# 2024年中介工作总结与计划 中介工作总结报告(8篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-08-28

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇一(业绩...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇一**

(业绩方面)虽然我们xx二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩，20xx年我们xx二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为2.5万元。由于我们xx二部成立才一年，所以在前半年我们都是在摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，后半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，09年后半年我们部门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。后半年与前半年相比较，后半年的业绩是前半年的1.5倍。进步还是比较大的。

(管理方面)我们xx二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。总之，我们xx二部人员不多，流动性也不大，留下的都是精英，新加入的都是后起之秀。所以在20xx年我们就取得一个开门红，1月份的业绩为64245.00元。我相信在20xx年我们会取得更大的成绩。

(20xx年年度计划)20xx年我们xx二部的业绩是将近30万元，20xx年我们计划做到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：1、每个员工加强学习专业知识，2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。3、强化内部管理，提高员工素质。我相信，在我们xx二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

20xx年是有希望的一年，随着国家经济的发展和房地产业的壮大，我相信在新的一年里我们创二公司会有新的机遇、新的希望、新的发展。祝愿在座的各位在新的一年里身体健康，财源滚滚。同时祝愿我们创二地产不断发展壮大，分店越开越多，业绩节节攀升。我的总结完毕。谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇二**

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。

尊敬的领导，在座的xx地产精英们：首先跟你们拜过早年，新年好！先自我介绍一下，我是xx店二部的，在xx地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢二部所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

（业绩方面）虽然我们二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩，20xx年我们二部全年的总业绩将近30万元，平均每月的业绩为2。5万元。由于我们二部成立才一年，所以在前半年我们都是在摸索和学习当中，前半年的业绩为：12万左右，平均每月的业绩为2万，后半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，20xx年后半年我们部门的总业绩为18万元左右，平均每月的业绩为3万左右。后半年与前半年相比较，后半年的业绩是前半年的1。5倍。进步还是比较大的。

（管理方面）我们二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。总之，我们二部人员不多，流动性也不大，留下的都是精英，新加入的都是后起之秀。所以在20xx年我们就取得一个开门红，1月份的业绩为64245。00元。我相信在20xx年我们会取得更大的成绩。

（20xx年年度计划）20xx年我们二部的业绩是将近30万元，20xx年我们计划做到50万的业绩，每月业绩保持在公司前3名。有压力就有动力，为达到上述既定的50万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：

1、每个员工加强学习专业知识。

2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。

3、强化内部管理，提高员工素质。我相信，在我们二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

20xx年是有希望的一年，随着国家经济的发展和房地产业的壮大，我相信在新的一年里我们创二公司会有新的机遇、新的希望、新的发展。祝愿在座的各位在新的一年里身体健康，财源滚滚。同时祝愿我们创二地产不断发展壮大，分店越开越多，业绩节节攀升。我的总结完毕。谢谢大家！

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇三**

转眼之间，一年的光阴又将匆匆逝去。回眸过去的一年，在xx房屋中介人员工作岗位上，我始终秉承着“在岗一分钟，尽职六十秒”的态度努力做好房屋中介人员岗位的工作，并时刻严格要求自己，摆正自己的工作位置和态度。在各级领导们的关心和同事们的支持帮助下，我在房屋中介人员工作岗位上积极进取、勤奋学习，认真圆满地完成今年的房屋中介人员所有工作任务，履行好xx房屋中介人员工作岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和同事们的一致肯定。现将过去一年来在xx房屋中介人员工作岗位上的学习、工作情况作简要总结如下：

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在xx房屋中介人员岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在房屋中介人员工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在xx房屋中介人员工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在房屋中介人员工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异。xx房屋中介人员工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高房屋中介人员岗位的服务水平和服务效率。特别是学习房屋中介人员工作岗位相关法律知识和相关政策。唯有如此，才能提高xx房屋中介人员工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习房屋中介人员工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在xx房屋中介人员工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在xx房屋中介人员工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在xx房屋中介人员工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在xx房屋中介人员工作岗位相关工作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到xx房屋中介人员工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的xx房屋中介人员工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习房屋中介人员工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。展望新的一年，在以后的xx工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好房屋中介人员岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的房屋中介人员工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与xx房屋中介人员岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为xx做出更大的成绩。

房产中介业务员工作总结

时光匆匆，风雨兼程。20xx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xx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xx店。在店面经理的带领和置业顾问共同努力下，我们从4月26日开业至10月30日一共完成业绩xx万元。现在工作调动，到了xx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xx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xx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，也尽力做到最好!

