

置业顾问销售总结

篇1：置业顾问销售总结

时间飞逝，不经意间20**年已经完毕。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到**小镇销售部，参加我们这个有着家庭一般气氛的团体到如今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。

本人是于20**年3月底参加公司的，刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触置业参谋的工作，所以刚来的前半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。渐渐地，对接待客户、跟踪客户、签订合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到4月份的下半月考核后开始转为实习置业参谋。开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司工程的详细情况、公司的管理形式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此，经公司批准于20**年4月底转为正式置业参谋。

但由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，海南房地产市场从4月份开始就提早进入了销售淡季，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1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展回访，对来电意向客户进展预约，对之前的购房业主做好售后效劳。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务才能，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根底。

从8月份开始公司逐步重视对外的房展推广，首次组团去重庆参展就在现场成交了2套，这次展会本人虽然没有过去，但过后不久本人就帮同事接待来自重庆的客户并达成成交，当时颇具成就感。很快在九月份我们又接到通知，月底准备再去重庆推广，更快乐的是这次名单上有了我的名字，第一次有这样的时机，快乐之余也有压力，我们出去都不想空手而归。于是本人全力挖掘之前积累的客户资源，功夫不负有心人，在我们即将出发的前一天我就接到一位之前的来电客户想去展会订3套房的信息，当时是有点不敢相信，但幸运的是在展会的第二天他真的赶到现场签了3套，之前的担忧终于落定了。在展会即将完毕时我接到公司的安排，在国庆期间要我自己一个人留在重庆继续坚守一个小展位，觉得是个锻炼的好时机，于是乐意承受了安排。一个人布展、一个人给客人介绍、一个人到外面发传单，确实有点辛苦，但看到有客人对工程的点头认可，心里还是甜的多，当然在此期间也认识了新的朋友，这就另一种收获了。虽然在小展会上并没有再次现场成交，但在积极的回访下，10月4号还是有一位自己的四川客户亲自来到海南现场成交了1套。

之后的推广活动也是陆续不断，11月份本人又跟同事们踏上了海南西部精品楼盘巡展之旅。这次是政府搭台，企业唱戏，澄迈县政府带队出去做城市形象推广，先后去成都、哈尔滨等地方。这次本人还是运用了以前的成功经验，在出发之前就努力挖掘出意向客户2个，这次有点遗憾的是最终只有一个客户在成都展的第一天去现场成交1套了。后面我们先后去了哈尔滨、大庆，在大庆本人和新同事成功开发了一家代理分销商。当然在工作之余，我们也有时机领略了美丽的异地风光，倍感喜悦，时常回味。

到12月份时我们公司全体进入了**小镇工程首批交房的备战时期，工作也更加繁忙，反复的回访跟踪各位业主客户，确定其来访时间，做好接待方案。接机、查房、预算相关交房费用、装修方案、提价信息的传达以及对业主各种疑问的解答等。大家为此经常加班也很少怨言，互相帮助，团结一心，也学习了新的知识和经历。

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，尽量让自己保存一个好的心、态，使之快乐。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们工程的优劣势。归纳起来有，工程吸引客户的地方主要有：跨海大桥、西线高铁等大环境的开展潜力；风景优美的万亩饮用水库、一线湖景；澄迈长寿之乡、**咖啡风情镇的生态环境；工程的自身规划与国际旅游岛下**风情小镇的规划合一，还有网站的优美宣传等等。而影响客户购置信心的因素有：澄迈、**地区的整体市政配套落后；工程地理位置较偏、生活条件差；小区的园林绿化较慢、现场环境与网站效果图落差感太大；及个别证件公开不齐全等。当然客户们也给我们工程提出了不少珍贵意见如：58平方户型要增加采光；6号楼2单元81平方户型的私密性让人担忧；一梯两户的八十多平方户型的入户门外开时有点遮挡楼梯出，建议向里开；生活阳台的拍水管要尽量大一些；可不可给想安装太远能热水器的业主提供条件等等。

