# 2024年置业顾问工作总结与计划 置业顾问工作总结(实用12篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-09-12

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。置业顾问工作总结与计划篇一自进入公司以来，我经过一年的锻炼，从刚开始对...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**置业顾问工作总结与计划篇一**

自进入公司以来，我经过一年的锻炼，从刚开始对房地产知识的不了解，变成了一个合格的置业顾问。现将一年工作总结如下：

主要是通过在三个月培训期间的认真学习与平时的仔细观察，很快了解了公司的性质及房地产方面的相关知识，为下一步开展具体工作做好了准备。

主要是在平时和工作中注意自己的一言一行，认识到自己的行为代表了公司的形象，也代表了行业的形象；努力提高自身的专业素质，通过学习和向他人取经的方式使自己的能力有所提高，能初步了解整个房地产市场的动态，目前，我已获得了房管所考核颁发的《房产销售资格证书》，成为一名合格的销售人员。

一年来，我努力做好与客户的谈判，自5月27日公司开盘以来，在公司领导的指导与同事的配合下，完成房屋销售54套，其中商铺3套、排房26套，小高层25套，完成销售合同额5400万元，到位资金4200万元。

在xx年，我本人将继续努力提高自身能力，做出更好的成绩，主要想：

一、注重学习，了解掌握国家对房地产的政策等知识，紧跟时代步伐。

二、注重交流。主要是通过与同事的交流和促进自己销售技巧的提高；通过与客户的交流来了解每一个客户的具体情况，在销售中因人而异，对症下药。

三、正视缺点，要正视自身存在的不足之处，通过自身努力，来使弱项变强，强项更强。

**置业顾问工作总结与计划篇二**

时间飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到 xx小镇 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九个多月的时间了。九个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是于20xx年3月底加入公司的,刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触置业顾问的工作,所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到4月份的下半月经考核后开始转为实习置业顾问。开始真真正正独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成,也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此,经公司批准于20xx年4月底转为正式置业顾问。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响,海南房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季,成交量明显下降。我司楼盘的销售情况也不例外,成交量特别是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户50组次左右,接听各种客户来电100人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更高兴的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的机会，高兴之余也有压力，我们出去都不想空手而归。于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担心终于落定了。在展会即将结束时我接到公司的安排，在国庆期间要我自己一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好机会，于是乐意接受了安排。一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对项目的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在积极的电话回访下，10月4号还是有一位自己的四川客户亲自来到海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终只有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有机会领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了xx小镇项目首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时间，做好接待计划。接机、查房、预算相关交房费用、推荐装修方案、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，相互帮忙，团结一心，也学习了新的知识和经验。

还有就是本人在这将近一年的时间里，严格要求自己遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加公司或部门的各种培训及考核，不断改进、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自己保留一个好的心态，使之快乐。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有:跨海大桥、西线高铁等大环境的发展潜力;风景优美的万亩饮用水库、一线湖景;澄迈长寿之乡、xx咖啡风情镇的生态环境;项目的自身规划与国际旅游岛下xx风情小镇的规划合一，还有网站的优美宣传等等。而影响客户购买信心的因素有:澄迈、xx地区的整体市政配套落后;项目地理位置较偏、生活条件差;小区的园林绿化较慢、现场环境与网站效果图落差感太大;及个别证件公开不齐全等。当然客户们也给我们项目提出了不少宝贵意见如:58平方户型要增加采光口;6号楼2单元81平方户型的私密性让人担心;一梯两户的八十多平方户型的入户门外开时有点遮挡楼梯出口，建议向里开;生活阳台的拍水管要尽量大一些;可不可给想安装太远能热水器的业主提供条件等等。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望2024年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点:

1.保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。a.控制情绪 我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。b.宽容心 人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。c.上进心和企图心 上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 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。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 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。

5. 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。

6. 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。

7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8.加强自身学习，因为再好的方法与计划，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。作为房地产的置业顾问，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，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

**置业顾问工作总结与计划篇三**

在辞旧迎新的这个契机里， xx年对于重庆，对于楼市，对于xx置业，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。

自进入xx公司已逾三个半月，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助。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己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx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 xx 年，我虽然在这三个半月里没有什么业绩但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。

