# 2024年房产经纪人工作总结简短(九篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-17

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。房产经纪人工作总结...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**房产经纪人工作总结简短篇一**

3、查看公司公告(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源，增加成交量进而增加业绩(及分类广告)。4、了解同事们当天的代看情况，积极跟随同事们一道看房，日积月累，区域内的所有户型你都会了若指掌。

5、每天必须认真按质清洗二十个房源，清洗任何房源必须与业主彻底交流，了解真实情况

6、回访过程中，了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)

7、下决定每天找寻一个新客户(暂时未需要，但半年内会买的客户 8、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。9、每天必须尽量保证带两个客户看房。 10、每天必须即时跟进自己客户。

11、主动到公交站或房源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及房源。

12、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增。13、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。

13、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。

\_、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)

15、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及房地产售楼部门口吸收客源。

16、自己回访时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘(签独家委托)

17、晚上是联络客户与业主最佳时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

18、业务员应多了解上海市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造“专家”形象。19、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

20、工作总结(看房总结经验)，准备第二天工作计划(客与业主需联系)

21、心动不如行动，心勤不如手勤，嘴勤不如腿勤，主动出击，才能争取业绩。

22、牢记经纪人不是靠天吃饭，那是农民的思想，也不要报有侥幸取巧的心理，天道酬勤才是硬道理

先要跑商圈 熟悉小区 (公司里的人也会给你讲讲初步需要怎么做)然后可能会有固定的培训，包括一些房产的知识 经过培训合格之后开始上岗 要收集信息(网络dm单 贴条等等)开拓一些优质房源 客户 然后去实堪房子 给客户配对看房 约看 然后跟踪回访 有意向的话就磋商 最后成交 签合同(要谨慎)收取佣金然后做好售后服务!其实要做好房产经纪人最重要的是心态要好 要有毅力有信心!很多东西是在不断的摸爬滚打中总结出来的 要灵活运用 切忌死板 热情 自信 坚持最终就能成功

成功业务员的日常工作

(1) 每天准时到公司。

(2) 查看当天的工作议程。

(3) 查看昨天新放盘的资料。

(4) 查看特区报广告本区所登的楼盘广告，跳行家荀盘。

(5) 打开房客多软件，采集新房源，群发推广房源!

成功业务员的心法：(快、准、狠、恳、贴)

快：速度要快，行动要快，约盘约客要快，迫客还价要快，迫客下订金要快，签合约要快，但要快而不乱。

准：射盘要准、不要射借盘，开价要准，还价要准，话要准确说出对方心里所想。

狠：还价要狠，大胆还价，不要害怕业主骂，因为还价是客人，我只是帮客人出价的。

恳：每一步都要表现出诚恳的态度，你可能心理很讨厌这个客人，但不能表现出来。

贴：跟贴客户，不要让客户流失，售前及售后服务都要跟贴，客户的口碑是最好的广告

**房产经纪人工作总结简短篇二**

20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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。以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年x月，公司的另一个楼盘盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

在xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年xx月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔暗观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

有待改进的几个方面：

工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而经发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等种不良的后果。工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在销售旺季时，成交额比之前低，没有做好带头作用，在销售困境中没有表现自已销售能力的一面。有些工作情况没有第一时间汇报上级，造成一定的麻烦。沟通不够深入。我们在与客户沟通的过程中，不能把我们的楼盘的信息直接传达到客户，了解客户的真正想法和意图。

在客观总结成绩和经验的同时，我也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是业务水平待未提高和各项规章制度的贯彻执行力度不够。我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。

加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在翠竹家园项目部，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、“坚持到底就是胜利”坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

3、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。

4、和客户交流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。

5、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。

6、做好客户的登记，及进行回访跟踪。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!

