# 2024置业顾问年终工作总结

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-20

*20\_置业顾问年终工作总结 不知不觉一年又接近尾声，又是写年终工作总结的时候了，置业顾问如何写好呢?下面是找总结小编给大家整理的置业顾问年终工作总结，供大家阅读! >置业顾问年终工作总结篇1 不知不觉，在康城工作已经足月有余，在这个把月...*

20\_置业顾问年终工作总结

不知不觉一年又接近尾声，又是写年终工作总结的时候了，置业顾问如何写好呢?下面是找总结小编给大家整理的置业顾问年终工作总结，供大家阅读!

>置业顾问年终工作总结篇1

不知不觉，在康城工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过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。幸运的是目前的康城拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，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(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在康城成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入康城，对中建地产的企业文化及康城这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入康城时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资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。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。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，为了做好康城商铺的销售工作，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中建地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入康城的时间不长，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，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后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。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，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!

>置业顾问年终工作总结篇2

一年的工作已接近尾声，在不知不觉中我加入亿创公司已有三个月，这短短三个月的学习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。这份工作让我从懵懵懂懂到现在的充满热情，从对房地产的一无所知到现在的有所了解。这些成长都是在加入亿创的改变和进步，作为刚结束试用期的我，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。现将今年工作做以下几个方面的总结：

>一、学习方面：

在没有加入亿创之前我是做二手房的，看似和房地产有关，其实我对房地产方面的知识不是很精通，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在于经理和两位主管的帮助下，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，如建筑知识，所以感觉是非常的乏味。每天都会让大家不停的去背诵，感觉回到了上学时，大家对这些知识的抵触心理非常大，但是在于经理的解释和开导下，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。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，我们不照样坚持下来了吗?

>三、销售技巧

不知不觉中我们已经走到了销售技巧的培训，这时才让我们感觉到了难。就像过九大流程的时候，由于那个时候面临的是考核，我对这一阶段可谓是下足了功夫，每天都互相练习，有时候会练的嗓子嘶哑，让主管经理陪着练。每天听到的只有九大流程，后来练的主管说听的有种想吐的感觉。终于功夫不负有心人，我从接待客户的措手不及到现在的得心应手，充分的证明这句至理名言。当然这份成长与经理和主管的帮助关心是息息相关的，这样的工作气氛也是我进步的重要原因。

>四、 常识学习

在来这儿之前我们对很多常识方面的知识了解是非常的少，例如品牌服装、世界名表、名酒以及汽车可以说是一点了解都没有，经理给买了一些相关书籍，让我们补充这方面的知识。让我变的更加的充实以及强大。因为我们是企业的门面，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，所以我们要通过这些常识以及专业知识提高自身的素质，高标准的要求自己。

>五、 我的进步

这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。在我的整个工作中，经理和主管给我们提供各类销售资料，通过这些资料。让我们从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。在平时的工作中，他们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从刚开始接听客户电话与接待客户的措手不及到现在的得心应手，都是一步一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的心酸与努力。

>六、展望未来

在以后的日子中，我会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。所以我也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，在这短短三个月的工作时间里，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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找