

# 最新顾问报告 度置业顾问工作总结置业 顾问工作总结(通用10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇 一

转眼间，进入公司已半年有余，过去的一年对别人来说可能很平常，但对我来说是特殊的一年，我从一个对房地产业一无所知懵懂的小姑娘，蜕变成了一名训练有素、专业的“置业顾问”。

“置业顾问”，有着不同于其它职业的独特魅力。在工作期间，我也结识了不少同仁朋友，给予了我不少的帮助，在他们身上，我看到了勤奋努力的工作态度、良好的心态和专业的销售技能。

xx年11月8日，我永远记得这一天。福临豪苑二期在大家的热切期盼下终于开盘了。虽然平时听过很多楼盘开盘时会“蜂抢”的事迹，但第一次经历开盘，而且是自己的，作为新人的我心里不免充满欣喜和紧张。犹记得那一天，7张签约台错落有致的摆在售楼处，大家各就各位，就像考试时那样端坐着等待客户进来，我朝外望了望，依稀能感受到关下的铁皮门外热闹的表演和人潮。

由于太紧张，开始时我频频签错订单，老是麻烦控台给我新单，自己都觉得怪难为情的，甚至开始怀疑自己是否能胜任。意外的是朱经理不仅没有责怪我，反而语气温柔的安慰我：“没事的，定心点，慢慢写。”当时心里顿时涌出一股暖流，再签单时，也没那么紧张了，之后也没有再犯过错。

开盘后不多久，我们及时调整状态，迎接交付这一大任。这次交付对于我们来说意义重大，是福地置业交给业主的第一份答卷。我们的工作也越做越细，入伙通知书寄出去后，便挨家挨户打电话询问是否收到信件，有特殊情况的就联系邮局、做登记、补办等处理，生怕对业主有一丝怠慢。

交付期间新区的同仁帮了我们横林案场很大的忙，他们每天起早贪黑转好几趟公车到横林帮忙，中午匆匆扒几口放凉了的盒饭就继续工作了，连一句怨言也没有。在他们的帮助下，我们xx案场顺利完成了交付。

在经历了开盘和交付后，大家的能力都上了一个台阶，同事间的友谊也愈发深厚。我们同心协力，承受风雨，收获彩虹。我们每天在售楼处一起工作8个小时，相处的时间比大家和自己的家人相处的时间还多。现在我们形成了一个大家庭，在这个大家庭里相互关心、相互帮助。

我来的时间比较短，也没取得什么骄人的成绩，但在福地置业这个大家庭里，我学到了很多，尤其是人文。在失落的时候，大家都会鼓励我；在我取得成绩的时候，大家都会恭喜我。我真诚的感谢那些帮助支持过，还有为了我好批评过我的人，是他们的存在，让我意识到自己的价值，我为能与这些优秀的人在一起共同为一个目标奋斗而感到开心和自豪。

作为福地置业的一员，我们的目标可不仅仅止步于眼前，接下来“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，每一天都是“在路上”。我深知自己的成长离不开公司，“热爱”是做好每一件事最原始的动力。

xx年是全新的一年，在工作中我一定会遇到各种各样的难题，但我相信自己在这样一个大家庭里，再大的困难也能克服。当我想放弃的时候、当我接客户接到累的时候，我会想到我的“大家庭”，用它来鼓励我自己，在xx年，我要更加努力，不断突破自己！

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇二

在款待完后，卢司理和扶主管都给我指出我哪里做的欠好，话哪里没有讲好。我知道那些欠好的必须要改正，而且更要控制。在每天款待中我们最不够的便是在于客户攀谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也赧续的在想为什么会这样？为了转变这一近况，我每天大声朗读羊皮卷，进步我的精神面貌和语气，然则后果欠安。

为了更进一步的了解，我剖解本身，我发明最紧张的原因是我没有自信，丢失了自信，如何能做好这行工作？以后也要增强本身的信心，做好款待。其实还有一点，我本身感觉如果领导勉励了我，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，勇敢去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

如2，17，18号楼的工期说明、房产证迟办说辞等。固然我了解讲解辞和流程，然则在拭魅战中照样出了不少的问题。通过卢司理和扶主管的劝导我了解到，在做这些的时候，必然要了解每句话的意思；每个流程的意义，能力做好！在与客户攀谈中必然要发明问题，阐发问题，问标题的是什么。这些器械必然要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，必然可以吧工作做好！

在款待完客户后，总结在款待历程中的不够并加以改正；在书写合同时必然要细心、居心；增强本身的信心，积极工作；增强本身说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，顿时办理。

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇三

转眼间，我来到4s店已经x个月了。这期间，从一个连at和mt

都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点:

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

## 下个月工作计划

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。
2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。
3. 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。
4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。
5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。
6. 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。
7. 意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

## 每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
  2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
  3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。
  4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。
1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。
  2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇四

20xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，

当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369、5万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

下半年，也是新的.开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，

更精。

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇五

20xx年的各项工作基本告一段落了，在这里我要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是20xx年有幸被xx顾问录用，在xx进行培训。于xx月正式到xx就职，至今已有一年的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，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xx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。

新的一年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。

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇六

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。

不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。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。在新的一年里即将来

