

# 最新房地产入职自我评价 房地产销售员 工转正自我鉴定(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 房地产入职自我评价篇一

20xx年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往城的售楼部;这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目

参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了\*\*人“海纳百川”的胸襟，感受到了\*\*人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了\*\*人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位。回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有半夜从床上蹦起来的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

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工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

## 一、萌芽阶段(11月7日—11月31日)。

在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉产权、国土的权证办理程序，业主的咨询解释工作，房屋的维修整改流程，其涉及到的事情比较芜杂，具有较强的随机性，有时急着要同时处理好几件事情，而有时却闲得无聊。并且在这些事情上，都缺乏表面层次性，在没有对其内在属性得到充分了解的情况下，很难通过直观在第一时间内得出比较正确的判断，因为在接收到每一信息时都没有明确的标识哪个是重点哪个是非重点，哪些事情紧急哪些事情不急，哪些信息是需马上传达的哪些信息是需过滤掉的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期了，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会追着工程师或老员工问这问那，他们总是能不胜其烦地解说。从中让我学到了许多自己以前所未学到的东西。经常也和业主进行交流，从他们那里能够学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以他们都成了我的良师益友。

## 二、成长阶段(12月1日—12月31日)。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导，在此阶段的工作上作了一定的调整，开始分类进行工作制定每日计划，客户部的权证办理工作、业主咨询解释工作、整改流程工作、业主的谈判工作等四大类。

并且两手都要硬。

同时，这种精神也深入到工程的整改中，通过维修小组对房屋质量的整改工作，首先要尽快整改业主反映的问题。一定要及时整改。因为这个问题容易影响业主生活秩序或家装进度。一旦业主停工会带来工期和经济的损失，更严重的是会影响上帝的心态，破坏了新房给他带来的愉快心情。一旦业主心情被破坏了质量本身的问题已不在是主流，抚平业主的心灵深处的创伤则变成了我使命的当务之急了。这不仅提高工作效率，也增加了美誉度；其次对整改施工单位的监督，提升整改质量水平。在这期间我多次与维修工程师一同深入到实践中，找到发生房屋质量问题的根源所在，比如：铝窗渗水，主要原因是窗密封胶和玻璃胶日久老化；门窗拼接不规范；窗墙结合处与土建部分衔接不够紧密。再如：墙面裂纹的裂纹、空鼓，墙体裂纹由砌体砂浆不饱满，不同材料交接处理不合理，装修开槽操作不规范等造成；空鼓是抹灰时墙体润湿不够或一次抹灰太厚以及细砂含量太重造成。通过现场的实践工作，这样可以更好的监督施工单位施工的质量，也增强了我的信心。

### 三、成熟阶段(20xx年1月1日一至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过整改流程的完善，并在实际工作操作中得以实施，集中整改工作得以顺利完成。但这不是三分钟热情，在后期的正常整改工作中还要继续实施下去，还要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。

随着时间的推移，在公司领导和同事的帮助之下，我不断成长，解决了一个又一个的质量投诉问题。这些问题可谓各式各样、五花八门，在这里我不一一阐述。

时光荏苒，岁月匆匆，如今的工作已经渐渐进入状态，处理事情也变得得心应手了，我很庆幸在入职竞选中能够得到领导们的赏识顺利地进入保障房公司工作，这段试用期是让我值得珍惜、留恋的一段经历。两个月的试用期下来，自己努力了，也进步了不少，学到了很多以前没有涉猎的东西，我想保障房公司不仅是一个展示工作水平的平台，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会，在这里我想对公司领导们表示最真挚的感谢。

在公司领导、部门刘经理的带领下和支持下，我做好本职工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司布置的多方面的任务。为了加强对施工、监理单位的管理，我总结了过去的各种管理经验并结合公司的管理模式，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了质量、安全、进度、成本控制等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，使各项工作井然有序。

