

置业顾问新人工作总结（32 篇）

置业顾问新人工作总结（32 篇）

置业顾问新人工作总结 篇 1 20xx 已到年末，自今年 8 月 1 日进入公司以来，转眼已 4 个多月的时间，这个期间的工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦，让自己的人生经历多了一份激动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。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。这份工作让我从对房地产半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。这些成长都是在加入公司的改变和进步，作为公司年轻一员的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独立完成本职工作。

现将今年工作做如下总结：

一、学习方面：

在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至可以说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确的。

二、专业知识：

刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，但是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了角色，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮助。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一下，想进步要克服最大困难就是自己，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

三、今年 10 月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等

这对于我们都非常陌生，通过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解了各种工作流程等工作内容。在平时的工作中，同事们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自己的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

所以我会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

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。20__年，我要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

置业顾问新人工作总结 篇2 本年度是公司开拓进取的一年,是公司改革创新的一年,我作为同策房产咨询有限公司的置业顾问在公司领导的带领和关怀下,经过上半年的艰苦努力,克服了重重困难,虽然取得了一些成绩,也依然存在些许问题,下面就我个人大半年的工作情况进行汇报。

刚到同策江桥老街项目时，对房地产销售方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快对公司的性质及其房地产市场有了一定的了解。作为第四区域事业部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，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。所以平时本人重点注意提高自身的素质，高标准的要求自己。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，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个上海乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对已经过去半年的 20xx 年的销售工作，从第四区域事业部以及个人两个方面进行总结：

一、本人对于在同策房产咨询有限公司第四区域事业部工作的一点感想和回顾

本人所处的江桥老街项目的营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。由于作为江桥老街投资发展有限公司的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通与交流，这一问题已得到了解决。

我认为，如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，

好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是就我觉得，我们公司销售部的内部会议效果感觉不是特别理想，就此，我在想这是否与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上是不是不明确有关系？在这里我诚心建议公司各级领导能积极与开发公司在高层会议上能够沟通好，这样会更有利于我们

下游销售人员对于本职工作问题的了解与对问题的解决。

二. 对于这一年来的销售状况和体会以及个人销售中发现问题

客户心里在想什么？他们有着怎样的需求？他们对你的产品及你个人有哪些看法，这些都是我在 20xx 半年来作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。对此，我深有感触，比如，在销售过程中，我觉得把我客户心理动态是决定销售质量的一个至关重要的因素，销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问，一下就我在销售过程中遇到的一种销售情况作为一个例子展开说明：某日，销售处。

客户：“这个商铺的一平方多少钱呀”我：“这个商铺现在是 x 元一平方。”客户：“太贵了！能不能便宜一点”

我：“没办法的，这个户型你看它的朝向以及所处整个楼盘的位置，就知道这个价格绝对是物超所值，而且，再加上现在是节日，这已经是最优惠的实在价格了，不能便宜了。”

客户：“那我还是再看看吧。”

我觉得这样回答是错误的。在遇到客户直接问价格的时候，第一反应应该是确

让客户了解这个产品之后才可以谈价格、直接问价的就是价格导向的客户在回答价格以后，客户必然的逻辑回答就是太贵了。这样，销售人员没有任何解释的空间，客户也不给销售人员机会来解释产品的技术或独到的领先之处。根据我的工作经验，我觉得应该回答如下：

我：“您真是好眼力，您看中这个户型是独一无二的，而且这套房子在整个楼盘中的位置可以说是最好的，不过，价格可不便宜，挺贵的！”

此时，要暂停，将沉默留给客户。客户会急于要追问“到底多少钱呀”我：“要不您眼力好呢，这个商铺，x 元一平。”此时，客户的回答一定是这样的两种。

a 客户：“是不便宜。那么为什么这么贵呢”

b 客户：“您这 x 元就叫贵了真是开玩笑，这不算贵。”

对于第二种，我已经赢得了这个客户，而对于第一种的回答正好给我一个解释产品性能的机会，顺理成章。

稍微总结一下要点，我发现：客户直接问价后的答复要知难而上，先说贵，等客户继续问贵是多少的时候，再回答具体的价格。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，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用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。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丧失主动权。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，这样不但可以掌握先机，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。

