

最新房地产销售顾问年度工作个人总结

房地产销售顾问个人工作总结(模板10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇一

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，在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

在总结和每周例会上，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。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。

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，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能

够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。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。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇二

过去的xxxx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

xxxx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的xxxx年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇三

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个对房地产认知熟练，在这一年多的时间里，收获很多，非常感谢公司和每一位同事、领导。

工作在市场一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个市场销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每天工作在市场销售一线，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。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是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，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

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。

自20xx年11月24日，国际销售团队进入营销中心，12月22日，项目盛大开盘。至今2个多月时间，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，办理精英会员卡100张。

现场算价，通知客户开盘选房

开盘后阶段，工作心态起伏不定，工作信心和热情有所回落，主要完成工作和业绩：

自己销售12套房，首付已给的10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

总的来说目前业绩不理想，总结经验和教训，存在多方面问题：

第一：心态

开盘前乐观的估计办卡数过百，可能开盘日会有20套的成交量，结果，开盘当天客户到场只有10批左右，成交6套，真是大失所望，心态低落，第二天(23日)，经过领导训话，调整心态，积极接待客户，但没有把握好当天的来访客户。此后市场不断传出降价消息，客户的观望情绪和对本项目周边环境的不满都对个人的销售心态造成一定冲击。年后将从以下几个方面进行调整：

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，还要落实到行动上来，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。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇四

下面是本站小编为大家整理的房地产销售年度个人工作总结，欢迎大家阅读。更多房地产销售年度个人工作总结请关注本站房地产销售个人工作总结栏目。

房地产销售年度个人工作总结【一】

2018年马上就要过去了，过去一年对自己来说又是一个成长和收获的一年，转眼间来公司已经一年半了，刚进入房地产行业时，感觉自己就像一个没头的苍蝇一样茫然，但经过今年一年的学习和磨练，在领导和同事的帮助下，让我成长了很多，同时也收获了很多，从而更进一步的了解这个行业，更加融入这个充满挑战的行业，期待2018我们楼盘开盘并做充分的准备，为做一名优秀的置业顾问而努力着。

自今年三月份开始销售锦绣星龙商铺以来，刚开始的时候销售十分不理想，商铺面积大、总价过高、市场不成熟等可能在一定程度上制约了销售，但这些都是属于外在原因，对于这些外地原因公司领导也努力去改善这些。自身也存在了很大的问题，主要是销售和沟通技巧方面不是很成熟，但到六月份刘经理来后，对我们进行耐心的培训，对每个人的客户都细心指导，一个客户一个客户进行把关，到了九月份终于有所收获，在十一的前一星期，终于有了成绩销售出去了一套，但由于客户的特殊性我没有过多的参与，自己在这个客户中也没有学到太多谈判技巧，对自己的信心不是很足，在11月底的时候又销售了两套，这个自己参与了基本上整个过程，自己也在销售学习到了很多的东西，比如前期客户的

回访、中期谈判过程中的注意事项、后期的签订合同及最后客户需要贷款的手续，但也并不是所有有意向的客户都最后成交，在过程也有很多的客户前前后后看了很多次，最后因为这样那样的原因没有成交，但是对此自己并不感觉沮丧，因为作为销售来说，把东西销售出去是目标，但不是最重要的，要和客户做朋友，站在客户的立场想问题，让客户成为我们潜在客户。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇五

xx年的第二季度已经过去，新的挑战又在眼前。在这一季度里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)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。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)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，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一季度多了，在上一季度的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇六

不知不觉中，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验[]20xx

是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。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，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，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生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是

我进步的重要原因。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。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。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。

未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内

里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

房地产销售顾问年度工作个人总结篇七

xx年是丰收的一年，在我们经理的带领下，我们与同事通力合作，共同努力终于我们这一年制定的目标基本完成，下面谈一谈我这一年的工作总结。

在工作中我得到了这样的一个经验，就是客户只要想看房我都会第一时间去带客户去看房，虽然在这过程中有的客户可能不是想立马购房，虽然不是可以马上成交的客户，但是只要提出了看房这就说明客户对房子的需求非常强烈，我应该及时满足他们的需要，在购房的过程与客户沟通，掌握其中的关键，把握好度，很有可能然客户立马成交，因为有需要就会购买，只是购买的时间长短，但是我要做的就是让客户尽快购买房子，我要做的任务也非常简单就是把房子卖出去。看房时要把房子的优势说出来，把这些重点阐述清楚，让客户知道其中的到来，并且让他么知道房子不可能一直都等着他们，需要的人非常都，如果不立马购买就会被其他客户购买了，给客户紧迫感这就有利于客户购房，促成这笔交易。

