# 地产中介年工作总结(汇总17篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-01-20

*地产中介年工作总结1同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们xx房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各...*

**地产中介年工作总结1**

同事们，20xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们xx房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们xx在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司20xx年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

（一）人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近x人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

（二）安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入\*\*等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

（三）内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在xx顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

（四）是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水\*方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

二、公司内部管理方面

（一）进一步完善公司规章\*\*，细化管理流程。严格执行公司的各项规章\*\*，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

（二）加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流\*台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段\*\*，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人\*\*、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们\*\*\*\*，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

**地产中介年工作总结2**

陌生而又遥远的xx，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!

眶张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，20xx转眼即逝，20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说20xx年是有意义的，有价值的，也是有收获的!停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，xx房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出20xx年工作的总结和20xx年未来的规划。

20xx年8月来到理想家园，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的最大阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，20xx年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责!

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，20xx年没有太多成就，而经验是我最大的财富!初踏理想的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾\*息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚!

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我最大的挑战，是否我有恒心，做一个最好的经纪人(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，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

20xx年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

20xx，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年，为了提高工作效率我要调整工作心态，增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作，为此，充分认识自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下计划：

第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%-80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以!

第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我最大的能力做到最好!

20xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司\*\*们的正确引导和帮助，20xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年的挑战。

xx房产经纪人的春天一定会来的。我的成长需要你们来见证!

房产经纪人工作总结范文5篇（扩展3）

——房产地经纪人工作总结「」

**地产中介年工作总结3**

时光匆匆，一年又过去了。近一年来在\*\*的正确\*\*下，在同事们的关心和帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长成为公司的一份子。个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。

我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马\*川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就20xx年的工作情况进行总结：

>一、以踏实的工作态度，适应本职工作特点

在房产市场回暖的x月长假，我参加了上海假日房展会感触良多。每天要分发数百套资料，重复回答客户的问题，同时还要耐心地为情绪激动的客户答疑解惑。周而复始地锻炼下来，使原本直率的我，言语也变得圆滑多了。

xx月—xx月xx业主交房。除了耐心为他们解释装修确认书上的疑惑外，还要处理好少数问题客户，竭诚为他们提供微笑式服务，用熨斗式的服务烫\*他们的不满，尽量避免与客户发生冲突。在正式交房之前我们就开始了准备工作，前后共发挂号信xxx封，\*均每天接待来人来电x组，最多一天签订装修确认书150套。房展会是一个宽泛的\*台，在那里我们置身于一个小社会，有形形\*\*的人报着不同目的前来，我们都要以同样的热忱来接待。房展会是试金石，它迫使我们更全面的了解我们的产品。相较而言，交房会便是一张网，它促使我们整个团队更好的\*\*\*\*，从\*\*到业务员，大家凝成一根绳奋斗在第一线，确保我们更好的完成任务。

xx月我来到人力资源部工作，人力资源部是公司运转的一个重要部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，这就决定了\*时工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还会有计划之外的事情需要临时处理，这些突发事件，让我得到了充分的锻炼。

通过一段时间的学习，我了解到人事工作大约涉及到以下几方面：包括编制公司员工需求计划；办理人员招聘、安排、录用、培训、调整、考核、奖惩、退（辞）工作；管理人事资料、档案；办理员工的工资、奖金、养老保险、医疗保险，办理工商年检；劳动纠纷的处理等方面。

刚开始，我主要涉及比较基本的人员招聘、录用、退工及办理外劳力综合保险等相关事宜。截至目前，共协助人员招聘xxxx，浏览简历近xxxx封，通知面试xxxx人；并为xxxx办理录用，为xxxx办理退工。

在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。

如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为，培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。目前岗位入职后的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

当然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工（及老员工）提供专门的培训。但是，定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门\*\*和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章\*\*，光这一点就可以省下不少机会成本。

>二、思想工作方面

本人严格遵守公司的各项规章\*\*，积极参加公司\*\*的各项\*\*活动，尊重\*\*，团结同事，正确处理好与\*\*同事之间的关系。\*时，处处以一名\*\*员的标准来规范自己的言行，对人真诚、热爱工作、任劳任怨，服从安排，完成\*\*给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

今年2月，我光荣的从一名\*预备\*员转为\*\*正式\*员，在我的\*\*生涯当中实现了一个\*\*的飞跃。一年来，我在\*\*\*的悉心培养下，在同志们的热情帮助与指导下，我能够积极认真地、以高度负责的态度\*\*地完成\*交给的各项工作任务，在\*\*上、思想上都有了一定的进步与提高。

