销售置业顾问演讲稿 置业顾问销售总结(模板6篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售置业顾问演讲稿篇一

时光飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从加入金宇房地产开发有限公司，来到隆德县项目部参加销售工作到现在已经有七个多月的时间了，七个月的'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。

本人是20xx年7月初加入公司的,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助。正因为是第一次接触商业地产的销售工作,所以刚来的前半个月，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一定的认识。到七月份的下半月就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况、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。

但由于受国家房地产调控政策及企业自身等因素的影响,我司的楼盘会出现间歇性的低迷状态。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月共接待各类来访客户60组次左右,接

听各种客户来电50人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是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。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力,也积累了一些意向较好的客户群体,为后来的有效成交奠定了基础。

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:位于隆德县中心地段,交通十分便利,是隆德的首个高层建筑,是隆德的商业核心,是隆德的首座商业综合体,也是隆德的地标型建筑,也可实现一站式购物的便利,拥有现代化的物业管理体系。而影响客户购买信心的因素有:户型设计不是很合理,采光度不是很好,公摊面积过大,担心物业费用过高,没有车库;商铺公摊太大,担心装修效果达不到预期,担心商场火不起来,担心管理跟不上,投资户担心投资回报。

1.保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该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□b.宽容心 人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事,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□c.上进心和企图心 : 上进心,也是进取心,就是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,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. 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。

6. 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。

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。作为房地产的销售人员，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。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。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。

销售置业顾问演讲稿篇二

您好!

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__企业的每一名员工，我们深深感到__企业

之蓬勃发展的热气，__人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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，该同志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20____年与_____公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合____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____月份的销售高潮奠定了基础。最后以_____个月完成合同额_____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____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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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。

述职人：_____

20____年____月____日

销售置业顾问演讲稿篇三

20xx年已经接近了尾声，加入xxxxxxx公司工作已经有半年的时间了，回顾这半年以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自我的人生经历了一份激动，一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。

一、学习：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮忙下，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。

二、心态：

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮忙下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要坚持一颗良好的心态，因为我们每一天应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、进取的心态

去应对工作和客户。

三、专业知识和销售技巧：

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到此刻的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮忙。这份成长与公司领导的帮忙关心是密不可分的。

销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，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。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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、工作中的不足：

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧。

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总是找这样那样的理由为自我开脱，总

觉得自我比别人比起已经够努力了!

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

6、谈客本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

五、需要的改善及帮忙：

1.完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2.对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3.约客跟进及时及做好客户分类!

4.用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质!

5.日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

6.正思想，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中!

7.加强自身的进取性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项本事!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高!

9.期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善!

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高!

销售置业顾问演讲稿篇四

1)、没能很好的调整自我的销售心态，总是太急功近利，急于求成，太注重个人以及公司的销售业绩，销售心理战术方面做得不够好。

2)、没能很好的抓住客户的购房心理以及吸引客户的亮点，对客户没有针对性的讲解，导致没能很好的了解客户的购房心理等等。

3)、对楼盘讲解过多，没有进行系统条理的分析客户的需求而导致客户听后当耳边风，甚至很多资料客户不易记住。

4)、对于专业知识以及楼盘的综合知识方面，在领导的培训下基本已经很熟练的掌握，但在销售技巧和技能方面不能很好的运用到实践中。

以上是在我冷静的思考下得出的总结，在下个月的工作中，我必须时刻铭记，应对每一位客户都坚持良好的心态;在铭记和纠正以上各条错误的同时，我会自觉学习心理学方面的知识，所谓知己知彼，百战百胜。我相信，如果能准确确定出客户的购房需求，再进行针对性的楼盘解说后，我必须能有优异的成绩。

销售置业顾问演讲稿篇五

时近年末，不经意间xx年转眼就要过去了。默默地算来，从

参加工作，来到阳光新城，来到此刻的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不明白也不愿意去接触它，所以我隐藏了自我，一向藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去应对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自我有所发展的机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了此刻我身边的这些和我一齐工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只可是是中国这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很完美的认识——原先，和你一齐工作的那些人，不必须全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客应对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排行销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不明白嘛时候能参加上岗考核，要明白那种无限期的等待是很可怕的，呵呵。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这

个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。八月份的时候领导安排我和贾新萤一齐下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。

领导的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情景，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应当注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。仅有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自我的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

九月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，时不常去看看车模美女什么的，这次能够成为参与者，能够和大家一齐去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些比较中去完善自我将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮忙同事售出一套房子，小兴奋了一个星期。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原先同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与梦想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，此刻是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入团体全看一个人本身的本事，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，

虽然自我感觉一向在努力但始终还是没有成交。很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像应对面一样让自我去放得开。这是应当有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自我应当能够尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

以上是我自六月份以来的一个年终工作总结，话说质变的产生是量变的积累。如今的我比半年前成熟了许多，却依旧坚持着天真。我将继续成长下去，继续天真下去，让自我在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自我欢乐。

销售置业顾问演讲稿篇六

在实际营销工作中除前期策划定位工作外，项目销售中、后期的跟踪、调整、优化工作尤其重要。同时，必须切实加强对一线销售人员的不断培训和再培训管理，促使销售团队领悟策划精髓及销售策略，确保项目策划和销售工作的统一。

虎狼之师是如何建立的？和钢铁是怎样炼成的一个道理！

打造和提高一线销售体系的战斗力已经成为近期集团以及项目营销工作的核心重点！自力更生，丰衣足食！

一次大规模的整编、整风、操练、比武的大练兵即将拉开帷幕。

1、《集团企业文化介绍》

2、《集团规章制度课程》

3、《营销中心工作流程和行为规范》

4、《基础工程知识》

5、《财务和按揭课程》

6、《合同与政策法规课程》

7、《销售技巧课程》

8、《化妆与仪态课程》

9、《电话接听课程》

10、《建立高绩效团队》

培训形式：讲解、角色演练、小组讨论、游戏互动、个案分析

考核形式：笔试、口试

1、《项目总体介绍》

2、《项目园林设计介绍》

3、《楼盘结构与户型介绍》

4、《沙盘与样板房介绍》

5、《销售流程课程》

6、《入住流程与物管课程》

7、《市场状况与竞争对手分析》

8、《客户管理技巧与客户分析》

9、《销售表格填写规范》

培训形式：实地讲解、周边楼盘实地踩盘总结与分享、个案分析

考核形式：一对一的实地考核（口试）、笔试

1、《礼仪与气质修炼》

2、《自我心理调节》

3、《顾客心理学简介》

4、《风水学介绍》

考核形式：笔试、口试

1、《管理概念课程》

2、《团队性格分析与组合》

3、《沟通与激励技巧》

4、《会议技巧》

5、《有效授权》

培训形式：游戏感悟、分析练习和实操练习

考核形式：笔试、实操考核

1、《实地训练》

2、《开盘及展销会演练》

3、《实施踩盘计划》

考核形式：根据实习和演练成绩作为考核分数

以上培训及考核执行计划由营销中心牵头，行政部、人力资源部、设计中心、物管公司、法律事务部等单位和部门配合，部分内容培训可邀请外单位专家支持。培训工作未尽之处，及时增补。