

# 2023年房产经纪人转正工作总结(优质5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 房产经纪人转正工作总结篇一

姓名(女, 23岁)

目前职位： 客服专员/助理学历： 大专

工作经验： 1-3年现居住地： 西安雁塔区

联系电话： 电子邮箱：

### 自我评价

本人性格开朗、踏实、能够处理好与他人的关系。通过这半年的实习，不仅学到了知识，更重要的是学会了做人，先做人在做事是我的座右铭。个人爱好有看书，旅游，羽毛球。对于喜欢的事，我会全身心的投入进去并做到更好！我相信没有最好只有更好！机会永远是留给有准备的人的，我会努力抓住每一个机会，并为之奋斗！

### 工作经验

中国平安陕西分公司

工作职责：在公司的职位是客服专员，主要负责跟新老客户沟通，为了感谢新老客户的只吃与配合会适当的赠送客户一些免费的保险。

托卡诺电脑包专营店

工作职责：上班地点属于赛格电脑城，主要负责卖电脑包以及送货。

教育经历

2008-9至2011-7西安欧亚学院连锁经营管理专业

## 房产经纪人转正工作总结篇二

一. 实习时间：

2011.10.1-2012.3.15

二. 实习地点：

三. 实习公司介绍：

四. 实习目的：

(一) 了解房地产公司部门的构成和职能；

(二) 了解房地产公司整个工作流程；

(三) 加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

(四) 锻炼自己的实践工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

(五)通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

## 五. 实习内容：

我是今年3月初加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说这是一个陌生行业，现在是一段新的开始，新的憧憬。从进入公司做经纪人那一天起我就告诉自己我一定要做房产中介的champion[]作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想。

房地产中介这一行业，主要从事房屋租赁、买卖方面的工作。到目前为止，已经实习两个多月。刚开始入职，是从试用经纪人的职位做起。前三天，开始跑商圈，熟悉周围的路线，以及楼盘、学校、医院、银行等。做到熟记楼盘方位，客户询问时可以第一时间说出来楼盘所在的具体位置以及周围的配套设施。比如：附近5公里之内有几条公交线路、地铁，医院、学校、超市、大型公园等等。

之后，三天的主打小区楼盘调研。主要调研该小区共有几栋楼，每栋楼分别有几个单元，每单元几层几户。电梯数量以及牌子，物业详细信息等等。

之后就是为期一个礼拜的陌拜电话、实勘户型的训练。主要目的就是为锻炼我们和陌生人的交际、沟通能力。刚开始我不敢给陌生业主打电话，怀有胆怯心理，害怕有人问我我所不懂的专业知识。慢慢锻炼以后，我现在和业主、客户沟通已经没有任何问题，专业知识也正在逐步加强。

经过了跑商圈、市场调研、销售培训以及技能培训等多个环节的考验终于成为一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务

时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，还需要强化自己各方面的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

自从走进玛雅房屋，我才深刻体会到一个中介公司为什么能够做到在全西安市有120多家连锁店，成为陕西省第一大房地产中介品牌。那就是因为他们的企业文化，立志打造四化企业：军事化、家庭化、学校化、宗教化。军事化——以高标准、严要求培训每一位经纪人，做到如同军人一般的服从力、执行力。家庭化——对待每一位同事就像对待家人一般，给予家的温暖。学校化——以求知的心态参加每一次的培训，力争打造全能型人才。宗教化——每个人都应该有追求，有信仰。没有追求，没有信仰的人是苍白的，是渺小的。玛雅房屋就是帮助我们小时候所具有但现在遗失的东西重新捡起来。比如诚信、梦想、孝道等等。

我还尝试着跟同事们多交流、多沟通，因为从交谈中也能够学到很多东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何打陌拜电话、如何跟进回访业主、如何和客户议价等一些经纪人必备的基础知识。还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动。

刚开始，我的业绩并不理想，第一个月一个单子也没有跟成。尽管也很用心，带看，派单，驻守，电话跟进这些都很努力去做，却不见成效，我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始至终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切

感，我的第一单就这么签下来了。接下来，我便做得更加得心应手，在第二个月成交八单，以业绩21200元成功转正。

我也慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，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。

经过两个多月多的磨练，我不能说自己是一名优秀的经纪人，但我一直很努力的在做好自己的本职工作。我们的使命就是：透过专业的支援、专业的人才、专业的服务、专业的设备，来落实人人住得其所的社会使命。

## 六. . 实习心得

校外实习的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。在实习的过程中让我明白，团队合作精神很重要，团队合作，不仅仅是自己公司内部的合作，而且包括与其他同行业公司之间的合作，在做业务的过程中，认识了很多同行，虽然我们不是在同一家公司的，但我们要做的事情是一样的，因此我们也开始了不同公司间的合作，竞争和合作是并存的，和其他同行业公司建立良好的合作伙伴关系，对以后的业务发展是很有好处的，可以达到互惠互利。

这五个多月的实习，虽然算不上长的时间，但是在短短的五个月中我确实确实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处理好关系还真得需要许多

技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态，这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

人们常说：“隔行如隔山”，通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发，我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。同时，我也非常感谢公司的所有人员，在实习期间，他们对我接待热情，有问必答，使我们的实习真正是达到了预期的目的。实习很快就结束了，虽然时间短暂，但从中获取的收益颇大。

## 房产经纪人转正工作总结篇三

尊敬的陈经理：

您好！我是房产部的小林。最近我一直在想在\_\_\_\_公司二年里做了些什么，得到了什么，我发现付出跟收获相差巨大，让我萌生了辞职的想法。对外别人都认为我们房产经纪人收入很高，可是事实事与愿违，特别是我们公司近期几个楼盘销售不是很理想，让我对这份工作更没有了信心，递交辞职信成了迟早的事情。

我的工作：

(2) 陪伴客户查看房屋，测算购房费用等；

(4) 申办租售许可证，调研房地产市场，核算与评估房价，设计价格体系，编制宣传展示与管理用图表文件，设计平面安排和处理面积误差。

我的收入：底薪+提成

因为楼市问题，再加上自身的原因，导致我的提成很少，我在想我不适合做这份工作，希望经理能够批准我的辞职申请。最后，祝愿公司能够从困境中走出来，再创佳绩。

辞职人：

年月日

## 房产经纪人转正工作总结篇四

尊敬的领导：

您好！

我是项目的置业顾问，我是从1期刚开始销售那会进的公司，到现在\_\_年多了，很遗憾这么短时间就向公司提出辞职。下面是我的辞职报告内容。

我选择辞职并不是对工作的畏惧，只是因为一些个人原因让我有辞职的想法。我今天也三十岁了，老大不小了，家里也催着我回老家结婚，我了同意了，因为在\_\_\_\_无论我怎么努力还是买不起房子，买不起房子意味娶不到老婆。我也知道现在二期正卖得热火朝天，公司处在用人之际，在这个时候选择辞职确实不太合适，不过相信咱公司人才济济，公司很

快就能够安排相关人员跟我交接工作。

最后祝公司各个客服再创佳绩。

此致

敬礼！

辞职人：\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 房产经纪人转正工作总结篇五

随着本月结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对本月工作制定以下工作计划。本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

### 一. 宗旨

希望在年底至少完成销售指标72000元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

### 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。



3. 锁定有意向客户30家。

4. 力争完成销售指标

### 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

## 7. 在总结和摸索中前进。

以上，是我的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望未来，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

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](#)