

最新顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结(优质7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吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结 篇一

转眼间，进入公司已半年有余，过去的一年对别人来说可能很平常，但对我来说是特殊的一年，我从一个对房地产业一无所知懵懂的小姑娘，蜕变成了一名训练有素、专业的“置业顾问”。

“置业顾问”，有着不同于其它职业的独特魅力。在工作期间，我也结识了不少同仁朋友，给予了我不少的帮助，在他们身上，我看到了勤奋努力的工作态度、良好的心态和专业的销售技能。

xx年11月8日，我永远记得这一天。福临豪苑二期在大家的热切期盼下终于开盘了。虽然平时听过很多楼盘开盘时会“蜂抢”的事迹，但第一次经历开盘，而且是自己的，作为新人的我心里不免充满欣喜和紧张。犹记得那一天，7张签约台错落有致的摆在售楼处，大家各就各位，就像考试时那样端坐着等待客户进来，我朝外望了望，依稀能感受到关下的铁皮门外热闹的表演和人潮。

由于太紧张，开始时我频频签错订单，老是麻烦控台给我新单，自己都觉得怪难为情的，甚至开始怀疑自己是否能胜任。意外的是朱经理不仅没有责怪我，反而语气温柔的安慰

我：“没事的，定心点，慢慢写。”当时心里顿时涌出一股暖流，再签单时，也没那么紧张了，之后也没有再犯过错。

开盘后不多久，我们及时调整状态，迎接交付这一大任。这次交付对于我们来说意义重大，是福地置业交给业主的第一份答卷。我们的工作也越做越细，入伙通知书寄出去后，便挨家挨户打电话询问是否收到信件，有特殊情况的就联系邮局、做登记、补办等处理，生怕对业主有一丝怠慢。

交付期间新区的同仁帮了我们横林案场很大的忙，他们每天起早贪黑转好几趟公车到横林帮忙，中午匆匆扒几口放凉了的盒饭就继续工作了，连一句怨言也没有。在他们的帮助下，我们xx案场顺利完成了交付。

在经历了开盘和交付后，大家的能力都上了一个台阶，同事间的友谊也愈发深厚。我们同心协力，承受风雨，收获彩虹。我们每天在售楼处一起工作8个小时，相处的时间比大家和自己的家人相处的时间还多。现在我们形成了一个大家庭，在这个大家庭里相互关心、相互帮助。

我来的时间比较短，也没取得什么骄人的成绩，但在福地置业这个大家庭里，我学到了很多，尤其是人文。在失落的时候，大家都会鼓励我；在我取得成绩的时候，大家都会恭喜我。我真诚的感谢那些帮助支持过，还有为了我好批评过我的人，是他们的存在，让我意识到自己的价值，我为能与这些优秀的人在一起共同为一个目标奋斗而感到开心和自豪。

作为福地置业的一员，我们的目标可不仅仅止步于眼前，接下来“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，每一天都是“在路上”。我深知自己的成长离不开公司，“热爱”是做好每一件事最原始的动力。

xx年是全新的一年，在工作中我一定会遇到各种各样的难题，但我相信自己在这样一个大家庭里，再大的困难也能克服。

当我想放弃的时候、当我接客户接到累的时候，我会想到我的“大家庭”，用它来鼓励我自己，在xx年，我要更加努力，不断突破自己！

顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结 篇二

伴随着20xx年春节临近的步伐□20xx年即将随我们而去。作为一名地产人，在我看来□20xx年，在限购限贷的房地产的高压政策下的房地产行业是稳步攀升的一年。做为一名加入运盛公司不到半年的新员工，在此感谢公司领导以及同事，在这段期间给予我的帮助和鼓励。在这将近半年的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对这一年的工作进行几点总结。

自20xx年7月底正式接待客户后，到20xx年xx月8日止累计接待来访客户30余组，其中愿意留下联系方式22组，电话回访客户180组，认购套数1套，销售额4699000元，现缴纳10万元定金。将于20xx年xx月底之前签订买卖合同时缴纳购房首付款以及办理银行按揭手续。

