# 工作总结房产中介个人(热门32篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-03-11

*工作总结房产中介个人1在盛世家源工作一个多星期了感触挺多的，感觉特别能锻炼人，这也是我选择这行最主要的原因。对于一个刚刚走出大学校园踏入社会的我来说，最欠缺的是没有什么经验，有的只是年轻和冲劲。一个人可以没有宽度和高度，但一定要有厚度，我清...*

**工作总结房产中介个人1**

在盛世家源工作一个多星期了感触挺多的，感觉特别能锻炼人，这也是我选择这行最主要的原因。对于一个刚刚走出大学校园踏入社会的我来说，最欠缺的是没有什么经验，有的只是年轻和冲劲。一个人可以没有宽度和高度，但一定要有厚度，我清楚的明白我还有很多的不足，只有通过我加倍努力的去学习，去更好的完善自己，使自己成为别人更信赖的人!

如果你初次见我，你会发现我是一个很腼腆的，很温和的小伙子。给别人的第一感觉还不是那么成熟，做我们这行给别人信赖是无比重要的，这是我需要有所改变的地方。上个星期不经意间就做了三单，事情发展的是如此顺利、如此容易，自己就有点自满的情绪了。自从去了罗总的培训，她给我们介绍了房产中介在这行大体的情况，让我们更深层次的了解到了其中不为我们新人所知之事。还有与客户沟通的一些技巧，熟悉商圈的重要性，以及勘察房源和带看的一些基本方法。

感觉这样的培训给我们新人莫大的鼓舞，让我们更清楚的意识到自己的不足，从而下定决心，好好学习，才能更好的去完成自己的业务，成为这个行业的佼佼者。当然这必须要经历一些过程，好的坏的都是人生中宝贵的财富。诚如前天我遇到的麻烦，就是经验不足所致，导致合同没法履行，浪费的时间也很多，这很是值得我深思，提高效率势在必行。

目标决定策略。我下个月承诺的业绩是一万，对于一个新人来说，只做租并且单业绩达到一万还是挺有压力的，我就是要向不可能挑战，设立高的标准，这样我才有更大的动力和更高涨的热情去开展我的工作。这过程中肯定会遇到各式各样的问题，但我不会畏缩，就当它是给我磨砺的机会，更好的提升自己的阅历，以此提高工作水平，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同事相互交流好的工作经验，争取取得好的成绩!

**工作总结房产中介个人2**

不经意间，xx年已悄然离去。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。

>xx年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，某项目名称共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

>xx年工作小结

1月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；

3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对某项目名称的`尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份某项目名称分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实某项目名称的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理某项目名称收盘资料的同时，将接手另一项目名称的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是另一项目名称招聘销售人员，第一个接触的项目也是另一项目名称，而在公司的整体考虑后我却被分配到某项目名称。没能留在另一项目名称做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在另一某项目名称的续篇，xx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将某项目名称的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在xx项目和某项目名称之间：

1、项目名称的尾房销售；

2、项目名称的客户积累；

3、项目名称的二期交付，我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

>xx年工作中存在的问题

1、某项目名称一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

**工作总结房产中介个人3**

如今时代，高楼大厦如雨后春笋一般的涨了起来，不禁让人惊叹。而这种情况下，有一个行业也越来越热门，这就是房屋中介工作。有了这个行业，使得大众可以更好的去找到自己让自己满意的房子，而不是看着无数高楼束手无策。以下是栏目为您准备的《房屋中介实习报告》，希望会对您有所帮助：

时间过得真快，转眼间我加入xxxx产有限公司已经有4个月左右了。现在实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。希望自己能在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。

三年的大学生活即将圆满的划上最后一笔，这最后的一笔是我们面对未来，回顾过去的\'见证。它就是毕业实习。毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节，它是所学理论知识与工程实践的\*\*，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

在我看来实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个\*台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效；帮买房人寻找推荐合适、理想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交；房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为2%（购房户按房屋成交价1%和售房户按房屋成交价1%组成）。主要业务流程为：房客源开发、房客源登记，信息回访反馈，带看房源、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。我在中介中前期主要做一些柜员的工作：打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在\*\*的带领下参加具体的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等灵活性的工作。

现在来回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益非浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是资源环境与城乡规划管理，也算是与房地产经营相关，但以前从来没有接触过房产这个行业，说实话虽学此专业，但在刚开始的时候心里根本没底。但是通过这么长时间的工作后，我已经充分认识到自己的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