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历，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根本的素质，良好的心态也包括很多方面。a. 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。b. 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。只要不是大的原那么问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。上进心和企图心上上进心，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，必须抑制拖延的习惯，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. 理解客户需求，第一时间理解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 房源要有把握，理解所有的房子，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，只要保证他们对工程的喜欢，他们就会将喜欢传递。

6. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是参谋，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. 在销售经理的带着下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目的。

8. 加强自身学习，因为再好的方法与方案，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。作为房地产的置业参谋，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须理解，这样才能更好为客户效劳，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，非常感谢公司指导给本人的锻炼时机，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，来年努力交出让自己满意的成绩单。

篇2：置业顾问销售总结

作为一名置业顾问，工作压力较大，但也很有趣，因为你可以帮助别人找到自己心仪的家。刚开始工作时，可能会觉得比较困难，不知道如何应对客户的种种问题，但在不断地学习和实践中，很快就可以提升自己的销售技巧，提高自己的销售成绩。

如何做好置业顾问的销售工作，让客户最终选择买下自己的推荐房屋呢？从以下五个方面进行总结。

一、了解客户的习惯和需求

每个客户都有自己的习惯和需求，了解这些是了解客户的第一步。我们需要通过与客户交流，了解他们的家庭结构、工作及生活习惯、经济状况以及对房屋的需求等信息，为客户推荐合适的房源。例如，有些客户比较注重交通便利，就需要在位置方面为客户提供更全面的信息；有些客户可能更加看重房屋的面积和格局，因此我们需要为他们提供更多的户型和面积选择。

二、深入了解房源情况

作为一名优秀的置业顾问，了解房源情况是非常重要的。我们需要对市场上的房源情况进行全面的了解，包括房屋的品质、价格、所在位置、配套设施等，对各种房源的情况进行深入的研究，力求为客户提供最准确的信息和最实用的建议。只有真正掌握了房源情况，才能更好地为客户提供服务，赢得客户的信任。

三、提供专业的置业顾问服务

提供专业的置业顾问服务对于销售成功至关重要。我们需要针对不同的客户需求进行不同的服务方式，使用专业的语言、专业知识、完善的服务体系和服务内容，让客户产生信任和满意的感觉。例如，对于首次置业的客户，需要提供一对一的专业指导服务，帮助客户了解整个销售过程和买房的流程。客户如果遇到任何问题，都希望可以得到及时的解答。因此，我们需要在处理客户问题时，遵循专业的操作流程，进行耐心解答，让客户感受到我们的专业性和服务水平。

四、提升自身的销售能力

在销售工作中，我们也需要不断提高自己的销售能力。销售能力包括销售技巧、沟通能力、客户心理分析能力、财务知识等等。只有不断提升自身的能力，才能在市场上占有一定的话语权，并能提供更多更好的服务，更容易满足客户的需求。

五、建立良好的客户关系

建立良好的客户关系是一项长期而艰难的工作，也是做好销售工作的一项关键。建立良好的客户关系需要我们在服务过程中，用诚信、专业、责任的态度对待客户。如果客户对我们的服务满意，他们会愿意成为我们口碑好的源泉。因此，我们需要通过及时处理客户问题，提供专业的服务以及对客户关注的信息需求给予定期解答，来受到客户的认可和信任。此外，我们还需要通过加强和客户的互动，不断了解客户，与客户产生更多的交流，打造长期的合作伙伴关系。

总之，做好置业顾问的销售工作需要我们有很好的沟通能力，能够了解客户的需求，深入掌握市场信息，提供专业的顾问服务，不断提升自身的销售能力，建立良好的客户关系。只有这样，我们才能成为一名优秀的置业顾问，有效提高销售业绩。

篇3：置业顾问销售总结

随着房地产市场的不断发展，置业顾问作为一种新型职业也已经成为其中的重要一员，并逐渐得到了人们的认可和重视。作为置业顾问，我们需要不断地总结经验，掌握技巧，在销售中不断进步，提高自身的销售能力。下面是我在这个职业中的一些总结和心得体会。

