

房地产经纪人自我鉴定(汇总8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

房地产经纪人自我鉴定篇一

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场炬职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进*产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的`工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

房地产经纪人自我鉴定篇二

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。

我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

在学习专业的主修课程上，我掌握了大量营销专业理论和房地产营销技能，同时使计算机应用水平、英语水平、社交能力有了很大程度的提高；素质：吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。在沉淀了四年的宏图伟略，希望能在贵公司大放异彩，为房地产行业拉动内需，高速发展更添辉煌。

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。

四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

素质：吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客

户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实；十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

房地产经纪人自我鉴定篇三

房地产工作自我鉴定是判断一个人的能力和工作的表现，那么你要怎么去写房地产工作自我鉴定呢？下面由本小编精心整理的房地产工作自我鉴定，希望可以帮到你哦！

一、以踏实的工作态度，适应本职工作特点

在房产市场回暖的5月长假，我参加了上海假日房展会感触良多。每天要分发数百套资料，重复回答客户的问题，同时还要耐心地为情绪激动的客户答疑解惑。周而复始地锻炼下来，使原本直率的我，言语也变得圆滑多了。

7月-9月95业主交房。除了耐心为他们解释装修确认书上的疑惑外，还要处理好少数问题客户，竭诚为他们提供微笑式服务，用熨斗式的服务烫平他们的不满，尽量避免与客户发生冲突。在正式交房之前我们就开始了准备工作，前后共发挂号信300封，平均每天接待来人来电5组，最多一天签订装修确认书150套。房展会是一个宽泛的平台，在那里我们置身于一个小社会，有形形色色的人报着不同目的前来，我们都要以同样的热忱来接待。房展会是试金石，它迫使我们更全面的了解我们的产品。相较而言，交房会便是一张网，它促使我们整个团队更好的团结起来，从领导到业务员，大家

凝成一根绳奋斗在第一线，确保我们更好的完成任务。

10月我来到人力资源部工作，人力资源部是公司运转的一个重要部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，这就决定了平时工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还会有计划之外的事情需要临时处理，这些突发事件，让我得到了充分的锻炼。

通过一段时间的学习，我了解到人事工作大约涉及到以下几方面：包括编制公司员工需求计划；办理人员招聘、安排、录用、培训、调整、考核、奖惩、退(辞)工作；管理人事资料、档案；办理员工的工资、奖金、养老保险、医疗保险，办理工商年检；劳动纠纷的处理等方面。刚开始，我主要涉及比较基本的人员招聘、录用、退工及办理外劳力综合保险等相关事宜。截至目前，共协助人员招聘1，浏览简历近30封，通知面试6x人；并为x办理录用，为5x办理退工。

在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为：培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对

现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。目前岗位入职后的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

当然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工(及老员工)提供专门的培训。但是，定期的培训，不仅可以使管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的上、留得住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对于一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

二、思想工作方面

本人严格遵守公司的各项规章制度，积极参加公司组织的各项政治活动，尊重领导，团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系。平时，处处以一名中共党员的标准来规范自己的言行，对人真诚、热爱工作、任劳任怨，服从安排，完成领导给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

20xx年，又是新的一年.新的开始，每年的这个时候脑海里第一个词就是这样几句话几个词。

回顾20xx年这一年，可谓是我从事房地产行业以来最为虚度的一年，总感觉自己在原地踏步。

今年主要工作大致分为两个部分：

一、芦花庄园二期交房工作。

二、三期客户积累。

三、提升自身的相关学习。

具体内容如下：

一、二期交房情况：

二期交房总体上来说在各位领导精心的策划和准备下，完成的还是比较好的。截止到现在，未交房户数为6户，已交房145户，完成率达到了96%。本人未交房2户，已交房41户，完成率95.3%，2户未交房原因，均为房屋存在严重的漏水问题，客户拒绝交房，目前处于第三次维修中。