在通过像这样一系列的总结之后，我就会了解到自己先前在沟通中的哪些表现不够好，哪些表现比较出色。了解这些是不断改进自己的基础，我相信只要我愿意不断改进不足，并且有着成功的必胜信念，那就一定会在今后的沟通活动中做得更好。

经过大半年的工作和学习，我认为要做好一个置业顾问必须要学会做到以下几点：

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、 经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、

提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人私佣销售了十多套，

总销额约为一千多万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对江桥这个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，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： 时间：20xx-12-18

置业顾问新人工作总结 篇3

在辞旧迎新的这个契机里，某年对于重庆，对于楼市，对于某置业，还有对于我，都是充满期望的一年。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，在这充满期望的新一年里，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。用使命般的热情应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入某公司已逾三个半月，入职以来，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，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忙。接触置业顾问的工作后才明白，工作量不大却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。以前长听朋友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忙。每次分歧总能在沟通中消除。正因为有这样一群同事，我才能在新盘汇迅速提升自我。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有某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。

在即将过去的某年，我虽然在这三个半月里没有什么业绩可是总结出许多新的销售技巧和客户维护方式。并且还改变了我一些习惯。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，为顾客和业主供给真诚的服务。

一旦有员工存在不诚信行为，公司必然应对损失，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。所以要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩。

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. 坚持客户关系，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. 确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都能够增加客户的信任度。

6. 要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

置业顾问新人工作总结 篇4 X年是开盘之年，我从一个新人开始学起，从预约客户、考讲沙盘、接待客户并成交客户，一步一步向着自己的目标在努力着。在这期间不断的学习、锻炼、提升自己的业务能力；不断的预约、回访、拜访客户；配合着经理的营销策略，驻点、派发宣传单、电话回访追踪客户、分析成交来访客户。这些都让我本人在这一年中慢慢的学习和成长着，并荣幸的加入到团队这个大家庭中。

一、工作中学习到的东西

而在团队中，经理、主管、同事的指导，让我这个初学者可以尽快的学习和成长。

①团队之间关系的融洽和亲密的配合，让我明白了团队合作会比一个人奋战更有效率，从而增强了团队荣辱感；

②每一天的开会客户分析，让我学会了如何去分析客户的需求和心理，从而增加了成交的机率；

③经理每次的培训课程讲解，都会让我对销售技巧有了更深的认识，在销售实战中也更加体会到“听闻看说”的重要性，对于分析客户的类别时也更加的快捷有效率，使客户的成交周期在慢慢的缩短；

④在与客户洽谈成交时，也学习到了交谈的技巧，提高了语言表达能力，增强了个人心理素质。

⑤懂得了，只有与客户转换角度的去思考，才会去明白客户所担心的和所需求的，从而给出适合客户本人的产品，取得客户信任。

二、工作不足之处

同样，在学习中，也有些不足的地方。

①不能很好的维护好客户，在情感营销这方面，无法领悟其精髓。

②电话约访客户技术不成熟，在很多时候，总是无法电话约访到客户时间。

③在无法达成成交时，心态上会出现些许的偏差，个人心理素质还是不够强大。

④个人的知识积累不够全面，没有足够的广度和深度。

但我会继续努力，积累知识，增强心理素质，放正心态，让自己思维模式转变，更好地发挥出情感营销的特点，提高销售成绩。

三、下一年和目标

1、 个人下一年的工作计划：

①向经理、主管、同事学习取经，再次提高销售知识的积累，提升销售业务能力，增强自己逻辑思维分析；

②关注同事情感营销特点，弥补自己不足之处，提升与客户的关系处理和沟通技巧；

③温故而知新，温习经理培训的课程内容，在销售实战中领悟其精髓要领，并学会融会贯通，执行完成经理分配的各项营销策略计划。

2、 个人下一年的目标：

①每天电话 20 组以上，争取约访客户上门一组以上；

②每天抽出时间看报纸与新闻，了解社会上各方面消息，扩大自己的知识面；

③完善自己各项销售技巧，争取在明年让自己的销售业绩可以提高两倍以上，为自己的下一个目标做好充分的准备。

四、个人对公司的建议

1、对公司各部门的建议

首先，我们应该感谢在工作中无条件支持和配合我们工作的各部门同事们。感谢水吧部和安保部的同事，在我们每次外出派单和在外驻点时，都可以给予无私的帮助；感谢合同部和按揭部同事配合我们在销售前沿，帮助客户咨询和解决各方面问题；感谢领导层做出了方便我们销售的策划优惠方案。但为了更好地服务于客户，更方便我们的销售工作，为公司积累更多的财富，我有以下几点建议：

