

# 2023年案场的工作总结 案场置业顾问工作总结(模板7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 案场的工作总结 案场置业顾问工作总结篇一

### 一、个人工作情况；

首先7月份加入xx海亮时代one项目这个团队，去的时候已经临近开盘，迅速调整进入工作状态，短短一个多月的时间和同事们在繁忙的工作中建立了深厚的友谊，深深的为海亮团队气氛所吸引，和同事相处融洽，工作起来更加有干劲，8月份个人销售业绩13套，登上团队展示的光荣榜更是对我有很大的激励。

九月初绿都开始进场，开始正式接触商业地产，之前一直都是从事住宅的销售，接触了商业之后才真正体会的销售的难度。在xx主委的带领下，我学习到了很多关于郑州商业地产的知识，掌握了更多销售商铺的武器。在工作中拓客和现场接待并重，不断积累客户，分析客户情况，分析不成交的原因，在那段最难熬的时间里自己的主观能动性得到了很大的发挥，坚持到11月份终于体会到了开单的快乐，首单1000多万的销售额也是我房地产销售经历中最高的金额，虽然还没有签约，但这一单对于我以及整个团队的激励都有很积极的作用。

### 二、个人工作最大不足和未达成原因分析

商业地产有别于住宅地产，在之前的工作过程中积累的经验不足以支撑现在的商业地产销售，自己的缺点暴露无遗，情绪管理是我最大的问题，在处理案场事情过程中过于感性，易冲动，同时关于商业地产知识还需要更多的去学习，去充实。

### 三、个人优缺点总结

- 1、 遇事情绪化；
- 2、 对于客户意向的判断容易过多的依靠自己的感觉
- 3、 对于领导提出的任务不能有效的完成
- 4、 对于加班不够积极

对于优点就是积极的愿意去学习，对待客户也很热情，分得清客户情况，不会在无用工上多费劲，保留更多的精力去处理真正需要解决的事情。

### 四、个人发展规划与瓶颈

本人立足房地产行业断断续续已有3年有余，既然目前仍然选择本行业，是觉得做一个房产销售员能接触各行各业，形形色色的人群，能不断的提升自己，当然也想利用自己的专业能得到转型。行年至此，深刻的感受到后辈力量的强盛，也许年龄已经成为我的发展瓶颈，现今我也正在寻求突破，有机会一定会把握住。

### 五、本部门存在问题及建议；

首先自己感受案场氛围有些压抑，另外团队建设待加强，与公司兄弟项目联谊较少，还有本项目的佣金提点有待提高，确实是商业项目中比较低的，商业项目本身销售难度就大，

有的时候一个月两个月不开一单，佣金提点提高了更有助于提升我们的工作积极性，这些只是个人建议。

## 案场的工作总结 案场置业顾问工作总结篇二

时光如梭，转眼20\_\_年就要过去了，一年里，在各位领导的关怀下，在所有相关工作人员的帮助下，我学到了不少知识，积累了工作经验，更懂得了怎么用“爱心”去帮助别人，用慈爱的心关心别人，用感恩的心回报社会。

### 一：日常工作

今年5月11日民政科\_\_科长把我调到爱心家园，我的工作职责是仓库管理和卖场销售。我到爱心家园后与孔师傅做了细致交接的工作，把库房，卖场的物品以及账务核对清楚。做到心中有数，便于管理，为以后工作打下良好基础。

我每天都把爱心家园打扫得干干净净，把库房、卖场的物品码放得井然有序，给前来购物的困难群体营造一个干净整洁的购物环境。周周写出库单，每月底把本月的销售物品数量上报区民政局。

日常工作中，认真开展调查工作，听取持卡的意见和建议，根据他们的需要，我们想方设法进特价的商品让他们尽量少花钱多买东西，满足他们的需求。使他们充分感受到党和政府对困难群体关爱和温暖。20\_\_年全乡共有救助户181户，入卡资金为\_\_\_\_元，救助标准分别为\_\_至\_\_元不等，截止11月底超市救助近\_\_人次，爱心救助金额近\_万元。爱心家园不但有爱心超市为持卡人提供免费购物，同时还有图书阅览、网络查询、义务理发、按摩等项目，在很大程度上满足了使广大持卡人物质和精神方面的需要。截止11月底图书阅览138人次、网络查询116人次、健康咨询113人次、理发169人次。盲人按摩126人次。各项服务累计救助181户，救助金额1.2万元。