一、客户服务至上

置业顾问是一个与客户打交道最多的职业。尤其是在房地产销售过程中，我

们所扮演的角色更是至关重要。因此，我们必须时刻准备好以客户为中心的服务态度，以让客户得到更好的体验和服务。

1、主动关注客户

对许多客户来说，购买房屋是一种非常关键的决策，他们需要寻求置业顾问的帮助和支持。因此，我们应该保持主动的态度，关注客户的需求和情况，主动为他们解答问题，帮助他们做出最好的决策。

2、贴心服务客户

在与客户沟通过程中，我们应该积极地了解和感知客户的需求，并且在时间和情况允许的情况下，主动提供具有参考价值的建议和帮助。如给客户详细的房产信息、了解客户的具体需求并进行跟进，同时也要在服务过程中，让客户感受到我们的真诚和友好。这些细节都会让客户觉得被重视并且感到舒适，从而对我们更有信任感。

3、主动沟通和回复客户

在购买房屋的过程中，很多客户都会有各种各样的疑问和问题需要解答。我们需要保持有效的沟通渠道，及时回答客户提出的问题，并且向客户分享房产市场的最新资讯。通过这些行为，我们让客户感受到我们的主动服务态度和专业性，也更易于向我们付出信任。

二、灵活应变

在销售房地产中，往往不会是一成不变的。由于很多因素，比如市场的变化，客户的情况等，我们需要及时调整我们的销售策略与计划，以保证我们在激烈的市场竞争中胜出。

1、听取客户的需求并做到针对性销售

比如说，有些客户可能需要较快的物业交车时间，而另一些客户却可以接受长一点的交车时间。因此，我们需要对每一个客户的情况进行分析和了解，需要耐心的与客户沟通，并提供有针对性的销售方案。这能让客户感受到我们的专业性和针对性，从而使他们对我们产生信任，并且愿意向周围的人介绍我们。

2、及时反馈客户的诉求和建议

在与客户谈判或交流的过程中，他们会提出一些有关产品的诉求和建议。此时我们需要认真地听取他们的反馈，及时将反馈传达给公司和开发团队。通过积极地反馈客户的建议，我们可以帮助公司改善和完善产品。

3、抓住机遇，及时调整销售策略

不同的销售机遇有不同的市场调整和销售策略。在和客户谈判的过程中，我们也要随时了解市场的变化，并即时地调整销售策略，以便客户最大的满意度和客户的资产收益率最高。灵活的应对策略可以让我们紧跟市场的步伐，并抓住市场的机会。

三、建立良好的客户关系

建立良好的客户关系是置业顾问必须具备的重要能力之一。客户的好感和信任是我们销售成果的重要源泉。在销售过程中，我们需要借助自身的专业性和服务态度，建立稳定的客户关系。

1、营造良好的口碑

一个好的口碑是一个企业最宝贵的资产之一。为客户提供美好的购房体验是给客户带来口碑和留下强硬地印象的一个重要方式。对于置业顾问来说，如果由于我们的专业性和服务态度，客户在购房的过程中愉快或有足够的信任，他们会愿意向身边的人介绍我们并且保持联系，也为我们未来的销售创造了更好的条件。

2、定期跟进，建立信任

很多时候，如果我们与客户建立良好的关系是一项长期的任务。我们可以使用邮件和其他平台保持周期性的联系，向他们提供最新的房产信息，并询问他们是否有任何其他的问题或需要。通过这样的方式保持与客户的联系是很重要的，同时也能够增加客户的信任和满意度，并有助于以后的销售。

3、充分倾听客户的反馈

我们和客户的沟通和交流不仅仅是为了向他们售卖，更重要的是了解他们的需求、意见和反馈，帮他们解决问题。我们可以通过点评，评价等途径仔细聆听他们的反馈，并在合理情况下进行改进。如此一来，客户就会更愿意购买我们的产品以及向身边的人介绍我们。

