# 通用置业顾问实习工作总结范文

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-05-02

*通用置业顾问实习工作总结范文5篇总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它是增长才干的一种好办法，快快来写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢?以下是小编收集整理的通用置业顾问实习工作总结范文5篇，仅供参考，大家...*

通用置业顾问实习工作总结范文5篇

总结就是把一个时段的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的总结，它是增长才干的一种好办法，快快来写一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢?以下是小编收集整理的通用置业顾问实习工作总结范文5篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

**通用置业顾问实习工作总结范文(1)**

第一份工作是我比较不喜欢的工作，致使我换了我比较喜欢的第二份工作。

通过两份工作两个多月的实习总结如下：

一、我们在学校学的知识90%的在社会用不到，我个人认为在学校学习的是敢做、敢想、敢说、敢于创新的思维，这样才能进入社会，进入你所在的行业才能迅速进入状态，工作起来才能得心应手。

二、此次实习的两个多月让我在以后的创业找到了一些可以借鉴的商业模式，产品进价与销价的差别很大，从中的服务占据了90%的销售利润，这也是在市场竞争中的一个重要手段。

三、每一家企业要想发展到大规模的公司必须要有完备的管理机制、给员工足够的发展空间、并且还要提高员工的素质，这是企业的形象最好体现，要让员工在这里看到希望，把员工赚到钱放到第一位，这样才能发展壮大公司，这样才能留住优秀的职场人才。

四、在这过程中，学到了很多的社会经验，比如：商务谈判、客户感官判断、客户交流能力、商务礼仪、职场新认识、网络营销、房客源的开发的流程等等社会职场工作经验，这让我在接下来的学习个找下一份工作提供了很好的学习方向和工作提供了重要的条件。

五、在职场竞争无处不在，就在这次实习中，有同学的竞争、有公司内部员工的竞争、有与同行业其他公司的竞争等激励的竞争，这尤其的锻炼了我的竞争优势，“适者生存”这个道理在职场中表现得淋漓尽致，尤其是此次在福璟商贸的工作，同学的竞争让我记忆犹新，我们在哪里不断的产生矛盾，同学之间有很多产生了口角，这从学校的角度出发，这份工作对我们来说很不负责任，40多人在这个狭小的空间里，并且还把我们分成了几个组，这让我友谊的竞争升级，同时也是考验我们对待这样一种逆境中判断自我的一种职场经验，我在这里选择了放弃，一个月后果断离开，选在了我比较喜欢的第二份工作。

六、在尊园地产，我学到了目标、信心。在职场中这两点很重要，一个是明确的目标和自己的心态，这里工作环境很有激情，让我在这里锻炼了我的“阳光心态”。这个心态是公司培训时讲的，这让我很受感染，话说“跟什么样的人，学什么人”在什么样的环境锻炼什么样的人，在此次实习中感同深受。

七、永远都不要放弃学习，只有不断的学习我们才能在未来的职场竞争中脱颖而出，在付璟商贸那里给我们的培训是我们的辅导员去看我们的时候，赶紧把我们聚集起来给我们讲一些讲说员都将不顺的培训，这个培训有意义吗?在尊园地产，不是培训给别人看的，是培训给自己的，在这里公司总部会不定期的给员工培训，上到各位高管下到新入职的员工，并且在片区上随时还有培训。在培训中总部培训班的班主任随时关注我们的培训，要我们随时提出我们的意见，我在培训班中担任班长，我提了多个意见，班主任和院长都认真的分析采纳，并且还对我的意见打电话一一回答反馈我，我认为公司能对一个小职员做到这一点，我认为非常难得，这是让我们不断学习的动力，只有不断的学习，才能在公司发展更好，公司才能在这个行业中中得更大。

八、做管理的管理者会给手下的每一个员工都有很大的影响。在尊园地产，我们经理对我来说是一个对我影响很深的人，我们刚加入这个团队，经理多我们有很多的照顾和帮助，同时给我们的期望比较高，对我们管理比较严格，尤其是在我们分组后的管理，入职十天左右就开始对我有指标，十五天以后就按老员工的工作指标要求我，这让我快速的学到了很多，管理者有利的关心和帮助和对员工的严格，会激发每一个员工的最大潜质。

