

# 置业顾问工作总结 置业顾问工作总结范文 (15 篇)

“置业顾问工作总结”是指一个从事房地产销售的专业人员对于自己从事置业顾问工作期间所做的工作进行回顾和总结，分析取得的成果和阅历，找出存在的不足和教训，从而为今后的工作供应指导和借鉴。总结通常包括对销售数据的分析、客户反馈的总结、个人工作的反思以及对将来工作的规划和展望等内容。以下是有关于置业顾问工作总结的有关内容，欢迎大家阅读！

## 置业顾问工作总结 1

不知不觉，在康城工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售学问永久是个无底深渊。也正由于如此，我才乐此不彼，越来越喜爱这份工作。以前常听说也遭受过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，常常是不择手段，阴谋迭出。幸运的是目前的康城拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有相互关心，每次分歧总能在沟通中消退，每次难题也经常集思广益中（即便我们只有 4 人）化解。正由于有这样深厚的企业氛围和团队精神，才给了我在康城成长所需的养分。

但是通过工作，还是发觉自身仍存在很多缺点急待解决。首先，刚进入康城，对中建地产的企业文化及康城这个项目的相关状况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展现很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素养各方面都比其他楼盘有优势，坚决客户购买的信念。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻争论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的肯定信念与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入康城时全部的住房已基本售罄，唯有两套 170 平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无阅历。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面确定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必需有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应当着重介绍周边的进展趋势与进展前景，坚决客户购买的信念，让其买得快乐，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必需有自己的共性，没有共性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发觉，一个真正胜利的销售员除了必需有能够感染客户的共性外，更应当具备能够随时适应不同消费者心态的应变力量，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、赐予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好康城商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业力量方面都要把自己打成一个适合

中建地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入康城的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，间或犯下一些低级错误。虽然在主管的关心下已经改善了很多，但确定还有许多地方不够清晰，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也盼望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的进展离不开企业的进展，而喜爱则是做好每件工作所必不可少缺的。所以，在这布满盼望的企业里，我必将全力服务公司，喜爱岗位，勤奋工作，严于律己，仔细专研，连续学习，用使命般的激情面对客户，用仔细严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润！

置业顾问年终工作总结篇 3XX 已逝，XX 已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，XX 年对于宁夏，对于楼市，对于 xx 房地产开发有限公司，还有对于我，都是布满盼望的一年。我深知个人的进展离不开公司的进展，而喜爱则是做好每件工作所不行缺的。所以，在这布满盼望的新一年里，我必将全力服务公司。喜爱岗位，勤奋工作，严于律己，仔细专研，连续学习。用使命般的热忱面对客户，用仔细严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入 xx 公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有肯定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的关心。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售学问永久是个无敌深渊。也正由于如此，我才乐此不疲，越来越喜爱这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，常常是不择手段，阴谋迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有关心。每次分歧总能在沟通中消退，每次难题也经常集思广益中化解。正由于有这样一群同事，我才能在销售部门快速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。由于有 xx 这样深厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的 xx 年，我共售房 90 套左右，总金额达 xx 万左右，回款迄今为止也许达到 1600 多万，连续 6 次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥擅长思索的优点，通过对同事的观看学习以及对阅历的归纳，总结出很多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，学问和创意永久是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主供应真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必定面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，全部的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可行的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

- 1、不做作，以诚相待，客户辨别的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。
- 2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
- 3、推举房源要有把握，了解全部的房子，包括它的优劣势。做到对客户的全部问题都有合理解释。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的宠爱，他们就会将宠爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来关心客户。多与客户讲讲专业学问，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、要与同事团结协作，这是好的团队所必需的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为 xx 房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些学问也必需了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉 xx 房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最终我特别感谢领导给我的熬炼机会，感谢同事对我的关心，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满足的成果单。

## 置业顾问工作总结 2

xx 月的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一月中的工作状况。

我是 xx 月 5 月有幸被 xx 顾问录用，在秦皇岛进行培训。于 6 月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的劳碌、苦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依旧坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的急躁关心下，我很快了解并熟识了公司性质及房地产学问。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素养，高标准要求自己。在高素养的基础上更要加强自己的专业学问和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必傲慢或自馁，重要的是从中吸取阅历;同事给我了很大的关心，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告知我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和欣赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声感谢!

