

2023年置业顾问工作总结(优秀9篇)

政务工作应与时俱进，紧跟科技发展趋势，提升治理能力和水平。这些范文是对过去党日活动的总结和回顾，也是对未来党日活动的期待。

置业顾问工作总结篇一

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，在经过了面试、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。

置业顾问工作总结篇二

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！

置业顾问工作总结篇三

今年上半年的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的总结一下我在上半年中的工作情景。

我是xx月xx月有幸被xx顾问录用，在xx进行培训。于xx月正

式到xxx就职，至今已有半年的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的上半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

- 1、对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。
- 2、销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。
- 3、国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，必须努力打开一个工作新局面。

置业顾问工作总结篇四

- 1、熟练掌握项目基本情况、销售百问和销售政策。
- 2、每天统一着职业工装，佩戴工牌。
- 3、接待来访来电客户，并做好纸质版和电子版的客户登记。整理好自己的意向客户登记表。
- 3、定期回访意向客户并做登记、分类。
- 4、定期总结未成交客户原因，并做未成交客户分析表，集体讨论分析。
- 5、维护好老业主，定期拜访，挖掘老带新客户。
- 6、熟练掌握认购过程中的相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。
- 7、熟练掌握合同签约流程的相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。
- 8、熟练掌握贷款相关政策知识，对于贷款中的注意事项提前告知客户，并为客户填写贷款资料同时带领客户办理贷款的相关手续。
- 9、熟练掌握交房流程的`相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。
- 10、为客户办理房产证、土地证等相关房产手续，并做好登记。

11、业主或新客户提出的问题如果现场无法解答，需要协调其他部门或申请领导的，需要签《问题客户登记表》。

1、对于项目的区域位置、户型布局、面积大小、在售房源、项目亮点优势等基本信息要准确掌握，正确理解销售政策并灵活运用现有政策逼定意向客户。

2、每天做好值班人员登记，同时将到访客户、来电客户的信息统计在来访来电本上，3天一更新电子版来访来电表。

3、自己的意向客户登记表一定要及时登记，并且做好a□b□c□d分类整理□a类客户加快成交进度□b类客户抓紧约访逼定□c类客户电话回访所定未成交原因做好应对方案。

4、每个季度做一次未成交客户分析，整理出书面形式的同时案场集体讨论分析每个人的未成交客户原因，总结经验教训。

5、节假日做好老业主的电话、短信回访工作，同时宣传老带新政策。对于优质老业主一定要做好维护定期拜访，大力推广老带新，拓展我们的客户源。

6、认购标准：

1) 确定房源。

2) 客户交定金同时签订认购书，需携带客户身份证、银行卡。认购书签订时须为客户填写好个人信息、房源、价格、优惠等信息。

3) 收据要到商务小区城投总公司开据。

4) 做好电子版和纸质版销控、台账、成交一览表的登记。

7、合同签约流程标准：

- 1) 客户要交齐全款或首付，出具认购书和收据。
- 2) 客户需提供身份证、户口本为其打印合同。
- 3) 客户签完合同后为其盖章备案。
- 4) 客户领取合同时带身份证确认并签《合同领取登记》。

8、客户贷款流程标准：

- 1) 为客户算好贷款金额、年限、月供、担保费、契税、公共维修基金等。
- 2) 了解客户信贷情况，同时告知客户需要开具哪些证明和提供哪些材料，如：身份证、结婚证、户口本、收入证明、单身证明等。
- 3) 为客户准备贷款材料并填写贷款材料。
- 4) 带领客户办理贷款的相关手续。
- 5) 为客户办理贷款手续的后续手续后等待放款。

9、交房流程标准：

- 1) 核对确认房主本人信息、已交齐全款并缴纳住房维修基金；（如有特殊情况未交齐全款或未交维修基金要求交房，需经领导同意）。客户需携带房主身份证（如他人代领，需提供委托书及房主身份证、代理人身份证）、购房收据或发票、购房合同或房产证、维修基金发票。
- 2) 客户提供购房合同为其开具房屋交接单，同时完善台账的交房时间。
- 3) 让客户带房屋交接单至物业办理交房手续，需携带房主身

份证（如他人代领，需要提供委托书及房主身份证、代理人身份证）、购房合同、现金。

10、办理房产证标准：

- 1) 客户需要交纳公共维修基金（我们为其提供申请通知单并盖章），契税。
- 2) 为客户提供开发商所需要准备的材料并填写材料。
- 3) 告知客户需要准备哪些材料并提供明细单。
- 4) 将贷款客户拿回的资料交于办理手续的同事，房产证出来后通知客户来领取。

11、问题客户处理标准：

- 1) 如遇问题客户应将其引导至谈客区，双方坐下协商，避免客户站在前台大吵大闹。
- 2) 将业主或客户的问题登记在《问题客户登记表》上，办理人签字，需要对接的部门人员签字。
- 3) 一般问题在5个工作日回复客户，特殊情况的根据具体情况延长时间。