我们公司经营范围主要是二手房买卖，房屋租赁，房屋\*\*、中介，居民贷款担保、代办交易手续，全资收购房屋、咨询等，有关房屋的一切问题，贷款担保、代办手续费用最低，我公司与\*建设银行、\*工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保，我公司一直得到客户的一致好评。公司积极参与社会公益活动，为社会就业作出了贡献。

房地产业，这一关系到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”，正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现，充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步完善。

随着经济的发展，城市人口的增多，房子的需求越来越紧张，人们没有大量的时间为了寻求房屋信息而奔走。而网络能\*\*减少时间和财力，所以说网上房产中介的产生为大家带来了便利。

随着信息时代的到来，企业必将不可抗拒的加速进入信息网络时代。企业需要建设具有本企业特点的，业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作，就是把企业物流的管理提高到对企业信息流的管理来\*\*企业的运作，及时提供给\*\*决策所需的多方面的信息。在现代化企业中，信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

一个房产中介管理系统的开发为实例，对网络信息管理系统的开发进行了初步的探讨。它利用网络这种先进的\*\*，使人们能够更好、更快的了解房产的信息，实现了房屋开发商与客人的双向沟通，具有很多的优点。

网上房产中介系统具有节省时间，快捷方便，信息准确及时等特点。房产中介管理系统是基于网络的管理信息系统，包括前台应用程序的设计和\*\*数据库的开发。它要求数据库具有数据一致性好，前台应用程序的界面简洁友好而且功能完善等特点通过房产中介系统，用户可以发布房屋出售出租及需求信息，同样也可以查询其它用户发布的房屋相关信息。使用该网上房产中介管理系统，可以实现\*\*的信息发布、浏览、维护等多项功能。使房产中介摆脱大量的手工书写操作，快速、准确、方便的提供各类统计信息，充分发挥计算机网络的优势，实现资源共享和协同工作，使房产中介管理工作达到现代化、规范化、科学化，为广大用户的使用带来更多的方便！

系统开发的总体任务是实现信息发布管理的系统化、规范化和自动化。房产中介管理系统的目标是提高房产管理员工作的效率，具有对房源的出售、出租、需求、区域等信息进行管理及维护的功能。普通注册用户可以通过此系统发布出售、出租、求租、求购信息以及删除自己的需求信息功能，并能进行个人信息的修改。

还有很多相对于烦琐一些的小事情就不一一阐述了其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。这也让我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要更加努力的再学习，并且要有更多的细心和耐心。有些时候也会办错事情，我知道自己还有很多的不足，所以将来就要更加的勤奋工作。我相信勤能补拙，每天都要进步一点，为公司尽自己的一份力量。在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的进步。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

房产经纪人工作总结范文5篇（扩展5）

——房产经纪人的个人工作总结10篇

**工作总结房产中介个人4**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年10月初项目组成立，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\*\*的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水\*，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

>一、工作思想

积极贯彻公司\*\*关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，\*\*创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水\*。作为一名宣\*\*售人员肩负着上级\*\*和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

>二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司\*\*，主管\*\*及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章\*\*和办事流程有了清楚地了解，也从部门\*\*和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门\*\*的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成\*\*布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场\*\*，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

xx月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报\*\*审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会\*\*，接待客户，对客户保持联系。

>三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并\*\*整个销售环节。

1、销售\*\*表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以\*\*销售改进策略，做好，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：

a、很\*\*\*

b、\*\*\*

c、一般

d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民\*\*裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1）传播\*\*报纸电视

2）户外\*\*户外看板（位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员）网络、出租车、公交车、公交站台（可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传），内容主要以开盘为主。

3）印刷\*\*

>四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，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，自己的专业知识及理论水\*十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水\*，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业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。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。

20xx房地产销售工作计划

1.一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

房地产营销计划的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2.市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3.机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4.目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5.市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6.行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？

7.预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8.\*\*：讲述计划将如何\*\*。

**工作总结房产中介个人5**

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。

**工作总结房产中介个人6**

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。

国家对于房价制定了一系列的\*\*，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，xx年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的\*\*有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理办法》落实\*关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构\*\*\*存贷款基准利率0。25个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调0。20个百分点。以上信息，都是国家在今年出台\*\*执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

xx年上半年，全体员工在\*\*的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。

公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要是公司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点：

一、上班时，工作不够积极，比较懒惰，房源不及时更新。

二、接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

三、最重要的就是专业知识还不够强。

有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

**工作总结房产中介个人7**

甲方： （房产经纪人）

乙方： （房产中介公司）

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据\*\*\*\*\*\*\*有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，经协商一致，特签订本合同，以求共同恪守：

