# 最新房产经纪人工作总结与心得(大全12篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-10-22

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？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。房产经纪人工作总结与心得篇一尊敬的各位领导：在繁...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？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。

**房产经纪人工作总结与心得篇一**

尊敬的各位领导：

在繁忙的工作中又迎来了第二个里程，回顾第一个里程，作为一名房产经纪人，深深感到房产市场蓬勃发展的热气，体会到每个经纪人之间拼搏的精神。从进公司做经纪人的那一天起，我告诉自己我要做房产中介的精英，作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想，挑战.机遇与压力并存。为此我有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验.方法和未来规划，在此和大家简单交流和分享，不对之处敬请指正。

一、技能体现专业。首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，从而可以改变客户对你的第一印象。参与公司各项拓展和培训，听到的不是自己的，会用了才是。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作。掌握客户需求，引导客户修正需求，确保客户咨询时对答如流。

二、服务落脚满意。从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，力争做到超出客户的预期。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取客户介绍客户。

三、合作共赢。合作房源在我们的成交量中占有很大的比例，真诚合作、信用无价。合作好，业务才会更好。展望未来，机遇与挑战并存。说到底，我在这个行业里仅仅工作了4个月，与那些从业几年的老兵相比，我还是个新兵蛋子，需要学习和提高的地方还有很多，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

四、目标追求。复制成功不是最快的成功之道，取长补短，为我所用，才能取得更大的成就。机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的中介成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

五、工作心得。再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去房子的经纪人，关键看你有没有恒心。一个店的人员管理，人员培训，客户维护，房源维护，都扮演着很重要的部分，所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、细心，对客户耐心、对成功有信心。

以上，是我的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导们的正确引导和帮助。展望未来我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得更多的机会。俗话说“打铁还需自身硬”强大自己，逐步完善工作能力。最后衷心祝愿公司越做越成功。

**房产经纪人工作总结与心得篇二**

陌生而又遥远的xx，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，xxxx转眼即逝，xxxx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说xxxx年是有意义的，有价值的，也是有收获的!停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，xx房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出xxxx年工作的总结和xxxx年未来的规划。

xxxx年x月来到xxxx，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的最大阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，xxxx年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责!

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，xxxx年没有太多成就，而经验是我最大的财富!初踏理想的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚!

业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我最大的挑战，是否我有恒心，做一个最好的经纪人(定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

**房产经纪人工作总结与心得篇三**

进入xx公司的几个月以来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的`栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

记得刚进公司的时候什么都不懂，社交潜力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。

在领导的支持与教导下此刻已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为公司做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自我还有很多不足的地方：

1、业务知识还不够熟练；

2、处事方面不够成熟稳重，不够自信；

3、急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考；

4、独立处理问题方面，对此刻一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善；

5、着装、语言表达各方面还不是很好；

6、依靠性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作是出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在下半年的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自我的力量，在实践中磨练自我锻炼自我，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。

20xx年下半年，对自我来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要用心向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自我的不足，把工作做的更好，也把自我的业务潜力提升，把自我的目标现实化，期望这次报告作为促进自我进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为公司创造更大更多的利益，同时也成长自我，利于发展自我，让我们一齐携手腾飞！

另祝：公司、同事们在下半年业绩再创辉煌！

**房产经纪人工作总结与心得篇四**

新的一年开场了，针对行业特点、现状，结合我对半年来对“房产销售”的理解和感悟，特对20xx年工作制定以下工作方案。

希望在20xx年至少完成销售指标十万元。制定本方案的宗旨是确保完成指标、实现目的。众所周知，现代房产销售的竞争，就是效劳的竞争。效劳分为售前效劳、售中效劳和售后效劳，而我们房产销售也是一种“效劳“，所以前期工作即就是售前效劳更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展方案也是围绕“售前效劳”来进展。

1)、多渠道广泛地搜集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的\'信息录入过程中不断地进步自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的根底上进一步的深化体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2)、对有意向的客户尽可能多地提供效劳(比方根据其需要及时通知房和价格等信息)，目的让客户理解房和价格，在此根底上，与客户进展互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比方：房紧张，价格要上涨，等。挑起其购置欲望。

