

# 最新地产置业顾问年度总结(通用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 地产置业顾问年度总结篇一

关于我今年上半的置业顾问工作总结有如下几点：

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想，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内，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！

## 地产置业顾问年度总结篇二

\_月份的工作未见实际成效，让我十分沮丧，在同事和\_经理的帮助下使我化悲痛为力量，增强了自己的信心。认识到这个月业绩差的原因，以及在下个月的工作中更加注意调整自己的心态以及学习同业优秀置业顾问的销售技巧。现就\_月份工作中的薄弱之处总结如下：

- 1)、没能很好的调整自己的销售心态，总是太急功近利，急求成，太注重个人以及公司的销售业绩，销售心理战术方面做得不够好。
- 2)、没能很好的抓住客户的购房心理以及吸引客户的亮点，对客户没有针对性的讲解，导致没能很好的了解客户的`购房心理等等。
- 3)、对楼盘讲解过多，没有进行系统条理的分析客户的需求而导致客户听后当耳边风，甚至很多内容客户不易记住。

4)、对\_专业知识以及楼盘的综合知识方面，在领导的培训下基本已经很熟练的掌握，但在销售技巧和技能方面不能很好的运用到实践中。

以上各条是在我冷静的思考和同事们的分析下得出的总结、在下个月的工作中一定时刻铭记各条，面对每一位客户都保持良好的心态；在铭记和纠正以上各条错误的同时多学习心理学方面的知识，所谓知己知彼百战百胜。我相信如果能判断出客户的购房需求再进行正对性的楼盘解说后一定能有优异的成绩。

### 地产置业顾问年度总结篇三

转眼间，入xxx发展公司已经两年半时间了□xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了xx年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面，可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟达到了1xx0元/平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，希望楼价会有所回落。回望过去，展望未来，本人

觉得xxx的房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，加上xx年奥运，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应该会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应该会有比较好的发展空间。

xx年的销售业绩比xx年稍有上升，全年共销售单位107套，销售总额为31047344元，面积为9353.78/平方，可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮助下，工作能力也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作，积极思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

总结本年的总体销售市场，对比上一年还是比较理想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望xx年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

## 地产置业顾问年度总结篇四

时光飞逝，不经意间上半年已经结束。默默地算来，从加入xx房地产开发有限公司，来到xx项目部参加置业顾问工作到现在已经有半年的时间了，半年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。以下是我下半年的个人工作计划。

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。保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个置业顾问应该具备的最基本的素质，我们每天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。

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，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。了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。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。

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。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。

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。

在下半年我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，努力交出自己满意的成绩单。

## 地产置业顾问年度总结篇五

20xx已逝□20xx已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里□20xx年对于宁夏，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，用认真严谨的态度面对我的职业，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 9 套左右，总金额达 2 万左右，回款迄今为止大概达到 16 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，也要总结出切实可行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。

## 地产置业顾问年度总结篇六

- 1、熟练掌握项目基本情况、销售百问和销售政策。

- 2、每天统一着职业工装，佩戴工牌。
- 3、接待来访来电客户，并做好纸质版和电子版的客户登记。整理好自己的意向客户登记表。
- 3、定期回访意向客户并做登记、分类。
- 4、定期总结未成交客户原因，并做未成交客户分析表，集体讨论分析。
- 5、维护好老业主，定期拜访，挖掘老带新客户。
- 6、熟练掌握认购过程中的相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。
- 7、熟练掌握合同签约流程的相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。
- 8、熟练掌握贷款相关政策知识，对于贷款中的注意事项提前告知客户，并为客户填写贷款资料同时带领客户办理贷款的相关手续。
- 9、熟练掌握交房流程的`相关细则，并做好电子版及纸质版的相关数据登记。
- 10、为客户办理房产证、土地证等相关房产手续，并做好登记。
- 11、业主或新客户提出的问题如果现场无法解答，需要协调其他部门或申请领导的，需要签《问题客户登记表》。
- 1、对于项目的区域位置、户型布局、面积大小、在售房源、项目亮点优势等基本信息要准确掌握，正确理解销售政策并灵活运用现有政策逼定意向客户。



