

# 家装顾问工作报告

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 家装顾问工作报告篇一

作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢。以下是豆花问答网小编和大家分享的置业顾问工作报告参考资料，提供参考，欢迎你的阅读。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我作为销售部门的一名新员工，刚来时，对房地产方面的知识不是很精通，但深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已逐渐成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，使销售工作更为困难，我积极配合公司的其他员工，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为完成销售任务奠定了基础。

由于公司成立的时间不长，工作量较大，面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得特别繁重，我每

天都要加班加点完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

\_\_\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力。

作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，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。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

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。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。在新的一年里即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：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；第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员；第三，自身工作作风建设，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。

#### 四、回顾半年来的点点滴滴

工作的过程中，我还需要更加积极主动；这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望！

#### 1、款待每天前来咨询的来访和来电客户

在款待完后，卢司理和扶主管都邑给我指出我哪里做的欠好，话哪里没有讲好。我知道那些欠好的必须要改正，而且更要控制。在每天款待中我们最不够的便是在于客户攀谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也赧续的在想为什么会这样？为了转变这一近况，我每天大声朗读羊皮

卷，进步我的精神面貌和语气，然则后果欠安。

为了更进一步的了解，我剖解本身，我发明最紧张的原因是我没有自信，丢失了自信，如何能做好这行工作?以后也要增强本身的信心，做好款待。其实还有一点，我本身感觉如果领导勉励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，勇敢去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

## 2、处置惩罚四季花城售后事宜

如更名、2，17，18号楼的工期说明、房产证迟办说辞等。固然我了解讲解辞和流程，然则在拭魅战中照样出了不少的问题。通过卢司理和扶主管的劝导我了解到，在做这些的时候，必然要了解每句话的意思;每个流程的意义，能力做好!在与客户攀谈中必然要发明问题，阐发问题，问标题的是什么。这些器械必然要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，必然可以吧工作做好!

## 3、在新的一个月里我要做到以下

在款待完客户后，总结在款待历程中的不够并加以改正;在书写合同时必然要细心、居心;增强本身的信心，积极工作;增强本身说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语;遇到问题，顿时办理。

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。置业顾问实习报告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。

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，一般采用末尾淘汰制。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。

面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我真的是受益非浅。

a□知识量少搭不上话。

b□知识结合实际工作慢跟不上。

c□房地产企业方面的知识很少。置业顾问实习报告

这些都是我在日后工作中需要加强的，我相信我能做好！

----

置业顾问月度工作总结

置业顾问月度工作总结

置业顾问月度工作总结

## 家装顾问工作报告篇二

每位在校生都会经历实习这一阶段，它会让我们走向社会的时候更加自信，下面一起来看看文章。

北京世纪鸿基国际装饰公司自2017年成立以来是京城较早提供专业化室内设计及施工服务的企业，是“中国建筑装饰协会”会员单位，北京装饰公司零投诉企业。公司秉承：设计是我们的灵魂，质量是我们的命脉，环保是我们的责任。凭借对市场的敏锐观察，鸿基国际针对市场的需求和变化，最早的对设计和施工及服务模式作出前瞻性的决策，公司高层管理人员2017年提出”以世界的眼光做家装“为宗旨，以家居产业链为主线，立足在中高端家居装饰设计与施工、材料和家具及配饰供应，房地产楼盘精装修设计等多个方向专业研究和分析，构建起中国最具竞争力的装饰产业和品牌。而我所实习的北京世纪鸿基装饰工程有限公司是其分公司。

1、担任的工作岗位：主要担任家装顾问。

## 2、实习期间完成的工作：与客户、设计师,洽谈业务。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和蔼可亲的人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

上班的第一天经理耐心的向我们讲解家装顾问的工作内容：

- 1、负责公司市场推广工作，与客户进行接触，讲解业务计划，吸引客户与公司进行进一步合作。
- 2、在量尺过程中，不断推崇设计师，并为设计师量尺提供服务。
- 3、与设计师进行紧密沟通，在设计签约过程中为客户提供服务。
- 4、在施工中期和竣工后提供进一步服务，推广公司品牌形象。
- 5、应时刻作为公司形象代言人，注意自己的衣妆、语言、行为、态度，做最积极的行动者。