我知道，要做一名合格的\*员，就一定要树立坚定的\*\*\*\*、\*信念，始终保持\*\*上的清醒和坚定。只有在前进的道路上始终保持清醒的头脑、科学的认识、坚定的信念，才能经受住各种困难和风险的考验。我始终牢记自己的入\*誓言，时刻提醒自己要矢志不移、孜孜不倦地为\*工作，以实际行动表明自己的入\*要求是真诚的，对\*的事业是忠诚的。我坚持从一点一滴的小事做起，为\*的事业作出实际贡献，不断提高自己的思想觉悟，努力做一名合格的\*员。

>三、自我剖析与展望未来

一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的取得，应归功于\*\*和同事们对我的鼓励和帮助。一年来，也让我本人更清晰地看到了自己还需要在许多方面努力。

比如，在一些事务处理上，自己是“思想上有触动，工作上没改进”。着重是在工作的认真态度上、效率提高上。比如有时讲话结结巴巴，语言不够严谨。我自己反思得出的结论是：因为自己对待工作的态度还不够认真，没有充分地做好准备，\*时的积累还太少，考虑的问题还不够充分。尤其是待人接物方面的修炼还不够，处事还不够圆滑，这点急需改善。

另外，在一些事务处理上，自己是“学\*\*有触动，方法上没改进”。工作上魄力和艺术性还不够，与部门\*\*和主管相比工作显得粗糙，不能将书本上的理论知识很好地利用到实践工作中来，因此有时在对待工作时、与同事们沟通时，有谦虚，无谨慎，这点也需要改善。

总结过去，展望未来，虽然我还做不到\*\*远祖，但是我学会了响应一句俗话——“活到老，学到老”。当然在实际工作中我可能还存在着诸如上述一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

首先，积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地制定月度工作计划。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。

这段时间里，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余挤时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，修炼好内功。通过阅读大量的行政法规\*\*\*\*，努力做到与时俱进，争取及时、全面地了解各项相关的新\*\*的颁布与实施情况。

目前，公司的各方面的发展比较稳定，虽然我加入公司的时间不长，但是我相信持续高速的发展是员工能够凝聚在一起为公司服务的关键之关键。只有大家凝聚在一起勤练内功，在公司内部形成良性竞争，就能不断提升公司的整体竞争力，促使公司不断地发展。这也是我们全公司全体员工需要做的事情。

**地产中介年工作总结4**

在自己离开学校之后，开始自己的实习工作的时候，因为自己一直都找不到一个合适自己的实习工作，对于自己在学校也不够努力，专业的知识也没有学到足够的扎实，所以很多的时候，我也曾后悔自己当初在学校的时候没有足够认真的学习，以至于现在离校之后，找不到一份合适自己的工作，最后，在自己长时间以来工作对我的打击之后，我加入了X公司，成为了一名房地产销售，现在自己的实习期也已经过去，尽管自己刚开始来到这里的时候也是迫于生活的无奈和压力，但是现在自己也已经完全的融入到公司，适应自己的工作，并且对自己的工作也充满了斗志和期望。

没有成为一名房地产销售之前，我从来没有想过自己会成为现在这个样子，自信大方，不管是和什么样的人打交道自己都能够心\*气和的去相处，在工作的过程当中，也可以一直向前冲，对自己的工作有着强烈的欲望去做好，我内心也有一股拼劲在推动自己前进和努力。当初自己刚刚进入到公司的时候，我还不是很喜欢这份工作，感觉每天看别人的脸色，自己时常也会遇到很多的挫折和困难，对于客户的抱怨自己也不能说什么，但是慢慢的，随着自己一天一天的工作的结束，自己也慢慢的懂得了很多的销售技巧和工作上的一些细节，我也懂得了自己要是想要做好销售。

成为一名出色的销售人员，最先要做的就是需要去强大自己，只有当自己变得做够的强大之后，我才能够完成好自己的工作，所以在自己的工作当中，我除了完成好自己的工作之外，还不断的提升自己，强大自己，学习更多的销售技巧和公司房产的资源，保证在客户的询问的时候，我也能够顺利的解决客户的问题，所以在自己这段时间的实习工作当中，我也慢慢的学会了很多，也改变了很多，从自己当初那个只会抱怨的毕业生，到现在足够强大的销售人员。

