

最新品鉴顾问工作总结(优质7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

品鉴顾问工作总结篇一

20xx年已经接近了尾声，加入x公司工作已经有半年的时间了，回顾这半年以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通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。

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要保持一颗良好的心态，因为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，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不

及到现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。

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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以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。

1、工作中不善于不自我总结，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销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得自己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，工作时间得不到合理安排。

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。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

6、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

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、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，提高自己素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项能力！

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作给予克服及改进！

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！

最后祝公司在新的的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

品鉴顾问工作总结篇二

健身房的销售计划

一、勤学习，不断提高、丰富自己。1. 学习自己销售的产品知识，本行业的知识、同类产品的知识。这样知己知彼，才能以一个“专业”的销售人员的姿态出现在客户面前，才能赢得客户的依赖。因为我们也有这样的感觉：我们去买东西的时候，或别人向我们推荐产品的时候，如果对方一问三不知或一知半解，无疑我们会对要买的东西和这个人的印象打折扣。我们去看病都喜欢找“专家门诊”，因为这样放心。现在的广告也是：中国移动---通信专家、九牧王---西裤专家、方太---厨房专家。我们的客户也一样，他们希望站在他们面前的是一个“专业”的销售人员，这样他们才会接受我们这个人，接受我们的公司和产品。2. 学习、接受行业外的其它知识。就像文艺、体育、政治等等都应不断汲取。比如说nba休斯顿火箭队最近胜负如何、姚明表现状态、皇马六大巨星状态如何、贝利加盟皇马了吗等等，这些都是与客户聊天的素材。哪有那么多的工作上的事情要谈，你不烦他还烦呢。工作的事情几分钟就谈完了，谈完了怎么办，不能冷场啊，找话题，投其所好，他喜欢什么就和他聊什么。3. 学习管理知识。这是对自己的提高，我们不能总停止在现有的水平上。你要对这个市场的客户进行管理。客户是什么，是我们的上帝。换个角度说，他们全是给我们打工的，管理好了，给我们多用几支血清，我们的销售业绩就上去了。

二、勤拜访。一定要有吃苦耐劳的精神。业务人员就是“铜头、铁嘴、橡皮肚子、飞毛腿”。1. “铜头”---经常碰壁，碰了不怕，敢于再碰。2. “铁嘴”---敢说，会说。会说和能说是不一样的。能说是指这个人喜欢说话，滔滔不绝；而会说是指说话虽少但有内容，能说到点子上，所以我们应做到既敢说又会说。3. “橡皮肚子”---常受讥讽，受气，所以要学会宽容，自我调节。4. “飞毛腿”---不用说了，就是六勤里的“腿勤”。而且行动要快，客户有问题了，打电话给你，你就要以最快的

速度在第一时间里赶到，争取他还没放下电话，我们就已敲门了，勤拜访的好处是与客户关系一直保持良好的，不致于过几天不去他就把你给忘了。哪怕有事亲自去不了，也要打电话给他，加深他对你的印象。另外，我们要安排好行程路线，达到怎样去最省时、省力，提高工作效率。

三、勤动脑。就是要勤思考，遇到棘手的问题，仔细想一下问题出现的根源是什么，然后有根据地制定解决方案。销售工作中常存在一些假象：有时客户表面很好，很爽快，让你心情很好的走开，可是你等吧，再也没有消息。有时表面对我们很不友好，甚至把我们赶出去，我们可能因此不敢再去拜访。这是因为我们没有分清到底是什么原因，所以我们一定要静下心来，冷静思考，才不会被误导。

四、勤沟通。人常说：“当局者迷”，所以我们要经常与领导和同事交流沟通自己的市场问题，别人的市场可能同样存在，了解他们是如何解决的，也许经过领导和同事的指点，你会恍然大悟，找到解决问题的办法，共同提高。

五、勤总结。有总结才能有所提高，无论是成功还是失败，其经验和教训都值得我们总结，成功的经验可以移植，失败的教训不会让我们重蹈覆辙。

第二：灵感。灵感是什么？灵感就是创意，就是创新。要想做好销售，就不能墨守成规，需要打破传统的销售思路，变换思维方式去面对市场。灵感可以说无处不在。1. 与客户谈进货时受阻。突然得知客户生病了或者是亲人、家属生病了，灵感来了，买点东西前去慰问一下，这样可以打破僵局，客户由开始的拒绝，可能会改变态度——进货。2. 产品导入期：推广受阻时，突然得知别的厂家召开新闻发布会。灵感来了，我们不妨也召开一次新闻发布会。3. 逛商场时，看见卖鞋的有鞋托。灵感来了，给防疫站打个电话，就说被狗咬了，问有血清吗？他们一听有人要买，可能就会进货。第三：技巧。技巧是什么？就是方法，而且销售技巧自始至终贯穿整个过程