在桩基施工过程中，本人凭借4年多来的施工现场管理经验和刻苦钻研，展现了较高的理论素质和解决问题的能力。

(jgj94-20xx)《钻孔灌注桩》(20xx浙g23)等规范、图集的查阅与学习，并结合以往的施工管理经验，明确了桩基施工质量控制的几大要点：桩位、桩身垂直度、入岩深度、钢筋笼笼长及制作质量、二次清孔沉渣厚度以及混凝土浇捣等，其中混凝土的充盈系数是控制的关键，它决定了成桩的质量。在原材料的控制上，也是严格把关，钢筋进场前必须检查合格证与质保单，并要求各炉批号与钢筋标牌对应起来，验收合格方可进入施工场地；混凝土进场时对于含泥量、坍落度等也严格把关，并做好根桩一组试块。在施工、监理单位的配合工作，以及部门刘经理、主管黄学治同志的带领下，桩基施工两个月以来无一次质量事故，较好地完成了公司领导交付的任务。

在安全控制方面，在桩基施工阶段主要是临时用电安全以及现场施工坑洞的填补和泥浆池的围挡等。在现场施工管理中，积极响应公司安全生产的号召，现场张贴好安全施工警示标牌和宣传语，并督促施工、监理单位加强对生产安全知识的学习。对于临时用电安全，要求施工单位规范用电设施后方可允许施工，施工单位每周对于各级配电箱自检一次并做好检查记录，监理单位每次例会前全面检查一次并做好日常安全用电巡查工作，雨季施工加强巡查力度并要求施工单位做好防雨措施。对于现场施工完成后的桩洞以及三轴施工留下的沟槽，做到及时填补。对于泥浆池做好密目式围挡，并及时做好槽罐车外运工作。在施工中严格把握安全第一，预防为主，综合治理的方针，对于施工安全做好严防死守。

在进度、成本控制方面，进度计划细化到周报，成本资金计划控制到月报。进度计划和资金计划是息息相关的，合理调节好才能使甲乙双方都满意。介于临平新城房地产市场的低谷时期，良熟三期项目的正常开工是相当不容易的，也是各方领导们努力的结果，其中的资金紧张是可想而知的，在此，处理好进度与资金的关系的重要性，尤为突出。我们良熟三期d区块积极响应公司领导的精神，做好施工进度的收放工作。在进度控制中，每周一做好上周完成情况与上上周上报的进度计划情况进行对比纠偏，发现问题及时采取相应措施。在成本控制中，严格把关上报的工程量并积极配合审计单位和公司经核部的工作。

工作上我认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力；责任感强，踏实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，协助项目主管成功地完成各项工作。

在保障房公司上班的日子里，我渐渐喜欢上了这个地方，喜欢上了这份工作，想在这里慢慢成长成材，成为一名合格的正式员工。两个月的学习与工作，让我成长了很多，今后我

会继续努力，一如既往地保持着优良的作风，不断地完善自己，作出一番成绩，为余杭的保障房建设把关，使居者有其安心满意的居所。四年的大学土建专业的学习，再加上四年多的现场实践施工管理经验，我想，我一定能胜任这个岗位的工作，不会让领导们失望的。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，严格把握实事求是的精神，勇于接受自我的缺点，敢于向自我发起挑战，以昂扬的斗志努力开展工作。不怕资历浅，只怕没有刻苦钻研的毅力。

在最后，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及同事对我的入职指引和帮助。在今后的工作中，我将尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造更多的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。“居者有其屋”，不光是我们保障房公司的公司精神，也是我追求自我价值实现的一个目标。

## 房地产入职自我评价篇二

本人热爱祖国，热爱中国共产党，坚决拥护党的正确领导，立志献身教育事业。自任教以来，勤勤恳恳，默默奉献，对工作尽职尽责。对教学不断研究，不断创新，对自身不断完善，努力提高政治思想觉悟，文化专业知识水平，刻意培养教育教学能力。现总结三大点：

