

# 最新置业顾问晋升申请书(优质8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 置业顾问晋升申请书篇一

尊敬的工地领导：

您好！首先，非常感谢您这几个月来对我的信任和关照。

这段时间，我认真回顾了这几个月来的工作情况，觉得来x工地工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作，这几个月来工地领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽。经过这段时间在工地的工作，我在工程预算、决算过程中学到了很多知识，积累了一定的经验。非常感谢工地给予了我这样的工作和锻炼机会。

由于我自身原因，为此，我进行了长时间的思考，觉得工地目前的工作内容和我自己所掌握的知识结构不完全一致，而自己想去施工的知识，熟悉施工的程序，才能对今后的工作起到帮助作用。

为了不因为我个人原因而影响工地的业绩，经过深思熟虑之后我决定辞去目前在工地所担任工作。我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

请您谅解我做出的决定，也原谅我采取的暂别方式，希望我们能再有共事的机会。我会在上交辞职报告后1-2周后离开工地，以便完成工作交接。我只有衷心祝愿工地的业绩一路飙升！工地领导及各位同事工作顺利！再次对我的离职给工地带来的不便表示抱歉，同时我也希望工地能够体恤我的个人实

际，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼

申请人□xxx

日期□xxxx年x月x日

## 置业顾问晋升申请书篇二

尊敬的公司领导：

我是房地产市场部的王威，于20xx年4月25日成为公司的试用员工，至今已满一个月，根据公司的规章制度，申请转为公司的正式员工。

一、在这期间，根据顾经理的指示，完成了以下工作：

1、市调工作、租金地图：

大运城、东门町、凤凰文化广场、港龙乐汇城、港龙城、花样城、环球奥斯卡、乐汇城、曼哈顿广场、美乐城、苏纶场、太古广场、港龙商业广场、绿宝广场、长江壹号、德合商业广场、吴门印象、沧浪城、万科美好广场、永旺梦乐城共20个商业项目。并且录入租金地图。

2、资源数据库更新：

共更新品牌商家资源190个

3、学写报告

在顾经理与各位同事的帮助下，学习并写了渭塘邻里广场招商手册与瀚嘉商管折页内容初稿部分的ppt

## 二、提升自己

进入到新鸿嘉这个大家庭中，如何快速有效的提升自己呢？看到领导、同事们加班加点的完成手里的工作，使我感觉到要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，另外还要快速的了解部门的工作，更好的融入到团队当中，还要多读商业地产方面书籍、多动笔、多思考，使工作能够更快、更好的完成。

## 三、一年内规划：

- 1、能够独立(主导)完成报告。
- 2、协助同事并填写租金地图。(100个案例)
- 3、协助同事并继续资源数据库的维护更新。(400个)
- 4、了解公司项目并与同事一起开展招商、写报告的工作。
- 5、阅读、写作。(商业地产管理模式、商业地产等相关书籍)

在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的正式员工，恳请领导予以批准。

此致

敬礼！

x年xx月xx日

## 置业顾问晋升申请书篇三

敬爱的经理：

您好！我是项目的置业顾问，我是从1期刚开始销售那会进的公司，到现在一年多了，很遗憾这么短时间就向公司提出辞职。下面是我的辞职报告内容。我选择辞职并不是对工作的畏惧，只是因为一些个人原因让我有辞职的想法。我今天也三十岁了，老大不小了，家里也催着我回老家结婚，我了同意了，因为在北京无论我怎么努力还是买不起房子，买不起房子意味娶不到老婆。我也知道现在二期正卖得热火朝天，公司处在用人之际，在这个时候选择辞职确实不太合适，不过相信咱公司人才济济，公司很快就能够安排相关人员跟我交接工作。

最后祝公司各个项目销售再创佳绩。

此致

敬礼！

辞职人：

## 置业顾问晋升申请书篇四

20xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半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。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗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”！

下半年，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。

述职人：

20xx年xx月xx日

## 置业顾问晋升申请书篇五

几个月过去了，使我从对服装行销售员业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子。带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的增长和微薄的薪酬。让我第一次销售冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓广东的市场，现在广东销售已经从没有一家实体店到拥有广州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多销售员工家自营店，我觉得今年在广东的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

也许你会猜测我的去向。但我自认没有能力去耕一块新田，我还是会去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我自己充满信心。希望你理解。

话说多了就会囉唆，但当我走出飞马离开时候，我想我还是会回过头看一看。以后无论在那里，静心的时候我还是会回想起我在日子，回想。

此致

敬礼

辞职人：

年月日

## 置业顾问晋升申请书篇六

尊敬的经理：

您好！

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职报告。

我自7月7日进入xx[]经过近一个月的培训成为一名置业顾问，到现在已经有两个月的时间，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。

