

# 会籍顾问个人工作总结(大全8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 会籍顾问个人工作总结篇一

辞旧迎新又一年，在贵各位领导的大力支持和积极配合下，我们完成了20xx年度的法律顾问工作，在这一年间，贵的经营、管理风险也得到了有效的防范。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，更好地为贵未来的发展提供有效的规范管理及风险防范，现将过去一年以来的法律顾问工作从正、反面及建议进行总结如下：

1、帮助整理、制定《管理制度》，通过制定《管理制度》加强了的规范化管理；明确了各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序；积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平；完善了的经营、管理体系，增强了的竞争力。

2、严格审查、制定各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《租赁合同》等及及时审查、修改即将签订的各类合同，使贵完善了的合同管理，预防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、积极参加的日常工作会议，了解的经营，管理情况，对日

常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使生产、管理更加稳步有序。

4、协助贵高层赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时将贵的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵指出了可能存在的风险，使得贵在决择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。

5、参与贵的股权收购商业谈判，在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了的利益，预防了风险的发生。

6、对贵的应收账款及时进行跟踪、了解，针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨，向对方阐明利害关系，力争让对方尽快支付拖欠的款项。

7、妥善处理贵与。有限之间的买卖合同纠纷，积极与对方当事人和法官沟通，通过我们的诉讼技巧，避免了诉讼的发生，为争取了利益最大化和避免了一些不必要纠纷的纠缠。

8、积极处理贵与。集团有限建设施工合同纠纷一案，及时与对方当事人和法官沟通，对话，努力把把工作做细、做好，最大程度的使资金尽快的回笼。

在20xx年度的法律顾问服务工作过程中，我们律师的工作取得了一定的效果。通过20xx年度的法律服务，能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作，贵无论是经营管理环境、模式，抑或是的盈利能力都得到了显著的改善，而且从风险防范和控制角度看，通过我们律师的顾问服务[]20xx年度，我们的工作都有效地实现了贵风险防范和控制总目标，的风险控制能力明显增强。

1、工作积极性仍需加强，贵与我所建立常年法律关系后，我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务，贵所提出的要求和问题是贵领导在工作中发现的，然而贵领导不一定熟知整个的法律制度，其中许多隐性的问题未能发现，可能就是潜在的风险，这点律师服务不到位，不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题，进而通过律师专业的知识预以防范，避免以后产生纠纷。

2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《租赁合同》……但由于律师未跟进合同的履行、实施，就算是一份好的合同但如果细节注意不够，仍然会产生纠纷。贵的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况，应注意的事项和收集的信息可能不到位，可能达不到法律上的证据形式和效力的结果，这可能产生隐性的纠纷，以后律师应加强监督的力度。

3、贵系有限责任，但在20xx年的顾问服务中，律师未对的管理提供法律意见，这是一个大的方面，应当深入与领导层的沟通，加强对的治理。在财务上律师已未参与任何工作，或许存在与法律规定不一直之处。

1、贵应注意股东大会、董事会、监事的权利、义务。

据本律师所知贵仅四名股东。虽然如此，但形式上的如法定的每年必须召开一次股东会、董事会，对会议决议的内容，应当备案，便于审计或重大事项有据可查。

2、利润分配。

根据法原则，有限承担的是有限责任，法的原则是资本不变和资本维持。另根据《法》第167条分配当年税后利润时，应

当提取利润的百分之十列入法定公积金。法定公积金累计额为注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。本律师建议：每年由执行董事制定分配方案，由股东会决议，将提取10%以后的利润全部分配给股东个人，明确财产与股东个人财产，做到资产与注册资金相对一致即可。若股东长期不分配利润，将导致本属股东个人可分取的财产与财产混同，一旦出现赔偿、解散、破产等情形，势必将本来可以属股东分走的财产，归入了，最终为承担了不必要的债务。

### 3、加强财会会计的管理。

根据法第165条：应当在每一会计年度终了时编制财务会计报告，并依法经会计师事务所审计。财务会计报告应当依照法律、行政法规和财政部门的规定制作。第202条：违反本法规定，在法定的会计账簿以外另立会计账簿的，由县级以上财政部门责令改正，处以五万元以上五十万元以下的罚款。

第203条：在依法向有关主管部门提供的财务会计报告等材料上作虚假记载或者隐瞒重要事实的，由有关主管部门对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处以三万元以上三十万元以下的罚款。第二百零四条不依照本法规定提取法定公积金的，由县级以上财政部门责令如数补足应当提取的金额，可以对外处以二十万元以下的罚款。本律师建议财经制定是的核心，不仅在聘用相应人员上而且在制度上应严格规范操劳作，一旦违规作帐，作帐外帐将可能产生行政处罚的责任。

### 4、加强对员工的管理和法律意识的培训。

员工的素质和形象代表着的实力、规模及发展。员工是的组成部份，留住人才是仍以发展的前提和保证，由于有些员工不懂劳动法规，可能随时流动。本律师建议：首先，制定详细的规章制度，对员工严格要求，在外界表现出贵是一个纪律严明、做事严简、有文化、有修养的正规大，以便提升的整体能力，以求在市场经济中更具竞争力；其次，对员工进行法制教育，特别是劳动法律、法规，以便员工能明白自己

