

# 2023年置业顾问月总结报告 置业顾问年终总结(精选6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 置业顾问月总结报告篇一

本站后面为你推荐更多置业顾问年终总结！

20xx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：

### 一、学习：

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。

### 二、心态：

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。

### 三、专业知识和销售技巧：

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。

### 四、工作中的不足：

- 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。做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！

五、需要的改进及帮助：

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！

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、加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，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！

## 置业顾问月总结报告篇二

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年对于宁夏，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 9 套左右，总金额达 2 万左右，回款迄今为止大概达到 16 多万，连续 6 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。

## 置业顾问月总结报告篇三

20\_\_年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入某某发展，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“谢谢”就能简单了事的。

之前在某某有做过三级市场，对某某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、签定合同、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。但最显而易见的，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”！

20\_\_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。

## 置业顾问月总结报告篇四

对于我来说，20\_\_年是一个很有意义的一年，作为一个刚毕业的大学生，我在生活中找到了第一份工作，来到了合富锦绣这个大家庭。

在第一份工作中，我用满腔热情地去对待，去努力。并和整个团队的每一位同事相处了五个月，让我更爱这个团队，更爱这个行业，更爱置业顾问这个职业。

由学校步入社会，体会到社会现实与工作竞争压力，虽然刚开始并不习惯，但在领导和同事的关心下，很快就融入了金色华府这支队伍，也迅速进入了职业顾问这一角色。每个同事都是我的良师益友，在自己努力前进的道路上，更加增强了我的勇气、热情和自信，在每次取得成绩的时候都对他们深表感激。

尽管在自己不懈的努力之后取得了成绩，我也发现了自己的问题和不足：

一、业务培训结束后业务知识缺乏总结和吸收。

尽管每周的例会和部门业务培训，领导为我们更新业务知识，经典案例分析，加强主管的心理素质，但是这些都没有被深入地运用到谈客中，以致于谈客方式没有多样化，遇到问题也没有及时解决的办法。

二、业务知识没有得到充分了解和最大限度的应用，对谈话者流程没有得到精炼。

三、工作经验不足，特别是实战型谈客经验。

很多销售技巧不熟练，还因为平时虽然训练次数多，但是对练少，使谈话人不够完美，没有经验的积累，就没有成功。

#### 四、良好的工作习惯尚未形成。

当市场行情低迷，房源不多时，应该有更多的时间来巩固业务知识和同事之间的对练，但由于自身缺乏良好的工作习惯，使得部门的每一次培训都未能充分有效地在谈客中发挥作用。

#### 五、处理客户关系方面的不足之处。

或许是刚进入社会，特别是销售行业，与不同客户的沟通总是以单一的方式进行，不够灵活，这使客户维护工作不够完善。

下一年，公司的销售任务将会更多，尤其是前年房源不多的情况下，完成了4.5亿个任务，这样每个同事的工作压力都比较大。但是我相信，我会把压力转化为动力，在领导的带领下，勤奋工作，脚踏实地地做好每个月公司分配的任务，也努力做好每一个细节，努力提高自己的业务能力和工作热情，让自己更快地成长起来。在此期间，我要求如下：

- 1、提高工作积极性和工作热情，说到做到，干得干干净净，干干净净。推销是看效果的，一开始就重视成交，一切工作都要以成交为目标。
- 2、抓住更多的机会提高自己的业务能力，加强平时对客户成交和未成交的总结和分析工作。
- 3、加强团队意识，做到思想和行为与团队一致，有很强的团队凝聚力才能取得更好的成绩。

### 置业顾问月总结报告篇五

似水流年，在不知不觉中[]20xx年已曩昔，回首这一年来的工作，在公司领导及列位同事的支持与赞助下，依照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段光阴的学习与工作，在以

往的工作模式上有了新的改进，工作方法也有了较大的变更，现将20xx年来的工作环境做简要总结：

作为公司的贩卖人员，深刻地认识到本身肩负的重任，因此，在做好日常工作的根基上，我也赓续汲取新的知识，尽力完善充足自身的知识布局，针对本身的脆弱环节有的放矢；同时向贩卖业绩高的同事学习胜利经验，以进步自身的推销才能，为往后的工作打下加倍牢靠的根基。增强自身学习，加快工作节奏，进步工作效率，力争周全、精确，避免疏漏和毛病。

