# 2024年房地产转正述职报告(5篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-08-16

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。房地产转正述职报告篇一1、按时上、下班，不迟...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**房地产转正述职报告篇一**

1、按时上、下班，不迟到不早退，做好本职工作，爱护公司公共财产，维护公司的利益，时刻不忘自己是公司的一员，把个人得失与公司利益联系起来;正确的看待个人荣辱公司得失，在位一分钟干好60秒，做到一名公司员工应有的基本素养。

2、工作中实事求是，求真务实，不弄虚作假，欺上瞒下，不搞“面子工程”————死要面子活受罪。立足本职岗位，为公司做出最多的贡献，让个人的价值得到最大的体现。

3、按照经理、领导的指示做好吩咐的每一件事，大到联系合作公司，起草合同，书写公文，小到打印报表，整理环境卫生，每一件事都要当做大事，认真去做，决不能疏忽大意。

4、对项目前期资料的收集整理及分类存档等工作，争取做到不错、不漏、不丢。

5、对部门每天所做的工作尽可能细地做好记录，好记性不如烂笔头，尽量做到胸中有数。

6、当遇到自己不懂、不会的问题时要不耻下问，虚心学习，努力寻求解决问题的最佳途径。

7、当自己做错了事或忘做了事时，要勇于承担责任，绝不推诿掩饰。

8、了解集团和各公司、部门的人事、结构、职能等，处理好各部们之间、同事之间的关系，做到公私分明，不误工作。

9、了解集团、公司的未来发展趋向，不断学习，能始终适应社会，应对新的领域、新的行业、新的事物、新的工作，为公司带来朝气和活力。

在此工作期间，工作显得紧张，而又有秩序。整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不屑，极富工作热情，能够认真负责的完成领导交付的工作;并积极学习多方面的专业知识，以提高自身的综合素质，注重自身发展与进步。但同时也意识到自身存在着诸多不足：在日常工作中有时不够干练，工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和处理紧急事务的灵活性还需要更进一步的提高，在专业知识方面，还需要平时多加强专业知识的学习。但是这些不足，在以后的工作中，我会积极的做到多学、多看、多听、多问，同时做到眼勤、手勤、嘴勤、腿勤，因为我相信“勤能补拙是良训”。

借此机会，正式向公司提出转正申请，希望公司能够对我的工作态度、能力及表现，以正式员工的要求做一个全面的考量;同时也非常感谢公司对我的信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与改善。

**房地产转正述职报告篇二**

本人\_\_\_，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。

工作内容：

1、进公司以后，我被任职到赢家会，负责业务，主要工作是开拓商家入会，在赢家会的时候，基本上每天都要出去外面跑，有时候没目的性的扫街，对于认为合适的商家进行洽谈合作事项，在一个多月的工作中，我从一开始开拓的小商家，如寿司店西餐厅之类的，到大酒楼大饭店，一开始没有分布区域，城区的比较少签单，可能是一开始自己的业务能力没那么熟练吧，毕竟算是第一次做业务的。后来发展到镇区，主要对象是镇区比较有代表性，规模比较大的商家，后来我分别在厚街和长安，完成了镇区开拓的任务，我觉得这个公司的工作模式很好，因为如果你做错了，不会怪你，也不会给你继续施压，而是拿出你的问题，大家开会讨论商量决策，直至问题的解决。

2、9月1日，由于上面说一部九月和十月的工作比较多，然而人数不够，便调我过来了，我也是无条件服从公司的安排，一部的工作就是对老房地产客户进行维护跟进，还有的就对部分新开楼盘进行了解跟踪谈判后达成合作。客户下单，签合同，跟单，催单，催款等流程是要很熟练的，然后就是经常参加一些楼盘的看楼团或者活动，切身于客户了解客户需求，进行规划统测，再对房地产商谈判的时候才能根据真实的客户需求做筹码来谈。

工作结果：

1、在拓展部的时候开拓了规模比较大的商家一共有8个，基本上是镇区的，在转接工作的时候，还有几个是正在跟进的，后期交接后，同事也把客户签回来了。

2、转到市场一部房地产差不多快一个月了，这一个月里，上面给我分配的客户就是国土局，对客户的下单进行跟踪，拟表，处理文档，与行政部合作完成整个签单流程，然后送播证等资料。附加的就是去电视台拿播证，送发票和去报社拿报纸。还有去一些地产商送资料，顺便拜访认识，有必要的时候还要参加应酬客户，吃饭，唱歌，喝酒等。一开始，由于我对这块还不是很了解，包括踩盘与了解主要信息，所以都是跟同事一起去，看过了，听过了，也就知道了，收集回来的信息经过整理，经常联系上楼盘的销售员了解其内部情况，再像负责广告的人员进行谈判时，也有了一定的筹码。参加一些看楼团，置身了解大众客户对楼盘的需求是什么，还有楼盘的一些主要信息，如楼盘总数，销售率，推广需求等。

工作感想：

在拓展部的工作对我来说是充实，因为每天都有一个很明确的目标，今天要完成多少工作量，要签多少家商家，然后出去跑，锻炼的是口才和应变能力。而在一部做房地产，对于开发客户上就没多大的目标，因为基本上都开发完了，最多就是有新楼盘再进行洽谈，所以就是做一些维护，跟单和帮客户做计划，锻炼也有口才，不过不太频繁，最主要的还是能学到许多房地产方面的知识，和广告方面的。