①项目的工程进度可以加快，例如住宅外立面的铺贴、样板间的装修，这样可以让客户亲眼看到，让销售人员的话语更具有说服力；

②对老带新的客户奖励，在销售中起到了很大的作用，缩短了销售周期，公司领导也给予了肯定，希望财务部可以缩短流程手续时间，让客户尽快得到相应奖励，不会使客户心里产生怀疑；

③俗话说“三军未动，粮草先行”，员工工作的动力来源于工资和奖励，公司管理层更明白其中的利害关系，望财务部可以准时发放员工的“口粮”，只有良好的公司福利，才可以激发员工的工作激情和斗志，吸引更多的社会人才为公司服务。

我们的工作就是为了服务于客户，为服务客户便捷的办理各项手续是我们的工作宗旨与原则，希望各部门以此原则为重点，不怕麻烦，为客户实行一条龙服务，让客户感到“省心，放心，开心”。

2、对公司的看法

公司在最近一年里，经过不断地吸纳人才，使得公司的管理体制已慢慢健全，而董事长的公司目标，则为公司的前方道路作了明确指示，员工也都努力积极工作着，若董事长可以静心听取下层员工的工作反馈建议，并进行研讨，再加上各部门可以亲密交流配合完成工作，相信公司会如同“东方明珠”一样，绽放出耀眼光芒。

最后，祝愿公司各部门同事，祝愿各位管理层领导，在新到来的 XX 年里身体健康！工作开心！财源广进！

并祝愿我们一起努力的公司，事业蒸蒸日上，销量硕果累累，团队和谐美满！

置业顾问新人工作总结 篇5

回顾 20xx 年，最让我难忘的就是 20xx 年的 9 月 3 日，因为在这一天我正式进入雅厦地产工作，很荣幸的成为雅厦的一员，10 月 17 日，我正式成为中央山水项目的置业顾问。到如今我在雅厦地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了将近 5 个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、 经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方面的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、 无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观

念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、

找出并认清自己的'目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。

人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。置业顾问年工作总结对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

置业顾问新人工作总结 篇6 在这个月中我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励志网，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，干什么都会来劲。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:在接待完客户后,总结在接待过程中的不足并加以改正;在书写合同时一定要细心、用心;加强自己的信心,积极工作;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,马上解决。

置业顾问新人工作总结 篇7 20_ 年对我来说是非常有意义的一年,作为一名刚毕业的大学生,我找到了人 生的第一份工作,就是来到合富锦绣这个大家庭。作为我的第一份工作,我以热情饱满的态度去对待、去努力。并且在五个月的时间里与整个团队每位同事的相处下,让 我更加热爱这个团队、热爱销售这个行业以及热爱置业顾问这个职业。从学校踏入社会,体会到社会的现实与工作竞争压力,虽然刚开始不习惯,但在 领导及同事的关心下,很快融入了金色华府这个团队,也很快进入到职业顾问这个角色当中。团队中的每一位同事都是我的良师益友,在自己努力前进的道路中,更加增 强了我的勇气、热情和信心,在每一次取得成果的同时都非常的感谢他们。虽然在自己不懈努力后取得业绩时,我也发现了自身的问题与不足:

