# 房地产销售主管试用期个人转正工作总结范文

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-12-07

*工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩和不足，从而得出引以为戒的经验。...*

工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩和不足，从而得出引以为戒的经验。以下是本站分享的房地产销售主管试用期个人转正工作总结范文，希望能帮助到大家! [\_TAG\_h2]　　房地产销售主管试用期个人转正工作总结范文

　　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。

　　在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

　　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。

**房地产销售主管试用期个人转正工作总结范文**

　　我是xx房地产公司的一名销售人员，今年x月份加入的这个大家庭，最开始公司给我的规定是在两个月后转正，同时享受一定比例的业绩奖励。对于房地产销售这一行，我其实并不是很喜欢做，毕竟很多时候大家都对销售这个行业都避之不及，毕竟大家也多多少少接到过骚扰电话。但是工作就是这样，我最后还是选择了继续做下去，做一行，爱一行。下面我来谈谈我在这段时间里的工作情况。

　　这两个月里，我在xx房地产旗下的物业做销售员，物业是一块新开售的楼盘，建立在市区三环内，虽然不属于学区房，但靠近市中心，距离市内繁华地段较近，且离本市著名的景山仅仅只隔了一座桥。桥下是流经整个省的江景，风景秀丽，交通方便。是非常适合居住的地方，不会太吵闹，也不会太冷清。我最开始接手这个项目的时候，内心还非常紧张，我之前也曾在其他房地产公司做过销售员，但那基本上是做中介商，所出售的也是些二手房之类的，像现在直接接手一个新的楼盘销售还是第一次。尽管如此，我还是暗中为自己加油打气。

　　因为有过做中介的经历，所以我对于客人的询问，还是不会紧张的。我能够自如的面对客户并与之沟通，有时候还会和他们聊聊家常。做我们销售这一行的，套近乎其实很重要，客户因为销售员的不重视而换一家地方消费的情况屡见不鲜。销售，就是房地产公司的第一个门面，如果销售员不称职，引起客户反感，也会顺带着对整个公司的形象而反感。所以，让客户放松心情，我们也能有更好的机会去向后发展。

　　在我的这段销售经历里，有一家客户让我印象非常深刻，这家客户是一对新婚夫妇，男方想在这里购买房子当做新房，而女方却觉得有些贵了，毕竟我们这个楼盘的项目的地理环境，是非常好的。我给他们介绍了一些我们楼盘房子的优点，比如我们小区虽然不属于学区房，但是距离最近的小学也仅仅只有三公里左右，而幼儿园的话，以我们小区为中心，周围五公里内有五家，最近的只有一公里左右，可以说是非常方便了。而且最主要的是，现在购房首付只需按市面上最低的比例进行缴费。男方当机立断，就选购了我们的房子。

　　还有一些客户我就不一一赘叙了。这段时间里，苦过，累过。但我却没想过放弃，毕竟是工作，不顺心肯定是有的，我也要担负起家庭的责任。

**房地产销售主管试用期个人转正工作总结范文**

　　岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_\_年10月初项目组成立，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，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

　　现就个人一年来的工作情况做以下总结：

>　　一、工作思想

　　积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

　　全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

>　　二、在开发公司的日常工作

　　我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

　　进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

　　5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

　　1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

　　2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

　　3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

　　4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

　　5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

>　　三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

　　首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

　　1、销售控制表

　　可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好工作，绝不能向客户透露;

　　2、来电、来客的登记

　　填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望B、有希望C、一般D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

　　3、销售登记

　　管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

　　4、换、退房管理

　　在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

　　5、催交欠款

　　处理销售过程中的楼款催交处理。

　　6、成交客户资料管理

　　登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

　　7、换户

　　需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

　　8、退户

　　遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

　　9、加大宣传力度通过以下几种方式：

　　1)传播媒体报纸电视

　　2)户外媒体户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

　　3)印刷媒体

>　　四、工作中的不足

　　第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

　　在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！