销售真的是非常锻炼人的一份工作，自己所有的努力都掌握在自己的手上，努力的付出也是会得到相应的回报的，通过这段时间的实习，我也懂的了很多的人生道理，现在我也不再抱怨自己，也不后悔自己所作出的任何决定，在未来，我也会更加的努力，保证自己不会后悔、反而会庆幸自己加入了销售这个工作岗位，我也会加倍刻苦的尽力成为一名优秀、合格的房地产销售人员。

**地产中介年工作总结5**

陌生而又遥远的\*\*，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然！

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，20xx转眼即逝，20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说13年是有意义的，有价值的，也是有收获的！停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，\*\*房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出20xx年工作的总结和14年未来的规划。

20xx年8月来到理想家园，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，20xx年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责！

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，13年没有太多成就，而经验是我的财富！初踏理想的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾\*息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚！

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的`经纪人（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，对客户要有耐心，对成功要有信心）没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

20xx年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

20xx，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年，为了提高工作效率我要调整工作心态，增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作，为此，充分认识自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下计划：

第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%-80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以！

第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到！

20xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司\*\*们的正确引导和帮助，20xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年的挑战。

\*\*房产经纪人的春天一定会来的。我的成长需要你们来见证！

**地产中介年工作总结6**

xx年是房地产市场注定不\*凡的一年，而我也是在这不\*凡的一年里进入这个不\*凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和\*\*。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、\*\*情绪我们每天工作在销售一线，面对形形\*\*的人和物，要学会\*\*好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗\*稳的心态去面对工作和生活。

2、宽容人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心上进心，也是进取心，就是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，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

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。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，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，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司\*\*的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售\*\*奠定了基础，最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等\*\*的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**地产中介年工作总结7**

一、个人的成长

在工作中我一直都是有以较为认真、端正的态度在进行自己的工作，同时每天的我也是有在自己的岗位\*\*个人的工作完成好。如今在客服的工作岗位上更多的就是与人通过电话进行沟通，这样的方式确实是比较的难，毕竟没有办法见面就更是难以对对方有更为深刻的认知，便是没有办法展开较好的讲解。但是在这一年的工作中，我也是渐渐的有所成绩，毕竟如此每天的不断锻炼也是让我真正的收获到了成长，并且在自己的总结下也是有较多的收获。当然我的成长也都是同事、\*\*甚至公司的帮助，同事与\*\*都是在我的工作进行中给了我较好的指导，而公司也是有提供一些的培训，让我可以在其中明白更多的知识。

二、工作中的不足

在自己的工作中总是有碰到些许态度比较\*\*的客户，尤其是在沟通上比较的困难，很多的时候就会让我感到比较的受挫，尤其是自己没有办法解决的时候。于是感觉到受挫个人的情绪就会比较的低沉，更是连其他的工作也没有办法做好。这一方面展现了我的个人情绪是比较的不好，容易被他人牵动，自我调控不足，另一方面也是展现了个人的能力不够，没有办法将这些问题都处理好。再者就是自己在这份工作上已经产生倦怠心理，所以很多的时候也是没有办法真正的将自己融于工作，更是没有办法将工作这都完成好。

三、下一年的努力

对于接下来的一年，我会摆正自己的心态，在工作上尽可能的调节好自己，尤其是不能让个人或是其他的情绪来牵动自己的工作，更是要在工作中保持积极向上的情绪。在自己的不足的方面更是需要时刻的提醒自己，让自己在这样的方式下去改正，真正的将自己的工作都完成好。在我的能力方面便是还有很多需要去学习的地方，所以\*时的时间也是要向优秀的同事学习，多向\*\*请教，在培训课程中多去学习。在自己的工作中也是要定期的检讨自己，这样才能够明白自己这段时间的成长与改变，也能真正的意识到自己下阶段的成长与改变。未来的时光我定是会争取收获到更多的努力，同时促成我可以在公司有较好的发展。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司\*\*和同事们的\*\*与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是公司\*\*很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，\*\*的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形\*\*的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突\*\*况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户\_，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款\*\*信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好xx顾问的培训学习工作。及时捕捉\*\*信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。\*\*召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美；这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之。

2、不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理\*\*的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的\*\*，20xx年的任务目标xx亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水\*，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

2、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

3、遵守公司内部规章\*\*，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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

**地产中介年工作总结8**

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。

20xx年6月至今一直在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20xx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20xx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。

尊敬的领导，在座的xx地产精英们：首先跟你们拜过早年，新年好！先自我介绍一下，我是xx店二部的，在xx地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢二部所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

