# 房地产资产评估实训总结(七篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-21

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

**房地产资产评估实训总结篇一**

(一)办理商品房登记3720份，二手房3020份，拆迁安置房1325份，自建房638份，换证1702份，抵押登记3613份，村镇房屋所有权证3869份，共发放权属证书17887份。即办件3427份。占比19.29%。

(二)完成各项评估项目330个，评估面积157.45万平方米，评估总额21.68亿元。其中拆迁评估48个项目，拆迁评估面积32.09万平方米(城市建设指挥部〈含开发区〉拆迁评估面积：14.3万平方米，土地储备中心〈百花集团、甲乙棉纺厂20\_\_年2月结束〉拆迁评估面积：8.1万平方米，道路交通拆迁评估面积：4.09万平方米，乡镇工贸园区拆迁评估面积：5.6万平方米)，评估金额4.13亿元。抵押224个，评估面积65万平方米，评估额7.5亿元;其它各项评估12个，评估面积11.76万平方米，评估金额1.5亿元;测算评估项目46个，测算面积48.6万平方米，测算金额8.85亿元。

(三)测量房屋建筑面积为83.28万平方米。其中商品房(大型项目有滨江花园证大东洲俯别墅、民生小区二期工程、锦绣花园二期、江心沙农场立新小区等)共计154幢，累计建筑面积43.13万平方米;为98家单位进行厂房竣工测量，累计建筑面积为40.14万平方米。并为国际车城及九天房产开发等多家开发企业提供面积预算服务，共计预算建筑面积42.8万平方米。测绘拆迁房屋面积32.09万平方米。

(四)接收并归档11671份，协助司法查封181起，完成日常城镇、村镇房产移交档案的装订工作共计16000多份，对内调档6000多份，接待群众查档2200多人次。

(五)单位全年实现收入529万元，协助财政局征收契税3750万元，协助地税局代收营业税1678万元。

(六)全所全年无重大事故，安全程度完全达到上级下达的指标。

二、 主要做法与体会

回顾一年来的工作，全所围绕中心，创新举措，做到了六个“坚持”，六个“进一步”。

(一) 坚持思想大解放，进一步弘扬创优争先精神

年初局系统组织开展了“弘扬创优争先精神，加快建设事业发展”主题活动。我所积极响应，勇当“创优争先红旗擂主”，在活动中我们用争创“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”这一目标总揽全局，先后开展了“海门市五星文明机关”、工会达标创模工作、省级“青年文明号”、“省建设系统优质服务先进单位、优质服务明星”等争创工作，并根据我所工作中各个环节涉及到的有关法律法规和具体业务细则，编印了《房地产管理实用手册》，人手一本，全面实行规范化管理。今年我所的各项工作在南通地区六县市同行业中继续保持着领先地位，年底被国家建设部授予“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”的荣誉称号，到目前为止南通地区县级市中获此荣誉的仅我们一家，苏中地区仅二家。

(二) 坚持优质服务无止境，进一步提升服务水准

今年是全市项目建设年，作为对外服务的窗口单位，我们理应以最高服务质量、最优服务环境、最便服务手段，为全市经济建设提供一流服务。在提升服务水准方面，我们主要抓好了以下工作：

一是完善高效办事机制。我们对照建设部《简化房地产交易与房屋权属登记程序的指导意见》，本着“急群众所急、想群众所想”的思想，在不影响办证质量、法定手续的前提之下，重新确定了对外服务事项的办结承诺时限，并上墙公示承诺，使我所的对外服务项目承诺时限比上级有关文件规定的时限平均提前30%以上。对于资料不齐的，实行“一次告知制”和“首问负责制”，避免了办证群众重复往返。对千万元以上的重点项目、重点企业的办证、抵押登记等业务实行跟踪服务，急需办理的连夜办，及时办，确保重点项目不在我们这里延误。

今年5月下旬国家六部委共同出台了对房地产市场的新一轮的调控政策，大批老百姓拥向办证窗口想赶在新政出台前办理房产交易，窗口工作人员放弃中午休息时间，晚上加班加点连续一周每天超负荷工作12小时，出色完成任务，得到中心和社会的一致好评。我所驻审批中心办证窗口被省用户满意服务明星创建领导小组评为20xx年度用户满意服务明星班组。

