

# 最新房地产转正工作总结自述(优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 房地产转正工作总结自述篇一

工作中存在问题及其解决办法2.1110kv眺山营变电站扩建工程，技术人员业务能力不足，对本工程进行全程指导，完成工程；其中多次与甲方、设计沟通联系，解决图纸问题2处，现场技术难题1处，现场协调2处。

2.2110千伏下胡良变电站扩建工程，因设计图纸由吉达设计院委托外单位设计造成设计不合理，问题突出，多次与设计、甲方协商，解决图纸问题6处，现场技术问题1处，占地协调问题1处。

工作岗位履行及贡献3.1工作中根据国家现行的法律、法规、设计文件、规范、标准及监理合同积极主动地开展监理工作，认真履行监理合同约定的义务，较好地完成了公司委派的任务。

3.1.1以监理规范为依据，认真展开现场监理工作

3.1.2检查承包单位投入工程项目的人员、材料、主要设备及使用，运行状况，并做好检查记录，对进入现场用于工程的主要材料、构配件进行复验合格后方可使用。

3.1.3施工过程中采用旁站、巡视、平行检验的手段检查和控制质量确保质量和进度目标的实现。

3.1.5做好监理日记和有关的监理记录。

3.1.6 检验定位放线，经复查其误差小于2mm□满足了设计和规范要求，方可进行下一步工序。

3.1.7 砼工程检查支设模板的强度、刚度能够满足施工要求，其形成几何尺寸是否符合设计要求；检查预埋件位置、数量以及钢筋的规格、数量、间距、搭接倍数、保护层厚度是否满足设计要求。

3.1.8 砂浆、砼拌制严格按照配比进行，要求砂子、石子车车过称。检查其误差是否小于3%，搅拌时间要求保持在90秒左右。

3.1.9 砼浇筑震捣到位，砼无离析现象，保证了工程质量，并按规定留有试块。

3.1.10 检验砌筑平灰缝平直度、表面平整度、垂直度、砂浆饱和度是否满足设计要求。

3.1.11 检验墙体抹灰表面平整度、垂直度是否满足规范要求。

3.1.12 对隐蔽工程、关键部位的施工及重点安全工序实行旁站监理。

3.1.13 积极协调甲方、施工方、监理方之间的关系，促使工程在合理工期内保质、保量顺利施工，直至竣工验收。

3.1.14 监理施工过程中每月召开工地例会2次、安全例会2次、协调会2次，安委会1次。

3.1.15 掌握本年各项目工程基建管控录入情况，并指导、辅助各专业工程师完成管控录入。

工作体会感受总的来说，一年来，本人收获颇多、做一名合格的监理人员只有做到品行端正、严于律己、融入团队、尊

重他人、工作认真负责才会赢得别人的尊重。随着公司各项制度的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高个人素质和专业知识。工作中的付出让我得到了个人业务和专业知识的提升、坚信有付出就有回报；新的一年我将以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。为公司做出应有的贡献。

## 房地产转正工作总结自述篇二

在过去的时间中，经过公司同事的帮助下，使我的工作渐渐能跟得上深圳公司的脚步，同时也取得了宝贵的销售经验。在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是我本人综合的销售情况：

- 1、总业绩：132540元。（其中终端销售额：32840元。渠道销售额：99700元。）
- 2、成交客户：14个。（其中公司转咨询：8个。自行开发：6个。）
- 3、开发潜在意向客户：360个。（其中展会渠道：105个。网络等其他渠道：255个。）

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在南方市场上，虽然同行业公司众多，深圳分公司成立时间比较短而且案例不多，但我们公司也一直不断努力做推广！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，我在工作中也寻找了解到一些原因，主要表现在：

- 1)销售工作最基本的客户访问量太少。深圳分公司刚成立，我们平时的客户开发主要是靠网络平台的推广和网络搜索，

因为经验不足等原因造成发展意向客户的效率低，数量少。这个情况直到11月份深圳安博会的参展后稍微有改善。

2)沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。这些主要是我新接触这个行业，加上深圳分公司能学习到深层次的知识的机会相对较少。

放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)市场的开拓能力不够。深圳乃至南方市场有着更多的销售机会，但是也有着更严峻的竞争考验。在我们面对的同行中无不把重点放在南方市场的。加上我们深圳分公司刚刚成立，还未做出更多的案例支持，本身的实力也暂时微弱，在实力没有办法客观展示的时候，我们需要公司更多的政策支持。

