# 案场置业顾问年度工作总结与计划

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-03-07

*以下是为大家精心整理的《>案场置业顾问年度工作总结与计划》，供您查阅。　　年终岁末，在20XX年里我从一个房地产销售人员成长为公司的案场经理，这是公司对我的信任，也是对我工作的认可，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导。几年来，公司在...*

以下是为大家精心整理的《>案场置业顾问年度工作总结与计划》，供您查阅。

　　年终岁末，在20XX年里我从一个房地产销售人员成长为公司的案场经理，这是公司对我的信任，也是对我工作的认可，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导。几年来，公司在不断的发展，不断的壮大，我在公司工作的这几年里也学到了不少知识，为了把工作做的更好，我对自己一年来的工作做一下总结，目的是吸取教训、总结经验，提高自己。

　　一、工作内容

　　20XX年，由于最后两期还在施工，我主要做了以下几个方面的工作：

　　(一)学习了解新产品

　　为了公司下一步的销售计划，我精心的学习新产品，了解与前几期的区别及优势，对新产品的特点特色做到了如指掌，心中有数。

　　(二)学习房地产的相关政策

　　房地产政策的学习有利于我们更好了了解自身的优势及劣势，更好的与客户进行交流，所以我通过浏览相关的网站，新闻等及时了解房地产相关的政策。

　　(三)认真做好蓄客准备

　　结合公司特殊的销售模式，我一方面按照公司的要求与老客户建立良好的关系，接待、拜访老客户，做好售后服务工作，另一方面通过老客户的关系进一步拓展潜在的客户资源，为新产品的销售打下坚实的基础。

　　(四)分析竞争对手

　　对竞争对手的产品、销售轨迹等进行分析非常有利于我们更好的掌握市场信息。我通过关注竞争对手的市场动态的变化，探索更好的销售方式。

　　二、工作回顾

　　(一)角色的转变

　　20XX年，在销售工作中，销售了一栋四千万的别墅。与此同时，我开始担任案场经理，负责案场管理，新的工作职位，工作的内容及环境等发生了一些变化。从一名销售人员到案场管理经理不是简简单单角色的转变，更重要的是一个责任的转变。要打破以前自给自足的做法，站在更高的角度去看待问题;要摒弃一个人的思维模式，带领着一个团队。面对这些问题及挑战，我需要重新审视自己，重新定位自己。之初，由于缺乏管理经验，担心管不好，我没有足够的信心做好这项工作，但是公司给予我的这次机会也是对我的考验，我要肩负起这份责任，带领团队，踏踏实实的把这份工作做好。

　　(二)团队凝聚力的培养

　　刚刚步入管理层，如何进行团队的建设，如何提高团队的向心力，调动员工的积极性呢。首先从自身做起，以身作则，以饱满的工作热情，积极的工作态度，全身心地投入到工作中来。其次做好沟通交流，利用工作内和工作之外的每次机会与同事进行沟通交流，认真听取他们的工作意见，及时了解案场的信息，分析同事遇到的困难，及时进行疏导交流。另外，创建和谐的团队文化，培养员工的团队精神。在工作中，不要计较个人的得失，以实现团队的目标为最终目标，每一个工作在团队中的人彼此要相互帮助、相互协作。

　　(三)重新分配客户资料

　　对客户的信息进行了收集、汇总、分析，再重新进行了分配。收集的内容包括够买群体的基本资料，年龄、区域、收入、工作等。

　　(四)强化后期产品的学习

　　带领团队对后期的产品进行了充分的学习，要求每个员工都后两期的产品特点都有深刻的了解，能找出每栋别墅的20个优。此外，还带领团队学习相关的工程知识等，扩展团队的业务知识。

　　(五)做好售后服务

　　负责别墅与公寓所有的售后维修进度跟踪，且基本完成。

　　案场置业顾问工作总结202\_及202\_工作计划

　　(一)发展规划

　　展望20XX年，回首过去的一年，我要对自己做到以下要求：

　　1、进一步提高自己的案场经理管理水平，积累经验。

　　2、及时完成领导交办的各项任务，按照公司要求履行自己的职责。

　　3、做好客户的维护与管理，保证销售工作的正常化。

　　4、不断的改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成。

　　5、提高团队的凝聚力和执行力，提高团队成员的销售业绩。

　　6、努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性销售方案。

　　(二)个人计划

　　为了将对自己的要求落到实处，我指定了个人具体行动计划：

　　1、20XX年再系统培训房地产销售技巧，要求置业顾问对每次培训的内容做到深刻理解，联系实际，学以致用。

　　2、定期进行业务考核，提高置业顾问谈判水平。

　　3、密切关注国家房地产调控政策，以及未来区域发展动向，充分监督做好一线市场调研工作。

　　4、深化每日早会、晚会的方式内容，精确把握销售人员每人每日的客户情况。

　　5、汇聚集体聪明，充分调动本部门人员的积极性，针对目标房源提出销售办法，并将方案与策划部商议执行。

　　6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

　　7、在工作之余多想一些增加团队配合和调动团队积极性的一些活动，增加团队之间的协作力。

　　8、指定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，明确分工和责任，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

　　9、工作从细致性出发，做到掌握销售工作上的一切相关事务，事无巨细，将各方面的工作考虑的面面俱到。

　　这20XX年的工作里，自己工作中尚存在许多不足的地方，离公司要求还存在一定的距离，“收获源于勤奋”，我要弥补不足，更加勤奋，更加努力。与客户架好沟通的桥梁，为客户做好参谋;当好公司的主人翁，将后期新产品售出去，提高团队的销售额，争取公司利润的化;成为同事的多面手，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。

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！