二是推行高标准服务规范。我们坚持实行规范服务、热情服务、上门服务、延时服务、快速服务、预约服务甚至委屈服务，按照五星服务等级接待好每一个办事者，最大限度地方便企业、方便群众，实行零差错服务。热情接待来访者，做到一张笑脸迎人，一杯热茶暖人，一把椅子留人，一个满意答复人。处理来电来信，做到有问必答、有电必回，有信必复。

今年三月份一位中年妇女急匆匆的来到窗口，要求办理房产贷款抵押登记手续，而且急需办理完毕，但其丈夫却没有同来签字，一问才知其儿子出了车祸，丈夫在医院照顾儿子，贷款的钱急需为儿子进行抢救，窗口负责人王勇立即联系银行，同时带领工作人员赶往医院，在最短的时间内到现场为他们办结手续。

(三)坚持爱岗敬业，忘我工作，进一步将“效能革命”精神落到实处

今年我市掀起了新一轮的城市建设高潮，拆迁评估任务分十分繁重。为了高质量、高效率地完成好这些工作，所里召开了紧急动员会，要求评估、测绘一线工作人员发挥“效能革命”精神，做好“吃苦受气”的充分准备，档案室、办公室、财务室等科室做好全力保障工作，全体人员保持通讯畅通，有任务时随叫随到。

**房地产资产评估实训总结篇二**

一、 基本工作概况

(一)办理商品房登记3720份，二手房3020份，拆迁安置房1325份，自建房638份，换证1702份，抵押登记3613份，村镇房屋所有权证3869份，共发放权属证书17887份。即办件3427份。占比19.29%。

(二)完成各项评估项目330个，评估面积157.45万平方米，评估总额21.68亿元。其中拆迁评估48个项目，拆迁评估面积32.09万平方米(城市建设指挥部〈含开发区〉拆迁评估面积：14.3万平方米，土地储备中心〈百花集团、甲乙棉纺厂20xx年2月结束〉拆迁评估面积：8.1万平方米，道路交通拆迁评估面积：4.09万平方米，乡镇工贸园区拆迁评估面积：5.6万平方米)，评估金额4.13亿元。抵押224个，评估面积65万平方米，评估额7.5亿元;其它各项评估12个，评估面积11.76万平方米，评估金额1.5亿元;测算评估项目46个，测算面积48.6万平方米，测算金额8.85亿元。

(三)测量房屋建筑面积为83.28万平方米。其中商品房(大型项目有滨江花园证大东洲俯别墅、民生小区二期工程、锦绣花园二期、江心沙农场立新小区等)共计154幢，累计建筑面积43.13万平方米;为98家单位进行厂房竣工测量，累计建筑面积为40.14万平方米。并为国际车城及九天房产开发等多家开发企业提供面积预算服务，共计预算建筑面积42.8万平方米。测绘拆迁房屋面积32.09万平方米。

(四)接收并归档11671份，协助司法查封181起，完成日常城镇、村镇房产移交档案的装订工作共计16000多份，对内调档6000多份，接待群众查档2200多人次。

(五)单位全年实现收入529万元，协助财政局征收契税3750万元，协助地税局代收营业税1678万元。

(六)全所全年无重大事故，安全程度完全达到上级下达的指标。

二、 主要做法与体会

回顾一年来的工作，全所围绕中心，创新举措，做到了六个“坚持”，六个“进一步”。

(一) 坚持思想大解放，进一步弘扬创优争先精神

年初局系统组织开展了“弘扬创优争先精神，加快建设事业发展”主题活动。我所积极响应，勇当“创优争先红旗擂主”，在活动中我们用争创“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”这一目标总揽全局，先后开展了“海门市五星文明机关”、工会达标创模工作、省级“青年文明号”、“省建设系统优质服务先进单位、优质服务明星”等争创工作，并根据我所工作中各个环节涉及到的有关法律法规和具体业务细则，编印了《房地产管理实用手册》，人手一本，全面实行规范化管理。今年我所的各项工作在南通地区六县市同行业中继续保持着领先地位，年底被国家建设部授予“全国房地产交易与权属登记规范化管理先进单位”的荣誉称号，到目前为止南通地区县级市中获此荣誉的仅我们一家，苏中地区仅二家。

(二) 坚持优质服务无止境，进一步提升服务水准

今年是全市项目建设年，作为对外服务的窗口单位，我们理应以最高服务质量、最优服务环境、最便服务手段，为全市经济建设提供一流服务。在提升服务水准方面，我们主要抓好了以下工作：

