

最新房地产销售试用期工作总结 房地产 试用期销控工作总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对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。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

房地产销售试用期工作总结篇一

20xx年即将结束，我进入xx公司销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

- 1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，把握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。
- 2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，把握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。
- 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。
- 4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。
- 5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

- 6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。
- 7、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。
- 8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。
- 9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。
- 10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，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。

白驹过隙，转眼我在xx公司已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

自公司成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入

社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，公司的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

- 1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。
- 5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。
- 6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地

方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人

的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在公司担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到xx公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个团队中来了。

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，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，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。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着想得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

1、业务方面的工作

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

2、管理主要工作

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

(1) 流程制定：完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

(2) 年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒xx年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从国盾公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位□xx年各项目的实施目标。

(3) 部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

(4) 日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

(5) 预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

(6) 每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

(7) 值日检查：完成每天的值日检查。

从公司的战略定位，战略目标来讲，从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息；通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从政府角度而言，电子政务包含三个层次，一是政府机关内部的办公自动化，二是政府上网工程，政务信息在网络上发布，三是政府对外管理服务电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足最大的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足最大的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己最大的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

我们是要把公司整合起来，整合出一流的传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下政府和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对它的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为国盾公司的总战略方针服务。

几个多月来，我在公司部门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不足之处：

- 1、思想上个人主义较强，随意性较大；
- 2、有时候办事不够干练。

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。在之后的销售楼的定位上，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，以便最后确定销售

楼的具体位置和主楼的准确间距。在销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，由于原先销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。

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。

- 1.房地产销售试用期工作总结
- 2.2020房地产销售试用期工作总结
- 3.房地产销售试用期转正工作总结
- 4.2020房地产销售个人试用期工作总结
- 5.房地产销售试用期工作总结2020
- 6.房地产试用期工作总结
- 7.风控试用期转正工作总结
- 8.2020房地产销售试用期个人工作总结

房地产销售试用期工作总结篇二

我记得我是寒冬腊月的时候面试进的公司，成为了一名房地产销售员，到现在已经是早春百花含苞待放的季节了。我的工作也如这些花朵一样，已经经历过了寒冬的各种考验，试用期就要结束，现在就要开放出美丽的花朵了。在做房地产销售的这个月，可以说是苦与乐交织，失败与成功比邻，但大体上来说还是比较成功的一段经历。现在也有空闲的时间，就我的这段房地产销售试用期工作做一下总结吧，给我自己做一个鉴定，也给我以后的销售工作总结一下经验，告诉我以后的工作着重方向，和在工作技巧方面需要进一步加强学习的地方。

记得我刚来公司的时候，对待销售的工作完全不熟悉，各种术语也是不懂，当时心理害怕急了，害怕自己做不出成绩达不到业绩要求丢掉这份工作。销售组长看出了我的紧张，跟我说，销售这一份工作对于入门门槛来说，无论有没有学习

过相关知识，说句不好听的每一个人都能做这一份工作，关键就看销售员有没有自信，能不能放开自己了，跟客人做销售的时候沟通强不强了。有了组长的一些激励，也让我稍微提了一下信心。我们的工作就是对我们这个中间公司的承办房地产信息进行销售，要对自己辖区内的住房进行销售。所以除了在门店的销售之外，我们还要在自己辖区内的小区粘贴销售信息，告诉隐藏客户我们这里有优质的房源。

相对于客户来门店问询，更多的是客户看到我们的房源信息打电话来问我们，所以我就经常需要骑着公司分配的电瓶车在城市的大街小巷穿梭，顶着凌冽的寒风在风中穿梭，经常到达客户所在地方的时候都已经懂得手、脸通红了，但是因为工作的重要性都让自己忽视了这些。销售的工作，真的就像组长说的那样，基础入门上面，只要能做到足够的自信、嘴巴说话厉害就行了，我们就是要尽可能地说服客户购买、租住我们的房源，很多时候客户不满意都是因为心理的不确定，所以我们要做好沟通工作，用语言打动工作。

但是随着时间的加长，我也能渐渐体会到组长之前为什么说入门简单，而不是说销售简单了。我们销售里面会遇到各种各样的客户，单纯考沟通是远远不够的，还需要产品的质量。所以我们需要了解产品也就是房屋，要了解房屋的各种信息，才能更好地打动客户。我们要知道房屋的向阳面、装修风格、面积计算方法等等，只有房屋的条件要素满足客户需求量，才有打动客户的基础，不让客户不满意，在能说会道客户也不会考虑。

马上就是我们房地产销售的大好时机，大家都从家里出来上班了，肯定会有很多需要租房、买房的，我在之后的工作中一定要加倍努力，做出更好的业绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

房地产销售试用期工作总结篇三

在试用期里，我的工作内容是负责公司前台客服的一些工作。虽然这份工作并不复杂，但是我却很享受其中。每天来到公司的第一件事就是把自己的职责铭记于心。首先把前台的岗位区域打扫和整理干净，把各部门的文件都分发下去，把公司里各物件都摆放整齐。然后再重新站到自己的岗位上，以良好的姿态和温暖的笑容来迎接，前来咨询问题和办理业务的客户。面对他们提出的问题，我要做到专业的解答，面对他们提出的要求，我要做到耐心的服务。给他们最好的体验和感受。