（一）、销售业绩

截止20xx年xx月8日，共完成销售额4699000元，回款100000元。客户未及时回款，由于还没有正式签订买卖合同，将于20xx年xx月底之前签订买卖合同时缴纳购房首付款以及办理银行按揭手续。

（二）销售服务业绩

- 1、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、回访和洽谈。
- 2、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。
- 3、熟悉银行和房产局新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

（一）销售中存在的阻力。

- 1、南京别墅市场新生力量的冲击。在20xx年中，南京市仅江宁溧水浦口（还不包括南京周边类似句容板块，安徽和县板块的别墅群）至少有xx家别墅楼盘加推上市，这些新生的别墅房源，与运盛美之国花园相比较而言还是具备相当冲击力的，不论是从目前的小区景观，还是土地的使用年限上，以及房屋的建筑时间都是有着相当大的优势，这就直接导致大批客户花落他家。
- 2、小区内部以及周边二手房别墅的冲击。由于美之国花园建设周期以及销售周期长达10年之久，早期业主的购买成本较低，此间又经历两次较大的涨幅，现在在售小区内二手房价格远低于现在售楼处的在售房源。

（二）针对以上的销售中存在的阻力，作为一名美之国的置业顾问，我的应对措施。

- 1、进一步加强个人的销售谈判技巧。多向身边的同事学习，取其之长，补己之短。
- 2、了解南京市场的别墅市场，上市房源的优劣势分析，知己知彼，从容应对客户提问。
- 3、了解本小区以及周边二手房市场，目前的在售均价、物业

类型等等，做到胸有成竹。

4、提高服务质量，客户就是上帝，客户不光是买我们的产品，同样还有我们的服务。

1) 根据别墅成交率约5%，来电与来客比1：3的比例计算，保证年度成交9套的任务目标完成的情况下，需要客户量为180组客户。其中个人回访已接待，深挖潜在客户约30组，需要公司广告宣传来客xxx0组。来电约为450组。

2) 根据目前的销售情况制定合理的推盘计划。

a□掌握小区在售房源的所有细节，包括价格，位路，景观，花园面积大小以及部分有问题的房源，早作准备规避客户忌讳问题，做到既要给客户满意的答复，又不能欺瞒客户房源的真实情况。

b□制定合理的推荐顺序。分清主次，循循善诱，做好主推盘和替代盘销售计划表。

3) 客户分类，及时跟进。

a□针对不同的客户，按照他们目前的购买欲按照abc三类进行分类。

b□及时跟进各类类客户，对于c类客户要深挖掘此类客户后的潜在客户群体。对于b类客户，要及时跟进，加深其的购买欲，促进其转变成a类客户。对于a类客户，基本处于犹豫期，只差那临门一脚，使用一些销售技巧，排除客户心里的顾虑，促进其短期内成交。

3、完成销售计划及目标需要公司提供的帮助。

1) 客户量的支持。其中包括来电450组以及来客xxx0组。这

就需要公司投入一定的广告费用支持，来保证销售目标的施行。

2) 增加销售培训，加强我们的业务综合能力。希望培训包括：房地产的新政、银行贷款政策、业务技巧、地产相关联的知识。

3) 希望公司制定相关的奖惩制度。作为对我们的一种激励和鞭策，在希望和压力下完成公司下达的各项任务指标。

回首20xx年，在公司领导的关心和同事的帮助下，让我快速的融入了这个温暖的大家庭，也让我快速的成长起来，更让我对20xx年充满了憧憬。希望公司在新的一年里越来越好，希望各位领导以及同事身体健康，事事顺心。

顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结 篇三

转眼间，来到xx4s店已经一年了。回顾这一年，经历了很多很多，从一开始对新环境的不熟悉，不适应，到现在的适应且熟练，都与领导和同事们热心的教导和帮助息息相关，让我很快融入到了这个新的团队中。

