# 保利置业顾问工作总结(精选11篇)

来源：网友投稿 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-21

*保利置业顾问工作总结1>一、20xx年度工作总结过去的20xx年对我来说是一个不凡的岁月。就在这一年我完成了一个华丽的转身，从我熟悉的遵义保利未来城市到充满未知和挑战的毕节招商花园城。这一步其实有很多的艰辛。这就标示着自己在真正意义上的长大...*

**保利置业顾问工作总结1**

>一、20xx年度工作总结

过去的20xx年对我来说是一个不凡的岁月。就在这一年我完成了一个华丽的转身，从我熟悉的遵义保利未来城市到充满未知和挑战的毕节招商花园城。这一步其实有很多的艰辛。这就标示着自己在真正意义上的长大。

自从今年6月18号我加入到毕节招商花园城以来，我觉得这支营销队伍，有着坚定的为营销尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为，工作虽然繁琐和辛苦。开始作为一名外场拓展人员工作确实有很大的难度，主要来自心理方面，但在各位领导的帮助及细心指导下很快就适应了。不管遇到怎么样的风风雨雨，我是不会停止前进的脚步的。在8月下旬进入售楼处。更是让我感受到了一个团队的力量。从9月22日的开盘作战到现在的签约团队没有任何抱怨，没有任何借口一直朝着共同的目标奋进。我们团队是敢奋勇作战的团结队伍，一个团队只要团结那就不怕有什么事办不到！

回顾这半年工作中的点点滴滴，可以说自己在不知不觉中已经有了很大的进步，从项目前期的客户积累、认筹、开盘、持续强销期到现在的签约期，系统的一路走过来，感触颇多。我觉得销售中最重要的首先是对待工作的热情，一直并且自始至终的保持下去，我坚信经营每一个客户都是在经营自己的人生，每一次良好的热情的沟通，会让客户从心底里认同自己，认同公司，每一个客户都是朋友，在自己未来的生活之路中起到的也许是不可估量的帮助;其次要保持一个良好的心态，在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，积极地态度最能反映出良好的价值观念。

虽然我是20xx年入职，但要在一个陌生的地方开展工作、适应新团队、新领导。背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。都知道置业顾问的工作量大，要学的也是无比的多，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，我才能在销售工作中迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有正合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9月中旬又一次以置业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售2024多万的金额，对于公司的销售任务能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，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。

>二、20xx年度工作规划

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。回望参加飞鹰整个过程，其中的快乐无穷，在接触到个类型销售高手之后，想法更是焕然一新。在接下来不断的学习培训过程中，我希望可以快速成长，快速成为一名合格的销售经理人。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。虽然房地产严冬为过，从二贷的缩紧到一、二线城市的限购以及利率上调。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，通过在销售工作中跟客户的接触以及公司销售渠道工作中对毕节城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，毕节楼市仍将保持坚挺。理由有三：首先：房市的繁荣是和百姓的购房需求分不开的。毕节作为四线城市，还有大部分人没有自己的“安心小窝”。

而结合毕节市的整体规划——大力发展南部新区。这标志着会有大部分城乡人员往市区涌，而住房则是必须品。随着时代的发展，毕节的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业（而项目自身配套完善），追求人居梦想以及投资消费将成为主流。大量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间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”。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毕节楼市的整体走向。

另外：随着国二号文件，大力发展贵州，其中毕节作为全国第二个示范区。加上不就将开通杭瑞高速和成贵高铁，可以很好的拉近毕节和外界的距离。这里得天独厚的气候和地理位置（大量旅游景点如：百里杜鹃）也会吸引大量的外来人口定居和外来游客，这会大大提高本地居民的副收入。这一点在前期的客户群个体组成也是一个很有力的支持。

还有：随着高铁即将建成。大大拉近了毕节和遵义、杭州、成都、重庆的距离。而招商花园城作为最具竞争力的项目，以其配套完善、交通便利、针对性强等特点将大大赢得毕节及外地商家的青睐。

在毕节其他项目的严冬季节我们创造了销售奇迹。因此，我认为虽然严冬未过，但项目的春天即将到来。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！

目标：

1、销售业绩，商业亿。高层亿。

2、我将进一步加强各方面知识的学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为自己为公司再创佳绩作出应有的贡献。

