# 招聘置业顾问工作总结(合集37篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-05

*招聘置业顾问工作总结1时近年末，不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到此刻的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻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...*

**招聘置业顾问工作总结1**

时近年末，不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到此刻的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻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。以下就是本人的工作总结：

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，不明白也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一向藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去应对。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公司。认识了此刻我身边的\'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可是是中国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完美的认识——原先，和你一起工作的那些人，不必须全部都是你的同事，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应对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排行销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时我们的案场制度还不完善，我压根儿不明白嘛时候能参加上岗考核，要明白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景，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当注意些什么。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。仅有交流到位了，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我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，在这些比较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。展会上第一次帮忙同事售出一套房子，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，期间经历了两次原先同事的离去，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梦想是不一样的，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，此刻是，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，能否融入团体全看一个人本身的本事，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，虽然自我感觉一向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，没法像应对面一样让自己去放得开。这是应当有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应当能够尽快的去克服这些，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，却依旧坚持着天真。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，让自己欢乐。

**招聘置业顾问工作总结2**

我来到xx房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢xx房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供了学习和工作的平台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这一个多月的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这一个多月工作作一个简单汇报：

一、通过20xx年x月x日到20xx年x月x日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用！我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；尽努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在xx房地产的销售岗位上做的自己！以上就是我对这一个多月的销售月终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献！

**招聘置业顾问工作总结3**

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,我作为销售部门的一名新员工,刚来时,对房地产 方面的知识不是很精通,但深深觉到身肩重任。作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。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,我已逐渐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,使销售工作更为困难,我积极配合公司的其他员工,在公司领导的指导下,完成经营价格的制定,在春节前策划完成了广告宣传,为完成销售任务奠定了基础。

由于公司成立的时间不长,工作量较大,面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化,工作显得特别繁重,我每天都要加班加点完成工作。经过一段时间的工作,我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。

xxxx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。

>一、XX年度个人及个人工作得失

XX年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到xx公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情.

我于去年8月成为xx公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的工作，就是对能力最好的检验

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

九月、十月月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，了一套流程：

学习理论技巧知识→用心接待客户→类似客户的技巧运用→分析总结客户特点→找出相似点→针对性的说辞→提高销售技巧→相互学习和探讨→不断加强团队进步;

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

>二、XX年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

以上是《20xx年置业顾问个人年终总结》的范文参考详细内容，讲的是关于我们、工作、销售、公司、自己、客户、项目、完成等方面的内容，

**招聘置业顾问工作总结4**

自从xx年xx月进入公司以来，迄今已有将近5个月的时光，从炎炎夏日到数九寒冬，从北四环的海亮到东二环的绿都，处处留下难忘的回忆，在xx的这些时间是最充实的时光。现对自己的工作做出如以下总结：

1、个人工作情况;

2、个人工作最大不足和未达成原因分析;

3、个人优缺点总结;

4、个人发展规划与瓶颈;

5、本部门存在问题及建议;

6、xx年个人工作目标与计划

一、个人工作情况;

首先xx月份加入xx海亮时代one项目这个团队，去的时候已经临近开盘，迅速调整进入工作状态，短短一个多月的时间和同事们在繁忙的工作中建立了深厚的友谊，深深的为海亮团队气氛所吸引，和同事相处融洽，工作起来更加有干劲，xx月份个人销售业绩13套，登上团队展示的光荣榜更是对我有很大的激励。

九月初绿都开始进场，开始正式接触商业地产，之前一直都是从事住宅的销售，接触了商业之后才真正体会的销售的难度。在xx主委的带领下，我学习到了很多关于郑州商业地产的知识，掌握了更多销售商铺的武器。在工作中拓客和现场接待并重，不断积累客户，分析客户情况，分析不成交的`原因，在那段最难熬的时间里自己的主观能动性得到了很大的发挥，坚持到xx月份终于体会到了开单的快乐，首单1000多万的销售额也是我房地产销售经历中最高的金额，虽然还没有签约，但这一单对于我以及整个团队的激励都有很积极的作用。

二、个人工作最大不足和未达成原因分析商业地产有别于住宅地产，在之前的工作过程中积累的经验不足以支撑现在的商业地产销售，自己的缺点暴露无遗，情绪管理是我最大的问题，在处理案场事情过程中过于感性，易冲动，同时关于商业地产知识还需要更多的去学习，去充实。