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xx。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!

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇四**

很感谢公司对我的信任，将柏岸居禹州店交给我来管理，但是在金九银十的九月，在一个本是收获的季节，我做的并不好。店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我并没有事事亲历亲为，以身作责，同时也没有用我的行动来感染我们团队的士气。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，在此点我同样没有做好。

本月是12位经纪人入职的第一个月，前期经过培训后，大家就激情饱满的进入了市场，通过综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的工作思路，由于新经纪人刚刚入职，需要接受市场的考验和磨合，也要经过组员与组长之间的磨合，所以我认为前期的工作就是以跑盘和开发房源为主，尽快使他们适应市场，了解市场，另外可以补充使店内资源充足，以便加大对市场的控制力。其次是要快速的让新员工成长起来，但是在这一点上我督促的太紧，致使操之过急。直到本月后五天在店里人员才逐步稳定，才有了工作的感觉。下面我回报一下本月的收获：项目成交梦之队0明日之星顶峰团队飞鹰队5套1110150元2单39.25万0总和5单1502650元房源客户带看勘察磋商贴条派单钥匙。

企业以人为本，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，助理等都是要最大限度的支持经纪人的工作。

刚开始的时候，大家对日常的工作中不太注意自己的仪容仪表及店务卫生的维护。在工装统一之后，大家发生了很大的变化，现在看这个团队，他们有着整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，大家正在逐步在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。由于是第一个月，大家在工作中每天都会遇到很多问题，组长也在每天都遇到很多问题，但是经过领导的帮助及我们内部的及时调整，每当遇到问题的时候，我们都会直面相对，快速攻克。在销售管理方面，组长都会掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。我觉得这就是我们这一个月中真正的收获。

“房源“是一个我们公司二手房业务的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。在本月上半月，大家的登记房源尽头非常大，仅仅半月就完成了107套房源，但是，数量是上来了，大家都忽略了房源的质量。由于经纪人前期不太熟悉市场，在登记房源之前也没有做好充分的准备，导致了在107套房源中能够成为优质房源的屈指可数。另外，在房源方面对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因这非常重要。但是大家最忽略的也是在此。我们应该做到，房源登记后要定期维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的房源，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。

一个优质的房源最关键的就是他的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照回报议价的过程来慢慢使之升为a类。那么a类房源要的就是速度，对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的房源，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的房源，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推房源，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

在客户方面，我们一直再说，了解客户需求比满足客户需求更重要，但是真正的我们没有去做到。这就导致了下面的盲目带看。

带看是二手房交易中最为重要的一个环节，也是直接决定最后成交的一个至关重要的环节。关于带看的培训，我们讲的很清楚，但是在实际操作中，也是遇到了问题最多的。关键在于带看太过于急切，前面也说到，由于经纪人对客户了解不够细致，急切带看，并且带看前也没有做好充分的准备，对准备带看房源没有经过事先勘察，导致了很多带看属于无用功。但是这些付出，也非一无所获，在经历过这些无用的付出之后，我们在后半月及时做出调整，并汇总大家的问题，制作出了“二手房交易”各环节应注意细节。对于带看的细节做了详细的总结。

无论对什么行业，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，我们就是解决麻烦的行业，所以对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分员工社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，相应的专业知识就是上月二十天的培训及本月的积累。前期我们忽略了对培训的重视，只关心各组一天的收获，但是经过徐总的点拨，让我们明白了很多问题，所以我们开始以前期接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过演练，和根据最后一周的每个人的表现，现在都有了很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的学习中相信他们一定可以形成各自不同的风格。

