# 应聘置业顾问工作总结(6篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-05-02

*应聘置业顾问工作总结一在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至能够说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经过努力的学习明白了置业...*

**应聘置业顾问工作总结一**

在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至能够说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经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，同时也意识到自我的选择是正确的。

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，对知识的理解有点慢，可是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了主角，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忙。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可此刻回过头来想一下，想提高要克服最大困难就是自我，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都十分的陌生，经过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作资料。在平时的工作中，同事们也给了我很多的提议和帮忙，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自我的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，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，那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，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。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！

**应聘置业顾问工作总结二**

伴随着20xx年春节临近的步伐，20xx年即将随我们而去。作为一名地产人，在我看来，20xx年，在限购限贷的房地产的高压政策下的房地产行业是稳步攀升的一年。做为一名加入运盛公司不到半年的新员工，在此感谢公司领导以及同事，在这段期间给予我的帮助和鼓励。在这将近半年的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，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。

自20xx年7月底正式接待客户后，到20xx年xx月8日止累计接待来访客户30余组，其中愿意留下联系方式22组，电话回访客户180组，认购套数1套，销售额4699000元，现缴纳10万元定金。将于20xx年xx月底之前签订买卖合同时缴纳购房首付款以及办理银行按揭手续。

（一）、销售业绩

截止20xx年xx月8日，共完成销售额4699000元，回款100000元。客户未及时回款，由于还没有正式签订买卖合同，将于20xx年xx月底之前签订买卖合同时缴纳购房首付款以及办理银行按揭手续。

（二）销售服务业绩

1、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、回访和洽谈。

2、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。

3、熟悉银行和房产局新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

（一）销售中存在的阻力。

1、南京别墅市场新生力量的冲击。在20xx年中，南京市仅江宁溧水浦口（还不包括南京周边类似句容板块，安徽和县板块的别墅群）至少有xx家别墅楼盘加推上市，这些新生的别墅房源，与运盛美之国花园相比较而言还是具备相当冲击力的，不论是从目前的小区景观，还是土地的使用年限上，以及房屋的建筑时间都是有着相当大的优势，这就直接导致大批客户花落他家。

2、小区内部以及周边二手房别墅的冲击。由于美之国花园建设周期以及销售周期长达10年之久，早期业主的购买成本较低，此间又经历两次较大的涨幅，现在在售的小区内二手房价格远低于现在售楼处的在售房源。

（二）针对以上的销售中存在的阻力，作为一名美之国的臵业顾问，我的应对措施。

1、进一步加强个人的销售谈判技巧。多向身边的同事学习，取其之长，补己之短。

2、了解南京市场的别墅市场，上市房源的优劣势分析，知己知彼，从容应对客户提问。

3、了解本小区以及周边二手房市场，目前的在售均价、物业类型等等，做到胸有成竹。

4、提高服务质量，客户就是上帝，客户不光是买我们的产品，同样还有我们的服务。

1）根据别墅成交率约5%，来电与来客比1：3的比例计算，保证年度成交9套的任务目标完成的情况下，需要客户量为180组客户。其中个人回访已接待，深挖潜在客户约30组，需要公司广告宣传来客xxx0组。来电约为450组。

2）根据目前的销售情况制定合理的推盘计划。

a、掌握小区在售房源的所有细节，包括价格，位臵，景观，花园面积大小以及部分有问题的房源，早作准备规避客户忌讳问题，做到既要给客户满意的答复，又不能欺瞒客户房源的真实情况。

b、制定合理的推荐顺序。分清主次，循循善诱，做好主推盘和替代盘销售计划表。

3）客户分类，及时跟进。

a针对不同的客户，按照他们目前的购买欲按照abc三类进行分类。

b、及时跟进各类类客户，对于c类客户要深挖掘此类客户后的潜在客户群体。对于b类客户，要及时跟进，加深其的购买欲，促进其转变成a类客户。对于a类客户，基本处于犹豫期，只差那临门一脚，使用一些销售技巧，排除客户心里的顾虑，促进其短期内成交。