在购房时有很多客户不是做主的人，我称遇到过这样的一个客户，在家里她的丈夫掌管钱财，决定权也在他的丈夫那里，因此在购买的时候我们布置要与来到我们公司的人协商清楚，还要与最终决策人做好沟通，不然一旦决策人不想购买这也没有任何办法，这只会让我们陷入尴尬境地，原本这套房是有客户看中了但是因为这位客户的原因只好留下来，可是却没有有买这完全是浪费时间，当我与他丈夫沟通时我才知道原来是因为没有资金，当然这只是借口，经过沟通才发现原

来是因为他丈夫不想购买这里的房产，想去购买其他地方的房产，但是又没有与他的妻子沟通造成的。

我在工作时遇到客户有购房的需求，看遍了我手上的所有房产，都没有中意的，最终他看到了一个房产想要购买的房产有不是在我手上，而是我同事手上的房产，我同事又没有客户这时我走知道光凭我一个人是拿不下来，经过与同事协商之后我们决定共同合作解决这位客户，经过通力合作最终达成合作完成交易，这样的例子在工作中经常发生。

我自身也存在不足，我是一个新手，对于房产购买后还要给客户办置房产证等一系列手续，非常麻烦，我不熟悉业务流程经常需要同事帮助我才能够完成，这让我经常需要同事的帮助，工作最后的提成也因此减少，自己在与客户沟通的技巧也相应不足存在缺陷，这些缺陷让我不能够解决客户的需要，白白流失了很多客户。

虽然有些问题，但是经过了一年的磨砺，我的能力明显得到了很大的提升，相信在以后我一定会取的更好的成绩。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇八

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在xx的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我的销售有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚

持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，

像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇九

过去的__年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

__年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金

科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的__年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

房地产销售顾问年度工作个人总结篇十

在一年忙碌的工作中，不知不觉有临近了一年的尾声，在房地产的工作年龄又要加一年，仔细回想起来，这是我加入xxxx房地产的第三年了，每一年都会有不同程度的进步，每一年都会有不同程度的考验，但是这一年却是最值得纪念的一年，在今年我的销售业绩水平达到了自己不敢想象的高度，成为了我们房地产公司众多销售中榜首，在这三年里，

我从一个对房地产一问三不知的门外汉，成为了一名资深且优秀的销售，而今年则是我职业生涯上最为重要的一年，现在就针对我的个人工作而言，做了以下年终工作总结：

我一直坚信一句话，“学无止境”，对于任何一件事都是如此，如果你满足于自己当前的成绩，停滞不前的话，那么等待你的只有被别人超越、被别人取代，却什么也做不了，“三人行必有我师焉”，别人身上肯定会有你能学习的地方，就看你愿不愿意去发现，去虚心请教学习，我敢说就算是公司的保洁阿姨，在她身上也有我未曾拥有的东西。我一直保持着一颗向上的心，我们做销售的，每天所接触到的人各种各样的，他们是你的客户，如果连他们都觉得你存在着问题，而你又不当回事，那你只能算最低级的销售，客户的意见是最为重要的，我们服务于他们，就要做到他们眼中的完美，而不是我们自己觉得自己很好了，就是很好了。

这这一年里，我可以说是赚的腰缠万贯的，我总计卖出别墅房6套，精品房42套，毛坯房46套，楼道房35套等等，可能是你们业绩的两倍，因为一套别墅就够我两个月不工作的了，但是我却没有沾沾自喜，因为我跟丢的客户仍然存在，明明刚开始非常有购买意向的，我们直接也几乎谈妥了，但是到最后说不买了就不买了，有说自己破产的，也有说自己最近资金周转不过来的等等，这是我一年中最值得反思的地方，我相信在我们公司众多销售中人才济济，有的销售一单都没跟丢过，这是我应该向你们学习的地方。

虽说这一年是我最为成功的一年，让我成长了太多。也获得过太多的殊荣了，但是在今天过后也会变成历史了，这不会成为我骄傲的资本，反而会成为我在来年工作时的动力，我可不想我明年的业绩比今年还差，我要总结出我今年工作的得与失，争取在明年更上一层楼，继续突破自己，刷新自己的记录，为公司带来更多的利益。我要成为销售界的神话！传奇！