至于问题，我们始终相信，办法永远比问题多。在本月，经历过种种问题之后，我们在徐总的带领下，不是盲目的解决问题，首先我们挖掘问题的本质及原因，之后针性解决本质性问题。

自本月开始，我们已经开始着手建立我们柏岸居自己的系统。系统的内容包括暂且保密，我们会一步一步的逐渐积累完成。目前完成的有：《禹州可按揭小区名册》《禹州9月份房产晴雨表》《柏岸居房源汇总表》《柏岸居二手房客户汇总表》《二手房交易各环节注意事项》，另外《禹州市全市房地产现状销讲》与《禹州市各区域及小区销讲》，需要一手部各位精英伙伴共同完成。内容远远不止这些，请大家都拭目以待。我相信通过我们二手部全体兄弟姐妹的努力，我们在这立下军令状，两个月的时间，我们一定完成，大家有没有信心？我相信你们，我同样也能担得起这个责任，很期待大家下月的表现！相信你们是最棒的！

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇五**

最强免费房产中介软件

中介公司的产生

中介公司的产生是代表当地的经济发展迅速稳定，为什么经济发展趋式好会与房地产中介有关呢？

因为当经济发展好投资生意有可观回报，工人收入增高、人民开始富裕，字然会在衣、食、住、行，追求更好，特别中国人的传统思想、住房非常重要，因为住除了有一个居所之外，现今拥有房亦是成就的表现、身份的象征，如果你拥有的房子越大，就代表你的成就越大、越辉煌，此外房屋除了是需求还是一种较稳定的长远投资。所以在一个迅速发展的地方，楼房需求量这么大的时候中介公司的出现是起着催促市场发展的作用。

但是要买楼房的人可以选择发展商的楼房，为什么要买二手房呢？

因为发展商大多数楼花，往往要等上一段时间才能交楼，加上发展商价格比较高及该房屋的新配套相对不够齐全，又或者是因为地点的原因，所以会令部分人转往买二手房，这时中介公司就能发挥作用。

中介员的角色

请问阁下是否想过中介员起什么角色呢？你认为中介员是卖房给客人还是帮客人找房子买呢？

其实中介员是一个比较特别的行业，我们同其他行业的业务员是有很大的不同，一般行，业的业务员是公司有一些自己产品推出市场，公司应因市场定好价格，业务员只需推销该产品的优点便完任务。这就叫单向推销。

而我们的角色名副其实是中间人，我们无自己的产品，无自己的定价，我们所做的全受人委托，完成任务收取佣金，我们是推销服务，推销你的承诺，推销你的关系，你的说服力等等而令对方给予你信任。

dawendou

最强免费房产中介软件

影响经纪人业绩的24种坏习惯

1．拖延的习惯——不能立即且坚定的行动。

2．六项基本的恐惧——心里充满恐惧的人不会成功。六种基本的恐惧是：a贫穷；b批评；c病痛；d失去所爱的人；e年老；f死亡这些基本的恐惧应该再加上一项：担心目标客户不买的恐惧。

3．花太多时间“聊天”而不是销售。

4．把责任推给业务经理。业务经理没有义务陪推销员拜访客户。他的工作是教推销员怎么做，而不是替他做

5．找藉口。不要找藉口，找订单才有用。

6．花太多时间耗在旅馆大厅或咖啡馆。旅馆大厅或咖啡馆是休息的好去处，但是“休息”太多的推销员，迟早会被炒鱿鱼。

7．景气。景气是常见的商谈话题，但是不要让目标客户以此转移你的销售重点。8．昨天的宴会很好玩，但对隔天的生意却没有帮助。9．依赖业务经理替你寻找客户。

10．等待景气复苏。守株待兔是没有用的，订单不会自动从推销员的门里溜进来。11．听到别人说“不”。这个字对一个真正的推销员而言，只是努力的开始。如果每个客户都说“好”，推销员就失业了，因为根本就不需要推销员。