其实来到卓思我并不后悔，只是有时候会对自己的生活感到有些纠结，因为说真的，公司的待遇并不怎样，一个月1200，有时候有奖金，不过我一个月的开销至少也要1500，租房吃穿，经常为生活质量担忧。不过我有很坚定的意识坚持下去，因为我不是来拿工资的，不是为了赚钱而工作的，如果是我可以选择去进厂，我可以去做服务业，至少也是包吃住，每个月都有钱剩。但，我是来学东西的，我是来充实自己的，我是来提升自己的各方面素质能力的，而卓思，就可以，卓思的平台很好，东莞电视台，东莞日报，都是很硬的后台，依附着这些平台还有卓思的10年奋斗历史，我相信，我在这里学到的，远远比赚钱来得更实在。我是刚从学校毕业出来的，比起我那些同学，他们每个月都能省点钱，虽说行行出状元，但我对传媒广告还是很有信心的，而且自己也喜欢这行，更重要的是，有一个好的领导者。我不习惯安逸的生活，做业务，每天都能做到明天能做到的事情，才是生活。

**房地产转正述职报告篇三**

我是\_\_销售部的置业顾问\_\_\_，于20\_\_年\_月加入\_\_项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟。在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成。我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为\_\_销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望。在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20\_\_年\_月获得月度销售冠军。现将本人试用期的工作期间做如下总结：

一、工作方面

我于20\_\_年\_月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额的完成了公司下达的各项销售指标。在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们“走出去”，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一线销售更快的适应当前的市场。

我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在娱乐的`同时领略团队而合作的重要性。本人认为竞技比赛的积极意义在于：

1、通过实践体现团队的能力。

2、锻炼战略、战术性思考。

3、放松身心，缓解工作的压力。

4、让同事之间培养了\"战友\"般的友谊，并能够多面的了解自己的同事。

5、突破自我极限、打破旧的思维模式、树立敢于迎接挑战的信心与决心，磨炼意志，建立全局观意识。

6、激发参加者的责任感、自信心、独立能力，领导才能、团队合作精神以及面对困难和挑战时的应变能力。

7、强化换位思考、主动补位的意识，使个人、部门间以及团队内部的沟通协作更为顺畅8、增加团队人员的有效沟通，形成积极协调的组织氛围;树立互相配合，互相支持的团队精神和意识。

二、个人对企业文化的认知

\_\_企业文化中企业价值观是“\_\_”，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则。我坚信只要每一名员工都能够按照\_\_的价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业。

总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，\_\_公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

**房地产转正述职报告篇四**

转眼间，20\_\_年上半年就过去了，到\_\_公司工作的时间也将近5个月了，回想起在\_\_工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20\_\_年上半年过去了，下半年来临。新的半年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成领导给我们的这个工作机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

一、学习

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的工作给我的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的事情，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。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。

二、工作

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，在不同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，不管是现在工作还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的半年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成领导交给我们的工作任务，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。

**房地产转正述职报告篇五**

加入\_\_公司这个大家庭已经差不多快有三个月了，和各位家人相处的这段时间里，发现自己努力了很多，也进步了不少，在这个团队里，让我学到了很多以前没有过的东西，在这不仅是工作，更重要的是这个大家庭给了我一个学习和锻练的机会，为我提供了一个让我施展的快乐舞台。从这段时间来看，发现自己和客户沟通起来越来越轻松，而且时间也越来起长，考虑的问题也越来越全，我想这就是经验。在此衷心的感谢\_\_的家人们对我的关照和帮助。

现将这三个月的具体工作情况总结如下：

在此，我深刻的体会到了\_\_这个团队从老板到同事踏实认真的工作态度，共同以一颗积极向上的心态来迎接每一天的挑战，也正是这个时刻提醒着我自己，要把每一天的工作做好。其实，每一个公司的制度和规定大体方向和宗旨都相同，只是在细节上稍有区别而以，所以，我自然也很快适应了公司的工作环境以及工作流程，尽量配合大家的工作，其间虽然也有一些不当之处，但在大家的帮助下，我也积极的改正，避免再犯。

所以，我就融入了汇瑞这个大家庭里，并且认真的做自己的本职工作。我很喜欢这里，并且也很愿意把这里当作锻练自己的平台，和公司共同发展，把工作当事业对待，做出自己的贡献。其实，不论在哪里，在哪个公司，我们都必须以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的融入工作中，这也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。没有各个部门和各们同事的相互配合，公司的工作进程必然要受到阻碍，工作效率也要大打折扣，公司效益也自然会受损，这样对公司和个人都无益处。

在公司，目前我的工作主要就是负责销售部的业务基本工作，每天必做的工作是点击关键词，更新b2b网站信息，熟悉相关产品信息。与此同时也在完善每个网站上我们的供应信息，添加一些新的产品信息进去，让网站产品信息丰富起来，这样被关注的机会也就增多。同时也在协助师傅这边的销售寄样寄货快递安排，自己这边也在不断的开发新客户，并且负责跟进和维护。

两个多月以来，我更能体会到，工作时，用心，专心，细心，耐心四者同时具备是多么重要。就拿每次接到客户电话来说吧，我要用心的倾听任何一位客户的需求，专心的为每一位客户推荐我们最适合客户需求的产品，细心的为客户讲解产品的使用方法以及注意事项，耐心的跟进和维护好所有客户。

在工作中，我深深感到加强学习，提高自身素质的紧迫性。

一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业。

二是向我们的同事学习，工作中始终要保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。

三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，要实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

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