（业绩方面）虽然我们二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的.成绩，20xx年我们二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为2。5万元。由于我们二部成立才一年，所以在前半年我们都是在摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，后半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，20xx年后半年我们部门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。后半年与前半年相比较，后半年的业绩是前半年的1。5倍。进步还是比较大的。

（管理方面）我们二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。总之，我们二部人员不多，流动性也不大，留下的都是精英，新加入的都是后起之秀。所以在20xx年我们就取得一个开门红，1月份的业绩为64245。00元。我相信在20xx年我们会取得更大的成绩。

（20xx年年度计划）20xx年我们二部的业绩是将近30万元，20xx年我们计划做到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：

1、每个员工加强学习专业知识。

2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。

3、强化内部管理，提高员工素质。我相信，在我们二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

20xx年是有希望的一年，随着国家经济的发展和房地产业的壮大，我相信在新的一年里我们创二公司会有新的机遇、新的希望、新的发展。祝愿在座的各位在新的一年里身体健康，财源滚滚。同时祝愿我们创二地产不断发展壮大，分店越开越多，业绩节节攀升。我的总结完毕。谢谢大家！

**地产中介年工作总结9**

部门：工程部 姓名 ：聂剑飞 职位：技术员 岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的.工作环境和工作氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求的道理。我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断前进的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我素质和技术水\*，以适应新的形势需要。 现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、 岗位职责

我于20xx年7月进入公司以来，在公司工程部工作。在公司\*\*，主管\*\*及各位同事的帮助下，对公司各项规章\*\*和办事流程有了清楚地认知，也从部门\*\*和其他同事身上学到了很多新的知识。 刚进入公司的时间里，我学习了贯标的相关编制工作，整理和收集贯标的法律类文件和法规。参与了编制关于公司机械管理\*\*，实验检测管理\*\*。负责编写土方开挖的技术交底工作，负责有关贯标文件的保管，及文字处理等工作，并参加了关于曹家巷，夏家庄面积统计，户型与图纸校对，拆分与合并户的处理任务等。在公司各部门\*\*正确的指导和各部门同事密切配合下，我能按时完成\*\*布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。

在公司的这段时间我接受了公司\*\*的房地产开发与经营的培训，在

培训过程中，我系统性的学习了房地产有关投资的概述，房地产的类型，房地产投资的特性，房地产投资的形式等等。通过学习丰富了我在施工企业所应用的专业知识，使我更加全面的了解建筑行业，这个知识涵盖广阔、行业规范严谨、专业知识相互连接综合性很大的行业。通过学习我还掌握了房地产开发前期的运作程序比如房地产开发的项目可行性研究，房地产开发用地的取得途径，城市房屋拆迁管理，房地产开发项目的报建程序等。

二、 工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是\*\*安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水\*还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

三、未来的工作计划

在今后的工作里，自己会认真提高工作水\*，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：积极贯彻公司\*\*关于公司发展的一系列重要指示，诚实守信、面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，全面加强学习，努力提高自身业务素质水\*使公司持续的发展

关于房地产个人优秀工作总结(三)

本年度是公司开拓进取的一年,是公司创新\*\*的一年,我作为xx有限公司的销售人员在公司\*\*的带领和关怀下,经过上半年的艰苦努力,克服了重重困难,虽然取得了一些成绩,也依然存在些许问题,下面就我个人上半年的工作情况进行汇报。

刚到xx公司xx项目时，对房地产销售方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下，很快对公司的性质及其房地产市场有了一定的了解。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。所以\*时本人重点注意提高自身的素质，高标准的要求自己。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，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个xx乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对已经过去半年的20xx年的销售工作，从公司销售部门以及个人两个方面进行总结：

一. 本人对于在xx地产顾问有限公司xx销售部工作的一点感想和回顾

本人所处的xx项目的营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司\*\*的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。由于作为xx地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

我认为，如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响， 这样营销部工作就会很被动，建立一种责权

明确、工作程序清晰的\*\*，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是就我觉得，我们公司销售部的内部会议效果感觉不是特别理想，就此，我在想这是否与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上是不是不明确有关系？在这里我诚心建议公司各级\*\*能积极与开发公司在高层会议上能够沟通好，这样会更有利于我们下游销售人员对于本职工作问题的了解与对问题的的解决。