三、个人优缺点总结自己的缺点有很多，都是不成熟的表现，跟自己的经历有很大的关系，遇事容易急躁，冲动，按捺不住自己洪荒之力：

1、遇事情绪化;

2、对于客户意向的判断容易过多的依靠自己的感觉

3、对于领导提出的任务不能有效的完成

4、对于加班不够积极对于优点就是积极的愿意去学习，对待客户也很热情，分得清客户情况，不会在无用工上多费劲，保留更多的精力去处理正正需要解决的事情。

四、个人发展规划与瓶颈本人立足房地产行业断断续续已有3年有余，既然目前仍然选择本行业，是觉得做一个房产销售员能接触各行各业，形形色色的人群，能不断的提升自己，当然也想利用自己的专业能得到转型。行年至此，深刻的感受到后辈力量的强盛，也许年龄已经成为我的发展瓶颈，现今我也正在寻求突破，有机会一定会把握住。

五、本部门存在问题及建议;首先自己感受案场氛围有些压抑，另外团队建设待加强，与公司兄弟项目联谊较少，还有本项目的佣金提点有待提高，确实是商业项目中比较低的，商业项目本身销售难度就大，有的时候一个月两个月不开一单，佣金提点提高了更有助于提升我们的工作积极性，这些只是个人建议。

**招聘置业顾问工作总结5**

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，来到阳光新城，来到此刻的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻已经有半月多的时刻了。半月的时刻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。

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，因此我隐藏了自己，一向藏到大学毕业，藏到我无处可藏而务必去应对。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。认识了此刻我身边的这些和我一齐工作的俊男靓女们。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但是是中国这几月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刻是我收获的一段时刻之一。

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完美的认识——原来，和你一齐工作的那些人，不必须全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。坚信我，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应对面交流的场所。虽然工作很单一，当之无愧造句

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回户外了一个月，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，正因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，因此总是憋着。大家都是朋友，此刻是，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，能否融入群众全看一个人本身的潜质，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

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，没法像应对面一样让自己去放得开。这是就应有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，坚信自己就应能够尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选取。

**招聘置业顾问工作总结6**

记得有人说过：“第一份工作一定要选一家好公司，不是选一份好职业，不是选一份好薪水。”一个作家曾经用他的经历告诉我们：一个人的第一份工作的重要性不在于收入到多少，而在于学到什么。恒通控股集团有限公司作为一家民营单位，从事汽车、运输、物流、房地产开发的集团公司，这次项目也是公司的开山之作，本次实习的职位是置业顾问。学习房地产销售及其相关的知识和了解公司的企业文化。这是我第一次正式与社会接轨踏上了工作岗位，更是第一次接触房地产销售这个行业，因此这次实习是一段很有挑战性的学习过程。

所谓置业顾问也就是为客户置办家业，这项工作说容易也不容易，一套房子几十万，对于一般人家庭来说这可能就是他们的一辈子积蓄，如果要他们把这一辈子的积蓄拿出来需要一定的基础，首先要考虑的肯定是房子的自身因素，比如其价格、面积大小、地理位置，还有就是我们置业顾问因素，要想把房子卖出去还得靠一定的本事，这也是我需要学习的地方。

实习过程是循序渐进的，第一天，我们部门经理便把公司的一切规章制度教给我并向我讲解了以后每日工作具体的时间安排，公司对员工的着装也有要求，第一天就发给我了一套职业装，此时我们要学习端茶送水，电话销售并把理论用于实践。

在一次次外出发传单的过程中，有成功的经历，也有碰壁的情况，但是碰壁的时候我没有灰心，坚持把自己的工作做完。主管说了：一个人身边不可能永远有人帮助，更多的时候是要靠自己。再后来对于外发传单的工作就能够驾轻就熟了，而且接触到了各种各样的人和事，我也提高了自己语言沟通能力和胆量。外发传单以及外展就是要获得潜在客户的信息，理清客户意向，并向他们询问联系方式或索要名片，再根据与他们沟通过程中的零星信息进行整理，了解核心需求，有的放矢的针对其关注的内容进行房产推荐，会大大提高售房成功率。

>（一）销售技巧

在这工作期间我学到房产销售技巧：

1、沟通技巧、房地产销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作，对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去对待每一个客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的就达到了。

