

新人中介天工作总结(模板6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

新人中介天工作总结篇一

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

20xx年6月至今一直在xx从事房地产中介经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为xx年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的！相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

从xx年6月—12月这七个月的时间我们共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实

施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

由于我们xx店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们xx店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。

电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。

后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

20xx年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米12000元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们xxx店，离xx基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

新人中介天工作总结篇二

一、加强政治学习，全面提高自身素质。能够坚定不移地坚持四项基本原则，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，积极学习、政治思想上积极进步，始终在大是大非面前保持清醒头脑，确保了自己在思想上、政治上、行动上与中共中央和各级党委保持高度一致。改革创新意识强，积极进取干事创业，有强烈的革命事业心和服务意识，密切联系群众，努力实践全心全意为人民服务的宗旨。

二、加强理论学习，不断提高业务素质。积极参加办公室组织的各项集体活动，利用周一晚上学习的时间，提高了自身政治素质，坚定了共产主义理想信念。同时，通过看录像、听录音，了解有关市场经济知识，掌握了世贸组织的有关规则条文。同时，还通过深入基层调查研究等，拓宽了视野，丰富了知识，增强了驾驭文字工作的能力。注意利用业余时间搞好自我充电，重点学习了计算机知识，熟练地掌握了基本操作方法和操作技能和网络管理，为实现办公自动化奠定了良好基础。工作中，时时处处以领导和老同志为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，圆满完成各项任务。今年以来，我国部分地区发生非典疫情，各级党委、政府高度重视，我县也进入了高度警备状态，防非成为各项工作的重中之重、头等大事。

作为直接为分管这项工作的领导服务的工作人员，始终处于战备状态，时刻准备着，保证领导随时用车，随时出发。经常不分上下班，不分白天黑夜，奔波于各乡镇留验站、医院、村居、企事业单位防非第一线，有时一天十几个小时连轴转，都任劳任怨，保证了领导第一时间靠前指挥、现场办公，为抗击非典的全面胜利贡献了自己的一份力量。同时，按照领导的安排，认真做好各类文件、通知及领导讲话的起草、打印、校对工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。同时，经常深入基层调查研究，撰写了大量的调研报告，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，做到不迟到，不早退，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。尤其是在为领导起草讲话方面，经常通宵达旦，夜以继日，力求写出精品，尽最大努力体现出领导意图。工作中，始终以共产党员的标准严格要求自己，听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

一、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

二、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

三、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

新人中介天工作总结篇三

作为一名初次参加人寿保险工作的新员，我感到既兴奋又紧张。这种复杂的心情来自于对实现职业理想的欣喜，同时还包含着对能否胜任这份工作的担忧。因此，我迫切地需要熟悉和了解这个新的工作环境、工作性质、特点、任务和要求，以及向资深同事学习更有效的工作经验和方法，进一步提升自己的全面素质，以便更快适应并融入这一新的大家庭当中，更好地履行作为一名客户经理的职责，胜任这项工作。

今年4月底参加了福州为期4天的新员培训，在课上我认真做笔记，积极回答老师提问的问题，课后提问消化，不但顺利完成了培训任务，培训中我还能充分利用专业知识，在学习中融会贯通。并且在6月底参加的第一、第二阶段的基础知识培训与“快捷入门”培训中我荣获了“优秀学员”的称号，那时的我心情是无比的激动，可也让我明白了人无完人这句话的含义。孔子曾经说过：“学然后知不足”。只有通过不断的学习，才能发现自身的不足之处，才能明确自己前进的方向，才能不断改造自我，发展自我。

(一)通过这段时间的早会培训，我有了不少收获，但理论学习还不能持之以恒，运用理论分析解决实际问题的能力和水平还有待于进一步提高。今后要进一步端正学习态度，加强学习，提高认识，进一步探索学习方法，在理论深度上下工夫。全面提高自己的综合素质。

(二)自信是一种动力，自信是一种希望，自信是成功的桥梁。自信，就好像人体的骨架一样，缺少了自信，思想就衰弱；缺少了自信，人就成不了气候。而我知道我这方面还是有欠缺的，有待进一步的加强。

(三)根据这几个月来早会上同事们的工作经验，结合自己所负责的网点的性质，针对性的对一些可培养的对象进行进一步的交流，在今后的实际工作中，要有决心、有信心地

去克服各种各样的困难，积极地想办法，解决问题。多和同事们交流工作经验，为自己进行充电。

作为一名客户经理，我已经明确我所从事的工作的社会价值，并且为我所能创造的价值而感到无比欣慰和荣幸。因此，我将不遗余力地为广大客户提供更良好地服务。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取和求真务实结合起来，把工作热情和工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身的综合素质，为成为一名优秀的客户经理奠定坚固的基矗努力在平凡的岗位上作出不平凡的贡献！

新人中介天工作总结篇四

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxxxx企业的每一名员工，我们深深感到xxxxxx企业之蓬勃发展的热气□xxxxxx人之拼搏的精神。

xxxx是xxxxxx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下□xxxx很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，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。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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。经过这段时间的磨练□xxxx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xxxx年与xxxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间□xxxx积极配合xxxx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的

制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼□xxxx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与xxxxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部□xx担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解□xxxx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与xxxx和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，做好市场调查，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20xx年的工作！

