# 中介门店助理工作总结(通用7篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-05-13

*中介门店助理工作总结1作为一名客服人员，不仅要按时、保质、保量的完成领导交办的各项工作任务，同时也要做好每位业主的各种服务工作，所以对自身业务水平要有很高的要求。在过去的一年当中，我十分注重房管局政策法规的学习，力争在第一时间吃透最新政策法...*

**中介门店助理工作总结1**

作为一名客服人员，不仅要按时、保质、保量的完成领导交办的各项工作任务，同时也要做好每位业主的各种服务工作，所以对自身业务水平要有很高的要求。在过去的一年当中，我十分注重房管局政策法规的学习，力争在第一时间吃透最新政策法规的精神要求；努力学习办理按揭抵押及产权登记等手续，希望在最短的时间里熟悉办理各项手续的流程；时常关心银行按揭政策的变化，及时向置业顾问提供最新的银行按揭新举措。同时注意用科学的方法安排自己的工作，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力，只为更好的为业主服务。

**中介门店助理工作总结2**

一年来，围绕自身工作职责做了必须的努力，取得了必须的成效，但与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距，主要是：自我来公司时间短，一些情景还不熟悉，尤其是对每个销售人员的核算，工程部分和零售部分没有明确划分清楚，给销售人员带来了麻烦，同时也给公司对每个销售人员完成任务的情景掌握不够准确。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决。

最终，还想说三点：一是我的述职报告还不全面，有的具体的工作没有谈到，就今日我所谈的，期望大家多提宝贵意见。二是我工作能顺利的开展并取得较好的成绩，首先要感激我的助手张晓莉，她对我的工作能进取给予配合和支持，任劳任怨，异常是在有身体不便的情景下，坚持上下班，帮我做了许多工作。同时，我还要感激公司其他人员，没有你们的支持和配合，就没有我们今日的工作成绩，你们诗司金字塔的基础。异常是在公司生产经营，销售盈利方面，你们精诚团结，进取为公司出谋划策，充分反映出我毛司员工是一支能吃苦、能奉献、能战斗、有进取精神的队伍。三是期望大家在明年，能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力。

我是房产销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，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。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。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，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自己的本职工作。

本周以来，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以本周完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也通过销售认识了许多新朋友，使自己在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一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，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自己的本职工作。

此外在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。经过同事们的亲密合作，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，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

公司在每一名员工的努力下，在新的一周中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。希望下周再创佳绩!

时光匆匆，风雨兼程。20x已悄然而至，匆匆地让我们还来不及驻足片刻回眸身后的足迹，在这辞旧迎新的时刻，回首一年的工作和生活，总觉得意犹未尽......

至今为止，我进入x房地产已经9个月之久。从置业顾问到店面助理，经过一次的角色转换后，我被安排到x店。在店面经理的带领和置业顾问共同努力下，我们从x月x日开业至x月x日一共完成业绩x万元。现在工作调动，到了x广场店。环境发生变化了，但是一直要求自己做事要有认真，负责的态度。

总结过去，看到了自己的很多不足，更多的也要像其他的`同事学习。比如，中心店的助理在做好自己本职工作的同时也能把x共享上的客户约出来成交，因此平时在店里空闲的时候也应积极追踪x共享上的客户出来看房，多给置业顾问创造成交的机会。

有时候，对置业顾问个人的关心也是不够的。也是应该注意他们的个人情绪，及时开导，尽量让他们有个好的心态面对每一天的工作。还有就是，当置业顾问和店面经理之间意见不是很统一，置业顾问对店面经理事务执行方法不能完全理解的时候，要迅速的做置业顾问的思想工作以及和善的指出店面经理的不完善之处。

始终让他们感觉在一个和谐的环境中工作。

面对现在的局面，树立信心，用我个人的工作热情去感染身边的人，活跃店内气氛以及提高他们的工作激情。协助店面经理的工作，也对置业顾问起到监督的作用。工作中的不足，我力求上进的同时，也尽力做到!

首先，做好服务工作。在接待这一块按照公司接待流程，认真执行。客源及房源信息及时录入x。提醒置业顾问的工作安排。与店面经理互通情况(包括客户情况及置业顾问情况)，以求统一认识，步骤一致，共同把店面工作做好，做细，把店面业绩做好，做长久。

其次，以诚待人。正确处理苦与乐，得于失，个人利益与集体利益。坚持诚实敬业，细心学习他人的长处，虚心像领导、同事请教，做好助理工作。

然后，积极进取。在完成自己工作的同时，适度帮助他人。我将不断总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同成长!

