

# 2023年收藏顾问年度总结 置业顾问年度总结(优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 收藏顾问年度总结篇一

首先为集团，地产营销策划有限公司表示由衷的祝贺，地产在新的一年里，会不断发展和壮大，更加体现地产的强大生命力，作为百联地产的一名员工，我感到由衷的欣慰，更加坚信当初加入百联地产这个团队是正确的。

作为一个刚踏入房地产行业的新人‘房地产’这个词对我来说还有点陌生。感谢给予我这平台，以及经理，同事给予的帮助和支持。

房地产是一个充满挑战，机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任感，服务意识和职业道德。在这五个月月里我非常惭愧一套房子也没成交，我知道我有很多不足之处：

- 1，沟通及表达能力需要不断提高
- 2，专业知识提升和个人学习还需要不断加强。

由于我以前从未接触过这一行业，故从基础学起，虽然困难很多，但是学习的理念是相通的。所以除了自己短时间内恶补，还需要领导与同事的教导和督促。

在这五个月里我收获最大的应该是明白了团队的重要性，在

当今社会中，个人能力越来越微不足道了，离开了团队个人起到的作用微乎其微，在这里我再次庆幸加入了百联地产，这个团结的团队！加强学习专业知识，为今后的工作打下坚实的基础，是我要学习的当务之急！

销售人员其实就是客户和公司之间的媒介。作为销售人员，首先要把公司的信息传递给客户，同时也将客户提出合理要求和合理的建议及时传递给公司，建立公司良好的企业形象。

在销售中，最重要的应该是把握客户的心理，从他的言行举止中把握它的真实意图。真正的客户从他的眼神能看出来，说上几句话就能确认。能用一种知觉去发掘客户的真实需求。在销售当中不是夸夸其谈的介绍自己的楼盘，而是倾听客户的心声需求，从中捕捉一些他们想购房，购什么样的房屋以及怎样付款信息。然后根据客户的需要，帮他们选择最能满足他们需要的房屋类型。

在销售中有时客户会说某某楼盘好，在此时千万不要反驳他，也许他身边的人就在那里买的，你去反驳有可能就会丢掉一个客户甚至更多客户。我们应该肯定她的说法，但是更应该说出我们楼盘的优点，让他们自己去衡量。他既然来看我们的楼盘说明我们有吸引他的优点。我们要善于抓住他看中的优点争取给他最合理的建议，让他觉得我们的楼盘确实是他需要的。

都说爱在哪里，家就在哪里，是的，有家的感觉是一言难尽，有了一个房子的家才是最有安全感，最幸福的。这就是我们应该让客户所坚定的信心！

怎样才能做到这些呢？

(一) 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。

(二) 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三) 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释。

(四) 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，通常他们会把他的新房介绍给他身边的人，并动员他们到我们这买房子。亲友相近，相互有个照应，这是人之常情。

最后，地产是一个能让员工展示价值的空间企业。我有幸成为地产的一员，深感荣幸和光荣。在以后的工作态度，通过多看，多学，多练来提升自己业务技能，做的更好，也希望地产在新的一年里更加辉煌！

## 收藏顾问年度总结篇二

忙忙碌碌的过了一年，但在店我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。一年一月我入一店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾入职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

### 一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己

我入职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对

领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

## 二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升

应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

## 三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展

汽车售后还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求；工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，

做出贡献。

## 收藏顾问年度总结篇三

时光飞逝，不经意间201xx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、签订合同、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。

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，希望20xx年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

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。

## 收藏顾问年度总结篇四

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

### 一、售后服务部的主要工作

20--年售后部营业额：--万余元。毛利：--万余元，平均单车营业额：--元。20--年共进厂--辆，其中润保--辆。（具体

数据，可根据部门实际情况。)

## 二、不足之处

售后服务部成立时间较短，新成员较多，制度不够完善，现场实践经验较为欠缺，我们必须坚持加强现场实践的力度，在实践中培养增强各种业务水平，同时要争取工作的主动性，提高责任心、专业心，加强工作效率、提高工作质量。

