# 2024年地产员工试用期工作总结(三篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-03-08

*地产员工试用期工作总结一在\_\_\_\_房地产工作的这段时间里，公司的同事都非常的友善，他们也帮助了我很多，如果没有他们的帮助和照顾，自己的工作也不可能开展的真的顺利，\_\_\_\_房地产是一个团结友爱的大集体，是一个互相帮助互相成长又会相互竞争的团体...*

**地产员工试用期工作总结一**

在\_\_\_\_房地产工作的这段时间里，公司的同事都非常的友善，他们也帮助了我很多，如果没有他们的帮助和照顾，自己的工作也不可能开展的真的顺利，\_\_\_\_房地产是一个团结友爱的大集体，是一个互相帮助互相成长又会相互竞争的团体，每个人都会在别人需要帮助的时候热情的伸出自己的援助之手，但是又都会把地方当成自己的竞争对手，在该合作的时候好好的合作，在该努力的时候又都会尽自己的权利去竞争去奋斗，所以我从自己加入到公司之后，我就被公司的这样的积极、向上的氛围给吸引了，我也更加的懂得自己要想融入这个大集体，成为这个大家庭的一员还需要自己更加的努力，公司的一切都在激励着我，这也是自己一直以来都格外的努力的原因。

在工作上面，我也尽自己的全力去帮助公司的销售找到比较有意向的顾客，也让他们能够有更多的机会去完成订单，并且也会通过自己的方法去让顾客对我们的房子产生一定的兴趣，为公司销售人员下一步的销售奠定一定的基础，更是在对于顾客的售后方面，我也会认真的对待客户的问题，尽自己的努力去帮助他们解决问题，深知顾客就是上帝这句话的意义，所以在面对客户的时候，我也会尽可能的拿出自己的最好的一面去面对，不管是对待自己什么样的工作，都会严谨且细致的去完成，也不管自己面对的客户是什么样的，都会特别友善和平的对待客户。

这段时间不仅仅在自己的工作当中成长了很多，因为客服的工作的特殊性，我也学会了很多在人际关系的处理和相处方面的技巧和方法，哪怕自己现在所做的还远远不够，但是我始终会在工作当中一直努力，争取成为一个优秀的客服人员。

我相信自己在\_\_\_\_房地产当中会学到很多，也会成长很多，我也相信之后的自己一定会在工作当中更加的努力，给公司带来更多的利益，也希望公司愿意给我这样一个证明自己的机会。

**地产员工试用期工作总结二**

本人\_\_\_\_x，于20\_\_\_\_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。

工作态度：

1、本人一切以公司的安排为主导，服从公司任何安排调动，从拓展部调到市场一部，进一行，专一行，之前在拓展部的工作还是比较认真的，对于各方面都有所想法;

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。

工作能力：

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，我们的合作也是有条有理的，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。

遵章守纪：

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。

地产试用期工作心得600字（精选篇5）[\_TAG\_h2]地产员工试用期工作总结三

一个偶然的机会，我加入了\_\_\_\_商贸城，有幸成为\_\_\_\_的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的x月x日，我正式的成为\_\_\_\_的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这几个月试用期的工作做一个总结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到\_\_\_\_之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了\_\_\_\_城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到11，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们\_\_\_\_团队才过去，很不适应\_\_\_\_的气候，\_\_\_\_的天气正好那几天又热又闷，我们\_\_\_\_的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，\_\_\_\_的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了\_\_\_\_城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

x月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新\_\_\_\_市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

x月我们陆续走访了\_\_\_\_的各大市场，\_\_\_\_建材城，\_\_\_\_，\_\_\_\_汽配城，以及各大家居市场，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

x月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。目标与计划：

1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高;

2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象;

3、积极主动的完成公司的各项任务;

4、在业务是哪个力争第一;

5、加强团队协作能力，共同进步;

6、优秀的执行;

7、不断更新的销售技巧。

地产试用期工作心得600字（精选篇4）

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！