>一、确认与保证：

一、合同双方确认已经获取了本合约所涉及的房地产经纪人执业资格证书许可使用的相关信息，充分阅读并理解了本合同所有内容及附件，接受并严格遵守本合同的约定。

二、合同双方本着真实的意愿签署本合同，并且确认不能仅依据本合同而获得商业利益和成功；承认房地产中介服务随市场的变化而变化，成功须依据自身的商业能力和努力。

三、合同双方郑重声明并保证：

1） 对本合约的履行、传达将不违反本合约的各项条款和规定，亦不会在与其他第三方签订的有关合约中列有违反本合约规定的条款；

2）在获得本合约所规定的有关\*\*时没有隐瞒或伪造任何客观事实；

四、合同双方对本合同内容和通过本合同约定的房地产经纪人执业资格证书许可使用没有任何误解和歧义。

>二、房地产经纪人执业资格证书的相关情况：

一、房地产经纪人执业由资格证书的编号：

二、房地产经纪人执业由资格证书的有效期：

三、房地产经纪执业资格证书许可使用的范围：

1） 可以使用该房地产经纪执业资格证书的服务范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2） 可以使用该房地产经纪执业资格证书的地域范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

>三、双方的\*\*和义务：

一、甲方保证是房地产经纪人执业资格证书的合法拥有者。

二、甲方负责房地产经纪人执业资格证书的年检及再次注册。

三、关于房地产中介营业事务，均由乙方\*\*执行，甲方不参与相关事务的具体执行，也无须在乙方办公地点上班。 但甲方有权随时了解相关情况，本合同终止时，乙方应返还甲方的房地产经纪人执业资格证书，不得以任何理由扣押或变相扣押。

四、甲方对乙方的经营亏损及对任何客户、第三人索赔等赔偿责任不负任何责任，由乙方自行承担。

五、乙方应妥善保管甲方的房地产经纪人执业资格证书及其他相关证件。

六、乙方未经甲方的书面同意，不得从事下列行为：

（一）允许他人以自己的名义从事房地产中介业务；

（二）将甲方的房地产经纪资格证书借给任何其它从事房地产中介服务的机构；

（三）超出其经营范围从事其它房地产中介服务。

七、甲方因以下情况没有正确将房地产经纪人执业资格证书转让给乙方使用的，不承担任何责任：

（一）乙方未在约定的时间内成立的；

（二）甲方未按照约定使用该房地产经纪人执业资格证书；

（三）不可抗力或其他不可归因于甲方的情况。

>四、房地产经纪资格证书许可使用的时间自本合同生效之日起，该房地产经纪资格证书正式转归给甲方使用。 房地产经纪资格证书许可使用的期限为＿＿年，自＿＿年＿＿月＿＿日至＿＿＿年＿＿月＿＿日。合同期满，甲方需继续使用该房地产经纪资格证书的，经双方协商同意可续订合同。\*\*合同，须经双方书面协商同意。

