

置业顾问工作工作总结的引言说(精选8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

置业顾问工作工作总结的引言说篇一

转眼间,入xxx发展公司已经两年半时间了,20xx年是房地产起伏最厉害的一年,房价经历了由低至高,又由高至平稳的局面,令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测,很富挑战性,置业顾问工作总结。辗转间,又到了20xx年年底,对今年的销售和对行业的看法,作了如下总结。

由xx年10月2600元/平方的均价开售,客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化,土地资源短缺,土地价格随即飞涨,证券市场的全线飘红,加上外来投资者的追捧,令楼价在短短的半年时间里,升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面,可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长,由于全国范围的炒楼风气的兴起,令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住,有人没房住的局面,属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房,每平方最高单价竟达到了120000元/平方,跟本无法想象。到了年底,国家为了防止经济过热,陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐,个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况,由于银行政策的收紧,证券市场的不稳定,很多投资炒房者也退出了市场,购房者的态度亦由热变冷,购房者亦持观望态度购房,希望楼价会有所回落。回望过去,展望未来,本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的。08年的房地产市场,随着银行放宽资金政策,证券

市场或会回升,加上08年奥运,必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展,楼价应该会逐步回升,公司在08年亦会有新盘推出市场,应该会有比较好的发展空间。

xx年的销售业绩比xx年稍有上升,全年共销售单位107套,销售总额为31047344元,面积为9353.78/平方,可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下,同事的帮助下,工作能力也得了很大的提高。在实际工作中,我认真完成工作,虽然有时也会有出错,但我也能端正态度,诚心改正,工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作,积极思考,在销售方面加强自身的硬件,学习更好的销售技巧,令自己有更大的提升。

总结本年的总体销售市场,对比上一年还是比较理想,发展商亦获得了较大的利润,工作总结《置业顾问工作总结》。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望08年,本人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。

置业顾问工作工作总结的引言说篇二

在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己,我是谁?我能做什么?我想成为谁?我都是一片茫然,在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话:“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好,那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来,只有走好每一步,才能到达顶峰!在这个月中我的总结与计划如下:

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□x□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。

置业顾问工作工作总结的引言说篇三

过去的20xx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工

作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20xx年，在一年里，我在获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导

我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售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份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金額，售出物業將近80套，對於公司的銷售任務都能按時完成。同時，在日常銷售工作中，我充分發揮善於思考的優點，通過對同事的觀察學習以及對經驗的歸納，總結出許多新的銷售技巧和客戶維護方式，並在隨後的工作中通過實踐加以修改和完備。事實證明，知識和創意永遠是無窮無盡的。

但是，通過工作，還是發現自身仍存在許多缺點急待來年解決。首先，在一些業務知識比如銀行貸款特別是公積金這一塊，我對一些政策法規和具體細節還不太了解，在跟客戶面談時如果遇到類似問題還得經常電話求助銀行朋友。我想作為像這樣一個大企業的置業顧問，不僅要精通賣房業務，對周邊的一些知識也必須詳細了解，這樣才能更好的為客戶服務，讓客戶感覺無論是從企業品牌、社區環境、物業質量以及員工素質各方面都比其它樓盤有優勢，堅定客戶購買的信

心。针对这个问题，我近期已经在网上下载大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本可以说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须要有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。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不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。虽然近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年里，锡城楼市仍将保持坚挺。理由

有三：

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20xx年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一直是保持着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不一定会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在大量的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等政府规划的几大xx区的改造以及地铁二三号线的动工，将会出现大量因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原来的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原来的商品房拆迁户里面，也有大量户主选择以拆迁补偿金购买商品房，这种情况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像在xx区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在20xx年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不同，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变

化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，大量的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三□20xx年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年大量工程项目的上马动工，特别是下半年上海世博会的召开，必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交线路的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的20xx年，对于无锡，对于楼市，对于，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必不可缺的。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！