二． 对于这一年来的销售状况和体会以及个人销售中发现的问题 客户心里在想什么？他们有着怎样的需求？他们对你的产品及你个人有哪些看法，这些都是我在xx半年来作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析,而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求,从而达到令双方都满意的沟通效果.在每一次与客户进行沟通之后,我觉得自己进行各方面\*\*的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短,继续发挥自己的优势,不断使自己的销售技能得到改善.对此，我深有感触，比如，在销售过程中，我觉得把我客户心理动态是决定销售质量的一个至关重要的因素，销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问，一下就我在销售过程中遇到的一种销售情况作为一个例子展开说明：

某日，销售处。

客户：\_这个户型的二十楼的一\*方多少钱呀?\_

我：\_这个户型现在是xxxx元一\*方。\_

客户：\_太贵了!能不能便宜一点?\_

我：\_没办法的，这个户型你看它的朝向以及所处整个楼盘的位置，就知道这个价格绝对是物超所值，而且，再加上现在是xx节日，这已经是最优惠的实在价格了，不能便宜了。\_

客户：\_那我还是再看看吧。\_

我觉得这样回答是错误的。在遇到客户直接问价格的时候，第一反应应该是确认客户了解这个产品之后才可以谈价格、直接问价的就是价格导向的客户在回答价格以后，客户必然的逻辑回答就是太贵了。这样，销售人员没有任何解释的空间，客户也不给销售人员机会来解释产品的技术或独到的领先之处。根据我的工作经验，我觉得应该回答如下：

我：\_您真是好眼力，您看中这个户型是独一无二的，而且这套房子在整个楼盘中的位置可以说是最好的，不过，价格可不便宜，挺贵的!\_

此时，要暂停，将沉默留给客户。客户会急于要追问\_到底多少钱呀?\_

我：\_要不说您眼力好呢，这个户型，xxxx元一\*。\_ 此时，客户的回答一定是这样的两种。 a客户：\_是不便宜。那么为什么这么贵呢?\_ b客户：\_您这3480元就叫贵了?真是开玩笑，这不算贵。\_

对于第二种，我已经赢得了这个客户，而对于第一种的回答正好给我一个解释产品性能的机会，顺理成章。

稍微总结一下要点，我发现：客户直接问价后的答复要知难而上，先说贵，等客户继续问贵是多少的时候，再回答具体的价格。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

在通过像这样一系列的总结之后,我就会了解到自己先前在沟通中的哪些表现不够好,哪些表现比较出色.了解这些是不断改进自己的基础,我相信只要我愿意不断改进不足,并且有着成功的必胜信念,那就一定会在今后的沟通活动中做得更好.

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人私佣销售了二十多套，总销额约为3千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx这个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢\*\*给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

祝愿您

工作顺利，身体健康，家庭和睦！

**地产中介年工作总结10**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接\*\*底，蓦然回首己入司已半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。

今新年刚至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

一、工作中的感想和回顾

进入xx房产的半年来，我很感谢公司给了我一个学习的\*台和对我的栽培!让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，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!

今年也是我国房地产市场有史以来最不\*凡的一年，是房地产的\*\*年，\*\*越来越紧，各种\*\*层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家\*\*的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被\*\*\*\*而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟\*\*多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。

鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为xx房产的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和\*\*!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略\*\*也有一定的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自己责任的重大。

因为我\*\*着公司窗口，自己的言行举止都\*\*着公司的形象，所以我要做好自己的本职工作，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。

\*时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在和客户及房东的沟通上，碰到的是行行\*\*的人和物，能\*\*自己的情绪以一颗\*稳的心态坦然去面对。

二、工作中好的方面

1.思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，\*时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作!

2.工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，\*\*在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规\*\*!

3.心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”\*时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

4.生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

三、工作中存在不足：

1.工作中不善于自我总结，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数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自己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。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任\*\*，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.做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，\*时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交!

5.\*时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6.\*时在工作中发展的问题未能及时的请教\*\*及同事!

7.谈单能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

四、下步工作中需要得到的改进及帮助

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.做单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

4.用\*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，提高自己素质!

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，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7.望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

8.希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进!

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

新的一年开始了，针对行业特点、现状，结合我对半年来对“房产销售”的理解和感悟，特对年工作制定以下工作计划。

希望在年至少完成销售指标十万元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1.多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房源和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望.