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。

**置业顾问工作总结与计划篇四**

光荫似箭，xx年是我在公司工作服务的第五个年头。xx发展的不断壮大，而我也由置业顾问到高级置业顾问再到现在的现场主管。即将过去的xx年度无论是房地产市场还是个人的工作都是极富挑战性的。以下是我在xx年的工作总结汇报。

在xx年度我的销售额在三千万以上，排在销售的前列位置。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，我也拿到上半年的销售冠军，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。

管理比销售更为讲究技巧和能力。在日常的工作中，我除了要完成自已的销售任务外，还协助管理售楼部的日常事务，监督各置业顾问的行为规范、工作进度，培训新入职同事的销售知识，处理客户的意见投诉，统计每周、每月的客户资料和销售统计等等。虽然本年度在售楼部现场没有出现太大的差错，但很多细节工作方面还是有做得不到位和要求不够严格的地方。在此段期间，得到上司的体谅和教导，如从梁经理身上学到了很多有关策划和统计方面的知识;彭主任在日常工作管理方面给了我很多的宝贵意见及指导。从当中学到的知识和给予的宝贵意见成为我日后工作的宝典。

1、由于个人销售和现场管理都要处理，时间分配难以安排，造成有时工作的不到位。

2、在销售淡季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。

3、有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

总之，xx年快要过去了，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。有错改之，无则加勉。展望xx年我会按公司的发展要求更加努力充实自已，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

**置业顾问工作总结与计划篇五**

在辞旧迎新的这个契机里，xx年对于重庆，对于楼市，对于xx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，严于利己，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xx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。

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。

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。

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。

6.要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

**置业顾问工作总结与计划篇六**

又是一年来，在这辞旧迎新的日子里回首过去，仿佛点点滴滴就在昨日，这一年有硕果累累的丰收，有与同事共同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折的\'无奈，但都在大家的共同努力下，20xx已平稳度过，不知不觉，20xx年充满希望的一年及新的挑战又在眼前，下面我把这上半年来的工作情况总结如下：

1、20xx年是房地产真正的“寒冬”，由于今年国家对房地产市场的调控及房贷利率下降的多种原因，客户看房明显下降，大部分都在观望中，这对我们的销售也带来了很大的困难，截止目前，全年接待来访600余组，共成交33组，离公司年初制定的任务还存在很大一部分距离，未能完成销售任务。

2、签订合同及备案方面，5月x日是个伟大不平凡的日子，在这一天迎来了我公司的1#楼交房工作，随着前期公司大力配合下，我公司完成办理五证的工作，这一天交房、签订合同是同时进行的，虽然在签订合同时有的客户存在这样那样的问题。

例如面积差异问题、优惠方面问题、有业主提出工程质量问题等等，但都在全体同事及各个部门的共同配合努力下，特别是工程部，财务部，行政部和物业公司的配合下，截止目前，1#楼交房80户，2#交房24户，3#楼交房19户，累计共交房122户，合同签订1#楼98户，2#楼35户，3#楼38户，5#楼126户，共签订合同299户，余4户未签，合同备案281户，超额完成了5月份时制定的此项任务。

3、按揭贷款自5月x日合同的签订到6月x日第一组客户在建行面签的顺利过关，标志着我公司的按揭贷款正式启动，自此也拉开了按揭的帷幕，而前期办理贷款时按银行要求首付比例必须达到40%以上，还需提供收入证明和银行流水。

由于我公司的客户群体普遍都是下冶、大峪、王屋和邵原西部，客户质量不高，大多数都存在10%首付难补齐、收入证明和银行流水又提供不到位的情况，对按揭造成了很大的困扰，销售员压力无比紧张，在公司张总和集体领导的研究下，允许客户向公司借钱先办贷款，待交房时补齐所借放款，这一举措既缓解了公司资金问题又解决了客户难题。

截止目前，建行已面签137户，面签金额2982万元，工行面签42户，面签金额1071万元，公积金面签50户，面签金额1083万元，累计面签229户，共计金额5136万元，放款方面，建行1953万元，工行1046万元，公积金放款805万元，累计共放款3804万元。

