# 最新置业顾问工作总结精辟(实用8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-09-12

*对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。置业顾...*

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**置业顾问工作总结精辟篇一**

在这个月中我感想感染便是本身从迷茫中找到了偏向。以前我总是在问本身，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于卢司理和扶主管的打仗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，那样我就会慢慢的提高。人不能放眼将来，只有走好每一步，能力到达巅峰！在这个月中我的总结如下：

在款待完后，卢司理和扶主管都邑给我指出我哪里做的欠好，话哪里没有讲好。我知道那些欠好的必须要改正，而且更要控制。在每天款待中我们最不够的便是在于客户攀谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也赓续的在想为什么会这样？为了转变这一近况，我每天大声朗读羊皮卷，进步我的精神面貌和语气，然则后果欠安。

为了更进一步的了解，我剖解本身，我发明最紧张的原因是我没有自信，丢失了自信，如何能做好这行工作？以后也要增强本身的信心，做好款待。其实还有一点，我本身感觉如果领导勉励了我，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，勇敢去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

如2，17，18号楼的工期说明、房产证迟办说辞等。固然我了讲解辞和流程，然则在拭魅战中照样出了不少的问题。通过卢司理和扶主管的劝导我了解到，在做这些的时候，必然要了解每句话的意思；每个流程的意义，能力做好！在与客户攀谈中必然要发明问题，阐发问题，问标题的是什么。这些器械必然要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，必然可以吧工作做好！

在款待完客户后，总结在款待历程中的不够并加以改正；在书写合同时必然要细心、居心；增强本身的信心，积极工作；增强本身说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，顿时办理。

**置业顾问工作总结精辟篇二**

时近月末，不经意间xx月转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到xx，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半月多的时间了。半月的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半月对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

x月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的`，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。

我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了xx。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是中国这几月经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几月全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

x月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

x月我正式上岗了，从开始到x月底共接待了x组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。

很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

**置业顾问工作总结精辟篇三**

似水流年，20xx年已接近尾声，进入公司已有半年，回顾这半年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，按照公司的要求，认真完成各项工作。透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善，工作方式也有了较大的变化，现将半年来的工作状况做简要总结：

一、认真完成日常工作，努力提高自身的潜力。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放失;同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的潜力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、热情服务，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、潜力和阅历与其都有必须的距离，所以务必加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。用心提高自身各项素质，争取工作的主动性，职责心，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，主要表此刻：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，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，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。在新的一年即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识;第二，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欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员;第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，构成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，用心为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

四、回顾半年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加用心主动;这得益于和领导，前辈的交流，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知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期盼领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮忙我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷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群众里，我相信我们的公司明天会更好!在这片热土上，我们将收获无限的期望!

**置业顾问工作总结精辟篇四**

随着20xx的逝去，20xxx的到来，我来到公司已经两个月，两个月虽然不能彻底的了解和总结什么，但也能全面的知道一些情况。以前，做一些事情，我总喜欢问自己，我想要什么样的结果，这样做是否值得？来到这，是值得的，为什么呢？因为项目处于前期阶段，所以让我对整个项目的筹备，宣传；客户的拓展，积累，维护以及成交，进行全面的接触，让自身的能力得到了很大的提升。领导对我们生活上的照顾，工作中的支持，即使身处异地，也倍感温暖。

1。培训。

在12月份，领导对我进行专业知识的培训，话术的训练，巩固了我的专业知识。

2。宣传活动。

通过活动，例12月中的老客户回馈，1月的新年送“福”活动，对项目进行了大力的宣传，提高了滨水小镇项目的知名度同时加强了老客户的信心，也累积部分新客户。

3。对客户进行热情的接待。

对沙盘、区位、户型进行讲解，现场算价，解答客户的疑问，加强客户购房的决心。当然工作中的表现并不十全十美，也有一些问题。

全面分析，着重介绍，威逼利诱

1、对于小区要做全面的透彻的分析，从目前到未来都是有必要的。但是不能一直死板的照搬，要在交谈相处之中有意无意的穿插一些好的系统的基本概况。

2、对待客户要快速准确定位，要用最短的时间得出最准确的信息。最直接的方法就是问客户需要什么样的房，面积大小，价格多少，环境质量要求，以及用途（投资、居住、商用）。

3、在知道了客户的所需后，要灵活取舍，拿出最适合的商品给客户，简单的说就是了解客户投其所好。

4、当在没有十分适合客户的要求时，楼层不喜欢、朝向不好、甚至是户型也不喜欢。那么这就是最考验功底的时候了，此刻不能放弃要做的是问客户为啥子不好不喜欢，然后根据情况诱导，有时候问、听也是不错的选择。

5、必要的时候逼定，方法很多，手段各异（楼层没有了、价格会涨、户型不多了、优惠取消了……）

6、保持良好的心态、高兴、开心、有激情、真诚。

7、隐晦的手段，话说几分、留几分。做一些善意的谎言，有时候把自己所有的东西全倒出来会给一些客户压力，以及销售增加困难。此法要张弛有度，趋利避害，不违背原则。

8、要给客户留下好的印象、口碑，适当的给客户一些好处，在一些小的细节方面可以适当提点。要让客户认可，生意不成、人意在。也许他不会买房、但是可能他的朋友会经他介绍来的（这是你的能力）。