1. 业务培训后缺乏业务知识的总结及吸收。虽然每周例会及部门的业务培训,领导为我们更新业务知识、经典案例分析和加强主任心理素质,但这些没有深入应用到谈 客中,以至于谈客方式没有多元化,遇到问题没有随机应变的解决方式。
2. 业务知识没能熟知及最大化的应用,对谈客流程没有做到细化。
3. 缺乏工作经验,尤其是实战谈客经验。许多销售技巧都没有熟练掌握,也由于平时虽然培训次数多但对练少,使得谈客并没有完善,没有经验的积累,就没有成功。
4. 没有形成一种良好的工作习惯。在市场行情不景气以及房源不多的情况下,应该有更多的时间去巩固业务知识和同事间的对练,但由于自身没有良好的工作习惯,让 每次的部门培训没能充分有效的在谈客中发挥。
5. 在处理客户关系时较欠缺。也许是初入社

会，尤其是销售这个行业，与不同客户之

间的交流总是用一种方式，不够灵活，这使得客户维系工作不够完善。明年，公司的销售任务会更多，尤其是在上半年房源不多的情况下，完成 4.5 亿任务，这样每位同事的工作压力相对较大。但我相信，我会将压力转为动力，在领导的带领下，吃苦耐劳、踏踏实实做好每个月公司下达的任务，也争取做好每一个细节，努力提高自己的业务能力及工作热情，让自己成长的更快走得更远。同时我对自己的要求如下： 1. 提高工作主动性及工作热情，说到做到，做事干脆果断。销售是看结果的，注重第一时间的成交，一切的工作都要以成交为目的。2. 把握更多的机会来提高自己的业务能力，加强平时的业务知识总结及客户成交与未成交的分析工作。3. 强化团队意识，做到与团队思想与行动的一致，有着很强的团队的凝聚力会做出更好的成绩。

置业顾问新人工作总结 篇8 本月的工作基本结束了。这里我只简单总结一下这个月的工作。

从6月份在阳光海岸正式上任到现在已经7个多月了。

时间的步伐带走了这个月心里的忙碌、担心、郁闷、挣扎、纠结，让我依然坚守岗位。回顾过去的一月，不禁感慨万千。记得刚来的时候对这个行业不是很了解。在沈先生及其同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质和房地产知识。作为销售部的一员，我深深的感到自己的言行代表了公司的形象。所以我要不断提高自己的素质，高标准的要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这一段时间的培训，我已经成为一名合格的销售人员，并尽最大努力做好自己的本职工作。

作为一个从来没有从事过这个行业的新人，领导给了我一个很好的态度，让我知道在工作中应该怎么做，教会我不要骄傲，不要弄巧成拙，要从中吸取教训；同事们给了我很大的帮助。每次我有问题，大家都不会嘲笑我，直截了当的告诉我。所以收到了不错的效果，同时得到了领导和大家的表扬和赞赏。所以请允许我向大家鞠躬致谢！

我对这个成绩并不满意，但我希望我以后的工作能达到一个新的高度，一个新的水平。主要从以下几个方面：

1、不同客户分析、客户区域来源分析、客户咨询问题汇总等。

2、强化销售技巧，如何把 sp 做的更好，如何当场逼。

3、国家房地产政策

现在项目基本处于后期。考验我的时候到了，需要一个好的心态。我会坚持学习更多的方法，从中吸取更多的宝贵经验。

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，通过上一段楼梯，努力在工作中开创新局面。

置业顾问新人工作总结 篇9 年终岁末，在 20__年里我从一个房地产销售人员成长为公司的案场经理，这是公司对我的信任，也是对我工作的认可，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导。几年来，公司在不断的发展，不断的壮大，我在公司工作的这几年里也学到了不少知识，为了把工作做的更好，我对自己一年来的工作做一下总结，目的是吸取教训、总结经验，提高自己。

一、工作内容

20__年，由于最后两期还在施工，我主要做了以下几个方面的工作：

(一)学习了解新产品

为了公司下一步的销售计划，我精心的学习新产品，了解与前几期的区别及优势，对新产品的特点特色做到了如指掌，心中有数。

(二)学习房地产的相关政策

房地产政策的学习有利于我们更好了解自身的优势及劣势，更好的与客户进行交流，所以我通过浏览相关的网站，新闻等及时了解房地产相关的政策。

(三)认真做好蓄客准备

结合公司特殊的销售模式，我一方面按照公司的要求与老客户建立良好的关系，接待、拜访老客户，做好售后服务工作，另一方面通过老客户的关系进一步拓展潜在的客户资源，为新产品的销售打下坚实的基础。