在这里不得不提的是公积金贷款，公积金按揭都是由客户自己去公积金中心提交手续，审核之后由开发商和客户及公积金中心共同去房管局做抵押，前期由于销售部的人员过于紧张，经公司领导研究决定由行政部黄xx全权接手，在黄主任的带动下，公积金取得了可喜的成绩。

销售部是公司对外展现形象的窗口，代表的是公司外表也是公司最赚钱的部门，是一个先锋部门，销售工作也是最直接的拿业绩说话，天天跟形形色色的人打交道也是最难得一件事情，特别是遇到不讲理素质低的客户，面对这些，为了完成任务，销售员必须加强自身工作意识，冷静地处理客户问题，避免疏漏和差错，努力让每个客户都满意，只有这样才能实现公司最大利益，对此，我们应做好以下几点：

1、认真做好市场调研工作。对整个房地产市场的信息掌握，对竞争楼盘的细致分析都要做好调研记录，给公司产品定价提供数据，做到知己知彼百战不殆。

2、配合公司活动作出相应调整，在销售现场做好销控，对突发情况、房源、价格、优惠等确保准确，避免一房两卖等错误。

3、做好销售的培训学习工作，及时捕捉政策信息，专业知识等与销售员分享，共同学习共同成长共同进步。

4、做好与其他部门的沟通协调工作，例如与财务核对数据，与工程结合工地的施工进度，与行政部协调需购买材料及车辆使用，与物业公司结合交房，装修的各种问题等等。

首先我要感谢公司领导对我的信任，从去年x月份开始，我担任销售主管一职，在这一年多时间中，虽取得了一些成绩但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对有的事情个人感观较重，说话尺度把握有所欠缺，办事尺度掌握不够好，这种性格会造成本部门和其他部门的误解。

2、不细心，考虑问题太少不够细，该考虑的问题没考虑到位。

3、管理方式没有制度化，没有监管到位，导致有些问题没有及时解决，延误工作效率。

针对以上不足之处我要努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面，努力学习房地产专业知识，加强对房地产发展走向的了解及周边楼盘的了解和学习，对公司的统筹规划当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则，做到上情下报，下情上报，真正做好领导的助手。

3、注重本部门的管理，团结一致，形成良好的工作作风，不断改进销售团队的工作积极性，凝聚力，以达到完成公司下达的任务指标。

1、做好业务学习准备，由于今年对房地产的调控，客户看房量明显减少，要充分利用这段时间补充相关业务知识，使大家的业务水平有所提高，尽量抓住每一个成交机会，打造出一支有担当有作为的销售团队。

2、剩余房源全部消化及全力配合客户办理按揭回款工作，争取早日把剩余资金全部回笼，为公司下个楼盘发展奠定坚实的基础。

3、做好20xx年x月x日交房工作。距离5#楼交房还有将近半年的时间，有了前3栋楼的交房经验，那么5#楼交房就轻车熟路，首先要做好准备工作，如给客户的交房明细要提前算好和财务核对无误后，让客户提前准备好交房资料及其办证费用，其次通知客户来领取交房通知单，以最快捷的方式把客户提出的问题及时消化和解决，以便达到5号楼顺利交房。

4、对峰景国际与富贵园两个项目的安排我也作出了分工，富贵园明年的销售及按揭回款工作主要负责人刘源，两个项目的按揭贷款银行方面主要负责人陈强，工作要做到早计划晚总结，遇到问题及时沟通，做到工作系统化和正规化，提高团队的工作效率。

1、建议公司多组织培训学习的机会，针对销售部目前情况，销售员都不是专业销售公司出身，都没有得到过正规专业的培训和策划，如果现在接手下个楼盘，那么我们销售部可以说是毫无战斗力，希望公司可以专门挑选一个合适的人员去专业部门学习深造。

2、人本管理，让合适的人做合适的事。每个人都有不同的特质，包括性格、人生观、价值观、社交能力和心理能力，希望公司的所有领导同时也能成为员工的导师，为员工在工作和生活上指点迷津，以为公司培养有用人才为目的，帮助大家找到自己适合的位置。