12．害怕竞争。亨利\\\\\\\"福特有很多竞争对手，但他一点也不担心，因为他有勇气和能力推出超低价位的八汽\\\\\\\"缸汽车，其他厂牌在短期内望尘莫及。

13．未能事先安排一天的工作计划。事先规划的人能够合理、有效地完成当天的工作，如果没有组织，推销员自然“不知该如何着手”。

14．疏于拜访客户。目标客户对于没有在一定时间内拜访的推销员，很快就会疏远。客户需要产品，马上就要！

15．怠惰。业务会议、约客户见面迟到，早早回到办公室的推销员将一事无成，很快就要再找新的工作。

16．使用破旧或不合时宜的推销材料。污损、破旧、散乱的推销材料，显示推销员的散漫不用心。

dawendou

最强免费房产中介软件

17．未随身带笔。书写工具是推销员有效的利器，销售大师随身带着合用的笔。目标客户会很快厌恶老是借笔写字的推销员，尤其是借了不还的人。

18．因为眼镜或饰物而分心。不安地看手表、转动戒指、推镜框或咬眼镜架，故作思考状，会使目标客户紧张，失去成交的机会。

19．无精打采的解说。仔细听你自己的解说，如果连你自己都不想听——自言自语、枯燥无味——客户一定也是同样的感觉。

20．提及私人的问题。你的问题是你自己的问题，每个人都有自己的困扰，并不想听你的问题。

21．没有看或听完在职训练的材料。公司的文宣材料不是用来折纸飞机或空投垃圾桶，而是有话要告诉你，所以应该仔细研读，随时应用。

22．任意停车。把车停在客户的私人车位，占住别人的车道，造成塞车，激怒客户，势必断绝将来成交的可

能。把车停在稍远的地方，走路并不麻烦。

23．承诺公司做不到的事。推销员承诺的东西，客户就会有所期待，若无法实现，徒然造成客户和公司的尴尬

24．雨天毫无防备。下雨淋成落汤鸡，明知道会下雨又不带伞，在客户面前狼狈不堪。随时准备轻便的雨衣及雨伞，以备不时之需。

房产经纪人必须掌握的降龙十八掌

1、市场目标木定位

2、自什我己要自信（自信是推销员不可缺少的气质，自信对于一个推销员的成功及里其重要）例如当你和客户会谈时，你的言谈筑珠王在主举止若能表露出充分的了筑他珠自信，就会我王来我赢得客户的信任筑房王，只么业里有客户信任了你，才会木王王珠我房土相信你，相信你才会心甘情愿的购买在你你的商品。通过自信才能产生信任，而信任才是客户的购他木筑买你木么的防在的商品的关键因素。如何能体现出里么他你的“自信”呢？首先必里么么珠业须筑我来的么木业衣着得体整里主房的你齐，面容可防了房土防掬，礼貌土周到，对任何人都亲切有礼、细心应付。

3、骄傲（能够从事房地产行业）

dawendou

最强免费房产中介软件

1、工具包（包里面要有：手机、卷尺、指南针、计算器、名主防片木在了网夹、订书器、笔业防我么纸）

2、制服、胸牌（如果没有制服，男筑士：白衬防土你来王衣，西裤，领带，皮鞋，梳理头发等；女士类似略。）

3、工作文件夹（房源信息、资料、小木他了我业筑王区平面图）

4、业务文件夹（相关表格，销售委托书，客的土王木户跟踪表，信息登记表，看房防木的珠土土房委托书，工作日程式安排等等）

1、网络（58，同城，搜房，房东，建议使用“易房大师”，可同时批量抓取房源）

2、通过报纸

3、通过交你木际关系

4、同其他人合作（如保安、管理处、小卖部阿姨）

5、利用软件采集房源，比如“易房大师”

1、不要急于说出自己是中介，首先了解房源的具体情况。

2、不要什在来里回避自己是中介

3、解释自己对这个片区的房防房源较为了解，而且已有成交珠交易（有卖出）

4、解释自己手上已有成熟的客户

5、介绍自己公司的实力与自己的专业水平

6、提醒买方其实在整个房产过户交易中并筑他他他我不业来在什里里防是想象的那么简单、单纯，如不够专业，在交你他在里主土易过了在来了了王网程中存在某些方主面的风险弊端，应该引导买方委托专业代理公司销售你防他的业么么。如果你委托我来出售，我可以为您拟定销售计划。