(四)分析竞争对手

对竞争对手的产品、销售轨迹等进行分析非常有利于我们更好的掌握市场信息。我通过关注竞争对手的市场动态的变化，探索更好的销售方式。

二、工作回顾

(一)角色的转变

20__年，在销售工作中，销售了一栋四千万的别墅。与此同时，我开始担任案场经理，负责案场管理，新的工作职位，工作的内容及环境等发生了一些变化。从一名销售人员到案场管理经理不是简简单单角色的转变，更重要的是一个责任的转变。要打破以前自给自足的做法，站在更高的角度去看待问题；要摒弃一个人的思维模式，带领着一个团队。面对这些问题及挑战，我需要重新审视自己，重新定位自己。之初，由于缺乏管理经验，担心管不好，我没有足够的信心做好这项工作，但是公司给予我的这次机会也是对我的考验，我要肩负起这份责任，带领团队，踏踏实实的把这份工作做好。

(二)团队凝聚力的培养

刚刚步入管理层，如何进行团队的建设，如何提高团队的向心力，调动员工的积极性呢。首先从自身做起，以身作则，以饱满的工作热情，积极的工作态度，全身心地投入到工作中来。其次做好沟通交流，利用工作内和工作之外的每次机会与同事进行沟通交流，认真听取他们的工作意见，及时了解案场的信息，分析同事遇到的困难，及时进行疏导交流。另外，创建和谐的团队文化，培养员工的团队精神。在工作中，不要计较个人的得失，以实现团队的目标为最终目标，每一个工作在团队中的人彼此要相互帮助、相互协作。

(三)重新分配客户资料

对客户的信息进行了收集、汇总、分析，再重新进行了分配。收集的内容包括够买群体的基本资料，年龄、区域、收入、工作等。

(四)强化后期产品的学习

带领团队对后期的产品进行了充分的学习，要求每个员工都后两期的产品特点都有深刻的了解，能找出每栋别墅的 20 个优。此外，还带领团队学习相关的工程知识等，扩展团队的业务知识。

(五)做好售后服务

负责别墅与公寓所有的售后维修进度跟踪，且基本完成。

(一)发展规划

展望 20__年，回首过去的一年，我要对自己做到以下要求：

- 1、进一步提高自己的案场经理管理水平，积累经验。
- 2、及时完成领导交办的各项任务，按照公司要求履行自己的职责。
- 3、做好客户的维护与管理，保证销售工作的正常化。
- 4、不断的改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成。

- 5、提高团队的凝聚力和执行力，提高团队成员的销售业绩。
- 6、努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性销售方案。

(二)个人计划

为了将对自己的要求落到实处，我指定了个人具体行动计划：

- 1、20__年再系统培训房地产销售技巧，要求置业顾问对每次培训的内容做到深刻理解，联系实际，学以致用。

- 2、定期进行业务考核，提高置业顾问谈判水平。

- 3、密切关注国家房地产调控政策，以及未来区域发展动向，充分监督做好一线市场调研工作。

- 4、深化每日早会、晚会的方式内容，精确把握销售人员每人每日的客户情况。

- 5、汇聚集体聪明，充分调动本部门人员的积极性，针对目标房源提出销售办法，并将方案与策划部商议执行。

- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

- 7、在工作之余多想一些增加团队配合和调动团队积极性的一些活动，增加团队之间的协作力。

- 8、指定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，明确分工和责任，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

- 9、工作从细致性出发，做到掌握销售工作上的一切相关事务，事无巨细，将各方面的工作考虑的面面俱到。

这 20__ 年的工作里，自己工作中尚存在许多不足的地方，离公司要求还存在一定的距离，“收获源于勤奋”，我要弥补不足，更加勤奋，更加努力。与客户架好沟通的桥梁，为客户做好参谋；当好公司的主人翁，将后期新产品售出去，提高团队的销售额，争取公司利润的最大化；成为同事的多面手，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。

置业顾问新人工作总结 篇 10 这次公司组织了销售体系“育鹰计划”培训，很荣幸能成为其中一名学员，我既获得了难得的学习机会，增加了销售理论知识；又结识了新的同事，增加了友谊，也是很有意义和成果的培训。

