

最新房地产新人月度工作总结 新人的工作总结(大全5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产新人月度工作总结篇一

我于20__年开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自我融入到公司的团队中。时间飞逝，此刻我在公司不知不觉已经快三个月了。在公司的这段时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的努力，我的各方面均取得了必须的提高。现将我的工作状况作如下汇报：

因为防盗门是我刚刚开始接触的，在产品知识和应用上的知识还要和前辈们多多学习，9月份在公司为其15天的学习，对产品有了必须的了解，在实践工作中，我不断改善、努力做到最好。我主要的职责是销售渠道。经过三个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。因为只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永远没有最好，这样很有挑战性。能够不断的提高自我的业务水平。在自我提高的同时，使得公司的利润和成交机率得到提高，能够说是“两全其美”的事情。

一、平时工作总结

1. 九月份。在结束完为其15天的学习。对公司产品，公司制度的有了初步了解。便在公司销售部经理的帮忙带领下。经过同事的共同奋斗努力，就四川门业市场进行了初步调查，主要走访了遂宁、达州、南充等地区。共走访50多地区，就

目前各大防盗门品牌终端销售情况以及四川地区防盗门市场基本状况进行了市场调查，分析市场防盗门的基本情况，为下阶段富象门业在四川地区“富国富家富象门全新富象招商大会”做针对性准备，同时为销售决策供给依据。并对所走访的160家左右经销商，进行经销商市场调查表整理并制表存档，并筛选出50家左右实力经销商参加公司招商大会。

2. 十月份。为公司“富国富家富象门全新富象招商大会”做准备，并对公司推出的新产品做出全面的了解与熟悉。协助邀请参会经销商与购买大会需要的物质准备。并在招商大会期间负责接待工作，在工作中严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位参会嘉宾，并将嘉宾送至酒店，28日上午负责安排参会嘉宾到工厂考察，午时准备大会物资协助商务洽谈，晚上也全力洽谈，在当天共洽谈7人。5人签单与我厂合作。

3. 十一月份月上旬。就贵州市场做市场调查，共走访毕节、六盘水、遵义地区。共走访16个地区，100家左右经销商，在接下来的工作，主要是把走访的经销商筛选，按星级划分，以及配合协助公司把贵阳招商大会做好。

在工作过程中，我努力从处理力所能及的小事. 沟通业务单位中去了解业务、理解业务、熟悉业务，并努力掌握业务流程和细节。学到更多的待人待物，服务礼仪等相关知识，积累了很多经验。我很高兴我能够在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了业务的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了领导交予的任务，做好了自我的本职工作，使我的工作本事和为人处世方面都取得了不小的提高。

二、存在问题及对其改善方法

在整个工作过程中。我以为自我工作比较认真、负责。具有较强的职责心和积极心，能完成领导交付的工作，并积极学

习新知识，新技能来提高自我的综合素质。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够细心，干练。对工作的专业性还不够。主动性不足，与领导沟通较少，遇事研究不够周全、不够细致。我会在以后的工作中，不断的经过学习来提升自我。

在此，正式向公司领导提出转正申请，期望公司领导能对我的工作态度、本事与表现做一个全面的考量。同时也十分感激各级领导对我信任与帮忙，期望能给予更多的机会锻炼和提升。在富象公司茁壮成长，同时，我必须会更加努力!努力!再努力!

房地产新人月度工作总结篇二

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。在这段时间里他们给予了我足够的宽容、支持和帮忙。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而完美的回忆。

作为一个应届毕业生，初来公司，以往很担心不知该怎样与同事们相处，该如何做好工作;可是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快从学生变成一名员工的身份。在这家公司我是做一名电脑维护人员，我的工作范围主要有以下：

一、是写操作手册；

二、若是到月底，在发薪前一天要将技术部的加班申请表汇总后发给部门经理审核；

三、管理公司的移动设备和书籍(包括借还手续)，定期还原笔记本电脑；

四、技术部的传真拿给前台发送，然后将复印件收好，以备日后查询；

七、整理工作周报，每周二将技术部所有同事的工作周报收集后汇总发到技术部及经理的邮箱。

八、主要工作以外的工作。(例：制作表格、记录服务器日志)