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上!

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作历程，我在各位领导的带领下，在全公司同志的鼎力支持和配合下，按照我公司今年的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。回顾20\_\_的工作，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了今年工作的主旋律，常鸣耳盼。现将我今年的工作总结如下：

一、认真学习，提高自身素质

随着科技的迅猛发展，各行各业之间的竞争异常激烈。特别是近几年来，全球金融风暴愈演愈烈，整个经济环境面临恶化的趋势。我们物流公司如何突破发展的制约，我想需要我们所有捷安人的共同努力。我作为公司的一份子，要认真做好自己的本职工作。这就需要进一步提升自己的思想素质和业务能力，因此，我注重加强日常的学习积累。一是在思想上与我们公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。二是重点学习公司的各项规章制度及相关物流行业的法律知识。做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了公司的各项制度、工作纪律及基本业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，合规合法，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成上级布置的各项工作任务，取得良好成绩。

二、树立服务意识，做好本职工作

作为捷安公司的一名业务员，我深知要做好这项工作，就要树立大局意识、全心全意为公司、为客户服务的意识。这样，客户满意了，才能促进公司的业务发展。为此，我在工作中努力做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好各项物流服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好物流服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真做好资料收集、联系厂方和客户的工作，制定详细的工作计划，做好运输安排。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好物流工作必备的知识与技能，特别是营销产品和沟通方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。通过上述努力，我更加熟练地掌握了与客户沟通的技巧、处理相关难题的技巧以及推介公司的技巧。我的综合分析能力、协调办事能力方面都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

三、今年的工作业绩

我作为公司的业务员，主要负责深圳港口拖车进出口运输和香港进出口运输等事项。一年来，我都坚持贯彻公司的总体战略目标一直把如何提高业务平台，扩大市场占有比作为工作重点。坚决树立“长远+稳健”的经营思想，转变自身工作观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓日常工作，积极拓宽业务渠道。每天认真的搜集各方资料，积极打电话联系工厂负责人，做好相关的运输准备。另一方面，积极与客户沟通协调，了解他们的需求，为他们提供高效、便捷、优质的物流服务。

并且在牢牢稳住老客户的基础上，积极开发新客户。我们业务员一如既往的为老客户提供满意的物流服务，并且还在深化服务内容上下足功夫，加大与客户的联系，主动征求他们的意见，不断加深与客户的感情，及时了解掌握客户的动态。这样，不断加强开发新客户,拓宽新业务面。

通过不断的努力，今年我的工作业绩明显比去年有较大的提升。月最高业绩有突破35万，年营业额在295万左右。今年共新进13个客户，其中就包括江门鹤山雅图仕印刷有限公司这样的大客户。初步估计他们每月的货柜量就在500个左右。截止到目前为止，我们完成了公司年度目标1700万的84%。

四、工作中存在的不足

孔子曰：吾日三省吾身。通过学习和实践锻炼，自己的工作能力有了很大提高。但我深知距公司的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深知自己在工作定位、工作方式方法等方面存在不足：一是在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够;二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够;三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑;四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

五、今后的打算

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解为这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到。今后，我要继续加强学习，掌握做好物流工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、尽职尽责。积极加强沟通协作，努力做好连接客户和公司的纽带，积极扩大业务面，争取按时、按质完成公司交给我的任务。

以上是我一年来的工作总结，不到之处，敬请各位领导和同事提出宝贵意见和建议，以便我不断改进工作，做出更好成绩。

自金秋20xx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20xx年。转眼间来到XX集团这个集体已经5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：

**中介门店助理工作总结3**

自金秋20xx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20xx年。转眼间来到XX集团这个集体已经5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xx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20xx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20xx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

>近半年的销售工作，作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同的客户群体，对我们xx项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们xx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。

第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**中介门店助理工作总结4**

房产中介公司实习报告

其实，实习就是将所学的知识只有运用到实践中去才能体现其价值 是一个锻炼的平台是展示自己能力的舞台。通过实习 我们要努力提高自己的动手能力 在实践的工程中发现不足 然后去反馈到学习中去 会更能提升自己的能力。

