

中介公司个人总结(精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中介公司个人总结篇一

个人基本简历

简历编号：

更新日期：

姓名：

大学生个人简历

国籍：

中国

目前所在地：

广州

民族：

汉族

户口所在地：

韶关

身材：

167cm?57kg

婚姻状况：

未婚

年龄：

25岁

培训认证：

诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：

普通求职?

应聘职位:

工作年限:

3

职称:

无职称

求职类型:

全职

可到职日期:

一个星期

月薪要求:

1500--

希望工作地区:

广州

个人工作经历:

公司名称:

中国石油化工公司中山分公司起止年月：-07~-02

公司性质：

国有企业所属行业：商业服务

担任职务：

加油站站长助理

工作描述：

协助站长处理加油站各项日常事务，主要做以下工作：

- 1、员工管理。负责员工考核、员工培训、制作排班表。组织会议。
- 2、现场零售管理。负责现场的人员指挥，处理客户投诉和突发事情。
- 3、执行公司的营销策略，协助管理促销物资，完成公司下达的销售任务。特殊时期严格控制公司下达的销售指标，保障各类客户的基本需求，维护加油站的安全运作。
- 4、库存管理。跟进油品的销售、库存、调入，保障商品库存充足，跟踪油品损耗情况。
- 5、设备管理。负责设备的日常保养维护，故障上报。对加油机、加油枪、数据系统等生产设备常见的故障进行维修。
- 6、财务管理。监督出纳的工作，负责营业款的安全监管，审核进销存报表。

7、公文处理。汇总各类数据，写作公文，整理归档文件。

8、随时代理站长职务、行使站长职权。

离职原因：

家里有事需要时间处理

教育背景

毕业院校：

韶关学院

最高学历：

大专

毕业日期：

所学专业一：

行政管理与计算机

所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月

终止年月

学校（机构）

专业

获得证书

证书编号

-09

-06

韶关学院

行政管理

毕业证

105761200606000976

语言能力

外语：

英语良好

国语水平：

优秀

粤语水平：

良好

工作能力及其他专长

- 1、忠诚踏实、责任心强，能吃苦耐劳。
- 2、勤奋好学、身体健康，环境适应能力良好。意志坚强，心理素质良好。有冲劲，认定目标勇于付诸行动，接受挑战能持之以恒。
- 3、能熟练使用常用的办公软件，懂得的公文处理和文件归档。熟悉系统内的财务软件和财务报表，能熟练的汇总统计。

详细个人自传

本人6月从韶关学院毕业后，7月以“后备站长”入职中国石化公司中山分公司。期间我忠于职守、工作踏实、勤奋好学，经历了系统的培训，掌握了全面的职业技能，获得了“站长资格证”。208月在中山分公司的长洲加油站担任站长助理；3月-2月在三乡加油站担任站长助理、代理站长。

个人联系方式

通讯地址：

联系电话：

150xxxxxxxxx

家庭电话：

手机：

qq号码：

电子邮件：

个人主页：

中介公司个人总结篇二

户口所在：东莞国籍：中国

婚姻状况：未婚民族：汉族

培训认证：未参加身高□181cm

诚信徽章：未申请体重□60kg

人才测评：未测评

我的特长：

求职意向

人才类型：应届毕业生

应聘职位：计算机软件，房地产中介/交易：

工作年限：0职称：中级

求职类型：实习可到职日期：三个月以后

月薪要求：1000--1500希望工作地区：广州, 深圳, 东莞

工作经历

公司性质：民营企业所属行业：服务业

担任职位：茶水部服务员

工作描述：负责接待客人与清洁楼面等杂务

离职原因：工作期满

志愿者经历

教育背景

毕业院校：广州工程技术职业学院

专业一：计算机应用技术专业二：

起始年月终止年月学校（机构）所学专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语一般粤语水平：精通

其它外语能力：

国语水平：优秀

工作能力及其他专长

对于计算机技术非常熟识

详细个人自传

本人一直遵守学校的各项规章制度，具有良好的思想道德品质，各方面表现优秀。在学校的指导、老师的教诲和同学的帮助下，通过不断地学习理论知识和参与社会实践，在校期间，也参加很多次的考试，期末考试，计算机等级考试，英语等级考试，通过考试，使我更加明白了自己哪些地方不足，也发现了学习中存在的新问题，这让我在以后的学习中会更更有目的性，利用网络的资源，不断更新自己专业的'知识，将要作为一名工作者，无论未来会遇到怎样的考验我都会尽全力的去对待。但这并不意味着我的学习从此终止，在今后的工作中我将会更加重视学习。