总结经验：

经验：

1、在销售的前期尽量做到全面的培训，包括设计、施工、销售等等各个环节。尤其是和开发商的设计、施工图纸、销售合同内容和销售说辞的统一等。

2、交房过程：

1)交房前提前做好准备工作，提前做出交房评估，对于问题客户事先做好安抚工作。

2)交房过程中，尽量避免，业务员和其他闲杂人员出现在验房过程中。

3)交房路线一定要运用技巧。

二、三期客户积累情况。

三期产品包括：独体、双拼、洋房。独体共28套，双拼96套，洋房210套。

1) 熟悉三期相关资料。

2) 积累客户。

截至到现在积累有效客户共68组□b级22客户□c级客户46组。

三、提升自己的相关学习。

1) 关于房地产策划类、营销类、管理类等。

2) 相关的软件学习。比如□photoshop□ppt等。

对于20xx年的计划方面：

在做好本职工作的同时，继续努力学习操盘方面的、策划方面以及技能方面的，比如学习软件cad等。

共2页，当前第1页12

房地产经纪人自我鉴定篇四

在这五个多月的实习生活中，我已经彻底融入了一一，彻底成为了一一的一份子，也成为了一名真正意义上的——人。在这段时光里，我和小组同事每天13个小时得坚守在岗位上，一起成功、一起欢乐、一起失败、一起难过、一起崛起、一起奋斗、一起开心、一起难过、一起生活、一起安乐，早已成为天江格调店a组不可或缺的一份子。

1、我完成了一个从学生到社会人的蜕变过程。经过这段时间

的实习生活，我已完全拥有了一副社会人的良好心态，不怕高压、不怕打击，一心将自己的工作做好、做强、永不言败！褪去学生稚气的我，已不怕任何压力，——这几个月的磨练助我练就了一颗坚不可摧、逆流而上、勇往直前的心，我将用这副心态勇敢得面对以后的学习和生活当中的困难，走出自己的一条路。

2、通过这次实习，我的沟通能力、做事能力得到了大幅提升。在——地产工作的这几个月里，每天都能接触到不同性格、不同脾气的房主与客户，这一切的一切走在锻炼着我的沟通能力、办事能力，并为我以后正式进入工作、进入社会打下了基础。这将着我以后的工作生活，并且会使我的沟通办事能力越来越强、越来越好。

3、这几个月的工作锻炼了我勤奋、果断、敢作敢为的性格。在大学的生活中，由于空余时间比较多，生活当中难免出现懒散、邋遢、做事不果断的毛病。但是这几个月的工作使我一改常态，在巨大的工作压力和弱肉强食的社会面前我必须变得勤劳、果断起来，使我懒散的毛病一去不回，这将使我毕生受用。

4、让我坚定了从事营销方面工作的信念。这次实习生活中尽管有艰难困苦，也有各种不愉快的小插曲，但这一切的一切最后都让我懂得了，营销是一份锻炼能力、体现能力的工作，只有通过这种锻炼，才能让自己在以后的`人生中不断进取。这次实习让我体会到了付出多，回报多的道理，更让我体验到了营销酸甜苦辣，但这不会阻挠我从事营销的热情，我必定会在营销方面越走越远、越走越好！

这次短暂而愉快的实习已经结束了，非常感谢学校给我们提供这次锻炼自我、磨练自我的机会。通过这次实习，我磨练了坚强的意志；培养了积极向上、勇于进取的心态；拥有了永不服输、勇于担当的性格；得到了一生宝贵的工作经验。这些优良的习惯作风我会在以后的生活工作中继续保持并加

以改进！这次实习也使我看到了销售行业的前景是多么的光明，付出必有回报，我会一直坚持营销方面的工作，以此来体现自己的人生价值，做最好的自己！

房地产经纪人自我鉴定篇五

我是一名xxxx公司陕西商洛分公司嘉园国际城的置业顾问王娟。于20xx年3月1日成为贵公司的试用员工，到今天已经有2个月。在这段时间里，我主要的工作是销售，通过锻炼，我熟悉了销售的整个操作流程。在工作中，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；销售方面不懂的问题我会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xxxx做出更大的贡献。

