

2023年房地产销售经理转正申请书 房地产销售部门转正申请书(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

房地产销售经理转正申请书篇一

尊敬的领导：

我是xx于20xx年02月21日进入公司担任运营管理办公室助理一职，负责协助公司运营管理办公室行政内勤的相关工作，到今天为止已经完成了3个月的试用期，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

运营管理办公室涉及到集团各子公司、各部门的沟通、协调工作。在这三个月里，我在运营管理办公室的工作具体有：

- 1、按照集团董办、总办的工作部署，辅助运管办徐主任组织、主持集团公司的周、月、季度、临时性会议，并认真做好会议记录。

- 2、每天根据集团各子公司、各部门反馈上来的电话、传真、邮件等情况，及时向集团董办、总办汇报集团各业务单位营运情况，并按集团董办、总办的解决方案，及时回复各子公司、各部门，尽快解决问题。

- 3、证照管理。自进公司后，首先对公司的各项资质证照进行了整理、归档，并录入电子版表格，以便查询和管理。并在5月底以前，完成了集团各子公司的营业执照、组织机构代码证的年检工作。对各子公司的生产许可证、种子经营许可证、

林权证等都进行了登记和保管，做到谁领用、谁签字，谁归还、谁接收的一对一负责制，确保证照的安全和使用。

4、文档管理。在徐主任的指导下，完成了对(低保申请书)集团各子公司的重要文档、签署的重要合作协议以及合同进行了整理、归档，并录入电子版表格，以便查询和管理。

5、印章管理。负责保管集团各子公司的合同章、行政章，并建立了印章使用、印章外借等表格，对使用、外借的印章都进行登记，并存底，确保印章的正确使用。

6、其他工作。协同人力资源管理中心、集团财务管理中心、各子公司对集团公司组织开展的各项对内、对外的重大活动进行调度，协调和利用集团所有资源服务于各业务单位。

三个月的时间转瞬即逝，我已经慢慢的融入到春喜这个大家庭中，现在已经能够处理好本岗位的日常工作及其它的一些相关工作。自己也能够较快的进入到工作角色当中，这与公司的领导和同事给我的帮助和指导分不开的，特别感谢部门领导徐主任对我工作的指正和帮助。

当然，工作中难免出现一些小的差错需要领导和同事指正，这些经历也让我不断地积累了经验，在处理各种问题的时候考虑的更全面，防止在以后的工作中发生类似的失误。

来到这里工作我的收获最大的莫过于对工作的执着和热情，在以后的工作中我将继续提高自己，增加自己的能力，为公司的发展作出自己应有的贡献。

在此提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼，实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满热情做好本职工作，为公司创造价值，为自己展开美好的未来。在此提出转正申请，恳请领导给予批准。

此致

敬礼！

申请人□xxx

申请期□20xx年x月x日

房地产销售经理转正申请书篇二

尊敬的各位领导：

本人于4月5日加入xx集团这个大家庭，因公司需要，担任助理建筑师一职。来到xx□我了解到xx做了很多的公益事业，乐于扶贫救灾、捐资助学，她有一颗慈善的心，这样的一个氛围的中工作，我很自豪。对于xx现在的xx项目我也很期待，以后我可以骄傲得对我身边的人说□xx有我的一份力量。工作中我严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务，遇到不懂的问题虚心请教，争取尽早独当一面。现在工作做如下总结：

- 1、把从设计院设计拿来的的图纸整理好，分发到成本部、项目部、施工单位，并做好文件收发记录。
- 2、根据计划部规划验收需要，加晒各项图纸。
- 3、因施工需要，做好工作联系单，如设计变更、追加图纸等。
- 4、做好会议记录，认真听每一个同事的意见，并整理记录。
- 5、因销售需要，认真把每个别墅庭院的图纸整理出来，图纸简洁明了，并附上说明。
- 6、协助部门经理整理记录其他资料。

初入房地产行业，对房地产这个行业还不是太了解，但是部门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。每遇到不懂的问题，我都虚心像身边的同事请教，同时我还多看有关建筑设计方面的书籍，增加自己的知识量，有时遇到建筑上不懂的名词我也会上网搜，记下来。多学，多看，才能成长的更快。建筑师是一个让人很羡慕的工作，同时是我的奋斗目标，我相信经过我的不懈努力，明天会更好！