的所作所为是否合法，会产生怎样的后果，最终达到让员工与溶为一体，以调动其积极性、创造性、让获得更大的利益；最后，丰富员工的文化生活，加强业务的培训，让员工明白自己不仅在贵获得发展，赚取金钱，还能提升自己，提升员工的凝聚力。

5、贵的发展速度快，可能会涉及到扩大规模，转移投资，收购等情况。

若贵在作上述重大决策时，应该先进行调研，如的政策、规划、发展方向，土地性质、规划用途、及交通、市场行情、产业投向、民俗风情等等方面。调研的结果将影响投资的成败。

6、贵在房屋、场地租赁、职工保险、车险保险等方面也应予重视。

## 会籍顾问个人工作总结篇二

辞旧迎新又一年，在贵公司各位领导的大力支持和积极配合下，我们完成了20xx年度的法律顾问工作，在这一年间，贵公司的经营、管理风险也得到了有效的防范。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，更好地为贵公司未来的发展提供有效的规范管理及风险防范，现将过去一年以来的法律顾问工作从正、反面及建议进行总结如下：

1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理；明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序；积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平；完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。

2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加

工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订各类合同,使贵公司完善了公司的合同管理,预防了风险发生,至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩,为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、积极参加公司的日常工作会议,了解公司的经营,管理情况,对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生,使公司生产、管理更加稳步有序。

4、协助贵公司高层赴贵州省,丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关,在拟定合同时将贵公司的利益永远放在第一位,在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径,使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险,使得贵公司在决择时有了更充分的考虑,使此次投资达到了预期的目的,也取得了更多的主动权。

5、参与贵公司的股权收购商业谈判,分析在可能存在的潜在商业风险,提出合理的建议并及时加以正确的处理,积极维护了公司的利益,预防了风险的发生。

6、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解,针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨,向对方阐明利害关系,力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

7、妥善处理贵公司与。。。有限公司之间的买卖合同纠纷,积极与对方当事人和法官沟通,通过我们的诉讼技巧,避免了诉讼的发生,为公司争取了利益最大化和避免了一些不必要纠纷的纠缠。

8、积极处理贵公司与。。。集团有限公司建设施工合同纠纷

一案,及时与对方当事人和法官沟通,对话,努力把把工作做细、做好,最大程度的使公司资金尽快的回笼。

在20xx年度的法律顾问服务工作过程中,我们律师的工作取得了一定的效果。通过20xx年度的法律服务,能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作,贵公司无论是经营管理环境、模式,抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善,而且从风险防范和控制角度看,通过我们律师的顾问服务,20xx年度,我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标,公司的风险控制能力明显增强。

1、工作积极性仍需加强,贵公司与我所建立常年法律关系后,我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务,贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的,然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度,其中许多隐性的问题未能发现,可能就是潜在的风险,这点律师服务不到位,不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题,进而通过律师专业的知识预以防范,避免以后产生纠纷。

2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》……但由于律师未跟进合同的履行、实施,就算是一份好的合同但如果细节注意不够,仍然会产生纠纷。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况,应注意的事项和收集的信息可能不到位,可能达不到法律上的证据形式和效力的结果,这可能产生隐性的纠纷,以后律师应加强监督的力度。

3、贵公司系有限责任公司,但在20xx年的顾问服务中,律师未对公司的管理提供法律意见,这是一个大的方面,应当深入与领导层的沟通,加强对公司的治理。在财务上律师已未参与任何工作,或许存在与法律规定不一直之处。

据本律师所知贵公司仅四名股东。虽然如此,但形式上的如法定的每年必须召开一次股东会、董事会,对会议决议的内容,公司应当备案,便于审计或重大事项有据可查。

根据公司法原则,有限公司承担的是有限责任,公司法的原则是资本不变和资本维持。另根据《公司法》第167条公司分配当年税后利润时,应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的,可以不再提取。本律师建议:每年由执行董事制定分配方案,由股东会决议,将提取10%以后的利润全部分配给股东个人,明确公司财产与股东个人财产,做到资产与注册资金相对一致即可。若股东长期不分配利润,将导致本属股东个人可分取的财产与公司财产混同,一旦出现赔偿、解散、破产等情形,势必将本来可以属股东分走的财产,归入了公司,最终为公司承担了不必要的债务。

根据公司法第165条:公司应当在每一会计年度终了时编制财务会计报告,并依法经会计师事务所审计。财务会计报告应当依照法律、行政法规和国务院财政部门的规定制作。第202条:公司违反本法规定,在法定的会计账簿以外另立会计账簿的,处以五万元以上五十万元以下的罚款。第203条:公司在依法向有关主管部门提供的财务会计报告等材料上作虚假记载或者隐瞒重要事实的,由有关主管部门对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处以三万元以上三十万元以下的罚款。第二百零四条公司不依照本法规定提取法定公积金的,可以对公司处以二十万元以下的罚款。本律师建议财经制定是公司的核心,不仅在聘用相应人员上而且在制度上应严格规范操劳作,一旦违规作帐,作帐外帐将可能产生行政处罚的责任。