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对房子感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5.在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等了如指掌。

6.对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取\*\*的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7.在总结和摸索中前进。

以上，是我对年个人工作计划的一些设想，可能还很不成熟，希望\*\*指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到\*\*正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**地产中介年工作总结11**

时光飞逝，转眼间过去了，对我而言，这一年的工作是最难忘，印记最深的一年。工作单位的转换，连带着工作思想，方法等一系列的适应与调整，带给我很大的压力和挑战，但在压力中也得到了收获和快乐。在\*\*的指导与\*\*下，同事的密切配合下，我圆满的完成了自己的各项工作任务同时也很好地配合了其他部门的工作。

一、建立财务帐套

\*\*从公司发展的角度考虑，决定启用xx软件更先进和规范的xx财务软件，我根据财务管理及房地产项目核算的需要、根据纳税申报的需要，设计了一套较为科学、完整的会计核算科目体系，制定了详细的x级和x级明细科目，及辅助核算、项目核算帐，首次启用了固定资产核算系统，在较短的时间内，完成了难度较大的全部帐套初始化工作。并根据公司内部业务的需要，印刷了\*\*的粘贴单，收据，借款单等常用单据。

二、建立健全各项财务\*\*流程

\*\*化管理是企业发展的基础，建立一套科学、完整、实用性强的规章\*\*，是规范财务管理及核算的基础，公司成立初期我和主管\*\*一起根据《会计法》、《企业财务准则》和《企业财务通则》及相关法律法规，结合公司的实际情况及经营特点，经过反复讨论、研究、起草了xx的，会计核算管理办法，内部会计\*\*\*\*与经济业务审批流程等\*\*。对资金的收支，个人借款的管理，实物资产的管理，会计核算原则等都做出了详细的规定和流程。

三、认真执行财务会计\*\*，提高财务信息质量

会计核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。在日常的工作中，我严格遵守国家财务会计\*\*、税收法规、公司的各项\*\*，认真履行会计的工作职责。审核原始凭证、录入记账凭证，计提各项税费，申报纳税、\*\*税款，编制资金收支计划并审核支出，及时准确的编制财务会计报表，为\*\*决策和进行财务分析提供全面、可靠的信息。

四、加强自身建设，提高工作能力

随着社会经济的快速发展，会计准则和税收\*\*\*在不断的更新，因此\*\*多次\*\*学习，让我们能及时掌握新知识，\*\*，法规。我们由原民营企业会计核算变为国有企业会计核算，在\*\*和\*\*方面有很多区别，所以把这方面的内容也作为学习的重点，使我们在工作中能尽快的转变角色。同时对于公司所制定的各项规章\*\*也进行了系统的学习。

总结过去是为了更好地面对未来。在过去的这一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺，收获了许多专业知识和工作经验。在新的一年里公司将进行小白桥建设项目的实施，首先要进行艰巨的拆迁工作。在当前的经济形式下，难度可想而知，这对宇都公司的每一个人都是一种考验，我要发扬团队精神，积极配合拆迁人员的工作。在拆迁过程中，向老百姓发放补偿金是比较重要的一个环节，所涉及的现金发放额较大，我们在发放过程中要主动与其他部门沟通，核对数据、安排流程，做到安全，准确、及时，为拆迁工作的顺利进行做好服务。同时我会更加努力学习各项财务知识，钻研会计业务，提高会计核算水\*，加强自己在税务法规、规避财务风险方面的学习，加强房地产开发企业相关知识的学习，进一步增强自己的的工作能力，在企业的项目实施中更好的发挥会计的核算、\*\*、服务职能，为宇都公司的发展壮大做出贡献。

**地产中介年工作总结12**

下个月随着市场形势的发展和激烈的竞争形势下，我店会以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确目标不断刷新我们的记录，加强业务能力提高业务水平激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，激发和调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想和工作情绪，积极为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通和协调，我们只有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店的各项工作做好做实，做出成效，进一步提高xx公司的知名度和信誉度。

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个房产中介销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

**地产中介年工作总结13**

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种\*\*的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

[用心学习]

因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

[学习积极的心态]

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或\*\*他们的疑虑，我会成交的”;“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”;这就是他对自己的一种肯定。

[培养你的亲和力]

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎么才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水\*、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

[提高你的专业性水准]

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、\*稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

[用心体会]

1、“利他”的思考方式

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的`沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

2、避免自己制造的销售误区

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这\*\*\*两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗?是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

3、成功地销售商品给自己

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。

因为你自己最清楚这样的房子能不能够满足自己的需求，要说服自己购买并不是一件容易的事，如果能够让自己燃烧起购买的欲望，甚至让自己下定决心购买，你需要的是什么呢?而在自己销售给自己的过程中十有八九你会询问自己的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式可以令你自己满意呢?