7、常约客户过来看看房，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。

8、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。

9、运用销售技巧。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。

10、维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧，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。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，必须把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自己销售的楼盘了如指掌，熟记于胸;二是反复的演练，只有将对客户的销售演示达到无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好;三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必备的技能

11、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。

12、承诺不能如期做到，在营销行业有一句话：“80%的客户是建立在20%老客户的基础上”。房地产销售亦是如此，作为商品房产品，老客户的推动作用更是不容忽视。而想使老客户能带动销售，除了产品自身品质过硬吸引客户之外，还需要很好的口碑宣传和整个开发公司在老百姓心目中的形象。

13、保持良好的心态。每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力较差，整理、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨，等待与放弃!龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。所以一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

14、售楼人员要有正确的判断力，要能找出你要服务的客户。通常的做法是，可以对客户做一下评估，确保他们是可以做出购买决策的人。

15、销售人员给客户第一印象至关重要，所以中国台湾的房地产销售公司老板允许自己的销售人员在上班时间去理发店也就不足为奇了。真正的专业售楼人员对说什么把握得极准，而且能够吸引客户听下去。是客户感觉到你非常真诚，而不是夸夸其谈，如果能做到这一点，你就成功了一半。所以，作为售楼人员，要锻炼出这种本领，成功地推销自己。

16、目前，很多商品房延迟交房，施工质量问题投诉日益增多，如果你的开发商很有实力且守信誉，这方面做得比较好，那么就套十分自豪地向客户推销你的开发商，这样，可以让客户感到更安心，更可靠，更踏实，也会使公司的形象牢牢地记在他的脑海里。

17、售楼人员要满怀热情和激情地推销，因为真诚和热情是很容易感染人的，千万不要让客户认为你是在泛泛而谈。你至少可以找一个绝妙的理由，并说服他考虑购买，可以说“这是开盘价，过两天就要涨价了”、“只优惠十套”，说话要简洁，并机智地加以运用，不要让客户认为你是在下套让他去钻，不然的话，潜在客户不会认真考虑你所说的话，如果客户可以考虑的话，你就可以带他参观样板房或现场介绍了。

18、聪明的售楼人员会做一个开场白，大略讲解一下，然后再正式介绍。当客户觉得能了解新鲜有趣的信息时，就会愿意花时间去听，给客户详尽的信息，突出楼盘的优点和独到之处，做个好的演员，背好台词，设计你的一举一动，包括客户一进售楼处讲些什么，在参观样板房的路上讲些什么，现场讲些什么等等。一切努力都只为一个目标：向客户推销你的楼盘。

19、客户买房不仅仅是满足基本居住功能的需要，是因为他还看到了除此之外附带的高附加值。你在向客户介绍你的楼盘时，就应该清晰无误地告诉客户，楼盘超值超在什么地方，因此，你得掌握将价值或超值的概念融入你的楼盘介绍中。

20、要想让客户现在就购买你的楼盘，就必须熟练地运用销售技巧--制造紧迫感。紧迫感来自两个因素：现在买的理由以及投资回报。要制造紧迫感，首先应让客户想要你的东西，否则就不可能有紧迫感。

21、你无法成功将产品推销给每个人，但肯定能、也应该能让每个人都明了你的销售建议。这时，你应相干客户再次陈述楼盘的优点，高附加值以及优惠条件。另外，还要说一下发展商是如何的可靠和稳定，以及相应的实力，一展你的本领，才干和学识，言简意赅地说明购买程序和有关交易条款注意事项等。

22、成交是你精心运筹、周密安排、专业推销、辛勤努力的必然结果。当客户已来看过几次，足以让他做出明知购买决策时，随时都可能拍板成交。此刻，就是决定“买”还是“不买”的时候了，如果你使客户信服了，并成功地运用上述要素，成交的可能性就有80%了。

总之，我在工作中所经历的酸、甜、苦、辣也将成为我日后工作中的宝贵经验。应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

**房产经纪人工作总结简短篇三**

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。现在实习也即将结束，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面对未来,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必须拥有的一段经历，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;帮买房人寻找推荐合适、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。

现在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达到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非浅，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。但是通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,报告实习的情况。

一,公司介绍

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,我公司一直得到客户的一致好评。公司积极参与社会公益活动,为社会就业作出了贡献。

房地产业，这一关系到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”，正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现，充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步完善。