一. 重视自身建设，努力提高业务水平：“学高为师，身正为范”，教师职业要成个人永久职业，人必须永远保持“学高”这一范畴。“逆水行舟不进则退”。“再学习”“终身教育”就成了它的主题。可以说，思想是主宰人类行动的将帅。因此要让自己为人民服务，献身于教育事业。首先必须端正思想，明确人生目标，不断地从各方面提高自身素质，完善自我，不断创新，努力培养适应时代需要，为社会作贡献的有用人才，有了这样的明确目标后，我们就不会再为环境，为条件而懊恼不已了。虽工作几经周折，我依然毫无怨言。有人说，一个教师应该具备半个演讲家的口才，半个作家的文才，半个演员的

表演艺术……拙于言词的我为了锻炼口才常常废寝忘食的学习。为了提到写作能力,我还自修了写作培训。为了充实的教学理论,更新教学理念,我阅读了数十本理论书籍。总之,我努力朝着我的话去做:一个合格的教师应该有着永远清醒的头脑,时常新鲜的血液。

二. 为教育事业, 为培养人才做贡献。一名教师的广义目标是为教育事业做贡献, 而狭义地说, 实际目标就是教好书, 培养人才。对此, 我近十年的教育生涯是最好的注解和补充。近十年来, 我连续担任语文教师兼班主任, 平时将时间都用在教育教学工作上。在执教中为教好书、育好人, 不知花了多少心血, 特别是这些底年级刚进学校的学生, 他们一点也不懂, 我下决心教好他们, 每学期都能按要求认真制订好教育、教学工作计划, 根据刚入学的学生的个性, 采取不同的方法教育他, 每天都是早出晚归, 风雨无阻。平时很注意自己班主任应有的职责, 课外经常对学生进行耐心、细致的辅导工作, 开展科学性、知识性、趣味性的活动, 培养能力、开发智力。同时对后进生和差生都进行了细心的引导, 发现问题及时解决。平时经常与学生打成一片, 了解他们的心理特征, 做他们的知心朋友。在课堂上, 为了调动学生的积极性, 我经常鼓励他们, 给戴红花。使学生对学习产生了浓厚的兴趣。及时批改作业, 发现问题及时纠正, 想尽一切办法, 提高和巩固他们和知识, 经常叫他们谈谈心。为了使学生尽快地得到进步, 我还利用双休日、傍晚、假日与家长取的密切联系, 和他们共同教育好其子女。功夫不负有心人, 这些后进生在我的精心教育下, 思想有了较大的转变, 成绩也进步了。平时为了使更好更快地掌握知识, 我认真备课, 充分利用课堂时间进行认真教学。课内重视学生思维能力和创新思想的培养, 让学生多动脑、提问题。没有爱就没有教育。真正的教育其实是爱的教育。只有对祖国热爱, 对事业的热爱, 对学生的热爱, 才能教好书, 管好班级。近十年来, 我一直都担任班主任, 辅导员工作。在工作中从不歧视差生。而是想方设法了解学生, 深入到学生中间, 做学生的贴心人。很多所谓的差生在我的教导下变得规规矩矩, 热爱学习, 热爱集体。我



所接管的班级也能够在比较短的时间内形成良好的班风,学风。光有爱而缺乏课堂教学艺术是不能达到科学、高效的目的的。我从事语文教学,在教学中刻苦钻研,勇于探索。根据目前学生接触媒体的实际情况,主张教学实践应紧随社会发展趋势,迎合社会发展需要,与理论紧密联系,用理论指导实践,在实践中总结经验,提升理论。