2、了解客户需求、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件：同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件：更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的点中要害，这是成交的关键因素。

3、机会是留给有准备的人、在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户的流失，对一些意向客户的沟通不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会总是留给有准备的人。

4、客户登记及时回访、做好客户的登记，及进行回访跟踪，不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5、拉近距离、经常性的约客户过来看看房子，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些，多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6、制造购买氛围、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态，在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的房子。

7、为客户着想、学会运用房地产的销售技巧，对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表现出怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8、维护关系、与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种房地产销售的技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9、挽留客户、如果这次没有成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势并不是很好，而且现在楼市的宏观调控也越来越多，假设这次没有能够现场定房成功，那么客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加的了解客户的需求，也可以帮助你确定于客户的意向程度。

10、熟记客户信息、记住客户的姓名，可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果你在客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化一下你的记忆，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你的工作疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户，这样似乎有点俗气，但是如果在很累的时候，把个人的心情带到工作中，那一定不能做好销售的，不妨试一下这种方法，至少是一种动力。

>（二）自学能力

在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力，在工作中我充分体会到这句话的含义。在工作基本上完全用不到学校所教的知识，只有少部分用得到。既然所学到的很少用到，那么就需要从工作或前辈身上学，补充自己的大脑，虽然我还是学生受到学校和父母的保护，但总有一天我要踏上社会，依靠的人只有自己，在这个信息时代，知识的更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累，遇到不懂的地方自己先想法解决，实在不行的可以虚心请教他人。而没有自学能力的人迟要被企业和社会所淘汰的。我是工程照价专业的学生，而实习的却是房地产销售，经过这一段时间的学习我对本不是自己专业的房地产销售有了较为初步的认识。

有时候我也要打电话给客户做销售，电话销售不像发传单一样，电话销售是纯粹的语言交流，它需要比发传单更好的沟通技巧和能灵敏知晓客户情绪波动和需求的能力，销售不仅是种行为，更是一个过程。在与客户的接触过程中，服务态度的好坏、是否及时跟进，将直接影响客户对自己、对这间公司的评价。毕竟客户买的不仅仅是一个产品，在现今的服务型社会中，客户会越来越看中一间公司的服务质量，所以在跟进客户过程中，应该及时察觉客户的需求，并积极主动的跟进，在与客户沟通的过程中，要不断的从客户的角度出发，站在客户的立场上想问题。让客户体会到你的诚意，让他觉得购买这个产品不仅仅能够解决目前的难题，更能给公司带来更多的发展。还要有有坚定的立场，立场代表着自己的底线，公司的形象！在销售过程中，难免有与客户切磋的时候，特别是遇到难缠的客户时，自己的立场坚定与否，就显得特别的重要。买卖双方公平交易的行为然而有些客户就是喜欢提难题，但其实客户也是站在自己公司的立场上，想为自己公司谋求最大化利益。这时候身为销售、坚定自己的立场就显得特别的重要，如果开始立场就摇摆不定，不仅可能丢失客户，甚至会让客户对自己公司的实力产生怀疑，在电话销售中格外重要，因为对方看不到脸就失去了肢体语言暗示的作用，做一坚定的立场能够让自己的语言更有说服力，让客户跟随着自己的脚步而不是被顾客牵着走。而且每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉，所以我还必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃。一直以来，我都是依靠父母的收入，工作以后，我才能体会到父母挣钱的不容易，而且我现在也开始意识到培养自己的理财能力，我也体会到了吝啬这一词的含义了，自己的血汗钱真的舍不得花。

>（三）与同事相处

工作期间除了锻炼工作能力和心态，我还在学习如何与同事相处，踏上社会，我们与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面上笑脸迎合，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。主管告诉我们房地产行业的利润很高，所以同行间的争夺非常激烈，像以上这些情况其它公司是很多见的，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，不同政策拥有严格的规章制度，公司不希望同事关系显得太过淡漠。因为坏境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷念之情，有更好的机会他们肯定会毫不犹豫的跳槽，他们情绪低落导致工作效率不高，影响公司效率，所以同策有监督机构禁止同事之间抢夺的行为，保护同事关系。而在同策，同事为同事搞一个生日派对，生病时的问候是经常发生。