家装顾问这份工作要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是我们业务经理王亚鹏，他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着师傅实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病。

在结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。装修业务不同于其它行业，有其自身的特点。要想做好装修业务，第一步是进行客户搜索，以寻找到有价值的准客户。所幸已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去\*\*小区联系业主，见着业主以后，因为紧张就直接问要不要我们来量房，因为我的工作主要就是向客户介绍我们公司并促成设计师量房，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新

人，三下五除二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知道这位业主在哪栋楼，喜欢什么样的装饰风格，甚至没有留下这位业主的联系方式。回到公司，经理问我情况，我无地自容，但也发誓一定要搞定一家业主同意我们公司设计师前去量房。

这一次的失败，在我写给经理的报告中我作了深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧：业务员通过各种渠道，搜集了解到客户信息后，接下来的工作，就是接触客户，向客户推广本装饰公司的服务。业务推广好不好，在于此阶段的沟通。我们通常把这一阶段称为“讲解计划”如何引起业主的兴趣，从而让业主同意让我们来前期服务呢？有几个重要原则，只要运用的好，成功率是相当高的。

第一、自信并兴奋：业务员要努力使自己达到兴奋状态，打电话时，不妨先做一些运动，活动筋骨，在小区内也是这样，加快走动步伐。只有使自己兴奋，才能激发内心的热情，从而产生自信，影响业主。

于是我开始认真学习和掌握这些技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。我又一次来到了\*\*小区，努力回想经理教的技巧，当我再看到一位业主时，很自然地边递单页边说：“您好！请问您在本小区有栋房吧？”“是不是打算最近装修？？正好我们公司在\*\*小区有样板间，您可以到样板间看一下，这样会更直观！”“在哪？”我没有想到这位姓李的业主如此的信任我，看过样板房后就答应设计师去量房。当我带设计师量完尺以后，我的工作并没有就此结束。我还需要积极与设计师进行沟通。由于设计师工作比较忙，手头可能同时有好几套尺，设计师手头



尺多，对客户认识、印象可能会产生模糊的概念，因此，除了要求设计师积极填写《客户装修计划清单》及《客户分析表》以外，我也要积极与设计师保持沟通，从侧面为设计师提供更多的讯息。

终于在我和设计师等公司员工的共同努力下，那位业主同意与我们公司签单。但即使签单以后，我仍然要与业主进行接触，定期与业主保持沟通，不定期对工地进行走访，了解工地的工程进展及施工质量和现场卫生，为公司的工程施工进行把关。因为客户是我介绍的，我要以对客户负责的态度，继续提供服务。最后，这单圆满的成功了。

## 1、业务员是企业的生产力

任何企业，都是需要做销售的，没有销售，就没有业绩，就没有利润。企业销售不好，企业就要走向倒闭、破产。销售工作，依赖于企业的销售队伍的建立与完善，奋斗和提高。所以，从这个意义上讲卫生，业务员是企业利润制造者。业务员是光荣而又神圣的职业！

## 2、人的一生都需要销售

有人说，最会推销者，必成大功。

的确，人的一生，都是在销售。人生，就是销售的过程。人生的价值，就在于把自己推销出去。推销给爱人，推销给朋友，推销给企业，推销给领导，推销给客户，推销给社会。

不会推销的人，很难会取得伟大的成功。世界上最伟大的推销员是谁呢？

是宗教家。譬如释家牟尼，耶稣，他们只给予人们一种信念，一种信仰，就让数以亿计的人们，为之人倾倒、崇拜并终生追随。

是政治家。譬如孙中山，身无分文，心忧天下，只凭着“三民主义”的伟大精神，就让无数仁人志士追随革命，投身革命。

是企业家。优秀的推销员从不把自己当作一名员工，总把自己当作企业家。他们用老板的心态去工作，善于利用各种资源，让自己的业绩不断增长。

一个业务员，就是一个销售公司，从企业那里购进产品，再把它推销出去，不用雇用管理人员，不用雇用生产人员，不用建库房，不用聘营业员，但却完全可以创造伟大的业绩。

所以，投身到业务部的员工是光荣的，神圣的。我们应该为自己的工作而和自豪。因为，我们将可以借助装饰公司这个平台，不用投资一分钱，只需投资我们的时间和精力，就可以开创造属于自己的伟大事业。