在第一阶段的学习中，我们首先看了一些关于公司理念、价值观，运营案例，全员野外拓展，818 公司年庆的 ppt，是对公司的一次全面学习和了解。

接着重点是由各位经理总结的实践经验和人生经历的课，包括工作态度、基础知识、销售技巧、服务礼仪、接待流程、树立良好的价值观等等。对我的启发很大，使我受益匪浅：

首先就是对工作要保持积极进取的心态。销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，就会失去开始的激情，会出现疲惫的反应，所以在日后长期工作中，我们要学会心态、情绪的调整，在最佳状态下工作，相信业绩也会是成正比的。

最佳状态是必须做到的，那么基础知识是必须具有的，当我们有了一定的基础知识时再做销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位，所以我们应不断加强学习、提高自身水平、不断更新、超越，才能轻松达到一个顶峰。

销售技巧、服务礼仪、接待流程的课程学习，应都是在前两者做好的基础上，对于我们来说及时的汲取新知识相当重要，通过经理讲的实例，用心体会用在以后我们的工作中去。

第一阶段的培训对于新入行的我来说，有了重新的认识，基础知识、最佳状态是必须有的，而想做好一名优秀的置业顾问，自信、勤奋是非常重要的，让我们在日后工作中不断完善自己、充实自己、把培训中所学到的知识用到实战中，让我们也成为一名非常优秀的置业顾问。

最后，我想感谢所有给我们培训的经理，让我有个这么好的学习的平台，同时，让我结识了二十几个朋友，虽说只有几天短暂的时间，但我们相处得非常融洽，感受到了来自团队的力量！我坚信只要坚持不懈地努力终会有成功的一天！

其次，在接下来的课程中，4位经理非常细致生动的描述了在工作中的方法，技巧，如何应对突发问题，以及一些生动的案例。在他们的描述中，犹如身临其境，非常具有真实感。

在这充实紧张的培训中，让我对房产销售这个行业有了新的认识，对置业顾问这个职业有了新的了解。我认为置业顾问就像是语言的艺术家的宝库而且要不断的更新自己的头脑，要有扎实的功底对基础知识要烂熟于心。是一个非常具有挑战的职业，在这短暂的几天我从心理上完成了职业的转变，找到职业的认同感，努力实现职业的归属。然而，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

置业顾问新人工作总结 篇11 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2某某年11月15日到2某某年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！

置业顾问新人工作总结 篇 12 XX 年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年中的工作情况。

我是 XX 年 5 月有幸被大地顾问录用，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，在沈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，领导给了我一个很好的心态，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。

置业顾问新人工作总结 篇 13 过去的 XX 年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的. 着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对

锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

XX年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的XX年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售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，因为有金科这样浓厚的企

业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近 5300 万左右的金额，售出物业将近 80 套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，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。

但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款特别是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本可以说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个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现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给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，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，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，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

XX 年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。虽然近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年里，锡城楼市仍将保持坚挺。理由有三：

首先，近十年以来，无锡楼市除了在 XX 年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一直是保持着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的 gdp 增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不一定会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在大量的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”

“惠山新城”等政府规划的几大新城区的改造以及地铁二三号线的动工，将会出现大量因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原来的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原来的商品房拆迁户里面，也有大量户主选择以拆迁补偿金购买商品房，这种情况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在崇安区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在 XX 年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不同，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，大量的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三，XX 年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年大量工程项目的上马动工，特别是下半年上海世博会的召开，江苏必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“金科新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个个区域

的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交线路的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的 XX 年，对于无锡，对于楼市，对于金科，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必不可缺的。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，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

置业顾问新人工作总结 篇 14 转眼间，加入发展已经两年半时间了，20xx 年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了 20xx 年底，对今年的和对行业的看法，作了如下总结。

一、市场形势分析

由 20xx 年 xx 月 xx 元平方的均价开售，当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅到达 70%。购房者亦从开始的不理解到后期的抢购场面，能够说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。

出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟到达了 x 元平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不一样程度的楼价下滑的情景，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，期望楼价会有所回落。