>五、合同的变更、\*\*及终止

一、在本合同有效期内，甲乙两方不得擅自变更或\*\*本合同。需变更本合同条款时，应经双方协商同意，达成书面协议。

二、未经乙方同意擅自延长主合同项下借款期限或者变更主合同其它条款，乙方可以自行\*\*担保义务。

三、因不可抗力的原因，使合同无法完全履行或部分无法履行，经合同双方协商，可以变更、修改或\*\*本合同。

四、本合同不得口头修改，本合同的任何修改均须各方签署书面文件表示同意。

五、凡因合同双方就本合同的签署、生效、履行、解释、变更等引起的或与本合同有关的一切争议，首先应争取通过友好协商解决。

六、争议发生后，在对争议进行仲裁时，除争议事项外，合同双方应继续行使各自在本合同项下的其他\*\*，并应继续履行各自在本合同项下的其他义务。

六、特别约定

一、乙方不得从事任何违法\*\*行为，否则甲方有权收回相关资格证书，并有权追究一方的违约责任。

二、乙方每月向甲方支付工资报酬500元，

三、支付方式：每月 支付当月工资。

>七、违约规定

一、合同双方应严格信守合同，不得违约。

二、凡出现违反本合同规定不履行本合同义务的或履行合同义务不符合约定的，即视为违约，违约方应向守约方支付违约金 元，守约方除有权向违约方索赔外，并有权终止本合同。

>八、其他规定

一、本合同任何一方未行使或延迟行使本合同项下的一项\*\*并不作为对该项\*\*的放弃，任何单独一次或部分行使一项\*\*亦不排除将来对该项\*\*的其他行使。

二、除非合同双方另有约定，任何一方不得全部或部分转让本合同或者本合同项下的任和\*\*和义务。

三、本合同任何条款的无效不影响本合同任何其它条款的有效性。

>九、附则

一、本合同未尽事宜，由合同双方另行协商一致，并签署书面文件，与本合同具有同等效力。

二、本合同签署正本一式叁份，自甲、乙合同双方签字或盖章后生效，甲、乙合同双方各执一份。

三、任何一方如变更合同载明的联系方式和通讯地址，须在变更后5日内通知另一方。任何一方向对方发出本合同规定的任何通知或书面通讯应以速递的信件发出，或者以传真发出，并用速递公司递交的信件予以确认。按本合同规定发出的通知或通讯，信件交给速递服务公司后七（7）天应被视为收件日期，或者，如以传真发出通知，发出后一（1）天应被视为收件日期，但应有传真确认报告为证，并应发出上述确认信件。一切通知和通讯均应发往下列\*\*\*\*地址，直到向另一方发出书面通知更改该地址为止。

甲方：（签名或盖章）

地址：

日期：

乙方：（盖公章）

法定\*\*人 ：（签字或盖章）

地址：

日期：

**工作总结房产中介个人8**

20xx年6月至今一直在xx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xx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。

首先是业绩方面：

从xx年6月—12月这七个月的时间我共做了xx，\*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\*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xx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xx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\*\*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\*\*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\*\*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：

20xx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\*\*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\*方米xx元以上。第五是新\*\*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，必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xx店，离xx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。

20xx年工作计划

转眼之间又要进入新的一年——20xx年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划.我是一个从事工作时间不长，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年是我们xx有限公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，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，充分认识到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，我订立了以下工作计划：

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50%-100%。年初受\*\*等各种因素影响了我们二手房的业绩但我们要利用澳帆赛来弥补这一缺陷。

二、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，学习直接关系到业务人员业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。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\*\*）。

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点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻\*\*的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望\*\*指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司\*\*们的正确引导和帮助。

展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

**工作总结房产中介个人9**

我是销售部的置业顾问x，于20年x月加入项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟。在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成。我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望。在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20年x月获得月度销售冠军。现将本人试用期的工作期间做如下总结：

>一、工作方面

我于20年x月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额的完成了公司下达的各项销售指标。在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们“走出去”，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一线销售更快的适应当前的市场。

我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在娱乐的同时领略团队而合作的重要性。本人认为竞技比赛的积极意义在于：

1、通过实践体现团队的能力。

2、锻炼战略、战术性思考。

3、放松身心，缓解工作的压力。

4、让同事之间培养了\_战友\_般的友谊，并能够多面的了解自己的同事。

5、突破自我极限、打破旧的思维模式、树立敢于迎接挑战的信心与决心，磨炼意志，建立全局观意识。

6、激发参加者的责任感、自信心、独立能力，领导才能、团队合作精神以及面对困难和挑战时的应变能力。

7、强化换位思考、主动补位的意识，使个人、部门间以及团队内部的沟通协作更为顺畅。

8、增加团队人员的有效沟通，形成积极协调的组织氛围；树立互相配合，互相支持的团队精神和意识。

>二、个人对企业文化的认知

企业文化中企业价值观是“”，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则。我坚信只要每一名员工都能够按照的价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业。

总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

**工作总结房产中介个人10**

20XX年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时光中我透过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临\*\*终，掐指一算，我到公司已经有三年的时光。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨日发生的事情。三年的时光看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换\*\*新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20XX年的工作总结汇报：

20XX年10月，公司的另一个楼盘盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司\*\*交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在20XX年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于\*的各项\*\*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。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融\*\*冲击下，使得同期的销售业绩\*\*的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，透过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、理解房价状况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并透过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样超多销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上方的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不一样，这对于本项目部造成必须的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，透过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有必须的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了必须的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。个性是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选取我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。但是由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有必须优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改善的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，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，从而经发销售工作没有一个\*\*的管理，工作时光没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

在销售旺季时，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潜力的一面。有些工作状况没有第一时光汇报上级，造成必须的麻烦。沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传到达客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水\*待未提高和各项规章\*\*的贯彻执行力度不够。我们就\*于发现问题，总结问题这样能够提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自我的看法和推荐，这样业务潜力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自我。在此段期间很感谢公司\*\*的体谅和教导，总结一年来的工作，自我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同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。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。了解客户需求。第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时光。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。

3、销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。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，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就到达了。