完成销售计划及目标需要公司提供的帮助。

1）客户量的支持。其中包括来电450组以及来客xxx0组。这就需要公司投入一定的广告费用支持，来保证销售目标的施行。

2）增加销售培训，加强我们的业务综合能力。希望培训包括：房地产的新政、银行贷款政策、业务技巧、地产相关联的知识。

3）希望公司制定相关的奖惩制度。作为对我们的一种激励和鞭策，在希望和压力下完成公司下达的各项任务指标。

回首20xx年，在公司领导的关心和同事的帮助下，让我快速的融入了这个温暖的大家庭，也让我快速的成长起来，更让我对20xx年充满了憧憬。希望公司在新的一年里越来越好，希望各位领导以及同事身体健康，事事顺心。

**应聘置业顾问工作总结三**

xx年玉溪市的房市并不乐观，房价居高不下，交易率一路下滑，幸好公司的楼旁早在xx年就开始认购，并交付了定金，所以楼盘80%住房已经销售，我们的目标就是销售剩余的20%住房及所有商铺，完美收关。在萧条的大环境中，我们将更加努力，竭尽全力竭诚服务每一位客户，保持微笑，积极热诚的给客户端茶递水，讲解楼旁相关信息，不辞劳苦主动带客户上工地看房。即便如此，仍迟迟不见效益，各领导及售楼人员开始开会找原因寻对策，最终提出隐秘性降价式的优惠策略及销售人员提成制接待客户的策略，提高与其他楼盘的竞争优势，增强各置业顾问的竞争意识。在大家的共同努力下，终见成效，去年肚子完成交易x笔，实现交易金额x元。极大的鼓舞了我在这一行工作的积极性。

我公司从xx年9月份开始与客户正式签订销售合同，并与xx年1月份开始交房，由于交易、交接手续繁琐，周期长，工作一直持续到现在，期间不仅要接待新客户，更要维持好与老客户之间的关系，解决好老客户提出的问题。由于程序上及其他方面的问题激发了公司与部分老客户之间的矛盾，部分客户咄咄逼人到售楼部闹事吵架，很多事情领导不在场，我们就要硬着头皮独自抵挡，哪怕受再大的委屈也要微笑服务，全力帮忙解决问题。原因只有一个----换位思考。能够站在客户的角度考虑问题，设身处地的为客户着想。购房不是小事，很多客户都是普通市民，拿着低廉的工资，却为了生活背负起沉重的房贷压力，用自己的余生换了个房奴的社会角色。对老客户是这样，对新客户同样这样，本着对自己负责，对客户负责的态度给客户介绍最适合的住房。

在没有实行提成制的时候，各售楼人员相处甚欢，无话不谈，其乐融融，从入职以来得到同事的很多帮助，进步很快，在短时间内就熟悉了整个工作流程，掌握了一些工作方式和技巧。但开始提成制后，部分同事之间开始有了矛盾。有竞争才有进步，但同样有竞争就少不了矛盾，正所谓没有永远的朋友，只有永远的利益，这个是必然现象，但对此我还是能平衡自己的心态，由利益问题而导致矛盾纠纷从来不是职场专有的，学校、甚至家里随处可见，见得多了，自然见怪不怪。我所能做的就是心平气和，做好自己的本职工作，学会隐藏，学会闭嘴。让自己变得更加冷静更加成熟，用平和的态度与同事相处。

学无止境，由于公司并没有对我们售楼人员进行过专业培训，因此我们离成为一个专业的置业顾问还很远，学习方面不能假手于人，也不能依赖别人，必须积极主动利用业余时间学习专业知识。为了丰富自己的专业知识，提高自己的业务能力，我和另外几个售楼人员自发组织买书学习，参加我省统一组织的置业顾问职业资格考试。极大的丰富了我的专业知识，对我的销售工作提供了很大的帮助。

过去的终究过去，重要的是我学到了很多，无论是工作业务上还是为人处事上都成熟了很多，他们才是我最大的财富。在接下来的一年里，我将更加努力拼搏，力求在各方面都更进一步。

**应聘置业顾问工作总结四**

一、办公室的日常工作

作为职能部门的协助管理人员，清楚地认识到，总公司是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心。所以在这样的工作环境下必须自我强化工作意识，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。

2、积极响应公司号召，根据公司基本理念要求，大力提倡团队与合作精神

3、认真做好文字工作。负责商业部各项会议的记录、整理和会议纪要提炼;所有的文件、资料、整理归档入册。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

二、加强自身学习，提高工作效率

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。

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;