### 3、职业心态造就职业辉煌

我怕自己干不好??借口造就失败，理由创造平凡。

当你去求职时，你如果以自己不善于表达为借口，你求职就会失败。当你恋爱时，你如果以自己不善于表达为借口，你恋爱也会失败。

请你记住：你要的是成功，是挣钱，是创造美好的生活，为实现这些，你就必须去改变自己。

1、老板的心态 你不再只是一个打工者，你是你自己的老板，你努力多联系几个客户，你细心服务多几个客户，你就会有比别人更多的收入和回报。

2、专业的心态 很多人从事业务工作，结果一年没做好，二年没做好，重要的原因在于他们不够专业，连自己的形象，

连公司的产品，连企业的管理与文化和竞争优势都无法展现给客户，无疑他们会失落。所以，请记住一句话：要想业务做的好，必须成为行业里的专家！所以请你立即开始学习塑造自己专业的形象。

3、努力的心态 努力不一定能成功，但不努力绝对不会成功。努力是成功的必要条件。要做好业务，必须从一开始，就以200%的精神，全力以赴。一个怕风吹日晒，怕雨雪霜冻，怕苦怕累的业务员，不但业务做不好，换任何工作，都将难以成功！所以，为你神圣的工作去努力吧，你将能凭自己的努力，获得你想要的一切东西。

4、学习的心态 刚做业务没有经验，不会沟通没有关系，只要你有学习的精神就足够了。装修知识可以借助于公司的内部培训，可以请教设计师，可以请教经理；业务知识可以跟同事学，可以到市场上与同行进行沟通。你学习有多快，你成长就有多快，你创造业绩就有多大。

5、团队合作的心态 当今社会，个人英雄主义很难成功，合作致胜的时代已经来临。所以，你要做好业务，必须善于与公司同仁进行亲密的合作。记住：公司所有的同事，都是你事业的助手。

6、感恩的心态 人生懂得感恩，时刻都有好运。感恩的心态就是付出的心态，只有付出才有回报，一个不懂得感恩的人，必将会被身边的人所抛弃。所以，请你用一颗感恩的心，去感谢身边所有的人，去感谢生命中的每一种经历。相信你一定会取得成功。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，邓小平同志就说过：“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的

差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

## 家装顾问工作报告篇三

尊敬的领导：

您好！感谢您在百忙之中抽空查阅我的求职信！

我叫张xx□毕业于xx学院艺术设计（室内设计）专业。近日，从上获知贵公司正在招聘一职，仔细阅读招聘简章后，自认为较符合岗位要求，故写作此封求职信，毛遂自荐。

从毕业至今，我一直从事与室内设计相关的工作。3年的工作实践，在磨练性格的同时，也让我的工作能力飞速提升。能很好的与客户沟通设计方案；能现场解决施工过程中的问题；能独立完成硬装、软装缓解的采购，同时，熟练掌握 3d max,photoshop □ word 以及 cad 等设计软件，能够完成效果图以及平立面等图纸深化设计；熟悉室内设计施工工艺、材料以及整个工程。善于表达自己的想法和思路，做到思想、表达能力统一。

我深知要想在工作中能更出色地发挥出自己的作用，还必须要不断的学习新的知识和技能，因此一个合格的设计师必须具备良好的继续学习的'能力。我的自主学习能力很不错，能较快接受新兴事物，对流行趋势尤为敏感。当然，以上，都与我的个人学习密不可分。