一是完善高效办事机制。我们对照建设部《简化房地产交易与房屋权属登记程序的指导意见》，本着“急群众所急、想群众所想”的思想，在不影响办证质量、法定手续的前提之下，重新确定了对外服务事项的办结承诺时限，并上墙公示承诺，使我所的对外服务项目承诺时限比上级有关文件规定的时限平均提前30%以上。对于资料不齐的，实行“一次告知制”和“首问负责制”，避免了办证群众重复往返。对千万元以上的重点项目、重点企业的办证、抵押登记等业务实行跟踪服务，急需办理的连夜办，及时办，确保重点项目不在我们这里延误。

今年5月下旬国家六部委共同出台了对房地产市场的新一轮的调控政策，大批老百姓拥向办证窗口想赶在新政出台前办理房产交易，窗口工作人员放弃中午休息时间，晚上加班加点连续一周每天超负荷工作12小时，出色完成任务，得到中心和社会的一致好评。我所驻审批中心办证窗口被省用户满意服务明星创建领导小组评为20xx年度用户满意服务明星班组。

二是推行高标准服务规范。我们坚持实行规范服务、热情服务、上门服务、延时服务、快速服务、预约服务甚至委屈服务，按照五星服务等级接待好每一个办事者，最大限度地方便企业、方便群众，实行零差错服务。热情接待来访者，做到一张笑脸迎人，一杯热茶暖人，一把椅子留人，一个满意答复人。处理来电来信，做到有问必答、有电必回，有信必复。

今年三月份一位中年妇女急匆匆的来到窗口，要求办理房产贷款抵押登记手续，而且急需办理完毕，但其丈夫却没有同来签字，一问才知其儿子出了车祸，丈夫在医院照顾儿子，贷款的钱急需为儿子进行抢救，窗口负责人王勇立即联系银行，同时带领工作人员赶往医院，在最短的时间内到现场为他们办结手续。

(三)坚持爱岗敬业，忘我工作，进一步将“效能革命”精神落到实处

今年我市掀起了新一轮的城市建设高潮，拆迁评估任务分十分繁重。为了高质量、高效率地完成好这些工作，所里召开了紧急动员会，要求评估、测绘一线工作人员发挥“效能革命”精神，做好“吃苦受气”的充分准备，档案室、办公室、财务室等科室做好全力保障工作，全体人员保持通讯畅通，有任务时随叫随到。

**房地产资产评估实训总结篇三**

房策是一个很开放的地方， 也是一个让人能学习到很多东西的地方，我把一个新人的工作总结写上来，大家一起点评，嘿嘿

4月工作总结和5月

4月工作总结

来到销售部已经有1个半月，经历了最后一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自己的工作进行总结，让自己在总结中得到更多的成长。

整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。达到了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下:

1. 做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激-情，积极的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢?还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从xx部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比xx部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自己加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么可以给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，可以节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，可以为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法达到成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2.以感恩的态度来面对一切事情

和几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想，说她以前是一个销售部的实习生，和是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3.扬长避短

进入xx房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划:

1.5月，努力接待客户，实现300万的认购

2.利用空闲时间，学习完《市场营销》

3.把开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。

4.写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定

5.多向主管和策划经理学习。

**房地产资产评估实训总结篇四**

一.实习时间：

20xx.10.1-20xx.3.15

二.实习地点：

三.实习公司介绍：

四.实习目的：

(一)了解房地产公司部门的构成和职能;

(二)了解房地产公司整个工作流程;

(三)加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

(四)锻炼自己的实践工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

(五)通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

五.实习内容：

我是今年3月初加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说这是一个陌生行业，现在是一段新的开始，新的憧憬。从进入公司做经纪人那一天起我就告诉自己我一定要做房产中介的champion。作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想。

房地产中介这一行业，主要从事房屋租赁、买卖方面的工作。到目前为止，已经实习两个多月。刚开始入职，是从试用经纪人的职位做起。前三天，开始跑商圈，熟悉周围的路线，以及楼盘、学校、医院、银行等。做到熟记楼盘方位，客户询问时可以第一时间说出来楼盘所在的具体位置以及周围的配套设施。比如：附近5公里之内有几条公交路线、地铁，医院、学校、超市、大型公园等等。

