

置业顾问工作总结（28 篇）

置业顾问工作总结（28 篇）

置业顾问工作总结 篇1 xx 年已逝，xx 年已初，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，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真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一定的认知，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帮助。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，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。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帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用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，客户分辨的出真心假意。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、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
- 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喜爱，他们就会将喜爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，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，这是好的团队所必须的。

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，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

置业顾问工作总结 篇2 营销专员工作流程及标准

一、工作流程

1、熟练掌握项目基本情况、销售百问和销售政策。

2、每天统一着职业工装，佩戴工牌。

3、接待来访来电客户，并做好纸质版和电子版的客户登记。整理好自己的意向客户登记表。

3、定期回访意向客户并做登记、分类。

4、定期总结未成交客户原因，并做未成交客户分析表，集体讨论分析。

5、维护好老业主，定期拜访，挖掘老带新客户。

6、熟练掌握认购过程中的相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。

7、熟练掌握合同签约流程的相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。

8、熟练掌握贷款相关政策知识，对于贷款中的注意事项提前告知客户，并为客户填写贷款资料同时带领客户办理贷款的相关手续。

9、熟练掌握交房流程的相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。

10、为客户办理房产证、土地证等相关房产手续，并做好登记。

11、业主或新客户提出的问题如果现场无法解答，需要协调其他部门或申请领导的，需要签《问题客户登记表》。

二、工作标准

1、对于项目的区域位置、户型布局、面积大小、在售房源、项目亮点优势等基本信息要准确掌握，正确理解销售政策并灵活运用现有政策逼定意向客户。

2、每天做好值班人员登记，同时将到访客户、来电客户的信息统计在来访来电本上，3天一更新电子版来访来电表。

3、自己的意向客户登记表一定要及时登记，并且做好A、B、C、D分类整理，A类客户加快成交进度，B类客户抓紧约访逼定，C类客户电话回访所定未成交原因做好应对方案。

4、每个季度做一次未成交客户分析，整理出书面形式的同时案场集体讨论分析每个人的未成交客户原因，总结经验教训。

5、节假日做好老业主的电话、短信回访工作，同时宣传老带新政策。对于优质老业主一定要做好维护定期拜访，大力推广老带新，拓展我们的客户源。

6、认购标准：

1) 确定房源。

2) 客户交定金同时签订认购书，需携带客户身份证、银行卡。认购书签订时须为客户填写好个人信息、房源、价格、优惠等信息。

3) 收据要到商务小区城投总公司开据。

4) 做好电子版和纸质版销控、台账、成交一览表的登记。

7、合同签约流程标准：

1) 客户要交齐全款或首付，出具认购书和收据。

2) 客户需提供身份证、户口本为其打印合同。

3) 客户签完合同后为其盖章备案。

4) 客户领取合同时需要带身份证确认并签《合同领取登记》。

8、客户贷款流程标准：

1) 为客户算好贷款金额、年限、月供、担保费、契税、公共维修基金等。

2) 了解客户信贷情况，同时告知客户需要开具哪些证明和提供哪些材料，如：身份证、结婚证、户口本、收入证明、单身证明等。

3) 为客户准备贷款材料并填写贷款材料。

4) 带领客户办理贷款的相关手续。

5) 为客户办理贷款手续的后续手续后等待放款。

9、交房流程标准：

1) 核对确认房主本人信息、已交齐全款并缴纳住房维修基金；（如有特殊情况未交齐全款或未交维修基金要求交房，需经领导同意）。客户需携带房主身份证（如他人代领，需要提供委托书及房主身份证、代理人身份证）、购房收据或发票、购房合同或房产证、维修基金发票。

