

# 2023年置业顾问转正工作总结试用期工 作总结 置业顾问试用期转正工作总 结(汇总8篇)

药师工作总结也是对自己成长和发展的一种激励和动力，可以激发我们对工作的热情和积极性。以下是小编为大家整理的税收政策热点问题解答，供大家参考。

## 置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇一

白驹过隙，转眼我在xx公司已经快半年了，自20xx年xx月xx日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

自公司成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，公司的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要事项及成果梳理回顾这半年来的，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，较好地完成了自己的本职。通过半年来的学习与，模式上有了新的突破，方式有了较大的改变。

- 1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的分析上述事项，在刚接手的时候，由于业务不熟练，中出现过一些纰漏，给领导和同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职。

首先，做事还是不够细心，导致中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的中，我一定注意以上所述的`不足之处，完善自己在中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

针对20xx年度中的不足，根据本职的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进方式，遇到不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高效率。
- 4、进一步改进方式，避免重复性。

感悟近半年的经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的没有完成，就会导致后续的无法进行。

## **置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇二**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与环境，对也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的后才知道，量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制

度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件所必不可缺的。所以，在以后中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

的进行能帮助置业顾问及时明确自己新的目标，理清思路。下面就随小编一起去阅读，相信能给大家带来启发。篇一：置业顾问试用.....

实习.....

实习范文时间飞快，一段时间的工作已经结束了，经过这段时间的努力后，我们在不断的成长中得到了更多的进步，好好写写工作总结，吸取经验教训，指导将来的工.....

房地产范文时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适.....

## **置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇三**

一年的工作已接近尾声，在不知不觉中我加入亿创公司已有三个月，这短短三个月的学习工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦，让自己的人生经历多了一份激动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。这份工作让我从懵懵懂懂到现在的充满热情，从对房地产的一无所知到现在的有所了解。这些成长都是在加入亿创的改变和进步，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独

立完成本职工作。现将今年工作做以下几个方面的总结：

在没有加入亿创之前我是做二手房的，看似和房地产有关，其实我对房地产方面的知识不是很精通，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在于经理和两位主管的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确的。

不知不觉中我们已经走到了销售技巧的培训，这时才让我们感觉到了难。就像过九大流程的时候，由于那个时候面临的是考核，我对这一阶段可谓是下足了功夫，每天都互相练习，有时候会练的嗓子嘶哑，让主管经理陪着练。每天听到的只有九大流程，后来练的主管说听的有种想吐的感觉。终于功夫不负有心人，我从接待客户的措手不及到现在的得心应手，充分的证明这句至理名言。当然这份成长与经理和主管的帮助关心是息息相关的，这样的工作气氛也是我进步的重要原因。

在来这儿之前我们对很多常识方面的知识了解是非常的少，例如品牌服装、世界名表、名酒以及汽车可以说是一点了解都没有，经理给买了一些相关书籍，让我们补充这方面的知识。让我变的更加的充实以及强大。因为我们是企业的门面，企业的'窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以我们要通过这些常识以及专业知识提高自身的素质，高标准的要求自己。

这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。在我的整个工作中，经理和主管给我们提供各类销售资料，通过这些资料。让我们从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。在平时的工作中，他们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从刚开始接听客户电话与接待客户的措手不及到现在的得心应手，都是一步

一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的心酸与努力。

在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知

识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：客户是上帝，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短三个月的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

## **置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇四**

来到销售部已经有1个半月，经历了xx的最后一期的开盘，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xxx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，依然是保持了热情，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，我们自己对我们的产品没有信心，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xx的'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[]xx说她以前是一个销售部的实习生，和xxx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，xx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。

### 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xx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

## 置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇五

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个年轻的团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争用最短的时间跟上大家的节奏。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家



评议。

专业培训和行为纪律方面：因为我以前的工作环境和工作方式和现在有所差异，所以我必须努力改变自己，依靠公司专业的培训和自己认真的学习，使自己快速的融入到房产销售工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于房地产知识需要一个重新学习的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态进入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作习惯。

工作业绩：自八月一日结束试用期上岗以来，8月份销售4套房；9月份，销售8套房，排名第9；十月至今已认购3套，待签约。

学习方面：销售工作是一个特殊的工作，它要求永无止境地更新知识和提高自身的素质，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是学习房地产的专业知识，不仅熟记公司的培训知识，而且参阅各种房地产及营销方面的书籍。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作态度，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。跟同事学习销售及沟通技巧，探讨如何提高自身的销售业绩。

置业顾问的工作就是帮助客户挑选最理想的居所，让他们能买到自己称心如意的好房子和一个好的生活环境。这个工作不仅能够锻炼自己的社交能力，还能够认识很多不一样的人，最主要的是能够亲身经历客户挑选到满意的房子后的高兴。不但客户开心，自己也会有成就感，也可以和客户建立良好的朋友关系。置业顾问不仅仅代表了公司的形象，更重要的是他是公司与客户之间的桥梁，能够在第一时间把项目信息及公司的销售政策传递给每一位客户还能第一时间把每一位客户的第一手意见和好的建议及时的反馈给公司，以便于公

