

最新置业顾问的年度工作总结报告(优质9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

置业顾问的年度工作总结报告篇一

20xx年对xx□对楼市，对xx地产，还有对我，都是布满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而酷爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这布满希望的新一年里，我势必全力服务公司。用使命般的热情为客户业主客户提供温馨、放心、贴心、仔细周到的售后全进程跟踪服务。为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已近8个月，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后实在少不了下工夫，也用了很长时间，固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非常的多，销售知识永久是个无敌深渊。也正由于如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。之前长听说销售职员之间为了比拼业绩，争取提成，经常是不择手段，诡计迭出。荣幸的是我们具有一个成熟xxx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，每次困难也经常群策群力中化解。正由于有这样一群同事，我才能在销售部分迅速提升自己。俗语说：近朱者赤近墨者黑。由于有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的营养。

在逝去的20xx年，我共售房xx套左右，总金额达xxx万元左右。

同时，在平常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习和对经验的归纳，总结出很多新的销售技能和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永久是无穷无尽的。而如何去展开我们的住房销售工作呢？我想建立诚信是根本，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，公司必定面对损失，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。因此要建立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

20xx年工作目标以下：

一；对老客户和固定客户，要经常保持联系。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴宴客户，好稳定与客户关系。

二；在具有老客户的同时还要不断从各种媒体取得客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开辟视野，丰富知识，采取多样化情势，把学业务与交换技能向结合。

四；今年对自己有以下要求：

(1)每周要增加5个以上的新客户，还要有到10个潜伏客户。

(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)见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好预备工作才有可能不会丢失这个客户。

(4)对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有虔诚的客户。在有些题目上要和客户是思想上一致。

(5)要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交换，向他们学习更好的方式方法。

(6)对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司建立更好的形象。

(8)自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。具有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

(9)和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交换，多探讨，才能不断增长业务技能。

(10)为了今年的销售任务每月我要努力完成到达1.5万元的任务额，为公司创造20万元的利润。

置业顾问的年度工作总结报告篇二

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，我作为销售部门的一名新员工，刚来时，对房地产方面的知识不是很精通，但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，我已逐渐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，使销售工作更为困难，我积极配合公司的其他员工，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，为完成销售任务奠定了基础。

由于公司成立的时间不长，工作量较大，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得特别繁重，我每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的工作，我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，我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。

20xx年这一年是有意义的、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。

置业顾问的年度工作总结报告篇三

20xx置业顾问年度工作总结首先为集团，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!

置业顾问的年度工作总结报告篇四

帮助和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的時候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通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。

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助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，就是要保持一颗良好的心态，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

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现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以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。

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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得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、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、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！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！

最后祝公司在新的的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

置业顾问的年度工作总结报告篇五

x年已经接近了尾声，加入xx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，更让自己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。从一个对房地产“一无所知”的门外人，到现在已能独立完成本职工作，我非常感

谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

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，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通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。

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助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，就是要保持一颗良好的心态，因为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，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

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现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以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。

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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得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、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. 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！

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！

置业顾问的年度工作总结报告篇六

不知不觉20xx年已经结束，加入**有限公司已经大半年时间，在这短短的半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx年房地产行情虽然不是很好，但越是这样越能锻炼我们的业务能力，增加了一份人生阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里收获颇多非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导。现已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。从接第一个客户的电话措手不及到现在的得心应手。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助下我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习，明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深地喜欢上了，这份工作同时也意识到自己的选择是对的。

1、良好的工作态度，热情微笑接待客户，耐心向客户介绍楼盘信息。主动给客户倒水做到细心周到服务让客户满意留下深刻印象。

2、在接待过程中能够灵活运用一些销售技巧注意观察。向领导和经验多的同事学习。在谈话中挖掘出客户心理所需，针对不同的客户给予不同的分析和讲解做到“会说话”经常性的约客户过来看房子让客户更好的了解我们楼盘的动态。加强客户购买信心做好与客户的沟通对于意向不错的客户要及时跟踪，做出几种不同的方案，便于客户考虑，使客户的选择更明确，促进进一步的销售；适当的时候逼定是使客户尽快成交。

3、积极配合营销部的所有活动，与同事团结协作乐观面对，展开市场为了扩大营销部的来访量，根据市场分析选择持续性，选择性，经常性的外出派送单页如周边反应不错的小区，市场及周边事业单位，乡镇等等不仅做到宣传同时为了提高

成交量在努力进行中。

存在差距、困难及不足总结：

1) 有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实对于这种客户可能采用迂回或以柔克刚的方式更加有效，所以今后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。

2) 对客户关切不够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己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，时时关切通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机操控全局而且还可以增加与客户之间的感情增加带客率

20xx年工作思路、建议展望未来在以后的日子中我会在高素质的基础上更要求加强自己的专业知识和专业技能。广泛地了解整个房地产市场的动态。

20xx年自己的工作思路

做好以下几个方面的工作。

（一）寻找有实力客户以扩大销售渠道。

（二）自己在搞好业务的同时，计划认真学习业务知识技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（三）制定学习计划，学习对于销售人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要进行调整我的学习方面来补充新的能量

20xx年工作建议。（一）营销部可以多开展有客户之间的互动，大型活动。（二）在不影响公司利益的前提下。大量

的促销，吸引来访。

置业顾问的年度工作总结报告篇七

20xx已逝□20xx已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里□20xx年对于xx□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xx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，我共售房套左右，总金额达万左右，回款迄今为止大概达到多万，连续次获得月销售冠军。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，也要总结出切实可行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xx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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

置业顾问的年度工作总结报告篇八

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最大化的应用，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。

置业顾问的年度工作总结报告篇九

20xx置业顾问年度工作总结 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！