上述这些工作我从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；可是领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自我，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自我，期望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差错的需要领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时研究得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感激部门的领导和同事对我的入职指引和帮忙，感激他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

这是我的第一份工作，这三个月有来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的期望以一名正式员工的身份在那里工作，实现自我的奋斗目标，体现自我的人生价值，和公司一齐成长。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，同公司一齐展望完美的未来！我此刻已经能够独立处理好自我工作，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作本事也需要进一步增强，需要不断学习以提高自我工作本事。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，在今后的的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习，经过多看、多学、多练来不断的提高自我的工作技能。

2、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的本事，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

房地产新人月度工作总结篇三

经过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮忙下，对于来年的工作我也有了必须的规划和安排，对自我20__年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自我区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、重庆和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样貌的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自我这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也明白大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不明白给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析：

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，可是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，可是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要

抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、20__年工作的大体安排和规划：

20__年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以必须要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自我的谈资。这样也就不会碰到客户不明白说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也明白销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自我的专业知识和专业技能。同时也根据自我所管辖地区的具体情况，做到以下几点：

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自我学习缓慢，对产品不了解……可是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要很多学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自我的学习本事和为人处事本事。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向可是又拿不下来订单的也应当安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，必须要尽最大本事抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自我表现可能会显得稍有胆怯，虽然自我未意识到，可是让别人看着也是十分不好。在同事的帮忙之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自我今后应当多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，可是也明白自我的任务和职责，所以也一直在严格的要求自我，努力做好自我的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自我学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自我也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，必须加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改善，对于自我来讲是开展好工作的前提和保证。也深明白，作为销售人员必须要有必须的抗压本事，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，期望自我在今后的工作中，能够突破、完善自我，不给公司拖后腿。也很感激部门领导的正确引导和公司同事的热心帮忙，也感激公司供给的这么好的一个平台，所以必须不负众望，努力干好销售工作。

房地产新人月度工作总结篇四

今日已经是20__年7月10日了，从5月26日进入__分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到此刻已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自我吧，我真的以前总来没想到过自我会做销售的

工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感激公司给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，经过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自我的表达本事，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，能够按自我的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，能够说这算是一个改变吧！再说说自我这3个多星期的业绩吧，自我只出了三单，可是实际承保刷回来的到目前仅有一单，只完成将近5000的业绩！

我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标职责感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自我的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有构成强势的气氛，让客户感觉自我的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不明白该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，那里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间能够改变一切，要做到“既来之则安之”！

经过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，应对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最终的都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每一天欢乐的工作着；此刻不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！能够说我脑海里一直想着这几句话每一天努力的工作着！应对每一天形形色色的客户，应对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一种最平常的心去对待，我想如果连这个都理解不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就能够了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们

三期班不论是泰康本部的还是我们二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到此刻，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是此刻失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！可是终归是人家自我的选择，谁都没有办法，虽说不在一齐工作了，见面机会少了，可是友谊始终不会改变！因为路都是自我走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的组吧，虽然此刻我们这个组人数最少，可是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进提高着，所以我也不能落后，仅有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感激何组长对大家及对我的帮忙，放心，我们会用业绩来证明自我的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上头已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日内，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，可是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上头提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自我的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自我的不足并努力加以改善，努力向着目标前进！把信念和梦想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！必须要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了公司，为了“金钻盟”组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自我是最棒的就足够了！

房地产新人月度工作总结篇五

__年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解；虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己20__年的工作做出总结。回顾这三个月的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面：

(2)对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多；

(4)销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己20__年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自己区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、重庆和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和

客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析：

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、20__年工作的大体安排和规划

20__年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也知道销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。同时也根据自己所管辖地区的具体情况，做到以下几点：

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽最大能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办

理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。