

最新预科第一学期个人总结与(汇总9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？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。

置业顾问月工作总结篇一

来到销售部已经有1个半月，经历了最后一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自己的工作进行总结，让自己在总结中得到更多的成长。

整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。达到了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下：

1、做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激情，积极的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢？还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从xx部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比xx部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，

反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自己加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么可以给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，可以节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，可以为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法达到成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2、以感恩的态度来面对一切事情

和几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想，说她以前是一个销售部的实习生，和是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3、扬长避短

进入xx房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，

执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划：

- 1、5月，努力接待客户，实现300万的认购
- 2、利用空闲时间，学习完《市场营销》
- 3、把开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。
- 4、写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定

置业顾问月工作总结篇二

置业顾问销售工作总结【一】

20xx年对我来说是非常有意义的一年，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，尤其是在上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。

置业顾问销售工作总结【二】

转眼间,入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,令我感觉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。

(一) 市场形势分析

由xx年10月4600元/平方的均价开售,客户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,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。

(二)工作汇报

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。

(三)小结

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。

置业顾问月工作总结篇三

尊敬的领导:

时光匆匆,风雨兼程。20__年已悄然过去,让我们还来不及驻足回眸身后的匆匆足迹,辞旧迎新的时刻,回首这一年的工作和经历,总觉得意犹未尽。

迄今为止我已进入优圣?源这个大家庭将近两年之久。从刚开始的行业新人到熟练的掌握经验的置业顾问在这学习的途中收获良多，同时也发现工作的压力与比之前大很多，但是我一定会要求自己做事比之前更要认真、负责，对于问题的观察更加的周到。

总结过去，看到了自己很多的不足，更重要的是也同时要像其他同事多多学习、多多跟同事分享经验，从中取长补短，同时要认清自己的缺点和错误并加以改正，在这一年里自己也积累了一些老客户也得到了这些老客户的认可，在新的一年里自己会做到更好 更加努力和公司一起成长共进退。

在新的一年里，以业务学习为主，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间加强自身的不足之处，与公司同事之间相互学习相互合作;通过到周边的实地扫楼，通过网上，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户的关系，到后期组成一个强大的客户群体。

随着客户量的增加，加上我对房源的推广和客户的积累，我相信在新的一年里我会是一个忙碌的一年，我会根据实际情况、和客户的特点去做好工作，并根据市场行情的变化去调节工作思路.。争取把业绩做到最大化。

在工作的同时也要加强自己思想建设，增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导和同事的压力。

以上，是我对20__年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。我希望得到公司领导和同事的正确引导和帮助。展望20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善金成店的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20__年新的挑战。

置业顾问月工作总结篇四

xx月的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一月中的工作情况。

我是xx月5月有幸被xx顾问录用，在xxx进行培训。于6月正式到xxx就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。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，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1. 对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。
2. 销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。

3. 国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

置业顾问月工作总结篇五

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作。

自x月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强。

今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候。

因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表

示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为xx网的一员。

同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作。

2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度。

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪。

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人。

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数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己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。作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. 派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交。

5. 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，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6. 平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事。

7. 谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断。

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. 单注重质与量的双管齐下，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，提高自己素质；
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，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中；
7. 习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！
8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高；
9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进；

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步。