随着经济的发展，城市人口的增多，房子的需求越来越紧张，人们没有大量

的时间为了寻求房屋信息而奔走。而网络能大大减少时间和财力，所以说网上房产中介的产生为大家带来了便利。

随着信息时代的到来，企业必将不可抗拒的加速进入信息网络时代。企业需要建设具有本企业特点的,业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作，就是把企业物流的管理提高到对企业信息流的管理来控制企业的运作，及时提供给领导决策所需的多方面的信息。在现代化企业中，信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

本文以一个房产中介管理系统的开发为实例，对网络信息管理系统的开发进行了初步的探讨。它利用网络这种先进的手段，使人们能够更好、更快的了解房产的信息，实现了房屋开发商与客人的双向沟通，具有很多的优点。

网上房产中介系统具有节省时间，快捷方便，信息准确及时等特点。房产中介管理系统是基于网络的管理信息系统，包括前台应用程序的设计和后台数据库的开发。它要求数据库具有数据一致性好，前台应用程序的界面简洁友好而且功能完善等特点

通过房产中介系统，用户可以发布房屋出售出租及需求信息，同样也可以查询其它用户发布的房屋相关信息。使用该网上房产中介管理系统，可以实现统一的信息发布、浏览、维护等多项功能。使房产中介摆脱大量的手工书写操作,快速、准确、方便的提供各类统计信息,充分发挥计算机网络的优势,实现资源共享和协同工作,使房产中介管理工作达到现代化、规范化、科学化，为广大用户的使用带来更多的方便!

系统开发的总体任务是实现信息发布管理的系统化、规范化和自动化。房产中介管理系统的目标是提高房产管理员工作的效率，具有对房源的出售、出租、需求、区域等信息进行管理及维护的功能。普通注册用户可以通过此系统发布出售、出租、求租、求购信息以及删除自己的需求信息功能，并能进行个人信息的修改。

房屋信息发布管理系统的功能需求描述如下：

按每个用户的用户名和密码进行登录，以管理员身份登录后则可以对普通用户发布的房源信息进行管理;发布新楼盘的出售信息

以普通用户身份登录后则可以看到自己的注册信息和需求信息，可以进行需求信息的发布，修改个人资料操作。

1.认真起草各类文件。作为助理，起草、印发综合文件是我的本职工作。因为公司习惯于每个星期开2次会议，主要是督促大家鼓励大家。

5.仔细搞好会议材料。这些材料一般都是我们一个一个地方去踩盘问人才能知道一点点的，为了得到我们想要的一些关于楼盘的资料，大多都是一些口头上的信息，所以要进行整理和分类。其中的信息包括，楼盘的地理位置，周围的商业概况及配套设施，户型，主力户型。容积率，销售状况，空置率，车位的问题等等都是我们所要了解的信息。其中有的信息是口头收集来的，需要我们去通过一些渠道去辨别真伪。

6.还有就是银行的借贷问题。所以对于银行的一些专业术语，以及银行对信贷的控制流程是要掌握的。因为每次和银行的人员去打交道的时候，银行的人员都会和我们讲一些银行的专业层面的术语，很多一部分都是我在学校的时候学习过，但是没有实际掌握并灵活运用。如果能熟练的掌握并灵活的运用，就能使我们在商谈中更加游刃有余，就能使我们站在比对方更高的层面去看清这些事情。对于银行信贷内部的控制流程之前不是很熟悉，也是这一方面我之前不是很了解

的，通过这一段时间的了解对了这些方面有了简单的认识。

7.通知客户来办理相关手续也是我的工作之一。因为时间的不一致，安排大家见面也是需要相互通知的。

还有很多相对于烦琐一些的小事情就不一一阐述了其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。这也让我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要更加努力的再学习，并且要有更多的细心和耐心。有些时候也会办错事情，我知道自己还有很多的不足，所以将来就要更加的勤奋工作。我相信勤能补拙，每天都要进步一点，为公司尽自己的一份力量。在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的进步。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**房产经纪人工作总结简短篇四**

