

最新房地产置业顾问的岗位职责工作总结 结 房地产置业顾问个人工作计划(优秀9 篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇一

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的`市场营销计划。

1. 房地产营销计划的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
8. 控制：讲述计划将如何监控。

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇二

2020已逝，2021已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，2018年对于宁夏，对于楼市，对于__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__公司已逾四年，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__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2018年，我共售房90套左右，总金额达2000万左右，回款迄今为止大概达到1900多万，连续6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，也要总结出切实可行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__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__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。

客户服务部承担着物业公司对客服务的主要工作，包括了客户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使客服满意的关键性职能部门。

通过近期对本公司各项目客服部的走访巡查，发现各项目客服部能够较好的完成客服部所承担的客户服务工作。同时也存在的一些问题如：

- 1、员工业务水平偏低和服务素质偏低，主要表现在处理问题的方法和技巧不太成熟。
- 2、部门管理制度、流程不够健全，使部门工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

目前按照总公司的要求完成物业公司整合，设立物业公司总客服部及下属各项目客服中心。我部门经过开会和讨论提出以下计划。

- 1、客服部做好每月客户缴费统计及各项目收支明细绘制成表，上交总公司，让总公司能清晰的看到物业公司资金运作情况。
- 2、客户部建立完善公司收支档案，以及完善各项目业主档案。
- 3、狠抓客服部团队内部建设，工作纪律，完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。
- 4、定期召开部门服务质量评定会，规范客服人员服务。进行思想交流，丰富、充实专业知识，为业户提供更优质的服务。
- 5、密切配合各部门工作，及时、妥善的处理客户纠纷和意见、建议。

客服部工作存在诸多不足，有新的问题，老的顽症。但是在总公司的领导的指导和关怀下，我相信我部门全体员工有信心做好接下的全部工作。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇三

置业顾问是在售楼处通过现场服务引导客户购买，促进楼盘销售，为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务的综合性人才。下面小编给大家带来关于房地产置业顾问工作总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与环境，对也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的后才知道，量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭答，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件所必不

可缺的。所以，在以后中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

1. 一个老客户比去找一个新客户容易

这里的意思是说，找一个新客户所花的广告费相当于让老客户给你介绍七个客户的成本。如果平均在一个新客户上花的时间、精力、电话、广告宣传的费用是100元，那老客户介绍一个客户来或者是回头客的成本5元，也就是说在老客户身上花费很少的钱，就能有新的客户来，在老客户上花的钱一般是，逢年过节的卡片和小礼物，请吃饭，平时打电话关心，生日礼物，孩子的礼物等。好的置业顾问往往是成为了客户的朋友(对顾客的家庭，工作，子女，现在面临问题的了解)是最好的方法。

2. 身边的人际网络

人际网络是最好的广告之一。一定要扩大我们交际圈子，我们可以从朋友、家人、邻居、同事、老公的朋友的朋友、老客户的朋友等等开始，你多认识一个人意味着你就多播了一次种子，说不定那一天就会发芽，开花结果。

3. 面对挑剔的客户我们要微笑

人分三六九等，好人很多，坏人也不少，如果你的客户很挑剔，不愿意配合，你会很难做，很痛苦，甚至影响你的情绪，对你积极的心态造成伤害。如果我们就这样被打倒，那岂不是很不划算。微笑，我们要时刻保持微笑，其实越能搞定挑剔不配合的客户越能让我们有成就感，挑剔客户是让我们先苦后甜，不断强壮的蜜瓜！

4. 学会聆听，把握时机

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，把握客户的真实心理，在适当时机一针见血，点中要害，直至成交。

刚开始做的时候，我一直觉得穿拖鞋出门的客户肯定没钱，没素质。一直用挑剔的眼光去看待他们，不愿意去听，去了解。后来的一对夫妻改变了我的看法。这对夫妻都穿拖鞋来逛超市，女的连脚趾甲上的指甲油都掉的稀稀拉拉的。用挑剔的眼光看，这对夫妻绝对是没有潜力的，刚开始他们也只是随便了解，后来他们越听项目介绍，越感兴趣，就要求看现场。我从外展带他们到现场，再细细听他们讲述后发现，这对夫妻的生活已经不是小康了，应该小富了。他们现场就定了一套，后来还给介绍了3个朋友来买！穿烂拖鞋逛街的也是有实力的客户！

5. 对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。要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最好，推销自己的项目首先要充分的熟悉自己的项目，喜爱自己的项目，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，他们都对我们认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我们带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。这应该是我们在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我们最值得骄傲的成绩。

6. 保持良好的心态

龟兔赛跑的寓言不断地出现。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、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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

