

最新置业顾问年度工作总结个人(优质5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

置业顾问年度工作总结个人篇一

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，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“多谢”就能简单了事的。

之前在有做过三级市场，对和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一向向往的工作，多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，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。

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，都是担任见习咨询顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在那里，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必须的认识。

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，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻学到的这些我相信以后绝对用得上。x月份，正式升上为咨询顾问。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。之后，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x套，转介成交x套。总金额xx万元。对入行不久的来说还算是对我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，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，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，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

置业顾问年度工作总结个人篇二

我正式从项目经理岗转为咨询经理。主导实施的项目并不多，平时的积累和各位前辈们的点拨，顺利的完成额任务，现对几次的咨询经理半年工作总结如下：

此次是转岗后次与销售部的同事一起去客户售前沟通，此次沟通的主角是销售部经理。此次的沟通交流后，让我大开眼界，彻底对明源销售部的同事的印象的改观。以前在实施工作时，需对背景和产品细节均有很的，，如何把握和客户有

限的几次交流中将系统的亮点很生动地展现给客户，对人的综合要求更高：

- 1、演讲能力(fab等)：演讲，让客户的思维思考；
- 2、人际交流沟通能力：从客户的只言片语推测客户的关注点、职位、选型倾向；
- 3、临场应变能力：所沟通都会一帆风顺，面对客户的诘难，需不卑不亢地应对；
- 4、站在客户角度思考并制定有性的方案；
- 5、把握住建议权：除去销售经理的演讲能力，此次沟通中最大的亮点是，在客户对信息化建设任何思路时，适时给出了的化建议，实属点睛之笔。

通过沟通，本人觉得有几点需要关注：

- 1、高效团队。在一个项目组中，成员素质一定要互补，生产领域业务、职能管理领域业务、软硬件技术必须都具备，才能保证项目运行中，各方面的问题都能迎刃而解。其次，不必要求每一个项目成员都有非常丰富的经验，毕竟一个项目中有很多零碎的工作需要人去作，但凡有些资历的咨询顾问谁愿意打下手所以，一些新加入咨询领域的人员也是不可或缺的，他们主动性更强，更容易配合工作。
- 2、合理分工。在项目启动阶段，根据项目成员的各自优势，应该确定一个大致分工，然后在项目各个执行阶段，应该随时合理地调配分工，做到凡事有人做，人人爱做事。这个问题，需要项目经理深度理解合同，完全明了项目各阶段的交付物，以及涉及的范围领域和深度。分工的原则是充分发挥优势。

3、加强沟通。项目执行期间的沟通非常重要。无论是和用户沟通还是和正略钧策的领导沟通，以及项目组内成员沟通，方式方法的把握很重要，尤其是和用户核心干系人的沟通，至关重要，因为或许你的一句无意直言，将影响你的款子到帐哦。从我个人而言，性格太直，说话不会转弯，而且又不会说谎，所以在解决问题的沟通上势必有风险，但是我也有长处，我的善良和执着，以及察言观色、审时度势的能力还是技高一筹，相信这可以弥补其他不足。

呵呵，总结和设想。

4、掌握节奏。咨询项目是很累人的，项目周期一般是3-4个月，如何保证项目期间成员全方位到位，避免因身体原因影响项目进度?就要做到密切掌握节奏，我的原则是，先紧不后紧，各阶段的工作，都力求提前完成大的框架，提前完善，万一发生意外情况，我们不至于处于被动。但是，也不是说就使劲加压给项目成员，我相信项目周期应该是能完成项目范围内的事情，只要不拖期就行。

置业顾问年度工作总结个人篇三

屈指算来，我到公司已近一年的时间了，在这一年里我在领导和同事们的关心与帮助下很快融入了公司这个大家庭，在这一年里虽然部门业务活虽不太多，但我还是感觉的这一年很充实忙碌，所学知识突飞猛进如工程造价审计、编制标底预算等专业，在思想觉悟方面有了进一步的提高，本年度年度工作总结如下：

第一，态度决定一切，认真、认真、再认真。可以说，这一年工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚开始，由于我不是很喜欢这个行业，我怀疑我不适合这份工作，后来我发现，时间就是我的救星，通过自己不断的努力，调整心态，一切看起来复杂的事情就会变得简单容易了，预算是每一个项目重要的一个环节，需要认真负责，公平公正，

态度端正，头脑清晰，我努力的去做到这一点，让我自己向优秀的造价人员迈一步。如果我们能以充分的激情和热情去做最平凡的工作，也能成为最优秀的职工，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，活到老学到老，做到理论联系实际。