公司秉着“精诚至上，办事为先”的理念不绝的在提高和完善，而本身的学识、才能和经历与公司要求有着必然的间隔，所以必须增强自身的学习，以正直的态度看待各项工作任务。积极进步自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，尽力进步工作效率和工作质量。

工作中存在一些问题和不够，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步进步；第二，有些工作还不敷细致，一些工作和谐的不是十分到位；第三，本身的理论程度还跟不上公司工作的要求。在接下来的工作中，应认真进步业务、工作程度，为公司经济超过式成长，尽力供献本身的力量。在新的一年里即未光降之际，也意味着新目标的开始，我想我应尽力做到：第一，增强学习，拓宽知识面，尽力学习房产专业知识和相关工作常识；第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做个每个客户都喜欢的好置业顾问，尽力成为一名优秀的贩卖人员；第三，自身工作风格扶植，连合一致，勤奋工作，形成优越的工作气氛。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高代价，力图取得更大的工作造诣。

工作的历程中，我还必要加倍积极主动；这得益于和领导，前辈的交流，我真正感想感染到了领导的关心和期望，同时

也佩服他们广博的知识和富厚的实践经验。同时我也衷心等候领导和前辈可以或许多多在工作上指导我，在思想上赞助我，我会努力为公司的进一步成长和壮大施展本身应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司来日诰日会更好！在这片热土上，我们将劳绩无限的希望！

## 置业顾问月总结报告篇六

又是一年，在这辞旧迎新的日子里回首过去，仿佛点点滴滴就在昨日，这一年有硕果累累的丰收，有与同事共同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折的无奈，但都在大家的共同努力下□20xx已平稳度过，不知不觉□20xx年充满希望的一年及新的挑战又在眼前，下面我把这上半年来的工作情况总结如下：

1□20xx年是房地产真正的“寒冬”，由于今年国家对房地产市场的调控及房贷利率下降的多种原因，客户看房明显下降，大部分都在观望中，这对我们的销售也带来了很大的困难，截止目前，全年接待来访600余组，共成交33组，离公司年初制定的任务还存在很大一部分距离，未能完成销售任务。

2、签订合同及备案方面，5月x日是个伟大不平凡的日子，在这一天迎来了我公司的1#楼交房工作，随着前期公司大力配合下，我公司完成办理五证的工作，这一天交房、签订合同是同时进行的，虽然在签订合同时有的客户存在这样那样的问题。

例如面积差异问题、优惠方面问题、有业主提出工程质量问题等等，但都在全体同事及各个部门的共同配合努力下，特别是工程部，财务部，行政部和物业公司的配合下，截止目前，1#楼交房80户，2#交房24户，3#楼交房19户，累计共交

房122户，合同签订1#楼98户，2#楼35户，3#楼38户，5#楼126户，共签订合同299户，余4户未签，合同备案281户，超额完成了5月份时制定的此项任务。

3、按揭贷款自5月x日合同的签订到6月x日第一组客户在建行面签的顺利过关，标志着我公司的按揭贷款正式启动，自此也拉开了按揭的帷幕，而前期办理贷款时按银行要求首付比例必须达到40%以上，还需提供收入证明和银行流水。

由于我公司的客户群体普遍都是下冶、大峪、王屋和邵原西部，客户质量不高，大多数都存在10%首付难补齐、收入证明和银行流水又提供不到位的情况，对按揭造成了很大的困扰，销售员压力无比紧张，在公司张总和集体领导的研究下，允许客户向公司借钱先办贷款，待交房时补齐所借放款，这一举措既缓解了公司资金问题又解决了客户难题。

截止目前，建行已面签137户，面签金额2982万元，工行面签42户，面签金额1071万元，公积金面签50户，面签金额1083万元，累计面签229户，共计金额5136万元，放款方面，建行1953万元，工行1046万元，公积金放款805万元，累计共放款3804万元。

在这里不得不提的是公积金贷款，公积金按揭都是由客户自己去公积金中心提交手续，审核之后由开发商和客户及公积金中心共同去房管局做抵押，前期由于销售部的人员过于紧张，经公司领导研究决定由行政部黄xx全权接手，在黄主任的带动下，公积金取得了可喜的成绩。