我希望您和贵公司能成为我生命中的支点和杠杆，给我施展才能的另一片天空。衷心希望能有一个与您扬帆共进的机会！

最后，祝贵单位事业蒸蒸日上！

此致

敬礼！

求职者：张xx

## 家装顾问工作报告篇四

×××有限公司：

### 一、服务模式及主要工作

贵司作为一家集科研、生产专业氟碳保温系统和仿铝板、仿不锈钢、防火涂料的专业生产和施工的企业，涉及到的业务范围非常广泛，法律问题也更加复杂。本所担任贵司法律顾问后，结合贵司在业务中面临的大量、复杂相关法律事务等实际情况，由梅峻岭律师及王艳和闫兵律师助理四人组成了专业的法律顾问团队。该团队由梅峻岭律师负责，通过“专人负责、团体配合”的服务模式，为贵司提供法律服务。通过一段时间的摸索，该律师顾问团队已经形成了一套相对完善的工作机制。在工作过程中，团队成员就贵司重大法律咨询议案和服务项目所出具的法律意见书或问题解决方案均上报律师顾问团队，团队负责人梅峻岭律师根据情况召集不同层次的会议对意见书或方案进行专题研究，以确保法律意见的准确、可行。

该律师顾问团队自成立以来，严格按照本所法律顾问工作规则，认真履行各项职责，通过调查研究、参加会议、参与谈判、个案咨询、委托代办等形式，开展了法律顾问工作。主要工作内容参见附表。

综观一年以来的法律顾问工作，在贵司的信任和支持下，本所根据贵司的需要，及时、认真地向贵司提供了高效的法律

服务。

## 二、存在问题与不足

欠缺，未及时发现合同中的法律风险，而贵司在产品出现质量瑕疵问题时的的大意也给贵司造成的损失。这些问题只要及时沟通，本所便可为贵司制定相应对策，上述纠纷也许仍会发生，但不至于如此被动，而贵司退场的损失也可获得补偿。

## 三、下一年度法律顾问工作的设想

1、如何在新的环境下构建规范化、制度化、科学化的组织模式和治理结构，并不断完善公司的运行机制、完善各项规章制度是贵司面临的一项重大课题，也是我们可以进一步合作的领域之一。

2、围绕贵司下一年度经营管理中的热点、难点问题，开展相关法律服务工作，协助贵司的业务拓展，充分发挥法律顾问的参谋作用。

3、为加强贵司管理层的法律风险意识，向贵司提供专门的公司法、合同法等方面的培训。

过去一年的工作，既为我们不断完善服务提供了条件，也为我们不断开拓创新奠定了基础。在此，我们希望贵司再次给予我们为贵司服务的机会，我们特此承诺将继续奉行团队协作的建所模式，专业、高效、优质的服务理念，不断增强与司法系统的沟通、协调能力，以期持续全面的维护贵公司的合法权益。

## 家装顾问工作报告篇五

为了明确规范企业管理、充分发挥员工的主动性、积极性、创造性、高效率完成各项任务，以高素质服务提高经济效益，

特设以下职责条例，必须严格遵守、相互监督。

4、参加店面工作例会，增强持续不断的学习能力，掌握顾客消费心理

5、熟悉所售商品的全部情况，了解其他品牌商品，并根据客户不同的需求有技艺的向顾客推荐。

11、科学的清理商品卫生，根据不同的家具用不同的抹布，在保护好商品的前提下随时保持商品清洁，饰面上的物品不得推拉，应该轻拿轻放 12、卫生工作要做到细致，认真对待，不能只做表面工作。

15、节假日和周末不得请假

16、不得收取顾客礼物，拾取顾客遗失物品要及时上交

19、做好售前、售中、售后服务工作，不定期打电话给顾客，做好回访工作。

20、做好顾客档案表，认真写好每一份订单，必须按公司要求，先向顾客说明情况，标明写清在单上。必须检查产品，如有损伤及时反应。

21、认真学习专业知识、熟记产品名称、价位，统一口径、统一形象、无条件服从上级工作安排。