3)、在用与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4)、在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不连续的联络沟通，在客户对房子感兴趣或希望进一步理解的情况下，可以安排面谈。

5)、在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房，面积，单价等。

6)、对每次面谈后的结果进展总结分析，并向上级汇报，听取指导的看法。克制困难、调整心态、继续战斗。

7)、在总结和探索中前进。

**房产经纪人工作总结与心得篇五**

20xx年对我们来讲是极其不平凡的.一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始1我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的no.1。

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

一是技能体现专业。首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

二是服务落脚满意。从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

三是目标追求先进。复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

第二、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

第三、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意;快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年;让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩!谢谢!

**房产经纪人工作总结与心得篇六**

在我加入xx公司之后的几个月里，我深深地感谢公司为我提供了一个学习成长的平台，并对我的职业发展给予了支持和关注。我非常感激同事们给予我的指导和帮助，让我在工作中不断学习、不断进步，从而提升了自己的素质和能力。

刚加入公司时，我还一无所知，社交能力较差，甚至打电话都会出现很多问题。在房产业务方面，我也还有很多不懂的地方，带客户时也会出现紧张和口吃的情况。

但在领导和同事们的支持和引导下，我逐渐克服了迷茫和不足，业务知识也得到了提升。尽管在今年刚开始涉足房地产业务的同事中，我算是最早进入该领域的，但业绩却是最少的。经过反思，我认识到自己仍存在以下不足：

1.业务知识不够熟练；

2.处事不够成熟稳重，缺乏自信；

3.急于求成，无法有效预先控制，遇到问题时缺乏详尽思考；

4.在独立处理问题时，在一手市场和二手市场的冲击下，我缺乏足够的说服力；

5.在着装和语言表达方面还有改进的余地；

6.在处理事务时依赖性过强，甚至会出现简单错误。

在实现计划和目标之前，必须能够胜任并出色地完成工作。因此，我将充分利用下半年的时间学习成长，为公司的发展贡献自己的力量。我将在实践中磨练自己，锻炼自己的\'能力，成为业务员中具备专业知识水平和高尚职业道德的优秀员工。

20xx年下半年是我的新起点、新机遇和新挑战。我将虚心向业绩稳定的同事学习做人处事、做事方法和沟通技巧，尽量克服自己的不足之处，做得更好。我渴望实现自己的业务潜力和目标，将这次报告作为促进自我进步的机会，为将来取得更多的成绩奠定基础，同时也有助于自身发展。我希望与大家携手合作，共同实现腾飞的目标！

最后，祝愿公司和同事们在下半年再创辉煌业绩！

**房产经纪人工作总结与心得篇七**

20xx年是我们xx地xx公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划及工作总结：

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化!

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**房产经纪人工作总结与心得篇八**

根据人力资源和社会保障部办公厅、住房和城乡建设部办公厅《关于做好20\_年度全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试有关问题的通知》(人社厅发[20\_]35号)精神，为做好我区20\_年度全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试考务工作，现将有关事宜通知如下：

一、报名工作

20\_年全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试的管理工作由自治区人社厅与自治区住建厅共同负责组织实施。自治区人事考试中心负责考试的考务组织工作，自治区住建厅负责资格审查和考试用书的征订工作。

知》(新建注[20\_]01号)，符合报考条件的人员不需再进行资格审查。

二、报名条件

按照《房地产估价师执业资格制度暂行规定》和《房地产经纪人员执业资格制度暂行规定》，凡中华人民共和国公民，遵守国家法律法规，并具备下列条件之一的，可以申请参加房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试。

(一)房地产估价师

5、取得房地产估价相关学科博士学位;

6、不具备上述规定学历，但通过国家统一组织的经济专业初级资格或审计、会计、统计专业助理级资格考试并取得相应资格，具有10年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满6年，成绩特别突出者，也可报考。

(二)房地产经纪人

1、取得大专学历，工作满6年，其中从事房地产经纪业务工作满3年;

2、取得大学本科学历，工作满4年，其中从事房地产经纪业务工作满2年;

4、取得硕士学位，工作满2年，从事房地产经纪业务工作满1年;