从5月起，爱心家园开始销售中国福利彩票，所卖彩票善款资助给\_\_地区贫困家庭以及自购商品。截至11月底已到近万元。为了更好的为持卡困难家庭服务，在9月初区捐赠中心配送商品金额为：\_\_\_\_. \_\_。为了在元旦和春节到来之前能让他们买到所需商品，在12月初从京\_\_超市购买了\_\_件商品，金额为：\_\_\_\_. \_\_元。

## 二：阶段性工作

每年的10月份是爱心捐赠月，在活动中\_\_地区冬衣送暖，爱心捐助\_\_人伸出援手，10月初，地区各村、社区接到上级指示组织辖区内群众捐赠衣物为乌兰察布人民度寒冬。截止10月15日地区爱心家园共记接受284包7126件棉衣、棉被等御寒物品，同时我们也没有闲下来，认真细致的登记各类捐助衣物、打包分类。按要求开具接受捐赠证明、并颁发证书。在爱心捐赠活动中，地区党员、居民、农民、辖区单位、积极响应，纷纷拿出家中的过冬服装支援灾区。10月29日周六一大早，东科长带领我们以及部队把爱心家园共记接受284包7126件棉衣、棉被等捐赠物资送到大红门火车站之后送到赴内蒙灾区。给这个深秋送来一丝丝暖意。为贫困地区群众奉献爱心。

## 三：思想进步，完善自我

今后，我将更加努力工作，不断总结经验，提高自身素质和工作能力，真心实意为困难家庭群体服务，把党和政府对他们的关爱通过“爱心家园”这个平台进行传递。

## 案场的工作总结 案场置业顾问工作总结篇三

大家下午好，时光飞逝，我来到安华物业公司已经一年多了，在这个集体当中我感觉到很充实，在以前没有的自信也通过各级领导的关心帮助下以及同事的关怀当中慢慢树立起了自信，改变了以前的不足和为人处事的方法，所以在此我要感

谢我们的领导，感谢公司上下对我们先春园的认可，和对我个人的认可，我是非常幸运的能够来到安华来发展，更幸运的是我能够作为先春园管理处的一名管理员，在这个集体当中我享受到了一切的快乐，虽然也有辛苦也有累，但是我们像一家人一样并肩一起走过了那些日子，我今天能够站在这里不是我一个人的光荣，而是我们整个先春园通过努力得来的，在此我要感谢我的同事们，我的光荣属于先春园的每一个人。

今天领导叫我谈谈我服务的经验和收费的技巧，我感觉我没有什么资格来说，因为我毕竟才刚到公司工作一年多，我今天只能谈谈在这一年多在工作当中得到的体会。

一、作为一名优秀的物业管理员应该具有一定的专业知识，在业主心里树立较高的威信，我记得那是在刚办入住的时候我带领业主去验房，在刚刚验到塑钢窗的时候，业主就问我：“小刘你们的塑钢窗里有没有钢条啊，”我说有，他就告诉我那是不可能的，我们通过了一番交谈以后没有任何答案，最后只能通过把塑钢纱窗弄坏来说明问题，真的我当时心理是很有根的，因为不管是在书上还是在我前期和工程验房的时候都和工程的工作人员作过实验所以我很有把握，当他把塑钢纱窗能开的时候里面就是有，通过这以下业主知道了我们物业不是没有专业知识的，不但没有损坏公司的名义也树立了我的威信。

二、作为一名优秀的物业管理员应该具有灵活的头脑，处事不急不燥以“稳”来克制业主的急躁情绪最终达到解决问题的目的，我记得在我收费的时候有一家就是因为纱窗不合适他就是不交物业费，我当时很生气我就想和他解释说那是工程的问题，可是我一想到了空房，我就满口答应了业主，在和工程协调好的情况下我去他家量好尺寸，在空房里给业主卸下了一扇纱窗给他安上了，通过这次协调我给业主留下了很好的印象，那他交物业费那就是很平长的事情了。

三、作为一名优秀的物业管理员应该有一颗较强的责任心，要拿业主的事当作自己的事来办不要以说谎话和各种理由来推辞业主，只要答应业主的问题一定要为业主处理好，如果不能处理一定不要轻易答应他们如果答应了应该主动向业主说明问题叫业主能够给予谅解。比如：业主来报修各样的问题你应该主动的上前来询问业主有什么事情，我就遇到这么一件事我的业主他家的下水堵了明明知道就是使用问题，可我还是为他主动的联系为他通下水，其实这是一件在平常不过的一件事了可是他对物业的想法就是物业真的很负责，我们用真情的服务换来他的肯定，我觉的这样做是很质的。不过我们遇到不能解决的时候我们应该主动的叫业主给予我们谅解，而不是推着不管。在我收费去的第一家是7—1—101，他们家的问题真的特别的大，因为他是一楼是独立下水，但是出现的问题就在这，二楼以上的下水管要通过他家，就是这根下水管的地下漏水，给他家的地面铺的砖，有8块都已经起股了，他家的卫生间根本就没有办法进人，可是在这种情况下我还是把他家的物业费收到了，因为在他家漏的时候我是第一个到达现场的，虽然到现在还是没有解决，但是在他家漏水的时候我明知道不是我们的问题，可是我还是为他积极的协调为他做工作，连他自己都说你们物业够辛苦的了我没有理由去不交。