初来公司，曾经很担心，不知能否做好工作，但是领导和同

事耐心的关心、帮助及耐心指导，是我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程：从学习房地产相关专业知识到潍坊xx名都项目相关知识，到后来的单独接待客户，以致最终客户认筹，我都能熟练操作完成。同时我每天坚持打电话，积极开拓积累客户，并且经常给老客户打电话做好维系工作，使老客户能够给我带新客户，提高成交量。从入职到现在，我从对房地产行业的初步了解，到现在可以熟练的讲解沙盘接待客户，并且抓住客户心理，努力成交。在此，我要特别感谢公司领导及同事对我的指引及帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断努力提高充实自己。在到公司的这一年几个月中我认真的学习了公司的各相关资料，并从网上摄取了大量有用素材，对同行优势及劣势有了一定的认识与了解，同时也意识到了公司的壮大对房地产行业所起的作用。

我所在的销售部门是一个充满激情和挑战的部门，我的主要工作是客户的接待及商品房的销售。在经历了一年两个多月的专业知识的学习及向领导同事的学习请教后，自身有了很大的提高。

在20xx的一年多，对我的人生产生了极大的影响，不管是从为人处事上，还是心理素质上，我都获得了很大的提升。首先我要感谢给了我这么好的机会，使我从一个莽莽撞撞的孩子，变成了一位处事不惊落落大方的人。在每一天我都感觉自己在变化，而且是向好的方向发展，每天我都在进步。在压力很大不假，但是也正是由于有这样大的压力，当自己面对压力的时候才能适时的把压力变成动力，使自己在这样有压力的环境中，不断的成长进步，不断的走向成熟。一个人如若在一个非常安逸的环境中成长，那么他会慢慢的腐化，从而慢慢的被社会淘汰。而对于风华正茂的我们，需要的正是这充满机遇与挑战的环境，需要在这种环境中不断的成长

与进步，所以说选择了，是我人生中做的很正确的一次选择。再次感谢领导给了我不断发展进步的机会，在一年多里，我们经历过酸甜苦辣，有过欢颜，有过悲伤，从前期的客户储备到开盘，作为老员工，我们经历的很多很多，不是用语言就能表达完整的，我们见证了潍坊xx名都的成长及不断的发展变化，如果把潍坊xx名都比作一个“小孩”，那么我完完全全见证了这一个“小孩”的成长。我感到荣幸并且庆幸来到了潍坊xx名都。

置业顾问工作工作总结的引言说篇四

在这个月中我感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结与计划如下：

在接待完后，卢经理和扶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2，17，18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。通过卢

经理和扶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。

置业顾问工作总结的引言说篇五

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。

置业顾问工作工作总结的引言说篇六

生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活！回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就！出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

某某年6月至今一直在某某某某从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为某某年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在某某年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的！相信自己我是最棒的。

用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

工作总结：

首先是业绩方面：从某某年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房

销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们某某店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们某某店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点——容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

最后是行业分析：某某年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米1某某元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等。

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们某某店，离某某某某基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

置业顾问工作工作总结的引言说篇七

在具体的销售过程中，往往出现楼盘介绍不详细等情况，造成这些的原因有：

- (1) 对楼盘不熟悉；
- (2) 对竞争楼盘不了解；
- (3) 迷信自己的个人魅力，这种情况特别见于某些女同志。

采取的解决方法：

- (1) 认真学习楼盘公开销售以前的销售讲义，确实了解及熟读所有的资料；
- (2) 进入销售现场时，应针对周围环境、具体楼再作详细了解；
- (3) 多讲多练，不断修正自己的措辞；
- (4) 随时请教老员工和经理；
- (5) 端正销售观念，让客户认可自己，明确房屋买卖是最终目的。

这是置业顾问非常容易犯的错误，往往造成失信于人的情况，原因有：

- (1) 急于成交；
- (2) 为个别别有用心客户所诱导；

我们该采取什么措施呢？

- (1) 相信自己的项目，相信自己的能力；
- (2) 确实了解公司的各项规定，不确定的情况下，向现场经理汇报请示；
- (3) 注意辨别客户的谈话技巧，注意把握影响客户成交的关键因素；
- (4) 所有的文字载体、列入合同的内容应认真审核；
- (5) 明确规定，若逾越个人权责而造成损失，由个人负全责。