5、取得博士学位，从事房地产经纪业务工作满1年。

已取得房地产估价师执业资格证书人员，报名参加房地产经纪人考试的，可在报名时申请免试《房地产基本制度与政策》科目。免试该科目的人员必须在一个考试年度内通过所有应试科目。20\_年报考房地产经纪人的考生，暂不要求取得房地产经纪人协理资格。

具体事宜请参照自治区住房和城乡建设厅相关政策要求，见新疆建设网/人事教育(网址：.cn)网站，认真阅读注意事项等内容，然后根据本人的实际情况进行网上报名。

2、报考者按网络提示要求通过注册，如实、准确填写《全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试报名登记表》的科目选择和各项内容。报考者如隐瞒有关情况或者提供虚假材料，所造成的一切后果由报考者本人承担。续考考生请认真填写档案管理号。

3、报考者按网络提示上传照片，照片为近期免冠证件照，文件格式为jpg格式，大小应小于20k。考生上传照片经考试中心审核通过后，考生方可下载打印《全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试报名登记表》。

中心办理报名手续。乌鲁木齐市无主管单位人员可到乌鲁木齐市人事考试中心(4625435)、自治区职业介绍中心(8890469)或自治区人才服务中心代理部(4633247)办理报考手续。

5、各地、州、市、自治区直属单位于20\_年8月1日-8月10日将考生的报名表报自治区人事考试中心。

四、考试时间(均为北京时间)

20\_年10月13日-10月\_日

房地产估价师

10月13日

10月13日

10月\_日

四、考场设置

根据国家关于执(职)业资格类考试考点设置的有关规定，本次考试考点统一设在乌鲁木齐市。具体事宜以准考证为准。

**房产经纪人工作总结与心得篇九**

房地产经纪公司的基础管理和基础业务工作思路、方法、技巧非常重要。尤其是新的经纪公司，“万丈高楼平地起”，没有牢固的、深层的业务基础，业务技能、客户基础，对于房价房源的深入了解，熟练的谈判技巧，想要一飞冲天是不可能的、不切实际的。经纪人每日工作就是联系客户、看房、谈判签单，整理客户、房源资料，锻炼业务技能、每日日清工作。但所有一切都要以客户为开头，以签单为终止。没有最后的签单，前面的一切就没有价值。地产经纪应研究房地产交易的规律。任何事物的发生、发展和终止都有其自身的规律，如果不去研究分析、总结，而一味蛮干的话，也许会有一时的成就，但大多数时间是失败，最终也难以成功。客户为什么会买？房主为什么会卖？其中有何奥秘？经纪人应如何做？这里面有很多问题要解决，还有一条是必须强调的，经纪人的工作是应该有计划的、有准备的，客户、房主应由经纪人来组织安排，最终达成协议或者为下一次工作做准备。经纪人应始终站在一个主动积极的位置上。房产交易实际是一场房主、中介、客户三方的谈判，我们应最大限度的让三方共赢，才能促成房产交易的成功。

特别是经纪人，每个人都是非常独立的、自主自由的，每日经纪工作要自己规划、准备、执行、决策，如何把自己的生意做大做强、做好？关键在于你的竞争力和服务水平。你在这样没有硝烟市场中如何保持自己的主动、发挥自己的优势，打赢每一次战役，并最终获得胜利。竟争和服务就是中介行业最大的秘密，每天每时都在发生，如何去面对、采取什么措施？我们不仅比专业水平、还要比服务态度、比敬业精神，全方位的竞争；对于这样的竞争要有积极平常的心态和乐观向上的态度，要善于面对竞争和挑战。每个经纪人要扎扎实实的完成每天工作、联系客户、与客户沟通、房主谈判，准备好第二天的工作，只有认认真真的对待每一天，你才会进步，在收上才会有所增加。

再有，经纪人在面对挫折及客户、房主的责难、讽刺，上司的批评、社会的嘲笑时应有承受力，没有经历挫折，成功有何意义，经历越多的失败，成功的希望越大，如果害怕失败，害怕尝试，你永远无法迈出成功的第一步。