我对经纪人概论这门学科一直充满着浓厚的兴趣，在即将走进社会之前，能学习到经纪人概论这门课也算是为我大学四年即将离校做好了准备。之前在作业中也有提到自己少时对经纪人的初步理解。那学了这么久经纪人的知识，最后还是要粗浅的问自己一句，什么是经纪人呢?按我国《辞海》说法，是买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人。

但是今天我给自己定的题目是：全能的经纪人之房产经纪人。为什么会启用这个题目的名字呢，首先我们必须先了解什么是房产经纪人?房地产经纪人指沟通房地产卖方与买方之间联系，促进达成交易并从中取得佣金的代理人，联系人，中间人，经理人或介绍人。我是一直觉得在当今发展迅速的社会中，经纪人是一门十分吃香的职业，然而在经纪人这门职业中，房产经纪人则是更加容易出彩很快的职业。但是我觉得要想做一名专业的全能房地产经纪人，不光要掌握经纪人的很多业务技能，更要掌握供求搭配合理，信息掌握迅速这些能力。下面我就着重来说说我对全能房产经纪人的看法，以及一些其需要具备的业务技能。

首先，作为一个房产经纪人，需要掌握信息，学会牵线搭桥。信息是房地产经纪人开展经纪业务的重要资源，房地产经纪人只有具备良好的信息收集技能，才能源源不断地掌握大量真实、准确和系统的房地产经纪信息，首先，收集信息的技能包括：对日常得到的信息进行鉴别、分类、整理、储存和快速检索的能力。其次，收集信息的技

能还包括：根据特定业务需要，准确把握信息收集的内容、重点、渠道，并灵活运用各种信息收集方法和渠道，快速有效地收集到针对性信息。

其次，我觉得作为一个房产经纪人，必须要有良好的人脉关系和广泛的社交圈。这就要有人际沟通的能力，包括了解对方心理活动和基本想法的技能、适当运用向对方传达自我意思方式(如语言、表情、身体动作等)的技能、把握向对方传达关键思想的时机的技能等。具备了上面的社交能力，那我们就要开始进行商务上的交流和洽谈了，这也是最能考验一个房产经纪人是否合格的地方。经过和很多房产经纪人的交流，我觉得这也是他们最最缺乏的一块，还有很大一部分提升的空间，尤其是现代中国的二线城市，很多房产经纪人都没有接受过专业的经纪人培养和训练，所以专业上也欠佳。在洽谈前期，肯定要做好十足准备，比如：要提前做好市场的分析和了解。这样的技能也是房产经纪人必不可少的。市场分析技能是指经纪人根据所掌握的信息，采用一定的方法对其进行分析，进而对市场供给、需求、价格的现状及变化趋势进行判断。对信息的分析方法包括：数学处理分析、比较分析、因果关系分析等。做好市场分析以后，就要了解供求的搭配，俗话说的好，有供就有求，作为经纪人，考虑问题必然需要善始善终。房地产经纪人是以促成交易为已任的，因此不论是居间经纪人，还是代理经纪人，都需要一手牵两家，其实质也就是要使供求双方在某一宗(或数宗)房源上达成一致。在实际工作中，供求搭配技能较高的房地产经纪人，成交量高，每笔业务的进展速度也快，工

作效率高，而供求搭配技能较差的房地产经纪人则常常劳而无功，工作效率低。

最后我们从业务开发这个角度来看看谁才是真正的全能经纪人，当前期准备和商务交流都完成以后，就要把握住成交时机。房地产经纪人应能准确判断客户犹豫的真正原因和成交的条件是否成熟，如果成交条件已经成熟则能灵活采用有关方法来消除客户的疑虑，从而使交易达成。只有给了客户信心，在未来的业务上才会更加顺畅，业务开发的道路才会更加明朗。

房产经纪人是经纪人职业中高级的一种，只有具备了以上的业务技能，才会更好的做好经纪人这个职业。在未来的社会发展中，我觉得我需要学习的还有很多，在经纪人这一点上我依然有着浓厚的兴趣，虽然已经大四快毕业了，快离校了，但是依然阻挡不了我对知识的渴望和追求，我将继续学习我喜爱的经纪人这门学问，它宏伟，它博大，它智慧，我将永远铭记，走上社会做社会有用的栋梁!