员工的素质和形象代表着公司的实力、规模及发展。员工是公司的组成部份,留住人才是公司仍以发展的前提和保证,由于有些员工不懂劳动法规,可能随时流动。本律师建议:首先,制定详细的规章制度,对员工严格要求,在外界表现出贵公司是一个纪律严明、做事严简、有文化、有修养的正规大公司,

以便提升公司的整体能力,以求在市场经济中更具竞争力;其次,对员工进行法制教育,特别是劳动法律、法规,以便员工能明白自己的所作所为是否合法,会产生怎样的后果,最终达到让员工与公司溶为一体,以调动其积极性、创造性、让公司获得更大的利益;最后,丰富员工的文化生活,加强业务的培训,让员工明白自己不仅在贵公司获得发展,赚取金钱,还能提升自己,提升员工的凝聚力。

若贵公司在作上述重大决策时,应该先进行调研,如政府的政策、规划、发展方向,土地性质、规划用途、及交通、市场行情、产业投向、民俗风情等等方面。调研的结果将影响投资的成败。

## 会籍顾问个人工作总结篇三

九月份的工作未见实际成效,让我十分沮丧,在同事和王经理的`帮忙下,我化悲痛为力量,恢复了斗志,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重调整自我的心态以及学习同业优秀置业顾问的销售技巧。现就九月份工作中的薄弱之处总结如下:

- 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，应对每一位客户都持续良好的心态；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，如果能准确决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。

## 会籍顾问个人工作总结篇四

半年来，感谢在李局长、梅局，孟局正确领导下，在局里领导的关心和支持下，活动中心健身房根据半年前计划，不断提高工作人员的思想素质和业务水平，树立带着感情为老干部，服务老干部和会员的思想，本着热心、细心、耐心、真心为老干部，为健身房服务的工作理念，以活动中心主阵地为龙头，17年着重抓了以下几方面的工作：

首先，加强政治学习，提高思想认识。全体健身房人员积极参加时事政治学习，学习老干部各项方针政策，学习尊老爱幼，不断提高自己为老干部服务的理论水平；加强本职业务的学习，提高服务技能。其次，将老干部的健身安全为重中之重为了给老干部提供一个好的健身环境日常保洁、秩序维持、活动设施的维护保养等工作落到实处，使工作长抓不懈。中心工作分工明确，责任到人。每天对包干区域进行卫生保洁工作。由于各项服务到位，管理有序，日常来健身房活动的老干部会员逐渐增多，让老干部老有所依，老有所乐。

健身飞房有氧10台跑步机，28辆动感单车 力量器械20多种，由教练轮排日常维护面

面俱到让所有健身器材排除安全隐患，责任到人，在加强教练巡视的同时，发动会员相互监督，活动秩序井然有序。除此之外，健身房还可以负责或协助各种体育赛事举办和活动

中心各协会的服务，全体人员各司其职，各尽其能，发挥团队精神，相互协作，务必完成领导下达的任务。

展望20xx 目前健身房发展趋势特别好，健身房全体工作人员都准备好了，将xxx年每一项人任务都落到实处，给领导一份完美的答卷。

## 会籍顾问个人工作总结篇五

迈出大学生活的.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，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣，而且我们就是学房地产经营与估价的专业的，所以20xx年x月我到了xx地产xx分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售业顾问。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。

它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

xx地产是具有专业资质的房地产企业，公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。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，如果客户有意就和约谈判。

后一阶段就是在售房部做置业顾问，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。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。有时配合办公室人员处理日常工作。

时间过的很快，近1年的实习工作已经结束了，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在以后是正式工作中，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

## 会籍顾问个人工作总结篇六

回首20xx年，有太多的美好的回忆□20xx年本人来到长京行工作，但惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但是还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但是对销售经验以及工作信心

非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二、因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

- 1、每月应该尽最大努力完成销售目标。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 8、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 9、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

## 会籍顾问个人工作总结篇七

转眼间，加入xxx发展已经两年半时间了□20xx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20xx年底，对今年的和对行业的看法，作了如下总结。

由20xx年xx月xx元平方的均价开售，当时反应还是觉得偏贵。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，升幅到达70%。购房者亦从开始的不理解到后期的抢购场面，能够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，每平方最高单价竟到达了x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一样程度的楼价下滑的情景，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，期望楼价会有所回落。

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□20xx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20xx年xx□必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应当会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应当会有比较好的发展空间。

20xx年的销售业绩比20xx年稍有上升，全年共销售单位x套，销售总额为x元，面积为x平方，能够完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮忙下，工作本事也得了很大的提高。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20xx年更加努力工作，进取思考，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，比较上一年还是比较梦想，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20xx年，本人要以更好的精神面貌去应对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

## 会籍顾问个人工作总结篇八

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、签订合同、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。