# 置业顾问个人工作总结简短 置业顾问个人工作总结与计划范文

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-17

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**置业顾问个人工作总结简短一**

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此刻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，但在那里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是于20xx年x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情景、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。所以，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。我司楼盘的销售情景也不例外，成交量异常是在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，并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所以空闲下来，而是进取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、提升自我业务本事，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，之前的担心最终落定了。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，但在进取的电话回访下，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仅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。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，使之欢乐。

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，提议向里开；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供给条件等等。

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，期望xx年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1、坚持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应当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，应当与人为善，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，就是主动去做应当做的事情。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、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、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。

最终，十分感激公司领导给本人的锻炼机会，感激同事对我的帮忙。在新的一年里自我要坚持一颗良好的心态，进取的心态、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。

**置业顾问个人工作总结简短二**

似水流年，在不知不觉中，20xx年已过去了，回顾这一年来的工作，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：

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。

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。

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：

1、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。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、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：

(1)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。

(2)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。

(3)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。

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!

**置业顾问个人工作总结简短三**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自今年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传置业顾问人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望B、有希望C、一般D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1、传播媒体报纸电视

2、户外媒体户外看板（位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员）网络、出租车、公交车、公交站台（可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传），内容主要以开盘为主。

3、印刷媒体

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，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，自己的专业知识及理论水平平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。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。

**置业顾问个人工作总结简短四**

20xx年即将过去，我来到xx房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢xx房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供了学习和工作的平台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这两个多月的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这两个多月工作作一个简单汇报：

一、通过20xx年12月15日到20xx年12月22日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用！我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；尽努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了（上月两套，本月四套）销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在xx房地产的销售岗位上做的自己！以上就是我对这两个多月的销售月终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献！个新的开始——加入xx，成为其中一员。不知不觉，入职已有一年了，在这一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。

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20xx万左右，回款迄今为止大概达到1900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。

客户服务部承担着物业公司对客服务的主要工作，包括了客户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使客服满意的关键性职能部门。

通过近期对本公司各项目客服部的走访巡查，发现各项目客服部能够较好的完成客服部所承担的客户服务工作。同时也存在的一些问题如：

1、员工业务水平偏低和服务素质偏低，主要表现在处理问题的方法和技巧不太成熟。

2、部门管理制度、流程不够健全，使部门工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

目前按照总公司的要求完成物业公司整合，设立物业公司总客服部及下属各项目客服中心。我部门经过开会和讨论提出以下计划。

1、客服部做好每月客户缴费统计及各项目收支明细绘制成表，上交总公司，让总公司能清晰的看到物业公司资金运作情况。

2、客户部建立完善公司收支档案，以及完善各项目业主档案。

3、狠抓客服部团队内部建设，工作纪律，完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

4、定期召开部门服务质量评定会，规范客服人员服务。进行思想交流，丰富、充实专业知识，为业户提供更优质的服务。

5、密切配合各部门工作，及时、妥善的处理客户纠纷和意见、建议。

客服部工作存在诸多不足，有新的问题，老的顽症。但是在总公司的领导的指导和关怀下，我相信我部门全体员工有信心做好接下的全部工作。

**置业顾问个人工作总结简短五**

20xx年3月xx日，我非常荣幸的成为天音公司三一街区的一员。

不知不觉入职已有九个多月，在这九个多月里，我在天音获得的实在太多太多，首先我要感谢阳经理，是你从前期的耐心培训和细心栽培，才能让我晋升到三一街区这个项目中。我更加要感谢的是黄总，当我刚进入售楼部时，自身有太多缺陷和不足，是她多次和我谈心沟通，还教会了我一些语言技巧，改正了我很多积重难返的毛病，在工作中适时的给我压力和鼓励，使我逐渐成为一名合格的置业顾问。幸运的还有我们这个和谐可爱的销售团队，同事之间既有竞争但更多的是帮助，正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速的提升自己。从今年三月份月到现在为止，我成功的签约了21份房地产销售合同。对于业绩，我做的并不好，通过工作我深刻的认知到自身还有许多的缺陷亟待解决，我对一些政策法规和一些具体细节还不是特别深知，在跟客户面谈时还得求助于阳经理。针对这个问题我已准备了一个专门的本子来记录工作中所有欠缺的问题，没事的时候翻阅几下来加强记忆充实自己。

