

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇一

对于我来说，20__年是一个很有意义的一年，作为一个刚毕业的大学生，我在生活中找到了第一份工作，来到了合富锦绣这个大家庭。

在第一份工作中，我用满腔热情地去对待，去努力。并和整个团队的每一位同事相处了五个月，让我更爱这个团队，更爱这个行业，更爱置业顾问这个职业。

由学校步入社会，体会到社会现实与工作竞争压力，虽然刚开始并不习惯，但在领导和同事的关心下，很快就融入了金色华府这支队伍，也迅速进入了职业顾问这一角色。每个同事都是我的良师益友，在自己努力前进的道路上，更加增强了我的勇气、热情和自信，在每次取得成绩的时候都对他们深表感激。

一、业务培训结束后业务知识缺乏总结和吸收。

尽管每周的例会和部门业务培训，领导为我们更新业务知识，经典案例分析，加强主管的心理素质，但是这些都没有被深入地运用到谈客中，以致于谈客方式没有多样化，遇到问题也没有及时解决的办法。

二、业务知识没有得到充分了解和最大限度的应用，对谈话者流程没有得到精炼。

三、工作经验不足，特别是实战型谈客经验。

很多销售技巧不熟练，还因为平时虽然训练次数多，但是对练少，使谈话人不够完美，没有经验的积累，就没有成功。

四、良好的工作习惯尚未形成。

当市场行情低迷，房源不多时，应该有更多的时间来巩固业务知识和同事之间的对练，但由于自身缺乏良好的工作习惯，使得部门的每一次培训都未能充分有效地在谈客中发挥作用。

五、处理客户关系方面的不足之处。

或许是刚进入社会，特别是销售行业，与不同客户的沟通总是以单一的方式进行，不够灵活，这使客户维护工作不够完善。

1、提高工作积极性和工作热情，说到做到，干得干干净净，干干净净。推销是看效果的，一开始就重视成交，一切工作都要以成交为目标。

2、抓住更多的机会提高自己的业务能力，加强平时对客户成交和未成交的总结和分析工作。

3、加强团队意识，做到思想和行为与团队一致，有很强的团队凝聚力才能取得更好的成绩。

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇二

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平

衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有一——学习。

销售是一项充满了变数与未知的事业。过往的数据与调查并不代表他们明天会遇到多少客户，他们是什么样的，不能准确预知客户的个性、爱好、消费层次、购买清单，甚至不能立刻预测到竞争对手下一步将会采取什么行为。经由所有不确定的因素，销售团队、销售人员必须对确定的目标中的业绩成果负责，必须想尽办法来创造确定的业绩成果。因此销售是一项长期的战争，想要赢得胜利就要保持长期的不断的激情。

在培训过程中讲过销售人员要有良好的个性！良好的个性包括健康的个性心理，高尚的品德行为，良好的文明习惯。正确的需要、动机和兴趣等。销售员若是怀着自私自利的心态去拓展业绩，他就会一味地笼络客户，虽然一时之间可以提高销售业绩，但这短暂的名利绝对无法持续到永久，终究会有失败的一天。

想成为优秀的销售人员，前提是掌握丰富的业务知识。比如产品知识、竞品知识、顾客心理学知识、销售技巧知识等，给顾客一种值得信赖的感觉，而良好的人际关系更是必不可缺的，每一个人都在从事人际关系的行业，有的人之所以会成功，因为有别人支持他。有的人会有收入，是因为别人愿意把钱付给他。假设一个产品非常好，可是顾客很讨厌那个销售人员，顾客会买吗？大概不会。假如一个产品不错，不是最好，可是顾客跟销售人员的关系非常好，是不是有购买的可能性？可以考虑，因为关系好。一个人的成功，百分之五十以上靠人际关系，其他的则靠实力。你再有实力，没有人脉，对不起，你不会成功。你非常有人脉，可是你没有实力，还是有限。假如你有实力配上人脉，你的成功是无限大的。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

正如老师所讲，“一个人一旦沉迷于功利主义和拜金主义，自私自利，甚至为达到目的不择手段，那么他也是很难在销售这个行业取得成功的”。所以作为一个合格的置业顾问，我对职业顾问的道德理论管理还有几点体会和认识，置业顾问的职业道德的基本要求主要体现在职业良心、职业责任感和职业理念三个方面，根据我国房地产行业当前的实际情况，房地产销售人员的职业道德方面应当符合这样基本要求：遵纪守法、遵纪守法是每个公民的基本道德修养，而作为一个房地产销售人员则更应该牢固的树立这一思想观念，并理解其对于自己职业活动的特殊意义。以“诚”为本：房地产销售是以促成他人交易为目的而提供的服务，实质上是一种信息沟通为主的动态过程。要促成交易，首先要让对方相信自己。而房地产销售与普通的商业服务相比，并不占优实体物质形态的商品，在此时，“诚”之一字对于促成房地产销售将起到较为重要的作用。恪守信用：在现代商业社会中，信用是保持经济活动运行的重要因素。房地产经纪业是以促成客户交易为服务内容的，良好的信用可以给房地产销售人员带来更多的客户，树立良好的品牌和信誉。因此，房地产销售人员应该牢固树立“信用是金”的思想观念。一方面，要做到言必信，行必果，另一方面，应注意不随意许诺，避免失信。尽职尽责：房地产销售中的许多环节都是必不可少的，