三、重德育教育,引导学生全面发展。平时在教学中,不但注重学生的知识教学与能力的培养,还特别注重学生的德育教育,从学生一进校门,我就开始培养学生热爱党、热爱祖国、热爱人民、热爱母校、守纪律、勤奋学习,和同学团结友爱的好习惯。教育学生互相帮助、互相爱护。通过实践对学生进行德育教育。如:有一次学校开展运动会,要求学生都穿上校服,我班上有一位失去双亲的孤儿,因生活困难,没钱购买校服,好几天为此事闷闷不乐。当我将此事告诉全班学生时,全班学生向他伸出了友谊之手,将自己平时节省下的零用钱捐出来,给这位学生购买校服,使他重展天真的笑容。这些,都是我平时对学生进行积极有力德育教育分不开的。除此之外,我还在班内开展了丰富多彩、积极向上的有益活动。如:经常组织全班学生大扫除、定期检查卫生。为了培养学生观察能力,热爱祖国大自然,经常带学生出去活动,还有课文朗读、故事会、小制作、下棋比赛等,让学生找到乐趣、找到了自身的优点,从而懂得了学习的重要性,同时达到了爱国主义教育的目的。

我深深地懂得:一名新世纪的人民教师、人类灵魂的工程师,肩负着重大的历史使命和对未来的历史责任感。为了不辱使命,为了无愧自己的良心,我只能在教学这片热土上,做到更加勤恳。用自己的心血去拼、去搏“蜡烛成灰泪始干,春蚕到死丝方尽”。

看过职员工作自我鉴定范文的人还看了:

## 房地产入职自我评价篇三

本人于进入房地产行业以来，在自己做销售人员的时候通过自己的努力学习，不断提高自己的专业水平与素质.为自己后来的职业提升打下了坚实的基础.能切实贯彻公司的营销方针政策.熟悉并积极应对周边具有竞争性楼盘的销售动向.随时掌控并处理销售部的各种突发事件.把握每个员工的思想动向，并且能理解和解决员工的实际问题，所以我不论在什么地方任职都会有一批永远忠诚跟随我的员工.本人具有敏锐的市场观察能力和良好的执行力，所以请相信我的能力一定会给贵公司带来更辉煌业绩的.

- 1。自我评价与自我能力不符，公司发现了一些不可取的地方。
- 2。自我评价与自我能力相符，公司觉得以他们的实力无法保证你能长期的与公司合作，到时造成应聘新员工的开支浪费。

总之，聘用这种员工与他们公司的利益会产生某种程度的冲突

(2) 出现这种情况有以下几个原因

2、公司面临严重问题，而要被迫裁员，而在人员的选择上有比你更加适合的人选。更加适合未必是能力最好，是综合起来最适合而已。

ps□如果自己对自己的能力有足够的自信，那么何必在意公司对你如何呢

从中，可以看到，一定要对自己的自我评价(销售人员也罢，其他类型职业也罢)做到客观，这也是看你能否对自身素质做到一次全面深刻的认识，也就所谓是的“认识自己”。

2一般来说，销售人员自我评价很可能是公司要求销售人员写

的。具有一定的官腔。哈哈。这有一份样式表。供参考。

工作以来，在领导的关心、关怀和支持下，在广大同事的全力帮助下、无私指导下，自己兢兢业业，尽心尽职，做出了一定的成绩：

1、保质保量完成了本年度领导交给的销售任务，在大家的支持下，取的了良好的效益

3、虽然取得了一定的成绩，但距领导的要求和同事们的期望，还有一定的距离，我将更加努力，。。。。。

3你想做销售人员，看什么自我评价啊。建议你还是多看看销售人员所要求的具备的素质吧。或者说销售人员应注意什么问题。而不是什么自我评价！

(1)销售员应具有素质：积极，自信，大胆，沟通力强。专业的产品知识、谈话技巧、商务礼仪。在面试方面首先就要给面试官体现你的自信度，然后你的说话能力，语言组织能力，你的声音，灵活度。销售往往是从拒绝开始，客户拒绝是家常便饭，也是你积累经验的好助手。可以说销售这个行业确实是一个难做的行业。