3、服务意识。在市场经济条件下，商品竞争很大程度上就是服务的竞争，如何把客户服务好放在首位，最大限度为客户提供人性化的服务才是关键，所以我认为公司所以员工都应从细微做起，热情服务，在适当的时间说适当的话，做适当的事，只有这样客户才会真正体会到我们的服务，才会认同我们、认同我们的企业，也只有这样公司才能做大做强。

总结过去，展望未来，我要正视自己的不足，做到积极改正，勇于自我批评，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情和工作状态来严格要求自己，按照公司整体发展要求，为公司尽力尽为、尽职尽责，为公司发展做好更大贡献！

**置业顾问工作总结与计划篇七**

做自己喜欢的事情，时间总是过的很多，不知不觉我已从事房地产销售工作两年了。毕业后我没有找专业内工作，却就机缘巧合的从事了房地产销售，成为一名职业顾问，从此便深深的喜欢上了这个行业。作为一个职业菜鸟我虚心学习、努力拼搏，以务实的工作态度赢得领导和同事的好评，并在他们的帮助下一步步成长。现将去年一年里工作总结如下：

xx年玉溪市的房市并不乐观，房价居高不下，交易率一路下滑，幸好公司的楼旁早在xx年就开始认购，并交付了定金，所以楼盘80%住房已经销售，我们的目标就是销售剩余的20%住房及所有商铺，完美收关。在萧条的大环境中，我们将更加努力，竭尽全力竭诚服务每一位客户，保持微笑，积极热诚的给客户端茶递水，讲解楼旁相关信息，不辞劳苦主动带客户上工地看房。即便如此，仍迟迟不见效益，各领导及售楼人员开始开会找原因寻对策，最终提出隐秘性降价式的优惠策略及销售人员提成制接待客户的策略，提高与其他楼盘的竞争优势，增强各置业顾问的竞争意识。在大家的共同努力下，终见成效，去年肚子完成交易x笔，实现交易金额x元。极大的鼓舞了我在这一行工作的积极性。

我公司从xx年9月份开始与客户正式签订销售合同，并与xx年1月份开始交房，由于交易、交接手续繁琐，周期长，工作一直持续到现在，期间不仅要接待新客户，更要维持好与老客户之间的关系，解决好老客户提出的问题。由于程序上及其他方面的问题激发了公司与部分老客户之间的矛盾，部分客户咄咄逼人到售楼部闹事吵架，很多事情领导不在场，我们就要硬着头皮独自抵挡，哪怕受再大的委屈也要微笑服务，全力帮忙解决问题。原因只有一个----换位思考。能够站在客户的角度考虑问题，设身处地的为客户着想。购房不是小事，很多客户都是普通市民，拿着低廉的工资，却为了生活背负起沉重的房贷压力，用自己的余生换了个房奴的社会角色。对老客户是这样，对新客户同样这样，本着对自己负责，对客户负责的态度给客户介绍最适合的住房。

在没有实行提成制的时候，各售楼人员相处甚欢，无话不谈，其乐融融，从入职以来得到同事的很多帮助，进步很快，在短时间内就熟悉了整个工作流程，掌握了一些工作方式和技巧。但开始提成制后，部分同事之间开始有了矛盾。有竞争才有进步，但同样有竞争就少不了矛盾，正所谓没有永远的朋友，只有永远的利益，这个是必然现象，但对此我还是能平衡自己的心态，由利益问题而导致矛盾纠纷从来不是职场专有的，学校、甚至家里随处可见，见得多了，自然见怪不怪。我所能做的就是心平气和，做好自己的本职工作，学会隐藏，学会闭嘴。让自己变得更加冷静更加成熟，用平和的态度与同事相处。

学无止境，由于公司并没有对我们售楼人员进行过专业培训，因此我们离成为一个专业的置业顾问还很远，学习方面不能假手于人，也不能依赖别人，必须积极主动利用业余时间学习专业知识。为了丰富自己的专业知识，提高自己的业务能力，我和另外几个售楼人员自发组织买书学习，参加我省统一组织的置业顾问职业资格考试。极大的丰富了我的专业知识，对我的销售工作提供了很大的帮助。