因此，销售人员绝对不能为了图轻松而省略，也不能马马虎虎，敷衍了事。

一个急需提升业绩的置业顾问，在没有对自己有真正的了解和认识之前，只是一味的追求业绩，而忽略了本质，那么这个置业顾问的业绩也不会得大很大的提升。认清自己就得明白老师所讲的七个问题，从内心启发自己，明白自己。在了解了这些问题、认清自己后再考虑如何去提升业绩。所以提升业绩的前提首先得发现自身存在的问题，从而侧重的去解决并一步一步的提升业绩。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！我相信我们的明天会更好！

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇三

在接待完后x经理和x主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不不断的在想为什么会这样？为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作？以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

如更名x号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过x经理和x主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思；每个流程的意义，才能做好！在与客户交谈

中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好！

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正；在书写合同时一定要细心、用心；加强自己的信心，积极工作；加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，马上解决。

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇四

今年上半年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在上半年中的工作情况。

我是xx月xx月有幸被xx顾问录用，在xx进行培训。于xx月正式到xxx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助下，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，我深感自己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己的专业知识和专业技能。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，并且努力左做好自己的本质工作。

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；同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此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

谢谢！

- 1、对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。
- 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

现在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，我一定会坚持，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，一定努力打开一个工作新局面。

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，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助。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想，想进步要克服最大困难就是自己，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。所以我也全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！

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇五

我是销售部的一名普通员工，自进入公司工作以来近半年了。在这期间，我由一个对房地产一无所知的人逐渐向一个合格的员工转变着。

当初进入公司，我什么都不懂，对房地产业只限于很简单的认识，对岗位业务操作更是无从下手。公司领导在了解到这一情况后，积极为我们安排业务学习，拓宽我们的专业知识面，部门经理更是随时随地解答我们遇到的问题，亲自指导我们的实践工作。在这里，我非常感谢公司各级领导对我的关心和帮助。

一、要有扎实的专业基础知识和敏锐的市场洞察力；

扎实的专业基础知识是一个置业顾问自身必不可少的条件。面对客户提出的种种问题能够从容面对，问题解答简明扼要、条理清晰。这不仅让客户对销售产品有了更为详细的了解，而且在置业顾问从容的表现中，也使得客户从心理上主动对公司的产品给予信赖。

敏锐的市场洞察力是置业顾问后天培养的。一个好的置业顾问要时刻关注当前多变的房地产市场，及时掌握房产动向的一手资料，仔细分析并积极做出应对措施。这样才能在激烈的房地产市场竞争中脱颖而出，为公司赢得更大的利益。

二、多角度了解和觉察客户的购买需求；

在日常销售房产的过程中，我逐渐发现作为一个置业顾问，我们不应该仅仅把售出房屋作为我们的目的，机械的做每单生意。在与客户聊天的过程中，了解客户的购买导向，最大限度满足客户的购买需求，通常会为企业赢得更多的实际利益。

三、全方位进行房产客户服务工作；

房地产业通俗来说应该也属于服务行业。俗话说客户就是上帝，让客户满意的服务是服务行业一直以来追求的标准。客户服务不仅仅是指在客户购买房屋时所提供的服务，在售后服务中努力为客户着想，积极为客户解决购买后所遇到的问题，给予客户更周到的服务，会使客户与我们的关系更为亲密。

四、要有埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力；

置业顾问是一个需要长期实战的职业，更是一个向社会直播的舞台。书面知识并不能作为真理来指导我们工作，想要成

为优秀的置业顾问，就需要在长期的实践过程中逐渐积累经验，要勇于创新，敢于创新。我们每天所遇到的客户各不相同，客户的需求也各不相同，针对这种情况，采取“具体问题具体分析”的方法，最大限度的满足客户的需求，更好的为客户服务。

回顾20__年的销售历程，我经历了许多没有接触过的事物和事情，不论是与客户的谈判，还是销售经验，或是与新客户的接洽工作，都在不断进步中。20__年是新的一年，它将带来新的发展和新的要求。“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，让自己做的更好。我更希望通过我的努力，使我们的公司在日益激烈的市场竞争中独占鳌头、大放异彩!!

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇六

对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我□20xx年都是希望的一年，而7月是最好的月份。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xx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xx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。

七月份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，我们要以真诚的态度来对待公司，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。

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xx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xx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。

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇七

时光飞逝，不经意间上半年已经结束。默默地算来，从加入xx房地产开发有限公司，来到xx项目部参加置业顾问工作到现在已经有半年的时间了，半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。以下是我下半年的个人工作计划。

积极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。保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个置业顾问应该具备的最基本的素质，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，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。

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，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。了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。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。

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。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。

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。

在下半年我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，努力交出自己满意的成绩单。

最新月度总结置业顾问 置业顾问工作总结模板篇八

时近年末，不经意间xx年转眼就要过去了。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年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年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这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国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最大的一段时间之一。

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。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排营销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不知道嘛时候能参加上岗考核，要知道那种无限期的等待是很可怕的，呵呵。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。八月份的时候领导安排我和贾新莹一起下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。

领导的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情况，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应该注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。只有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自己的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

九月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，时不常去看看车模美女什么的，这次能够成为参与者，能够和大家一起去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市

区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些对比中去完善自己将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮助同事售出一套房子，小兴奋了一个星期。

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。

以上是我自六月份以来的一个年终工作总结，话说质变的产生是量变的积累。如今的我比半年前成熟了许多，却依旧保持着天真20xx年置业顾问实习报告实习报告。我将继续成长下去，继续天真下去，让自己在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自己快乐。