在这段时间里，我自认能够完全胜任工作。根据公司的规章制度，现试用期已满申请转为正式员工。

初入xxxx我对工作没有经验从而出现一些小差小错需要领导指正，领导都于以细心的给予了指点。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xxxx的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

xxxx公司团结向上的企业文化氛围，使我在较短的时间内适应了这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这2个月历练，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，特别是处理问题方面的经验还有待提高。在团队协作能力方面也需要进一步增强，更要不断学习以提高自己销售业务的能力。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界等方面得到了提升，同时还是在业务素质、工作能力上都得

到了很大的进步与提高，同时不断得激励我在工作中前进与完善。使我明白了企业的美好明天是要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的明天会更加美好、更加辉煌。

xxxx自1998年成立起，在20xx年，公司变更为“上海xxxx房产咨询股份有限公司”。公司起步时，业务重点在上海的浦东新区，随后顺利扩展到整个上海市，从20xx年起逐步在上海以外地区开展业务。xxxx企业曾荣誉连续六年获得上海房地产服务最高奖“金桥奖”“cihaf“中国房地产优秀中介代理机构”的称号；连续四年蝉联中国房地产策划代理综合实力top10。20xx年中国杰出雇主。员工与企业文化xxxx的发展历史，以及中国房地产服务行业的发展历史都证明，员工队伍的发展是企业发展的根本，团队的能力是影响行业竞争格局的主要因素。

20xx年起，借助在代理行业积累的丰富项目经验和客户关系。xxxx开始涉足商业物业运营。这项新业务以存量房地产为核心，符合中国房地产行业发展的长期趋势，也是公司分化一手房市场风险、实现稳健发展的必要。

目前，公司已经在这个领域奠定了良好的发展基础。20xx年起，公司决定单立咨询业务，寻求这个领域的长远发展。

xxxx提倡这样的企业文化：积极、尊重、坦诚、分享积极。xxxx相信，困难、挫折、局限，甚至冲突都只是变得更好的开始。今天的xxxx不仅凭借高水准的专业服务在业界赢得了良好的口碑，在建筑规划、市场调研、广告企划、前期策划、房产销售、售后服务等诸多领域也形成自己特有的风格。

我很喜欢这份工作，虽然我以前也参加过销售工作，但是在xxxx的这2个月来我学到了很多、同时也感悟了很多；看到xxxx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xxxx正式员工的身份在这里工作去实现自己的奋斗目标，以体现自己的人生价值，并和xxxx一起成长。

在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的自信心和责任心，一定能够为公司的发展尽自己的一份微薄之力。我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

在此，我提出转正申请，恳请各位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xxxx创造价值，和xxxx一起展望美好的未来！

房地产经纪人自我鉴定篇六

尊敬的领导：

我是一名x公司陕西商洛分公司嘉园国际城的置业顾问王娟。于20xx年3月1日成为贵公司的试用员工，到今天已经有2个月。在这段时间里，我主要的工作是销售，通过锻炼，我熟悉了销售的整个操作流程。在工作中，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；销售方面不懂的问题我会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，为做出更大的贡献。

在这段时间里，我自认能够完全胜任工作。根据公司的规章制度，现试用期已满申请转为正式员工。

初入，我对工作没有经验从而出现一些小差小错需要领导指正，领导都于以细心的给予了指点。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，我要特地感谢领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

x公司团结向上的企业文化氛围，使我在较短的时间内适应了

这里的工作环境，同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这2个月历练，我现在已经能够独立处理本职工作，当然我还有很多不足的地方，特别是处理问题方面的经验还有待提高。在团队协作能力方面也需要进一步增强，更要不断学习以提高自己销售业务的能力。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界等方面得到了提升，同时还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，同时不断得激励我在工作中前进与完善。使我明白了企业的美好明天是要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的明天会更加美好、更加辉煌。