实习中我开始认识到实践的重要性，也体会到学校的用心良苦，实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践中去发现、去总结。在实习单位中有些前辈他们没有受过正规的大学教育，甚至有些前辈是服务员出身，跨入房地产这个行业，但是他们仍然做出了很好的业绩，在公司占据一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。虽然有点遗憾的是

这次我没有选择专业对口的工作，没有进入更深层次的工程造价学习，但是我相信这只是开始，并不代表我将一直从事销售的行业。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过这次的实践学习，我学到了在校园无法学到的知识，这些宝贵的经验将激励我在以后的人生路上勇于实践、开拓创新，为人生奠定坚实的基础，成为我终身受益的宝贵财富。

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，20xx年对于宁夏，对于楼市，对于ｘｘ房地产开发有限公司，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，严于利己，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。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概达到1900多万，连续6次获得月销售冠军。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，我们要以对待“家”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。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

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。

客户服务部承担着物业公司对客服务的主要工作，包括了客户关系协调以及公司内部各部门的协调工作。是体现服务档次，展示和树立公司管理品牌的窗口。是实现优质服务，使客服满意的关键性职能部门。

通过近期对本公司各项目客服部的走访巡查，发现各项目客服部能够较好的完成客服部所承担的客户服务工作。同时也存在的一些问题如：

1、员工业务水平偏低和服务素质偏低，主要表现在处理问题的方法和技巧不太成熟。

2、部门管理制度、流程不够健全，使部门工作效率、员工责任心和工作积极性受到一定影响。

目前按照总公司的要求完成物业公司整合，设立物业公司总客服部及下属各项目客服中心。我部门经过开会和讨论提出以下计划。

1、客服部做好每月客户缴费统计及各项目收支明细绘制成表，上交总公司，让总公司能清晰的看到物业公司资金运作情况。

2、客户部建立完善公司收支档案，以及完善各项目业主档案。

3、狠抓客服部团队内部建设，工作纪律，完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

4、定期召开部门服务质量评定会，规范客服人员服务。进行思想交流，丰富、充实专业知识，为业户提供更优质的服务。

5、密切配合各部门工作，及时、妥善的处理客户纠纷和意见、建议。

客服部工作存在诸多不足，有新的问题，老的顽症。但是在总公司的领导的指导和关怀下，我相信我部门全体员工有信心做好接下的全部工作。

**招聘置业顾问工作总结7**

尊敬的领导：

时光匆匆，风雨兼程。20xx年已悄然过去，让我们还来不及驻足回眸身后的匆匆足迹，辞旧迎新的时刻，回首这一年的工作和经历，总觉得意犹未尽。

迄今为止我已进入优圣嶸源这个大家庭将近两年之久。从刚开始的行业新人到熟练的掌握经验的置业顾问在这学习的途中收获良多，同时也发现工作的压力与比之前大很多，但是我一定会要求自己做事比之前更要认真、负责，对于问题的观察更加的周到。

总结过去，看到了自己很多的不足，更重要的是也同时要像其他同事多多学习、多多跟同事分享经验，从中取长补短，同时要认清自己的缺点和错误并加以改正，在这一年里自己也积累了一些老客户也得到了这些老客户的认可，在新的一年里自己会做到更好更加努力和公司一起成长共进退。

转眼之间又进入新的一年20xx年了,新年要有新气象,在总结过去的同时我要对新的一年有一个好的计划，而且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

随着客户量的增加，加上我对房源的推广和客户的积累，我相信在新的一年里我会是一个忙碌的一年，我会根据实际情况、和客户的特点去做好工作，并根据市场行情的变化去调节工作思路.。争取把业绩做到最大化。

在工作的同时也要加强自己思想建设，增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导和同事的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。我希望得到公司领导和同事的正确引导和帮助。展望20xx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，完善金成店的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

20xx年度在公司各位领导统一部署、统一工作安排下，我本人认真积极完成各位领导安排的各项工作，在维护好老客户的情况下积极开发了新的客户，具体工作如下：

1.老客户：基本是襄阳区域，回款上涨较大但订货较去年少了较多。

2.新客户：在领导安排部署下，开发了几个客户还在开发中。

20xx年度坚持以开发大客户为主的长期、稳定区域化经营，坚持在客户群中优中选优。坚持把产品卖出去的同时把公司品牌卖出去，目前，基本取得客户方认可。

20xx年度工作不足，并没有严格完成领导交待的最终任务订货任务及回款任务。第一，工作重心安排在公司内部占用精力较多，影响到订货及回款。第二，时间安排不够科学，没有严格的月份计划，造成总体较差。第三，回款工作认识不足，手段不够积极，影响订货。