作为一个服务顾问，既要服务好客户，又要与车间兄弟沟通好客户的要求与车辆的具体问题。因此，在这个岗位上，必须拥有专业的知识和良好的沟通能力。这样，才能既满足客户的要求，又能让车间技术人员及时快速的找出问题点所在。

经过这一年的工作，我也发现自己存在很多不足之处，首先，在服务细节有所欠缺，在与客户接触时，有时无法提供顾客所需要的服务，甚至让顾客产生不信任感。当然这也与我们的环境和设备有关，不过主要的还是我前台的工作不够细致，认真。其次，在忠诚客户维系上有所不足，客户在不断新增的同时也有着一定量的流失，说明我的客户回访工作不到位，

客户不能感觉到我们对他们发自内心的关心。所以，接下来我必须培养和维护一批长期稳定与我们合作的老客户，发展新的忠诚客户，我会从日常工作中给这些客户真正的关心。当然，照顾是建立在互惠互利的基础上，只有这样，不论在市场好与坏的时候，我们都能安然度过，让这部分客户始终跟着我们走，真正做到比你更关心你。

- 1、要时刻保持工作的积极性，以积极美好的心态迎接每一天的工作。
- 2、多向同事虚心请教自己不懂的问题。
- 3、在客户维系方面，要始终坚持客户至上的原则，做好客户的回访和预约工作。稳抓一大把老客户，开发一批优质新客户。
- 4、售后是一个团体，要加强与车间和配件的沟通，给客户一个最满意的办事效率。

服务顾问这个岗位是客户与车间之间的桥梁，也是公司的门面，这个职位的重要性可想而知。这给了我很大的压力，但是有压力才有动力。我会继续努力，坚持不懈，使自己更上一个大台阶，给上级领导一份满意的答卷！

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说

有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识的时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结 篇四

在今年的教育管理年活动中，学校组织全体教师认真学习市、区两级教育局的有关文件精神，引导广大教师进一步明确学校管理的目的和意义，把开展教育管理年活动与进一步加强教师素质、提高业务能力结合起来，牢固树立要给学生一滴水，自己要有长流水的新型教师观、敬业爱生的新型学生观以及以人为本，依法执教，文明执教，廉洁从教的新型育人观。在教师的专业化成长上，我们关注每一位教师的发展，努力探索规范管理和人文关怀的最佳结合点，创建东边出太阳，西边圆月亮，千秋万物安康，人人有方向的和谐有为的

工作氛围。今年先后派出十余名教师外出参加各学科的教育年会，外出学习教师返校后将所学教育理念和教学艺术以及自己的心得，在学校教研活动时间向全体教师分享，力求把学习成果最大化。学校在全任教师中树立终身学习观，鼓励教师不断学习，不断充电。今年我们还安排两位市级骨干教师参加市教育局在洛阳师院举办的市级骨干教师培训，此外学校还组织绝大部分教师参加了第三轮继续教育培训；并组织部分教师参加了区教委组织的各学科教学培训。

我校青年教师占教师总数的百分之八十，提高他们的业务水平是提高师资素质和教学质量的关键。本学期教导处以青年教师的培养为工作重点，一方面鼓励青年教师积极参加学历进修提高专业素养，另一方面组织青年教师参加新上岗教师培训，提高青年教师的基本教学素养。针对我校教师严重缺编，青年代课教师多，变动频繁的校情，学校不等不靠、不怨天忧人，而是积极想办法，为了更好的调动一切力量投入对青年教师的培养，学校认定了一批责任心强、业务水平较好的有一定教学经验的中老年教师为校级骨干教师，同时聘请了学校的一些德高望重的老教师担任学校的教学顾问，动员这些骨干教师和教学顾问共同参与到青年教师的培养工作中来，形成对青年教师的培养合力。同时开展师徒结对，传帮带活动，让这些骨干教师和教学顾问担任指导教师，青年教师采用自己拜师与学校分配相结合的方式，都找到了自己满意的师傅。为了加大对青年教师培养力度，我们继续开展拜师结对传帮带活动，并积极发挥学校指导教师团队的作用，由教导处组织、教研组则负责从学科教学所涉及的专业领域、教学中的常见的难点问题、学生及班级管理中的问题等方面对青年教师加以指导，指导教师则从备课、上课、作业、学生辅导、教学实践中所遇到的实际问题等细节方面对青年教师给予指导。在教学能力的培养上，教导处坚持对青年教师采用听推门课与自己申报课结合的培养制度，要求每位青年教师每月至少要申报上两次汇报课，听指导教师及同学科教师8节课，并写出听课点评，每月上交一份学习心得。在工作中我们、加强分析和反思、认真参与督导，适时调整，使年

