# 房地产新人试用期总结3篇

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-08-30

*房地产（real estate）是一个综合的较为复杂的概念，从实物现象看，它是由建筑物与土地共同构成。本站今天为大家精心准备了房地产新人试用期总结3篇，希望对大家有所帮助!      房地产新人试用期总结1篇　　转眼间，20xx年过去了，去...*

房地产（real estate）是一个综合的较为复杂的概念，从实物现象看，它是由建筑物与土地共同构成。本站今天为大家精心准备了房地产新人试用期总结3篇，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]      房地产新人试用期总结1篇

　　转眼间，20xx年过去了，去XX公司实习的时间也快5个月了，回想起在xx工作的点滴滴，感慨万千。总结和反省以前的工作，是对未来工作的开拓和进展。20xx年即将过去，20xx年即将到来。新的一年意味着新的起点、新的机会和新的挑战，我决心更加坚强，使工作更上一层楼，努力打开工作的新局面，更好地完成学校给我们的实习机会和公司安排的工作，避免长处。

　　我清楚地记得刚进这里的时候什么都不知道，工作上有什么样的流程，应该做什么。但是，通过自己的日积月累实践和同事的精心说明，我终于在工作中变得明朗起来，越顺利。但是，通过这几个月的工作，最大的感觉是成为营业员和营业助理并不那么简单。本以为买卖房子很简单，但是买卖房子并不像想象的那么简单，从靠拢到卖房子不是一两天就能完成的，买卖房子的房子的过程是环相扣，而且关系比关系复杂，更难。卖完房子后开始生育票，从开发人员到银行到住房管理局，这个手续还不普通。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。

　　　　在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

　　　　不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不。

的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

　　所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

**房地产新人试用期总结2篇**

试用期即将已经过去，新的挑战又在眼前。在试用期里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

>　　一、在实践工作中，我又对销售有了新的体验

　　1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

　　2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

　　3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

　　4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

　　5、 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

　　6、团结、协作，好的团队所必需的。

>　　二、自己也还存在一些需要改进之处

　　1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

　　2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

　　现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

　　在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**房地产新人试用期总结3篇**

　　成为一名房地产客服，最主要的任务和工作就是帮助公司的销售人员找到一定的有意向的顾客，并且对公司的已有的顾客的售后和一些问题的解决和帮助。自己在xx房地产公司工作的这段时间里，我也感到非常的开心，以至于现在自己的试用期结束了才回过神来，才感叹时间过的可真快啊。

　　在xx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，xx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xx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。

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