

# 置业顾问自我鉴定(优质7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 置业顾问自我鉴定篇一

本站发布置业顾问自我鉴定三篇，更多置业顾问自我鉴定三篇相关信息请访问本站自我鉴定频道。【导语】本人性格开朗，积极向上，乐于与人沟通，喜欢迎接新的挑战。拥有良好的口头表达能力和沟通技巧，以及出色的人际关系处理和销售谈判能力。具有高度的工作热情，良好的团队合作精神。专业知识的学习以及多年的工作实践，使我积累了丰富的工作经验。本站为大家整理的《置业顾问自我鉴定三篇》，希望对大家有所帮助！

### 篇一

我是xxx于20xx年x月x日加入亚星盛世销售部，在部门领导的指导和帮助下，为公司的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，恳请领导予以批准。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到这个年轻的团队中，不知不觉已经三个多月了。一直以来我努力实践着自己的执着，力争用最短的时间跟上大家的节奏。下面，我就这三个多月的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议。

专业培训和行为纪律方面：因为我以前的工作环境和方式和现在有所差异，所以我必须努力改变自己，依靠公司专

业的培训和自己认真的学习，使自己快速的融入到房产销售工作中。在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于房地产知识需要一个重新学习的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态进入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作习惯。

工作业绩：自八月一日结束试用期上岗以来，8月份销售4套房；9月份，销售8套房，排名第9；十月至今已认购3套，待签约。

学习方面：销售工作是一个特殊的工作，它要求永无止境地更新知识和提高自身的素质，并且要有足够的耐心。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是学习房地产的专业知识，不仅熟记公司的培训知识，而且参阅各种房地产及营销方面的书籍。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作态度，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。跟同事学习销售及沟通技巧，探讨如何提高自身的销售业绩。

置业顾问的工作就是帮助客户挑选最理想的居所，让他们能买到自己称心如意的好房子和一个好的生活环境。这个工作不仅能够锻炼自己的社交能力，还能够认识很多不一样的人，最主要的是能够亲身经历客户挑选到满意的房子后的高兴。不但客户开心，自己也会有成就感，也可以和客户建立良好的朋友关系。置业顾问不仅仅代表了公司的形象，更重要的是他是公司与客户之间的桥梁，能够在第一时间把项目信息及公司的销售政策传递给每一位客户还能第一时间把每一位客户的第一手意见和好的建议及时的反馈给公司，以便于公司在今后的新项目上能不断的改进、完善，从而做到尽善尽美。也能让公司在一些关键问题决策时有第一手的市场讯息，这样才能使企业作出更好的决策，作为员工我们才有更好发展！

以上的总结是我在亚星这将近四个多月来的亲身感受，也是我自己对自己一个重新认识并提高的过程。我非常珍视我在亚星工作的每一天。在次我想提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

## 篇二

我于20xx年x月x日成为公司销售部门的试用员工。这段时间里，感谢领导的耐心教导，和衷心鼓励。我也在为成为合格的置业顾问不断的努力学习着，希望早日能为公司创造更大的价值。现申请转为正式员工，恳请领导批准。

初来公司，我怀着忐忑不安的心情来融入这个大环境，一方面因为自己刚出校门不久，不懂得人情世故，与人相处；另一方面是自己从来不曾涉及房地产业，不知道自己能否胜任工作。但是随着与同事轻松欢乐的相处，和领导耐心仔细的培训，我的不安逐渐消失，取而代之的是充分的自信和高度的热情。

在三个月的实习期间，我们接受了多次培训。首先是对项目具体情况的详细介绍，包括分析xx的优劣势、竞争对手大略情况、目前国内房地产业发展现状等。这些都是打基础的知识，需要我们加以学习，融会贯通。接下来我们培训的主要是业务方面的知识，其内容是教会我们接客户、接打电话、回访的技巧，以及熟知公司的活动政策，熟记楼盘的户型信息，学会签约收款等。这些真正做起来，并不简单，他需要置业顾问有很强的理解能力、工作能力和坚定的毅力。虽然它很难，但是我还是会努力的去做，我相信自己不断的努力，再加上领导和同事的耐心指导，终会让我尽快成长起来，早日成为一名出色的置业顾问。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的

