# 2024年置业顾问辞职信范文汇总(8篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-11-23

*20\_年置业顾问辞职信范文汇总一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...*

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总一**

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。但最显然而见的，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。

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总二**

在哈尔滨这一年的年初走到了年尾，20xx年是在金图地产-半里花庭项目快乐的度过一年，在这将近一年的时间中自我总结工作过于散漫没有发挥好，另外也有了一点收获让自己不断的成熟，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。?

(一)销售工作当中由于自身原因导致接访量不足。在本年的工作中，从4月初到12月末有记载的客户访问约有有348组，总体计算个人一天拜访的客户量 1 组左右。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好，以及冬天客户量的逐渐减少导致平均一天接访量不到2组。对于公司下达的各项活动帮助表示感谢，使我们的销售业绩有所提升，对于在本公司所看到的前景包括：领导的责任心，细心以及对员工的关心，让我感觉到了真正融入到金图地产这个大家庭，在这一年当中我对公司也有了一定的了解，首先推出的零首付政策我觉得是在这一年当中对销售的促进有很大的帮助。在这一年当中也看到一些导致个人销售原因，没有深刻的去了解项目的核心情况，以及户型卖点，个人对部分户型抗性比较大，导致部分客户流失。 总成交套数：17套 成交面积：1524.4㎡ 成交总金额：5549766.00元其中未回款金额：3128589.00

(二)沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。没有及时与客户建立良好的沟通环境导致客户流失。

(三)在工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。?

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。?

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

二、完成的工作

(一)、销售业绩

截止20xx年 12月 30日，共完成销售额 元，按揭贷款 余户，贷款额约为 万

(二)销售服务业绩

1、整理自有成交客户关系体系，不断创新完善自身工作。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行

信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。 (三)未完成工作的分析情况

1、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。不能太放肆了!

2、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。

三、职业精神

1、要做到有良好的团队合作精神和工作态度

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，我们要不断的完善自己多多学习，通过学习与总结能够让销售业绩突飞猛进。 营造一个良好销售氛围，与同事共同成长相互学习相互帮助，时时保证工作中的心态调整，集中智慧去做好销售工作，创造团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，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，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、 每天坚持做一份业务作业

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，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括： 项目的经济技术指标; 项目的位置、周边环境; 项目的平面布局，周边的长宽; 项目的户型种类、分布; 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; 了解工程进展; 物业管理; 价格、优惠条件; 罗列项目卖点; 每天必须对着模型针对以上的内 容讲一次盘; 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

户档案的记录

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等; 记录每一次洽谈经过，将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况)，以便掌握客户情况; 建立联系通道。与客户保持经常性的联系，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友; 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪; 结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。 所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。 5、诚实做人、正值做事 只有用真心做事，才能为自己为公司，同事也为客户赢得一脸笑容。

四、本期工作的改进情况

通过对20xx年工作的反思和总结，对20xx年的工作做了如下改进：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。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。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)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，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)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，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 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，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

五、培训和参与度

优秀的售楼人员应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换 位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你

赢得第一 良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会 更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了 还有和领导的关系，这就不用多说了。 第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在朋介类客户群体，搞好与老客户之间的关系。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找其他解决方案，以扩大销售渠道。

(三)、积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、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的压力。

(七)、 制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

20xx年，更多的挑战在等着我，我已经做好准备了。在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20xx年，我一直在期待!在此，我非常感谢领导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。马上卖房 马上赚钱 马上成功!

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总三**

已逝，已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，xx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，都是充满期望的一年。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，在这充满期望的新一年里，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。用使命般的热情应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，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，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时光，当然更少不了同事的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，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忙。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我。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分。

在即将过去的xx年，我共售房90套左右，总金额达万左右，回款迄今为止大概到达1600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，透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，并在随后的工作中透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，为顾客和业主带给真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然应对损失，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，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩。

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，第一时光了解客户所需要的，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。持续客户关系，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。确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都能够增加客户的信任度。

6。要与同事团结协作，这是好的团队所务必的。

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，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我十分感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮忙，我也会更加努力的去工作去学习，交出自我满意的成绩单。

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总四**

似水流年，20xx年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，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，现将半年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失;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。

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。

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。

四、回顾一年来的点点滴滴，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!

20xx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这一年中的工作情况。

我是20xx年1月有幸被大地顾问录用，在进行培训。于2月正式到阳光海岸就职，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!

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总五**

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。

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!!

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总六**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已大半年，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。今临近年终，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，特对自己这大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

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，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，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，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，自古以来的伟人大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，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。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支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大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政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好自己的销售团队，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，只有以身作则才能服众。平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。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平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，平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，领导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章制度!

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“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平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，外在体现的房地产市场的不景气，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取应理所当然，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、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交!

5、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对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7、谈客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、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、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力!

8、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!

9、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!最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总七**

一年的工作已接近尾声，在不知不觉中我加入亿创公司已有三个月，这短短三个月的学习工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦，让自己的人生经历多了一份激动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。这份工作让我从懵懵懂懂到现在的充满热情，从对房地产的一无所知到现在的有所了解。这些成长都是在加入亿创的改变和进步，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独立完成本职工作。现将今年工作做以下几个方面的总结：

一、学习方面

在没有加入亿创之前我是做二手房的，看似和房地产有关，其实我对房地产方面的知识不是很精通，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在于经理和两位主管的帮助下，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。

二、专业知识

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，如建筑知识，所以感觉是非常的乏味。每天都会让大家不停的去背诵，感觉回到了上学时，大家对这些知识的抵触心理非常大，但是在于经理的解释和开导下，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。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一下，想进步要克服最大困难就是自己，虽然当时很累很苦，我们不照样坚持下来了吗？

三、销售技巧

不知不觉中我们已经走到了销售技巧的培训，这时才让我们感觉到了难。就像过九大流程的时候，由于那个时候面临的是考核，我对这一阶段可谓是下足了功夫，每天都互相练习，有时候会练的嗓子嘶哑，让主管经理陪着练。每天听到的只有九大流程，后来练的主管说听的有种想吐的感觉。终于功夫不负有心人，我从接待客户的措手不及到现在的得心应手，充分的证明这句至理名言。当然这份成长与经理和主管的帮助关心是息息相关的，这样的工作气氛也是我进步的重要原因。

四、常识学习

在来这儿之前我们对很多常识方面的知识了解是非常的少，例如品牌服装、世界名表、名酒以及汽车可以说是一点了解都没有，经理给买了一些相关书籍，让我们补充这方面的知识。让我变的更加的充实以及强大。因为我们是企业的门面，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，所以我们要通过这些常识以及专业知识提高自身的素质，高标准的要求自己。

五、我的进步

这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。在我的整个工作中，经理和主管给我们提供各类销售资料，通过这些资料。让我们从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。在平时的工作中，他们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从刚开始接听客户电话与接待客户的措手不及到现在的得心应手，都是一步一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的心酸与努力。

六、展望未来

在以后的日子中，我会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，在这短短三个月的工作时间里，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！

**20\_年置业顾问辞职信范文汇总八**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已大半年，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。今临近年终，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，特对自己这大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

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，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，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，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，自古以来的伟人大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，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。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支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大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政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好自己的销售团队，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，只有以身作则才能服众。平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。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平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，平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，领导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章制度!

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“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平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，外在体现的房地产市场的不景气，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取应理所当然，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、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交!

5、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对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7、谈客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、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、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力!

8、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!

9、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!最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

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！