三一街区也是我接触的第一个联合代理项目，的确与我之前想象的差别太大，因为很多东西你只有深在其中才能体会，也才能真正体验到自身的成长，虽然累但是很快乐的。

**置业顾问个人工作总结简短六**

作为一名刚毕业的大学生，我找到了人生的第一份工作，就是来到合富锦绣这个大家庭。作为我的第一份工作，我以热情饱满的态度去对待、去努力。

并且在五个月的时间里与整个团队每位同事的相处下，让我更加热爱这个团队、热爱销售这个行业以及热爱置业顾问这个职业。从学校踏入社会，体会到社会的现实与工作竞争压力，虽然刚开始不习惯，但在领导及同事的关心下，很快融入了金色华府这个团队，也很快进入到职业顾问这个角色当中。团队中的每一位同事都是我的良师益友，在自己努力前进的道路中，更加增强了我的勇气、热情和信心，在每一次取得成果的同时都非常的感谢他们。虽然在自己不懈努力后取得业绩时，我也发现了自身的问题与不足：

1.业务培训后缺乏业务知识的总结及吸收。虽然每周例会及部门的业务培训，领导为我们更新业务知识、经典案例分析和加强主任心理素质，但这些没有深入应用到谈客中，以至于谈客方式没有多元化，遇到问题没有随机应变的解决方式。

2.业务知识没能熟知及化的应用，对谈客流程没有做到细化。

3.缺乏工作经验，尤其是实战谈客经验。许多销售技巧都没有熟练掌握，也由于平时虽然培训次数多但对练少，使得谈客并没有完善，没有经验的积累，就没有成功。

4.没有形成一种良好的工作习惯。在市场行情不景气以及房源不多的情况下，应该有更多的时间去巩固业务知识和同事间的对练，但由于自身没有良好的工作习惯，让每次的部门培训没能充分有效的在谈客中发挥。

5.在处理客户关系时较欠缺。也许是初入社会，尤其是销售这个行业，与不同客户之间的交流总是用一种方式，不够灵活，这使得客户维系工作不够完善。明年，公司的销售任务会更多，尤其是在前半年房源不多的情况下，完成4.5亿任务，这样每位同事的工作压力相对较大。

但我相信，我会将压力转为动力，在领导的带领下，吃苦耐劳、踏踏实实做好每个月公司下达的任务，也争取做好每一个细节，努力提高自己的业务能力及工作热情，让自己成长的更快走得更远。同时我对自己的要求如下：

1.提高工作主动性及工作热情，说到做到，做事干脆果断。销售是看结果的，注重第一时间的成交，一切的工作都要以成交为目的。

2.把握更多的机会来提高自己的业务能力，加强平时的业务知识总结及客户成交与未成交的分析工作。

3.强化团队意识，做到与团队思想与行动的一致，有着很强的团队的凝聚力会做出更好的成绩。

4.作为一位新员工，要学习每一位同事的优秀工作习惯，将项目销冠作为榜样，向他学习、向他请教。

我相信天道酬勤，也将“做别的销售员不可能做到的事”这句话牢记在心里，在明年的工作中，我一定时时刻刻修正自己的不足，养成一个良好的工作习惯，成为公司的一名优秀的置业顾问。

**置业顾问个人工作总结简短七**

20xx年上半年在公司领导和同仁的帮忙下我们顺利将一号楼开盘，下头谈谈在半年工作中的一些获得和感想。

首先，在X年上半年，我们完成销售额14707。71万元，完成率到达100。11%，回笼额完成17176。4万元，完成率到达95。4%。下半年我们需要完成的任务是：销售额1。5505亿元，回笼额为1。3997亿元。对于下半年的销售和回笼的任务，我是很有信心的，因为我相信在我们整个团队经过不懈的努力下会将完成集团公司下发的销售指标。