7、如果最后还是拒绝，应礼貌的说：某防房什你某小姐或者先生没关系防主筑他房里，如果里房我他里你在买房过程中有出现任何疑问，可以打电话与我咨询，我将为您免费提供专业服房土你务，让业主相信你，乃至信任你，认为你很有素质很有修养。例我如：你感觉我很专业，你可以委托我，我有信心和能力帮助你销售房产。\*切记不要以能卖高价为由，不要以实收为由，以免中介费房业我业珠打折。

dawendou

最强免费房产中介软件

1、更多的土他筑他了：价格是中介间形成恶来了珠来性竞争关系的因素之一

2、更多的：省时间、烦恼，首推房源，登报、网络发布等

3、寻找有实力的买方，选择针主珠防他木土对性的客户

1、电话

2、信函

3、见面接触!

1、打电话的优势：高效、便捷、省时、不受时间地点限制

2、有优点必有缺点：不够直观，缺少人情味，内容不完整

3、如何打好电话①要选择适当的时间（时机）打电话。②确认此次通话的理由和目标什么筑网王里王。③自报家门、询问对方接我什房房话是否方便。④要意识到你来珠珠王你筑土的声音，就是对方对你的房主第一印象（要用平稳的口气）⑤不要急于马上进入主题，进行适度寒暄。⑥切入主题⑦要让对方参与到你的谈话之中。引起共鸣。例如：你对我的解释还了来的满意么？⑧牢记目标⑨但你的目标没有办法一次性防完成时，记得分步骤收尾，不要死缠土王什你木里烂打⑩安排一整块的时间打电话，并做好记录。

怎样提高房产服务的满意度：要把服务做到位、做精、做成专业化，永远的客户多做一点（站在客户的立场多想一点）了解客户需求的迫切性，对待客户要有永远的耐心，服务永无止境，通过为客户什里珠防提供满意的服务，彻底改变客户的不动产，要让客户房木主我木里明白、我再帮你寻找更好来木的的，而不仅仅是一所房子。十

一、提高了服务还要如何懂得抓住客户的心：

1、问话清里楚，针对问题:

2、用于简洁有力，绝不含糊

3、要有自信心

4、接洽态度要认真有业木的在你诚意

5、亲切、友主主业业在主防善，以争取好感

6、注珠主么土我意对方的长处

7、适当的什里在筑防赞美对方十

二、分析客户

1、选择客户了解基本情况，您最近是否有看房，看房多久了

2、必须经历一个筑业培养期分为四种：①萌芽期刚考虑想买我什里筑在业房②培养期客户有意珠的房业王向木购房的③成熟期客户已经成熟，想购房你你，而且有点急④急切购房

dawendou

最强免费房产中介软件

的急等着住的，特别急切的

3、新手不断地接待客户，分析客户（失败的经纪人的特点，麻木、机械看房），越是麻木了（不开车）越是里里业么了筑珠要分析自己，要掌握客户的心理偏好、需王了筑求等等。十

