

# 2023年置业顾问转正工作总结(汇总6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 置业顾问转正工作总结篇一

20xx年上半年在公司领导和同仁的帮助下我们顺利将一号楼开盘，下面谈谈在半年工作中的一些获得和感想。

首先，在08年上半年，我们完成销售额14707.71万元，完成率达到100.11%，回笼额完成17176.4万元，完成率达到95.4%。下半年我们需要完成的任务是：销售额1.5505亿元，回笼额为1.3997亿元。对于下半年的销售和回笼的任务，我是很有信心的，因为我相信在我们整个团队通过不懈的努力下会将完成集团公司下发的销售指标。

从20xx年下半年房地产行业就进入了政策调控，表面上看房地产销售形势乐观，其实随着人民币的升值，房地产行业仍然会继续高速发展，国家调控房地产行业其目的是让行业开始逐渐规范起来，避免银行资金陷入危险境地引发金融危机，所以我认为房地产的价格不会出现太大的波动，只会呈稳步小幅上涨态势。20xx年上半年，市场较为冷淡，供大于求的情况突现，在这样不容乐观的市场环境下，我们就更需要突出本项目的各种优势，在众多楼盘中脱颖而出。在下半年的工作中，需要不停的学习国家房地产的相关政策，更加留意起周边楼盘的销售策略和形势。

在推出一号楼同时也遭遇了房地产调控寒流影响，销售形势一般，但随着河西企业的增多及规模的扩大，外来人口逐步

增多，作为河西新城区优先发展的趋势逐步增强等原因，周边房地产销售的形势也会逐步好转。在销售策略上要突出我们项目的特点。我们在介绍项目的同时必须不断提高销售技巧，要重点介绍在地理位置和日后配套等与其它楼盘相比所具有的优势。同时注意收集河西区域大型公司的信息。下半年公司安排我们在一些联盟商家进行的专门推荐会也会吸引一部分人购买，可以进行一对一的沟通交流，加深潜力购买者的印象。希望通过我们的努力尽快将1号楼的房源快速去化。

同时，也要做好销售2号楼前的所有工作。工作压力是有的，销售任务是艰巨的，在这个时候，我想到了《士兵突击》中的一句话：“不抛弃，不放弃！”，我相信我们的团队是最强的！

## 置业顾问转正工作总结篇二

在忙碌的工作中，不知不觉迎来了新的一年-20xx□20xx年，是有意义、有价值、有收获的一年。回顾过去一年的工作经历，作为一个刚踏入房地产行业的新人，学到的很多，需要继续学习的地方也有很多。

在过去的一年，在领导和同事们的指导及协助下，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有很多不足。现在把去年的工作做如下归纳：

学习方面：我是20xx年9月23日进入徐州聚银置业的，在经过面试、销讲考试、最终笔试这三轮测试后正式成为公司的一名置业顾问。因为曾经接触过二手房，稍微了解一些政策法规，但第一次接触一手房的销售心里还是没有底的，没有自信可以好好完成工作。自工作开始已经有五个月了，这期间有不断的自己学习，有每周的专业培训，有综合的能力考核这些都帮助我增长知识，增加阅历，让我现在面对客户更加自然，也更加自信。

公司给员工提供时间、机会来充实自己，不断地提升专业性，相信仅仅这一条就是很少公司能够做到的！

工作方面：这段时间，工作时间从夏令时到冬令时，这不仅仅是工作时间的变化，也是工作质量优化的渐变。每天的工作学会了提前安排，制作自己的一周计划，学会了计划自己的时间，利用时间来学习，不再盲目而无收获瞎学。

自进入公司工作，虽说时间不长，但却经历了11.23，并参与组织了12.07，每一次经历都能学到知识，每一次经历都是一笔宝贵的财富！

生活方面：因为刚加入工作，各方面都比较稚嫩，在日常生活方面及工作闲暇时间，都是颜经理、彭主管及各位同事都给予我很多的帮助，让我成长的更快！

以上是我的工作归纳。

20xx年，在新的一年里，我相信我能够做得更好，这是我肯定要做好的。展望这过去的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做得更好。