每一项任务。在遇到专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，既能给客户提供更准确详细的信息，也能不断提高充实自己。当然，初入职场，因为没有经验，还有年轻的一些莽撞，总会出现一些错误，还有处理事情上多多少少都不太周全，但是领导却从来没有不耐烦，总会耐心的再给我纠正，用自己的亲身经历教我更好的处理工作。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经历了这三个月，我对于置业顾问又有了一些更深刻的理解。我们不仅仅只是销售房屋，我们是设身处地的秉着双方共赢的原则为客户选择优秀的居所。销售人员和顾客并不是对立的关系，而是像朋友一样。如果我们能给客户提出良好的建议，让客户购买到心仪的房屋，我们自己都会由衷的感到高兴。作为我们公司的置业顾问我深深的感到了责任的重大，我们在工作时，代表的是整个公司的形象，我们的专业能力，职业仪态是顾客了解公司的直接方式。所以我还需要更加努力、踏实的完善自己各方面的能力，能早一天的成为为公司争光添采的优秀职员。

总之，在这三个月的工作中，我深深体会到了身为一个置业顾问的职责，以及有一个团结、积极向上的团队是多么重要。看着公司一天天不断的壮大，我深深感到了一种参与的自豪感，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

### 篇三

本人性格开朗，积极向上，乐于与人沟通，喜欢迎接新的挑战。

拥有良好的口头表达能力和沟通技巧，以及出色的人际关系交往和销售谈判能力。具有高度的工作热情，良好的团队合作精神。专业知识的学习以及多年的工作实践，使我积累了丰富的工作经验，并取得了优秀的销售业绩。

我是一个对理想有着执着追求的人，相信即使是一颗小草，只要努力生长，也可以绿遍天涯；我喜欢结交朋友，乐与人共事，有团队合作精神；为人稳重，做事脚踏实地，认真负责，希望有幸可以成为贵公司的一员，让我与企业共同成长。

本人生活中待人诚恳，热情，积极乐观，有上进心，性格活泼开朗，敬业；工作中富有团队精神，具有强烈的责任感及良好的职业道德，善于接受新事物，较强的适应能力和学习能力。责任是我对工作的态度，乐观是我对生活的诠释。

## 置业顾问自我鉴定篇二

实习是大学生学习与实践相结合的重要环节，对于我们提升知识水平、锻炼实践能力具有重要意义。在实习的过程中，我不断学习与成长，在与同事、上司的相处中不断总结经验，从中感悟到了很多。在此，我将从实习前的准备、实习工作的表现、与同事的合作、得到的启示和自我改进五个方面来阐述我在实习中的自我鉴定和心得体会。

首先，实习前的准备是进入实习工作的第一步，也是至关重要的。在实习前，我积极了解实习单位的情况，并提前了解相关业务知识，为自己的实习做好充分的准备。我明确制定了实习的学习目标和规划，提前预习相关知识，熟悉实习岗位的职责和工作内容。通过这样的准备，我更好地适应了实习环境，并且能够快速上手工作。

其次，实习工作的表现是评价一个实习生能力和素质的重要标准。在实习期间，我勤于思考、认真负责地完成了交给我

的各项工作。我不仅积极主动地与同事沟通合作，也充分发挥自己的专业优势，为实习单位带来了实际效益。在实习的过程中，我时刻保持学习的态度，虚心向同事请教，从中不断提高自己的专业能力。

与此同时，与同事的合作是实习期间最重要的一项任务。在实习单位中，我与同事们密切配合，相互支持，形成了良好的工作氛围。我尊重每个同事的工作，虚心听取他们的意见和建议。我学到了许多工作中的技巧和方法，也结交了许多优秀的同事和朋友。通过与他们的交流和互动，我深刻意识到团队合作的重要性，也更加明确了自己需要提高的方面，为以后的工作打下了基础。

实习的得到的启示是我在实习中最宝贵的财富。通过实习，我更加深刻地认识到了专业知识的重要性，意识到自己在某些方面的不足，并明确了今后的发展方向。实习的经验和启示将会对我今后的学习和工作产生深远的影响。我将坚持不懈地学习，提升自己的专业能力，不断改进自己的思维方式和工作方法，为将来的工作打下更加坚实的基础。

最后，我通过实习体会到了自身的优点和不足，并制定了自我改进的计划。实习中，我发现自己的沟通能力和团队合作能力还有待提高。为了改进这方面的不足，我制定了积极主动参与团队工作、勇于表达自己观点、尊重他人的意见等改进计划，以不断完善自己，提高自身素养。

总之，实习是大学生走向社会的重要过程，是我们锻炼自己、提升能力的机会。通过实习，我不仅掌握了专业知识，还学到了与人沟通合作的技巧和方法。实习让我更加明确了自己的职业规划和目标，也使我更加坚定了未来的方向。回顾实习的经历和体会，我深刻意识到，实习是我成长的一个重要台阶，我将继续努力，不断进取，为未来的工作做好准备。