这点我觉得张艳董事是我们的榜样，她坚持着一步一个脚印踏踏实实的完成每件事情，她的坚持我们有目共睹，也时刻提醒我们只有良好积极的心态，坚持自己的信念去走向目标！

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，海南房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季，成交量明显下降。我司楼盘的销售情景也不例外，成交量异常是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，并且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户50组次左右，接听各种客户来电100人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有所以空闲下来，而是进取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。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自我业务本事，也积累了一些意向较好的客户群体，为之后的有效成交奠定了基础。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更高兴的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的机会，高兴之余也有压力，我们出去都不想空手而归。于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，

在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担心最终落定了。在展会即将结束时我接到公司的安排，在国庆期间要我自我一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好机会，于是乐意理解了安排。一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对项目的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在进取的电话回访下，10月4号还是有一位自我的四川客户亲自来海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终仅有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有机会领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了__小镇项目首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时间，做好接待计划。接机、查房、预算相关交房费用、推荐装修方案、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，相互帮忙，团结一心，也学习了新的知识和经验。

还有就是本人在这将近一年的时间里，严格要求自我遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。参加公司或部门的各种培训及考核，不断改善、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自我保留一个好的心态，使

之欢乐。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，期望___年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1、坚持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面[a]控制情绪我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活[b]宽容心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，应当与人为善，宽大为怀，学会宽以待人[c]上进心和企图心上上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。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。

2、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。

3、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、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。

5、坚持客户关系，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。

6、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，中立的评价其他楼盘，都能够增加客户的信任度。

7、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8、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。

最终，十分感激公司领导给本人的锻炼机会，感激同事对我的帮忙。在新的一年里自我要坚持一颗良好的心态，进取的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩，来年努力交出自我满意的成绩单。

现将今年工作做如下总结：

一、学习方面：在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至可以说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，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，同时也意识到自我的选择是正确的。

二、专业知识：刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，但是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了角色，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮忙。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一下，想进步要克服最大困难就是自我，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

三、今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都非常的陌生，通过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作内容。在平时的工作中，同事们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自己的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访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。所以我也将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，在这一年的工作时间内，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！

新的一年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。20__年，我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。

伴随着20__年春节临近的步伐，20__年即将随我们而去。作为一名地产人，在我看来，20__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__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。

一、20__年个人年度销售数据的总结

自20__年7月底正式接待客户后，到20__年__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20__年__月底之前签订买卖合同同时缴纳购房首付款以及办理银行按揭手续。

二、20__年完成的工作

(一)、销售业绩

(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。

三、销售工作的情况分析

目前_____是处于去化库存房源的情况下，目前库存房源物业类型有联排，双拼，独栋，其中以联排和独栋居多。就目前在售房源的销售问题分析如下：

(一)销售中存在的阻力。

1. __别墅市场新生力量的冲击。在20__年中，__市

仅__x(还不包括__周边类似句容板块，__和县板块的别墅群)至少有__家别墅楼盘加推上市，这些新生的别墅房源，与__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。

(二)针对以上的销售中存在的阻力，作为一名__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。
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。

四、个人销售计划

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__0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。

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。

自进入__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，背后实在少不了下工夫，也用了很多时间，固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非常的多，销售知识永久是个无敌深渊。也正由于如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。之前长听说销售职员之间为了比拼业绩，争取提成，经常是不择手段，诡计迭出。荣幸的是我们具有一个成熟__x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，每次困难也经常在群策群力中化解。正由于有这样一群同事，我才能在销售部分迅速提升自己20__年度房地产置业顾问工作总结20__年度房地产置业顾问工作总结。俗语说：近朱者赤近墨者黑。由于有__这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的营养。

20__年工作目标以下：

一；对老客户和固定客户，要经常保持联系。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴宴客户，好稳定与客户关系。

二;在具有老客户的同时还要不断从各种媒体取得客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开辟视野，丰富知识，采取多样化情势，把学业务与交换技能向结合。

四;今年对自己有以下要求:

(1)每周要增加5个以上的新客户，还要有到10个潜伏客户。

(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，再做好预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，这样不会有虔诚的客户。在有些题目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，上网查阅相干资料，与同行们交换，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20__年度房地产置业顾问工作总结工作总结。给客户一好印象，为公司建(20__年乡镇工作总结报告)立更好的形象。

(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。具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，多交换，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到达1.5万元的义务额，为公司创造20万元的利润。

20__已逝，20__已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，20__年对于宁夏，对于楼市，对于__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__公司已逾四年，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__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20__年，我共售房90套左右，总金额达20__万左右，回款迄今为止大概达到1900多万，连续6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，也要总结出切实可行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__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__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。

客户服务部承担着物业公司对客户服务的主要工作，包括了客户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使