我并没有为此不是成果的成果而满意，我盼望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

- 1.对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户询问问题总结等。
- 2.销售技巧的加强，如何更好的做 sp、如何现场逼定等。
- 3.国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我肯定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多珍贵的

阅历。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，肯定努力打开一个工作新局面。

置业顾问工作总结 3

似水流年，20xx年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与关心下，根据公司的要求，仔细完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将一年来的工作状况做简要总结：

### 一、仔细完成日常工作

努力提高自身的力量。作为公司的销售人员，深刻地熟悉到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的学问，完善自身的学问结构，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向销售业绩高的同事学习胜利阅历，以提高自身的力量，为今后的工作打下更坚固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、精确，避开疏漏和差错。

### 二、爱岗敬业、扎实工作

不怕困难、热忱服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、力量和阅历与其都有肯定的距离，所以必需加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。乐观提高自身各项素养，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

### 三、存在的问题和今后努力方向

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：

1.由于对业务的不熟识，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

2.有些工作还不够过细，一些工作协调的不是非常到位；

3.自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应仔细提高业务、工作水平，为公司经济跨越式进展，努力贡献自己的力气。

在新的一年即将来临之际，也意味着新目标的开头，我想我应努力做到：

1.加强学习，拓宽学问面，努力学习房产专业学问和相关工作常识

2.本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜爱的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员；

3.自身工作作风建设，团结全都，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，乐观为公司制造更高价值，力争取得更大的工作成果。

回顾这一年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加乐观主动。这得益于和领导，前辈的沟通，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的学问和丰富的实践阅历。同时我也诚心期盼领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上关心我，我会尽力为公司的进一步进展和壮大发挥自己应有的作用。

最终，再次诚心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我信任我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的盼望。

置业顾问工作总结 4

在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁?我能做什么?我想成为谁?我都是一片茫然，在 xx 经理和 X 主管的接触中我渐渐的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会渐渐的进步。人不能放眼将来，只有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结如下：

### 1、接待每天前来询问的来访和来电客户。

在接待完后，X 经理和 X 主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必需要改正，而且更要把握。在每天接待中我们最不足的就是在 X 客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不不断的在想为什么会这样?为了转变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发觉最重要的缘由是我没有自信，丢失了自信，如何能做好这行工作?以后也要加强自己的信念，做好接待。其实还有一点，我自己觉得假如领导鼓舞了我，我会信念是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯其次次”，对我影响很大。

### 2、处理 xx 售后事宜。

如更名、2，17，18 号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过 X 经理和 X 主管的开导我了解到，在做这些的时候，肯定要了解每句话的意思；

每个流程的意义，才能做好！在与客户交谈中肯定要发觉问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西肯定要在脑子里飞速的旋转，养成这种好的习惯，肯定可以吧工作做好！

3、在新的一个月里我要做到以下：

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正；

在书写合同时肯定要细心、专心；

加强自己的信念，乐观工作；

加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语；

遇到问题，立刻解决。

#### 置业顾问工作总结 5

在哈尔滨这一年的年初走到了年尾，20xx年是在金图地产-半里花庭项目欢乐的度过一年，在这将近一年的时间中自我总结工作过于散漫没有发挥好，另外也有了一点收获让自己不断的成熟，接近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信念也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。？

(一)销售工作当中由于自身缘由导致接访量不足。在本年的工作中，从4月初到12月末有记载的客户访问约有有348组，总体计算个人一天访问的客户量1组左右。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好，以及冬天客户量的渐渐削减导致平均一天接访量不到2组。对于公司下达的各项活动关心表示感谢，使我们的销售业绩有所提升，对于在本公司所看到的前景包括：领导的责任心，细心以及对员工的关怀，让我感觉到了真正融入到金图地产这个大家庭，在这一年当中我对公司也有了肯定的了解，首先推出的零首付政策我觉得是在这一年当中对销售的促进有很大的关心。在这一年当中也看到一些导致个人销售缘由，没有深刻的去了解项目的核心状况，以及户型卖点，个人对部分户型抗性比较大，导致部分客户流失。总成交套数：17套成交面积：1524.4m<sup>2</sup>成交总金额：5549766.00元其中未回款金额：3128589.00

(二)沟通不够深化。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项疑问不能做出快速的反应。没有准时与客户建立良好的沟通环境导致客户流失。

(三)在工作没有一个明确的目标和具体的方案。作为销售人员没有养成一个写工作总结和方案的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的安排，工作局面混乱等各种不良的后果。?