- (1) 不知道到哪里去开发潜在客户；
- (2) 没有识别出真正的潜在客户；
- (3) 懒得开发潜在客户。

开发潜在客户是一项费时劳力的工作，因此一些置业顾问不愿意去开发客户，只满足于和现有的客户打交道，这是一种自杀的做法！因为现有的客户以各种各样的原因离你而去，现在宁乡有很多同类型的楼盘可以选择！这样，如果你不积极的不断的开发新客户来补充失去的客户，那么几年后，置业顾问的客户数量就会变成零。

潜在客户少的置业顾问常犯的另一项错误是，无法对潜在客

户做出冷静的判断。他们往往认为“只有自己最清楚自己的客户”，如一位老置业顾问告诉新置业顾问：

“×××最近生意失败，给他打电话也没有用。”

“×××非常挑剔。”

但是那位新置业顾问抱着姑且一试的心情，试打电话的结果是拿到了定单。这种受置业顾问个人的偏见所造成的失败例子很多。

业绩不佳的置业顾问，常常抱怨，借口又特别多，他们常常把失败的原因归结到客观方面，如条件、对方、他人等。从未从主观方面检讨过自己对失败应承担的责任，他们常常提到的抱怨、借口。如：“这是我们公司的政策不对，”“我们公司的楼盘、质量、交易条件不如竞争对手，”“别的楼盘价格比我们的更低，我们的价格过高，”“这个客户不懂行情”等等。

同志们，置业顾问为自己失败寻找借口是无济于事的，与其寻找借口，倒不如做些建设性的考虑。比如：“这样做可能打动客户，”“还有什么更好的方法？”不要给自己找些这样的借口：“我不知道该怎么办了，”“完了完了，一点希望也没有了。”

这说明置业顾问面对失败时，情绪低沉，态度消极，脑子中充满失败的观念，事实上当人们面临真正的困难时，通常是连话都说不出来。如果还能够找些借口为自己辩解的话，这表示还没有完全发挥出自己的能力，置业顾问对自己该做的事情没有做好，或者无法确信自己应该怎么做而随口说些不满的话，只能显示出自己的幼稚无能。真正优秀的置业顾问是绝对不会抱怨、找借口，因为自尊心绝对不允许如此做。

有些同事总是对公司提出各种各样的要求，如要求提高工资

或者提成比例、差旅费和加班费等，而且经常拿别家公司做比较，“别人公司底薪有多高，”“某某公司福利有多好”等等。有这种倾向的人，是没有资格成为一名优秀的置业顾问的。

置业顾问不能向任何人要求保障，必须完全靠自己，如果希望获得高收入的话，就必须凭自己的本事去赚。没有指示就不会做事，没有上级的监督的想法偷懒，这种人是绝对无法成为优秀的置业顾问的！真正优秀的置业顾问经常问自己：“自己能够为公司做些什么？”而不是一味的要求公司为自己做些什么！

优秀的置业顾问对自己的工作都感到非常的骄傲，他们把销售工作当作一项事业来奋斗，业绩低迷的置业顾问却有一种自卑感，他们认为销售是求人办事、低声下气。因此，对待客户的态度十分卑屈。运用“乞求”的方式去销售，缺乏自信的置业顾问如何能取得良好的业绩？想要向客户销售出更多的楼盘，售楼员必须要有一份自傲——你能告诉客户他所不知道的事情，当然，不是要你在同事面前，在我面前自傲。

一些同事虽然能说善道，但业绩却不佳，他们有个共同的缺点，就是“不遵守诺言”。昨天答应客户的事，今天就忘记了！

“明天上午10点钟，我们准时见面。”但到了10点钟，置业顾问却毫无踪影。这种置业顾问极易给客户留下坏印象。结果，客户一个一个离他而去。

置业顾问最重要的是讲究信用，而获得客户信任的最有力的武器便是遵守诺言。如一些置业顾问在客户要求看现房时，通常都是满口答应下来，但是，到时候却忘得一干二净。如果客户当时只是随口提出来的要求，而你认真地满足他的要求，客户一定会非常的高兴。相反，也许就会因为疏忽了这个小节，而失去了交易机会。