从在推出一号楼同时也遭遇了房地产调控寒流影响，销售形势一般，但随着河西企业的增多及规模的扩大，外来人口逐步增多，作为河西新城区优先发展的趋势逐步增强等原因，周边房地产销售的形势也会逐步好转。在销售策略上要突出我们项目的特点。我们在介绍项目的同时必须不断提高销售技巧，要重点介绍在地理位置和日后配套等与其它楼盘相比所具有的优势。同时注意收集河西区域大型公司的信息。下半年公司安排我们在一些联盟商家进行的专门推荐会也会吸引一部分人购买，能够进行一对一的沟通交流，加深潜力购买者的印象。期望经过我们的努力尽快将1号楼的房源快速去化。

同时，也要做好销售2号楼前的所有工作。工作压力是有的，销售任务是艰巨的，在这个时候，我想到了《士兵突袭》中的一句话：“不抛弃，不放弃！”，我相信我们的团队是最强的！

**置业顾问个人工作总结简短八**

1．一个老客户比去找一个新客户容易

这里的意思是说，找一个新客户所花的广告费相当于让老客户给你介绍七个客户的成本。如果平均在一个新客户上花的时间、精力、电话、广告宣传的费用是100元，那老客户介绍一个客户来或者是回头客的成本5元，也就是说在老客户身上花费很少的钱，就能有新的客户来，在老客户上花的钱一般是，逢年过节的卡片和小礼物，请吃饭，平时打电话关心，生日礼物，孩子的礼物等。好的置业顾问往往是成为了客户的朋友（对顾客的家庭，工作，子女，现在面临问题的了解）是最好的方法。

2．身边的人际网络

人际网络是最好的广告之一。一定要扩大我们交际圈子，我们可以从朋友、家人、邻居、同事、老公的朋友的朋友、老客户的朋友等等开始，你多认识一个人意味着你就多播了一次种子，说不定那一天就会发芽，开花结果。

3。面对挑剔的客户我们要微笑

人分三六九等，好人很多，坏人也不少，如果你的客户很挑剔，不愿意配合，你会很难做，很痛苦，甚至影响你的情绪，对你积极的心态造成伤害。如果我们就这样被打倒，那岂不是很不划算。微笑，我们要时刻保持微笑，其实越能搞定挑剔不配合的客户越能让我们有成就感，挑剔客户是让我们先苦后甜，不断强壮的蜜瓜！

4。学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户。“一看客户感觉，这客户不会买房”、“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。

刚开始做的时候，我一直觉得穿拖鞋出门的客户肯定没钱，没素质。一直用挑剔的眼光去看待他们，不愿意去听，去了解。后来的一对夫妻改变了我的看法。这对夫妻都穿拖鞋来逛超市，女的连脚趾甲上的指甲油都掉的稀稀拉拉的。用挑剔的眼光看，这对夫妻绝对是没有潜力的，刚开始他们也只是随便了解，后来他们越听项目介绍，越感兴趣，就要求看现场。我从外展带他们到现场，再细细听他们讲诉后发现，这对夫妻的生活已经不是小康了，应该小富了。他们现场就定了一套，后来还给介绍了3个朋友来买！穿烂拖鞋逛街的也是有实力的客户！

5。对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。要保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的项目首先必须要先充分的熟悉自己的项目，喜爱自己的项目，保持热情，热诚的对待客户。脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我们认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我们带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。这应该是我们在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我们最值得骄傲的成绩。

6。保持良好的心态

龟兔赛跑的寓言不断地出现。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、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。

这点我觉得张艳董事是我们的榜样，她坚持着一步一个脚印踏踏实实的完成每件事情，她的坚持我们有目共睹，也时刻提醒我们只有良好积极的心态，坚持自己的信念去走向目标！

**置业顾问个人工作总结简短九**

转眼间，进入公司已半年有余，过去的一年对别人来说可能很平常，但对我来说是特殊的一年，我从一个对房地产业一无所知懵懂的小姑娘，蜕变成了一名训练有素、专业的“置业顾问”。

“置业顾问”，有着不同于其它职业的独特魅力。在工作期间，我也结识了不少同仁朋友，给予了我不小的帮助，在他们身上，我看到了勤奋努力的工作态度、良好的心态和专业的销售技能。