过去的终究过去，重要的是我学到了很多，无论是工作业务上还是为人处事上都成熟了很多，他们才是我最大的财富。在接下来的一年里，我将更加努力拼搏，力求在各方面都更进一步。

**置业顾问工作总结与计划篇八**

似水流年，在不知不觉中，20××年已过了一半，回顾这半年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。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，现将半年来的工作情况做简要总结：

一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力。作为公司的销售人员，深刻地认识到自己肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，我也不断吸取新的知识，努力完善充实自身的知识结构，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，以提高自身的推销能力，为今后的工作打下更加牢固的基础。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、能力和阅历与公司要求有着一定的距离，所以必须加强自身的学习，以端正的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，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：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，真正做个每个客户都喜欢的好置业顾问，努力成为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，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，积极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，我还需要更加积极主动；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。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，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集体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望！

王xx

20××年7月1日

**置业顾问工作总结与计划篇九**

置业顾问工作总结

置业顾问工作总结（一）：

过去的20xx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向存在的梦想：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忙密不可分。

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，透过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务潜力得到迅速提高，并立刻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，我的个人潜力和业务知识也在飞快提升。个性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，自我的分析和决定潜力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx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20xx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，从事了超多和销售有关的工作。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主角转换。

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光跟我谈心沟通，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，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时光，当然更少不了同事间的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，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忙，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我。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，透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，并在随后的工作中透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，透过工作，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个性是公积金这一块，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，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必详细了解，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超多相关的文章，寄望透过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自我。

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能够说是毫无经验。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一样，因此对于这两类客户的销售方式也务必有相应的变化。比如应对不一样文化水平和不一样购房心态的客户，我们都就应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务必有自我的个性，没有个性的销售员但是是个服务员而已。但是透过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了务必有能够感染客户的个性外，更就应具备能够随时适应不一样消费者心态的应变潜力，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潜力方面都要把自我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光不长，所以自我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忙下已经改善了许多，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善，一方面自我会多学多问，另一方面也期望领导的鞭策，同事的提点。

20xx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，我有着太多的期望和梦想。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，透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，锡城楼市市仍将持续坚挺。理由有三：

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20xx年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一向是持续着稳定上涨的态势，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，无锡也不必须会降价。

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，无锡房市仍存在超多的刚性需求。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xx区的改造以及地铁二三号线的动工，将会出现超多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先的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原先的商品房拆迁户里面，也有超多户主选取以拆迁补偿金购买商品房，这种状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xx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，由于区域不一样，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，超多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光又有所增加，“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。

第三，20xx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。随着明年超多工程项目的上马动工，个性是下半年上海世博会的召开，xx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，新公交路线的开发，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20xx年，对于无锡，对于楼市，对于金科，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必不可缺的。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，严于利己，认真专研，继续学习，用使命般的激情应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

置业顾问工作总结（二）：

xx湖销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻已经有八个多月的时光了。从2024年4月底入职到此刻，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后努力只有自我明白，当然更少不了同事们的帮忙。因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有了必须的认识。5月份的下半月经考核后转为实习置业顾问。开始独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在主管和同事的协助下，都顺利将工作完成，从中很快得到成长。一个月后自我对于公司项目的具体状况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此，经公司批准于2024年7月底转为正式置业顾问。

但是由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，xx房地产市场从6月份开始进入了销售淡季，成交量明显下降。公司楼盘8月、9月的成交量屈指可数。所以我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分改善性客户对市场的观望心理较强，刚性需求客户也说要等到12年上半年再思考定房，不差这半年。从十月份到此刻共接待各类来访客户60组左右，接听各种客户来电80人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是用心地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。在这期间不断的学习、锻炼、提升自我的业务潜力，同时也积累了一些意向较好的客户，为之后的有效成交奠定了基础。

也给我们项目提出了不少宝贵意见:一号楼七十多和五十多平方的户型入户门外开时遮挡楼梯出口，七十多平方和四十多平方的入户门挨的太近，进出不方便，推荐向里开;样板间能不能早点装修好，空调室外机留的位置放不下机器，能不能加宽加长。

划，也要靠强有力的执行力来完成。作为房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

十分感谢公司领导给我这个锻炼机会，感谢同事对我的帮忙。在新的一年里自我要持续一颗良好的心态，用心的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩，来年努力交出自我满意的成绩单。

