# 置业顾问工作总结精辟(通用13篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-12-20

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**置业顾问工作总结精辟篇一**

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， 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 9 套左右，总金额达 2 万左右，回款迄今为止大概达到 16 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。

**置业顾问工作总结精辟篇二**

在忙碌的工作中，不知不觉迎来了新的一年-20xx。20xx年，是有意义、有价值、有收获的一年。回顾过去一年的工作经历，作为一个刚踏入房地产行业的新人，学到的很多，需要继续学习的地方也有很多。

在过去的一年，在领导和同事们的指导及协助下，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有很多不足。现在把去年的工作做如下归纳：

学习方面：我是20xx年9月23日进入徐州聚银置业的，在经过了面试、销讲考试、最终笔试这三轮测试后正式成为公司的一名置业顾问。因为曾经接触过二手房，稍微了解一些政策法规，但第一次接触一手房的销售心里还是没有底的，没有自信可以好好完成工作。自工作开始已经有五个月了，这期间有不断的自己学习，有每周的专业培训，有综合的能力考核这些都帮助我增长知识，增加阅历，让我现在面对客户更加自然，也更加自信。

公司给员工提供时间、机会来充实自己，不断地提升专业性，相信仅仅这一条就是很少公司能够做到的！

工作方面：这段时间，工作时间从夏令时到冬令时，这不仅仅是工作时间的变化，也是工作质量优化的渐变。每天的工作学会了提前安排，制作自己的一周计划，学会了计划自己的时间，利用时间来学习，不再盲目而无收获瞎学。

自进入公司工作，虽说时间不长，但却经历了11.23，并参与组织了12.07，每一次经历都能学到知识，每一次经历都是一笔宝贵的财富！

生活方面:因为刚加入工作，各方面都比较稚嫩，在日常生活方面及工作闲暇时间，都是颜经理、彭主管及各位同事都给予我很多的帮助，让我成长的更快！

以上是我的工作归纳。

20xx年，在新的一年，我相信我能够做得更好，这是我肯定要做好的。展望这过去的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做得更好。

在此，非常感谢领导给我这次锻炼的机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出令自己，令公司，令家人满意的成绩。

**置业顾问工作总结精辟篇三**

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。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努力提高：

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。

**置业顾问工作总结精辟篇四**

在忙碌的工作中，不知不觉迎来了新的一年-20x。20x年，是有意义、有价值、有收获的一年。回顾过去一年的工作经历，作为一个刚踏入房地产行业的新人，学到的很多，需要继续学习的地方也有很多。

在过去的一年，在领导和同事们的指导及协助下，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有很多不足。现在把去年的工作做如下归纳：

学习方面：我是20x年9月23日进入徐州聚银置业的，在经过了面试、销讲考试、最终笔试这三轮测试后正式成为公司的一名置业顾问。因为曾经接触过二手房，稍微了解一些政策法规，但第一次接触一手房的销售心里还是没有底的，没有自信可以好好完成工作。自工作开始已经有五个月了，这期间有不断的自我学习，有每周的专业培训，有综合的能力考核这些都帮助我增长知识，增加阅历，让我现在面对客户更加自然，也更加自信。

公司给员工提供时间、机会来充实自己，不断地提升专业性，相信仅仅这一条就是很少公司能够做到的！

工作方面：这段时间，工作时间从夏令时到冬令时，这不仅仅是工作时间的变化，也是工作质量优化的渐变。每天的工作学会了提前安排，制作自己的一周计划，学会了计划自己的时间，利用时间来学习，不再盲目而无收获瞎学。

自进入公司工作，虽说时间不长，但却经历了11.23，并参与组织了12.07，每一次经历都能学到知识，每一次经历都是一笔宝贵的财富！

生活方面:因为刚加入工作，各方面都比较稚嫩，在日常生活方面及工作闲暇时间，都是颜经理、彭主管及各位同事都给予我很多的帮助，让我成长的更快！

以上是我的工作归纳。

20x年，在新的一年，我相信我能够做得更好，这是我肯定要做好的。展望这过去的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做得更好。

在此，非常感谢领导给我这次锻炼的机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出令自己，令公司，令家人满意的成绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**置业顾问工作总结精辟篇五**

时间的步伐带走了这一月的忙碌、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，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的.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，一定努力打开一个工作新局面。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我作为销售部门的一名新员工，刚来时，对房地产方面的知识不是很精通，但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。所以更要提高自身的素质，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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已逐渐成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，使销售工作更为困难，我积极配合公司的其他员工，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为完成销售任务奠定了基础。

由于公司成立的时间不长，工作量较大，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得特别繁重，我每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**置业顾问工作总结精辟篇六**

关于我今年上半的置业顾问工作总结有如下几点：

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，甚至能够说是一无所知。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，同时也意识到自我的选择是正确的。