2) 客户提供购房合同为其开具房屋交接单，同时完善台账的交房时间。

3) 让客户带房屋交接单至物业办理交房手续，需携带房主身份证（如他人代领，需要提供委托书及房主身份证、代理人身份证）、购房合同、现金。

10、办理房产证标准：

1) 客户需要交纳公共维修基金（我们为其提供申请通知单并盖章），契税。

2) 为客户提供开发商所需要准备的材料并填写材料。

3) 告知客户需要准备哪些材料并提供明细单。

4) 将贷款客户拿回的资料交于办理手续的同事，房产证出来后通知客户来领取。

11、问题客户处理标准：

1) 如遇问题客户应将其引导至谈客区，双方坐下协商，避免客户站在前台大吵大闹。

2) 将业主或客户的问题登记在《问题客户登记表》上，办理人签字，需要对接的部门人员签字。

3) 一般问题在 5 个工作日回复客户，特殊情况的根据具体情况延长时间。

置业顾问工作总结 篇 3

依然清晰记得 20xx 年 10 月 31 初来公司报到的情形，转眼间已经过了一年两个多月之久。在这期间内，承蒙公司领导及同事的帮忙、关心及工作的指导和支持，以及自身的不懈努力，各方面均取得十分大的提高。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我的人生留下了精彩而完美的回忆。作为 x 的员工，我感到万分荣幸，因为 x 给了我太多太多……

初来公司，以往很担心，不知能否做好工作，可是领导和同事耐心的关心、帮忙及耐心指导，是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：从学习房地产相关专业知识习到潍坊 x 名都项目相关知识，到之后的单独接待客户，以致最终客户认筹，我都能熟练操作完成。同时我每天坚持打电话，进取开拓积累客户，并且经常给老客户打电话做好维系工作，使老客户能够给我带新客户，提高成交量。从入职到此刻，我从对房地产行业的初步了解，到此刻能够熟练的讲解沙盘接待客户，并且抓住客户心理，努力成交。在此，我要异常感激公司领导及同事对我的指引及帮忙，感激他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断提高充实自我。在到公司的这一年几个月中我认真的学习了公司的各相关资料，并从网上摄取了很多有用素材，对同行优势及劣势有了必须的认识与了解，同时也意识到了公司的壮大对房地产行业所起的作用。

我所在的销售部门是一个充满活力和挑战的部门，我的主要工作是客户的接待及商品房的销售。在经历了一年两个多月的专业知识的学习及向领导同事的学习请教后，自身有了很大的提高。

在 x 的一年多，对我的人生产生了极大的影响，不管是从为人处事上，还是心理素质上，我都获得了很大的提升。首先我要感激给了我这么好的机会，使我从一个莽莽撞撞的孩子，变成了一位处事不惊落落大方的人。在 x 的每一天我都感觉自我在变化，并且是向好的方向发展，每一天我都在提高。在 x 压力很大不假，可是也正是由于有这样大的压力，当自我应对压力的时候才能适时的把压力变成动力，使自我在这样有压力的环境中，不断的成长提高，不断的走向成熟。一个人如若在一个十分安逸的环境中成长，那么他会慢慢的腐化，从而慢慢的被社会淘汰。而对于风华正茂的我们，需要的正是这充满机遇与挑战的环境，需要在这种环境中不断的成长与提高，所以说选择了，是我人生中做的很正确的一次选择。再次感激 x 的领导给了我不断发展提高的机会，在 x 的一年多里，我们经历过酸甜苦辣，有过欢颜，有过悲伤，从前期的客户储备到 x 的开盘，作为老员工，我们经历的很多很多，不是用语言就能表达完整的，我们见证了潍坊 x 名都的成长及不断的发展变化，如果把潍坊 x 名都比作一个“小孩”，那么我完完全全见证了这个“小孩”的成长。我感到荣幸并且庆幸来到了潍坊 xx 名都。

20xx 年 10 月 31 日，我有幸来到我们潍坊金碧置业有限公司，我正式踏进了房地产公司的门坎，开始了学习和实践，经过自我的努力在这期间我的学习是做得最好的。随着整个房地产市场环境的变化我们潍坊 xx 名都项目 20xx 年 5 月 1 日开盘，历经 7 个多月，最终盼来了期望已久的开盘，我们所有的人对这一天都期盼好久了，开盘当天场面十分的壮观，也十分的火爆，这一天的开盘是十分成功的，开盘当天连算运转单都算可是来了。仅仅是开盘当天房源就售出了差不多一半。这使我获得了从交付定金到签订合同全过程的操作经历，对我来说受益匪浅。开盘现场的火爆和客户对公司品牌的信任，对整个潍坊房地产市场产生了轰动的影响。截止到目前我们楼盘已成功销售 1000 多套商品房，创造了潍坊房地产行业的奇迹。截止到目前，我已成功销售 85 套商品房，销售总金额约 6000 万。我的目标是要售出 xx0 套，销售总金额 8000 万。这离我的目标还有一段距离，可是我也会不断地努力去实现目标。这么轰动成功的开盘，大家的心里也都十分的开心，虽然开盘那几天案场的所有人都很忙碌，