置业顾问工作总结（三）：

本人是于20xx年3月底加入公司的，刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时光，当然更少不了同事们的帮忙。正因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有必须的认识。到4月份的下半月经考核后开始转为实习置业顾问。开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体状况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此，经公司批准于2024年4月底转为正式置业顾问。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，海南房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季，成交量明显下降。我司楼盘的销售状况也不例外，成交量个性是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时光共接待各类来访客户50组次左右，接听各种客户来电100人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是用心地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自我业务潜力，也积累了一些意向较好的客户群体，为之后的有效成交奠定了基础。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更高兴的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的机会，高兴之余也有压力，我们出去都不想空手而归。于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担心最后落定了。在展会即将结束时我接到公司的安排，在国庆期间要我自我一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好机会，于是乐意理解了安排。一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对项目的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在用心的电话回访下，10月4号还是有一位自我的四川客户亲自来到海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终只有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有机会领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了xx小镇项目首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时光，做好接待计划。接机、查房、预算相关交房费用、推荐装修

方案

、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，相互帮忙，团结一心，也学习了新的知识和经验。

还有就是本人在这将近一年的时光里，严格要求自我遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。用心参加公司或部门的各种培训及考核，不断改善、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自我保留一个好的心态，使之快乐。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有:跨海大桥、西线高铁等大环境的发展潜力;风景优美的万亩饮用水库、一线湖景;澄迈长寿之乡、xx咖啡风情镇的生态环境;项目的自身规划与国际旅游岛下xx风情小镇的规划合一，还有网站的优美宣传等等。而影响客户购买信心的因素有:澄迈、xx地区的整体市政配套落后;项目地理位置较偏、生活条件差;小区的园林绿化较慢、现场环境与网站效果图落差感太大;及个别证件公开不齐全等。当然客户们也给我们项目提出了不少宝贵意见如:58平方户型要增加采光口;6号楼2单元81平方户型的私密性让人担心;一梯两户的八十多平方户型的入户门外开时有点遮挡楼梯出口，推荐向里开;生活阳台的拍水管要尽量大一些;可不可给想安装太远能热水器的业主带给条件等等。

总之，本人在来公司的这段时光里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，期望2024年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点:

1。持续一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。a。控制情绪我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。b。宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，就应与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。c。上进心和企图心上进心，也是进取心，就是主动去做就应做的事情。要成为一个具备进取心的人，务必克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，务必好好的学习。

2。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。

3。了解客户需求，第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解。

4。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。

5。持续客户关系，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。

6。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。

7。在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8。加强自身学习，因为再好的方法与计划，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。作为房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，十分感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮忙。在新的一年里自我要持续一颗良好的心态，用心的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩，来年努力交出自我满意的成绩单。

置业顾问工作总结（四）：

xx已逝，xx已初，又是一年年关将至。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，严于利己，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xx公司已逾四年，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，也用了不少时光，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忙。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我。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx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xx年，我共售房90套左右，总金额达xx万左右，回款迄今为止大概到达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，我充分发挥善于思考的优点，透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，并在随后的工作中透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，为顾客和业主带给真诚的服务。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。因此要树立诚信的态度，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，第一时光了解客户所需要的，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。持续客户关系，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，这是好的团队所务必的。

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，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，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。

最后我十分感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮忙，我也会更加努力的去工作去学习，交出自我满意的成绩单。

置业顾问工作总结（五）：

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“多谢”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。卖一手楼是我一向向往的工作，多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，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。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，一边学着自我接待客户。在那里，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必须的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自我，不断想，付出多少，收获多少，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻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。之后，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我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，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，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，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

置业顾问工作总结（六）：

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，2xx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，严于利己，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xx公司已逾四年，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，也用了不少时光，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忙。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我。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx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2024万左右，回款迄今为止大概到达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，我充分发挥善于思考的优点，透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，并在随后的工作中透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，为顾客和业主带给真诚的服务。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。因此要树立诚信的态度，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，第一时光了解客户所需要的，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。持续客户关系，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，这是好的团队所务必的。

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，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，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。