20xx年工作计划

1.首先从思想上把回款定在第一位，在客户中筛选客户优质客户。

2.订立严格的客户订货回款计划，按月及客户分开安排。

**招聘置业顾问工作总结8**

时间飞逝，不经意间自己这段时间的工作已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到xx小镇销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有好几个月的时间了。这几个月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。

刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。

开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

虽然淡季来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是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。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

本人在这将近一年的时间里，严格要求自己遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加公司或部门的各种培训及考核，不断改进、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自己保留一个好的心态，使之快乐。在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的.优劣势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己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，来年努力交出自己满意的成绩单。

**招聘置业顾问工作总结9**

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xx公司发展，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“多谢”就能简单了事的。

之前有做过三级市场，对售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一向向往的工作，多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，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。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。在那里，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必须的认识。

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，此刻学到的这些我相信以后绝对用得上。

之后，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。之后，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，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。但最显然而见的，销售技巧，自身的应变本事，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，进取点，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，期望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

**招聘置业顾问工作总结10**

>一、楼盘介绍不实

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。

>二、任意答应客户的要求

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）为个别别有用心的客户所诱导；

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。

>三、手中拥有的潜在客户不多

置业顾问手中拥有客户数量越多，成交的几率就越大，这个是很明了的道理。优秀的置业顾问之所以能源源不断的售出楼盘，原因就在于他们拥有足够多的客户数量，与此相反，业绩不佳的售楼员手中拥有的客户数目寥寥无几。大家仔细分析一下，为什么你的客户比别人的少？

（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。

>四、抱怨和借口特别多

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。

>五、依赖性十分强烈

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！

>六、对销售工作没有自豪感

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。

>七、不遵守诺言

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。这种置业顾问极容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。

>八、容易与客户产生问题

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。

>九、半途而废

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味，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。

>十、对客户关心不够

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。

>十一、未做客户追踪

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。

**招聘置业顾问工作总结11**

作为销售部的一员，我深深感觉到自己身肩重任。销售部是企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在这半年左右的工作中，我认识到要做好房地产销售的工作，就必须要做到以下几点：

>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20xx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。20xx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!

**招聘置业顾问工作总结12**

似水流年，在不知不觉中，20xx年已过了一半，回顾这一个月来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将一个月来的工作情况做简要总结：

>一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力。

作为公司的销售人员，深刻地认识到自己肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，我也不断吸取新的知识，努力完善充实自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放失;同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的推销能力，为今后的工作打下更加牢固的基础。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。

>二、爱岗敬业、扎实工作、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、能力和阅历与公司要求有着一定的距离，所以必须加强自身的学习，以端正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。

>三、存在的问题和今后努力方向。

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，真正做个每个客户都喜欢的好置业顾问，努力成为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。

>四、回顾一个月来的点点滴滴，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!置业顾问的工作总结

置业顾问10月工作总结

XX月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这一月中的工作情况。

我是XX月5月有幸被xx顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

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。回首过去的一月，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!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希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。

**招聘置业顾问工作总结13**

光荫似箭，xx年是我在公司工作服务的第五个年头。发展的不断壮大，而我也由置业顾问到高级置业顾问再到现在的现场主管。即将过去的20xx年度无论是房地产市场还是个人的工作都是极富挑战性的。以下是我在xx年的工作总结汇报。

>一、销售任务基本完成。

在X年度我的销售额在三千万以上，排在销售的前列位置。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，我也拿到上半年的销售冠军，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。

>二、不断学习、累积经验做好管理工作。

管理比销售更为讲究技巧和能力。在日常的工作中，我除了要完成自已的销售任务外，还协助管理售楼部的日常事务，监督各置业顾问的行为规范、工作进度，培训新入职同事的销售知识，处理客户的意见投诉，统计每周、每月的客户资料和销售统计等等。虽然本年度在售楼部现场没有出现太大的差错，但很多细节工作方面还是有做得不到位和要求不够严格的地方。在此段期间，得到上司的体谅和教导，如从梁经理身上学到了很多有关策划和统计方面的知识;彭主任在日常工作管理方面给了我很多的宝贵意见及指导。从当中学到的知识和给予的宝贵意见成为我日后工作的宝典。