**房产经纪人工作总结简短篇五**

时间飞逝，不经意间20xx年已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到小镇销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有九个多月的时间了。九个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，xx房地产市场从4月份开始就提前进入了销售淡季，成交量明显下降。我司楼盘的销售情况也不例外，成交量特别是在5月、6月及7月都少得可怜。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户50组次左右，接听各种客户来电100人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是积极地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

还有就是本人在这将近一年的时间里，严格要求自己遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加公司或部门的各种培训及考核，不断改进、总结、运用。当然也与同事们真诚相待、和睦相处，不时记住学习别人的优点，宽容别人的缺点，尽量让自己保留一个好的心态，使之快乐。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望20\_\_年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1、保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

(1)控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

(2)宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

(3)上进心和企图心上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

2、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

3、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

5、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8、加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

**房产经纪人工作总结简短篇六**

陌生而又遥远的，记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然!

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意，20xx转眼即逝，20xx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说20xx年是有意义的，有价值的，也是有收获的!停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人，房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出20xx年工作的总结和20xx年未来的规划。

20xx年x月来到，也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大，14年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责!

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活，20xx年没有太多成就，而经验是我的财富!初踏家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚!

工作总结：业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队的脚步，行业的前沿，摆正心太，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我的挑战，是否我有恒心，做一个的经纪人(定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

20xx年的工作计划：转眼之间已经进入新的一年，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年有一个好的计划，自己是一个从事房地产行业时间不长，经验不足的经纪人，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

20xx，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年，为了提高工作效率我要调整工作心态，增强服务意识，充分认识并做好二手房中介的工作，为此，充分认识自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下计划：

第一：做好业绩，我希望自己能在完成公司规定的任务基础上，再提高40%-80%，即使市场不景气，但我还是会跟团队跟同事用行动来证明，我可以!

第二：制定学习计划，做房产中介是需要根据市场不停变化的局面，不断的调整思路的工作，学习直接关系到业务人员业务方面的活力，我会适时的根据需要调整我的学习的方向，来补充新的能量，知己知彼，方能百战不殆。

第三：增强全局意识、增强服务意识、增强团队意识、积极主动地把工作做到重点上，我将尽我的能力做到!

20xx年的一些目标理想，可能还很不成熟，希望得到公司领导们的正确引导和帮助，20xx年，我会更加的努力，认真负责的去面对每一个业务，也力争赢得寻求更多的客户，争取做更多的单，完善公司的工作，相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年的挑战。

**房产经纪人工作总结简短篇七**

根据人力资源和社会保障部办公厅、住房和城乡建设部办公厅《关于做好20\_年度全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试有关问题的通知》(人社厅发[20\_]35号)精神，为做好我区20\_年度全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试考务工作，现将有关事宜通知如下：

一、报名工作

20\_年全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试的管理工作由自治区人社厅与自治区住建厅共同负责组织实施。自治区人事考试中心负责考试的考务组织工作，自治区住建厅负责资格审查和考试用书的征订工作。

根据自治区建设执业注册师管理委员会《关于取消自治区建设执业注册师考试资格审查的通

知》(新建注[20\_]01号)，符合报考条件的人员不需再进行资格审查。

二、报名条件

按照《房地产估价师执业资格制度暂行规定》和《房地产经纪人员执业资格制度暂行规定》，凡中华人民共和国公民，遵守国家法律法规，并具备下列条件之一的，可以申请参加房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试。

(一)房地产估价师

1、取得房地产估价相关学科(包括房地产经营、房地产经济、土地管理、城市规划等，下同)中等专业学历，具有8年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务5年;

2、取得房地产估价相关学科大专学历，具有6年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满4年;

3、取得房地产估价相关学科学士学位，具有4年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满3年;

4、取得房地产估价相关学科硕士学位或第二学位、研究生班毕业，从事房地产估价实务满2年;

5、取得房地产估价相关学科博士学位;

6、不具备上述规定学历，但通过国家统一组织的经济专业初级资格或审计、会计、统计专业助理级资格考试并取得相应资格，具有10年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满6年，成绩特别突出者，也可报考。