你可以去网上查些关于销售方面的知识：销售技巧，电话销售技巧，面谈销售技巧，销售心理问题，个人销售管理，商务礼仪等。也可以买些相关的书籍。

当您打开我简历的时候我们的合作才刚刚开始.....我进入房地产销售行业8年来亲身经历并见证了成都房地产从卖方市场--买方市场--卖方市场的发展.感触颇多.但是通过我对成都即成都周边二级市场的了解，今年的房地产市场乃至以后中国楼市都会进入一个理性消费的时期.所以说要想做好房地产销售，为公司树立专业良好的企业形象，我们做为一线销售人员的专业素质是非常重要的.

## 房地产员工转正自我鉴定(二)

四年房地产营销专业的学习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\*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。

在工作生活上，我一直遵守我的规定：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。

## 房地产入职自我评价篇四

自参加工作以来，在单位领导的精心培育和指导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作自我鉴定如下：

一、在思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规，工作自我鉴定范文。

二、在工作上，本人20xx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，并在熟练每科工作都会详细做工作总结，目前已成为xx行业务的行家里手。

回想刚进xx行，为了尽快掌握xx行业知识，我每天苦学6个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

三、在学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过

同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

工作中的自我鉴定已总结完毕。最后，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，用青春的烈火点燃着身边的每一位同事。

## 工作自我鉴定范文（二）

工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作总结如下：

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自20xx年工作以来，先后在某某部门、某某科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握储蓄、会计、计划、信用卡、个贷等业务，成为xx行业务的行家里手。

记得，刚进xx行，为了尽快掌握xx行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、打算盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特别是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我常常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或准备准备一天的工作，也是这个习惯，给了我充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础，自我鉴定《工作自我鉴定范文》。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我给予不同的帮助和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便详细地向他介绍了个贷的所有手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于xx年毕业，但我没有满足于现状，又于xx年自修东北大学金融本科，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于xx年参加全国中级经济师资格考试，顺利通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务知识考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

### 工作自我鉴定范文（三）

自今年6月份调入xxxx物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况汇报如下：

#### 一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的.工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，

通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

## 二、心系本职工作，认真履行职责

（一）耐心细致地做好财务工作。自接手xxxx管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合\*\*\*的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收。20xx年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

（二）积极主动地搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工作，\*\*\*的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。



（三）认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是10月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

### 三、主要经验和收获

在20xx工作半年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态

（三）只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

### 四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验[]20xx年的工作存在以下不足：

（二）食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

（三）绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

## 五、下步的打算

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好与鸿亚公司、业主之间的协调，进一步理顺关系；

（二）加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）管好财、理好账，控制好经常项目开支；

（四）想方设法管理好食堂，处理好成本与伙食的关系；

（五）抓好小区绿化维护工作。

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](#)

**房地产入职自我评价篇五**

实习是以后工作的铺垫，那么你要怎么去写房地产员工实习自我鉴定呢？下面由本小编精心整理的房地产员工实习自我鉴定，希望可以帮到你哦！

## 4月工作总结和5月

### 4月工作总结

来到销售部已经有1个半月，经历了最后一期的开盘，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，依然是保持了激情，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
5. 多向主管和策划经理学习。

迈出大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣,而且我们就是学房地产经营与估价的专业的,所以20xx年11月我到了上海xx地产南京分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容有两个:一个是户外广告的招商,另一个是房产销售置业顾问。现在实习已经结束,回头总结我的实习报告,感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会,让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野、增长了见识,为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦,我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

xx地产是具有专业资质的房地产企业，公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图：

户外商铺招商的业务流程：

寻找顾客 合约访谈 谈判客户 追踪签约 售后服务。

房地产销售的业务流程：

寻找顾客 现场接待 谈判客户 追踪签约 入住售后服务。

时间过的很快，近半年的实习工作已经结束了，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在以后是正式工作中，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

共2页，当前第1页12