一 实习时间

>

二 实习地点

新疆喀什市益家房产有限公司

三 实习公司介绍

新疆喀什市益家房产有限公司是一家成立于20\_年的新型房产中介公司 ，是经喀什市工商局、房管局备案批准的放心房产中介完全不同于那些技术含量少、经营模式差和管理水平低下的传统中介。拥有200平米大型交易中心,公司致力于改变整个行业的形象，力图将每一位员工培养成高效、高能的专业房产经纪人 进而提供优质 服务。我们的业务范围包括二手住宅、商铺及写字楼的买卖和租赁、一手楼盘的营销代、房地产政策咨询、房地产营销策划 房产按揭、抵押贷款、垫资解押及产权过户。

四 实习目的

>一、了解房地产公司部门的构成和职能。

>二、了解房地产公司整个工作流程。

>三、加强和巩固理论知识 发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

>四、锻炼自己的实践工作能力 适应社会能力和自我管理的能力。

>五、提高社会交往能力 学习优秀员工的优秀品质和敬业精神 培养素质 明确自己的社会责任。

五 实习内容

在实习期间 我主要从事的是市场信息咨询，二手房买卖、租赁这几方面做市场信息咨询和租赁，这是公司对每个员工的基本要求，也是公司的两项基础业务。租赁相比较买卖来说有很大的优势。它成交周期短 速度快 对员工的销售技巧低。对于新员工来说，从租赁业务开始 有利于员工在短时间内掌握公司业务流程和熟悉房地产相关业务的开张。对于公司来说，租赁业务降低了公司成本。转正后才触及二手房买卖。 日常工作流程 一 客户接待

**中介门店助理工作总结5**

x月的税改给x月的行情带来了无限的期望，毕竟，大盘这几个月的走势有些太熊了。行情似冰，可我却没有停下手上的工作，我开始带起了自己的团队，也开始找到了不一样的酸甜与苦辣。

年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着XX年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从XX年的x月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统技所有的数据。在这次活动中，截止到x月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472，7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经历，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她正真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将现在的大户室单独辟出一间，起名为“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的.培训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，x月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

写工作总结的时候，正赶上央行继续加存款准备金率1个百分点，而且美国市场在油价飙升10美元的消息下出现暴跌，心情真的很沉重。但不管怎样，工作还是要继续，路还是要走下去。

**中介门店助理工作总结6**

每个公司都会设计一份客户档案表，但是有不少的公司在他们看来，客户档案只是客户信息的备忘本。所以栏目设置得越多越好。基于这种思想，他们设计出来的客户档案就非常详细，有很多甚至把客户的一些不着边际的信息都设计进去了。然而这种设计就不可能支持后面的管理工作了。因为，第一信息太多太杂很不利于操作。我们经常看到不少的业务员的客户档案上其实是一片空白。其次这样设计出来的客户档案一定篇幅很大，往往是一大张表格。所以不便于保存管理。

动态客户档案设计强调客户档案是为销售实践服务的。业务员在拜访客户前是必须要事先翻查客户的相关信息，以便为拜访时提供话题等方面的支持。同时业务员在结束拜访以后需要对本次拜访进行简单的备忘记录。这些必须记在业务员所持有的客户档案上，以便为下一次拜访提供备忘，同时也为自己合理分配拜访时间频率提供依据。考虑到以上因素，所以业务员所持有的客户档案必须是篇幅短小，便于携带。如果设计成卡片。其次业务员所持有档案卡必须留有每次拜访纪要的记录空间，所以业务员持有的客户档案表更趋于反映拜访过程。

同时，销售部也必须配套设计一份客户档案。这份档案主要是用于制定销售工作计划任务，进行客户维护和销售控制等。所以越详细越好，对篇幅要求不高，只要便于存放翻查即可。另外这份表格必须反映客户的订购记录，以便进行客户购买习惯及重复购买方面的分析。所以销售部保存的这份档案表更趋于反映拜访结果。

这样，两分表格一大一小，一份反映拜访过程，一份反映拜访结果。这种设计就为以后的相关销售管理工作提供了支持。现在很多企业都实现了信息化，这又大大的简化了工作量。

二、动态客户档案的填制

1、客户档案的编号应体现一种规律性，从编号上就应该能够立刻反映一些初步客户信息如性别、地域或级别等，另外要求档案要按一固定的标准归类，如地域、级别、性别等。同时在封面上写有目录备查。

