待遇并不怎样，一个月1200，有时候有奖金，不过我一个月的开销至少也要1500，租房吃穿，经常为生活质量担忧。不过我有很坚定的意识坚持下去，因为我不是来拿工资的，不是为了赚钱而工作的，如果是我可以选择去进厂，我可以去做服务业，至少也是包吃住，每个月都有钱剩。但，我是来学东西的，我是来充实自己的，我是来提升自己的各方面素质能力的，而卓思，就可以，卓思的平台很好，东莞电视台，东莞日报，都是很硬的后台，依附着这些平台还有卓思的10年奋斗历史，我相信，我在这

里学到的，远远比赚钱来得更实在。我是刚从学校毕业出来的，比起我那些同学，他们每个月都能省点钱，虽说行行出状元，但我对传媒广告还是很有信心的，而且自己也喜欢这行，更重要的是，有一个好的领导者。我不习惯安逸的生活，做业务，每天都能做到明天能做到的事情，才是生活。

## 房地产员工试用期转正总结篇八

我于\_月\_日进入公司，根据公司的需要，目前担任销售专员一职，负责销售工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在销售部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一

定会做好工作，成为优秀的闻天人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个优秀的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。感谢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。

## 房地产员工试用期转正总结篇九

本人于\*\*\*\*年\*\*月\*\*日入职\*\*\*\*\*汽车4s店，根据公司的需要，从\*\*\*4s店销售顾问任职至今。首先非常感谢公司给予我这个机会能有幸工作生活在这个大家庭，在入司这段时间本人工作认真，且具有较强的责任心和进取心，善于思考，性格开朗，乐于与他人沟通，且具有良好的沟通技巧，具备较强的团队协作精神，能确保完成上级交付的各项工作，与公司同事间关系相处融洽、和睦，能很好的配合其他各部门按时完成各项工作，积极学习专业知识，不断提升自身能力。

我相信我能够胜任公司\*\*\*\*销售主管这个岗位的工作职责。进入\*\*\*\*公司六个月以来工作情况向各领导做个总结：

### 一：销售技能

依托公司完善的培训体系，实现销售技能的完善。在个人礼仪，应对客户的咨询，沟通客户的购车愿望，实现顾客购车梦想等方面的深入学习。以最终销售车辆，完成公司的销售目标为导向。并能后期很好的维系好客户资源。在\*\*\*汽车4s店长的带领下，学习对销售指标的分解，努力完成公司的销售任务。

### 二：展厅管理

有效管理好展厅问题，如展厅销售站班，展厅卫生，展厅车

辆摆放，活动宣传产品的摆放。学习如何更好的利用资源，为公司销售车辆争取最大的业绩，同时也展现公司良好形象，提升公司美誉度。对自我要求方面，严格按照公司的规章制度执行，做好基础管理，让顾客充分享受\*\*\*\*\*购车流程，实现梦想。

### 三：员工培养

新进销售人员的培养是相当重要。新员工是公司未来的基础。在\*\*\*\*六个月，对于新进销售人员的“传帮带”方面，努力做到更好。实现一个合格骨干员工对新员工的帮助。也为公司梯队建设提供最大的帮助，稳定公司的团队结构。

在以后的工作过程中，我尽职尽责地完成各项任务，相信我所做的一切以及我的能力，

我会继续用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 房地产员工试用期转正总结篇十

自201x年8月9日加入公司行列至今已三个月了，虽然办理的事情算不上很多，但在公司领导及各位同事的支持与帮助下，对工作性质、内容和思想境界都有一个转变和提高。在此我感谢公司和部门领导对我的信任，给了我一个充分展现自我、实现自我价值的平台，以及同事们对我的支持和帮助。现就个人三个月来的工作情况做以下总结：

### 一、重点工作：

一是协助于海龙副经理办理莲花湖项目新增和路换土地指标。

二是加入由行政中心陈晓斌任组长、周雪兵任副组长的三人新圩项目工作组，配合办理新圩（深圳凯达润实业有限公司）

项目的工商、税务等相关变更手续，理顺接管与资产移交工作。

## 二、主要收获：

一是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在工作中我对房地产开发部门有了更加深刻的认识：了解了土地业务相关图纸的知识和房地产行业的手续办理的程序、方法。从领导丰富的办事经验和干练的做事风格中，学习到做人做事的方法和态度。

二是体验了竞争。商业竞争无情，需要的是高效率，任

何一个环节反映迟缓，对公司都可能造成巨大的损失。对领导下放的任务，必须开动脑筋，发挥机动性，认真贯彻执行，时刻站在公司的立场和利益上处理问题。

三是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。从草率决定到学会了自己严谨思考；从一件事情需层层请示到学会了自己独立思考决策判断；从事事依赖别人到学会了自己协调方方面面关系。

## 三、存在不足

第二，自己的专业知识及理论水平十分有限，有待更进一步提高；

第三，社会经验不足，在为人处事方面还需要更一步学习。

经过这三个月的工作，在各位同事领导的关怀帮助下，得到了很大的进步，但是仍然存在很大的不足。在今后的的工作中，我会以各位优秀的领导和同事为榜样，更严格的要求自己，努力的完成工作，为公司贡献自己的力量，不负众望。

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

## 房地产员工试用期转正总结篇十一

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，客户分辨的出真心假意。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。

## 房地产员工试用期转正总结篇十二

我于2022年xx月xx日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我



相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从。

2、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己。

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

4、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

来到这里工作，我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提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天

要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。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责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。