中介公司个人总结篇三

尊敬的各位领导：

您好！感谢您能在百忙之中抽看我的辞职报告，很遗憾，我在这个选择辞职。

我从大学毕业至今已经在公司工作了5年时间。在这五年中，公司的领导和同事一直都给予我极大的关怀与帮助，使我顺利的从学生成长成一名建筑师。在这里的工作也让我增长了实践经验，受益良多。然而随着时间的流转，我逐渐感觉到自己工作阅历的单一和缺乏，所以希望能到新的环境中尝试新的工作，开拓自己的视野。同时从个人方面，我的身体也觉得胜任目前的岗位较为吃力。所以经过反复慎重的考虑，我决定提出辞职。

尽管我不能继续为公司服务，但是我仍然衷心祝愿公司能越发展越壮大，相信一定会有更多更好的人才加入公司，新厦设计一定会取得更大的成功。

在此，我特别向公司的董事，总工黄老师，于工，肖工以及各位工程主持人表示感谢，感谢你们在这5年中对我工作的谆谆教导以及对我个人的亲切关怀。对于辞职给公司带来的不利影响我也深表歉意。

此致

敬礼！

辞职人：

时间：

中介公司个人总结篇四

20-对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮助下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20-年

的芊域阳光、沔东城市广场、沔东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20-年主要完成工作汇报如下：

一、20-年度个人完成的主要工作

根据20-年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电：

1、完成芊域阳光项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴

纳。（最终和财务沟通缓缴至20-年初，由于六村堡变正在内部改造，等其增容完毕才可接入，通电准确时间还要项目部配合土建施工进度）

2、完成沔东城市广场项目正式用电方案取得。（因“马王变”正在筹建，通电时间待定）

3、完成芊域溪源项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

4、完成沔东新城第一学校项目临电通电及后期增容迁改等手续。（芊域溪源、沔东新城第一学校项目正式用电资料均已报入供电局）天然气：

1、完成芊域阳光项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（移交项目部，具体进场施工时间根据现场施工进度决定）

2、完成沔东城市广场项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。（因项目现场不具备天然气施工条件，具体进场时间由项目部沟通）规划审查、消防、人防：

1、完成芊域溪源、沔东新城第一学校项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。测绘：

1、完成芊域溪源项目、沔东新城第一学校项目定验线复合。

2、完成王寺城改、秦时明月项目地形图购买及红线图绘制。
配合部门及其它部门：

1、配合完成沔东新城第一学校项目在市立项及相关审批手续的办理。

2、配合完成芊域溪源b区、沔东城市广场项目国有土地证的取得。

3、配合完成芊域溪源、沔东城市广场、沔东新城第一学校项目防雷检测相关手续办理。

4、配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。

3、配合财务部完成全年相关融资手续办理。

二、20-年度个人在业务技能提升方面的得与失

回顾项目报建过程，其间手续繁多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，只有这样，才能高效快捷的完成工作任务。。当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。20-年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己的工作更上一个台阶。

2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳。

3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年6月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经过公司领导商议，决定在7月15前必须完成芋域溪源项目规划审查，接到任务后，在张部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，专人专项，客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节约成本约3000万元。

三、对部门管理方面的意见和建议

1、建议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房地产信息。

2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

四、对公司管理方面的意见和建议

需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

中介公司个人总结篇五

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，接下来是小编为大家分享的房地产中介个人年终总结，希望对你有帮助。