自1998年成立起，在20xx年，公司变更为“上海房产咨询股份有限公司”。公司起步时，业务重点在上海的浦东新区，随后顺利扩展到整个上海市，从20xx年起逐步在上海以外地区开展业务。企业曾荣誉连续六年获得上海房地产服务最高奖“金桥奖”及“cihaf”中国房地产优秀中介代理机构”的称号；连续四年蝉联中国房地产策划代理综合实力top10。20xx年中国杰出雇主。员工与企业文化发展历史，以及中国房地产服务行业的发展历史都证明，员工队伍的发展是企业发展的根本，团队的能力是影响行业竞争格局的主要因素。

20xx年起，借助在代理行业积累的丰富项目经验和客户关系，开始涉足商业物业运营。这项新业务以存量房地产为核心，符合中国房地产行业发展的长期趋势，也是公司分化一手房市场风险、实现稳健发展的必要。

目前，公司已经在这个领域奠定了良好的发展基础。20xx年起，公司决定单立咨询业务，寻求这个领域的长远发展。

提倡这样的企业文化：积极、尊重、坦诚、分享积极：相信，困难、挫折、局限，甚至冲突都只是变得更好的开始。今天

的不仅凭借高水准的专业服务在业界赢得了良好的口碑，在建筑规划、市场调研、广告企划、前期策划、房产销售、售后服务等诸多领域也形成自己特有的风格。

我很喜欢这份工作，虽然我以前也参加过销售工作，但是在这2个月来我学到了很多、同时也感悟了很多；看到迅速发展，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的身份在这里工作去实现自己的奋斗目标，以体现自己的人生价值，并和一起成长。

在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的自信心和责任心，一定能够为公司的发展尽自己的一份微薄之力。我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

在此，我提出转正申请，恳请各位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，为创造价值，和一起展望美好的未来！

即使我的申请一时还不能得到领导的批准，我也会继续努力认真工作，为自己能早日成为一员而不懈努力。谢谢！

此致

敬礼

房地产经纪人自我鉴定篇七

尊敬的.领导:

我是一名x公司陕西商洛分公司嘉园国际城的置业顾问王娟。于20xx年3月1日成为贵公司的试用员工,到今天已经有2个月。在这段时间里,我主要的工作是销售,通过锻炼,我熟悉了销售的整个操作流程。在工作中,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;销售方面不懂的问题我会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,为做出更大的贡献。

在这段时间里,我自认能够完全胜任工作。根据公司的规章制度,现试用期已满申请转为正式员工。

初入,我对工作没有经验从而出现一些小差小错需要领导指正,领导都予以细心的给予了指点。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,我要特地感谢领导和同事对我的入职指引和帮助,感谢大家对我工作中出现的失误给与提醒和指正。

x公司团结向上的企业文化氛围,使我在较短的时间内适应了这里的工作环境,同时让我很快与同事们成为了很好的工作伙伴。经过这2个月历练,我现在已经能够独立处理本职工作,当然我还有很多不足的地方,特别是处理问题方面的经验还有待提高。在团队协作能力方面也需要进一步增强,更要不断学习以提高自己销售业务的能力。

来到这里工作,我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界等方面得到了提升,同时还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高,同时不断得激励我在工作中前进与完善。使我明白了企业的美好明天是要靠大家的努力去创造,相信在全体员工的共同努力下,企业的明天会更加美好、更加辉煌。

自1998年成立起,在20xx年,公司变更为“上海房产咨询股份有限公司”。公司起步时,业务重点在上海的浦东新区,随后顺利扩展到整个上海市,从20xx年起逐步在上海以外地区开展业务。x企业曾荣誉连续六年获得上海房地产服务最高奖“金桥奖”;cihaf“中国房地产优秀中介代理机构”的称号;连续四年蝉联中国房地产策划代理综合实力top10;20xx年中国