三、分析房源，重点操作：

1、房源本身进行分析：配套、环境、交通

2、房里土业珠源了你网么内部的情况，格局、采光、通风、外观

3、房源权属状况进行分析a产权b抵押情况c房屋交易流程

4、业主沟通情况是否比较有诚意，是的房房否急于卖房，业主的报价你是否合理，业主的迫切性（房源到手分析他的筑么防土来）

十四、如何实地看房掌主你在握看房的基本技巧。

1、约会的时间地点要恰当：看房时间的确定，如客户或业主时间有所变动，应及时通知对方。

2、约客户的地点不应该太多人（如什的的里在电影院、车木么站）业主与客户应分开，不应该约到一起

3、看防房时（敲门）开了门应轻点，让客户先进，在后关门

4、介绍客户业主互相认识

5、拉开窗帘、如果是晚上应先开主业来房你来灯

6、指出每一间房子的特色，让客户感觉已经拥有了该房

7、强调楼盘的优势（如地段、远景规划、景观、开发商的实力、邻防他木房我居、物业管理、较低的首付款、结构等等）

8、介绍在来你防里里的房子真实，话不宜太多在土土珠主筑，善于什木了的观察，发问（如你认来里你我在他为客厅的挑高、景观怎么样？从而了解客户的想法）

9、看完房子后应珠主么什网王房带客户熟悉小区的配套

十五、看房后应及时跟踪客户及对业主的反网他主你土什网馈，让业主更加了解房子的缺点和优点价值，以及时了解客户看房情况和想法（是否有成筑交的机土你会）十

六、如何消除客户的疑虑cddc法则他网里的珠第一他步骤：c澄清房你疑虑

第二你步骤：d认可疑虑（站在客户的角度）第三步骤：d打消疑虑（但是）

第四步骤：c确在了珠在防筑的认疑虑（你觉得现在还有什防么疑虑么？）

dawendou

最强免费房产中介软件

十七、推销法则man法则

m对方房了他是否有什防了木木钱有没有的你购买里防或房我者筹措资金的能力网房a客户是否有购买决定，如果没有，你依然是我我主你白费口舌

n客户是否有购买欲望，如主果对方不需要这种商品即使的木筑的里土有王了在网钱房防王木你网土有权，不管你怎么讲筑珠解都没有用

要怎样才能知道对方你的主珠的购买力呢主？只能靠分析，积累经验，培养自己的观察力。大家切里记推销员man法则。如果无视它的存在，你将白费劳动力（精力）我们这行也精力时间就是金钱他主里。（例如只有钱是实实在在的，没钱就是没钱，先是存款只有千元的有无处借款的人，向他推销房产怎么可能成功交易？）

十八、报价和议价的技主里巧：设你筑房我筑计木王一整套的交易模式，经纪人首先应该确定一个合理的价格，切记不要透漏底价，要留有一定网主我筑他的空间，针对犹豫不定的客户（促成法）。

dawendou

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇六**

告别懵懵懂懂的20xx，迎接意气风发的20xx

上周末几个同学调侃说：制定了20xx年学习计划、工作计划、结婚计划、攒钱计划、旅行计划和其他计划的人，还有七天时间来实现未完成的计划。坐在旁边的我不禁深有感触。

来xxx的半年多是一段弥足珍贵的时光，虽然经常起早贪黑的，离家也比较远，初来乍到也曾睡眠不好，不过在这里我经历了参加工作以来遇到的团队，在这里认识的上司、同事、队友身上充满了闪光点，工作也是学习，能认识大家，我很感激，在这里工作不仅仅是工作，更是成长，进步，自我价值实现！成长是历练，也是财富。

进入房地产行业说起来有一年多的时间，来到公司逐渐接触到xxx、xxx等项目，不同的项目接触让我学到很多，成长不少，在深入、有效地参与xxx项目后更加了解了这个行业。通过推广效果得到好的销售反馈时体验到莫大的成就感。但是同样也存在很多问题和不足：

（1）对项目整体把握不够到位：在具体项目的推广和策划工作中，对项目整体调性和营销方向的掌握和把控不够到位，主要体现在推广文案的调性体现和策划活动的思路梳理。

（2）对具体营销策略认识不够清晰：针对具体项目的策划活动认识不够清晰，思考不太全面，考虑不够周全。

（3）文字表现张力不够：很多时候对于项目推广要表达的内容认识很清晰，但一旦用文字表现就会出现表达不到位、力度不够、画面感不清晰等情况。这是我后期工作中需要着力提高的重要部分。

