

# 2023年置业顾问踩盘总结(实用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 置业顾问踩盘总结篇一

在忙碌的工作中，不知不觉迎来了新的一年-20xx□20xx年，是有意义、有价值、有收获的一年。回顾过去一年的工作经历，作为一个刚踏入房地产行业的新人，学到的很多，需要继续学习的地方也有很多。

在过去的一年，在领导和同事们的指导及协助下，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有很多不足。现在把去年的工作做如下归纳：

学习方面：我是20xx年9月23日进入徐州聚银置业的，在经过了面试、销讲考试、最终笔试这三轮测试后正式成为公司的一名置业顾问。因为曾经接触过二手房，稍微了解一些政策法规，但第一次接触一手房的销售心里还是没有底的，没有自信可以好好完成工作。自工作开始已经有五个月了，这期间有不断的自己学习，有每周的专业培训，有综合的能力考核这些都帮助我增长知识，增加阅历，让我现在面对客户更加自然，也更加自信。

公司给员工提供时间、机会来充实自己，不断地提升专业性，相信仅仅这一条就是很少公司能够做到的！

工作方面：这段时间，工作时间从夏令时到冬令时，这不仅仅是工作时间的变化，也是工作质量优化的渐变。每天的工作学会了提前安排，制作自己的一周计划，学会了计划自己

的时间，利用时间来学习，不再盲目而无收获瞎学。

自进入公司工作，虽说时间不长，但却经历了11.23，并参与组织了12.07，每一次经历都能学到知识，每一次经历都是一笔宝贵的财富！

生活方面:因为刚加入工作，各方面都比较稚嫩，在日常生活方面及工作闲暇时间，都是颜经理、彭主管及各位同事都给予我很多的帮助，让我成长的更快！

以上是我的工作归纳。

20xx年，在新的一年里，我相信我能够做得更好，这是我肯定要做好的。展望这过去的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做得更好。

在此，非常感谢领导给我这次锻炼的机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出令自己，令公司，令家人满意的成绩。

## 置业顾问踩盘总结篇二

似水流年□20xx年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，按照公司的要求，认真完成各项工作。经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善，工作方式也有了较大的变化，现将一年来的工作情景做简要总结：

努力提高自身的本事。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，所以，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的本事，为今后的工作打下更牢固的基础。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。

不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在提高和完善，而自己的学识、本事和阅历与其都有必须的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。进取提高自身各项素质，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，主要表此刻：

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。在下接下来的工作中，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。

在新的一年里即将来临之际，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；
3. 自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，构成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

回顾这一年来的点点滴滴，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，在思想上帮忙我，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。

最终，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团体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的期望。

## 置业顾问踩盘总结篇三

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，严于律己，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 9 套左右，总金额达 2 万左右，回款迄今为止大概达到 16 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。

## 置业顾问踩盘总结篇四

\_月份的工作未见实际成效，让我十分沮丧，在同事和\_经理的帮助下使我化悲痛为力量，增强了自己的信心。认识到这个月业绩差的原因，以及在下个月的工作中更加注意调整自己的心态以及学习同业优秀置业顾问的销售技巧。现就\_月份工作中的薄弱之处总结如下：

- 1)、没能很好的调整自己的销售心态，总是太急功近利，急\_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，甚至很多内容客户不易记住。
- 4)、对\_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。

以上各条是在我冷静的思考和同事们的分析下得出的总结、在下个月的工作中一定时刻铭记各条，面对每一位客户都保持良好的心态；在铭记和纠正以上各条错误的同时多学习心理学方面的知识，所谓知己知彼百战百胜。我相信如果能判断出客户的购房需求再进行正对性的楼盘解说后一定能有优异的成绩。

## 置业顾问踩盘总结篇五

时光飞逝，不经意间上半年已经结束。默默地算来，从加入xx房地产开发有限公司，来到xx项目部参加置业顾问工作到现在已经有半年的时间了，半年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。以下是我下半年的个人工作计划。

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。保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个置业顾问应该具备的最基本的素质，我们每天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。

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，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。了解客户需求，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。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。

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。

在下半年我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，努力交出自己满意的成绩单。

## 置业顾问踩盘总结篇六

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，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。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：销售技巧的提升可多向领导同事学习；平时多上网或看书学习专业知识；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，争取在下一步的销售过程中取得更好的成绩。

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，严于律己，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！

申请人□xxx

xx年xx月xx日

## 置业顾问踩盘总结篇七

20\_\_年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入某某发展，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“谢谢”就能简单了事的。

之前在某某有做过三级市场，对某某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19491369.5万元。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。但最显而易见的，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”！

20\_\_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。

## 置业顾问踩盘总结篇八

似水流年□20xx年已接近尾声，进入公司已有半年，回顾这个月来的工作，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，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。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、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确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：第一，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；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，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，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。在新的一个月即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，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；第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工

作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员；第三，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。

## 置业顾问踩盘总结篇九

转眼间，入xxx发展公司已经两年半时间了□xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了xx年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面，可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟达到了1xx0元/平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态

度购房，希望楼价会有所回落。回望过去，展望未来，本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，加上xx年奥运，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应该会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应该会有比较好的发展空间。

xx年的销售业绩比xx年稍有上升，全年共销售单位107套，销售总额为31047344元，面积为9353.78/平方，可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮助下，工作能力也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作，积极思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

总结本年的总体销售市场，对比上一年还是比较理想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望xx年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

## 置业顾问踩盘总结篇十

关于我今年上半的置业顾问工作总结有如下几点：

在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至能够说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，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，同时也意识到自我的选择是正确的。

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，对知识的理解有点慢，可是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了主角，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忙。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可此刻回过头来想一想，想提高要克服最大困难就是自我，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都十分的陌生，经过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作资料。在平时的工作中，同事们也给了我很多的提议和帮忙，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自我的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，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，那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。所以我也全力以赴的做好本职工作，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间内，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。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！