置业顾问工作总结篇五

时光飞逝，不经意间上半年已经结束。默默地算来，从加入xx房地产开发有限公司，来到xx项目部参加置业顾问工作到现在已经有半年的时间了，半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。以下是我下半年的个人工作计划。

积极地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个置业顾问应该具备的最基本的素质，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，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

主动去做应该做的事情，要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，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。了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。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。

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。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。

加强自身学习，因为再好的方法与计划，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。作为房地产的置业顾问，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，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

在下半年我要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，努力交出自己满意的成绩单。

置业顾问工作总结篇六

我于20xx年3月15日至4月30日进入公司企划宣传部实习，7月

份毕业之后，从7月26日调到公司销售部做置业顾问，至今已有3个月的时间□20xx年是我人身的一大转折点，非常感谢我的领导和同事们，是你们给了我很多无私的帮助和指导。让我在工作中迅速入手，并得到很大的提高。

不知不觉我来到楚雄汇通古镇文化旅游开发有限公司销售部当置业顾问就满三个月拉，这三个月中我学到了很多，所以我很荣幸自己能加入我们公司的销售团队，代表公司形象直接面对客户的团队，很多成功的师傅都跟我说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的转正工作总结是对三个月以来我的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和为今后能有很好的业绩做为一个铺垫。在这里我感谢公司领导给我这个机会，感谢赵部长、朱部长、刘主管、李主管、师傅苏秦及各位同事的照顾和培养。通过三个月的试用期学习，我掌握了做为一名优秀的置业顾问不仅要具备房地产销售行业的专业知识，还要具备比如建筑学、市场营销学、消费者心理学等其它涉及到销售及跟消费者心理和行为分析的相关学科的知识。但是一个好的置业顾问更应该熟知自己所销售项目的所有相关信息（如：楼盘总占地、楼盘总户数、户型分布、价位分布、绿化率、容积率、物业管理、楼盘周围的配套设施情况等）。还应该随时了解到周边竞争楼盘及整个房地产行业的相关信息及发展走向。此外，更重要的是要有韧性、坚定不移的目标、勤奋、好学、工作的态度、心态的调整，还有团队的合作，我觉得营销不是一个人在做，而是一个团队在做。

面对着东区认筹阶段和三、四期尾房的销售，并在取得一定的成绩下有下面体会：1、我感觉看见人在动，我就看到了钱在动，看见钱在动，我就会积极的行动起来了，有一种无名的拉力或者推力在牵引着我要行动；2、我觉得销售不是卖，是帮助顾客买，你对顾客有帮助，顾客会带着感激的心情买下你的产品，这才是销售的最高境界；3、我觉得销售满足人的需要，既满足别人的需要，也满足了自己的需要。师傅苏

秦跟我说过，房地产销售就是公司无偿的把产品提供给我们，只要我们销售出去就能得到收入，对我们置业顾问来说这是无成本的销售；4、我觉得不能把生活中的情绪带到销售中，这是对自己不负责，也是对工作不负责。在入职三个月的时间里我卖掉了3套四期的商铺，从8月21日东区认筹开始至今卖了17张认筹卡。这点成绩不算什么，但对我这样一个刚进入销售部的新同志来说，有一定的积极作用，鼓舞了勇气，更坚定了我销售部成长的信心。在今后的工作学习中，我会更加努力，希望在业绩上有个质到量的飞越，早日成为一名公司乃至房地产销售行业中优秀的一份子。但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点和不足。

自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待提高；还有就是对客户的分析还达不到老置业顾问的层次，对客户的需求掌握得不是很明确。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：销售技巧的提升可多向领导同事学习；平时多上网或看书学习专业知识；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，争取在下一步的销售过程中取得更好的成绩。

总之，要学得多得是，我想作为一名成熟的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对相关的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉你很专业，肯定你，坚定购买的信心。

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必不可缺的。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用认真严谨的态度面对我的置业顾问生涯。

在接下来面对的彝人古镇东区开盘，我相信我会有更好的成绩带给大家！

申请人□xxx

xx年xx月xx日

置业顾问工作总结篇七

转眼间，入xxx发展公司已经两年半时间了□xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了xx年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面，可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟达到了1xx0元/平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，希望楼价会有所回落。回望过去，展望未来，本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，加上xx年奥运，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应该会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应该会有比较

好的发展空间。

xx年的销售业绩比xx年稍有上升，全年共销售单位107套，销售总额为31047344元，面积为9353.78/平方，可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮助下，工作能力也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作，积极思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

总结本年的总体销售市场，对比上一年还是比较理想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基矗展望xx年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

置业顾问工作总结篇八

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。

所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给了我一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我很大

的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1. 对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。
2. 销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。
3. 国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我作为销售部门的一名新员工，刚来时，对房地产方面的知识不是很精通，但深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已逐渐成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，使销售工作更为困难，我积极配合

公司的其他员工，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为完成销售任务奠定了基础。

由于公司成立的时间不长，工作量较大，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得特别繁重，我每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

XXXX年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

置业顾问工作总结篇九

似水流年□20xx年已接近尾声，进入公司已有半年，回顾这个月来的工作，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，现将半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。

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。