四、注重自我学习和进修

置业顾问是一个高要求性、高精度的职业。随着时间的推移，市场、客户、产品都在不断变化和演变。因此，我们需要建立起一套学习和进修的机制，以不断提高自己的专业能力和知识水平。

1、跟进房地产资讯和市场情报

作为置业顾问，我们需要对房地产市场进行深入的了解，时刻关注新闻、政策和资讯等方面，这有助于我们可以更好的对客户进行指导和支持。

2、参加培训和课程

随着房地产市场的变化与发展,我们所需要的能力与技巧也会不断变化。因此,我们需要不断参加培训和课程,准备与时俱进,以更好的迎接市场变化以及客户的需求。

3、提高自我实践,不断调整销售技巧

销售技巧对于销售人员来说是一个很重要的课题。我们需要不断实践和调整,以提高我们的销售技巧和能力。可以通过积极的沟通、多方向的反馈以及在不同场合下的实践来提高自己的实践和调整销售技巧。

总结

作为一名置业顾问,我们需要始终保持一种服务至上的态度,持续学习和进修,以自己的专业能力和销售技巧。同时,我们应该注重建立良好的客户关系,与客户密切合作,在市场竞争中不断创新和进步,以为自己和公司创造更好的销售成果。在完善自己的过程中,我们也能够帮助和受益于客户以及公司的持续发展。

篇4:置业顾问销售总结

转眼间,入xxx发展公司已经两年半时间了,20XX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20XX年年底,对今年的销售和对行业的看法,作了如下总结。

(一)市场形势分析

由20XX年10月4600元/平方的均价开售,客户当时反应还是觉得偏贵。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120XX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稳,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。20XX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,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20XX年亦会有新盘推出市场,应该会有比较好的发展空间。

(二)工作汇报

09年的销售业绩比08年稍有上升,全年共销售单位X套,销售总额为XX元,面积为

XX/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08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。

(三)小结

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20XX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。

篇5：置业顾问销售总结

首先,一个优秀的置业顾问应该具备良好的沟通能力。无论是与客户沟通还是与公司内部同事进行交流,良好的沟通能力都是不可或缺的。沟通是一种双向的信息交流过程,置业顾问应该学会倾听客户的需求和意愿。只有真正了解客户的全方面信息和需求,才能够更好地为客户提供个性化的服务和解决方案。

其次,一个成功的置业顾问还应该具备良好的销售能力。销售是置业顾问最主要的任务之一,只有在掌握了销售技巧后,才能够更好地为客户提供资讯,并为客户找到最合适的房源。如何提高销售能力?这里给出以下建议:

1.掌握基本销售技巧。如了解产品、掌握销售话术、提高谈判能力等等。这些能够在每天的销售工作中快速进步。

2.培养积极的销售心态。积极的心态可以让置业顾问出现更多新的销售机会,并更有信心地与客户交流。

3.强化团队合作。在实现个人目标的同时,也必须接受经理和同事对于个人工作表现的反馈意见。共同努力,团队的优势才能最大程度地发挥。

当然,作为一名优秀的置业顾问,仅仅掌握了销售能力还是不够的。成功的销售不仅仅需要一两次良好的沟通、销售能力,往往还涉及着更多的因素。

最重要的是,一个成功的置业顾问一定是行动力强,能够快速提供最优化的解决方案。置业顾问要不断开拓新的渠道,如社交媒体平台、各类业务交流会以及其它活动等都是拓展渠道的重要手段。

此外,置业顾问在平时工作中还需要具备丰富的业务知识和经验,包括解读市场动态、对于房源的充分了解、办理交易手续等。

综上,作为置业顾问,不仅需要拥有一定的销售能力和顾客服务技巧,更需

要有强烈的执行力，能够从市场中迅速察觉客户的需求并提供一系列的可行性的方案。在销售的同时，不断地学习更新并不断提高自我能力，最终才能成为一名优秀的置业顾问。