## 置业顾问自我鉴定篇三

关于我今年上半的置业顾问工作鉴定有如下几点：

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，甚至能够说是一无所知。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，经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。

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，可是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了主角，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，可此刻回过头来想一想，想提高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。

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，这对于我们都十分的陌生，经过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作资料。在平时的工作中，同事们也给了我很多的提议和帮忙，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，我会加强自我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，那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，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。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！

## 置业顾问自我鉴定篇四

今年上半年的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的鉴定一下我在上半年中的工作情景。

我是\_\_月\_\_月有幸被\_\_顾问录用，在\_\_进行培训。于\_\_月正式到\_\_就职，至今已有半年的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的上半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，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，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给了我一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多



谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

- 1、对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题鉴定等。
- 2、销售技巧的加强，如何更好的做sp如何现场逼定等。
- 3、国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月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，必须努力打开一个工作新局面。

## 置业顾问自我鉴定篇五

今年上半年的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的鉴定一下我在上半年中的工作情景。

我是xx月xx月有幸被xx顾问录用，在xx开始进行培训。于xx月正式到xx就职，至今已有半年的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的上半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专

业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，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，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给了我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我了很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

- 1、对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题鉴定等。
- 2、销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。
- 3、国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月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，必须努力打开一个工作新局面。

## 置业顾问自我鉴定篇六

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

回首过去的上半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。

在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，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，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给了我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我了很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

- 1、对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题鉴定等。
- 2、销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。
- 3、国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月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，必须努力打开一个工作新局面。

关于我今年上半的置业顾问工作鉴定有如下几点：

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，甚至能够说是一无所知。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，经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。

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，可是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了主角，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，可此刻回过头来想一想，想提高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。

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，这对于我们都十分的陌生，经过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作资料。在平时的工作中，同事们也给了我很多的提议和帮忙，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，我会加强自我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，那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，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。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！

## 置业顾问自我鉴定篇七

我于20xx年x月x日成为公司销售部门的试用员工。这段时间里，感谢领导的耐心教导，和衷心鼓励。我也在为成为合格的置业顾问不断的努力学习着，希望早日能为公司创造更大的价值。现申请转为正式员工，恳请领导批准。

初来公司，我怀着忐忑不安的心情来融入这个大环境，一方面因为自己刚出校门不久，不懂得人情世故，与人相处；另一方面是自己从来不曾涉及房地产业，不知道自己能否胜任工作。但是随着与同事轻松欢乐的相处，和领导耐心仔细的培训，我的不安逐渐消失，取而代之的是充分的自信和高度的热情。

在三个月的实习期间，我们接受了多次培训。首先是对项目具体情况的详细介绍，包括分析优劣势、竞争对手大略情况、目前国内房地产业发展现状等。这些都是打基础的知识，需要我们加以学习，融会贯通。接下来我们培训的主要是业务方面的知识，其内容是教会我们接客户、接打电话、回访的技巧，以及熟知公司的活动政策，熟记楼盘的户型信息，学会签约收款等。这些真正做起来，并不简单，他需要置业顾问有很强理解能力、工作能力和坚定的毅力。虽然它很难，但是我还是会努力的去做，我相信自己不断的努力，再加上领导和同事的耐心指导，终会让我尽快成长起来，早日成为一名出色的置业顾问。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。在遇到专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，既能给客户提供更准确详细的信息，也能不断提高充实自己。当然，初入职场，因为没有经验，还有年轻的一些莽撞，总会出现一些错误，还有处理事情上多多少少都不太周全，但是领导却从来没有不耐烦，总会耐心的再给我纠正，用自己的亲身经历教我更好的处理工作。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经历了这三个月，我对于置业顾问又有了一些更深刻的理解。我们不仅仅只是销售房屋，我们是设身处地的秉着双方共赢的原则为客户选择优秀的居所。销售人员和顾客并不是对立的关系，而是像朋友一样。如果我们能给客户提出良好的建议，让客户购买到心仪的房屋，我们自己都会由衷的感到高兴。作为我们公司的置业顾问我深深的感到了责任的重大，我们在工作时，代表的是整个公司的形象，我们的专业能力，职业仪态是顾客了解公司的直接方式。所以我还需要更加努力、踏实的完善自己各方面的能力，能早一天的成为为公司争光添采的优秀职员。

总之，在这三个月的工作中，我深深体会到了身为一个置业顾问的职责，以及有一个团结、积极向上的团队是多么重要。看着公司一天天不断的壮大，我深深感到了一种参与的自豪感，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。