如果你已经能够成功地说服自己购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经考虑在内了。这是一种很好的练习方式。拿自己来试试看一定好过拿客户来试，如果自己都说服不了，你如何能够有十足的信心去面对客户呢?所以有很多销售人员在销售过程中所面对的拒绝或是挫折其实是自己缺乏联系所造成的结果。如果连你自己都不能接受的商品却硬要客户接受，这不是一件强人所难的事吗?

我常常听到一些置业顾问在抱怨业绩不理想，客户有多么多么的难缠，这个时候，我们更多的是问自己的问题：

1.如果我是客户，我会不会跟我自已买东西?这包含了我的形象和态度。

2.我所销售商品的好处是否已经足够满足我自己了呢?

3.我在商品上的保证是够让我自己拥有安全感了呢?

4.在商品一定的价格上我是否已经赋予它更超值的价值而令我自己满足了呢?

5.客户所提出的问题，如果我是客户我会与自己所回答出来的答案满意了吗?

6.这样的住宅是否拥有我的热情和我的生命力，如果我不爱这样商品，这样商品为什么要帮我创造财富呢?

所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么!因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的!

4、善于倾听，创造优势

我们在售楼部常常会碰到这种情况，当客户走进销售大厅的时候，我们的置业顾问就开始滔滔不绝的向客户介绍楼盘，好像一个展览馆的解说员，不管客户爱不爱听，想不想听，自己只管讲，嘴巴说的太多，完全不在乎客户的感受与认同度和需求如何。当客户提出一些问题的时候，马上反驳，甚至企图想要改变客户已经表达出的需要来完成成交，这样的方式当然无法完成成交!因为，你根本不知道客户需要的是什么。也许你觉得自己沟通得很好，但是一场沟通的成功与否，客户所打的分数才是真正的分数，要客户说好才是真正的好。我常常形容这种销售的方式叫乱打鸟的销售方式，成交与否运气的成分居多!除非他所谈论的刚好是客户所需要的，否则90%以上的机率不会成交!我们必须耐心地让客户把话说完，在客户诉说的过程中，去捕捉客户的购买心理，这样才能有重点地去说服客户，才能实现理想的销售业绩。

5、少用太专业的术语

销售人员在介绍楼盘的时候，尽量采取口语化的形式来挖掘客户的需求和拉近与客户之间的距离。我们经常看到有一些销售人员在接待客户的时候，一股脑的向客户炫耀自己是房地产业的专家，用一大堆专业术语向客户介绍，比如说，我们小区的建筑密度是多少、容积率是多少、绿化率是多少等等，让客户如坠入五里云雾中，一头雾水，不知道你要讲什么，而且给客户造成一种心理压力。我们仔细分析一下，就会发现，销售人员把客户当成同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么接受?既然听不懂，还谈什么买房?如果你能把这些专业的术语，用简单的话语来转换，比如直接的说出两栋楼之间的距离是多少，花园的面积有多大，活动的场所有多少个或有多大等等，让人听后明明白白，才能有效地达到沟通目的，楼盘销售也才没有阻碍。

6、满足客户的精神需求

客户的需要有时候并不见得只在房子上，房子的需求只是他的需求之一。如果你自己是客户也会如此，只是你可能不曾仔细想过而已。试想当你站在销售大厅购买房子时你只有需要房子的功能吗?还是你要有被尊重、被赞美、被关怀、被注意的其他需求呢?有时候客户其他的需求也许高过对于房子的需求。你在销售的过程中是否注意到这些呢?

\*\*的教育体系中强调的是启发式教育。要满足客户也是一样的道理。我们最容易犯的错就是不断地将房子一直介绍给客户，期待客户购买。却不知客户到底需要什么样的房子，把焦点放在自己的业绩上大过于客户的需求上，只想卖给客户这样的房子，但没有去想客户为什么必须要购买这样的房子。还有哪一些房子可能才是客户需要的，事前没有分析，洋洋洒洒地把楼盘所有的户型没重点地介绍给客户自己去挑，结果浪费客户的时间和精神，而你也不会获得一个很好的回应。因为十之八九的客户并不会有这样的耐心去看完你所拿出来的资料，结果资料就跟废纸一样被扔掉了。所以，在与客户交谈的过程中，我要求销售人员都必须要准备好一份稿纸，随时的把客户的一些建议和意见记录下来，让客户感觉到被得到尊重，并通过记录，你可充分地了解到客户想什么、需要要什么，有什么是他不满意的。这样你才能找出解决问题的办法。客户喜欢你是因为他想到的你都帮他想到了，客户需要的你都帮他准备好了，让客户觉得你在重视他。客户下不了决定的时候你可以提供客观的参考意见，让客户跟你做生意没有负担，客户跟你沟通起来轻松愉快，你永远是他问题的解决者而不是问题的制造者，甚至你是客户的知音。如果今天有客户喜欢跟你做生意甚至期待下一次跟你做生意，那么你就成功了!