杰出雇主。员工与企业文化发展历史，以及中国房地产服务行业的发展历史都证明，员工队伍的发展是企业发展的根本，团队的能力是影响行业竞争格局的主要因素。

20xx年起，借助在代理行业积累的丰富项目经验和客户关系，开始涉足商业物业运营。这项新业务以存量房地产为核心，符合中国房地产行业发展的长期趋势，也是公司分化一手房市场风险、实现稳健发展的必要。

目前，公司已经在这个领域奠定了良好的发展基础。20xx年起，公司决定单立咨询业务，寻求这个领域的长远发展。

提倡这样的企业文化：积极、尊重、坦诚、分享积极：相信，困难、挫折、局限，甚至冲突都只是变得更好的开始。今天的不仅凭借高水准的专业服务在业界赢得了良好的口碑，在建筑规划、市场调研、广告企划、前期策划、房产销售、售后服务等诸多领域也形成自己特有的风格。

我很喜欢这份工作，虽然我以前也参加过销售工作，但是在这2个月来我学到了很多、同时也感悟了很多；看到迅速发展，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的身份在这里工作去实现自己的奋斗目标，以体现自己的人生价值，并和一起成长。

在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的自信心和责任心，一定能够为公司的发展尽自己的一份微薄之力。我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

在此，我提出转正申请，恳请各位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，为创造价值，和一起展望美好的未来！

即使我的申请一时还不能得到领导的批准，我也会继续努力

认真工作，为自己能早日成为一员而不懈努力。谢谢！

此致

敬礼

房地产经纪自我鉴定篇八

转眼间我来到广州xx房地产代理有限公司xx项目部有一个多月了。从懵懂的大学毕业生，到熟悉房地产业务的社会工作者，我收获良多，其中我非常感谢公司对我的谆谆教导，他们并不因为的做错一些事而严厉批评以使我失去信心，总是让我感觉到家庭般的温暖。

其中让我体会最深的是身为没有任何经验的实习生，应该要有主动学习的态度，不管做的好与差，都要努力做好本分的工作；做错了事情就要及时的改进，听取别人的意见，最重要的是在做之前，一定要问清楚要工作的范围，最后可以的话要复述一遍以确保没有错，这样能够最大的减少错误的发生，节约错误成本。

身为一个房地产策划助理人员一定要对项目及周边的项目十分的熟悉。比如说，项目经理问你哪个楼盘的均价是多少，你最好能够直接的回答出来；如果问你有什么好的营销策略，你可以先举例一个案例，然后说出你的想法。还有的就是要非常清楚项目的规划进度，与项目相关的人员并取得他们的联系方式，因为一个成功的房地产项目并不仅仅一个策划部就完成的，需要个方面的人互相的配合才能够取得最好的经济效益。

与其他人的交接工作一定要明确、细致，还有就是要熟悉他们的工作习惯与他们常用的办公软件等等，因为如果做出来的文件，别人打不开或者是看不懂的话，需要解释或者重新做的话，这样就会造成资源的浪费，工期的延后甚至会影响

整个项目的进程。

以上这些都是我从实习中领悟最深的，作为项目策划的一份子，要时刻的知道自己的工作内容及交接的人员，最好能够牢牢的记住自己做过的。事。当今的社会竞争愈演愈烈，公司为了适应社会与提高自身的竞争力往往会采用内部竞争机制与信息软件来完成项目工作。公司员工也要有竞争的意识与与时俱进的觉悟。所以在实习的期间不能够放松自己，及时是休息时间也要充实自己，提供自己的办公软件的操作能力。

虽然我是房地产专业出身的，但是我没有任何的工作经历，所以我要像海绵一样保持一种无知者无畏的精神去吸收有用的精华，并结合学校里学到的理论形成一套适合自身的工作学习系统。作为一个社会工作者需要的是工作经验，不是空洞的理论；所以我现在把理论结合实践去验证，获取有用的经验，做一个真正的社会工作者，创造社会财富。