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作方案性不

强，业务力量还有待提高。？

这些都是需要逐步改进的，需要总结阅历，开拓创新，提高自己的业务素养。

## 二、完成的工作

### (一)、销售业绩

截止 20xx 年 12 月 30 日，共完成销售额元，按揭贷款余户，贷款额约为万

### (二)销售服务业绩

- 1、整理自有成交客户关系体系，不断创新完善自身工作。
  - 2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。
  - 3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户供应全面的信息参考。
  - 4、加强和银行及房管局的沟通，熟识他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。
- (三)未完成工作的分析状况

1、有时缺乏急躁，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采纳迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加急躁，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。不能太放纵了！

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丢失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以把握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

### 三、职业精神

- 1、要做到有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，我们要不断的完善自己多多学习，通过学习与总结能够让销售业绩突飞猛进。营造一个良好销售氛围，与同事共同成长相互学习相互关心，时时保证工作中的心态调整，集中才智去做好销售工作，制造团结合作的力气。

## 2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出 5 分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的伴侣们都开头感觉到我的变化，说我变得越来越美丽了，对客户也就能很从容的像对待自己家人一样。

## 3、每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务力量和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标；项目的位置、周边环境；项目的平面布局，周边的长宽；项目的户型种类、分布；单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距；有关销售文件的解释；装修标准；配套设施；了解工程进度；物业管理；价格、优待条件；排列项目卖点；每天必需对着模型针对以上的内容讲一次盘；房产备案登记流程、收费标准和要求供应的个人材料；银行按揭的流程、收费标准和要求供应的个人材料；产权证的办理及费用和要求供应的个人材料；土地证的办理及费用和要求供应的个人材料；按揭银行及利率和计算；购房后相关费用。

## 4、仔细做好客户

## 户档案的记录

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、看法建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等;记录每一次洽谈经过,将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访状况),以便把握客户状况;建立联系通道。与客户保持常常性的联系,通过电话访谈等方式了解客户动态,通过交往,把客户交为自己的伴侣;坚持不懈。客户假如还没有做出购买打算,就要连续跟踪;结案。记录客户成交状况或未成交缘由。在空闲的时候,翻看自己的客户档案,回忆客户的模样,接待的过程,加深对客户的印象。当客户其次次来访或来电的时候,可以精确地叫出他的名字,和客户建立伴侣关系就是从这一步开头的。只要你们在工作当中,认仔细真地去做,我信任你也会做到和做好。所以,今日我可以告知全部从事销售行业的人说,专心就是最高水平的销售技巧。5、诚恳做人、正值做事只有用真心做事,才能为自己为公司,同事也为客户赢得一脸笑容。

#### 四、本期工作的改进状况

通过对 13 年工作的反思和总结,对 14 年的工作做了如下改进:

(一)不做作,以诚相待,客户分辩的出真心假意。得到客户信任,客户听你的,反之,你所说的一切,都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的,做针对性讲解,否则,所说的一切都是白费时间。

(三)推举房源要有把握，了解全部的房子，包括它的优劣势，做到对客户的全部问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完善的，要使客户了解，假如你看到了完善的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的宠爱，他们会将宠爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来关心客户。多与客户讲讲专业学问，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

## 五、培训和参加度

优秀的售楼人员应当具备的专业素养包括：

第一，必备的专业学问，你必需是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推举你的产品。

其次，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或哄骗来实现成交的，多一些换位思索。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素养。专业的.形象及彬彬有礼的举止会为你

赢得第一良好的印象，有助于消退客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通力量(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推举的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特殊是有利益冲突的时候要能够正

确对待和处理，当然了还有和领导的关系，这就不用多说了。第六：  
虚怀若谷，不断学习，勤思索

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在许多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己方案在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据 20xx 年销售状况和市场变化，自己方案将工作重点放在朋介类客户群体，搞好与老客户之间的关系。

(二)、针对购买力不足的客户群中，查找其他解决方案，以扩大销售渠道。

(三)、乐观协作其他销售人员和工作人员，做好销售的宣扬造势。

(四)、自己在搞好业务的同时方案仔细学习业务学问、技能及销售实战来完善自己的理论学问，力求不断提高自己的综合素养，为企业的再进展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增加全局意识、增加责任感、增加服务意识、增加团队意识。乐观主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的力量减轻领导的压力。

(七)、制订学习方案。做房地产市场中介是需要依据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，由于它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的依据需要调整我的学习方一直补充新的能量。工业学问、营销学问、部门管理等相关厂房的学问都是我要把握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还盼望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平常就乐观搜集信息并准时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

20xx 年，更多的挑战在等着我，我已经做好预备了。在新的一年里，我信任我能够做的更好，这是我确定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期盼，我信任我能够做的更好。在不断的进展中，公司得到了进步，我的学问和业务水平也都得到了进步，信任自己肯定能够做好，20xx 年，我始终在期盼!在此，我特别感谢领导给我的这次熬炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满足的成果单。立刻卖房立刻赚钱立刻胜利!