>三、对公司的期望或要求

1、服务是销售中最重要的一个环节，做好服务工作，便开启了客户与我们之间的一道信任之窗。公司应坚持每月做客户满意度调查，在此基础上可以设定服务明星，让得分最高的置业顾问，可以得到适当的奖励，也可以用服务明星奖来以示鼓励和表扬，并可以制定一定奖惩机制。

2、公司可在年终时设定优秀员工奖，全勤奖，年度销售冠军奖等，对辛勤工作了一年的员工们作出表扬和慰藉。

3、在条件允许范围内，可创作企业期刊，提升知名度，同时也让有才识的同仁展现自己。如创业规划、场景训练等。

4、在闲暇之际，可考虑以公司或项目的名义为所在区域做义工，提升公司或楼盘的形象。

5、公司应该更加注重人才培训，素质培训等。

以上谨作为个人意见，如有不妥之处望领导指正批评。

总结：把握命运，扬起自信的风帆。人生如若海苍茫。每人都把舵手当，荡起波涛千层浪。要活洒脱当自强。改变，请从今天开始。

**保利置业顾问工作总结2**

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我,我们可以回报社会，我们可以服务国家。但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问：我们准备好了吗?是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界。也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我们选择一个过渡的桥梁把我们\*稳的送上社会的大舞台，这就是社会实践。

社会实践是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方式，使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，实习又是对我们专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，技能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

>第一章：工作内容

实习说明

(1)实习目的：在学校的三年里虽然我们是整天与书本打交道，学到了很多知识，但是那些东西毕竟都是理论知识，在社会上是否能真正的用的上谁也不知道的，所以实习的目的是要将我们的理论知识实践化，真正的运用到社会上去。除此之外，多多参加实习，可以为我们积累很多的工作经验，为以后找工作也起到了一定的推动作用。因为离开父母自己一个人独自在社会上打拼肯定都不是\*\*\*\*的，会常常遇到难以解决的困难，而这个困难不能依靠任何人，只能自己想办法去解决的，所以参加实习能够培养我们吃苦耐劳的精神和提高我们\*\*解决问题的能力。最重要的就是学习做事的方法和做人的道理

(2)实习地点：武汉润龙房地产开发有限公司

(3)实习性质：暑假实习

工作环境

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和\*\*判。后一阶段就是在售房连锁店做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价、房产过户手续以及各种房地产市场\*\*，帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解，有时配合连锁店人员处理日常工作。

>第二章工作流程

了解过程

x月x日式我实习正式开始的第一天。刚到润龙房产一切对于我来说都是新鲜和陌生的，渴望着认识，了解和汲取我所欠缺的东西。每份工作都是从开始的不懂然后通过自己的慢慢学习来不断的熟识并到最后的完全掌握。

实际操作

在做置业顾问一个月中的前三天我主要还是熟悉所要销售小区周围的生活设施和小区内部的环境、小区房子的户型什么的。到第四天我就真正的进入了置业顾问的角色了，我们是早上8：30分上班的。

8：30-9：30是开店长会议的，主要是店长做一些有利于置业顾问作业的讲解和对置业顾问一天行程的安排。

**保利置业顾问工作总结3**

一年的工作已接近尾声，在不知不觉中我加入公司已有\_个月，这短短\_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\_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\_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\_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!

**保利置业顾问工作总结4**

20xx年是xxxx开盘之年，我从一个新人开始学起，从预约客户、考讲沙盘、接待客户并成交客户，一步一步向着自我的目标在努力着。在这期间不断的学习、锻炼、提升自我的业务本事；不断的预约、回访、拜访客户；配合着经理的营销策略，驻点、派发宣传单、电话回访追踪客户、分析成交来访客户。这些都让我本人在这一年中慢慢的学习和成长着，并荣幸的加入到团队这个大家庭中。

>一、工作中学习到的东西

而在团队中，经理、主管、同事的指导，让我这个初学者能够尽快的学习和成长。

①团队之间关系的融洽和亲密的配合，让我明白了团队合作会比一个人奋战更具有效率，从而增强了团队荣辱感；

②每一天的开会客户分析，让我学会了如何去分析客户的需求和心理，从而增加了成交的机率；

③经理每次的培训课程讲解，都会让我对销售技巧有了更深的认识，在销售实战中也更加体会到“听闻看说”的重要性，对于分析客户的类别时也更加的快捷有效率，使客户的成交周期在慢慢的缩短；