在此，非常感谢领导给我这次锻炼的机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出令自己，令公司，令家人满意的成绩。

## **置业顾问转正工作总结篇三**

20xx年工作目标如下：

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

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

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个潜在客户。

(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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

(4)对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题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，与同行们交流，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，为公司树立更好的形象。

(7)客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

(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。拥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，多交流，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达到1.5万元的任务额，为公司创造20万元的利润。

以上，就是20xx年的个人销售工作目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

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。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。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。

## 置业顾问转正工作总结篇四

似水流年□20xx年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，按照公司的要求，认真完成各项工作。经过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改善，工作方式也有了较大的变化，现将一年来的工作情景做简要总结：

努力提高自身的本事。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，所以，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的本事，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在提高和完善，而自己的学识、本事和阅历与其都有必须的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。进取提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

工作中存在一些问题和不足，主要表此刻：

1. 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提高；
2. 有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；
3. 自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。

在新的一年里即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：

1. 加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识；
3. 自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，构成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

回顾这一年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动；这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮忙我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最终，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团体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的期望。

## 置业顾问转正工作总结篇五

自从xxxx年7月进入公司以来，迄今已有将近5个月的时间，从炎炎夏日到数九寒冬，从北四环的海亮到东二环的绿都，处处留下难忘的回忆，在某某的这些时间是最充实的时光。现对自己的工作做出如以下总结：

首先7月份加入某某项目这个团队，去的时候已经临近开盘，迅速调整进入工作状态，短短一个多月的时间和同事们在繁忙的工作中建立了深厚的友谊，深深的为海亮团队气氛所吸引，和同事相处融洽，工作起来更加有干劲，8月份个人销售业绩13套，登上团队展示的光荣榜更是对我有很大的激励。

九月初绿都开始进场，开始正式接触商业地产，之前一直都是从事住宅的销售，接触了商业之后才真正体会的销售的难度。在某某主委的带领下，我学习到了很多关于郑州商业地产的知识，掌握了更多销售商铺的武器。在工作中拓客和现场接待并重，不断积累客户，分析客户情况，分析不成交的原因，在那段最难熬的时间里自己的主观能动性得到了很大的发挥，坚持到11月份终于体会到了开单的快乐，首单1000多万的销售额也是我房地产销售经历中的金额，虽然还没有签约，但这一单对于我以及整个团队的激励都有很积极的作用。

商业地产有别于住宅地产，在之前的工作过程中积累的经验不足以支撑现在的商业地产销售，自己的缺点暴露无遗，情绪管理是我的问题，在处理案场事情过程中过于感性，易冲动，同时关于商业地产知识还需要更多的去学习，去充实。

自己的缺点有很多，都是不成熟的表现，跟自己的经历有很大的关系，遇事容易急躁，冲动，按捺不住自己洪荒之力：

- 1、遇事情绪化。
- 2、对于客户意向的判断容易过多的依靠自己的感觉。
- 3、对于领导提出的任务不能有效的完成。
- 4、对于加班不够积极。

对于优点就是积极的愿意去学习，对待客户也很热情，分得清客户情况，不会在无用工上多费劲，保留更多的精力去处理真正需要解决的事情。

本人立足房地产行业断断续续已有3年有余，既然目前仍然选择本行业，是觉得做一个房产销售员能接触各行各业，形形色色的人群，能不断的提升自己，当然也想利用自己的专业能得到转型。行年至此，深刻的感受到后辈力量的强盛，也许年龄已经成为我的发展瓶颈，现今我也正在寻求突破，有机会一定会把握住。

首先自己感受案场氛围有些压抑，另外团队建设待加强，与公司兄弟项目联谊较少，还有本项目的佣金提点有待提高，确实是商业项目中比较低的，商业项目本身销售难度就大，有的时候一个月两个月不开一单，佣金提点提高了更有助于提升我们的工作积极性，这些只是个人建议。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这两个多月工作作一个简单汇报：

一、通过20xx年11月15日到20xx年11月22日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用！我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；尽最大努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了（上月两套，本月四套）销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在兴鑫房地产的销售岗位上做最好的自己！以上就是我对这两个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

## **置业顾问转正工作总结篇六**

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、签订合同、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。