之中。我们所面对的客户形形色色，我们都要坚持有一个原则：一是投其所好；二是围魏救赵；三是软磨硬泡。

与客户交往过程中主要有三个阶段：

一、拜访前：

1. 要做好访前计划。

(1)好处是：有了计划，才会有面谈时的应对策略，因为有时在临场的即兴策略成功性很小。

(2)事先想好可能遇到的障碍，事先准备好排除方案，才能减少沟通障碍。

(3)事先考虑周全，就可以在临场变化时伸缩自如，不致于慌乱。

(4)有了充分的准备，自信心就会增强，心理比较稳定。

2. 前计划的内容。(1)确定最佳拜访时间。如果你准备请客户吃饭，最好在快下班前半小时左右赶到，如果不想请吃饭最好早去早回。

(2)设定此次拜访的目标。通过这次拜访你想达到一个什么样的目的，是实现增进感情交流，还是促进客户进货。

(3)预测可能提出的问题及处理办法。

(4)准备好相关资料。记清是否有以前遗留的问题，此次予以解决。二、拜访中：1. 要从客户角度去看待我们的销售行为。如从推销人员的立场去看，我们拜访的目的就是推销产品，而换一个立场从客户的角度来看，就是把客户当成“攻打对象”。

2. 拜访的目的重点放在与客户沟通利益上。不要只介绍产品本身，而应把给客户带来的利益作为沟通的重点。这样，客户在心理上将大幅度增加接受性，这样我们可以在买卖双方互惠的状况下顺利沟通。3. 不同的客户需求是不一样的。每个客户的情况都不同，他们的需求和期待自然也就不一样，所以我们在拜访前就要搜集资料，调查、了解他们的需求，然后对症下药。下面给大家介绍在沟通中的"fab"法则

f---
feature(产品的特征)a---
advantage(产品的功效)b---
benefit(产品的利益)

在使用本法则时，请记住：只有明确指出利益，才能打动客户的心。从销售产品的立场来说，我们很容易认为客户一定关心产品的特征，一直是想尽办法把产品的特征一一讲出来去说服客户，其实不然，产品的利益才是客户关心的，所以大家记住，在应用本法则时，可以省略f

a

但绝不能省略b

否则无法打动客户的心。

三、拜访后：

1. 一定要做访后分析。

(1) 花一点时间做，把拜访后的结果和访前计划对比一下，看看哪些目的达成了，哪些目的没达成。

(2) 分析没达成目标的原因是什么，如何才能达成。

(3) 从客户的立场重新想一想拜访时的感受，哪些地方做的不够好。

(4) 分析自己在拜访过程中的态度和行为是否对客户有所贡献。

(5) 进一步想一想，为了做得更为有效，在什么地方需要更好的改善。

2. 采取改进措施。

(1) 只做分析不行，应积极采取改进措施，并且改善自己的缺陷和弱点，才能更好的提高。

(2) “天下只怕有心人”，对于拒绝与排斥的客户，要多研究方法，找出最佳方案，反复尝试，一定能带来好的业绩。

品鉴顾问工作总结篇三

早就想总结一下了，也许一直没有进步就是因为没有停下来思考总结。

我也算是完整的经历了一个健身房的销售过程吧，试着写一写总结，给这段工作画个句号吧。从这份工作里边得到一些什么教训。

健身房的会籍销售工作从预售开始，怎么样做好预售呢？

首先给自己起一个容易被人记住的代号，以后整个销售过程中就开始用这个代号跟客户打交道。宣传单页上不要简单的印上“会籍顾问某某某+电话”，事实证明这样很少会得到客户的电访的。一般宣传单页上都会有健身房的固定电话的，客户有兴趣的一般都会打固定电话问的，所以我们要在单页上清楚的标明应该打电话给发单页给他的人。怎么办，根据我的经验，可以印上“特价咨询找+代号+电话”或者“开业优惠+代号+电话”，而且发给客人单页的时候一定要说“如果您有兴趣健身一定要找代号啊，要健身就找代号”，一定要把自己简单易记的代号反复强调，不要说健身找我什么的，客人记不住你的名字一切都白搭，然后跟客人说“如果有兴趣了解，可以打代号的电话”，然后把你的手机号在哪里指给客人看。