轻教师在做中学，在实践中领悟，走上学习中研讨，实践中总结，总结中提高的成长历程。他们都深深地体会到平时练兵的好处，都不同程度地有了较大的提高。我们每月还抽出时间组织青年教师座谈会，了解青年教师的情况同时给青年教师明确思路和方向，帮助青年教师更好、更快的成长。

在校本教研方面，学校推进以新课程为导向，以课程实施过程中各学科所面临的各种具体问题为对象，以建设学习型学校工作为重点，以教师为研究主体，以课堂为主阵地，以研究和解决教师教育教学中的实际问题、总结和提升教学经验为重点，以行动研究为主要方式，以促进每个学生的发展和教师专业化成长为宗旨的校本教研制。

教研组是学校教学研究最基层的组织，是教师成长的摇篮，是教师进行教学和研究的主阵地。我校分设语文、数学和科任三大教研组，各组有教研组长、骨干教师和其他教师共同组成，由教导处引领组长主抓各组教研活动。每期各组围绕学校的中心工作制定切实可行的教学教研及教育科研工作计划，不断提高教研活动的质量，期初把好计划关，期末把好总结关。我校建立校本教研的三定制度，即定时间、定地点、定议题，本学期仍以教研组为单位开展校本教研，周二下午第三节为固定研讨时间；本期我们组织教师继续深入钻研教材，要求教师掌握教材体系、基本内容及其内在联系，抓住主线、明确重、难点，搞清疑点，把握关键。同时我们要求各教研组针对教学中热点问题确立研究专题，进行了教学经验转项交流传递活动。同时我们重视教育教学理论学习，深入开展读书交流三分享活动，即内容、感想和实际应用的分享，并组织教师人人参与，终身学习的观念已深入每位教师心中，教师的知识得到长进，理论得到提升，不同程度地做到了学以致用，学有所长。在教研组工作方面，我们还十分重视交流学习，先后三次派出组长学习、培训教研组工作理论和经验，并结合我校实际及时调整工作。

在教育教育科研方面，我们牢固确立科研兴教、科研兴校、

科研兴课的思想，以研究促质量，研究求效益，研究创特色为宗旨，兴科研强校之风，以教育科研为先导，提升教育科研水平。明确教育科研工作的定位，壮大教育科学研究队伍，加强教育科研交流，充分认识教育科学技术是第一生产力，教学科研在教育改革和发展中的先导作用，进一步确定教科研在当前学校工作中的重要地位，强化了科研意识，目前我校已结项课题7项，其中一项获省教科研成果一等奖，立项正在研究课题10项，基本形成了人人参与课题研究的良好氛围。有十余名教师的论文获省级奖励；有五名数学教师获中国教育学会先进工作者称号。