四、以多入户走访来拉近和业主之间的关系，利用入户的时间来检查组团里的卫生，大家就该问我了查卫生，因为当我没接触到物业的时候我听别人说谈论物业的时候总是把卫生放到第一位所以卫生相当重要，我在入户的时候经常是手里拿着布随时检查他们保洁做的如何，如果我发现有在我看来不是很满意的情况下我就会主动的找到管保洁的负责人要求给我换人，我们先春园的环境还和其他的项目不一样因为我们的保洁不是由我们公司来做的所以我们更应该及时的去检查发现一个问题解决一个，不要为我们的工作埋下苦果。

五、要成为一个优秀的管理员语言是一种很重要的工作技巧，往往一件事有许多种说话的方式方法来解释，当然了采用那

种说话方法了，我把那俗话见人说人话见鬼说鬼话改成（见人说人话见不是人的也就更要说人话）因为我们做物业的就是服务与人，所以不要讲鬼话在这方面我很有体会，在刚来到先春园的时候我不懂那时候碰了好多丁子，和业主刚说几句话就打起来的事数不清，但是现在好了我通过主任的教导我现在说话有了大的提高，大家是在先春园呆过的都知道先春园没有存车场，我们经常要处理这样的事，大伙都知道先春园那地方不是好人呆的地方就是好人在那也要学坏，我记得有一次9—3—403的电动车没了他进办公室就是胡骂说没有存车场，这是我就把他叫到我的办公室和他耐心的交流把没有存车场的事从头到尾说了一边他就不生气了，但是他的物业费一分钱都没差，我是这样想的你不要管用什么方法把钱收到那是目的，他喜欢听好的你就捧他呀，最好他是老师的说他是教授，他是大娘的说他是姐姐，他的屋子本来装的不好你就说哎呀你们家的装修好的不行了，说好听话谁都会。所以我说对人说话一定要讲究方法。

七、要做一名合格的物业人才必须要有不怕艰难不怕苦的精神，我觉的这一点在收费的时候就更能体现出来了，我就是碰到这么一家他是10—1—501他白天没有人，但是他晚上吧我去他家吧对讲电话里说话就是不开门，我心里这个气哦，我一想你不不开门吗！下次我还就不按你的门铃我自己拿对讲的钥匙我自己上去，我不叫你知道，我记得很清楚那是10月6号因为那天是我的生日我就想把他的物业费收到做我的生日礼物，所以那天晚上我就拿着对讲的钥匙我就上去了，当他一给我开门的时候吓了他一跳，他很惊讶一时说不出话，但当时我就说了一句话他也乐了，我说大哥啊你还真难找啊就知道赚钱，你在不交你兄弟就要下岗了，我感觉说这么一句就是缓解以下尴尬的气愤，给他来的台阶下，我也好说来得目的，和他聊了几句没有用的然后和他开始说正事，刚开始的时候他说不给，我一看不好啊他要不交，我心理想我好不容易进来一次我一定要把他收到手，然后我和他开始云山雾罩的聊，最后我聊了一个晚上啊，真的整整一个晚上啊，聊到最后他和我说了一句话，我也乐了“小刘你拿面子局

我”我就想你爱说什么说什么，反正我就是要把你拿下来的，最后还是把钱给我了，我出了他家回到物业的路上我心理这个美哦，终于把他拿下了，我自己也拿到了我想要的礼物。

八、要作为一名合格的人才必须要这个行业的相关法律和法规的知识，而物业呢现在我们也有了关于我们自己的法律法规，我在这放面就吃过亏，再刚开始来到物业的时候，业主来到物业说把自行车没了我不会解释但是还不愿意叫别人知道，所以就装着对业主什么都懂，和人谈物业法，就全露馅了喽，就是一个简单的不能在简单的问题都答不上来比如人家问你，你的保安是管什么的，要是现在我就会解释我的保安是来协助公安部门来对小区进行管理，对不起您的个人财产丢失我物业不复责任，因为我当时不知道啊就给人胡乱解释把事情做的很被动，来导致与业主的关系搞不好。所以我们必须要熟知我们的法律法规做到基本不要叫我们的服务者来质问住我们吧，我觉得这点也是很重要的。