>三、不足之处。

1)由于个人销售和现场管理都要处理，时间分配难以安排，造成有时工作的不到位。

2)在销售淡季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。

3)有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。

总之，xx年快要过去了，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。有错改之，无则加勉。展望X年我会按公司的发展要求更加努力充实自已，积极配合上级的工作，争取更上一个新台阶。

**招聘置业顾问工作总结14**

XX年各项工作基本告一段落了，在这里我只简要总结一下我在这一年中工作情况。

我是XX年5月有幸被大地顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月时间。

时间步伐带走了这一年忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底那份执着令我依然坚守岗位。回首过去一年，内心不禁感慨万千。记得刚来时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部一员，我深感自己一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己置业顾问工作总结5篇工作总结。在高素质基础上更要加强自己专业知识和专业技巧

此外还要广泛了解房地产市场动态，走在市场前沿。经过这段时间磨练，我已成为一名合格销售人员，并且努力左做好自己本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业新人，领导给我了一个很好心态，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，重要是从中吸取经验；同事给我了很大帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳告诉我，因此我收到了很好效果，很快成单同时也得到了领导和大家好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩成绩而满足，我希望今后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。对不同客户分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2。销售技巧加强，如何更好做sp、如何现场逼定等。

3。国家对房地产政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我时候，也是需要一个好心态时候，我一定会坚持，从中学习更多方法，吸取更多宝贵经验。

新一年意味着新起点新机遇新挑战，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。

**招聘置业顾问工作总结15**

做自己喜欢的事情，时间总是过的很多，不知不觉我已从事房地产销售工作两年了。毕业后我没有找专业内工作，却就机缘巧合的从事了房地产销售，成为一名职业顾问，从此便深深的喜欢上了这个行业。作为一个职业菜鸟我虚心学习、努力拼搏，以务实的工作态度赢得领导和同事的好评，并在他们的帮助下一步步成长。现将去年一年里工作总结如下：

>一、工作业务方面

xx年玉溪市的房市并不乐观，房价居高不下，交易率一路下滑，幸好公司的楼旁早在xx年就开始认购，并交付了定金，所以楼盘80%住房已经销售，我们的目标就是销售剩余的20%住房及所有商铺，完美收关。在萧条的大环境中，我们将更加努力，竭尽全力竭诚服务每一位客户，保持微笑，积极热诚的给客户端茶递水，讲解楼旁相关信息，不辞劳苦主动带客户上工地看房。即便如此，仍迟迟不见效益，各领导及售楼人员开始开会找原因寻对策，最终提出隐秘性降价式的优惠策略及销售人员提成制接待客户的策略，提高与其他楼盘的竞争优势，增强各置业顾问的竞争意识。在大家的共同努力下，终见成效，去年肚子完成交易x笔，实现交易金额x元。极大的鼓舞了我在这一行工作的积极性。

>二、客户交流心得

我公司从xx年9月份开始与客户正式签订销售合同，并与xx年1月份开始交房，由于交易、交接手续繁琐，周期长，工作一直持续到现在，期间不仅要接待新客户，更要维持好与老客户之间的关系，解决好老客户提出的问题。由于程序上及其他方面的问题激发了公司与部分老客户之间的矛盾，部分客户咄咄逼人到售楼部闹事吵架，很多事情领导不在场，我们就要硬着头皮独自抵挡，哪怕受再大的委屈也要微笑服务，全力帮忙解决问题。原因只有一个----换位思考。能够站在客户的角度考虑问题，设身处地的为客户着想。购房不是小事，很多客户都是普通市民，拿着低廉的工资，却为了生活背负起沉重的房贷压力，用自己的余生换了个房奴的社会角色。对老客户是这样，对新客户同样这样，本着对自己负责，对客户负责的态度给客户介绍最适合的住房。

>三、同事相处方面

在没有实行提成制的时候，各售楼人员相处甚欢，无话不谈，其乐融融，从入职以来得到同事的很多帮助，进步很快，在短时间内就熟悉了整个工作流程，掌握了一些工作方式和技巧。但开始提成制后，部分同事之间开始有了矛盾。有竞争才有进步，但同样有竞争就少不了矛盾，正所谓没有永远的朋友，只有永远的利益，这个是必然现象，但对此我还是能平衡自己的心态，由利益问题而导致矛盾纠纷从来不是职场专有的，学校、甚至家里随处可见，见得多了，自然见怪不怪。我所能做的就是心平气和，做好自己的本职工作，学会隐藏，学会闭嘴。让自己变得更加冷静更加成熟，用平和的态度与同事相处。