教学常规是教学工作的根本。我校一贯重视对教学常规管理工作，学校的教学常规管理，如组织教研活动、听课、评课活动、教学比赛、学生竞赛、作业检查、教案检查、资料归档等工作，一贯认认真真、从不懈怠。在今年市教育局要求各学校开展教育管理年活动的新形势下，我校结合市教育局《中小学教学常规手册》文件精神进一步修订完善了学校的教学常规管理制度，并组织全体教师认真学习领会文件精神，加强了学校内部各项教学工作的科学管理。在宏观上体现管理的目标是德、智、体、美、劳全面发展，从微观上，对学校的授课计划、备课、教学、批改、辅导、复习、考试、成绩评定等项教学规章制度，做到严格要求，严格管理。本学期学校对备课、作业等进行严格要求和检查。两次检查各有重点，每次都及时小结反馈，指导教学。提高课堂教学效率的关键是教师，每位教师必须备好每一节课，积极从教材中挖掘出启迪学生，培养学生能力的因素，建立教学上的最佳工作点，充分调动学生的思维积极性，使大部分学生在克服一定困难的前提下学到更多知识，增长能力。因此教导处对教师进行了不定期地随堂听课，并通过召开家长座谈会、学生座谈会，了解反馈教师课堂教学等各方面的情况。

本学期教导处还组织了偏重于单项技能的教学抽测调研，使校内调研逐步走向正规化科学化；同时进行了体卫艺术工作的自查和迎检工作，以及一年级的招生分班工作和毕业班的前

期工作。本学期我们组织参加了市区的各项教育教学业务活动，师生都取得了不少的成绩。

在市教局十月份的规范化学校验收和十二月的常规教学调研中，我们的教学管理工作均受到了好评。

本学年教导处积极组织学生参与各种比赛活动，在活动中锻炼了学生的综合能力。尤其是在弘扬中华美德构建和谐学校读书活动中，我校有一百多学生获得国家、省、市级一、二、三等奖；十几名教师获得辅导奖；学校获得省集体二等奖。在市中小学艺术展演活动中，我校获得二等奖。在省市小学生计算机比赛中，我校宋景芸、陈佳雯同学分别获得省一、二等奖，另有五名学生分别获得市一、二、三等奖。在市第三届牡丹杯才艺大赛中，我校有十八名学生分别获得一、二、三等奖；在市奥体花城杯书画大赛中我校又有九名学生获奖。

回顾过去、展望未来，我们有信心和决心在市教育局、区教育局的领导下，把握机遇，营造明天，使学校的教学质量迈上新的台阶。

进一步加大对教师的培养力度，以现有的名师、骨干教师辐射带动，培养更多的名师及骨干教师；在现有特色教育的基础上理思路，深化特色教育，赋予其新的意义和内涵；在新课程形势下，努力探索德育、教学、家庭教育三结合，形成教育合力的模式。

顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结 篇五

1、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理；明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序；积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平；完善了公司的经营、管理体系，增强

了公司的竞争力。

2、严格审查、制定公司各类合同,通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订的各项合同,使贵公司完善了公司的合同管理,预防了风险发生,至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩,为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、积极参加公司的日常工作会议,了解公司的经营,管理情况,对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生,使公司生产、管理更加稳步有序。

4、协助贵公司高层赴贵州省,丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关,在拟定合同时贵公司的利益永远放在第一位,在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径,使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险,使得贵公司在决择时有了更充分的考虑,使此次投资达到了预期的目的,也取得了更多的主动权。

5、参与贵公司的股权收购商业谈判,分析在可能存在的潜在商业风险,提出合理的建议并及时加以正确的处理,积极维护了公司的利益,预防了风险的发生。

6、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解,针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨,向对方阐明利害关系,力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

7、妥善处理贵公司与。。。有限公司之间的买卖合同纠纷,积极与对方当事人和法官沟通,通过我们的诉讼技巧,避免了诉讼的发生,为公司争取了利益最大化和避免了一些不必要纠