之后，三天的主打小区楼盘调研。主要调研该小区共有几栋楼，每栋楼分别有几个单元，每单元几层几户。电梯数量以及牌子，物业详细信息等等。

之后就是为期一个礼拜的陌拜电话、实勘户型的训练。主要目的就是为了锻炼我们和陌生人的交际、沟通能力。刚开始我不敢给陌生业主打电话，怀有胆怯心理，害怕有人问我我所不懂的专业知识。慢慢锻炼以后，我现在和业主、客户沟通已经没有任何问题，专业知识也正在逐步加强。

经过了跑商圈、市场调研、销售培训以及技能培训等多个环节的考验终于成为一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，还需要强化自己各方面的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

自从走进玛雅房屋，我才深刻体会到一个中介公司为什么能够做到在全西安市有120多家连锁店，成为陕西省第一大房地产中介品牌。那就是因为他们的企业文化，立志打造四化企业：军事化、家庭化、学校化、宗教化。军事化——以高标准、严要求培训每一位经纪人，做到如同军人一般的服从力、执行力。家庭化——对待每一位同事就像对待家人一般，给予家的温暖。学校化——以求知的心态参加每一次的培训，力争打造全能型人才。宗教化——每个人都应该有追求，有信仰。没有追求，没有信仰的人是苍白的，是渺小的。玛雅房屋就是帮助我们把小时候所具有但现在遗失的东西重新捡起来。比如诚信、梦想、孝道等等。

我还尝试着跟同事们多交流、多沟通，因为从交谈中也能够学到很多东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何打陌拜电话、如何跟进回访业主、如何和客户议价等一些经纪人必备的基础知识。还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动。

刚开始，我的业绩并不理想，第一个月一个单子也没有跟成。尽管也很用心，带看，派单，驻守，电话跟进这些都很努力去做，却不见成效，我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始自终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切感，我的第一单就这么签下来了。接下来，我便做得更加得心应手，在第二个月成交八单，以业绩21200元成功转正。

我也慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过两个多月多的磨练，我不能说自己是一名优秀的经纪人，但我一直很努力的在做好自己的本职工作。我们的使命就是：透过专业的支援、专业的人才、专业的服务、专业的设备，来落实人人住得其所的社会使命。

六。.实习心得

校外实习的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。在实习的过程中让我明白，团队合作精神很重要，团队合作，不仅仅是自己公司内部的合作，而且包括与其他同行业公司之间的合作，在做业务的过程中，认识了很多同行，虽然我们不是在同一家公司的，但我们要做的事情是一样的，因此我们也开始了不同公司间的合作，竞争和合作是并存的，和其他同行业公司建立良好的合作伙伴关系，对以后的业务发展是很有好处的，可以达到互惠互利。

这五个多月的实习，虽然算不上长的时间，但是在短短的五个多月中我确确实实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态，这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

人们常说：“隔行如隔山”，通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发，我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。同时，我也非常感谢公司的所有人员，在实习期间，他们对我接待热情，有问必答，使我们的实习真正是达到了预期的目的。实习很快就结束了，虽然时间短暂，但从中获取的收益颇大。

**房地产资产评估实训总结篇五**

迈出大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣,而且我们就是学房地产经营与估价的专业的，所以20\_\_年11月我到了上海xx地产南京分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售置业顾问。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

xx地产是具有专业资质的房地产企业，公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图：

户外商铺招商的业务流程：

寻找顾客合约访谈谈判客户追踪签约售后服务。

房地产销售的业务流程：

寻找顾客现场接待谈判客户追踪签约入住售后服务。

时间过的很快，近半年的实习工作已经结束了，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，在以后是正式工作中，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，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

**房地产资产评估实训总结篇六**

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1：最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2：接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3：机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4：做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5：经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6：提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的 信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7：学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8：与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

**房地产资产评估实训总结篇七**

真的很快，转眼间就到20xx的岁末了，在望。盘点过去的一年，有成功的喜悦，有失败的痛苦，有紧张的充实，也有日复一日的迷茫与焦虑。一年来，在公司各位领导的正确领导下，在各位同事的真诚帮助下，本人能认真学习各种专业知识和公关能力，以公司的总体目标为行动纲领，在思想上严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部门安排的各项任务。同事对我工作的热情予以肯定，让我感到很亲切，心里也踏实很多!