本人正式向公司及各位领导提出转正申请，请各位领导对本人的工作给予批评及指导。

此致

敬礼！

申请人：

20xx年x月x日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

房地产销售经理转正申请书篇三

尊敬的领导：

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围，团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。在轮岗实习期间，我先后在工程部，成本部，企发部和办公室等各个部门的学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门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，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这六个月，我现在已经能够独立处理公司的帐务，整理部门内部各种资料，进行各项税务申报，协助进行资金分析，从整体上把握公司的财务运作流程。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，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，也更加迫切的希望以一名正式员工身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出，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！

此致

敬礼！

申请人□xxx

20xx年x月x日

房地产销售经理转正申请书篇四

尊敬的公司领导：

我于20xx年2月16日进入公司，根据公司的需要，目前主要进行安检设备的安装维护工作。

本人工作认真、有责任心和进取心，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦；并积极学习新知识、技能，注重自身发展和学习进步，来提高自己的综合素质。两个多月来，我在马总和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下不足：一、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；二、专业知识方面掌握的还不够等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信自己一定能够填补这些不足，争取在各方面取得更大的进步。来公司工作，我在敬业精神以及业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

敬礼

申请人□xx

20xx年4月23日

转正申请书部门意见

同志于20xx年9月起在工作，试用期一年。试用期间，其优秀表现得到了领导和同事们的一致肯定。

一、思想道德方面

良好的道德修养，坚定的政治方向。该同志能和同事们以诚相待，和睦相处，互相帮助。在单位组织的各项政治学习活动中能认真学习，自觉与组织保持一致，认真分析总结自身情况，积极改进，将理论应用到实践中。在平时工作生活中，严格遵守法律和单位的各项规章制度。

作风优良，廉洁自律。严格遵守单位规定，始终坚持自警自励，以学习提高自我，以学习增强贯彻执行党风廉政建设的自觉性和坚定性。

二、工作学习方面

该同志业务能力强，综合素质好。在工作中间，能积极将专业知识与单位工作相结合，务实进取，积极沟通，能较好的完成本职工作。

谦虚谨慎，勤奋好学。能够积极主动地学习业务方面的知识，勤于钻研，注重理论和实践相结合，将理论有效地运用于实际工作中。

爱岗敬业，认真负责。该同志立足本职岗位，尽职尽责，能保质保量完成工作任务，在单位组织的各项工作考核中成绩优秀。在力所能及的范围内还能够协助其他同志开展各项工

作。

鉴于**同志的以上表现，本单位认为该同志已具备合格工作人员所应具备的必要条件，根据相关规定，同意该同志按期转正。

**

房地产销售经理转正申请书篇五

尊敬的领导：

初入公司的时候，对汽车销售的各项工都知之甚少，虽然之前也从事过销售方面的工作，但是对汽车这一块，还是极为的陌生，面对种种问题，也很迷惑。

两个多月的工作中，在公司领导和同事的帮助下，很快适应了公司的基本工作，在不断的学习和实践中，也开始熟悉工作的大致流程，从配合同事的工作，接待客户，计算购车金额，办理购车手续等基本工作开始，一点一点的学习，积累经验。基本完成了领导交代的任务。

特别是十二月的忙碌，让我学习到了很多，各种销售的技巧，应对话术，和客户心理的拿捏，都是极为宝贵的经验，这都要感谢，领导和同事在工作过程中的耐心指导，让我感受到祥和大家庭的温暖。所以，我特别要感谢他们，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

汽车销售顾问，说简单亦简单，说难亦难，简单，因为我们只要能洞察客户的需要，投其所好，每一个客户，都是潜在客户，既然来店，都可能成为成交客户，说难，因为要挖掘客户的需求，不仅仅是短时间的东西，很多客户，会犹豫，需要短期或者长期的联系，才会作出决定，所以，潜在，成交客户关系维系在销售这一行业中显的尤为重要。而且，实

践远比理论困难，要把理论转换为实际的应用，就需要不断的尝试，捉摸，与实践。冰冻三尺非一日之寒，做好销售工作亦是如此，绝非短时间的可以完成的。

在此我提出转正申请，希望自己能成为嘉兴祥和的正式员工，恳请领导予以批准。

申请人□xxx

20xx年xx月xx日