纷的纠缠。

8、积极处理贵公司与。。。集团有限公司建设施工合同纠纷一案,及时与对方当事人和法官沟通,对话,努力把工做细、做好,最大程度的使公司资金尽快的回笼。

在20xx年度的法律顾问服务工作过程中,我们律师的工作取得了一定的效果。通过20xx年度的法律服务,能清晰的看到通过我们律师多角度、全方位的努力工作,贵公司无论是经营管理环境、模式,抑或是公司的盈利能力都得到了显著的改善,而且从风险防范和控制角度看,通过我们律师的顾问服务,20xx年度,我们的工作都有效地实现了贵公司风险防范和控制总目标,公司的风险控制能力明显增强。

1、工作积极性仍需加强,贵公司与我所建立常年法律关系后,我所由陶应强律师负责。在服务过程中我所律师有时是被动服务,贵公司所提出的要求和问题是贵公司领导在工作中发现的,然而贵公司领导不一定熟知整个公司的法律制度,其中许多隐性的问题未能发现,可能就是潜在的风险,这点律师服务不到位,不深入。顾问的目的就在于发现潜在、隐性的问题,进而通过律师专业的知识预以防范,避免以后产生纠纷。

2、顾问工作内容和范围不够深入。顾问律师虽然起草了《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《合伙协议》《融资租赁合同》……但由于律师未跟进合同的履行、实施,就算是一份好的合同但如果细节注意不够,仍然会产生纠纷。贵公司的相关合同签订后由于都是非专业人员监督执行情况,应注意的事项和收集的信息可能不到位,可能达不到法律上的证据形式和效力的结果,这可能产生隐性的纠纷,以后律师应加强监督的力度。

3、贵公司系有限责任公司,但在20xx年的顾问服务中,律师未

对公司的管理提供法律意见,这是一个大的方面,应当深入与领导层的沟通,加强对公司的治理。在财务上律师已未参与任何工作,或许存在与法律规定不一直之处。

据本律师所知贵公司仅四名股东。虽然如此,但形式上的如法定的每年必须召开一次股东会、董事会,对会议决议的内容,公司应当备案,便于审计或重大事项有据可查。

根据公司法原则,有限公司承担的是有限责任,公司法的原则是资本不变和资本维持。另根据《公司法》第167条公司分配当年税后利润时,应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的,可以不再提取。本律师建议:每年由执行董事制定分配方案,由股东会决议,将提取10%以后的利润全部分配给股东个人,明确公司财产与股东个人财产,做到资产与注册资金相对一致即可。若股东长期不分配利润,将导致本属股东个人可分取的财产与公司财产混同,一旦出现赔偿、解散、破产等情形,势必将本来可以属股东分走的财产,归入了公司,最终为公司承担了不必要的债务。

根据公司法第165条:公司应当在每一会计年度终了时编制财务会计报告,并依法经会计师事务所审计。财务会计报告应当依照法律、行政法规和国务院财政部门的规定制作。第202条:公司违反本法规定,在法定的会计账簿以外另立会计账簿的,处以五万元以上五十万元以下的罚款。第203条:公司在依法向有关主管部门提供的财务会计报告等材料上作虚假记载或者隐瞒重要事实的,由有关主管部门对直接负责的主管人员和其他直接责任人员处以三万元以上三十万元以下的罚款。第二百零四条公司不依照本法规定提取法定公积金的,可以对公司处以二十万元以下的罚款。本律师建议财经制定是公司的核心,不仅在聘用相应人员上而且在制度上应严格规范操劳作,一旦违规作帐,作帐外帐将可能产生行政处罚的责任。

员工的素质和形象代表着公司的实力、规模及发展。员工是

公司的组成部份,留住人才是公司仍以发展的前提和保证,由于有些员工不懂劳动法规,可能随时流动。本律师建议:首先,制定详细的规章制度,对员工严格要求,在外界表现出贵公司是一个纪律严明、做事严谨、有文化、有修养的正规大公司,以便提升公司的整体能力,以求在市场经济中更具竞争力;其次,对员工进行法制教育,特别是劳动法律、法规,以便员工能明白自己的所作所为是否合法,会产生怎样的后果,最终达到让员工与公司溶为一体,以调动其积极性、创造性、让公司获得更大的利益;最后,丰富员工的文化生活,加强业务的培训,让员工明白自己不仅在贵公司获得发展,赚取金钱,还能提升自己,提升员工的凝聚力。