硕果累累的20xx年已悄然过去，充满希望的20xx年已经来临。不知不觉中，我被安排到\*\*区的分支机构已经快一年了，回顾一年的所有工作令人欣慰，在公司和部门领导的关怀下，在大家的帮助下，我快速的进入了工作状态中。在这一年的时间里，我的个人综合素质和各方面能力有了很大的提高，各项学习和工作任务都顺利进行。在工作过程中，不断提高自己的理论水平，使理论和实践再次结合，提高自己的工作效率。这一年中，在取得一定的成绩同时，也发现自身不足之处。现将20xx年的工作总结如下：

一、(武湖)农业科学技术研究所农用地评估项目

在分到后的六月份中，我参与的第一个大项目就是武湖农用地项目评估。在这个项目中我的能力得到了很大提高，从开始根本不懂农用地价格特性，到查询熟悉农业生产的每年经常性费用等指标，最后能运用收益还原法快速测算农用地地价相关费用。在这过程中，我发现我要学习的东西非常多，尤其是特殊用地评估的相关理论知识。在学习过程中，不断地使理论知识和实践相结合，提高自己的业务水平。武湖农用地评估项目是我参加的第一个特殊用地项目，也是我快速成长的项目。但是这个项目最终我没能实施到结束。感觉有点遗憾，毕竟我要学习的东西还有很多。

二、(横店)\*\*市\*\*区剪刀厂工业用地评估项目

七月份接触到的是一个拟补交出让金为目的，由划拨工业用地转为出让工业用地的土地使用权价格评估项目。做这个项目不仅锻炼个人业务能力，更多的是沟通能力。如果未能到达客户预期的结果，会出现失望情绪。这时候就需要在项目进行过程中，多次与委托方沟通、协商，讲解其中的技术路线，使对方能理解并能坦然接受，达到“双赢”效果。在与客户沟通前，脑海总是一片空白，因为会出现思维混乱的状况，数次之后就学会了先把该讲述的理由或是该规避的话题拟出来记在小本上，避免再次类似尴尬对话情形出现。最后项目还是顺利地完成，这让我感到非常欣慰，同时也给了我极大的信心。在以后做项目过程中，不管遇到多大的困难，我相信都能克服。

三、(滠口)湖北省教育考试院考试服务中心土地转让评估项目

九月份出现一个类似\*\*区剪刀厂补交出让金的项目，不过这次是土地转让，以交易课税为目的的评估。委托方为了少交契税，自然会百般要求，自从有了上次的经验后，对客户的心态也能有所理解。但评估行业最重要的是讲究评估的合理性及客观性，公正、公开、公平是我们长挂在嘴边的准则，但要真正做起来，还需要很大的决心和毅力。毕竟“糖衣炮弹”是很能消灭人意志的，重要的是能坚持好自己，力争做到“做事讲规矩、做人讲原则!”

四、(前川)\*\*区前川一小装修补偿价格评估项目

20xx年参加过对汉口前进路八万方房屋拆迁补偿价格评估项目，对拆迁项目的推进速度缓慢程度和进户勘察的难度甚有了解。在九月份，分支机构承接前川一小42户房屋装修补偿价格评估项目，我和机构领导全身心投入到工作中，为此连续数天加班至凌晨来搜寻相关装修资料、整理电子表格和打印附件。同事们的工作热情深深感染了我，让自己在思想上严格的要求自己，工作勤勤恳恳、任劳任怨。

五、(鲁台)\*\*区双凤建筑安装公司土地变更登记评估项目

在12月份末，顺利完成该公司土地使用权变更登记的评估项目。在评估过程中，由于收集资料较为完整，对其企业改制文件有仔细看查，获益良多，对以后碰见企业改制的评估项目时也能做起来得心应手有很大的帮助。让自己明白，做事仔细不仅不会磨工或浪费时间，反倒能让事情变得更加简单，效率也会大大提高。

六、(盘)经济开发区自来水厂挂牌出让土地评估项目

20xx年12月31日，与委托方洽谈一块划拨公共基础设施用地拟挂牌出让的评估项目。目前，本次项目还在进行中，但前期工作已顺利完成。其中涉及到的复杂问题让自己感觉事情本没有难易性，重要是看自己如何来巧妙处理了!引申到这个项目，本应是由土地相关主管部门委托的，便在此过程中也警示自己要学会如何灵活地去处理工作流程的正确性和合理性。

七、工作中存在的不足

在这一年中，我也发现了自身一些的不足之处：

第一：沟通能力有待进一步加强;

第二：评估相关的理论知识需要进一步学习;

第三：灵活处理事情的能力需要更进一步的加强;

以上存在的不足，我会在以后的学习和工作中，不断加强和改正，不断的提高自己的业务能力，为公司做出更大的贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找