>四、专业学习方面

学无止境，由于公司并没有对我们售楼人员进行过专业培训，因此我们离成为一个专业的置业顾问还很远，学习方面不能假手于人，也不能依赖别人，必须积极主动利用业余时间学习专业知识。为了丰富自己的专业知识，提高自己的业务能力，我和另外几个售楼人员自发组织买书学习，参加我省统一组织的置业顾问职业资格考试。极大的丰富了我的专业知识，对我的销售工作提供了很大的帮助。

过去的终究过去，重要的是我学到了很多，无论是工作业务上还是为人处事上都成熟了很多，他们才是我最大的财富。在接下来的一年里，我将更加努力拼搏，力求在各方面都更进一步。

**招聘置业顾问工作总结16**

又是一年来，在这辞旧迎新的日子里回首过去，仿佛点点滴滴就在昨日，这一年有硕果累累的丰收，有与同事共同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折的无奈，但都在大家的共同努力下，20xx已平稳度过，不知不觉，20xx年充满希望的一年及新的挑战又在眼前，下面我把这上半年来的工作情况总结如下：

>一、销售方面

1、20xx年是房地产真正的“寒冬”，由于今年国家对房地产市场的调控及房贷利率下降的多种原因，客户看房明显下降，大部分都在观望中，这对我们的销售也带来了很大的困难，截止目前，全年接待来访600余组，共成交33组，离公司年初制定的任务还存在很大一部分距离，未能完成销售任务。

2、签订合同及备案方面，5月x日是个伟大不平凡的日子，在这一天迎来了我公司的1#楼交房工作，随着前期公司大力配合下，我公司完成办理五证的工作，这一天交房、签订合同是同时进行的，虽然在签订合同时有的客户存在这样那样的问题。

例如面积差异问题、优惠方面问题、有业主提出工程质量问题等等，但都在全体同事及各个部门的共同配合努力下，特别是工程部，财务部，行政部和物业公司的配合下，截止目前，1#楼交房80户，2#交房24户，3#楼交房19户，累计共交房122户，合同签订1#楼98户，2#楼35户，3#楼38户，5#楼126户，共签订合同299户，余4户未签，合同备案281户，超额完成了5月份时制定的此项任务。

3、按揭贷款自5月x日合同的签订到6月x日第一组客户在建行面签的顺利过关，标志着我公司的按揭贷款正式启动，自此也拉开了按揭的帷幕，而前期办理贷款时按银行要求首付比例必须达到40%以上，还需提供收入证明和银行流水。

由于我公司的客户群体普遍都是下冶、大峪、王屋和邵原西部，客户质量不高，大多数都存在10%首付难补齐、收入证明和银行流水又提供不到位的情况，对按揭造成了很大的困扰，销售员压力无比紧张，在公司张总和集体领导的研究下，允许客户向公司借钱先办贷款，待交房时补齐所借放款，这一举措既缓解了公司资金问题又解决了客户难题。

截止目前，建行已面签137户，面签金额2982万元，工行面签42户，面签金额1071万元，公积金面签50户，面签金额1083万元，累计面签229户，共计金额5136万元，放款方面，建行1953万元，工行1046万元，公积金放款805万元，累计共放款3804万元。

在这里不得不提的是公积金贷款，公积金按揭都是由客户自己去公积金中心提交手续，审核之后由开发商和客户及公积金中心共同去房管局做抵押，前期由于销售部的人员过于紧张，经公司领导研究决定由行政部黄\*\*全权接手，在黄主任的带动下，公积金取得了可喜的成绩。

>二、日常管理工作

销售部是公司对外展现形象的窗口，代表的是公司外表也是公司最赚钱的部门，是一个先锋部门，销售工作也是最直接的拿业绩说话，天天跟形形色色的人打交道也是最难得一件事情，特别是遇到不讲理素质低的客户，面对这些，为了完成任务，销售员必须加强自身工作意识，冷静地处理客户问题，避免疏漏和差错，努力让每个客户都满意，只有这样才能实现公司最大利益，对此，我们应做好以下几点：