2、每天做好值班人员登记，同时将到访客户、来电客户的信息统计在来访来电本上，3天一更新电子版来访来电表。

3、自己的意向客户登记表一定要及时登记，并且做好a□b□c□d分类整理□a类客户加快成交进度□b类客户抓紧约访逼定□c类客户电话回访所定未成交原因做好应对方案。

4、每个季度做一次未成交客户分析，整理出书面形式的同时案场集体讨论分析每个人的未成交客户原因，总结经验教训。

5、节假日做好老业主的电话、短信回访工作，同时宣传老带新政策。对于优质老业主一定要做好维护定期拜访，大力推广老带新，拓展我们的客户源。

6、认购标准：

1) 确定房源。

2) 客户交定金同时签订认购书，需携带客户身份证、银行卡。认购书签订时须为客户填写好个人信息、房源、价格、优惠等信息。

3) 收据要到商务小区城投总公司开据。

4) 做好电子版和纸质版销控、台账、成交一览表的登记。

7、合同签约流程标准：

1) 客户要交齐全款或首付，出具认购书和收据。

2) 客户需提供身份证、户口本为其打印合同。

3) 客户签完合同后为其盖章备案。

4) 客户领取合同时需要带身份证确认并签《合同领取登记》。

## 8、客户贷款流程标准：

1) 为客户算好贷款金额、年限、月供、担保费、契税、公共维修基金等。

2) 了解客户信贷情况，同时告知客户需要开具哪些证明和提供哪些材料，如：身份证、结婚证、户口本、收入证明、单身证明等。

3) 为客户准备贷款材料并填写贷款材料。

4) 带领客户办理贷款的相关手续。

5) 为客户办理贷款手续的后续手续后等待放款。

## 9、交房流程标准：

1) 核对确认房主本人信息、已交齐全款并缴纳住房维修基金；（如有特殊情况未交齐全款或未交维修基金要求交房，需经领导同意）。客户需携带房主身份证（如他人代领，需要提供委托书及房主身份证、代理人身份证）、购房收据或发票、购房合同或房产证、维修基金发票。

2) 客户提供购房合同为其开具房屋交接单，同时完善台账的交房时间。

3) 让客户带房屋交接单至物业办理交房手续，需携带房主身份证（如他人代领，需要提供委托书及房主身份证、代理人身份证）、购房合同、现金。

## 10、办理房产证标准：

1) 客户需要交纳公共维修基金（我们为其提供申请通知单并

盖章），契稅。

- 2) 为客户提供开发商所需要准备的材料并填写材料。
- 3) 告知客户需要准备哪些材料并提供明细单。
- 4) 将贷款客户拿回的资料交于办理手续的同事，房产证出来后通知客户来领取。

11、问题客户处理标准：

- 1) 如遇问题客户应将其引导至谈客区，双方坐下协商，避免客户站在前台大吵大闹。
- 2) 将业主或客户的问题登记在《问题客户登记表》上，办理人签字，需要对接的部门人员签字。
- 3) 一般问题在5个工作日回复客户，特殊情况的根据具体情况延长时间。

## 地产置业顾问年度总结篇七

销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。

所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够在增加与客户之间的感情，增加客带的机率。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作

之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

4、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、谈客本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

2. 对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3. 约客跟进及时及做好客户分类！

4. 用平时工作休息时间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！

7. 加强自身的进取性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项本事！

8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！

9. 期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善！

## 地产置业顾问年度总结篇八

在忙碌的工作中，不知不觉迎来了新的一年-20xx□20xx年，是有意义、有价值、有收获的一年。回顾过去一年的工作经历，作为一个刚踏入房地产行业的新人，学到的很多，需要继续学习的地方也有很多。

在过去的一年，在领导和同事们的指导及协助下，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有很多不足。现在把去年的工作做如下归纳：

学习方面：我是20xx年9月23日进入徐州聚银置业的，在经过了面试、销讲考试、最终笔试这三轮测试后正式成为公司的一名置业顾问。因为曾经接触过二手房，稍微了解一些政策法规，但第一次接触一手房的销售心里还是没有底的，没有自信可以好好完成工作。自工作开始已经有五个月了，这期间有不断的自己学习，有每周的专业培训，有综合的能力考核这些都帮助我增长知识，增加阅历，让我现在面对客户更加自然，也更加自信。

公司给员工提供时间、机会来充实自己，不断地提升专业性，相信仅仅这一条就是很少公司能够做到的！

工作方面：这段时间，工作时间从夏令时到冬令时，这不仅仅是工作时间的变化，也是工作质量优化的渐变。每天的工作学会了提前安排，制作自己的一周计划，学会了计划自己的时间，利用时间来学习，不再盲目而无收获瞎学。