若贵公司在作上述重大决策时,应该先进行调研,如政府的政策、规划、发展方向,土地性质、规划用途、及交通、市场行情、产业投向、民俗风情等等方面。调研的结果将影响投资的成败。

顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结 篇六

自20xx年1月,销售团队进入营销中心,2月,项目盛大开盘。至今一年时间,经历开盘前和开盘后2个阶段。开盘前阶段,工作积极努力,充满热情,对市场充满信心。

主要完成以下工作:

沙盘讲解,话术训练和考核;

现场爬楼,户型知识考核

接听来电,接待来访客户,办理诺德精英会员卡1张。

现场算价,通知客户开盘选房

自己销售12套房，首付已给的1套，签订合同9份。

帮助同事成交2套房

接听来电，接待来访客户

跑盘，每周市场动态跟进，值日工作

第一：心态

对市场的信心 相信市场在四五月份会开始回暖

对公司的信心 相信公司的总体营销策略和领导的决策是正确的

第二：销售技巧

个人觉得目前自己在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。而我在语言表达方面经常表现得过于自信，而且喜欢反驳客户，造成客户不愉快；提问题过于直接，给人“查户口”的不好感觉；在客户表示要再考虑或犹豫不决时，未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改进方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

第三：服务意识

我们的行业是服务行业，服务意识应该是第一位的，可是，很多时候，自己想的却是：我怎样才能把房子推销出去？客户

有过多问题时会不耐烦；付出大量劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份到目前为止只销售了3套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因。后来向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。而且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的：“我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。”朋友又说：如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样子做人做事才会轻松自在。听了以后，我很受启发：我的服务意识也应该从“我想卖给你”变成“让我来帮您选择适合您的房子”。

第四：执行力

“思想影响行为”，有了正确思想观念，还要落实到行动上，才有良好的结果。有句话说：细节决定一切！对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力！一直以来，我们会开了不少，经理也帮我们分析了很多问题，并且提出了改进方法，但是我的落实情况不理想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改进不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天。以上种种都是自己在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自己的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要马上改正过来。

第五：旺盛的精力

一直以来，自己都很注意休息，合理安排好作息时间，坚持晚上11点前睡觉，开盘后有段时间比较紧张，休息时间有点不够，但基本上还是能够保持旺盛的精力，以良好的精神面貌接待客户。个人体会，房地产销售是一项体力和脑力都需要付出很大的工作。因此，保持良好的精神状态，需要保证充足的睡眠时间，饮食要适当，勿暴饮暴食，少吃油炸、冰冻、烧烤、高糖、高盐、腌制类等不健康食品。

第六：个人与团队

和同事们相处了5个多月，从最开始的独行主义到现在的和谐相处，自我感觉在这个团队里自己比以前更会和人相处，这要感谢两位经理的提点和教诲！但是毛病也是明显的，言语过于直接，会让人不好接受，这方面还要不断改进。记得刘经理两次问我：你在团队里有一个很好的朋友么？仔细想想，目前还没有。写这句话心里是感到惭愧的，这说明自己对他人的关心和帮助还不够，对团队的付出也不足。希望自己以后心量更大，主动地承担一些工作，给别人多一些关心和帮助。

顾问月总结 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结 篇七

来到销售部已经有1个半月，经历了最后一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自己的工作进行总结，让自己在总结中得到更多的成长。

1、做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激情，积极的接待客户。更

加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢？还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从xx部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比xx部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自己加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么可以给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，可以节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，可以为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法达到成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2、以感恩的态度来面对一切事情

和几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想，说她以前是一个销售部的实习生，和是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。

我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3、扬长避短

进入xx房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划：

- 1、5月，努力接待客户，实现300万的认购
- 2、利用空闲时间，学习完《市场营销》
- 3、把开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。