第三，自身及置业顾问工作作风建设，加强管理，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。

**应聘置业顾问工作总结五**

时间过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有2个月左右了。此刻实习也即将结束，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.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应对未来，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统一，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务必拥有的一段经历，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。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

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平台机构，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;帮买房人寻找推荐适宜、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，带看客户、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，而到了中后期则在领导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。

此刻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到达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匪浅，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”。我的专业是房地产经营与估价，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。但是透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。

为了表达自己收获的喜悦，我们将分开几个部分讲一下自己的感受，报告实习的状况。

厦门搏源房产信息有限公司经营范围主要是二手房买卖，房屋租赁，房屋代理、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，我公司与中国建设银行、中国工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保，我公司一向得到客户的一致好评。公司用心参与社会公益活动，为社会就业作出了贡献。

**应聘置业顾问工作总结六**

20xx年对我来说是有转折意义的一年，“突然”间对房地产行业有感觉并勇敢的加入到销售工作中来，这个“突然”也或是隐藏了多年，只是在这个时段浮出水面，清晰得不容置疑！

踏上新的征程，像所有新入行的同事们一样，用心感受这个行业的点点滴滴。，虽然尚还没有业绩的支撑，但对这个行业、对案场、对置业顾问的工作已有些许理解，在新的一年翻页之际，简单总结一下对各方面的理解。

试着想一想房地产行业的本质是什么，为什么要大发展？ 人类对美好生活的追求,满足居住需求、满足改善性需求、满足投资需求、满足奢侈品需求。

1、大势上升，有很大的发展空间。

2、上升态势呈波浪状，受政策影响会有起伏，把握调控时机投资。

如何有序、有战斗力，以达成目标。用鲁商的口号来诠释：酒店的礼仪、军队的纪律，狼的精神。

案场的名片是谁？是销售人员。举手投足代表着案场的形象。我们需要此形象亲和、专业同时富有柔中带刚的强势。

1、有序靠制度，坚定执行。团队领导人或许管理风格有差异，但坚持执行制度是团队保持活力的必然法则。法在前，犯错者虽受罚也无怨言，人人守法则正气盎然。以鲁商项目组为例，便是坚持制度的典范。

2、专业靠学习，与时俱进。销售人员在工作中不断总结提高自己的销售技巧是一方面，更需要在高度上、在思路上获得指导。团队领导人需及时与策划经理主持培训，及时有效的应对市场变化，更新销售人员思路与说辞，体现专业形象。

3、成绩靠冲劲，狼的精神。制定与执行与时俱进的业绩考核制度，公平内部竞争。

基本原则：疏导情绪，搞清矛盾点，协调解决。

关键点是立场清晰：换位思考以同理心疏导客户情绪的最终目的是对开发商负责，对本公司负责。处理意见需请示领导解决，只协调、不承诺。

一方面是专业素质要求 ；一方面是修养的要求。

1、专业素质方面概括来包含三部分：

1、知识结构部分

2、接待技巧部分

3、心态部分。这方面有许多成熟的理论，在日后的工作实践中将不断的运用与总结。

2、如何能够进一步提升自己，有哪个士兵从内心里不想做将军？不想做，只是安慰自己的说辞罢了。置业顾问对自已的总结是最重要的，看清是什么绊住了自己前进的步伐？若要发展，需以前人为镜来借鉴，哪些优点需要发扬哪些缺点需要挥刃斩掉，成就自己的，除了专业素质，更多的是人性的优点：是否有胸怀兼容并蓄，是否周到顾及到各方的情绪与利益，是否严谨工作中注重细节，是否善于拨云见日透过现象看清本质。修炼自己不是说说而已，而是细化到工作与生活中的细节中，大象无形！

尾盘不赚钱但又总要有人来守尾盘，守尾盘的人不可避免的会失落、会散漫甚至会有爹不疼娘不爱的抱怨情绪，如何将负面情绪引导向积极的方向或许是解决的方法之一。依然是从销售人员的心理来入手，尾盘的特点是少赚了钱但却富裕了时间，如何通过时间的合理利用来学习、充实、沉淀、升华自己以求更高的发展是每一个人都可以思考的问题，而销售人员自身的视野与能力又是有限的，自我学习会因见效不大而难以坚持，如此，就需要尾盘的团队领导人合理的安排培训计划，拓展销售人员的知识结构与视野，并以学习型团队做为考核尾盘经理的一项标准。切忌放羊！

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！