存量房（二手房）市场是未来中国的最大、最有潜力的房地产市场，房地产经纪大有可为。在这个市场发展过程中地产经纪经历过挫折、失败，也经历过喜悦、成长。但无论怎样都应坚持发展下去，扎扎实实练好经纪基本功，积累良好的客户关系，用我们的智慧、汗水创造我们自己的事业！

房产中介必备的盈利工具

房产中介用了易遨的房产中介管理软件的真实感受！

第一：

使用易遨房产中介管理软件之前：

所有的房源，客源信息全部记在本子上的，店里有8个经纪人，每次看房或者要找房源的时候都要去翻房源本子，如果两个同事同时要打电话的话，有房源本的那位同事给客户介绍房子会流利一些，听起来比较专业，而没房源本那位就显得有点结巴，介绍房子也不是很详细。有些经纪人离职还会带走自己的房源本，造成了房源信息的损失，切经纪人单在所难免，对中介公司都造成不小的损失。

用上易遨房产中介管理软件之后：

每个经纪人有自己的账号，可以在电脑上登录自己的房源客源信息，要查找的话只要按条件设定即可查找到自己想要的信息，快速、方便。房源信息都是唯一的，避免重复房源成交的时候引起不必要的纠纷。全部的资源共享，提高房源的营销速度。而且房源录在系统里，经纪人离职房源也不会随之流失，而且会有电话查看日志，业务操作日志，登陆日志，记录经纪人的登录时间和操作情况，对经纪人查看房源电话生成日志，经纪人单能够第一时间追查到责任人；安全预警机制，经纪人短时间内大量查看房源，用户会自动锁死，从根源上保证房源信息的安全！

用上易遨房产中介管理软件之后：

每位同事登录系统之后，可以在房源客源信息上写回访记录，详细记录每一次于客户沟通的情况，待下次回访的时候有针对性的沟通，这样的跟进客户不仅效率高，并且能得到客户的极大信任，如果你能准确的重复客户上次说的话，客户会觉得你做事很用心，对你就更加信任了。这些都得益于软件的跟进记录。经理也可以根据经纪人的回放记录查看经纪人当天的工作情况，哪些客户跟进比较好，哪些客户还需要想办法去突破的，可以给予经纪人适当的帮助。

第三：

使用易遨房产中介管理软件之前：成交的客户，签署合同之后就不在记录了，客户出现任何变动，比如租赁客户退租后再来等级房源，无法查阅之前的跟进情况，需要从新了解；更没法查阅租赁客户的合同日期，租赁到期后再给房源客源回访，问问是不是还有需求。造成老客户的流失。

用上易遨房产中介管理软件之后：

成交的客户合同会有详细的记录，买卖房客源可以查阅准确的合同资料，租赁房源可以进行到期提醒，租赁合同到期，会提醒经纪人回访，找到成交房源选择重新发布就可以了，让老客户二次开发，合作起来更加有效更加方便了。

第四：

使用易遨房产中介管理软件之前：

经理对经纪人的考核很难统计，每天新增了多少条房源？每个经纪人的工作量多少？经纪人对客户的跟进到什么程度了，还存在什么不足？等等，这些都要靠店秘去统计，工作量比较大，而且统计得不是很及时，造成经理在决策的时候有点偏差。

用上易遨房产中介管理软件之后：

经理打开软件即可了解店面的整体营业状况，房源客源统计，有哪些新增的合同，店里经纪人的业绩排名，每个合同的进展情况，评估，贷款，过户，物业交割每一环节都可监控，督促经纪人去完成相应的工作。对自己经纪人的工作量和业绩情况了如指掌，月中就可以估算月底的业绩情况，提前加以管理，保证企业向正确的方向发展。

第五：

使用易遨房产中介管理软件之前：

客户经常会问，这套房子贷款和税费你帮我算算，这时候便是资深经纪人大显神通的时候，在自己的小本上比比划划，半小时终于得出几个数来，客户早就等得不耐烦了，如果计算过程中没有差错还好，如果计算时出了小小的偏差，算出的结果一看就会很离谱，客户基本就走了，而新来的经纪人根本就不会算，只能傻眼看着。