九、在公司，公司的文化会影响员工的工作。在尊园，“尊”你所想，“园”你所梦和感恩的文化我很受感染。在培训中让我了解了公司的文化，并且我曾参加尊园地产的季度员工大会，通过这一系列的活动，我深入了解了公司的文化，文化感染公司员工的积极性，同时为一个一个的员工创造奇迹，让我感受很深。

学校和社会对我们大学生来说都是完全不同的，大学里我们要敢做、敢想、敢说、敢于创新，在学校是培养，我们应积极去培养自己，进入社会我们是积累、交流、学校，只有在学校学好了，才能更快的融入社会。

**通用置业顾问实习工作总结范文(2)**

通过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不了解、感兴趣到现在的越来越喜欢，在这段过程中我学到了很多关于房地产方面的知识和销售技能和一系列购房流程。因为在这个部门里干所有事都得亲力亲为，从约客户到后面的签购房合同都得自己办，所以学的东西也多，不仅要熟悉自己公司的楼盘还得了解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出了以下几点：

1、在该公司的这段时间里我对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有了详细的了解。当然，对你所在的销售部门进行细致的分析可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于我很快适应这个新环境融入这个团体。

2、我必须在最短的时间里学习到最多的知识还要尽快的掌握所有的知识把它应用到实践当中。不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标是没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和责任心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。

3、不管自己的内心多么的胆怯，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家，展现给你的客户看。不要把自己的任何感情强加在同事、客户身上，这里不比学校有同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。

4、自己一定要把自己的客户看牢，要让客户记住你给客户留个好印象。当你碰到撞单或者别人想抢你客户的时候，不要显得很无所谓，不在乎。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

5、当自己业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者说自己运气不好，要以一颗平常心对待。不要让人感觉出你有任何情绪波动。善于学习别人的销售经验，多向销售好的同事多多学习。经常与同事分享你的工作经验，学会取长补短这样你会发现同事的经验对你是很有帮助的，你的进步会越来越快。地产销售不只是只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考。

6、地产销售竞争激烈，一般采取末尾淘汰制。心态真的很重要，不管你在这个行业成功与否都不要太在意，重要的是你在学习当中你有没有浪费时间有没有学到东西有没有后悔自己当初的选择。所以自己一定要给自己做一个人生规划任何一个工作等做到一定程度会出现一些疲态，客户也不想接，电话也不想接。靠老客户介绍业绩已经很不错了。没有激情了。这个时候不是因为你的激情用光了。是因为你内心的目标已经实现了。一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你要迅速的设立新的目标，使自己的人生有正确的方向。

实习建议

通过这段时间的实习，我感受颇深。像我们销售专业的学生最重要的就是要寻找需求客户群体，正确的了解客户的需求、分析出有意向的客户这对我们来说本来是轻而易举的但是我们却在这方面做得不够好因为我们的经验欠缺。

做销售的\'必须要对每一个客户一定要非常了解。年龄，性格，兴趣爱好，家庭人员，从事行业，收入等是最基本的，还有他们需要的户型，接受的价格范围，他们买房子的用途等等。这些都是了解客户需求的决定性因素。而刚从学校出来的我们并不懂得怎样去透彻的了解客户挖掘客户需求，说明我们市场营销专业的理论性还是挺强的但是我们却没有很好的把它应用于实践当中所以说社会经验欠缺。

而我们公司要求我们一定要把你所见过的客户包括谈客过程中所遇到的问题都记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不适合这个项目或者对这个项目没兴趣就把他们忘了。这些都是你的财富。总有一天你一定会用得上。而且销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。

给客户想要的而不是给你想给他的，倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松为了让谈判过程更加丰富有趣，要求知识面一定要广。这些知识会提高你的签约成功率。所以通过我在学校的专业知识的学习和实习当中所得经验的比较我觉得像我们市场营销专业的学生必须要掌握以下几点;

1、较强的专业知识(必要的专业术语使用会使我们更有说服力，更让客户信 服放心)