④在与客户洽谈成交时，也学习到了交谈的技巧，提高了语言表达本事，增强了个人心理素质。

⑤懂得了，仅有与客户转换角度的去思考，才会去明白客户所担心的和所需求的，从而给出适合客户本人的产品，取得客户信任。

>二、工作不足之处

同样，在学习中，也有些不足的地方。

①不能很好的维护好客户，在情感营销这方面，无法领悟其精髓。

②电话约访客户技术不成熟，在很多时候，总是无法电话约访到客户时间。

③在无法达成成交时，心态上会出现些许的偏差，个人心理素质还是不够强大。

④个人的知识积累不够全面，没有足够的广度和深度。

但我会继续努力，积累知识，增强心理素质，放正心态，让自我思维模式转变，更好地发挥出情感营销的特点，提高销售成绩。

>三、下一年和目标

1、个人下一年的工作计划：

①向经理、主管、同事学习取经，再次提高销售知识的积累，提升销售业务本事，增强自我逻辑思维分析；

②关注同事情感营销特点，弥补自我不足之处，提升与客户的关系处理和沟通技巧；

③温故而知新，温习经理培训的课程资料，在销售实战中领悟其精髓要领，并学会融会贯通，执行完成经理分配的各项营销策略计划。

2、个人下一年的目标：

①每一天电话20组以上，争取约访客户上门一组以上；

②每一天抽出时间看报纸与新闻，了解社会上各方面消息，扩大自我的知识面；

③完善自我各项销售技巧，争取在明年让自我的销售业绩能够提高两倍以上，为自我的下一个目标做好充分的准备。

>四、个人对公司的提议

1、对公司各部门的提议

首先，我们应当感激在工作中无条件支持和配合我们工作的各部门同事们。感激水吧部和安保部的同事，在我们每次外出派单和在外驻点时，都能够给于无私的帮忙；感激合同部和按揭部同事配合我们在销售前沿，帮忙客户咨询和解决各方面问题；感激领导层做出了方便我们销售的策划优惠方案。但为了更好地服务于客户，更方便我们的销售工作，为公司积累更多的财富，我有以下几点提议：

①项目的工程进度能够加快，例如住宅外立面的铺贴、样板间的装修，这样能够让客户亲眼看到，让销售人员的话语更具有说服力；

②对老带新的客户奖励，在销售中起到了很大的作用，缩短了销售周期，公司领导也给予了肯定，期望财务部能够缩短流程手续时间，让客户尽快得到相应奖励，不会使客户心里产生怀疑；

③俗话说“三军未动，粮草先行”，员工工作的动力来源于工资和奖励，公司管理层更明白其中的利害关系，望财务部能够准时发放员工的“口粮”，仅有良好的公司福利，才能够激发员工的工作活力和斗志，吸引更多的社会人才为公司服务。

我们的工作就是为了服务于客户，为服务客户便捷的办理各项手续是我们的工作宗旨与原则，期望各部门以此原则为重点，不怕麻烦，为客户实行一条龙服务，让客户感到“省心，放心，开心”。

2、对公司的看法

公司在最近一年里，经过不断地吸纳人才，使得公司的管理体制已慢慢健全，而董事长的公司目标，则为公司的前方道路作了明确指示，员工也都努力积极工作着，若董事长能够静心听取下层员工的工作反馈提议，并进行研讨，再加上各部门能够亲密交流配合完成工作，相信公司会如同“东方明珠”一样，绽放出耀眼光芒。

最终，祝愿公司各部门同事，祝愿各位管理层领导，在新到来的xx年里身体健康！工作开心！财源广进！

并祝愿我们一齐努力的公司，事业蒸蒸日上，销量硕果累累，团队和谐美满！

**保利置业顾问工作总结5**

尊敬的各位领导：

您好！

感谢公司领导给予我机会，成为卓业地产置业的一员，也感谢领导为我提供了这么好的工作环境，让我在迅速地融入到工作中去，跟同事们精诚合作。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司规定，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束：