客服满意的关键性职能部门。

通过近期对本公司各项目客服部的走访巡查，发现各项目客服部能够较好的完成客服部所承担的客户服务工作。同时也存在的一些问题如：

- 1、员工业务水平偏低和服务素质偏低，主要表现在处理问题的方法和技巧不太成熟。
- 2、部门管理制度、流程不够健全，使部门工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

目前按照总公司的要求完成物业公司整合，设立物业公司总客服部及下属各项目客服中心。我部门经过开会和讨论提出以下计划。

- 1、客服部做好每月客户缴费统计及各项目收支明细绘制成表，上交总公司，让总公司能清晰的看到物业公司资金运作情况。
- 2、客户部建立完善公司收支档案，以及完善各项目业主档案。
- 3、狠抓客服部团队内部建设，工作纪律，完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。
- 4、定期召开部门服务质量评定会，规范客服人员服务。进行思想交流，丰富、充实专业知识，为业户提供更优质的服务。
- 5、密切配合各部门工作，及时、妥善的处理客户纠纷和意见、建议。

客服部工作存在诸多不足，有新的问题，老的顽症。但是在总公司的领导的指导和关怀下，我相信我部门全体员工有信心做好接下的全部工作。

时近月末，不经意间，时间过去了。默默地算来，从参加工

作，来到阳光新城，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半月多的时间了。半月的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半月对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。

我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是中国经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几月全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于

宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。

很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

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置业顾问，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。

记得有人说过：“第一份工作一定要选一家好公司，不是选一份好职业，不是选一份好薪水。”一个作家曾经用他的经历告诉我们：一个人的第一份工作的重要性不在于收入到多少，而在于学到什么。恒通控股集团有限公司作为一家民营企业，从事汽车、运输、物流、房地产开发的集团公司，这次项目也是公司的开山之作，本次实习的职位是置业顾问。学习房地产销售及其相关的知识和了解公司的企业文化。这是我第一次正式与社会接轨踏上了工作岗位，更是第一次接触房地产销售这个行业，因此这次实习是一段很有挑战性的学习过程。

所谓置业顾问也就是为客户置办家业，这项工作说容易也不容易，一套房子几十万，对于一般人家来说这可能就是他们的一辈子积蓄，如果要他们把这一辈子的积蓄拿出来需要一定的基础，首先要考虑的肯定是房子的自身因素，比如其价格、面积大小、地理位置，还有就是我们置业顾问因素，要想把房子卖出去还得靠一定的本事，这也是我需要学习的地方。

实习过程是循序渐进的，第一天，我们部门经理便把公司的一切规章制度教给我并向我讲解了以后每日工作具体的时间安排，公司对员工的着装也有要求，第一天就发给我了一套职业装，此时我们要学习端茶送水，电话销售并把理论用于实践。

在一次次外出发传单的过程中，有成功的经历，也有碰壁的

情况，但是碰壁的时候我没有灰心，坚持把自己的工作做完。主管说了：一个人身边不可能永远有人帮助，更多的时候是要靠自己。再后来对于外发传单的工作就能够驾轻就熟了，而且接触到了各种各样的人和事，我也提高了自己语言沟通能力和胆量。外发传单以及外展就是要获得潜在客户的信息，理清客户意向，并向他们询问联系方式或索要名片，再根据与他们沟通过程中的零星信息进行整理，了解核心需求，有的放矢的针对其关注的内容进行房产推荐，会大大提高售房成功率。

(一) 销售技巧

在这工作期间我学到房产销售技巧：

1、沟通技巧、房地产销售技巧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，不分等级的去对待每一个客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的就达到了。

2、了解客户需求、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，导致一些客户的流失，对一些意向客户的沟通不够好，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，机会总是

留给有准备的人。

4、客户登记及时回访、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、拉近距离、经常性的约客户过来看看房子，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、制造购买氛围、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房子。

7、为客户着想、学会运用房地产的销售技巧，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，客户越是表现出怀疑。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、维护关系、与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种房地产销售的技巧，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、挽留客户、如果这次没有成功，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并不是很好，而且现在楼市的宏观调控也越来越多，假设这次没有能够现场定房成功，那么客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加的了解客户的需求，也可以帮助你确定于客户的意向程度。

10、熟记客户信息、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，如果你在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。不妨去强化一下你的记忆，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，你的工作疲倦了，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，这样似乎有点俗气，但是如果在很累的时候，把个人的心情带到工作中，那一定不能做好销售的，不妨试一下这种方法，至少是一种动力。

(二) 自学能力

在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力，在工作中我充分体会到这句话的含义。在工作基本上完全用不到学校所教的知识，只有少部分用得到。既然所学到的很少用到，那么就需要从工作或前辈身上学，补充自己的大脑，虽然我还是学生受到学校和父母的保护，但总有一天我要踏上社会，依靠的人只有自己，在这个信息时代，知识的更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累，遇到不懂的地方自己先想法解决，实在不行的可以虚心请教他人。而没有自学能力的人迟要被企业和社会所淘汰的。我是工程照价专业的学生，而实习的却是房地产销售，经过这一段时间的学习我对本不是自己专业的房地产销售有了较为初步的认识。