2、广阔的知识面(跟不同的客户交流，会有不同的侧重点，有的客户喜欢旅游，有的客户喜欢财经，有的客户关注时政要闻。不同的人聊天的内容不同交流会更愉快)

3、善于发现客户需求的眼睛(根据聊天的内容要及时整理出客户所透露出来的信息，自住或投资、经济条件如何、经济能力可以承受的范围)

4、善于倾听(有时倾听比讲一大堆的道理更管用，你说一大堆的社区优点但客户担心的是周边学校的配套设施，你所解决的问题不是客户所关心的问题那么也是不成功的交流)

5、善于学习和沟通的能力(做为一名销售所面临的第一大问题就能是与人沟通的能力，你善于沟通才能把你自己介绍出去，继而把自己推销出去把产品推销出去。而要成功的把产品推销出去你必须学习产品的构成、作用、以及使用的效果，这也是学习的一个方面)

6、要永远懂得实践是检验真理的唯一标准(在没接触一件事情之前，永远不要下结论。比如打电话挺简单的一件事情，但要成功的打破购房者对你的戒心以及提起购房者对项目的兴趣到过来项目具体了解真的很不容易。所以永远也不要小看任何一件事)

**通用置业顾问实习工作总结范文(3)**

念了两年房地产专业大多数人对本专业的认识不够，由于当时还要学理论课，在书上所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想，学校便利用每次寒暑假的时间组织校外实习活动，今次是大二的暑假，假期时间很长，因为“书本知识只有与实践相结合，并用之于实践，为实践服务，才能得到深化和完善”的道理，所以我通过学院，进入了上海同策房产股份有限公司进行实习。

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。”《迈阿密先驱报》的幽默专栏作家戴夫·巴里，也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多少，而在于学到什么。上海同策房产股份有限公司作为一家民营背景的从事房地产开发、地产研究、项目咨询、整合营销和房产金融投资的集团公司正式成立于20\_\_年初，其前身为1998年成立的专业从事房地产全程营销和销售代理等业务的上海同策房产咨询有限公司。公司目前已在全国主要经济发达地区先后成立了数家控股子公司，并以此为核心，在周边地区开展了项目。短短六年多时间，同策房产仅在上海地区和长三角周边区域策划销售合计约百余个项目。产品类型从各类型的住宅别墅、商铺、产权酒店、酒店公寓、5A办公楼到综合型商业及生活社区。公司在房产项目投资建议、建筑规划设计、市场调研分析、广告企划、房产整合营销等诸多领域已形成业界特有的风格和品牌。由于卓越的业绩表现，同策近年在全国和上海各类专业奖项评比中屡获殊荣。它也被同行称为房产人员训练营。

本次实习我被公司安排在公司所属上海事业部四区五角丰达案场工作，职位是置业顾问，为期十五周。学习房地产销售及其相关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这个行业。因此，这次短暂的实习对我而言是一段极具挑战的学习历程。

实习过程是循序渐进的，第一天，案场专案便要求我背诵本案场规章制度并向我讲解了以后每日工作具体的时间安排，以及一些公司的起源和发展过程。同策是一家非常适合在其中学习的公司，它的制度较完善，也很严格，实行的军事化管理，公司对员工的着装行为都有要求，这对刚实习的我来说，虽然有些不习惯，却从心里认为这才是一个正式公司给人的感觉，没有规矩不成方圆。随后指导人员便向我细心的介绍我工作的五角丰达案场的情况，随着企业文化培训的终止，专案便让我出外派单，扫楼和压马路。直到实习结束之前，我还在学习着电话销售的知识并把理论用于实践。