20xx年6月我加入卓业地产置业的大家庭，本着对房地产销售工作的热爱，积极认真学习的态度，从前期的守盘阶段到后期认筹开盘，自己有了很大的进步，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等系统都能熟练掌握。

20xx年5月底开盘，卓业·华隆国际2#楼五证齐全营销中心正式开放，卓业·华隆国际2#楼高端的形象展现在了千阳县人民的眼前，小区地理位置绝佳、周边配套林立、品质高端。在此期间努力接待好每一位到访的客户，做好详细的登记和记录。

20xx年9月份2#楼房源正式认筹，工作变得繁忙起来，在做好接待新客户及促成下定的同时，还要回访跟踪客户，确定来访时间，做好接待计划以及对客户各种疑问的解答等。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。不断改进、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，让自己保留一个好的心态，使之快乐。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。

希望自己在20xx年在xx年的基础上更上一个新台阶，充分利用我是千阳人的优势和人脉把工作做的更好，保持一颗良好的心态。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，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。要有一颗宽容心。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾，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。要有上进心，主动去做应该做的事情。克服拖延和懒惰的习惯。以诚相待，取得客户信任，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。以我们的专业来帮助客户，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。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。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。

**保利置业顾问工作总结6**

我于20xx年3月15日至4月30日进入公司企划宣传部实习，7月份毕业之后，从7月26日调到公司销售部做置业顾问，至今已有3个月的时间，20xx年是我人身的一大转折点，非常感谢我的领导和同事们，是你们给了我很多无私的帮助和指导。让我在工作中迅速入手，并得到很大的提高。

不知不觉我来到楚雄汇通古镇文化旅游开发有限公司销售部当置业顾问就满三个月拉，这三个月中我学到了很多东西，所以我很荣幸自己能加入我们公司的销售团队，代表公司形象直接面对客户的团队，很多成功的师傅都跟我说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的转正工作总结是对三个月以来我的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和为今后能有很好的业绩做为一个铺垫。在这里我感谢公司领导给我这个机会，感谢赵部长、朱部长、刘主管、李主管、师傅苏秦及各位同事的照顾和培养。通过三个月的试用期学习，我掌握了做为一名优秀的置业顾问不仅要具备房地产销售行业的专业知识，还要具备比如建筑学、市场营销学、消费者心理学等其它涉及到销售及跟消费者心理和行为分析的相关学科的知识。但是一个好的置业顾问更应该熟知自己所销售项目的所有相关信息（如：楼盘总占地、楼盘总户数、户型分布、价位分布、绿化率、容积率、物业管理、楼盘周围的配套设施情况等）。还应该随时了解到周边竞争楼盘及整个房地产行业的相关信息及发展走向。此外，更重要的是要有韧性、坚定不移的目标、勤奋、好学、工作的态度、心态的调整，还有团队的合作，我觉得营销不是一个人在做，而是一个团队在做。

面对着东区认筹阶段和三、四期尾房的销售，并在取得一定的成绩下有下面三点体会：

1、我感觉看见人在动，我就看到了钱在动，看见钱在动，我就会积极的行动起来了，有一种无名的拉力或者推力在牵引着我要行动；

2、我觉得销售不是卖，是帮助顾客买，你对顾客有帮助，顾客会带着感激的心情买下你的产品，这才是销售的最高境界；

3、我觉得销售满足人的需要，既满足别人的需要，也满足了自己的需要。师傅苏秦跟我说过，房地产销售就是公司无偿的把产品提供给我们，只要我们销售出去就能得到收入，对我们置业顾问来说这是无成本的销售；

4、我觉得不能把生活中的情绪带到销售中，这是对自己不负责，也是对工作不负责。

在入职三个月的时间里我卖掉了3套四期的商铺，从8月21日东区认筹开始至今卖了17张认筹卡。这点成绩不算什么，但对我这样一个刚进入销售部的新同志来说，有一定的积极作用，鼓舞了勇气，更坚定了我在销售部成长的信心。在今后的工作学习中，我会更加努力，希望在业绩上有个质到量的飞越，早日成为一名公司乃至房地产销售行业中优秀的一份子。