首先，我想从自己作为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去，将它变成一种习惯。

1: 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2: 接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3: 机会是留给有准备的人: 在接待客户的时候, 我们的个人主观判断不要过于强烈, 像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁, 没诚意”等主观意识太强, 导致一些客户流失, 对一些意向客户沟通的不够好, 使得这些客户到别的楼盘成交, 对客户不够耐心, 沟通的不够好, 对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话, 机会只留给有准备的人。

4: 做好客户的登记, 及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间, 电话里都说了, 客户就觉得没有必要过来了。

5: 经常性约客户过来看看房, 了解我们的楼盘。针对客户的一些要求, 为客户选择几个房型, 使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题, 这样可以针对性的进行化解, 为客户提供最适合他的房子, 让客户觉得你是真的为他着想, 可以放心的购房。

6: 提高自己的业务水平, 加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余, 树立自己的专业性, 同时也让客户更加的信任自己, 这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候, 一问三不知, 客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7: 学会运用销售技巧。对待意向客户, 他犹豫不决, 这样同事之间可以互相制造购买氛围, 适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了, 但是由于一些小小的原因, 会让他迟迟不肯签约, 这个时候是千万不能着急的, 因为你表现出越急躁的态度, 客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题, 然后再细心地和他沟通, 直到最后签约。当然, 在解释的时候, 所要表现出来的态度就是沉着, 冷静, 并且没有太过于期待客户能够成交。

8: 与客户维系一种良好的关系, 多为客户着想一下, 这样的

话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

转眼间□20xx年就过去，到xx公司实习的时间也将近5个月了，回想起在工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展□20xx年即将过去□20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安

排的各项工 作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个 月的工作给我最大的感触是做好一名业务员和 业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的事情，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的 一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成

学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

[用心学习]

因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

[学习积极的心态]

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

[培养你的亲和力]

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

[提高你的专业性水准]

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳

期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

[用心体会]

1、“利他”的思考方式

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客

户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

2、避免自己制造的销售误区

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗？是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

3、成功地销售商品给自己

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

我常常听到一些置业顾问在抱怨业绩不理想，客户有多么多么的难缠，这个时候，我们更多的是问自己的问题：

1. 如果我是客户，我会不会跟我自己买东西?这包含了我的形象和态度。
2. 我所销售商品的好处是否已经足够满足我自己了呢?
3. 我在商品上的保证是够让我自己拥有安全感了呢?
4. 在商品一定的价格上我是否已经赋予它更超值的价值而令我自己满足了呢?
5. 客户所提出的问题，如果我是客户我会与自己所回答出来的答案满意了吗?

所以在销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么!因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌

握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的！

4、善于倾听，创造优势

我们在售楼部常常会碰到这种情况，当客户走进销售大厅的时候，我们的置业顾问就开始滔滔不绝的向客户介绍楼盘，好像一个展览馆的解说员，不管客户爱不爱听，想不想听，自己只管讲，嘴巴说的太多，完全不在乎客户的感受与认同度和需求如何。当客户提出一些问题的时候，马上反驳，甚至企图想要改变客户已经表达出的需要来完成成交，这样的方式当然无法完成成交！因为，你根本不知道客户需要的是什么。也许你觉得自己沟通得很好，但是一场沟通的成功与否，客户所打的分数才是真正的分数，要客户说好才是真正的好。我常常形容这种销售的方式叫乱打鸟的销售方式，成交与否运气的成分居多！除非他所谈论的刚好是客户所需要的，否则90%以上的机率不会成交！我们必须耐心地让客户把话说完，在客户诉说的过程中，去捕捉客户的购买心理，这样才能有重点地去说服客户，才能实现理想的销售业绩。

5、少用太专业的术语

销售人员在介绍楼盘的时候，尽量采取口语化的形式来挖掘客户的需求和拉近与客户之间的距离。我们经常看到有一些销售人员在接待客户的时候，一股脑的向客户炫耀自己是房地产业的专家，用一大堆专业术语向客户介绍，比如说，我们小区的建筑密度是多少、容积率是多少、绿化率是多少等等，让客户如坠入五里云雾中，一头雾水，不知道你要讲什么，而且给客户造成一种心理压力。我们仔细分析一下，就会发现，销售人员把客户当成同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么接受？既然听不懂，还谈什么买房？如果你能把这些专业的术语，用简单的话语来转换，比如直接的说出两栋楼之间的距离是多少，花园的面积有多大，活动的场所有多少个或有多大等等，让人听后明明白白，才能有效地达到

沟通目的，楼盘销售也才没有阻碍。

6、满足客户的精神需求

国外的教育体系中强调的是启发式教育。要满足客户也是一样的道理。我们最容易犯的错就是不断地将房子一直介绍给客户，期待客户购买。却不知客户到底需要什么样的房子，把焦点放在自己的业绩上大过于客户的需求上，只想卖给客户这样的房子，但没有去想客户为什么必须要购买这样的房子。还有哪一些房子可能才是客户需要的，事前没有分析，洋洋洒洒地把楼盘所有的户型没重点地介绍给客户自己去挑，结果浪费客户的时间和精力，而你也不会获得一个很好的回应。因为十之八九的客户并不会有这样的耐心去看完你所拿出来的资料，结果资料就跟废纸一样被扔掉了。所以，在与客户交谈的过程中，我要求销售人员都必须准备好一份稿纸，随时把客户的一些建议和意见记录下来，让客户感觉到被尊重，并通过记录，你可充分地了解到客户想什么、需要什么，有什么是他不满意的。这样你才能找出解决问题的办法。客户喜欢你是因为他想到的你都帮他想到了，客户需要的你都帮他准备好了，让客户觉得你在重视他。客户下不了决定的时候你可以提供客观的参考意见，让客户跟你做生意没有负担，客户跟你沟通起来轻松愉快，你永远是他问题的解决者而不是问题的制造者，甚至你是客户的知音。如果今天有客户喜欢你做生意甚至期待下一次跟你做生意，那么你就成功了！

[用心做事]

1、有良好的工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。在培训的过程中，几乎所有的销售人员的问题，都是跟方法和技巧有

关：我如何做才能让客户下订金把房子卖出去？这是问得最多的。销售到底什么是最重要的？答案其实很简单也很沉重：观念与态度。

如果你所面对的是一个根本不愿意去面对市场的人，或者没有把销售当成一项事业来做的人，不停地告诉她销售的方法和技巧，终究也不过是浪费时间而已。因为，他的大脑会决定他的行动，改变他大脑里的想法才能够改变他的外在行为，所以销售的方法与技巧只对一种人有用，那就是一个拥有健全的营销心理的销售人员。其实，销售培训是一项长期的工作，是贯穿整个销售的全过程，它不是技巧性的培训，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训。

销售的方法和技巧都不是唯一性的，人的个性不同，与人打交道的方式也不同，具有良好工作态度的人会自己去创造出合适自己的销售方法和技巧。所以，要有一个良好的工作心态，关键是销售人员本身的从业观念和态度问题。作为一名销售员，最核心的素质是亲和力和专业性。亲和力不是天生就有的，是靠长期的、用心的、认真的去做，慢慢的锻炼出来的。同时，作为一名有一定的专业素养的，能担起客户买房置业的顾问的，首先要清楚知道自己在“卖什么”才能“卖得好”和“做得好”。所以在业务上必须要非常熟悉。

2、每天坚持练习言、行、举、止

我以前做置业顾问时，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了。

3、每天坚持做一份业务作业

在提高对楼盘的认知程度的时候，我通常的做法是：利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业。

业务作业内容包括：

单套房型各功能间的开间、进深 及面积、层高、楼间距；

有关销售文件的解释；

装修标准；

配套设施；

物业管理；

价格、优惠条件；

罗列小区卖点；

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；

产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；

按揭银行及利率和计算；

购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

4. 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；

5. 结案。记录客户成交情况或未成交原因。

我以前经常在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户

的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，我都可以准确地叫出他的名字，我和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。

优秀的置业顾问应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了 还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考