如果客户有兴趣，一定要千方百计的留下客户的电话和名字，一定要是全名，标注下来客人的大概年龄，还有体貌特征之类的，最好是能给客户拍照，或者是拍个合影都行，然后记

录下日期，晚上回家以后一定要把客户的资料整理好，然后保存好，这些都是以后开始销售的财富。

方式很多，下上线下都有。扫楼，扫街，地铁口，微信，微博，58同城，赶集网，小区论坛，能用的就全给用上，注意一定要加上自己的代号和自己的口号，类似于“要健身找代号”“健身咨询就找代号”之类的，总之要用一个口号，然后在销售的过程中反复的强调，更狠一点可以在网上定做一件文化衫，把口号和电话印到文化衫上，每天出去宣传的时候就穿在身上。出单比较多的是附近小区，然后是写字楼，然后是地铁站，所以留名单的重点要放在小区门口，写字楼。起得早一点，6点多吧，然后到小区门口蹲点，一直到晚上8点，把吃饭时间跟正常时间错开，这样做个两三天，然后改成9点多去守到晚上11点吧，接着蹲守几天，然后摸透人多的时间段。还是老原则，甭管是大爷大妈还是附近的小商小贩，每一个碰到的人都要把自己的代号打响，把自己的名片发足。上下班高峰就去地铁站写字楼接着留，慢慢电话不好留的时候接着去小区，在前期已经摸透的那个人多的时间段里继续蹲守。注意，留电话最好用自己的手机给他打过去，就是要保证客户留的电话是正确的，真实的，一定要确保这一点，可以有很多技巧，就不再说了。

留名单多少决定买单人数的多少，但是客户回访电话打得多少决定着客户在你手上买单的多少。客户回访很重要，所有销售都在留名单，客户不一定非要认可你，而且从留名单到开始卖卡，中间还有一段时间，说不定开始卖卡的时候客户已经把你这个销售给忘记了，所以做好客户的回访非常重要。留过电话之后的两天之内一定要给客户打回访电话。记录电话回访情况。第一次电话要跟客户聊起来，有时间想聊的就详细了解客户有没有锻炼过，有没有在哪办过卡，办了多久之类，对健身怎么看，有没有了解过我们的健身房，然后把客户邮箱要过来，或者加客户微信，然后定期给客户发一些健身贴士，如何选一个好健身房，健身房介绍等等，记得把口号带上去，确保客户不会把你忘掉。把客户的情况分类清

楚，哪个是以前办过会员卡的，哪个是可以很快办卡的，做好重点跟进。过一周给客户发问候短信，天冷天热啊，节日快乐，健身的好处之类，一定要标好自己的名字和口号。

这天一定会很乱，也会有一些销售抢客户，如果公司有客户保护制度最好（例如填预约，找前台登记客户来访记录等），所以我们一定要做好自己的邀约过程，卖卡前两天跟客户联系，确认客户过来的时间，强调过来一定要找自己代号，讲自己销售是拿提成的，所以请客户一定要找自己等等，对于没有联系上的客户，发短讯要来强调一定要来找我，第二天提前半个小时给客户发提醒短信，如果到约定时间还没到就给客户打电话。晚上查看客户买单记录，看看有没有自己的客户被别的销售做掉的。跟当天有预约但是没有到场客户打电话。对已经买单的客户打电话回访，比如留好单据，健身房开业会通知他，加微信，有事情打电话之类，最后一定要告诉他有朋友如果有兴趣一定要介绍给你。

预售基本上就会重复这个流程，预售过程公司会有一些不同的优惠，礼品赠送，促销手段等等。

门店开业以后每天的工作也差不多，留名单，邀约客户，了解客户需求，带参观，谈价格，买单，后续跟踪，转介绍。我没有从一开始就做好的应该是谈价格和转介绍这两方面了。价格谈判有一定的技巧，价格不能随便让步，每一个让步都要伴随一个要求。例如客户要便宜就给客户讲讲会所的优势，性价比多高，以后客户可以得到的服务多少，如果客户还是要便宜，就让客户先报价，然后一步一步的磨。如果可以便宜，就要求客户办会籍时间长一点；找同事来踢单，经过申请可以多送一个月，但是要求客户提供5个朋友名单；实在拿不下来只好让步的时候一定要让客户以后给介绍朋友过来，反正就是一些销售技巧。多推一些时间长的卡。但是会所的一些相关的转卡续卡停卡之类的一定要在买单之后对客户告知清楚，真诚的对待客户。

转介绍很重要，有没有转介绍还是要看对客户的回访了。每个月要拿出一定比例的提成回馈给客户，一定要经常跟客户聊天，知道哪些客户比较可能转介绍客户给你，买瓶水，送个咖啡券，送点小礼物之类的都可以。一定要把自己的客户跟踪表弄好，如果可以，在自己电脑上建立一个excel表格，每天晚上把自己客户记录表维护好，哪些客户什么时候联系过，谈了些什么，哪些客户需要打电话了，每天都要认真的列出来。当然会员升级和续会在适当的时间要做好。