最后我十分感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮忙，我也会更加努力的去工作去学习，交出自我满意的成绩单。

置业顾问工作总结（七）：

转眼间，20xx年立刻要结束。屈指算来，从参加房地产销售工作，来到晟禾销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻已经有九个多月的时光了。从20xx年x月底入职到此刻，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后努力只有自我明白，当然更少不了同事们的帮忙。因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的半个月，都是看一些同事的学习资料。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有了必须的认识。3月份的下半月经考核后转为正式置业顾问。开始独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在主管和同事的协助下，都顺利将工作完成，从中很快得到成长。一个月后自我对于公司项目的具体状况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

11月份项目首批房源推出，开始了初步认筹，工作更加繁忙在做好接待新客户及促成下定的同时，还要回访跟踪各位业主客户，确定来访时光，做好接待计划、交房费用以及对业主各种疑问的解答等。经理及大家为此经常加班，相互帮忙，团结一心，认筹当天取得了不小的成绩，学习了新的知识和经验。在这其间，严格要求自我遵守公司的各项规章制度，不断改善、总结、运用。与同事们真诚相待、和睦相处，学习别人的优点，宽容别人的缺点，让自我保留一个好的心态。在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。项目吸引客户的地方主要有：交通便利、小区南侧的公园，小区内一条贯穿南北的景观轴线，风情商业街，大型的商场，五星级酒店，北大双语幼儿园，与周边的教学场所构成了一条龙式教学服务。

划，也要靠强有力的执行力来完成。作为房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，等较其他楼盘都更有优势。

十分感谢公司领导给我这个锻炼机会，感谢同事对我的帮忙。在新的一年里自我要持续一颗良好的心态，用心的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活，好好工作、好好生活，来年努力交出自我满意的成绩单！

置业顾问工作总结（八）：

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“多谢”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。卖一手楼是我一向向往的工作，多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，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。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，一边学着自我接待客户。在那里，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必须的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自我，不断想，付出多少，收获多少，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻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。之后，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我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，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，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，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

置业顾问工作总结（九）：

时光飞逝，不经意间20xx年已经结束。细细算来，从参加房地产销售工作，来到xx小镇销售部，到加入我们这个团体，已经有九个多月的时光了。九个月的时光放在以往或许会显得很漫长，但在那里仿佛是眨眼而过。

本人是于20xx年3月底加入公司的，刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时光，当然更少不了同事们的帮忙。正因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有必须的认识。到4月份的下半月经考核后开始转为实习置业顾问。开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体状况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此，经公司批准于20xx年4月底转为正式置业顾问。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，海南房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季，成交量明显下降。我司楼盘的销售状况也不例外，成交量个性是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时光共接待各类来访客户50组次左右，接听各种客户来电100人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是用心地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自我业务潜力，也积累了一些意向较好的客户群体，为之后的有效成交奠定了基础。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更高兴的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的机会，高兴之余也有压力，我们出去都不想空手而归。于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担心最后落定了。在展会即将结束时我接到公司的安排，在国庆期间要我自我一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好机会，于是乐意理解了安排。一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对项目的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在用心的电话回访下，10月4号还是有一位自我的四川客户亲自来到海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终只有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有机会领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了xx小镇项目首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时光，做好接待计划。接机、查房、预算相关交房费用、推荐装修

方案

、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，相互帮忙，团结一心，也学习了新的知识和经验。

本人在这将近一年的时光里，严格要求自我遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。用心参加公司或部门的各种培训及考核，不断改善、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，督促自我别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自我保留一个好的心态。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘比较的过程中，更能清晰地认识到到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有：跨海大桥、西线高铁等大环境的发展潜力;风景优美的万亩饮用水库、一线湖景;澄迈长寿之乡、xx咖啡风情镇的生态环境;项目的自身规划与国际旅游岛下xx风情小镇的规划合一，还有网站的优美宣传等等。而影响客户购买信心的因素有：澄迈、xx地区的整体市政配套落后;项目地理位置较偏、生活条件差;小区的园林绿化较慢、现场环境与网站效果图落差感太大;及个别证件公开不齐全等。当然客户们也给我们项目提出了不少宝贵意见如：58平方户型要增加采光口;6号楼2单元81平方户型的私密性让人担心;一梯两户的八十多平方户型的入户门外开时有点遮挡楼梯出口，推荐向里开;生活阳台的拍水管要尽量大一些;可不可给想安装太远能热水器的业主带给条件等等。