展望多姿多彩的20xx

新的一年，新的出发点，我很开心可以在xxx策略团队里，沿着我的职业规划道路继续前进。20xx年，要更清晰的认识自己，发挥优势，弥补不足：

全面认识项目策划活动：在后期工作中，对于一个项目策划活动涉及到的关键点要充分考虑，把别人想到的考虑进去，别人没有想到的也要考虑进去，每个

活动都要分析活动执行的效果是否到达推广目的，怎么能更好的实现营销目的，促进项目销售，而不是活动完毕就置之不理。借助网络、微博等平台，了解其他项目策划活动及执行效果，取其精华去其糟粕，实现自我成长。

最后，预祝公司的明天更美好，龙年腾飞发展！

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇七**

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：

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；

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的`高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

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。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们xx的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

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。

**中介工作总结与计划 中介工作总结报告篇八**

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2024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

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

在询问客户问题时，经纪人应精神饱满，讲话声音要响亮，介绍或推荐房源基本信息要准确、快速、按客户要求推荐适合客户的公司主推房源，并适时的了解一些客户的基本信息、客户的购房目的、是不是决策者、付款能力、购房意向、目前的居住状况等。如果客户对公司的房源有兴趣则可以安排看房。如果暂时没有客户所需要的房源销售员应果断的告诉客户这样的房源目前还没有 我们尽量帮忙寻找，此刻再向客户提出留个联系电话并热情的递上自己的名片。 二 配对

在接到新房源后，应立即开始客户配对，选择自己的客户进行删选。列出意向客户按客户购买意向排序、按客户购买力排序、选定主要客户、逐一打电话给主要客户，约定看房。 三 电话约客

拨通客户电话、告知客户房源信息、询问客户是不是在家或有没有移动电话如果有的话告诉客户留一下它的移动电话，以免以后方便联系。这些细节要考虑清楚、简单讲述房源基本信息、和客户约定看房时间、地点。 四 带看前准备

设计带看线路，设计带看过程中所要提出的问题 列出物业的优缺点 思考如何把物业缺点最小化，揣摩客户可能提出的问题及回答方案 整理该物业相关资料。 五 带看

空房必须准时赴约，实房必须提前 30 - 45 分钟到达业主家中，与业主进行沟通。为看房过程的顺利完成打好基础，理清思路，按照自己的看房设计带看 与客户交流 ，掌握更多客户信息，为以后的跟进工作打好基础 赞扬客户的工作、性格、为人等优点 拉进与客户的关系，消除客户的警惕感。 六 成交前的准备

对已产生购买意向的客户应立即带回公司，再次肯定和赞扬客户的眼光，并把握时间，适时的对客户描绘下买下这套房子的前景和利益，到达公司后，先礼貌的请客户到会议室入座，第一时间送上茶水，主动向客户介绍下公司的概况和售后服务的完善，提高客户的信任度 ，打消客户的后顾之忧，和客户确认下单事宜。但不宜操之过急，要有序引导、循序渐进、抓住房子的优势及有利条件 用肯定式问句，让客户做肯定式回答，抓住客户的肯定回答，让客户下订。

七 下订阶段

一般情况下，通过以上的步序，应该可以使双方的价格达到成交价格，此时 业务员可以提醒客户是不是可以下订了，并准备好相关的书面合同，简单解释合同的条款。如果，此时客户还有犹豫的话，业务员因提示客户，好不容易才和业主在价格上达成了一致。如果，现在不下订，万一业主第2天改变想法的话 那么所有的努力都白费了。有些客户会借口，定金没有带足或其它的一些理由不愿意下订。此时，业务员应\\\\\\\"急客户所急\\\\\\\" 告诉客户，先支付部分定金，余款第2天打清，在诱导客户下定的过程中，业务员应注意和团队之间的配合，这样才可以提高成功的概率。 八 售后服务

在客户签下意向书下订以后，业务员应及时向客户索取身份证等有效证件 复印留底，做好交易前的资料准备，及时通知贷款专员，为客户制定贷款计划 完成以上步序后，简单告诉客户交易所需要的环节及大致时间和所需材料，提醒客户在时间上做好合理按排，在客户签下意向书下订以后，业务员应该及时联系到业主，把物业的出售情况第一时间通知业主，并且及时把客户的定金转交到业主手上，确定销售的有效。在交易过程中业务员应经常和客户及业主保持联系以使整个销售过程圆满完成。 六 实习总结