在公司的这两个月里，虽然时间不是很长，但是公司给予充足的学习和锻炼时间，让我增加了很多专业知识和实践经验。我对于公司两个月来的'照顾表示真心的感谢！今天我选择离开并不是我对现在的工作畏惧，承受能力不行。经过这阵的思考，我觉得离我所追求的目标越来越远。人如果没有追求，他的生活很乏味，相信公司领导会给予谅解。

我也很清楚这时候向公司提出辞职，对于公司和我自己本身都是一个考验，公司正值用人之际，而且各项目都在紧锣密鼓的开展，所有的前续工作在公司上下极力重视下一步步推进，而且还需要更多的人才假如。也正是考虑到公司今后发展的合理性，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成决策失误，我郑重向公司提出辞职，望公司给予批准。

祝公司各个项目顺利推进，并创造出辉煌的业绩，祝公司的领导和同事们前程似锦鹏程万里！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

xx月xx日

## 置业顾问晋升申请书篇七

尊敬的各位领导、亲爱的各位同仁：

大家好

年终了，融化完一场大雪后的空气更显潮气，软软的阳光带上一阵寒风，那是一种别致的风光。鲁甸的街头、小巷，充满着不一样的风情。一段时间，放下了很多，觉得该轻松一下，不过回过头，发现那只是一个错误。因为年终了，也该给自己一个总结，或许那不是交代，只是不想给年轻留下太多的遗憾。最近很多人都写了我拿流年乱了浮生，其意我也是刚弄明白，就是说我用一世的忙碌打乱了一生的清闲。或许这就是80后，特别是85后的迷茫吧。当神马都是浮云飘荡整个大街的时候，一代人的灰暗开始蔓延。很多时候，我们总是徘徊在清醒与迷离之间，沉溺的迷离与短暂的清醒总是不断折磨着我们的意志。

坐在太阳湖边，静静的回忆这一年走过的路，貌似没有色彩，而只是一个一个片段的剪辑，拼凑了的12个月组成了我24岁的足迹。其实一直想很努力，可是更多的时候总是在逃避，逃避现实，逃避追求。清醒的时候，罗列了一大堆目标，可是完成的又能有几个呢。混沌的是世界，过下去的是日子。如水的日子，却找不到一丝波纹。

关于工作，跌跌撞撞、摸爬滚打。把公司安排的工作流程顺利走通，但是基于各种原因，总的业绩效果是不尽人意的。



本人置业来自顾问方面的工作都以完成公司任务。客户后续维护工作，以及电梯房客户等待办理合同方面事宜都正在稳步进行。

在接下来的20xx年的工作中，应把工作重点放在农行按揭上，时时跟进，多注意办理情况，以及协调好售楼部资料收集与农行办理的节奏。

关于成长，我想我或许已经够大了。更多的时候，觉得自己的心态已经老了。所以别人说我40岁的心态我也不反对。当大多的东西都提不起兴趣的时候，我或许该回过头去寻找那种平淡的感觉。

关于生活，总是有得有失吧。得到了经验，失去了金钱。也不知道这学费高还是不高。

到海边去走走、看看，是我一直以来的梦想，那个冬天的热带，我想在北方银装素裹下的海南应该是别有一番风味吧。蓝色的海水、金黄的沙滩、软软的阳光、最好再来一杯卡布奇诺，那感觉一定是非常惬意！想要响应公司的安排去旅游，但因囊中羞涩，只好望而叹之。还是为大家做好后勤工作，让大家开开心心的去玩吧。

最后祝乐红公司全体同仁新年有新气象万事如意。

## **置业顾问晋升申请书篇八**

过去的20xx年对我来说是一个不凡的岁月。就在这一年我完成了一个华丽的转身，从我熟悉的遵义保利将来城市到充溢未知和挑战的毕节招商花园城。这一步其实有许多的艰辛。这就标示着自己在真正意义上的长大。

