

# 信贷顾问工作总结报告 顾问工作总结 (汇总8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 信贷顾问工作总结报告篇一

20xx年已经接近了尾声，加入x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。

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，总觉得自已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！

最后祝公司在新的年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同

事们身体健康，工作顺利！

## 信贷顾问工作总结报告篇二

20xx年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20\_\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至

少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感。x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员。x月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“x”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在x月x日和x月x日，一天只差车价相差一万，用户有些理解不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的x危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

### 三、对20\_\_年工作中存在的问题进行改善的措施

对于车价差万元的情景我们在x第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们x人简便上阵，挑战下一个工作任务！

### 四、20\_\_年个人工作目标和计划

我在20\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再20\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20\_\_年的全年中我已经熟练

的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的.销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

## 信贷顾问工作总结报告篇三

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。

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。

## 信贷顾问工作总结报告篇四

辞旧迎新又一年,在贵公司各位领导的大力支持和积极配合下,我们完成了20xx年度的法律顾问工作,在这一年间,贵公司的经营、管理风险也得到了有效的防范。旧的一年过去了,新的一年飘然而至,为总结工作,继往开来,更好地为贵公司未来的发展提供有效的规范管理及风险防范,现将过去一年以来的法律顾问工作从正、反面及建议进行总结如下:

- 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、修改公司即将签订各类合同,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,在拟定合同时将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 work 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融为一体,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。

## 信贷顾问工作总结报告篇五

半年来,感谢在李局长、梅局,孟局正确领导下,在局里领导的关心和支持下,活动中心健身房根据半年前计划,不断提高工作人员的思想素质和业务水平,树立带着感情为老干部,服务老干部和会员的思想,本着热心、细心、耐心、真心为老干部,为健身房服务的工作理念,以活动中心主阵地为龙头,17年着重抓了以下几方面的工作:

首先,加强政治学习,提高思想认识。全体健身房人员积极参加时事政治学习,学习老干部各项方针政策,学习尊老爱幼,不断提高自己为老干部服务的理论水平;加强本职业务的学习,提高服务技能。其次,将老干部的健身安全为重中之重为了给老干部提供一个好的健身环境日常保洁、秩序维持、活动设施的维护保养等工作落到实处,使工作长抓不懈。中心工作分工明确,责任到人。每天对包干区域进行卫生保洁工作。由于各项服务到位,管理有序,日常来健身房活动的老干部会员逐渐增多,让老干部老有所依,老有所乐。

健身飞房有氧10台跑步机，28辆动感单车 力量器械20多种，由教练轮排日常维护面

面俱到让所有健身器材排除安全隐患，责任到人，在加强教练巡视的同时，发动会员相互 监督，活动秩序井然有序。除此之外，健身房还可以负责或协助各种体育赛事举办和活动中心各协会的服务，全体人员各司其职，各尽其能，发挥团队精神，相互协作，务必完成领导下达的任务。

展望20xx 目前健身房发展趋势特别好，健身房全体工作人员都准备好了，将xxx年每一项人任务都落到实处，给领导一份完美的答卷。

## 信贷顾问工作总结报告篇六

九月份的工作未见实际成效，让我十分沮丧，在同事和王经理的`帮忙下，我化悲痛为力量，恢复了斗志，认识到这个月业绩差的原因，以及在下个月的工作中更加注重调整自我的心态以及学习同业优秀置业顾问的销售技巧。现就九月份工作中的薄弱之处总结如下：

- 1)、没能很好的调整自我的销售心态，总是太急功近利，急于求成，太注重个人以及公司的销售业绩，销售心理战术方面做得不够好。
- 2)、没能很好的抓住客户的购房心理以及吸引客户的亮点，对客户没有针对性的讲解，导致没能很好的了解客户的购房心理等等。
- 3)、对楼盘讲解过多，没有进行系统条理的分析客户的需求而导致客户听后当耳边风，甚至很多资料客户不易记住。
- 4)、对于专业知识以及楼盘的综合知识方面，在领导的培训下基本已经很熟练的掌握，但在销售技巧和技能方面不能很

好的运用到实践中。

以上是在我冷静的思考下得出的总结，在下个月的工作中，我必须时刻铭记，应对每一位客户都持续良好的心态；在铭记和纠正以上各条错误的同时，我会自觉学习心理学方面的知识，所谓知己知彼，百战百胜。我相信，如果能准确决定出客户的购房需求，再进行针对性的楼盘解说后，我必须能有优异的成绩。

## 信贷顾问工作总结报告篇七

迈出大学生活的.最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣，而且我们就是学房地产经营与估价的专业的，所以20xx年x月我到了xx地产xx分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售业顾问。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。

它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

xx地产是具有专业资质的房地产企业，公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，电视、

报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。

后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

时间过的很快，近1年的实习工作已经结束了，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在以后是正式工作中，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

## 信贷顾问工作总结报告篇八

20xx年已经接近了尾声，加入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。

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！

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！

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！