[用心做事]

1、有良好的工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。在培训的过程中，几乎所有的销售人员的问题，都是跟方法和技巧有关：我如何做才能让客户下订金把房子卖出去?这是问得最多的。销售到底什么是最重要的?答案其实很简单也很沉重：观念与态度。

如果你所面对的是一个根本不愿意去面对市场的人，或者没有把销售当成一项事业来做的人，不停地告诉她销售的方法和技巧，终究也不过是浪费时间而已。因为，他的大脑会决定他的行动，改变他大脑里的想法才能够改变他的外在行为，所以销售的方法与技巧只对一种人有用，那就是一个拥有健全的营销心理的销售人员。其实，销售培训是一项长期的工作，是贯穿整个销售的全过程，它不是技巧性的培训，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训。

销售的方法和技巧都不是唯一性的，人的个性不同，与人打交道的方式也不同，具有良好工作态度的人会自己去创造出合适自己的销售方法和技巧。所以，要有一个良好的工作心态，关键是销售人员本身的从业观念和态度问题。作为一名销售员，最核心的素质是亲和力和专业性。亲和力不是天生就有的，是靠长期的、用心的、认真的去做，慢慢的锻炼出来的。同时，作为一名有一定的专业素养的，能担起客户买房置业的顾问的，首先要清楚知道自己在“卖什么”才能“卖得好”和“做得好”。所以在业务上必须要非常熟悉。

2、每天坚持练习言、行、举、止

我以前做置业顾问时，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了。

3、每天坚持做一份业务作业

在提高对楼盘的认知程度的时候，我通常的做法是：利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业。业务作业内容包括：

单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距;

有关销售文件的解释;

装修标准;

配套设施;

物业管理;

价格、优惠条件;

罗列小区卖点;

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料;

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料;

产权证的办理及费用和要求提供的个人材料;

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料;

按揭银行及利率和计算;

购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

**地产中介年工作总结14**

20XX年已接近尾声，作为在公司上班六个月的我，在公司\*\*和同事的指点帮助下，基本能够\*\*完成本职工作，为了在新的一年更好完成本职工作，现将本年度工作做以下几方面总结：

>一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为广告宣传和设计策划人员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在高力地产前期工作时间里，我对本职工作还有些茫然，在公司\*\*的指导下，我设计前期VI等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为宝鸡厂内绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

>二、努力提高自身素质与修养。

作为高力地产的一员，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，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，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。

作为广告策划人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有\*\*了才有发言的\*\*，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自已的各项素养及技能。

>三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。

在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对象熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能\*\*完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为策划定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题并解决问题，尽量避免不必要的错误出现。同时，将进一步加强学习，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

>四、未来工作计划。

现就20XX年对未来发展有着目标及计划，明年本着尊贵、高雅、不落俗套的指导原则，树立具有田园新都市特色文化内涵的宣传、销售方式，从不同的层面和角度整合现有客户资源，在配合经营销售的基础上，同步提升包装、宣传、销售等整体营销的档次。

在广告宣传方面，明年主要以周边县为主，由于本地人口有限，所以在周边县区推广本项目有着势在必行的意义。

结束语：

总之，在今后的工作中，我要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快。而对于本项目我们将以树立企业形象，围绕目标消费群体的需要，以及同行业间的相互竞争，开展积极有效的销售策略，逐步、有序的完善基础工作，提高知名度、信誉度。在提高经济效益的前提下，充分发挥本项目综合优势，利用稳定现有客户群，适时做出对品牌推广答谢等活动，以“积文化营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而达到占有本地房地产消费市场的目的。

**地产中介年工作总结15**

>一、基本信息

姓名：xx

部门：前期部

岗位：前期部职员

任职时间：一年

>二、工作职责描述

负责发改委、危改办、国土等相关行政主管部门的协调工作及发改立项审批、土地登记证相关手续的办理。</

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！