自进入公司工作，虽说时间不长，但却经历了11.23，并参与了12.07，每一次经历都能学到知识，每一次经历都是一笔宝贵的财富！

生活方面：因为刚加入工作，各方面都比较稚嫩，在日常生活方面及工作闲暇时间，都是颜经理、彭主管及各位同事都给予我很多的帮助，让我成长的更快！

以上是我的工作归纳。

20xx年，在新的一年里，我相信我能够做得更好，这是我肯定要做好的。展望这过去的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做得更好。

在此，非常感谢领导给我这次锻炼的机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出令自己，令公司，令家人满意的成绩。

## 地产置业顾问年度总结篇九

转眼间，进入公司已半年有余，过去的一年对别人来说可能很平常，但对我来说是特殊的一年，我从一个对房地产业一无所知懵懂的小姑娘，蜕变成了一名训练有素、专业的“置业顾问”。

“置业顾问”，有着不一样于其它职业的独特魅力。在工作期间，我也结识了不少同仁朋友，给予了我不少的帮忙，在他们身上，我看到了勤奋努力的工作态度、良好的心态和专业的销售技能。

20xx年11月8日，我永远记得这一天。福临豪苑二期在大家的热切期盼下最终开盘了。虽然平时听过很多楼盘开盘时会“蜂抢”的事迹，但第一次经历开盘，并且是自我的，作为新人的我心里不免充满欣喜和紧张。犹记得那一天，7张签约台错落有致的摆在售楼处，大家各就各位，就像考试时那样端坐着等待客户进来，我朝外望了望，依稀能感受到关下的铁皮门外热闹的表演和人潮。

由于太紧张，开始时我频频签错订单，老是麻烦控台给我新单，自我都觉得怪难为情的，甚至开始怀疑自我是否能胜任。意外的是朱经理不仅仅没有责怪我，反而语气温柔的安慰我：“没事的，定心点，慢慢写。”当时心里顿时涌出一股暖流，再签单时，也没那么紧张了，之后也没有再犯过错。

开盘后不多久，我们及时调整状态，迎接交付这一大任。这次交付对于我们来说意义重大，是福地置业交给业主的第一份答卷。我们的工作也越做越细，入伙通知书寄出去后，便挨家挨户打电话询问是否收到信件，有特殊情景的就联系邮

局、做登记、补办等处理，生怕对业主有一丝怠慢。

交付期间新区的同仁帮了我们横林案场很大的忙，他们每一天起早贪黑转好几趟公车到横林帮忙，中午匆匆扒几口放凉了的盒饭就继续工作了，连一句怨言也没有。在他们的帮忙下，我们xx案场顺利完成了交付。

在经历了开盘和交付后，大家的本事都上了一个台阶，同事间的友谊也愈发深厚。我们同心协力，承受风雨，收获彩虹。我们每一天在售楼处一齐工作8个小时，相处的时间比大家和自我的家人相处的时间还多。此刻我们构成了一个大家庭，在这个大家庭里相互关心、相互帮忙。

我来的时间比较短，也没取得什么骄人的成绩，但在福地置业这个大家庭里，我学到了很多，尤其是人文。在失落的时候，大家都会鼓励我；在我取得成绩的时候，大家都会恭喜我。我真诚的感激那些帮忙支持过，还有为了我好批评过我的人，是他们的存在，让我意识到自我的价值，我为能与这些优秀的人在一齐共同为一个目标奋斗而感到开心和自豪。

作为福地置业的一员，我们的目标可不仅仅止步于眼前，接下来“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，每一天都是“在路上”。我深知自我的成长离不开公司，“热爱”是做好每一件事最原始的动力。

20xx年是全新的一年，在工作中我必须会遇到各种各样的难题，但我相信自我在这样一个大家庭里，再大的困难也能克服。当我想放弃的时候、当我接客户接到累的时候，我会想到我的“大家庭”，用它来鼓励我自我，在20xx年，我要更加努力，不断突破自我！

## 地产置业顾问年度总结篇十

20\_\_年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开

始——加入某某发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有一年了，在这一年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在某某有做过三级市场，对某某和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万



元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。

总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

20\_\_年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。