第三，敢于发现问题，解决问题。预算本来是一种比较枯燥的工作，也是一种精益求精的工作，所以我们要用心多思考一下，敢于提出新的问题，然后自己摸索，翻阅资料去解决问题，在这个过程中也会乐在其中，也会给自己充电，增加专业知识能力。当然，随着工作的深入，设计创新，还有更多新知识等着我去学习，思考，力求做到天天进步，不断提高自己的专业知识能力。

第四，缺少经验。我努力的工作，在这一年里面，我虽然做了很多项目，但是这些项目里，自己认为无可挑剔的预算还没有，总是可以发现问题，因为我很少去工地，很多东西只是坐在办公室想象，很容易出错，所以我在明年的工作中将有意识的增强自己这方面的知识，不忙的时候多去工地走走，看看实际施工程序，真正的做到理论联系实际，把工作做好做精。

第五，学会宽容，不可有傲气。我总是想自己心里明白就好，不喜欢什么事情总是挂在嘴上，但是我发现我错了，有一些事情是必须要说出来的，说出来才可以解决。无论是工作还是生活中，我开始学着宽容，开始不那么斤斤计较了，我发现我比以前快乐了，觉得生活更有意义了。我的好朋友曾经这样说我：你身上的傲气太重了，该适当隐藏一下你的傲气，你的霸气。虽然我一直没觉得，但是我在生活和工作中一直很在意，一直有意识的克制自己。我一直改，争取做到完美。

第六，和谐的大家庭。我所在的单位造价咨询公司，员工不

多，但是年轻化，每个人都很好相处，紧张的工作中笑声不断，真可谓是一个和谐的大家庭，我喜欢。

置业顾问年度工作总结个人篇四

光阴荏苒，转眼紧张忙碌的20xx年已进入尾声。

回首这一年，在公司同事的共同努力下，公司取得了一定的业绩，基本完成了公司的既定目标。

为了公司的长远发展，我觉得有必要对过去一年的工作做一个总结。

在今年工作中，公司给每个人都下达了一定的任务指标，在我看来，这个是很有必要的，既激励了员工，也让大家对公司的目标及发展方向有一个直观性的认识，让大家在工作中更有目标，并为此付出辛勤汗水。在此过程中，我努力拼搏，在有限的资源中尽力完成公司的目标，并力争在客户中建立好口碑，为公司的二次客户来源打好基础。

作为签约顾问，每个月的任务既是压力也是动力，不过这一年来，我可以自豪的说我基本圆满达成了公司每个月下达的任务，在公司的发展中作出了自己的贡献。当然，这与公司领导的大力支持以及同事之间的互相帮助是分不开的。在管理方面，我独立联系文书外包的事项，并处理好衔接工作；协助处理客诉，主持初选面试及管理公司合同等。在培训新人方面，与同事分享有用的工作经验，并指导文案写作，协调好各文案之间的工作。在这一年的工作中，由于公司市场开拓及人手原因，公司资源相对紧张，因此有时候在有效资源不足的时候，我可能表现的不够积极；有时候在工作压力繁重时，可能在工作中带有一丝情绪，给工作带来困扰，这是我在今后的工作要注意改进的地方。

我也会争取拓宽业务知识面，在自己所知范围下尽力做到精、

专到位，在有限的资源下尽力提高资源的转化率。尽力提升个人魅力及气质。

关于公司未来的发展，我也想提几点建议供领导参考：

- 1、建议公司开源节流，避免不必要的浪费。
- 2、建议巩固文案团队，找到规定合作的文书外援或专业团队，解决顾问的后顾之忧。
- 3、定期开展留学活动，多做市场宣传，扩大市场影响力。
- 4、定期开展同事交流会，分享沟通工作中学生提出的问题。

上面几点建议是我在工作中深有体会的，如有不对的地方还请领导不吝指出，我积极加以改正。相信在公司领导的英明决策及带领下，公司定会朝更光明的明天迈进。

置业顾问年度工作总结个人篇五

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，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“多谢”就能简单了事的。

之前在有做过三级市场，对和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一向向往的工作，多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，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。

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，都是担任见习咨询顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自我接待客户。在那里，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必须的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自我，不断想，付出多少，收获多少，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻学到的这些我相信以后绝对用得上。x月份，正式升上为咨询顾问。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。之后，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x套，转介成交x套。总金额xx万元。对入行不久的来说还算是对自我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，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，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”！

20xx年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。