9、遇到一些犹豫的客户或者取舍不定的客户，有时候需要你我来做决定、当仁不让。选择一个比较紧的时间，让客户没有更多的时间去考虑。

10、购房的气氛可以左右客户的心理趋向，两次开盘一次涨价一段时间的签合同，在这几个时间段所售房量至少占到总数的四成以上。而我在这段时间的成交量是50%。由此可见热闹紧张的气氛是多好的催化剂哟。

做销售之人必然要圆滑世故，和气生财是王道，时时刻刻记着自己的本职工作（销售房子）。自己只是一个销售人员、其他做得再好也抵不上产品销售得好。和一些人或者说客户只能建立买卖方的关系（不是每个人都是），你们之间最主要的是利益所在，各取所需那是最好。单纯等于无知，这里是最能体现出来的。人为财死，鸟为食亡这是自然或者社会通常表现出来的惯例。踏踏实实做人，认认真真做事，不可唯利是图亦不可大公无私，自己的人生准则。

就目前从事三个月的房产销售的工作对整个房产行业来说那是微不足道，只能浅而谈知。国内房产整体是呈上涨趋势，房产作为国民经济最主要的动力，是现目前整个经济发展最为稳定的、增长最为快速的。房产联系着整个经济的增长，带动着系列的产业链，由此可以看出是不容易跌落的。就目前大足房产市场来说，整体呈上升趋势，房产项目在逐渐增多，楼盘在逐渐变大，竞争是越来越激烈。从大足整体规划发展来说，对于龙腾项目是挑战也是机遇，在我看来机遇更大一些。现目前海棠新城这一片区，龙腾项目处于最后最远的地方，但是随着周边的配套设施齐全，其他项目楼盘的建立，那么这个龙腾就不在孤独偏远。简单的说现在龙腾啥子设施配套都未修成，但仍然有人要会买，那么以后啥子东东都成立或者说修建个好了，那么一切都光明了。

今年西安市场不断传出的不利消息，客户的观望心态，以及一些其他的状态对于个人的销售心态有一定的冲击。年底我在这段时间的反省中，对于来年也做了一个调整。

1。调整自己的心态心态决定命运，乐观的心态会像雨露滋润我更好的成长，我要用好的心态配合自己努力提升自己，从之前的错误中吸收也丰收。

2。创造销售业绩

衡量一个销售是否成功的标准源于做人以及优秀的业绩，新的一年将积极的完成领导交代的各项任务，和同事一如既往团结共处，在销售期，创造好的业绩。

3。制定学习计划

做房产是很有挑战性的一项工作，对于个人的综合素质要求特别高，定期的制定学习计划，将加强房地产相关知识以及最新动态，在工作勤加思考，树立自己的专业性，增加自己的信赖感。

**置业顾问工作总结精辟篇五**

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。

**置业顾问工作总结精辟篇六**

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：

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。

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，严于利己，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。

**置业顾问工作总结精辟篇七**

20xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始――加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半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“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定

合同

、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369、5万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显然而见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

20xx年已经接近了尾声，加入xxxxxxx公司工作已经有半年的时间了，回顾这半年以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。

从一个对房地产“一无所知”的门外人，到现在已能独立完成本职工作，我非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

一、学习：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，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。

二、心态：

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要保持一颗良好的心态，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

三、专业知识和销售技巧：

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。

销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，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。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。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、工作中的不足：

1、工作中不善于不

自我总结

，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧。

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得自己比别人比起已经够努力了!

3、工作中没有一个明确的目标和详细的

工作计划

。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

6、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

五、需要的改进及帮助：

1.完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2.对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3.约客跟进及时及做好客户分类!

4.用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质!

5.日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

6.正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7.加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项能力!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9.希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进!

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

**置业顾问工作总结精辟篇八**

转眼间,入xxx发展公司已经两年半时间了,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，置业顾问工作总结。辗转间,又到了20xx年年底,对今年的销售和对行业的看法,作了如下总结。

由xx年10月2600元/平方的均价开售,客户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,升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面,可以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,每平方最高单价竟达到了120000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同程度的楼价下滑的情况,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,希望楼价会有所回落。回望过去,展望将来,本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的。08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08年奥运,必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展,楼价应该会逐步回升,公司在08年亦会有新盘推出市场,应该会有比较好的发展空间。

xx年的销售业绩比xx年稍有上升,全年共销售单位107套,销售总额为31047344元,面积为9353.78/平方,可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下,同事的帮助下,工作能力也得了很大的提高。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xx年更加努力工作,积极思考,在销售方面加强自身的硬件,学习更好的销售技巧,令自已有更大的提升。

总结本年的总体销售市场,对比上一年还是比较理想,发展商亦获得了较大的利润，工作总结《置业顾问工作总结》。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望08年,本人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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn