

2023年美容顾问年终总结 法律顾问年终总结(模板9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

美容顾问年终总结篇一

法律顾问业务是我国《律师法》规定的律师首要业务，政府法律顾问业务又是法律顾问业务中的重中之重。以后，普及政府法律顾问制度从中央到地方，已有不同级别的规范性文件依据，体现了政府法律顾问存在的价值和特殊性及不可替代性，同时律师担任政府法律顾问工作迎来了新的机遇。结合半年多来担任政府法律顾问工作情况，谈谈政府法律顾问的工作内容及个人体会。

一、目前政府法律顾问工作的主要内容

- 1、参与地方立法的起草和论证
- 2、参与政府规范性文件的制定

20xx年5月1日起实施的新《行政诉讼法》，新增了对各级行政机关规范性文件的附带审查制度，行政相对人在对行政行为提起诉讼时，有权要求人民法院对相关规范性文件的合法性进行审查。为防止“红头文件”被确认违法，需要政府法律顾问在制定时参与“把关”，防止内容违法或者与法律法规冲突。

- 3、参与政府重大行政决策

根据党的xx届四中全会关于“健全依法决策机制”的要求，政府重大行政决策必须遵守“公众参与、专家论证、风险评估、合法性审查、集体讨论决定”的五个法定步骤，而担任政府法律顾问的律师作为政府的法律参谋，参与政府重大行政决策，对其合法性进行审查的作用不可或缺。此外，律师参与风险评估的工作也会逐步增加。

4、参与疑难行政复议案件的处理

在依法行政的进程中，行政相对人依法维护自身权利的行为愈加普遍，各类行政复议案件将大量增加，并且当事人申请人进行公开审理的比例也在增加。律师作为政府法律顾问参与疑难行政复议案件的处理，在实践中主要有两种方式：一是作为复议委员会的非常任委员参与案件的讨论和裁决；二是作为行政机关的代理人参加案件处理。无论从哪个角度参与，律师在这方面的工作都将大量增加。目前多数行政复议的案子交由法律顾问处理，最后法制办审查无误后，将决定书送达当事人。

5、参与接待来信来访和陪同领导“下访”

近年来“信访不信法”的情况比较普遍，信访案件大量增加。国家对此也制定了一系列规定，对信访案件的处理进行分流。律师作为政府法律顾问参与疑难信访案件的处理也已成常态。除了参与“接访”外，律师作为政府法律顾问陪同领导“下访”，就地听取群众意见，就地处理和化解社会矛盾，也已成为行之有效的工作机制而逐步推广。

6、参与处理突发性群体事件和社会公共事件

近年来各地因重大投资和建设工程项目选址、拆迁安置补偿、环境保护等引发了一些群体事件和突发性公共事件。律师熟悉法律，了解民意“接地气”，有处理纠纷的经验，作为政府法律顾问，往往能够起到政府与群众之间的桥梁作用，有

效地平息和化解矛盾。

总之，当前，律师的政府法律顾问工作内容无论在深度和广度上均在不断发展，需要不断适应和提高参与能力。

美容顾问年终总结篇二

在区司法局和义桥司法所的关注和支持下，本村法律顾问工作在新农村建设上按期完成各项法律服务和法律活动，通过法律顾问这一平台，以运用法律知识为导向，尽心尽责为村民提供服务，实现依法治村，为本村新农村建设发展贡献力量。现将201x年度本村的法律顾问工作做总结如下：

一、 建立机制、有序推进

今年是实施“农村法律顾问工作”的第二年，本村将依法治村作为村委工作的重要准则，将法律顾问工作作为一项重要的工作任务来抓。首先成立了法律顾问领导小组，由村书记任组长，村主任为副组长，其它三委班子人员为领导小组成员。其次制定了新农村法律顾问实施方案和责任目标，建成村、组、户三级网络管理，实行村包组、组包户服务模式，形成了全村上下共创共建的良好局面。第三抓好综治办、调解委、帮教小组等组织建设，加强工作人员的业务培训，提高工作人员的业务素质和思想素质，确保新农村法律顾问各项工作的有序开展。

二、 创新模式，活动多样

农村法律顾问制度不仅是一项实实在在的惠民工程，同时也是一项实现多赢的创新工作方式。本村将法律顾问工作与中心工作、信访工作、普法教育、人民调解、法律援助、法律服务等多项工作职能结合起来，开展形式多样的法律服务活动，主要有：

(一)开展普法宣传，提高村民法律素质，增强村民法制意识。本村利用广播、画展、宣传栏、发放宣传手册等多种形式，灵活多样地开展普法教育，宣传普及《宪法》、《村民委员会组织法》、《土地承包法》、《婚姻法》等与村民群众生产生活密切相关的法律知识，让村民熟悉相关的法律法规。例如今年2月15日本村邀请了镇司法所和镇安监办的工作人员为全村个私企业的老总和安全生产管理人员进行了培训。培训会主要讲解了安全生产法和消防法。通过培训使企业老总及安全生产管理人员进一步系统地了解了安全生产相关法律知识，提高了对安全生产工作的责任感和自觉遵守各项安全生产规章制度的自觉性，增强了企业的安全生产法制意识，为促进企业安全、和谐、可持续发展打下了良好基础。

一年来，本村共发放各类宣传资料 56 份，开办法律讲座 7 次。通过宣传使广大村民的法律意识和法制观念得到提高，学法、守法、用法的氛围日益浓厚。

(二)依法管理，化解矛盾，维护社会和谐稳定。

首先法律顾问积极帮助本村依法规范各项管理工作，见证了等工程的招投标工作。

其次及时化解因婚姻家庭、劳务关系、交通事故、宅基地等引发的纠纷矛盾，引导村民通过正常渠道依法维护自己的合法权益。例如：象杭州皇鼎五金机械有限公司发生了一起职工在正常工作中、突然离职岗位，甚至没上班、到该月月底还向公司领导要回全月工资。可该公司对该职工在进公司上班的第一天就订签了劳动合同手续、按合同协议该职工无条件能拿到全月工资。最后、双方通过劳动法有关法律法规和该公司对其职工双方调解后、该职工也认识到自己的做法和行为是不符合劳动法有关法律、也心服口服该拿自己的工资微笑地离开杭州皇鼎五金机械有限公司。

例二：在今年4月份本村连片拆旧工作中、我们按照土地有关

法律法规一户一宅为原则的文件精神下、本村三委干部和涉及97户拆房的紧密配合下、仅仅用了一个月时间、分三个阶段把本村97户120间大小危旧老房顺利地全部拆除。圆满结束了年初制订的连片拆旧工作任务和目标。但是、事情的变化常常会出现。有几位年过80多岁的几个老年人流着眼泪一起来到我们村办公楼、说要分配住宅。在此情况下、本村法律顾问领导小组成员给这些老年人用真心、讲真情、磨破嘴巴耐心地给她们讲了我国的土地法和相关的法律法规和本村在新农村建设的重要性和必要性。为本村村民过上生活富裕、环境优美幸福生活。通过我们法律顾问领导小组成员用真心、耐心的调解下、终于也说服了这些老年人，也使这些老年人感动了本村法律顾问全体成员的心血和苦干。最后这些老年人满脸兴奋回家。

一年来，共接受群众法律咨9次，参与调解纠6件，做到件件有登记、件件有答复、件件有落实。

通过新农村法律顾问创建活动以来，我们在积累了一些成功的经验的同时也清醒的认识到工作的不足。在下步工作中，我们将不断探索新农村建设中法律顾问工作的一些新思路、新作法，实现法律顾问工作的规范化、制度化，把好事做好、实事做实，积极发挥法律顾问这一平台，完善各项规章制度，多方协调，建立起一套适合本村新农村法律顾问运作的长效工作机制，为把本村建设成为“生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村发挥应有的贡献。

美容顾问年终总结篇三

通过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不了解、感兴趣到现在的越来越喜欢，在这段过程中我学到了很多关于房地产方面的知识和销售技能和一系列购房流程。因为在这个部门里干所有事都得亲力亲为，从约客户到后面的签购房合同都得自己办，所以学的东西也多，不仅

要熟悉自己公司的楼盘还得了解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出了以下几点：

1、在该公司的这段时间里我对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有了详细的了解。

当然，对你所在的销售部门进行细致的分析可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于我很快适应这个新环境融入这个团体。

2、我必须在最短的时间里学习到最多的知识还要尽快的掌握所有的知识把它应用到实践当中。

不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标是没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和责任心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。

3、不管自己的内心多么的胆怯，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家，展现给你的客户看。不要把自己的任何感情强加在同事、客户身上，这里不比学校有同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。

4、自己一定要把自己的客户看牢，要让客户记住你给客户留个好印象。当你碰到撞单或者别人想抢你客户的时候，不要显得很无所谓，不在乎。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

5、当自己业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者说自己运气不好，要以一颗平常心对待。不要让人感觉出你有任何情绪波动。善于学习别人的销售经验，多向销售好的同事多多学习。经常与同事分享你的工作经验，学会取长补短这样你会发现同事的经验对你是很有帮助的，你的进

步会越来越快。地产销售不只是只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考。

6、地产销售竞争激烈，一般采取末尾淘汰制。心态真的很重要，不管你在这个行业成功与否都不要太在意，重要的是你在学习当中你有没有浪费时间有没有学到东西有没有后悔自己当初的选择。所以自己一定要给自己做一个人生规划任何一个工作等做到一定程度会出现一些疲态，客户也不想接，电话也不想接。靠老客户介绍业绩已经很不错了。没有激情了。这个时候不是因为你的激情用光了。是因为你内心的目标已经实现了。一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你要迅速的设立新的目标，使自己的人生有正确的方向。

文档为doc格式

美容顾问年终总结篇四

江西律师事务所在201x年7月15日与分公司签订《聘请法律顾问合同》，律所指派本律师负责贵单位具体法律顾问工作。光阴荏苒，时间已过去一年。现对这一年来的工作作个总结，以期双方更好的指正交流，相互促进。

一、提供法律咨询，分析企业事务，防范法律风险。

有句谚语“法律如空气一样，无所不在。”分公司(以下简称公司)是历史较长的大型国有控股企业。经营范围又是涉及到国计民生的特种行业。因此，在资产、人员、经营方式、内部管理上，更要求审慎处理每一件企业事务。本律师通过电话或亲临公司提供法律咨询，详尽解答。

二、全程介入公司资产购置、处理等重大企业事务。

随着公司经营方针、策略的变化，需要购置合乎规划的民营加油站，出售闲置的自有加油站。这涉及到资产数额、产权过户，防范交易风险等问题。本律师对经济合同全面审查修订。另外，对一起违规给大客户佣金的做法指出法律风险，建议立即纠正。

三、利用自身优势，代理企业诉讼，维护公司合法权益。

本律师作为多年的社会律师，有较好的社会资源和丰富的法律实务经验。善与法官沟通，熟悉诉讼技巧，努力维护顾问单位合法权益。对一件多年悬而未决的加油站产权提起确认所有权诉讼，取得了预期结果。现另有交通事故损害赔偿一案法院审中。

四、对下一年企业法律顾问的计划与展望。

双方人员多来往，交流信息，加强沟通。有涉及企业重大法律法规的颁布，本律师将通知公司，建议组织学习。必要时，本律师将会商安排时间，集体授课学习、探讨。公司方面，对经营方针政策、重大管理决策，内部管理制度变化，经济合同，将相关文件复制本律师，给予审查。

美容顾问年终总结篇五

似水流年□20xx年已接近尾声，进入公司已有半年，回顾今年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通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进，工作方式也有了较大的变化，现将今年来的工作情况做简要总结：

作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，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，以提高自身的能力，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。

公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，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。积极提高自身各项素质，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提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，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。在新的一个月即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，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；第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员；第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。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价值，力争取得更大的工作成绩。

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，在思想上帮助我，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

信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望。

美容顾问年终总结篇六

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业

务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

__年工作计划

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我__年的工作计划：

1继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

2与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。

了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个0类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

3努力完成现定任务量. 在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。
5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

- 1查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
- 2查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

- 1总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后,感谢公司给我一个展示自我能力的平台,我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前.碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司其他同事团结协作,让团队精神战胜一切.

销售顾问年终总结范文

美容顾问年终总结篇七

20xx已逝□ 20xx已初，又是一年关将至□20xx年对于贺州，对于楼市，对于鑫誉地产，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。用使命般的热情为客户业主客户提供温馨、放心、贴心、细心周到的售后全过程跟踪服务。为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入鑫誉公司已近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。因为有鑫誉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。

在逝去的20xx年，我共售房10套左右，总金额达370万元左右。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。

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。

(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。我想作为鑫誉房地产的置业顾问，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，让客户感觉鑫誉房产无论从质量，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。

美容顾问年终总结篇八

在作为置业顾问的工作总结，你累积了什么经验和心得？认真总结，将这一年的工作记录下来吧！下面是由小编为大家整理的“置业顾问年终总结范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

20xx已逝□20xx已初，又是一年年终将至。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x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xx套左右，总金额达xx万左右，回款迄今为止大概达到xx多万，连续x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，也要总结出切实可用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。

20xx年已经接近了尾声，加入xxx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。

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。

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！

似水流年□20xx年已接近尾声，进入公司已有半年，回顾今年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通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进，工作方式也有了较大的变化，现将今年来的工作情况做简要总结：

一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力

同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，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。

二、爱岗敬业、扎实工作、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”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，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。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。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价值，力争取得更大的工作成绩。

四、回顾这个月来的点点滴滴，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，在思想上帮助我，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，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望。

推荐阅读：

置业顾问年终工作总结

置业顾问年终工作总结2020

房地产置业顾问年终工作总结范文

房地产置业顾问总结

置业顾问销售总结

房地产置业顾问年度总结

置业顾问个人月度总结

置业顾问工作报告

美容顾问年终总结篇九

旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，以更好开展、完成新一年的工作，现将过去一年以来法律顾问工作情况总结如下：

一、全力防范虚假赔案，以最大限度地挽回公司的损失。

去年余杭支公司有位离职员工方忠良，利用职务之便，与修理厂勾结，采用汽车套牌、虚假发票、制造假事故等非法手段，而且通过诉讼来达到其赚取或骗取保险金的目的。在我们与分公司客户服务部和杭州营业部的配合下，不仅粉碎了其企图，而且争取到杭州市中级人民法院把案件移送检察院立案侦查。其中两起典型案例，涉案金额就达到14万余元。通过我们的努力，防止了公司损失的发生。这两起案件的具体情况是这样的：

一起是用他人名义买得二手车然后套用河南电力公司的号牌，制造单方保险事故，谎称车辆是方忠良母亲顾美珍所有，以原告顾美珍的名义，由方忠良作为代理人向余杭区人民法院提起赔偿诉讼。诉讼标的8万余元。案件发生后，通过永安河南公司协查得知，河南省电力局的车辆不曾到过浙江，而且事故发生时，该车辆停在电力局大院没有使用。挂真实车牌的车主河南电力局出具了所有权证明，这直接否定了方忠良向法院提交的其母亲是车辆所有权人的事实。我们去过公安、法院，还多次向保监局反应情况，经过努力，方忠良向法院撤回了诉讼，放弃了车辆的理赔。

几个月后，方忠良又以他母亲的名义就另一辆宝来汽车向拱墅区人民法院提起诉讼。该车辆也是在夜深人静的时候发生的单方事故，交警事故认定书是在事故发生10来天之后补开的。方忠良用一张假的汽车修理发票向法院主张保险赔偿近6万元。该案我公司定损员定损3万余元，一审由杭州营业部法务人员参与了诉讼。一审法院按全部支持了顾美珍的诉讼请

求。

本案二审由本法律顾问担任诉讼代理人。起先中院法官认为，既然事故是真实的，保险公司不予理赔是没有道理的。在与中级人民法院的法官多次沟通后，我提出了有力伪造假发票证据，并且把河南电力局的案件作了书面报告，要求中院把案件移送检察院立案侦查。经过两次庭审，中级人民法院撤销了一审判决，驳回了顾美珍的全部诉讼请求，并按照本代理人的请求，将案件进行了移送。目前案件仍在侦查中。

仅上述两起事故，经过我们法律顾问的努力，就为公司挽回了经济损失14万余元。

二、积极参与理赔案件处理，尽力使公司在诉讼中处于有利地位

由于分公司很多机构都由法务岗参与诉讼工作，因此真正委托法律顾问应诉的案件不是很多。一年来共委托案件十余起。但是这些案件，基本上都取得了良好的效果。以下是一些案例说明。

杭州滨江区的章毛案，章毛开车撞死了人，理赔案件在交强险结案后，受害人亲属反悔，以城镇标准为诉讼请求，把侵害人和我公司一起告上了滨江区人民法院。起先主审法官认为这个案子中，保险公司应该按照城镇标准理赔，在三次庭审后，经过我们的不懈努力，终于判决保险公司不再承担保险责任。