在一次次出外派单的过程中，有成功的经历，也有碰壁情况。第一次出外派单时，指导老师就让我准备海报材料就出去工作了，因为没有接受过培训和指导，碰壁情况很多，第一次工作，遇到这种情况十分灰心，可是因为不想让自己的第一份工作搞砸，硬着头皮继续。工作结束后，指导老师就告诉我先前没有培训的原因：一个人身边不可能永远有人帮助，更多的时候要靠自己。原来他只是想要看看我在没有经验的情况下如何完成工作和我的心态而已。再后来，我也对派单这个工作可以说是驾轻就熟了，而且接触到了各种新人新事，提高了自己的语言沟通能力和胆量。派单不只是外派传单，让消费者指导信息，还需要获取潜在顾客的信息，并将顾客分成A级别和B级别。A级别是指顾客购房率非常高，并且非常有意向购买我方楼盘，有经济能力购买的顾客。B级别顾客就是潜在顾客。在派单的时候，我会向顾客询问联系方式或索要对方名片，再根据与他们沟通过程中的零星信息进行整理，标记等级。指导老师告诉我没有一位客户的购房需求是真正完全相同的，不同的购房需求使得客户对楼盘的关注点大相径庭。她说理解这一点对于我们楼盘销售员而言十分必要。因此，清楚地把握每一位客户的购房需求，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。于是我将此铭记于心，边工作观察，并将客户的购买需求大致分了几类，他们有的是初次购楼者;有的是民营企业;有的是因为公司效益增长原先办公楼不能满足的，想换个更舒适的;也有想换办公密度不要拥挤的;还有一部分是投资者。这一个客户类型分析使我能够在房产销售工作中入的研究每一类客户的核心需求，并且加以利用，使得我与消费者的沟通能更为顺利。在这不短的工作期间内我学到房产销售技巧，有些在没有工作前就在学校学习过理论，这次第一次把运用在工作中，有些则是指导老师言传身教的，老师说：“这些道理是成功的秘诀，很多人知道，只有很少一部分人成功了，这些道理不难理解，但很少有人能始终如一的去做，并把它们从一条条道理，变成习惯。

1、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达到了。

2、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。

4、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、经常性约客户过来看看房，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、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。

7、学会运用房地产销售技巧。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，客户越是表示怀疑。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、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、如果这次没成功，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。毕竟现在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，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10、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，你工作有点疲倦了，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。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

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，比如房地产营销，房屋建筑学等。既然所学的很少用到，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。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，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，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。我其实是房地产物业管理专业的学生，而我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，从而借以侧面了解我所学习的物业管理专业。

除了出外派单，我有一段时间做的是电话销售这一工作，电话销售不像派单，它是纯粹的语言交流，它需要比派单更好的沟通技巧和能灵敏知晓顾客情绪波动和需求的能力。销售不仅是种行为，更是种过程。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，客户会越来越看重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。在与客户的沟通过程中，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解决目前的难题，更能给公司带来更多的发展。还要有坚定的立场，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，就显得特别重要。买卖是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，想为自己公司谋求利益化。这时候，身为销售，坚定自己的立场就显得特别重要。如果刚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，所以坚定的立场能让自己的语言更有说服力，让客户跟随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，我才能体会父母挣钱的来之不易。而且我现在也开始有意识地培养自己的理财能力，我也体会到了吝啬这一词的含义了，自己的血汗钱真的是舍不得花的。

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。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。指导老师告诉我房地产行业因为利润高，所以同行间的争夺非常激烈，象以上这种情况其他公司很多见，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，不过同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。因为环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，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。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。而且在同策，同事为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，这些经常发生，七月的时候，我就有幸吃到了一个同事的生日蛋糕，很开心，这些都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。所以我份外珍惜这个工作环境。

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，甚至有位前辈是化妆行业出身的，跨行进入房地产行业，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，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。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过这次的实践学习，我学到了学多在校园内无法学到的知识，这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

**通用置业顾问实习工作总结范文(4)**

来到销售部已经有1个半月，经历了\_\_的最后一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自己的工作进行总结，让自己在总结中得到更多的成长。

整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。达到了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下：

1、做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从\_\_\_身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激情，积极的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢?还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从\_\_部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比\_\_部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自己加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么可以给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，可以节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，可以为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法达到成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2、以感恩的态度来面对一切事情

和\_\_的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想，\_\_说她以前是一个销售部的实习生，和\_\_\_是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。\_\_也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3、扬长避短