(二)房地产经纪人

1、取得大专学历，工作满6年，其中从事房地产经纪业务工作满3年;

2、取得大学本科学历，工作满4年，其中从事房地产经纪业务工作满2年;

3、取得双学士学位或研究生班毕业，工作满3年，其中从事房地产经纪业务工作满1年;

4、取得硕士学位，工作满2年，从事房地产经纪业务工作满1年;

5、取得博士学位，从事房地产经纪业务工作满1年。

已取得房地产估价师执业资格证书人员，报名参加房地产经纪人考试的，可在报名时申请免试《房地产基本制度与政策》科目。免试该科目的人员必须在一个考试年度内通过所有应试科目。20\_年报考房地产经纪人的考生，暂不要求取得房地产经纪人协理资格。

具体事宜请参照自治区住房和城乡建设厅相关政策要求，见新疆建设网/人事教育(网址：.cn)网站，认真阅读注意事项等内容，然后根据本人的实际情况进行网上报名。

2、报考者按网络提示要求通过注册，如实、准确填写《全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试报名登记表》的科目选择和各项内容。报考者如隐瞒有关情况或者提供虚假材料，所造成的一切后果由报考者本人承担。续考考生请认真填写档案管理号。

3、报考者按网络提示上传照片，照片为近期免冠证件照，文件格式为jpg格式，大小应小于20k。考生上传照片经考试中心审核通过后，考生方可下载打印《全国房地产估价师、房地产经纪人执业资格考试报名登记表》。

4、报考人员到当地人事局人事考试中心办理报名手续，自治区直属单位、中央驻疆在乌单位人员由所在单位人事部门统一到自治区人事考试

中心办理报名手续。乌鲁木齐市无主管单位人员可到乌鲁木齐市人事考试中心(4625435)、自治区职业介绍中心(8890469)或自治区人才服务中心代理部(4633247)办理报考手续。

5、各地、州、市、自治区直属单位于20\_年8月1日-8月10日将考生的报名表报自治区人事考试中心。

四、考试时间(均为北京时间)

20\_年10月13日-10月\_日

房地产估价师

10月13日

09:00-11:30房地产基本制度与政策 \_:00-16:30房地产开发经营与管理 10月\_日

09:00-11:30房地产估价理论与方法 \_:00-16:30房地产估价案例与分析 房地产经纪人

10月13日

09:00-11:30房地产基本制度与政策 \_:00-16:30房地产经纪概论

10月\_日

09:00-11:30房地产经纪实务

\_:00-16:30房地产经纪相关知识

四、考场设置

根据国家关于执(职)业资格类考试考点设置的有关规定，本次考试考点统一设在乌鲁木齐市。具体事宜以准考证为准。

**房产经纪人工作总结简短篇八**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年中，蓦然回首己入司已半年，在这大半年的时光中我透过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。

今7月将至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目标，理清思路，特对自我这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

一、工作中的感想和回顾

进入房产的半年来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培!让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能!

今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小。

鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为房产的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放下我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时光里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自我职责的重大。

因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自我的本职工作，促使我务必提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。平时还要持续一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质。特别是在和客户及房东的沟通上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

二、工作方面

1、思想上用心进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够持续一颗用心向上的心态，立足本职，安心工作!

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应潜力强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规制度!

3、心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够持续一颗用心向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪!

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

三、工作中存在不足：

1、工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧!

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控潜力差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自我比别人比起已经够努力了!

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时光得不到合理安排。

4、做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交!

5、平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7、谈单潜力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

四、下步工作中需要得到的改善及帮忙

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3、做单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

4、用平时工作休息时光阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质!

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

6、摆正思想，持续一颗用心上进心，以良好的精神面貌和用心的心态投入到下步工作中!

7、望公司加强相关专业培训，使我们的综合潜力和素质得到全面提高!

8、期望在工作中好的方面给予持续，不足之处在下不工作加予克服及改善!

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

**房产经纪人工作总结简短篇九**

在辞旧迎新的这个契机里，2xx年对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20\_\_万左右，回款迄今为止大概达到1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢?我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

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