有时候我也要打电话给客户做销售，电话销售不像发传单一样，电话销售是纯粹的语言交流，它需要比发传单更好的沟通技巧和能灵敏知晓客户情绪波动和需求的能力，销售不仅是种行为，更是一个过程。在与客户的接触过程中，服务态度的好坏、是否及时跟进，将直接影响客户对自己、对这间公司的评价。毕竟客户买的不仅仅是一个产品，在现今的服务型社会中，客户会越来越看中一间公司的服务质量，所以在跟进客户过程中，应该及时察觉客户的需求，并积极主动的跟进，在与客户沟通的过程中，要不断的从客户的角度出发，站在客户的立场上想问题。让客户体会到你的诚意，让他觉得购买这个产品不仅仅能够解决目前的难题，更能给公司带来更多的发展。还要有有坚定的立场，立场代表着自己的底线，公司的形象！在销售过程中，难免有与客户切磋的时候，特别是遇到难缠的客户时，自己的立场坚定与否，就显得特别的重要。买卖双方公平交易的行为然而有些客户就是喜欢提难题，但其实客户也是站在自己公司的立场上，想为自己公司谋求最大化利益。这时候身为销售、坚定自己的立场就显得特别的重要，如果开始立场就摇摆不定，不仅可能丢失客户，甚至会让客户对自己公司的实力产生怀疑，在电话销售中格外重要，因为对方看不到脸就失去了肢体语言暗示的作用，做一坚定的立场能够让让自己的语言更有说服力，让客户跟随着自己的脚步而不是被顾客牵着走。而且每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉，所以我还必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃。一直以来，我都是依靠父母的收入，工作以后，我才能体会到父母挣钱的不容易，而且我现在也开始意识到培养自己的理财能力，我也体会到了吝啬这一词的含义了，自己的血汗钱真的舍不得花。

(三) 与同事相处

工作期间除了锻炼工作能力和心态，我还在学习如何与同事相处，踏上社会，我们与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你

嘘寒问暖。而有些同事表面上笑脸迎合，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。主管告诉我们房地产行业的利润很高，所以同行间的争夺非常激烈，像以上这些情况其它公司是很多见的，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，不同政策拥有严格的规章制度，公司不希望同事关系显得太过淡漠。因为环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷念之情，有更好的机会他们肯定会毫不犹豫的跳槽，他们情绪低落导致工作效率不高，影响公司效率，所以同策有监督机构禁止同事之间抢夺的行为，保护同事关系。而在同策，同事为同事搞一个生日派对，生病时的问候是经常发生。

这次我没有选择专业对口的工作，没有进入更深层次的工程造价学习，但是我相信这只是开始，并不代表我将一直从事销售的行业。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过这次的实践学习，我学到了在校园无法学到的知识，这些宝贵的经验将激励我在以后的人生路上勇于实践、开拓创新，为人生奠定坚实的基础，成为我终身受益的宝贵财富。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可行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。

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。

客户服务部承担着物业公司对客户服务的主要工作，包括了客户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使客服满意的关键性职能部门。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇四

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括

- 1、计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
- 2、市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
- 3、机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
- 4、目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
- 5、市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
- 6、行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？

费用多少？

7、预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8、控制：讲述计划将如何监控。

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1、市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2、产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3、竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4、宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇五

在辞旧迎新的这个契机里，某某年对于重庆，对于楼市，对于某某置业，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。

自进入某某公司已逾三个半月，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，工作量不大却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。以前长听朋友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。正因为有这样一群同事，我才能在新盘汇迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有某某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。

在即将过去的某某年，我虽然在这三个半月里没有什么业绩但是总结出许多新的销售技巧和客户维护方式。并且还改变了我一些习惯。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，也要总结出切实可行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。
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。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇六

20xx年已经接近了尾声，加入某某某某某某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：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的時候，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。

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。

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。

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！

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇七

1、保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个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□a□控制情绪我们每天工作在销售一线，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□b□宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，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□c□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*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。

2、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。

3、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、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。

5、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。

6、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。

7、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8、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。作为房地产的销售人员，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。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己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，来年努力交出自己满意的成绩单。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇八

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，让我们一起认真地写一份总结吧。我们该怎么去写总结呢？以下是小编为大家收集的房地产公司置业顾问工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的.好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛!这半年来还算一般般，

称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

房地产置业顾问的岗位职责工作总结篇九

20xx年已经接近了尾声，加入xxxxxx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：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的時候，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。

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。

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。

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！

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！