过去日子里，在公司和罗总的指导下，我开展了广西区域市场和深圳区域部分终端客户的渠道开发及意向客户维护工作。参考前面的工作累积经验，对的工作方向有一些初步的计划及建议。

1. 重点抓终端，加大本公司产品市场占有率，有效利用终端案例资源吸引开发批发商。我们有多系列产品，但是很多产品没有案例，就算有的也不能成为重点案例，这对我们的品牌知名度提高无疑是最重要的突破点。目前深圳的评价器已经在终端上有了一些重点案例，对下一步的直销奠定了基础。但是访客机及自助产品的案例开发成为了我们深圳分公司在能否提高市场占有率的关键。当然单单的依靠渠道商去建立重点案例可能一劳永逸，不过我们的把控性会变得很低。

2. 多产品线发展，利用客户资源实现1+n的合作模式。这个

模式也曾在公司领导张总裁的演讲上听到过。对于厂家来说能把自主产品做大做强是目标，然而方法却有很多种，迂回的销售方法可能更适合外地办事处的发展。以排队机为例，客户需要排队机必定会接触或间接需要评价器，显示屏，查询机，填单机等，这是目前我们公司的销售策略中已经考虑到的；但是以访客机为例，我们的产品线面就比较窄了，因为市场需求的原因访客机的所有客户基本上用的最多的肯定不是访客机，而是停车场，道闸，监控等；在客户们审视供应商的时候，访客机的供应厂家品牌往往就被忽略了。为何我们不能考虑先给客户供应道闸停车场或摄像头的同时再开发或满足他们访客机的需求呢？外地办事处本来的开支成本就有很大的压力，有时为了生存真的应该放手一搏，把鱼饵放大些去钓更大的鱼。况且我们有“科松”这种成功案例，“捷顺”等公司也有这样的意向了，我们可以把他们的位置调换过来重新审视一下，这不难理解他们要和我们合作的原因了。故而我建议行销的过程中也可以推销他品，实现了合作共赢！

3. 主抓服务，产品代表着公司的实力，服务代表公司形象。一个企业只有好的产品没有好的行销人员也是一种失败，好的服务代表着公司形象，代表着公司的风度，销售人员必须是做到自信、认真、大方，穿着整齐，正式，礼貌，一眼就能看出是行业专业人员，诚信，做到快速反应，立即执行，说到做到。

4. 时刻学习，互帮互助，共同进步。公司的产品虽然不算很多，但是我本人之前对这个行业就是一片空白，我也认识到如果不清楚充分的了解自己的产品知识行业知识是无论如何也不会把工作做到最好的。学习更多的行业及产品知识也是我下一年度的工作重点。

5、及时反馈，为公司解决问题多出力。整个钱林公司的部门很多，每个部门都有自己的工作内容和压力，不能为我亲爱的钱林伙伴们分忧已经很过意不去了；但是我还是要为他们带来更多的麻烦。没有办法，因为我是个销售代表，我的工作

就是站在客户的角度去看问题。对于在产品的功能不足，设计缺陷，外观有瑕疵，实用性不人性化，甚至性价比不高等方面的问题我都会以使用者的立场去反映问题。希望我的反馈意见，能为公司研发制造更多更好更适用于社会发展现状的高端产品而帮上忙。

6、认清市场形势，把销售工作真正做到位。公司目前因为人力和资源的原因，我有几点问题没有清楚的认知，分别是：是专人专区还是专人专线(产品线)好；渠道为主，终端为辅，还是终端为主，渠道为辅；是重点依靠网络平台开发客户还是把重点放在拜访交流上要有效；是先用低价策略吸引客户还是先与其直接交流巩固合作关系。只有清楚和坚定了策略才能把销售工作做到位。

上面几点是我本人在来年的工作的一些初步计划，当中也有一些不成熟的建议，希望公司领导知道我的真实想法后，能给予指导和更正，为我指出不正确的地方。

回望20\_\_，放眼20\_\_!很荣幸也很高兴能成为“钱林”的一份子，成为钱林飞速发展的见证者之一。在憧憬“钱林”在未来日子里实现企业目标，打造成为享誉全国的民族品牌的同时，也期待自己能在“钱林”的带领下开展一片光辉的事业。

## 房地产转正工作总结自述篇三

本人叫\_\_\_\_，于20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日来到这里工作，在这短短的几个月当中本人了解到做为一名收银员的重要性，也了解到一名收银员的工作职责：