总之，本人在来公司的这段时光里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，期望20xx年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1。持续一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。a。控制情绪我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。

b。宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，就应与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

c。上进心和企图心上进心，也是进取心，就是主动去做就应做的事情。要成为一个具备进取心的人，务必克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，务必好好的学习。

2。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。

3。了解客户需求，第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解。

4。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。

5。持续客户关系，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。

6。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。

7。在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8。加强自身学习，因为再好的方法与

计划

，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。作为房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，十分感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮忙。在新的一年里自我要持续一颗良好的心态，用心向上的心态，去应对工作、应对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩，来年努力交出自我满意的成绩单。

置业顾问

工作总结

（十）：

九月份的工作未见实际成效，让我十分沮丧，在同事和王经理的帮忙下，我化悲痛为力量，恢复了斗志，认识到这个月业绩差的原因，以及在下个月的工作中更加注重调整自我的心态以及学习同业优秀置业顾问的销售

技巧

。现就九月份工作中的薄弱之处总结如下:

1)、没能很好的调整自我的销售心态，总是太急功近利，急于求成，太注重个人以及公司的销售业绩，销售心理战术方面做得不够好。

2)、没能很好的抓住客户的购房心理以及吸引客户的亮点，对客户没有针对性的讲解，导致没能很好的了解客户的购房心理等等。

3)、对楼盘讲解过多，没有进行系统条理的分析客户的需求而导致客户听后当耳边风，甚至很多资料客户不易记住。

4)、对于专业知识以及楼盘的综合知识方面，在领导的培训下基本已经很熟练的掌握，但在销售

技巧

和技能方面不能很好的运用到实践中。

以上是在我冷静的思考下得出的总结，在下个月的工作中，我必须时刻铭记，应对每一位客户都持续良好的心态;在铭记和纠正以上各条错误的同时，我会自觉学习心理学方面的知识，所谓知己知彼，百战百胜。我相信，如果能准确决定出客户的购房需求，再进行针对性的楼盘解说后，我必须能有优异的成绩。

**置业顾问工作总结与计划篇十**

20xx年已经接近了尾声，加入xx公司工作已经有一年的时间了，回顾这一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。同时这短短的一年学习工作中，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，到此刻已能独立完成本职工作，我十分感激公司的每一位领导和同仁的帮忙和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

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，在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经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。

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮忙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，就是要坚持一颗良好的心态，因为我们每一天应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、进取的心态去应对工作和客户。

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此刻的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮忙。这份成长与公司领导的帮忙关心是密不可分的。

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，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够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。

1、工作中不善于不自己总结，自己反思，自己检查，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，自控本事差。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、谈客本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

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，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中！

7.加强自身的进取性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项本事！

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！

9.期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善！

以上是我入司以来的一年工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高！

**置业顾问工作总结与计划篇十一**

似水流年，20xx年已接近尾声，进入公司已有半年，回顾这个月来的工作，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。经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，现将半年来的工作情景做简要总结：

作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，所以，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，针对自我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，以提高自身的本事，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。

公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在提高和完善，而自我的学识、本事和阅历与其都有必须的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。进取提高自身各项素质，争取工作的主动性，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

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，自我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，努力贡献自我的力量。在新的一个月即将来临之际，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，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

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。同时我也衷心期待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我应有的作用。

最终，再次衷心的感激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团体里，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。

**置业顾问工作总结与计划篇十二**

转眼间，加入\_\_\_发展公司已经两年半时间了，20\_\_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20\_\_年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

一、市场形势分析

由\_\_年\_月\_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，每平方单价竟到达了\_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，展望将来，本人觉得\_\_\_的房地产市场还是比较健康的。\_\_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\_\_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\_\_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

20\_\_年的销售业绩比20\_\_年稍有上升，全年共销售单位\_套，销售总额为\_元，面积为\_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20\_\_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，令自已有更大的提升。

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20\_\_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。

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