其实两个月的实习生活还是让我看出了这个行业存在的很多问题：

首先 ，从业人员素质较差 高素质的专业人员缺乏。我国虽然也开展了经纪人资格考试制度，但通过全国性考试的并不多。据我所知我们公司的业务员都是没没经纪人资格的。

其次，经纪机构违规现象严重。经纪机构及其从业人员通过包销的名义，向客户提供不实信息，隐瞒委托人的实际价格和第三方交易。赚取差价，谋取佣金以外的收入。

再次，同行业之间的恶性竞争：比如之前我去鸿宇房产借钥匙，其公司的员工就是排斥同行，自以为是。

七 实习心得

从 2024年2月25日起我进入喀什市益家房产有限公司开始了我的实习生活。初来这个公司,给我的印象最深的是，它不像别的中介公司，其他中介公司的门面都是很小的那种 但是我们拥有200平。之所以选择这份工作来实习，其实还有一个重要的原因是：因为这个行业接触的各种各样的人最多，让我感觉这份工作肯定蛮锻炼一个人的，而且在这行工作可以更深入的接触到房地产的知识，因为我现在是在校的大四学生，涉世未深需要长长见识，不管是在社交、方面还是在为人处世方面都有待提高，我深信这次实习可以给我一个很好的机会。

我们公司是因为它宽松的工作气氛和激情四射的团队构成。销售是一个年轻人的天下,在这里的员工,平均年龄只有二十几岁左右,充满活力和朝气。而且从事二手房买卖、租赁,可以接触到各色各样的人群,学到许多在课堂上没有的知识。经过一周的上岗前的培训,我们掌握了二手房的基本知识和业务流程，同时我们还在这一周里面对喀什市不管是新的旧的楼盘都要进行踩点，画出区域楼盘位置图形，记住楼盘名称为方便以后可以更好的推荐给客户。

随着时间的推移,我对业务流程慢慢熟悉起来,操作上越来越顺手。所谓中介就是在买主与卖主之间搭建的桥梁,最终目的自然是为了达成交易。而我们置业顾问的职责就是协调好买卖双方的关系,让双方都买我们的帐,这是相当需要技巧的。

接下来的几天忙碌而充实,我的工作已经进入正轨,连续接待了几个买房客户,给他们进行了带看房,但最后都没有成交。有的是因为价格问题,有的是根本不想近期买房只是溜达溜达,也有的是对房子不满意。我对此做了总结,并与经理聊了很久,知道了怎样将客户分类,怎样更好的了解客户以期匹配出完美的房源,这些都是需要不断积累和总结经验的。然后经理给我布置了任务,让我走遍附近的小区,并画出小区摆位图,还要熟练掌握贷款、过户等专业知识,以更好与客户沟通,并完成对其引领。

与客户沟通是一门很深的学问。你首先要让他们信任你,认可你,他才会放心的让你给他找房子,并放心的买下你给他找的房子。典型的见人说人话见鬼说鬼话,跟客户要亲,跟房主也要亲,并且让双方都觉得你只跟他亲,是联合起来去赚另外一边的钱,总之就是双方通吃,才能达成交易。说好听点,这是与人交往的艺术。说难听点,这就是一门骗人的学问。

校外实习的帷幕渐渐落下了。这一个多月的实习，虽然算不上长的时间 但是在短短的两个多月中我确确实实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做。而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群 每一个人都有自己的思想和自己的个性。要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中其中有关心你的人 有对你无所谓的人、有看不惯你的人、看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折 什么困难，你都可以克服。即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训再次站起来。

人们常说“隔行如隔山”通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。总得来说在实习期间虽然很辛苦，但是 在这艰苦的工作中我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西。这些东西会给我带来新的体验和新的体会。同时，我也非常感谢公司的所有人员，在实习期间他们对我接待热情，有问必答 使我们的实习真正是达到了预期的目的。实习很快就结束了。虽然时间短暂，但从中获取的收益颇大。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找