进入\_\_房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

\_\_月工作计划：

1、\_\_月，努力接待客户，实现300万的认购

2、利用空闲时间，学习完《市场营销》

3、把\_\_开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。

4、写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定

5、多向主管和策划经理学习。

**通用置业顾问实习工作总结范文(5)**

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣，所以20\_\_年\_月我到了\_\_置业有限公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只有两个：一个是户外广告的宣传，另一个是房产销售——置业顾问。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础。基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我主要从以下几方面来说明我的实习情况。

一、实习公司简介

\_\_置业有限公司是20\_\_年\_月经国家批准，是具有专业资质的房地产企业，公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、推广、销售等一系列活动。公司成功策划销售了多个楼盘，现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的宣传工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺和住宅的地理位置和价格等，如果客户有意向就留下一个联系方式，后期联系。后一阶段就是在售楼部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的具体信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图：

1.户外商铺宣传和销售的业务流程：

寻找顾客——电话约客——谈判——客户回访——签合同——售后服务

2.房地产销售的业务流程：

寻找顾客——现场接待——谈判——客户回访——签合同——办入住——售后服务

实习目的：

1.了解房地产公司部门的构成、职能和运作流程

2.了解房地产公司整个工作流程

3.确立自己在房地产公司里最擅长的工作岗位

4.学习关于房地产知识，掌握销售楼盘的基本职能和技巧

二、实习内容

职位：置业顾问

工作内容：前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘，讲户型，讲市场等)然后做市场宣传，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做基本了解，比较出我们的优势和劣势，从而找出应对方法。在实习期间公司对我们也做了一个全方位的培训，包括心态和技能。对业务不熟练的人会直接安排先从约客、带客开始。每天早上8：30上班到下午8：30下班之间要不断的打电话约客户而且公司部门经理还要求了客户量，每个人每\_天至少必须约5批客户，所以说公司在约客户、带客户这方面还是非常重视的。

接待工作描述：售楼处共有四个销售小组，每天负责接待客户，接听电话和约客户。接待的时候第一句是：您好，欢迎光临\_\_街区，您之前来过我们这里吗?。要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。如果是第一次来就向客户介绍我们的楼盘，介绍沙盘，户型等。让客户了解我们的项目具体的位置、附近的配套设施和升值空间，顺利的话就是交定金(小定1000，大定10000)——签购房合同——做分期——办入住。这就是整个过程。

接电工作描述：第一句是，您好，先生/女士，我是\_\_街区的置业顾问(名字)然后问客户考虑你们的住宅和商铺不，客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况对出具体的解答并登记。记得最开始有一次，我打电话刚说：“您好，这里是\_\_街区售楼中心。”电话对面的先生就一阵劈头盖脸的指责，说“你们这群人一天吃饱没事干了，整天打骚扰电话!”我直接就和那位先生吵起来了，当时经理就指责我，人家不需要就不需要，犯不着吵架。我还很不服气。慢慢的时间长了，我也学会了怎么和这类客户打交道。当客户对你很愤怒很生气的时候，你自己首先不要急不要燥，静下心来慢慢跟客户解释沟通，这样子客户也就会心平气和下来，沟通才会继续。从这件事，我懂得了和任何客户打交道，自己首先要有一颗平稳的心态。不管客户在急在燥，自己都不能表现出一丝不耐。

三、实习体会

通过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不了解、感兴趣到现在的越来越喜欢，在这段过程中我学到了很多关于房地产方面的知识和销售技能和一系列购房流程。因为在这个部门里干所有事都得亲力亲为，从约客户到后面的签购房合同都得自己办，所以学的东西也多，不仅要熟悉自己公司的楼盘还得了解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出了以下几点：

1.在该公司的这段时间里我对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有了详细的了解。当然，对你所在的销售部门进行细致的分析可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于我很快适应这个新环境融入这个团体。

2.我必须在最短的时间里学习到最多的知识还要尽快的掌握所有的知识把它应用到实践当中。不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标是没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和责任心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。

3.不管自己的内心多么的胆怯，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家，展现给你的客户看。不要把自己的任何感情强加在同事、客户身上，这里不比学校有同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。

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！