1、认真做好市场调研工作。对整个房地产市场的信息掌握，对竞争楼盘的细致分析都要做好调研记录，给公司产品定价提供数据，做到知己知彼百战不殆。

2、配合公司活动作出相应调整，在销售现场做好销控，对突发情况、房源、价格、优惠等确保准确，避免一房两卖等错误。

3、做好销售的培训学习工作，及时捕捉政策信息，专业知识等与销售员分享，共同学习共同成长共同进步。

4、做好与其他部门的沟通协调工作，例如与财务核对数据，与工程结合工地的施工进度，与行政部协调需购买材料及车辆使用，与物业公司结合交房，装修的各种问题等等。

>三、自身不足之处与解决办法

首先我要感谢公司领导对我的信任，从去年x月份开始，我担任销售主管一职，在这一年多时间中，虽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，对有的事情个人感观较重，说话尺度把握有所欠缺，办事尺度掌握不够好，这种性格会造成本部门和其他部门的误解。

2、不细心，考虑问题太少不够细，该考虑的问题没考虑到位。

3、管理方式没有制度化，没有监管到位，导致有些问题没有及时解决，延误工作效率。

针对以上不足之处我要努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面，努力学习房地产专业知识，加强对房地产发展走向的了解及周边楼盘的了解和学习，对公司的统筹规划当前情况做到心中有数。

2、本着实事求是的原则，做到上情下报，下情上报，真正做好领导的助手。

3、注重本部门的管理，团结一致，形成良好的工作作风，不断改进销售团队的工作积极性，凝聚力，以达到完成公司下达的任务指标。

>四、明年努力方向

1、做好业务学习准备，由于今年对房地产的调控，客户看房量明显减少，要充分利用这段时间补充相关业务知识，使大家的业务水平有所提高，尽量抓住每一个成交机会，打造出一支有担当有作为的销售团队。

2、剩余房源全部消化及全力配合客户办理按揭回款工作，争取早日把剩余资金全部回笼，为公司下个楼盘发展奠定坚实的基础。

3、做好20xx年x月x日交房工作。距离5#楼交房还有将近半年的时间，有了前3栋楼的交房经验，那么5#楼交房就轻车熟路，首先要做好准备工作，如给客户的交房明细要提前算好和财务核对无误后，让客户提前准备好交房资料及其办证费用，其次通知客户来领取交房通知单，以最快捷的方式把客户提出的问题及时消化和解决，以便达到5号楼顺利交房。

4、对峰景国际与富贵园两个项目的安排我也作出了分工，富贵园明年的销售及按揭回款工作主要负责人刘源，两个项目的按揭贷款银行方面主要负责人陈强，工作要做到早计划晚总结，遇到问题及时沟通，做到工作系统化和正规化，提高团队的工作效率。

>五、对公司的合理化建议

1、建议公司多组织培训学习的机会，针对销售部目前情况，销售员都不是专业销售公司出身，都没有得到过正规专业的培训和策划，如果现在接手下个楼盘，那么我们销售部可以说是毫无战斗力，希望公司可以专门挑选一个合适的人员去专业部门学习深造。

2、人本管理，让合适的人做合适的事。每个人都有不同的特质，包括性格、人生观、价值观、社交能力和心理能力，希望公司的所有领导同时也能成为员工的导师，为员工在工作和生活上指点迷津，以为公司培养有用人才为目的，帮助大家找到自己适合的位置。

3、服务意识。在市场经济条件下，商品竞争很大程度上就是服务的竞争，如何把客户服务好放在首位，最大限度为客户提供人性化的服务才是关键，所以我认为公司所以员工都应从细微做起，热情服务，在适当的时间说适当的话，做适当的事，只有这样客户才会真正体会到我们的服务，才会认同我们、认同我们的企业，也只有这样公司才能做大做强。

总结过去，展望未来，我要正视自己的不足，做到积极改正，勇于自我批评，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情和工作状态来严格要求自己，按照公司整体发展要求，为公司尽力尽为、尽职尽责，为公司发展做好更大贡献！

**招聘置业顾问工作总结17**

回顾20xx年，最让我难忘的就是20xx年的9月3日，因为在这一天我正式进入xx地产工作，很荣幸的成为xx的一员，10月17日，我正式成为xx项目的置业顾问。到如今我在xx地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方位的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨

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！