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。

工作的过程中，我还需要更加积极主动；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！

## **顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇七**

一、对顾问单位涉及法律的一些行政事务，出具专业法律意见书。柳巷街办是迎泽区政府的基层组织，长期与老百姓正面接触，加之由于政策、历史等原因，有好多遗留问题要面对、处理，比如说对下属皮革厂职工的劳动保险待遇问题、房屋租赁纠纷等等，既涉及到普通老百姓的切身利益，又涉及到好多政策、法律问题，同时又极易形成上访事件，我们为配合街办解决这些问题，深入了解问题形成的原因，结合相关法律、政策都出具了客观、专业的法律意见书，最终对问题的解决起到了很好的帮助与促进作用。

二、积极与街办对接人员沟通交流，就相关法律问题解疑、答惑。法律咨询是我们律师的看家本领，不同的顾问单位涉

及的法律事务也不尽不同，作为政府机关单位的法律顾问，涉及的法律问题极为复杂，在面对一些复杂的难题时，我们既要考虑相关的法律规定，同时也考虑操作的可行性，本着真正为顾问单位解决难题这一宗旨与目的，我们都进行了客观、公正、合法的专业法律解答，真正体现出了我们律师作为法律顾问的价值。

三、接受街办指派，前往迎泽区信访服务大厅值班。当前社会贫富差距逐渐拉大，社会矛盾也比较突出，一些历史遗留问题也不易解决、拆迁安置问题涉及利益巨大，极易引发成为上访案件，很多老百姓不通过正常的司法途径去解决问题，总爱用上访的途径去解决问题，给街办、区政府领导施加了重重压力。为配合街办解决这些疑难问题，我们受街办的指派定期到迎泽区信访大厅进行值班，对一些上访事件进行劝访息诉化解，分类进行了解答，从源头上制止、化解了一些社会矛盾，引导老百姓通过正常的法律途径去解决切实存在的实际问题。

四、参与街办组织一些工作会议，对涉及拆迁安置、法律等复杂疑难事务出提供法律意见与建议。为积极配合市政府的总体规划，迎泽区政府、柳巷街道办积极落实相关的拆迁安置方案，街办领导提前安排布署相关工作方案，并听取了我们的一些法律意见与建议。

五、招标项目的合同审核，出具法律意见。街办的法律事务涉及面非常广，不同的合同有不同的审核要求，也涉及不同的专业范围，既有法律要求，又需要结合其它专业不同要求，为了给顾问单位做好服务工作，我们对自已其它专业的知识水平也进行了学习与提高，对合同进行了专业的审查。

## **顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇八**

2: 负责因质量缺陷产品的召回处理;

### 3: 负责汽车厂家组织的特殊或临时服务。

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。我接任维修站索赔员以后才发现，我对索赔员的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境的影响。这一点是我体会比较深的。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。由于工作的特殊性，索赔工作多且杂，如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快适应索赔工作共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。一方面，由于自己接任索赔工作的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。一方面，我虽然是铃木索赔出身，但从专业技能方面讲也是有些困难的，而要在很短的时间里上手，对我来说也是一个很大的挑战，同时心理上也有不小的压力，但是，我不能因为有困难、有压力就放弃，所以我必须加倍的努力学习、熟悉自己现在的工作。现在看，回顾过去的这一年，尽管在工作的各个方面中既有欣慰、也有遗憾，但有

一点是值得肯定的，就是通过学习，使我对自已本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、做汽车索赔员有基本工作要点。

1. 关注厂家质量信息及不公开召回品质缺陷处理，

3. 每月（或每日）及时与车间维修部门及厂家售后服务部门核对索赔数据，并提供财务报表。

4. 对厂家提供的技术改进信息及时通报服务经理和技术经理

5. 按时将旧件按照厂家规定的包装、托运要求返回厂家

6. 核对已收回索赔款。

6. 索赔员负责鉴定汽车故障零件是否在保修期内免费更换，有异议的负责与厂家跟客户沟通。橡胶塑料件的质保很短，因为这种东西老化磨损较快，发动机与车身质保时间较长。一般情况是由客户反映故障□4s找出故障原因，并确定应更换哪个零件，确定零件是否在索赔范围的是由索赔员决定的。遇到疑难故障，反复维修后没有解决的，技术总监会把情况上报厂家寻求解决方案。虽然索赔员的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇九

回顾即将过去的一年，我感慨万千□xx年是我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，

时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个一个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有两个月，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多，

第二、工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利展开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。

第二、虚心求教。做为一个新员工，我要向领导学习，向老同志学习，向书本、向网络学习，首先学习客户沟通技巧，和客户维护，取其之长，补己之短，夯实和提高自身业务能

力。

第三、认真做好客户维护。作为理财顾问，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为暂时资金紧张，或年底事情忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。

第四、做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的需求，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开始，更重要的是后续的开发维护。因此我要合理的安排时间，平衡银行与客户之间的时间分配。

在接下来的xx年，我会在保证认真对待、重视工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。充分利用现有的资源，更进一步扩大对客户的积累和维护。同时加强对分析能力的学习和提高，努力夯实和提高自能工作能力和业务水平。

## 顾问报告 度置业顾问工作总结置业顾问工作总结篇十

时近月末，不经意间xx月转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到xx[]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月多的时间了。半月的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半月对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

x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xx□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中国经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几月全国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。

x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。

x月我正式上岗了，从开始到x月底共接待了x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。