## 案场的工作总结 案场置业顾问工作总结篇四

来到销售部已经有一年了，经历了xx的最后一期的开盘，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xxx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xx的几个物管都有接触，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。xx说她以前是一个销售部的实习生，和xxx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。xx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。

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xx开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。
- 5、多向主管和策划经理学习。

## 案场的工作总结 案场置业顾问工作总结篇五

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；同样在客服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。

我认为一个好的客服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房”“这客户xx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xx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最好，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。这是我在客服工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的客服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、悲观的客服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。如果领先靠的是机会，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。

## 案场的工作总结 案场置业顾问工作总结篇六

展望20xx年，回首过去的一年，我要对自己做到以下要求：

- 1、进一步提高自己的案场经理管理水平，积累经验。
- 2、及时完成领导交办的各项任务，按照公司要求履行自己的职责。
- 3、做好客户的维护与管理，保证销售工作的正常化。
- 4、不断的改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成。
- 5、提高团队的凝聚力和执行力，提高团队成员的销售业绩。
- 6、努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性销售方案。

### (二) 个人计划

为了将对对自己的要求落到实处，我指定了个人具体行动计划：

- 1、20xx年再系统培训房地产销售技巧，要求置业顾问对每次培训的内容做到深刻理解，联系实际，学以致用。
- 2、定期进行业务考核，提高置业顾问谈判水平。
- 3、密切关注国家房地产调控政策，以及未来区域发展动向，充分监督做好一线市场调研工作。
- 4、深化每日早会、晚会的方式内容，精确把握销售人员每人每日的客户情况。

- 5、汇聚集体聪明，充分调动本部门人员的积极性，针对目标房源提出销售办法，并将方案与策划部商议执行。
- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。
- 7、在工作之余多想一些增加团队配合和调动团队积极性的一些活动，增加团队之间的协作力。
- 8、指定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，明确分工和责任，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。
- 9、工作从细致性出发，做到掌握销售工作上的一切相关事务，事无巨细，将各方面的工作考虑的面面俱到。

这20xx年的工作里，自己工作中尚存在许多不足的地方，离公司要求还存在一定的距离，“收获源于勤奋”，我要弥补不足，更加勤奋，更加努力。与客户架好沟通的桥梁，为客户做好参谋；当好公司的主人翁，将后期新产品售出去，提高团队的销售额，争取公司利润的最大化；成为同事的多面手，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。

## **案场的工作总结 案场置业顾问工作总结篇七**

按照“重要会议、重大活动、重点接待”的思路，我们积极转变观念，彻底改变接待工作只是管吃管住和迎来送往的传统认识，大胆创新工作方式方法，不断拓展服务领域，坚持“精细化”、“个性化”和“特色化”标准，做细每一个接待环节，做精每一个服务项目，努力提升接待整体水平。

一是创新接待模式。推行“五个一”接待模式，即一份微笑、一份《接待手册》、一路热情讲解、一张特色桌签和一本宣传画册，让客人一进就有一种宾至如归的感觉。

二是提供个性化饮食服务。充分发挥农畜产品丰富的资源优势，积极推出符合各地饮食特色的接待食谱，并根据宾客个人的饮食习惯要求及时做出合理调整，以满足不同宾客的饮食之需，努力提供人性化、亲情化的餐饮服务。

三是严格工作流程。严格遵循接待流程，向每一项环节要质量，在每一个细节中体现接待服务精细化，得到领导与来宾的高度赞扬。

一是加强与上级业务单位之间的协作配合。积极争取上级业务单位的支持和帮助，尽可能多的获取各类信息，有针对性的做好各项工作，确保各类重大接待活动准确、到位、合理、规范。

二是加强与同级职能部门之间的协作与配合。加强与县内各部门特别是与公安、城管、交通和卫生等部门之间的协作与配合，进一步优化政务接待环境。在相关部门的支持下，组建了一支人员基本固定的业余解说员队伍，担任重大接待的解说任务，接待档次大大提升，成为一道亮丽的风景线。

三是加强与酒店宾馆、景点等之间的协作与配合。政务酒店、景点、企业单位是具体承担政务接待活动的重要成员，只有加强与它们之间的协作配合，加强对它们的业务指导、培训，才能确保政务接待取得良好的效果。