司在今后的新项目上能不断的改进、完善，从而做到尽善尽美。也能让公司在一些关键问题决策时有第一手的市场讯息，这样才能使企业作出更好的决策，作为员工我们才有更好发展！

以上的总结是我在亚星这将近四个多月来的亲身感受，也是我自己对自己一个重新认识并提高的过程。我非常珍视我在亚星工作的每一天。在次我想提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇六

我是李xx于xx年06月24日加入亚星盛世销售部，在部门领导的指导和帮助下，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，恳请领导予以批准。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个年轻的团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争用最短的时间跟上大家的节奏。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议。

专业培训和行为纪律方面：因为我以前的工作环境和方式方式和现在有所差异，所以我必须努力改变自己，依靠公司专业的培训和自己认真的学习，使自己快速的融入到房产销售工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于房地产知识需要一个重新学习的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态进入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作习惯。

工作业绩：自八月一日结束试用期上岗以来，8月份销售，4

套房;9月份,销售8套房,排名第9;十月至今已认购3套,待签约。

学习方面:销售工作是一个特殊的工作,它要求永无止境地更新知识和提高自身的素质,并且要有足够的耐心。为达到这一要求,我十分注重学习提高:一是学习房地产的专业知识,不仅熟记公司的培训知识,而且参阅各种房地产及营销方面的书籍。二是向领导学。这段时间以来,我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作态度,使我受益匪浅,收获甚丰。三是向同事学。古人说,三人行必有我师。跟同事学习销售及沟通技巧,探讨如何提高自身的销售业绩。

置业顾问的工作就是帮助客户挑选最理想的居所,让他们能买到自己称心如意的好房子和一个好的生活环境。这个工作不仅能够锻炼自己的社交能力,还能够认识很多不一样的人,最主要的是能够亲身经历客户挑选到满意的房子后的高兴。不但客户开心,自己也会有成就感,也可以和客户建立良好的朋友关系。置业顾问不仅仅代表了公司的形象,更重要的是他是公司与客户之间的桥梁,能够在第一时间把项目信息及公司的销售政策传递给每一位客户还能第一时间把每一位客户的第一手意见和好的建议及时的反馈给公司,以便于公司在今后的新项目上能不断的改进、完善,从而做到尽善尽美。也能让公司在一些关键问题决策时有第一手的市场讯息,这样才能使企业作出更好的决策,作为员工我们才有更好发展!

## **置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇七**

来到销售部已经有1个半月,经历了xx的最后一期的开盘,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xxx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，依然是保持了热情，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xx的几个物管都有接触，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。xx说她以前是一个销售部的实习生，和xxx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。xx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xx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

## 置业顾问转正工作总结试用期工作总结篇八

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个年轻的团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争用最短的时间跟上大家的节奏。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议。

专业培训和行为纪律方面：因为我以前的工作环境和工作方式而现在有所差异，所以我必须努力改变自己，依靠公司专业的培训和自己认真的学习，使自己快速的融入到房产销售工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于房地产知识需要一个重新学习的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态进入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作习惯。

工作业绩：自八月一日结束试用期上岗以来，8月份销售4套房；9月份，销售8套房，排名第9；十月至今已认购3套，待签约。

学习方面：销售工作是一个特殊的工作，它要求永无止境地更新知识和提高自身的素质，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是学习房地产的专业知识，不仅熟记公司的培训知识，而且参阅各种房地产及营销方面的书籍。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作态度，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。跟同事学习销售及沟通技巧，探讨如何提高自身的销售业绩。

置业顾问的工作就是帮助客户挑选最理想的居所，让他们能买到自己称心如意的好房子和一个好的生活环境。这个工作不仅能够锻炼自己的社交能力，还能够认识很多不一样的人，最主要的是能够亲身经历客户挑选到满意的房子后的高兴。

不但客户开心，自己也会有成就感，也可以和客户建立良好的朋友关系。置业顾问不仅仅代表了公司的形象，更重要的是他是公司与客户之间的桥梁，能够在第一时间把项目信息及公司的销售政策传递给每一位客户还能第一时间把每一位客户的第一手意见和好的建议及时的反馈给公司，以便于公司在今后的新项目上能不断的改进、完善，从而做到尽善尽美。也能让公司在一些关键问题决策时有第一手的市场讯息，这样才能使企业作出更好的决策，作为员工我们才有更好发展！

以上的总结是我在亚星这将近四个多月来的亲身感受，也是我自己对自己一个重新认识并提高的过程。我非常珍视我在亚星工作的每一天。在次我想提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！