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，可是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了主角，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忙。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，可此刻回过头来想一下，想提高要克服最大困难就是自我，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

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，这对于我们都十分的陌生，经过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作资料。在平时的工作中，同事们也给了我很多的提议和帮忙，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，我会加强自我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，那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。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。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！

**置业顾问工作总结精辟篇七**

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，不如静下心来好好写写总结吧。那么你真的懂得怎么写总结吗？以下是小编整理的置业顾问工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

20xx年是给力的一年，是充满希望的一年，是充满机遇与挑战的一年。在新的一年里，在公司各级领导的带领下，我们仍会奋力拼搏，努力完成公司下达的指标任务。20xx年新的开始，新的征程，也是我人生中新的起点，在新的一年里我将以更加饱满的激情和热情投入到我的工作当中，紧跟公司发展的大步伐。我作为xx的销售人员，对20xx年的工作做如下计划：

第一要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要对金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能力做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二认真接待好区域及案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三个人业绩要提高，20xx年我的年度奋斗目标是成功销售120套商品房，销售额到达9000万；季度销售目标是成功销售30套商品房，销售额达到两千万；月度销售目标是成功销售10套商品房，销售额达到七百万；周度销售目标是成功销售3套商品房，销售额达到二百万；每2天成功销售一套商品房，销售额达六十万。

第四认真遵守公司制度，积极的学习培训，为未开盘的项目做好充分的准备，及完善专业化知识。

没有做不到，只怕想不到。我将以我的实际行动来实现我的奋斗目标！对公司发展合理化建议：

1、做好细节工作，现在部门间工作因沟通不到位，在给购房客户办理相关业务时造成办公繁琐，效率低下的感觉。

2、针对各部门的衔接工作，做好相关的一些流程制度，并以书面的形式颁布。

3、希望20xx年能多举办一些关于公司企业文化的培训，针对公司修改的一些章程、规定等及时让员工学习，让每一名基层员工对企业有更深刻的认识。

4、复杂问题简单化，简单问题条理化，各部门在加强紧密联系的同时，提高办事效率。

5、提高人文关怀，增强企业凝聚力

6、希望公司加强团队协作，做好各部门之间的配合，真正做到一条龙服务，真正成为相亲相爱的一家人。

7、做好上传下达工作，做好上下级之间的配合，减少不必要的误会，提高工作效率。

8、简化工作程序，复杂问题简单化。

9、一个公司要发展，要壮大，单单靠自己的力量是不够的，想在短期内取得更大的辉煌，团队建设是至关重要的。

一个公司团队建设做的好，对公司的发展是很有帮助的，而且在短期内就会有非常明显的体现。

公司给了我们一个自我发展和自我提高的平台，我也很希望通过自己的努力在这个平台上发光发亮，为公司的辉煌献出自己的微薄之力！和公司同发展共壮大！

**置业顾问工作总结精辟篇八**

时光飞逝，不经意间上半年已经结束。默默地算来，从加入xx房地产开发有限公司，来到xx项目部参加置业顾问工作到现在已经有半年的时间了，半年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。以下是我下半年的个人工作计划。

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。保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个置业顾问应该具备的最基本的素质，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，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。

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，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。了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。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。

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。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。

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。

在下半年我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，努力交出自己满意的成绩单。

**置业顾问工作总结精辟篇九**

自从xxxx年7月进入公司以来，迄今已有将近5个月的时光，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，在某某的这些时间是最充实的时光。现对自己的工作做出如以下总结：

首先7月份加入某某海亮时代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。在某某主委的带领下，我学习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。

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。

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。

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。

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。

置业顾问年度工作总结

置业顾问述职报告

置业顾问述职报告

置业顾问简历表格

置业顾问工作年度总结

置业顾问求职简历模板

置业顾问求职简历封面

**置业顾问工作总结精辟篇十**

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》。

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。

**置业顾问工作总结精辟篇十一**

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。20xx年对于\*州，对于楼市，对于xx地产，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。用使命般的热情为客户业主客户提供温馨、放心、贴心、细心周到的售后全过程跟踪服务。为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已近8个月，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。

在逝去的20xx年，我共售房\*\*套左右，总金额达xxx万元左右。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。

**置业顾问工作总结精辟篇十二**

关于我今年上半的有如下几点：

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，甚至能够说是一无所知。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，同时也意识到自我的选择是正确的。

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，可是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了主角，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忙。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，可此刻回过头来想一下，想提高要克服最大困难就是自我，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

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，这对于我们都十分的陌生，经过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作资料。在平时的工作中，同事们也给了我很多的提议和帮忙，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，我会加强自我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，那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。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。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！

**置业顾问工作总结精辟篇十三**

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

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1xx0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。xx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xx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xx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。令公司对今后的发展奠定了坚实的基矗展望xx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