要树立真正的“主人翁”思想，心往一处想，劲往一处使，积极主动共同服务于公司的各项工作中。为公司更好的发展，为更好地服务服务汽车贡献自己的微薄之力。

## 三、售后服务部的工作计划

确定并重点服务忠诚客户，随着辖区保有量的增加，将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失显得尤为重要。为确保我公司更好、更快、更强的发展，现将售后维修服务部工作展开计划如下：

### 1、客户管理细化

(2)通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因及改进措施；

(3)对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

### 2、续保率和预约率

入厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作，需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

### 3、资源共享、良性竞争



#### 4、人员培训

随着车用新技术不断应用，更新换代周期缩短及客户期望值的提高，人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

(1)加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核；

(2)注重理论与实际工作相结合的培训，对接待注重产品基本知识和实实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作技能和常规故障排除能力的培训，提高员工的整体战斗力。

#### 5、增加维修人员

随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修人员数量。

#### 6、团队建设

(1)目标和表现形式以公平、公正、公开为原则，坚持只有团队利益最大化，才能确保个人利益最大化本售后维修组织培训及考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

(2)实施手段及措施采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案、团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培训、职称晋升、福利等优惠。

### 收藏顾问年度总结篇五

精诚合作又一年，我们作为贵公司的常年法律顾问，在过去的一年里，在贵公司领导的科学决策和大力支持以及公司法

律事务部全体工作人员的广泛、努力配合下，并经我们二人的不懈努力，公司的法律事务工作取得了较好的成效。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，以更好开展、完成新一年的工作，现将过去一年以来法律顾问工作情况总结如下：

一、全力作好已结案件的执行工作，以限度地挽回公司的损失。

二0\_\_年的公司的催收货款的诉讼案件，主要有三个，一是\_\_县\_\_镇潘\_\_拖欠货款案，二是廖\_\_货运合同纠纷案，另一是广东省\_\_县何\_\_等人拖欠货款案。现三案早已结案并已申请进入法院的强制执行程序。前一案，经我们与\_\_县人民法院的积极、主动配合，并多次、及时与执行法官沟通，使得执行法官出工又出力，最后取得了法院及时退回了我公司的诉讼保全保证金，潘\_\_所欠的货款也依法执行完毕的圆满结果。后两案，执行工作很不顺利，至今未果，其根本原因是当事人居无定所且现下落不明，我们目前还未掌握他们的行踪及定所，法院也因我们提供当事人的住所不能而无法开展执行工作，使得后两案的执行尚未了结。从而无形中导致了公司的眼前损失。在新的一年里，我们将积极主动多方打探上述两案当事人的踪迹，催促法院加大执行工作力度并全力配合法院的执行工作，以早日挽回公司的该项损失。

二、依法出具了律师函及法律意见书，要求客户履行约定义务及指导公司及公司法律事务部有序开展法律事务工作。主要表现为：

(一)向河南省\_\_股份有限公司等拖欠我公司货款的公司出具律师催款函，要求拖欠我公司货款的公司及时清偿货款，以使得公司货款及时回笼，避免造成不必要的损失。

(二)为同违法犯罪行为作斗争，维护公司员工人身权利，应公司的要求，依法出具了多份法律意见书。

20\_\_年10月份，前公司员工孙\_\_多次以不同方式、手段威胁我公司主要领导李\_\_并进行敲诈勒索钱物。接到公司的通知时，我们深感事情的严重性，即刻同公司取得联系，及时同公司领导研究孙平的行为性质及其法律后果。

通过研究分析，我们认为孙\_\_的行为已构成敲诈勒索，于是向公司明确表示：孙\_\_的行为性质严重，根据我国刑法规定，其已涉嫌犯罪。为制止不法行为发生，保障李\_\_人身安全，我们建议向公安司法机关报案，由公安司法机关介入侦查，以追究孙\_\_的刑事责任。为此，连续两次向公司出具了两份关于孙\_\_涉嫌敲诈勒索罪的法律意见书，以更好地维护公司及员工的合法权益。