通常，人们所犯的过失很少是有意的。如果置业顾问具有较高的警觉性，即使一个小小的诺言也能遵守，这才是最佳的服务。

无法遵守诺言的置业顾问，与客户之间当然容易发生问题。一些置业顾问急于与客户成交，结果，自己无法做到的事情，也答应下来，这是一种欺骗的行为。例如，置业顾问告诉客户，我们可以提供什么服务，当客户对此要求时，置业顾问却应付、搪塞。结果，客户不满意，到处宣传“××公司服务不好，置业顾问不可靠，”这样一来，不但置业顾问失去了信用，连带公司也失去了信用。

优秀的置业顾问与客户之间也会发生问题。但是，当客户发生误会，或者房地产有问题时而引起客户不满时，他们却能够迅速地给予客户满意的解决方案，这样，反而容易获得客户的信任。记住，当与客户谈生意的时候，最重要的是让对方感觉到自己的诚意。总而言之，优秀的置业顾问和失败的置业顾问的差别在于，前者能够避免问题的发生，即使已经造成了问题，也绝对不会推卸责任。

有些置业顾问的毛病是容易气馁。如置业顾问面临工作低潮的时候，只要坚持到最后一分钟，就一定能够突破困境，但一些置业顾问却很愚昧，已经挣扎到光明的前一步了，却浑然不知，最后还是放弃了曾经做过的努力，徒劳无功。一些置业顾问往往是在最后的关头，沉不住气，放弃了，从而功亏一篑。销售成功最需要的是坚持到底的信念。

销售是一场马拉松赛跑，仅凭一时的冲动，是无法成功的。决不放弃成功的信念，并坚持不懈地追求下去，才能达到目的。

一流饭店的服务员，对客户的关心可说是无微不至。当客户需要服务时，不用客户开口，他们就主动提供；当客户不需要服务时，他们绝对不去打扰客户。然而，一些三流的饭店

服务员则是当客户不需要服务时，他们在一旁碍手碍脚；而当客户需要服务时，必须三请四催的。

一些置业顾问也是一样，在客户忙碌时，他们再三打扰客户，而当客户需要服务时，他们则杳无黄鹤。销售成功的关键在于置业顾问能否抓住客户的心。客户的爱好、性格不同，有忙碌也有闲暇的时候，有开心也有沮丧的时候，因此，如果不善于察言观色的话，也要善于选择恰当的时机采取行动。这就需要对客户的情况了如指掌，那些不关心客户的置业顾问，是无法把握和创造机会的。

有许多置业顾问认为，销售仅仅是和客户面谈，对客户追踪不加以重视。此外还有一些客观原因，例如：现场繁忙，没有空闲，以及置业顾问之间协调不够，害怕重复追踪同一客户等，都妨碍了该项工作的完成。

具体解决方法有：

- (1) 每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交可能性分门别类；
- (2) 依照列出的客户名单，大家协调主动追踪；
- (3) 电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措辞，以避免客户生厌；
- (4) 把每日追踪的情况记录在案，分析客户考虑购买的因素，并且及时汇报给现场经理，相互探讨说服的办法。
- (5) 尽量避免电话游说，最好能邀请来现场，可以借实地考察，以提高成交概率。

置业顾问工作工作总结的引言说篇八

20xx年已经接近了尾声，加入xxxxxxx公司工作已经有一年的时间了，回顾这一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。同时这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自我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，到此刻已能独立完成本职工作，我十分感激公司的每一位领导和同仁的帮忙和指导，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。

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮忙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，就是要坚持一颗良好的心态，因为我们每一天应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、进取的心态去应对工作和客户。

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此刻的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮忙。这份成长与公司领导的帮忙关心是密不可分的。

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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够在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，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总是找这样那样的理由为自我开脱，总觉得自我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。作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、谈客本事还有待提高及增强，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，提高自我素质！
- 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，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中！
- 7、加强自身的进取性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项本事！
- 8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！
- 9、期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作给予克服及改善！

以上是我入司以来的一年工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高！