销售部是公司对外展现形象的窗口，代表的是公司外表也是公司最赚钱的部门，是一个先锋部门，销售工作也是最直接的拿业绩说话，天天跟形形色色的人打交道也是最难得一件事情，特别是遇到不讲理素质低的客户，面对这些，为了完成任务，销售员必须加强自身工作意识，冷静地处理客户问题，避免疏漏和差错，努力让每个客户都满意，只有这样才

能实现公司最大利益，对此，我们应做好以下几点：

- 1、认真做好市场调研工作。对整个房地产市场的信息掌握，对竞争楼盘的细致分析都要做好调研记录，给公司产品定价提供数据，做到知己知彼百战不殆。
- 2、配合公司活动作出相应调整，在销售现场做好销控，对突发情况、房源、价格、优惠等确保准确，避免一房两卖等错误。
- 3、做好销售的培训学习工作，及时捕捉政策信息，专业知识等与销售员分享，共同学习共同成长共同进步。
- 4、做好与其他部门的沟通协调工作，例如与财务核对数据，与工程结合工地的施工进度，与行政部协调需购买材料及车辆使用，与物业公司结合交房，装修的各种问题等等。

首先我要感谢公司领导对我的信任，从去年x月份开始，我担任销售主管一职，在这一年多时间中，虽取得了一些成绩但也存在一些问题和不足，主要表现在：

- 1、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对有的事情个人感观较重，说话尺度把握有所欠缺，办事尺度掌握不够好，这种性格会造成本部门和其他部门的误解。
- 2、不细心，考虑问题太少不够细，该考虑的问题没考虑到位。
- 3、管理方式没有制度化，没有监管到位，导致有些问题没有及时解决，延误工作效率。

针对以上不足之处我要努力做到：

- 1、加强学习，拓宽知识面，努力学习房地产专业知识，加强对房地产发展走向的了解及周边楼盘的了解和学习，对公司

的统筹规划当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则，做到上情下报，下情上报，真正做好领导的助手。

3、注重本部门的管理，团结一致，形成良好的工作作风，不断改进销售团队的工作积极性，凝聚力，以达到完成公司下达的任务指标。

1、做好业务学习准备，由于今年对房地产的调控，客户看房量明显减少，要充分利用这段时间补充相关业务知识，使大家的业务水平有所提高，尽量抓住每一个成交机会，打造出一支有担当有作为的销售团队。

2、剩余房源全部消化及全力配合客户办理按揭回款工作，争取早日把剩余资金全部回笼，为公司下个楼盘发展奠定坚实的基础。

3、做好20xx年x月x日交房工作。距离5#楼交房还有将近半年的时间，有了前3栋楼的交房经验，那么5#楼交房就轻车熟路，首先要做好准备工作，如给客户的交房明细要提前算好和财务核对无误后，让客户提前做好交房资料及其办证费用，其次通知客户来领取交房通知单，以最快捷的方式把客户提出的问题及时消化和解决，以便达到5号楼顺利交房。

4、对峰景国际与富贵园两个项目的安排我也作出了分工，富贵园明年的销售及按揭回款工作主要负责人刘源，两个项目的按揭贷款银行方面主要负责人陈强，工作要做到早计划晚总结，遇到问题及时沟通，做到工作系统化和正规化，提高团队的工作效率。

1、建议公司多组织培训学习的机会，针对销售部目前情况，销售员都不是专业销售公司出身，都没有得到过正规专业的培训和策划，如果现在接手下个楼盘，那么我们销售部可以

说是毫无战斗力，希望公司可以专门挑选一个合适的人员去专业部门学习深造。

2、人本管理，让合适的人做合适的事。每个人都有不同的特质，包括性格、人生观、价值观、社交能力和心理能力，希望公司的所有领导同时也能成为员工的导师，为员工在工作和生活指上指点迷津，以为公司培养有用人才为目的，帮助大家找到自己适合的位置。

3、服务意识。在市场经济条件下，商品竞争很大程度上就是服务的竞争，如何把客户服务好放在首位，最大限度为客户提供人性化的服务才是关键，所以我认为公司所以员工都应从细微做起，热情服务，在适当的时间说适当的话，做适当的事，只有这样客户才会真正体会到我们的服务，才会认同我们、认同我们的企业，也只有这样公司才能做大做强。

总结过去，展望未来，我要正视自己的不足，做到积极改正，勇于自己批评，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情和工作状态来严格要求自己，按照公司整体发展要求，为公司尽力尽为、尽职尽责，为公司发展做好更大贡献！