自从今年6月18号我加入到毕节招商花园城以来，我觉得这支营销队伍，有着坚决的为营销尽职尽责和为客户贴心服务的

思想和行为，工作虽然繁琐和辛苦。起先作为一名外场拓展人员工作的确有很大的难度，主要来自心理方面，但在各位领导帮助及细心指导下很快就适应了。不管遇到怎么样的风风雨雨，我是不会停止前进的脚步的。在8月下旬进入售楼处。更是让我感受到了一个团队的力气。从9月22日的开盘作战到现在的签约团队没有任何埋怨，没有任何借口始终朝着共同的目标奋进。我们团队是敢奋勇作战的团结队伍，一个团队只要团结那就不怕有什么事办不到！回顾这半年工作中的点点滴滴，可以说自己在不知不觉中已经有了很大的进步，从项目前期的客户积累、认筹、开盘、持续强销期到现在的签约期，系统的一路走过来，感受颇多。我觉得销售中最重要的首先是对待工作的热忱，始终并且自始至终的保持下去，我坚信经营每一个客户都是在经营自己的人生，每一次良好的热忱的沟通，会让客户从心底里认同自己，认同公司，每一个客户都是挚友，在自己将来的生活之路中起到的或许是不行估量的帮助；其次要保持一个良好的心态，在工作中我觉得看法确定一切，当个人的须要受挫时，主动地看法最能反映出良好的价值观念。虽然我是20xx年入职，但要在一个生疏的地方开展工作、适应新团队、新领导。背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。都知道置业顾问的工作量大，要学的也是无比的多，销售学问恒久是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜爱这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，常常是不择手段，阴谋迭出。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退，每次难题也经常集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售工作中快速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有正合这样深厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。所以，从今年9月中旬又一次以置业顾问身份参加开盘到目前这段销售期内，我总共销售2000多万的金额，对于公司的销售任务能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥擅长思索的优点，通过对同事的视察学习以及对阅历的归纳，总结出很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，学问和创意恒久是无穷无尽的。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的起先。回望参与飞鹰整个过程，其中的欢乐无穷，在接触到个类型销售高手之后，想法更是面貌一新。在接下来不断的学习培训过程中，我希望可以快速成长，快速成为一名合格的销售经理人。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和幻想。虽然房地产严冬为过，从二贷的缩紧到一、二线城市的限购以及利率上调。表面上看好像有抑制房价上涨的可能，同时更有很多人起先预料新一年房价必定下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及公司销售渠道工作中对毕节城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年里，毕节楼市仍将保持坚挺。理由有三：首先：房市的旺盛是和百姓的购房需求分不开的。毕节作为四线城市，还有大部分人没有自己的“安心小窝”。

而结合毕节市的整体规划————大力发展南部新区。这标记着会有大部分城乡人员往市区涌，而住房则是必需品。随着时代的发展，毕节的消费思想以及住房观念也在悄然改变，购置高档物业（而项目自身配套完善），追求人居幻想以及投资消费将成为主流。大量的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着很多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年毕节楼市的整体走向。

得天独厚的气候和地理位置（大量旅游景点如：百里杜鹃）也会吸引大量的外来人口定居和外来游客，这会大大提高本地居民的副收入。这一点在前期的客户群个体组成也是一个很有力的支持。

还有：随着高铁即将建成。大大拉近了毕节和遵义、杭州、成都、重庆的距离。而招商花园城作为最具竞争力的项目，

以其配套完善、交通便利、针对性强等特点将大大赢得毕节及外地商家的青睐。

在毕节其他项目的严冬季节我们创建了销售奇迹。因此，我认为虽然严冬未过，但项目的春天即将到来。所以，在这充溢希望的新一年里，我必将全力服务公司，酷爱岗位，勤奋工作，严于律己，仔细专研，接着学习，用使命般的激情面对客户，用仔细严谨的看法面对我的职业，为客户制造感动，为公司创建利润！

目标：

1、销售业绩，商业1,5亿。高层0,8亿。

2、我将进一步加强各方面学问的学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为自己为公司再创佳绩作出应有的贡献。

1、服务是销售中最重要的一个环节，做好服务工作，便开启了客户与我们之间的一道信任之窗。公司应坚持每月做客户满足度调查，在此基础上可以设定服务明星，让得分最高的置业顾问，可以得到适当的嘉奖，也可以用服务明星奖来以示激励和表扬，并可以制定肯定奖惩机制。

2、公司可在年终时设定优秀员工奖，全勤奖，年度销售冠军奖等，对辛勤工作了一年的员工们作出表扬和安慰。

3、在条件允许范围内，可创作企业期刊，提升知名度，同时也让有才识的同仁呈现自己。如创业规划、场景训练等。

4、在闲暇之际，可考虑以公司或项目的名义为所在区域做义工，提升公司或楼盘的形象。

5、公司应当更加注意人才培养，素养培训等

以上谨作为个人看法，如有不妥之处望领导指正指责。总结：把握命运，扬起自信的风帆。人生如若海苍茫。每人都把舵手当，荡起波涛千层浪。要活潇洒当自强。变更，请从今日起先。