新人中介天工作总结篇五

一、加强学习，提高政治思想素质

在上半年里，我积极参与支部学习，学习“三个代表”重要思想，并结合自身工作实际进行深刻剖析。通过各种学习，我更加坚定了自己的政治立场，那就是在任何时候，任何情况下都忠于党，忠于人民，忠于本职。同时督促自己不断加强思想道德修养，在各种面前能够把握自己，不拿原则作交易。

二、严谨、细致地搞好会计工作

1. 会计帐薄的登记工作。会计帐薄是编制会计报表的重要依据，做好登记会计帐薄的规范是提高会计核算工作质量的重要内容。每月根据审核无误的原始报销单据做记帐凭证，做到记帐凭证整齐有序，科目明细分类准确无误。登记帐薄清晰明了，规范及时。
2. 会计报表编制工作。会计报表是行政单位在日常会计核算基础上定期编制的反映财务状况和收支情况的书面文件。定期向村支书报送反映本我村财务状况的各种报表，使支书及时了解我村资金收支运转情况，为全村工作做好基础保障。
3. 会计档案的保管工作。会计凭证、会计帐薄和会计报表等会计核算资料，是记录和反映我村经济业务的重要历史资料和证据，所以非常重要。每月的会计凭证，我都分类整理，按顺序、日期逐个编号装订成册，使我村会计资料完整无缺，妥善保管，有序存放。
4. 预算外资金收费工作。严格按照“收支两条线”管理规定。做到所开票据填列完整，字迹清晰，不乱开，虚开发票。收取的资金不截留挪用及时上缴镇经管站专户并有据可查。

三、做好管家，严格按照财金纪律办事

对全村财务统一实行村帐镇管，村组一本帐。对我村所有发包合同统一实行竞价投标招标，对到帐资金及时解缴到镇经管站。每月的25日定为我村帐务结算日，到期能及时和各组组长主动结算。对我村每一笔支出严格把关，发现不合理的开支敢于斗争碰硬。

四、存在的不足和问题

由于经验不足，工作中还存在一些问题，例如：工作效率不高，服务意识不强等问题。今后我要不断学习，进一步明确思想，提高认识，增强为民服务的意识。在工作上，更加严谨、细致，讲效率，讲质量，积极努力，出色地完成各项工作。

新人中介天工作总结篇六

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的住所，在服务社会的同时，也成就了自己。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

20xx年年初，经过公司与xx物业的洽谈，对我公司进驻xxx小区合作达成了共识，于20xx年3月15日签订了相关合作合同。首先要非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，以及对我的信任，非常感谢公司领导、同事给予的关心帮助，在此我向公司全体同事表示最衷心的感谢。

下面是我对今年所做的工作做一下总结，以及对20xx年新的一年的工作设想。

主要是做好与员工的协调沟通。同时建立良好的人际关系。

认真履行公司制定的各项规章制度，统一思想，结合自身工作情况不断发现问题解决问题。接待客户热情积极主动，树立好良好的公司形象。

进驻xxx已有9个月，取得的业绩不是很可观，自开设办事处至今成交租赁房源xx套，佣金收入约为xxxxxx元；出售、贷款及其他业务为xxx□主要原因是xx门禁及绿化没有搞好，所以至今未得房产证，致使一些业务无法开展。同时，因为合作的物业公司管理方面出现一些问题，导致我们部分的客户纷纷退租。虽然重复的房源再次出租也可以让我们获利，但是小区的对外口碑已经造成了不好的影响。

无论在哪个方面取得了成绩，但对照公司的总体要求和管理模式还是相差甚远。主要体现在缺乏工作的主动性，工作计划不够强，部门与部门之间的沟通协调还不够，管理的执行力欠缺，监督工作力度不够，等等，这些都有待于在新的一年里勇于克服和坚决改进的。

1. 用人唯才

随着企业的经营的日益复杂，公司也再不断的衍生其他经营方向，唯有人才才能维持企业的长期可持续发展。并且企业需要培养出一批属于自己的骨干成员，而不是依靠更多的亲情来维系，这样离现在化管理就太远了。

2. 能力重于学历

成功人士往往是那些学历并不高的人，看重学历只是他的常识和内涵，并不是代表能力的充分条件。选择一些对待工作态度积极，主观能动性的人安排在适当的位置上是用人的标。

3.20xx年的工作打算

新的一年随着市场形式的发展和激烈的竞争下，我们以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确我们的工作目标，加强业务能力，提高业务水平，激发和调动每位员工的工作热情。努力做好对客户的沟通和协调，将各项工作做好，做实，做出成效，进一步提高我们家伟房产的知名度和信誉度，将我们的工作发扬光大。

结尾

“人生在世，事业为重，一生尚存，绝不松劲，东风得势，时代更新，趁此时机，奋勇前进”这段话是老总给我们的精神动力。我们大家都明白，失败的原因千万种，但是成功只有一条捷径，那就是努力、勤奋、专业。我暗下决心，要做就争取做到。经过了9个月的努力，虽然离我的目标还很远，但是这些只是下一步工作的起点，在崭新的一年中，我们会更加努力的去工作，力争把我们的工作做到，实现更高的收入，并且在20xx年里实现三跨。