## 置业顾问工作总结 6

首先，一个好的心态是指引我们更好的工作前提，有句话说的特殊好:胜利源于好的心情和好的预备。所以我觉得好的心态是放在第一位的，做任何事情的前提，去年底到今年年初随着北龙湖市场客户的急剧削减，一二月份我曾经也是两个多月没开单，心态曾一度低落到极点，甚至开头怀疑自己，虽说客户量少但同事也有在卖房，不由自主的产生了怀疑，感觉心态没有调整好，这期间我并没有气馁，领导也不停的为我加油打气，在此期间，我加倍努力，信任信任的力气，一天当作两天用，我要当一匹黑马，肯定要绝地反击，我始终信任天道酬勤，不断的维护同行关系和二手房渠道，进展一切可以动用的人脉关系，全身心投入到工作中，通过两个月踏踏实实努力积累，在 3 月初开了艰辛的第一单，当找到开单的感觉之后，集中心智全力去深化挖掘客户，四月份是大爆发一个月，一个月卖了 6 套房 8000 多万，在不断开单的同时，一边快速抓回款，一边支配客户尽快签约，充实的时间匆忙而过，当回首上半年奋斗时间，个人战绩:一共卖了 11

套房认购金额 1.5 亿多卖了 20 多个车位。

当看到这份业绩的同时，我并没有傲慢自满，我觉得个人的荣誉并不是一个人努力付出的结果，而是团队的共同成就，感谢金茂赐予我一个很好的进展平台，感谢项目有一个坚韧不拔的团队，感谢悄悄背后付出的后台、财务、签约等同事，感谢大家对我的关心与支持。

对于我的客户，我始终抱着交伴侣的心理，我的信念是：不抛弃、不放弃，只要你是来北龙湖置业的，就不会轻易让你走，由于项目是每一个来北龙湖置业的终极幻想。每天坚持努力完成工作目标的同时，不停的复盘，不忘初心，砥砺前行，盼望在下半年严峻市场的考验下，仍旧可以披荆斩棘，再创佳绩，感谢大家！

#### 置业顾问工作总结 7

2 某某年即将过去，我来到某某房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢某某房地产公司市场营销部三位领导对我的关怀和信任，感谢公司为我供应了学习和工作的平台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这两个多月的时间，那是我从事房地产销售特别重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了许多关于商品房销售的许多专业学问和技巧，不断的进步，提升自身的素养和技能。在此我向公司敬重的领导以及友爱的同事们表示诚心的感谢！有你们的帮助才能使我在工作中顺当进行；也因有你们的关心，我才能顺当的完成销售任务；真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这两个多月工作作一个简洁汇报：

一、通过 2 某某年 11 月 15 日到 2 某某年 11 月 22 日一周的专业学问的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础学问。然后进行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用!我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们许多时间要外动身资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我始终尽职尽责地去做;并专心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推举最适合他的房子;尽努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了(上月两套，本月四套)销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事敬重领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗乐观乐观的心态，布满信念和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节打算成败，力量+学问+勤奋+心态=胜利。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有急躁，对自己要有信念!力争在某某房地产的销售岗位上做的自己!以上就是我对这两个多月的销售月终工作做一个总结，请领导批判指正，盼望我能快速成长，明月能给公司作出更大的贡献!

置业顾问工作总结 8

光阴似箭，岁月如梭，转瞬间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成进步步。今接近年终，思之过去，放眼将来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的熟悉自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更精彩地完成今后公司给予的各项销售工作！

### 一、工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与幻想入司以来始终伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增加，公司规模也不断在扩大，可以说是特别不平凡的一年。

今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经受史上最严峻的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产置业顾问工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这困难的市场环境下，越能熬炼自身的业务力量和素养，也是体现自身价值的时候。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/357002102114006106>