4、和客户交流的时候不要自我滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，透过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也就应是个心理学家，透过客户的言行举止来决定他们内心的想法，是重要条件；更就应是个谈判专家，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。

5、机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观决定不要过于强烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，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，机会只留给有准备的人。

6、做好客户的登记，及进行回访跟踪。记住客户的姓名。可能客户比较多，不必须能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的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。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上\*时的回访工作，你是能够记得的，至少是他的姓氏！

7、常约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取几个房型，使客户的选取性大一些。多从客户的角度想问题，这样能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。

8、提高自我的业务水\*，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的问题就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的信任自我，这样对我们的楼盘也更有信心。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楼盘。

9、运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间能够互相制造购买氛围，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，客户越是表示怀疑。你能够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，并且没有太过于期盼客户能够成交。

10、维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，这样的话，你们能够成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，务必把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自我销售的楼盘了如指掌，熟记于胸；二是反复的演练，只有将对客户的销售演示到达无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好；三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必备的技能

11、这次没成功，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。毕竟此刻的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你能够更加了解客户的需求，也能够帮忙你确定客户的意向程度。

12、承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的\'推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13、持续良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放下！龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14、售楼人员要有正确的决定力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，能够对客户做一下评估，确保他们是能够做出购买决策的人。

15、销售人员给客户第一印象至关重要，所以\*\*的房地产销售公司老板允许自我的销售人员在上班时光去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你十分真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自我。

16、目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，能够让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17、售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少能够找一个绝妙的理由，并说服他思考购买，能够说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真思考你所说的话，如果客户能够思考的话，你就能够带他参观样板房或现场介绍了。

18、聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜搞笑的信息时，就会愿意花时光去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19、客户买房不仅仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就就应清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20、要想让客户此刻就购买你的楼盘，就务必熟练地运用销售技巧——制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：此刻买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21、你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也就应能让每个人都明了你的销售推荐。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22、成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，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。就应说这一年付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自我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。

**工作总结房产中介个人11**

不知不觉中，20XX已接近尾声，加入XX房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20XX是房地产不\*凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位\*\*和同仁的帮助和指导，现在已能\*\*完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。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\*\*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\*\*这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越\*静，更加趋于成熟。在公司\*\*的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形\*\*的人和物，要学会\*\*好自己的情绪，要以一颗\*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

>三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的`得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司\*\*的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。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。

>四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在\*时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。

>五、展望未来

20XX这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。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，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电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，\*\*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，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离\*\*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！

**工作总结房产中介个人12**

在辞旧迎新的这个契机里， 2\_\_年对于宁夏，对于楼市，对于\_\_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\_\_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\_\_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 20\_\_年，我共售房 90 套左右，总金额达 2024 万左右，回款迄今为止大概达到 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，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\_\_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\_\_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。

**工作总结房产中介个人13**

自金秋202x年x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了202x年。转眼间来到xx集团这个集体已经x个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

>一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名xx年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

>二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

从入职到202x年年末，我共销售出住宅28套，总销售2680万元，占总销售套数的14。74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在202x年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

>三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

**工作总结房产中介个人14**

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。

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。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：xx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12000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，必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。特别是我们店，离基地很近，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。

**工作总结房产中介个人15**

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。

国家对于房价制定了一系列的\*\*，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，XX年房

地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的\*\*有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理办法》落实\*关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房

地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月

27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构\*\*\*存贷款基准利率0。25个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调0。20个百分点。以上信息，都是国家在今年出台\*\*执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

XX年上半年，全体员工在\*\*的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我

们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。

公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要是公司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点：

一、上班时，工作不够积极，比较懒惰，房源不及时更新。

二、接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。

三、最重要的就是专业知识还不够强。

有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

**工作总结房产中介个人16**

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。

**工作总结房产中介个人17**

光阴似箭，20zxz年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

20xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20xx年8月2日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年10月1日XX盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。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新的认识。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。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。

所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。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、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。

人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印踞定的向着我的目标前行。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿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。祝愿我们的公司明天更加美好，同时给大家拜个早年，新年快乐。

**工作总结房产中介个人18**

首先非常感谢公司\*\*，能给我这样一个机会，到大连好旺角房屋经济有限公司这个大家庭中与大家共事。

从20xx年6月22进入公司见习，到现在已有一周。这期间我在骏腾2组进行学习实习工作，由王店长对我进行公司情况的介绍和房地产经纪人业务培训。回顾这段时间的工作，我真切体会到了什么是学习、成长的快乐,体会到了公司内部团结互助

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！