用上易遨房产中介管理软件之后：

用易遨的贷款税费计算器，新来的经纪人也能在一两分钟计算出繁琐的贷款和税费，让客户觉得这里太专业，办事太效率了，给客户感受很好，完全信任我们就是这方面的专家。

这些都是我一个客户跟我了解时候说起来的，我总结了下发表出来，也让大家更多的了解我们，给我们一个被大家知道的机会，你同样给大家一次完善自己公司管理提升自己中介业绩的机会。

**房产经纪人工作总结与心得篇十**

进入xx公司的几个月以来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

记得刚进公司的时候什么都不懂，社交潜力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。

在领导的支持与教导下此刻已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为公司做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自我还有很多不足的地方：

1、业务知识还不够熟练；

2、处事方面不够成熟稳重，不够自信；

3、急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考；

4、独立处理问题方面，对此刻一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善；

5、着装、语言表达各方面还不是很好；

6、依靠性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作是出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在下半年的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自我的力量，在实践中磨练自我锻炼自我，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。

20xx年下半年，对自我来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要用心向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自我的不足，把工作做的更好，也把自我的业务潜力提升，把自我的目标现实化，期望这次报告作为促进自我进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为公司创造更大更多的利益，同时也成长自我，利于发展自我，让我们一齐携手腾飞！

另祝：公司、同事们在下半年业绩再创辉煌！

**房产经纪人工作总结与心得篇十一**

陌生而又遥远的xx，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，xxxx转眼即逝，xxxx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说xxxx年是有意义的，有价值的，也是有收获的!停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，xx房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出xxxx年工作的总结和xxxx年未来的规划。

xxxx年x月来到xxxx，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的最大阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，xxxx年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责!

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，xxxx年没有太多成就，而经验是我最大的财富!初踏理想的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚!

工作总结：

业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我最大的挑战，是否我有恒心，做一个最好的经纪人(定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的.人，而我不是，也不想。

**房产经纪人工作总结与心得篇十二**

房地产经纪人是一个表面风光， 实际辛苦的职业， 个中的滋味只有亲身从事了这种职业之后才能了解。从事这个行业非常辛苦，早出晚归，几乎整天候命，之后就打爆别人的电话，这是个最能体现个人能力、个人魅力、个人价值的工作。因为每一宗交易都会遭遇到两个完全 不同的客户(房主和买主)，所以每宗业务都是与众多人“斗智斗勇”的过程，每天绝对精 彩。每个资深的经纪人几乎都是一肚子苦水。他们往往抱怨， “不是我们不愿意透明，实在是大家太缺乏信任了。 ”从事中介行业的都非常倾慕香港的模式，每个房子的每一笔权属交易都清清楚楚，律师的责任义务也明确，相对经纪而言信任度就提高了。总的来说，这个社会是非常公平的，行业整体缺乏诚信，便会导致对从业人员的缺乏信任感，因此只有不断地“透明”才有可能逐渐产生信任。谁不想把业绩做好?谁不想每月成交落单顺利，获得良好的佣金收益?但是事实上，在整个销售过程中更多的是挫败，是跑单，是劳而无获。每天拖着疲惫的身心回到家中，第二天起来，还是要面对更大的业绩压力。经纪人一单的成交周期 在 20 天到 1个月，有时他们会跟踪客户一年，服务周期也要一跟到底，最后客户签订物业 交接单后才算完事。工作量和心理压力都很大。对人的身心健康都是一个巨大的挑战。

那个耐心!其实，自己仔细想一想，你就会知道：以一百个客户为例，这一 百个客户你如果细心照料的话， 在将来的某个时候，任何一个人都可能成为你的忠诚的客户。 你如果因为现在他们没能给出任何单就怠慢他们的话， 你将一无所获。 而你如果反其道而行之的话，你可能会赢得不只这一百个客户。因为他们有朋友，有亲属，有朋友的朋友，有亲属的亲属。他们今天由于各种原因不能立即做决定，并不代表他们将来不能。何况不能立刻 落单并不一定是他们的错。 一般人陪客户看房时，可能只是单纯地给客户一些这个房子的资 料，再登记一下客户的资料。而真正的金牌经纪人陪客户看房时，只要有时间，总是尽可能提早到达并准备至少四五个不同价位的房子的资料，让客户有更多的选择余地。

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