虽然也会经常加班，可是每个人心里也都很开心。因为我们成功收获了，成功开盘，对我们每个人都产生了很大的影响，也给我们的人生上了完美的一课。

这次的销售工作，增加我经验的同时，也是我体会到了作为一名“xx 集团员工”的荣幸。期望自我在以后的工作中，不仅仅能够深度传递我们公的品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

经历了 x 的开盘，我的房地产的学习算是拿到了毕业证。我们的开盘无疑是轰动的，我的学习和努力也有了成果，我感激也感动着，愿我们的开盘是一个好的开始，更长更远的路还要我们不断的努力在 20xx 年。从开盘到此刻，我不断地练习专业知识，努力提高自我的专业技能及专业知识，学习同事的成交技巧，经过自我的不断努力，

从 20xx 年 5 月 1 日开盘到此刻，我一共销售出了 85 套房子。

这次的销售工作，增加我经验的同时，也是我体会到了作为一名“潍坊金碧利置业员工”的荣幸。期望自我在以后的工作中，不仅仅能够深度传递我们公司的品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

在以后的工作中，我要不断地总结经验教训，完善对客户的服务和跟踪，倾听客户的意见，了解客户的需求，学习销售技巧，将客户需求转变为真实成交量。

在这两个多月的工作中，我对置业顾问这项工作的资料和重要性有了更深的认识。同时我也意识到我要在以后的工作中进一步提高：

首先，我还要对房地产专业知识刻苦学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、市场行情、投资理财等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自我的知识面，不断提高自我的交流沟通本事、公关本事和宣传本事。

其次，我的工作技巧还要磨练。比如，我此刻的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自我的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。经过回访和沟通，一方面能够进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

再次，加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

最终，我要更加注意接待工作的细节。接待客户时，要提高自我的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

在以后的工作中要努力做到“四心”：

一要关心，要站在客户的立场上去研究他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答。

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾。

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

在工作中我深切感受到，我要更加热爱置业顾问之一职业。置业顾问这一职业看似简单，但要干好也是不容易的。置业顾问不是一般的售楼员，除了经过热情服务引导顾客购买楼盘外，还应当要为客户供给投资的置业的专业化，顾问式服务。不但应当熟悉售楼的循环流程，掌握销售技巧和分析客户心理，能够给客户供给买房、贷款及市场分析等顾问服务。要做到这一点，首先要热爱置业顾问这份具有巨大创造力的工作，专注于其中，要让自我更加忙碌起来，忙碌于工作，忙碌于学习，忙碌能不断地带来灵感和热情。工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。期望我能经过自我的不断努力学习，是自我成为一名有本事，对工作充满热情的置业顾问。同时期望经过自我的努力能向更高层面发展，期望自我不仅仅是做职业顾问一职，期望能往更高的管理层面发展，期望自我能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

20xx 年是我人生的重要转折点，进入 x 地产集团给我的人生带来了新的挑战与机遇。在这段时间里，在领导的谆谆教诲，耐心指导下。在同事的关荣体贴，无私帮忙下，我克服了前期的种种不适用。然而我参加房地产工作的时间还很短，需要学习的地方还很多，我的实践经验还有待于进一步的提高，为人处事的本事还有待于进一步的加强。在以后的工作中，我会继续坚持进取进取的心态，确立长远的人生目标，讲求职业道德，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得业务专精。同时在工作中兢兢业业，认真负责，敬业爱岗，诚实守信，将每一件事情做好，将每一个环节做好，圆满完成公司领导交给的每一项任务。

置业顾问工作总结 篇 4

时刻过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有 2 个月左右了。此刻实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、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。

三年的大学生活即将圆满的划上最后一笔，这最后的一笔是我们应对未来，回顾过去的证明。它就是毕业实习。毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节，它是所学理论知识与工程实践的统一，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