回望过去，展望未来，本人觉得房地产市场还是比较健康的。20xx 年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，加上 20xx 年，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应当会逐步回升，公司在 xx 年亦会有新盘推出市场，应当会有比较好的发展空间。

二、工作汇报

20xx 年的销售业绩比 20xx 年稍有上升，全年共销售单位 x 套，销售总额为 x 元，面积为 x 平方，能够完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮忙下，工作本事也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在 20xx 年更加努力工作，进取思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

三、小结

总结本年的总体销售市场，比较上一年还是比较梦想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望 20xx 年，本人要以更好的精神面貌去应对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

置业顾问新人工作总结 篇 15 自从 20__ 年 7 月进入公司以来，迄今已有将近 5 个月的时间，从炎炎夏日到数九寒冬，从北四环的海亮到东二环的绿都，处处留下难忘的回忆，在__的这些时间是最充实的时光。现对自己的工作做出如下总结：

- 1、个人工作情况；
- 2、个人工作最大不足和未达成原因分析；
- 3、个人优缺点总结；
- 4、个人发展规划与瓶颈；
- 5、本部门存在问题及建议；
- 6、__年个人工作目标与计划

一、个人工作情况；

首先 7 月份加入__海亮时代 one 项目这个团队，去的时候已经临近开盘，迅速调整进入工作状态，短短一个多月的时间和同事们在繁忙的工作中建立了深厚的友谊，深深的为海亮团队气氛所吸引，和同事相处融洽，工作起来更加有干劲，8 月份个人销售业绩 13 套，登上团队展示的光荣榜更是对我有很大的激励。

九月初绿都开始进场，开始正式接触商业地产，之前一直都是从事住宅的销售，接触了商业之后才真正体会的销售的难度。在__主委的带领下，我学到了很多关于郑州商业地产的知识，掌握了更多销售商铺的武器。在工作中拓客和现场接待并重，不断积累客户，分析客户情况，分析不成交的原因，在那段最难熬的时间里自己的主观能动性得到了很大的发挥，坚持到 11 月份终于体会到了开单的快乐，首单 1000 多万的销售额也是我房地产销售经历中最高的金额，虽然还没有签约，但这一单对于我以及整个团队的激励都有很积极的作用。

二、个人工作最大不足和未达成原因分析

商业地产有别于住宅地产，在之前的工作过程中积累的经验不足以支撑现在的商业地产销售，自己的缺点暴露无遗，情绪管理是我最大的问题，在处理案场事情过程中过于感性，易冲动，同时关于商业地产知识还需要更多的去学习，去充实。

三、个人优缺点总结

自己的缺点有很多，都是不成熟的表现，跟自己的经历有很大的关系，遇事容易急躁，冲动，按捺不住自己洪荒之力：

- 1、遇事情绪化；
- 2、对于客户意向的判断容易过多的依靠自己的感觉
- 3、对于领导提出的任务不能有效的完成
- 4、对于加班不够积极

对于优点就是积极的愿意去学习，对待客户也很热情，分得清客户情况，不会在无用工上多费劲，保留更多的精力去处理正正需要解决的事情。

四、个人发展规划与瓶颈

本人立足房地产行业断断续续已有 3 年有余，既然目前仍然选择本行业，是觉得做一个房产销售员能接触各行各业，形形色色的人群，能不断的提升自己，当然也想利用自己的专业能得到转型。行年至此，深刻的感受到后辈力量的强盛，也许年龄已经成为我的发展瓶颈，现今我也正在寻求突破，有机会一定会把握住。

五、本部门存在问题及建议；

首先自己感受案场氛围有些压抑，另外团队建设待加强，与公司兄弟项目联谊较少，还有本项目的佣金提点有待提高，确实是商业项目中比较低的，商业项目本身销售难度就大，有的时候一个月两个月不开一单，佣金提点提高了更有助于提升我们的工作积极性，这些只是个人建议。

置业顾问新人工作总结 篇 16

20xx 年 xx 月 xx 日，我有幸来到我们置业有限公司，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 xx 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，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“xx 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 20__ 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 x 月 x 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。

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/558063077015007005>