但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点和不足。自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待提高；还有就是对客户的的分析还达不到老置业顾问的层次，对客户的需求掌握得不是很明确。

总之，要学得多得是，我想作为一名成熟的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对相关的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉你很专业，肯定你，坚定购买的信心。

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。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习，用认真严谨的态度面对我的置业顾问生涯。

在接下来面对的彝人古镇东区开盘，我相信我会有更好的成绩带给大家！

**保利置业顾问工作总结7**

转眼间，一年的工作将接近尾声，回顾20xx年的工作，有颇多的感慨。从六月份来到公司至今已半年，已经完全融入到恒顺地产这个大家庭中，半年来的工作业绩如下：截止日共销售住宅43套（含退房一套），总销售金额为1700xx67元；销售地下室共21套，总金额为702437元。这半年的工作包含了太多的艰辛与不易，既离不开这半年多来在恒顺地产的勤奋努力，更与同事和\*\*们给与我的\*\*和帮助密不可分。

回顾这半年工作中的点点滴滴，可以说自己在不知不觉中已经有了长足的进步，从项目前期的客户积累认筹、排号、开盘、持续强销期、尾盘滞销期，系统的一路走过来，感触颇多。基本性的和技巧性的一些工作方法就不在此叙述了，我觉得销售中最重要的首先是对待工作的热情，一直并且自始至终的保持下去，我坚信经营每一个客户都是在经营自己的人生，每一次良好的热情的沟通，会让客户从心底里认同自己，认同公司，每一个客户都是自己的朋友，在自己未来的生活之路中起到也许是不可估量的帮助；其次要保持一个良好的心态，在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃；最后， 找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

20xx年是不\*凡的一年，在公司搭建的这个\*台上，我们每个人都卯足了劲加班加点的工作在销售的第一线，虽然国家\*\*不停调控，银行不断加息，市场在一片的观望声中，我们仍然屡屡超额完成任务，当然我们除了对自己工作的肯定外，我们更应该看到，我们只是公司这个高速运转中的大机器中的一个零件，每一次战略方针的制定，每一次工作\*\*的出台执行，财务部门的协作，工程部门的协作，本部门的广告，短信，外销同事的辛勤付出，甚至奖金的发放，一切的一切都为我们保驾护航，才有我们今天取得的成绩。

不骄不躁，我们都很渺小，我们学到的知识越多，越了解到自身的不足，在以后的工作中我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的.目标前行

——置业顾问年度述职报告

**保利置业顾问工作总结8**

回顾20xx年，最让我难忘的就是20xx年的9月3日，因为在这一天我正式进入雅厦地产工作，很荣幸的成为雅厦的一员，10月17日，我正式成为中央山水项目的置业顾问。到如今我在雅厦地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。

所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方位的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。20xx年我将以更加饱满的热情投入到销售工作中去，实现自我、公司、客户的三赢!

**保利置业顾问工作总结9**

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。

述职人：

20xx年xx月xx日

**保利置业顾问工作总结10**

冥冥之中，已有年初走到了年尾，20xx年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

>一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

（一）销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从月日到月日有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量0个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

（二）沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

（三）工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

（四）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

>二、完成的工作

（一）销售业绩

截止20xx年月日，共完成销售额元，完成全年销售任务的%，按揭贷款余户，比去年增长的%，贷款额约为万，基本回款元，回款率为%，房屋产权证办理余户，办理证率为%；其中，组织温馨家园等销售展销活动次，外出宣传次，回访客户户，回访率为%。

（二）销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

（三）未完成工作的分析情况

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。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。

>三、职业精神

1、有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标；项目的位置、周边环境；项目的平面布局，周边的长宽；项目的户型种类、分布；单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距；有关销售文件的解释；装修标准；配套设施；了解工程进展；物业管理；价格、优惠条件；罗列项目卖点；每天必须对着模型针对以上的内容讲一次盘；房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；按揭银行及利率和计算；购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

**保利置业顾问工作总结11**

光阴似箭，20xx年是我在公司工作服务的第五个年头。\_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20xx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20\_年的工作总结汇报。

>一、销售任务基本完成

在20xx年度我的销售额在\_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。

>二、不断学习、累积经验做好管理工作

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。

>三、不足之处

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，20xx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\_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。

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