在我看来实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个平台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效；帮买房人寻找推荐适宜、理想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交；房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为 2%（购房户按房屋成交价 1%和售房户按房屋成交价 1%组成）。主要业务流程为：房客源开发、房客源登记，信息回访反馈，带看客户、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。我在中介中前期主要做一些柜员的工作：打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在领导的带领下参加具体的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等灵活性的工作。

此刻来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到达了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是房地产经营与估价，也算是与房地产经营相关，但以前从来没有接触过房产这个行业，说实话虽学此专业，但在刚开始的时候心里根本没底。但是透过这么长时刻的工作后，我已经充分认识到自己的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并发奋提高自我。

为了表达自己收获的喜悦，我们将分开几个部分讲一下自己的感受，报告实习的状况。

厦门搏源房产信息有限公司经营范围主要是二手房买卖，房屋租赁，房屋代理、中介，居民贷款担保、代办交易手续，全资收购房屋、咨询等，有关房屋的一切问题，贷款担保、代办手续费用最低，我公司与中国建设银行、中国工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保，我公司一向得到客户的一致好评。公司用心参与社会公益活动，为社会就业作出了贡献。

房地产业，这一关联到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”，正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现，充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步完善。

随着经济的发展，城市人口的增多，房子的需求越来越紧张，人们没有超多的时刻为了寻求房屋信息而奔走。而网络能大大减少时刻和财力，因此说网上房产中介的产生为大家带来了便利。

随着信息时代的到来，企业必将不可抗拒的加速进入信息网络时代。企业需要建设具有本企业特点的，业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作，就是把企业物流的管理提高到对企业信息流的管理来控制企业的运作，及时带给给领导决策所需的多方面的信息。在现代化企业中，信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

本文以一个房产中介管理系统的开发为实例，对网络信息管理系统的开发进行了初步的探讨。它利用网络这种先进的手段，使人们能够更好、更快的了解房产的信息，实现了房屋开发商与客人的双向沟通，具有很多的优点。

网上房产中介系统具有节省时刻，快捷方便，信息准确及时等特点。房产中介管理系统是基于网络的管理信息系统，包括前台应用程序的设计和后台数据

库的开发。它要求数据库具有数据一致性好，前台应用程序的界面简洁友好而且功能完善等特点。

透过房产中介系统，用户能够发布房屋出售出租及需求信息，同样也能够查询其它用户发布的房屋相关信息。使用该网上房产中介管理系统，能够实现统一的信息发布、浏览、维护等多项功能。使房产中介摆脱超多的手工书写操作，快速、准确、方便的带给各类统计信息，充分发挥计算机网络的优点，实现资源共享和协同工作，使房产中介管理工作到达现代化、规范化、科学化，为广大用户的使用带来更多的方便！

系统开发的总体任务是实现信息发布管理的系统化、规范化和自动化。房产中介管理系统的目标是提高房产管理员工作的效率，具有对房源的出售、出租、需求、区域等信息进行管理及维护的功能。普通注册用户能够透过此系统发布出售、出租、求租、求购信息以及删除自己的需求信息功能，并能进行个人信息的修改。

房屋信息发布管理系统的功能需求描述如下：按每个用户的用户名和密码进行登录，以管理员身份登录后则能够对普户发布的房源信息进行管理；发布新楼盘的出售信息以普户身份登录后则能够看到自己的注册信息和需求信息，能够进行需求信息的发布，修改个人资料操作。

1、认真起草各类文件。作为助理，起草、印发综合文件是我的本职工作。正因公司习惯于每个星期开 2 次会议，主要是督促大家鼓励大家。

2、仔细搞好会议材料。这些材料一般都是我们一个一个地方去踩盘问人才能够知道一点点的，为了得到我们想要的一些关于楼盘的资料，大多都是一些口头上的信息，因此要进行整理和分类。其中的信息包括，楼盘的地理位置，周围的商业概况及配套设施，户型，主力户型。容积率，销售状况，空置率，车位的问题等等都是我们所要了解的信息。其中有的信息是口头收集来的，需要我们去透过一些渠道去辨别真伪。