另外，除了接待客户之外，我们客服还要每天打xx个回访和销售电话。面对这一工作任务要求，我在试用期里，也尽心的完成着。虽然业绩还没有达标，但是每完成一个业绩，我的内心就多了一份成就感。

也许我的能力没有其他的实习生强，也许我的经验还不够老前辈的多，也许我不够优秀，不够机智，但是我觉得这只是暂时的，时间会改变这一切。而且我相信，只要我肯努力，肯上进，那这些都不是问题。我只是缺少一个平台和一个机遇。而公司正好就是我的平台和机遇，所以我希望领导能给我这次转正的机会，让我能够实现梦想，能够实现自我价值和自我突破。我有信心，有恒心，还有耐心，我会坚持下去，我相信我在公司的未来一定会是璀璨和光明的。

房地产销售试用期工作总结篇四

在工作的试用期结束的时候对自己的工作进行一次较为全面的总结这是有很大的必要的。下面是由小编为大家整理的“房地产试用期销控工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

20xx年即将结束，我进入xx公司销售部工作也将近半年。在销售部综合点，主要负责营销策划方面的工作。

这些工作主要包括：

- 1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，把握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。
- 2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，把握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。
- 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。
- 4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。
- 5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。
- 6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、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。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，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。

白驹过隙，转眼我在xx公司已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

自公司成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，公司的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

- 1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。
- 5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。
- 6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在公司担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到xx公司只有短短几个月的时

间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个团队中来了。

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，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，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。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

一、试用期期间工作

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

1、业务方面的工作

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整

个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

2、管理主要工作

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

(1) 流程制定：完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

(2)年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒xx年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从国盾公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位□xx年各项目的实施目标。

(3)部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

(4)日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

(5)预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

(6)每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

(7)值日检查：完成每天的值日检查。

二、对规划的理解

从公司的战略定位，战略目标来讲，从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息；通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从政府角度而言，电子政务包含三个层次，一是政府机关内部的办公自动化，二是政府上网工程，政务信息在网络上发布，三是政府对外管理服务电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标

达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足最大的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足最大的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己最大的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

我们是要把公司整合起来，整合出一流的传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下政府和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对它的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为国盾公司的总战略方针服务。

三、自己的不足之处和需要改进的地方

几个多月来，我在公司部门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不足之处：

- 1、思想上个人主义较强，随意性较大；
- 2、有时候办事不够干练。

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。在之后的销售楼的定位上，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，以便最后确定销售

楼的具体位置和主楼的准确间距。在销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。

在三个多月的工作中，我对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。

以上是房地产员工试用期工作总结相关范文，欢迎您的阅读。

房地产销售试用期工作总结篇五

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在公司担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到xx公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个团队中来了。

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，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，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。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距；但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更

全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

1、业务方面的工作

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

2、管理主要工作

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

(1) 流程制定：完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

(2) 年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒xx年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从国盾公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位□xx年各项目的实施目标。

(3) 部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

(4) 日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

(5) 预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

(6) 每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

(7) 值日检查：完成每天的值日检查。

从公司的战略定位，战略目标来讲，从事电子政务建设以获取法人与自然人相关信息；通过信息运营产生新的商业模式，逐步进入相关行业中介、物流、销售、生产等领域。从政府

角度而言，电子政务包含三个层次，一是政府机关内部的办公自动化，二是政府上网工程，政务信息在网络上发布，三是政府对外管理服务电子化网络化。所以，战略目标是一个长远的过程，需要不断的努力创新，开拓进取。

公司的目标是在二十年内成为世界一流的企业，其营业指标达到世界五百强之一。公司的愿景是：建立公共信息平台，让人们以最小的代价满足最大的需求。公共信息平台可以节约很多资源，节省人力，物力，财力，为企业或者个人谋取更多利益，满足最大的需求。我们所要建立的公共信息平台是公司进行信息收集和运营、以供人们进行信息使用和汇总的平台。建成公共信息平台本身不是战略目的，是为了达到愿景的一个手段，其目的是为了有效满足人们需求从而取得商业价值。

公司的价值观是要求每一个员工把工作当事业，拥有主人翁的心态，有明确的目标感和使命感，尽自己最大的努力等等。我认为一个有团队精神的团队才是真正成功的关键，不管遇到什么问题，我们一起解决。自己的努力是必须的，但只有团结一致，才有成功的可能性。

我们是要把公司整合起来，整合出一流的传媒公司。所以整合就是传媒公司的核心竞争力。我们生产创意，然后通过创意去整合媒体、广告公司、制作公司等等，最终获取利润，实现创意的价值。由此可见，策划好的创意，再对好的创意进行完美的包装。传媒的主要业务流程就是策划出好的创意，拿下政府和媒体资源，然后找合作方去实现，我们在中间起到调节作用。

虽然这个项目刚开始，但整体框架和目标定位已经很明确，并且有了具体的实施步骤，我对它的理解为在将来初步运营过程中先做传统媒体，积累运作经验，同时积累运作资金，再发展成新媒体并进行专业化运作，直至创新若干新的商业模式，为国盾公司的总战略方针服务。

几个多月来，我在公司部门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不足之处：

- 1、思想上个人主义较强，随意性较大；
- 2、有时候办事不够干练。