- 1、有强烈的工作责任心，遵守考勤制度，负责公司的收银工作。
- 2、以良好的仪表、仪容，饱满的精神向客人提供准确、快捷、礼貌的优质服务。

- 3、掌握现金、支票、信用卡、等结帐程序。
- 4、准确打印台号的各项收费帐单。
- 5、严格遵守财务制度，每天的现金收入必须及时上交，特殊情况需向管理人员汇报，做到款帐相符。
- 6、周转备用金必须每班核对，每天的营业收入现金未经专管人员批准，不得以任何借口借出给任何人，或私自挪用。
- 7、工作中需暂离岗位，应注意钱款安全，随时锁好抽屉和钱柜。
- 8、上班时间不得携带私人款项上岗操作。
- 9、熟练掌握面额现钞的鉴伪技术及验钞机的使用方法，防止伪钞收入。
- 10、在收款中做到快、准、礼貌，不错收、漏收客人款项。
- 11、熟悉电脑开机、关机过程及电脑日常故障的排除工作。
- 12、不得在收银台前与任何人闲谈，非工作人员不许进入收银台。
- 13、不得使用电脑做其它与收银无关的工作。
- 14、不得向无关人员和外界泄露公司的营业收入情况、资料、程序及有关数据。

以上是本人在实习期间的工作总结，在以后的工作当中还要继续努力学习业务知识，提升自己的业务技巧如，希望在以后的工作中有不足请各位领导多多指导。

## 房地产转正工作总结自述篇四

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从\_\_\_\_年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提

高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

### 总结三：公司客服部员工个人工作总结

20\_年时间即将过去，在公司领导、同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，现将这一年来的工作总结如下：

#### 一、工作态度：

我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，遵守劳动纪律，有效利用工作时间，保证工作能按时完成。

#### 二、业务能力：

多干多学：我初来公司工作，这个工作对于我来说是个新的挑战，但为了尽快上手，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了所做的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。经常同其他业务员沟通、交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

三、为了提高我们的服务水平，我个人认为更应该提供人性化服务

预定人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，养成使用“您好”、“请稍后”、“请放心”、“祝旅途愉快”等“谦词”的习惯，给人亲密无间，春风拂面之感。每个电话，每个确认，每个报价，每个说明都要充满真诚和热情，以体现我们服务的态度，表达我们的信心，显示我们的实力。回复邮件、回传传真，字面要干净利落、清楚漂亮，简明扼要、准确鲜明，规范格式。以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。

我们知道，公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在旅游旺季，大家的努力也得到了回报，也坚定了我们更加努力工作，取得更好成绩的决心。

回顾这这一一年来的工作，我非常圆满地完成了本职工作，这是公司的培养，领导的关心、教育，同事的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和同事们给予的舞台上，为公司的发展尽一份责任。在以后的工作中，我将更加努力地工作，“百尺竿头更进一步”。

## 房地产转正工作总结自述篇五

20xx年在忙碌和充实中度过，试用期也结束了。现将试用期工作回顾总结如下：

后勤管理工作涉及面广、杂，我以加强监督管理，提升服务水平为指导，从多方面着手，努力做好后勤工作。

主要负责的是办公用品仓库管理和生活后勤保障工作为各科室做好服务，能及时、保质保量送去各科室所需办公物品。盘点，对库内物品熟悉、清楚。

办公仪器和日常生活方面出现故障和问题时能及时处理，处理不了时请专业人士来处理，做到不耽误正常工作的运行。在后勤工作中得到了同事的支持和配合。通过我们的努力配合，圆满地完成了后勤和仓管工作。

严格用车制度，统一调度管理，做到出车有申请，归车有记录等工作流程，车辆用油方面也制定出相关监督流程，排除了公车私用等情况的发生。

在车辆安全运行方面保证出车安全，遵守交通规则。在保证工作正常运行的情况下，加强车辆管理，做好车辆的正常保养及维修，为我院工作的开展提供了较好的服务。

制定相关卫生责任制度，要求每天多转、常扫、勤擦，随时发现问题及时处理。每周一大扫，周周有检查。

对医院里的床单被罩等医用品及员工的工作服做好及时、分类、干净的清洗、晾晒、发放等工作。

对医院保卫人员，进行了安全防卫、防电、防火、防水培训，强化安全意识，做到时时提醒和经常检查。

在办公室主要是配合办公室主任完成院内日常工作，做好文员统计工作，较好地完成了领导办公室的卫生及接待工作。

以上就是我试用期的工作，在以后的工作里，我会围绕着医院的中心工作，明确个人职责做好本质工作，搞好协调、当好参谋、搞好服务，密切配合，希望能圆满地完成各项工作任务，为医院发展起到积极作用。