20xx年11月8日，我永远记得这一天。福临豪苑二期在大家的热切期盼下终于开盘了。虽然平时听过很多楼盘开盘时会“蜂抢”的事迹，但第一次经历开盘，而且是自己的，作为新人的我心里不免充满欣喜和紧张。犹记得那一天，7张签约台错落有致的摆在售楼处，大家各就各位，就像考试时那样端坐着等待客户进来，我朝外望了望，依稀能感受到关下的铁皮门外热闹的表演和人潮。由于太紧张，开始时我频频签错订单，老是麻烦控台给我新单，自己都觉得怪难为情的，甚至开始怀疑自己是否能胜任。意外的是朱经理不仅没有责怪我，反而语气温柔的安慰我：“没事的，定心点，慢慢写。”当时心里顿时涌出一股暖流，再签单时，也没那么紧张了，之后也没有再犯过错。

开盘后不多久，我们及时调整状态，迎接交付这一大任。这次交付对于我们来说意义重大，是福地置业交给业主的第一份答卷。我们的工作也越做越细，入伙通知书寄出去后，便挨家挨户打电话询问是否收到信件，有特殊情况的就联系邮局、做登记、补办等处理，生怕对业主有一丝怠慢。交付期间新区的同仁帮了我们横林案场很大的忙，他们每天起早贪黑转好几趟公车到横林帮忙，中午匆匆扒几口放凉了的盒饭就继续工作了，连一句怨言也没有。在他们的帮助下，我 们横林案场顺利完成了交付。

在经历了开盘和交付后，大家的能力都上了一个台阶，同事间的友谊也愈发深厚。我们同心协力，承受风雨，收获彩虹。我们每天在售楼处一起工作8个小时，相处的时间比大家和自己的家人相处的时间还多。现在我们形成了一个大家庭，在这个大家庭里相互关心、相互帮助。

我来的时间比较短，也没取得什么骄人的成绩，但在福地置业这个大家庭里，我学到了很多，尤其是人文。在失落的时候，大家都会鼓励我;在我取得成绩的时候，大家都会恭喜我。我真诚的感谢那些帮助支持过，还有为了我好批评过我的人，是他们的存在，让我意识到自己的价值，我为能与这些优秀的人在一起共同为一个目标奋斗而感到开心和自豪。作为福地置业的一员，我们的目标可不仅仅止步于眼前，接下来“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，每一天都是“在路上”。我深知自己的成长离不开公司，“热爱”是做好每一件事最原始的动力。

20xx年是全新的一年，在工作中我一定会遇到各种各样的难题，但我相信自己在这样一个大家庭里，再大的困难也能克服。当我想放弃的时候、当我接客户接到累的时候，我会想到我的“大家庭”，用它来鼓励我自己，在20xx年，我要更加努力，不断突破自己!

**置业顾问个人工作总结简短十**

过去的XX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xx来的第一天就一直存在的梦想：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xx的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

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，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上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，xx在xx品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个xx多个区域，身处地产推广的第一线，对xx市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

XX年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到xx一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入xx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XX年，在一年里，我在xx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，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管xx经理，是你让我有机会踏入xx，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角色转换。

我更加要感谢x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间跟我谈心沟通，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，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，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。接触置业顾问的工作后才知道，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，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。

但是，通过工作，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特别是公积金这一块，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，不仅要精通卖房业务，对周边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xx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大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

其次，由于进入销售岗位时xx洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本可以说是毫无经验。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。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该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xx二期xx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能力方面都要把自己打造成一个适合xx高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，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，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年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。

XX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，我有着太多的希望和梦想。我认为：这即将到来的XX年，对于xx，对于楼市，对于xx，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必不可缺的。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！

**置业顾问个人工作总结简短十一**

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，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。下面就是本人的工作总结：

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，我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，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，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xx月份的销售高 潮奠定了基础。最后以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，该同志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。

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。

**置业顾问个人工作总结简短十二**

一年的工作已接近尾声，在不知不觉中我加入公司已有x个月，这短短x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：

在没有加入xx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。

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x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?

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。

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。

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。

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x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!

【置业顾问个人工作总结简短 置业顾问个人工作总结与计划范文】相关推荐文章:

房地产公司置业顾问个人工作总结

置业顾问的述职报告范文

置业顾问试用期的工作总结

置业顾问的试用期工作总结

置业顾问面试技巧自我介绍

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