置业顾问工作总结 篇 5

20xx 年 X 月 X 日，我有幸来到我们 X 置业有限公司，我正式踏进了房地产公司的门坎，开始了学习和实践，通过自己的努力在这期间我的学习是做得最好的。随着整个房地产市场环境的’变化我们潍坊 X 名都项目 20xx 年 x 月 x 日开盘，历经 7 个多月，终于盼来了期望已久的开盘，我们所有的人对这一天都期盼好久了，开盘当天场面非常的壮观，也非常的火爆，这一天的开盘是非常成功的，开盘当天连算运转单都算不过来了。仅仅是开盘当天房源就售出了差不多一半。这使我获得了从交付定金到签订合同全过程的操作经历，对我来说受益匪浅。开盘现场的火爆和客户对公司品牌的信任，对整个潍坊房地产市场产生了轰动的影响。截止到目前我们楼盘已成功销售 1000 多套商品房，创造了潍坊房地产行业的奇迹。截止到目前，我已成功销售 85 套商品房，销售总金额约 6000 万。我的目标是要售出 110 套，销售总金额 8000 万。这离我的目标还有一段距离，但是我也会不断地努力去实现目标。这么轰动成功的开盘，大家的心里也都非常的开心，虽然开盘那几天案场的所有人都很忙碌，虽然也会经常加班，但是每个人心里也都很开心。因为我们成功收获了，X 的成功开盘，对我们每个人都产生了很大的影响，也给我们的人生上了美好的一课。

这次的销售工作，增加我经验的同时，也是我体会到了作为一名“X 集团员工”的荣幸。希望自己在以后的工作中，不仅可以深度传递我们公的品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

经历了 X 的开盘，我的房地产的学习算是拿到了毕业证。我们的开盘无疑是轰动的，我的学习和努力也有了成果，我感激也感动着，愿我们的开盘是一个好的开始，更长更远的路还要我们不断的努力在 20xx 年。从开盘到现在，我不断地练习专业知识，努力提高自己的专业技能及专业知识，学习同事的成交技巧，经过自己的不断努力，

从 20xx 年 XX 月 XX 日开盘到现在，我一共销售出了 85 套房子。

这次的销售工作，增加我经验的同时，也是我体会到了作为一名“置业员工”的荣幸。希望自己在以后的工作中，不仅可以深度传递我们公的品质，更能体现我们公司的文化素质和发展实力。

在以后的工作中，我要不断地总结经验教训，完善对客户的服务和跟踪，倾

听客户的意见，了解客户的需求，学习销售技巧，将客户需求转变为真实成交量。

在这两个多月的工作中，我对置业顾问这项工作的内容和重要性有了更深的认识。同时我也意识到我要在以后的工作中进一步提高：

首先，我还要对房地产专业知识刻苦学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、市场行情、投资理财等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的交流沟通能力、公关能力和宣传能力。

其次，我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

再次，加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

最后，我要更加注意接待工作的细节。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

在以后的工作中要努力做到“四心”：

一要关心，要站在客户的立场上去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答。

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾。

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

在工作中我深切感受到，我要更加热爱置业顾问之一职业。置业顾问这一职业看似简单，但要干好也是不容易的。置业顾问不是一般的售楼员，除了通过热情服务引导顾客购买楼盘外，还应该要为客户提供投资的置业的专业化，顾问式服务。不但应该熟悉售楼的循环流程，掌握销售技巧和分析客户心理，能够给客户提供买房、贷款及市场分析等顾问服务。要做到这一点，首先要热爱置业顾问这份具有巨大创造力的工作，专注于其中，要让自己更加忙碌起来，忙碌于工作，忙碌于学习，忙碌能不断地带来灵感和热情。工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望我能通过自己的不断努力学习，是自己成为一名有能力，对工作充满热情的置业顾问。同时希望通过自己的努力能向更高层面发展，希望自己不仅仅是做职业顾问一职，希望能往更高的管理层面发展，希望自己能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

置业顾问工作总结 篇6 20_年的各项工作基本告一段落了，在这里我要的总结一下我在这一一年中的工作情况。

我是 20_年有幸被__顾问录用，在__进行培训。于__月正式到__就职，至今已有一年的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，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__总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。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质，高标准要求自己。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，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给了我很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，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赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希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、客户咨询问题总结等。
- 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，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一年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，一定努力打开一个工作新局面。

置业顾问工作总结 篇7 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，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：活在当下。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰!在这个月中我的总结与计划如下：

1、接待每天前来咨询的来访和来电客户。

在接待完后，卢经理和扶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须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于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改变这一现状，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，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，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，以后不要犯第二次，对我影响很大。

2、处理四季花城售后事宜。

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。通过卢经理和扶主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思;每个流程的意义，才能做好!在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好!