2、对客户档案的资料更新，修改等明确规定。一般来说，需要专门制订相应的管理制度。在每次业务员回公司参加例会期间统一安排更新。经理应对整个过程实行监督控制。对于业务员填满须更换的老档案卡及时回收，分析，并附在档案表上。

三、基于客户档案进行的销售管理

1、制定销售任务、辅任务。

我们都知道，制定销售任务一般是依据市场潜力，占有率、增长率等指标制定出来的。然而这样制定出来的总销售目标是一个宏观抽象的数字。对于业务员来说，其实际指导意义不大，能否完成，业务员心里没数。这样即使是任务分解也只是一个经验抽象的数据。同时，也不利于考核。

但是，如果我们在制定任务时同时参考客户档案，分析各客户的需求潜力，考虑客户的重复购买情况，针对具体的客户制定销售任务，这样就具体得多。这样制定出来的是一个任务清单，清楚明了。对于业务代表来说，实实在在具体多了。考核时也非常简单，如果某一项没有完成还可以制定相应的补救措施。

2、根据客户档案进行业务员行为管理

我们都知道业务员的行为管理一直是一个令人头痛的问题，许多经理想出了各种手段花样，试图控制业务员的行为。却总是不尽如人意。其实我们可以根据客户档案来实现这一点。

我前面讲了业务员所携带的档案卡上，除了客户的基本信息外。还专门设计了拜访纪要，如果档案卡两面都用的话，一般可以设计七到十栏栏。每拜访一次填一栏，那么七到十次可以用完一张卡。这样我们就可以通过档案卡获知业务员对某一客户的回访次数，日拜访客户数，新增客户数等。结果是行为的函数，对于业务员来说，一般的情况下回访次数多了，业绩自然就多。

销售经理应在每月底的总结会上公布每人下月的客户回访任务、日平均拜访客户数及新客户开发任务，这些都可以根据客户档案来制定。根据20/80法则，我想控制住了这一点，那么业务员的行为管理应该是有效的。

3、利用客户档案做好客户维护工作。

有不少的公司经常为业务员离职带走客户而烦恼不堪。其实这是因为他们基本的客户维护工作没有做好。客户本应该是公司的客户，业务员只能是代表公司与客户勾通和交易。要解决这一问题，那么公司就必须定期对客户进行维护。

怎么来维护，不是我现在要谈的，我要说的是，公司必须在年初就要根据客户档案客户的级别，偏好，能力、问题、潜力等因素制定一个维护计划。只有这样客户才能成为公司的客户。也就不必担心业务员带走客户了。

4、利用客户档案提高业务员的工作效率

业务员的工作日志和总结可以反映一些问题。但这些问题都是业务员发现的。在实际工作中还有很多问题是业务员发现不了的或是故意隐瞒不报的。比如，业务员对某些薄弱区域或弱势客户投入的精力太少，业务员对某一重要客户的回访频率过于频繁。业务员每日平均拜访的客户数量太少。某地域客户开发率不高，业务员拜访前的准备工作不充分，某一重要客户的信息资料不全，某一客户重复购买率低，面临客户流失等这些问题都可以通过客户档案直接反映分析出来，而这些问题又是业务员工作效率的直接影响因素，可以针对性的解决。

5、基于客户档案的业绩考核

业绩考核指标习惯上都是围绕业务员的业绩量和回款率来进行的。这实际上非常不科学。因为业绩量背后有时会隐藏着许多问题，比如存在客户的流失，客户异议，地区差异等。我们应以持续发展的眼光来看待业务员的工作成绩，所以客户档案反映出来的客户开发率，客户占有率(拥有客户数比例)，重复购买率，日均拜访客户数，客户平均拜访数，回款率，\*客户数等都应做为业务员的成绩考核指标。只有这样，销售队伍才能稳定，销售工作才能越做越好。

**中介门店助理工作总结7**

20xx年已经过去，在这一年中，经过自已的努力和领导的支持，工作上有了一些收获，一年的工作经理，让我学会了如何去处理和客户之间的关系、处理学校和社会的联系。在这新的一年到来之前，为了吸取教训，提高自已，现在对自己的工作做一下总结，让20xx年的工作做的更好

我于xxx进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

回顾xx年的工作，我们资生堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了资生堂在“亚洲范围中压倒性的品牌地位”。作为资生堂的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，xx年我们店专柜也较xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

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！