3、在新的一个月里我要做到以下：

3月对于宁夏，对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真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。

置业顾问工作总结 篇8

20xx年即将过去，我来到xx房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢xx房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供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光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；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单汇报：

一、通过20xx年12月15日到20xx年12月22日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，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，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；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，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心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。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。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，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在 xx 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，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献！个新的开始——加入，成为其中一员。不知不觉，入职已有一年了，在这一年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“多谢”就能简单了事的。

20xx 已逝，20xx 已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，20xx 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，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真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一定的认知，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帮助。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，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。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帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有这样浓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 20xx 年，我共售房 90 套左右，总金额达 20xx 万左右，回款迄今为止大概达到 1900 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，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许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，知识和创意永远是无穷无尽的。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，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有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，客户分辨的出真心假意。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. 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
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喜爱，他们就会将喜爱传递。
5. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，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，这是好的团队所必须的。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，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力

力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

客户服务部承担着物业公司对客户服务的主要工作，包括了客户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使客服满意的关键性职能部门。

通过近期对本公司各项目客服部的走访巡查，发现各项目客服部能够较好的完成客服部所承担的客户服务工作。同时也存在的一些问题如：

1、员工业务水平偏低和服务素质偏低，主要表现在处理问题的方法和技巧不太成熟。

2、部门管理制度、流程不够健全，使部门工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

目前按照总公司的要求完成物业公司整合，设立物业公司总客服部及下属各项目客服中心。我部门经过开会和讨论提出以下计划。

1、客服部做好每月客户缴费统计及各项目收支明细绘制成表，上交总公司，让总公司能清晰的看到物业公司资金运作情况。

2、客户部建立完善公司收支档案，以及完善各项目业主档案。

3、狠抓客服部团队内部建设，工作纪律，完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

4、定期召开部门服务质量评定会，规范客服人员服务。进行思想交流，丰富、充实专业知识，为业户提供更优质的服务。

5、密切配合各部门工作，及时、妥善的处理客户纠纷和意见、建议。

客服部工作存在诸多不足，有新的问题，老的顽症。但是在总公司的领导的指导和关怀下，我相信我部门全体员工有信心做好接下的全部工作。

置业顾问工作总结 篇9 20__年即将过去，我来到兴鑫房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢兴鑫房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供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光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；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单汇报：

一、通过 20__年 11 月 15 日到 20__年 11 月 22 日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，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，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做;并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子;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，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心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。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。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，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在兴鑫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年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

置业顾问工作总结 篇 10 我来到__房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢__房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供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。回顾过去的这一个月多的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢!有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务;真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这一个月多工作作一个简单汇报:

一、通过 20__年__月__日到 20__年__月__日一周的专业知识的培训，使我学到

了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，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，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；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销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心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。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。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，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在__房地产的销售岗位上做的自己！以上就是我对这一个月多的销售月终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献！

置业顾问工作总结 篇 11 我是销售部的一名普通员工，自进入公司工作以来近半年了。在这期间，我由一个对房地产一无所知的人逐渐向一个合格的员工转变着。

当初进入公司，我什么都不懂，对房地产业只限于很简单的认识，对岗位业务操作更是无从下手。公司领导在了解到这一情况后，积极为我们安排业务学习，拓宽我们的专业知识面，部门经理更是随时随地解答我们遇到的问题，亲自指导我们的实践工作。在这里，我非常感谢公司各级领导对我的关心和帮助。

作为销售部的一员，我深深感觉到自己身肩重任。销售部是企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在这半年左右的工作中，我认识到要做好房地产销售的工作，就必须要做到以下几点：

一、要有扎实的专业基础知识和敏锐的市场洞察力；

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/495201103023012010>