写挺多的，有点乱，晚了，明天试着写写价格谈判过程中的一些小技巧。

品鉴顾问工作总结篇四

我在通博参加了几天的培训，之后与本月 8 号在通博正式上班。虽然工作仍不足一个月，但在这短短的近一个月中，的的确确学到了许多，明白了许多。

咨询师真正做到合格，不仅仅是能招到多少学生，当然这是衡量咨询师能力的标准，但只是其中之一。

而真正具有挑战性的是对自己所招生源的一种维护。

通过一段时间的电话邀约，我发现很多家长其实都对当前自己孩子所在的教育机构多多少少存在一些不满，但也有很满意很坚定地要继续学下去。我想这就是后期的一个维护或者是服务是否到位的问题。我想家长既然花了钱让孩子上辅导班，都会希望老师时刻把孩子放在心上，把家长放在心上。正如我们自己买了家电，对后期的服务，也就是售后服务真正的放在心上。所以咨询师做得优秀，就一定要做到生源的长久性。正如企业要长青，就要做到服务的长久性。一个真正合格的咨询师，做到尽心尽责，虽然我们不能担保孩子一定进步，但是我们可以承诺，我们必将全力以赴。

当然，前面所讲的应当是作为咨询师，首先所要具有的正确的心态，或者是对自己本职业的一个端正的心态，所谓在其位，就要谋其政。

心态固然重要，但咨询师本身应该具有的素质和技能同样重要。这些都是实实在在的硬件。

首先是专业性：提供专业的咨询服务，提供权威性的信息，不能出现前后矛盾。消除咨询者顾虑。这就需要我们事先真正预知家长所关心的问题，然后层层递进，一点点解答。而之前的准备工作是必须做好的，包括：家长常问问题的收集与回答，不同年龄段孩子会出现的学习或行为问题及产生问题的原因，以及各阶段同类学科的难易特点，衔接特点，学习不同类学科的思维方式及学习方法特点等等。都需要很熟悉的掌握。要从潜意思里提醒自己：我就是最专业的，只有我们自己认为自己是最专业的，别人才能感觉我们是最专业的。当然靠感觉并不是长久的，掌握真本事才是硬道理。

其次是良好的服务

不只是单纯为了招生而招生，而是向渴望求学的学子提供超前的服务理念，即“教育就是服务”。只有让学生真正的感到通过辅导，自己取得了一定程度的进步，家长真正感到，我们的的确是全心全意为了孩子。

这样才能做到长久性。

最后就是要做到人性化：以情感人，通过我们设身处地的为学生考虑，使学生家长从感情上倾向于我们，这是体现人性化的重要方面，也是我们招生的重要技巧。

下面介绍下我自己认为比较实用的一些技巧

1、微笑，无论是电话咨询还是现场咨询，微笑都是很神奇的。

现场咨询就不说了。对于电话咨询，虽然别人没有看见我们，但我始终相信“行为跟感觉是同步的”，只有我们真正的将微笑，将那种积极向上的行为表现出来，我们才会不经意的将自己高昂的状态表现出来。同时我相信，不管与家长是否面对面，我们的状态家长都是能感觉到的。

2、倾听，做销售首先要学会倾听，只有倾听客户的心声，明白客户的需要，才能抓住关键，“对症下药”。

3、赞美，人人都喜欢听到赞美，适当的赞美有利于增进彼此的距离，距离短了，一切就自然水到渠成。当然赞美一定要真诚，切忌虚假的赞美，反而弄巧成拙。

另外还有一些沟通时的技巧。比如向家长介绍我们情况是，不可一次性全部将信息说完，一方面家长也没时间听，另一方面留点悬念，作为下次预约的话题。

比如这次可以介绍开课的情况，下次就打电话说有个最新的好消息，接着就是有优惠啊，做活动啊之类的。总之，让家长知道我们在关心她，同时有话可聊。而不是每次都是千篇一律的那种“开始——结束”。

电话咨询中的常见情况 1、电话来访时的瞬间准备工作。自电话铃响开始，检查咨询物品、周围环境，包括咨询室内没有闲杂人等，电话咨询纪录表，签字笔。端正姿势、微笑、清清嗓子。时间不宜太长，太长的话家长很可能会认为我们不忙，要知道我们上班时间是很忙的，会有好多咨询电话，给家长制造紧张。邀其来机构咨询。

2、电话中自我介绍，微笑，使咨询者感受到亲切、愉快。语音亲切、自然；音量略高于普通聊天。结束语“。。某某家长，再见！有什么需要我帮忙的地方，。

随时给我电话。我们是通博教育，我姓舒（最后的强调是让

家长加深对通博及本人的印象)。

” 3、咨询过程中，多多关心孩子现在的状况，多多提建议。不要急于推自己的辅导多么多么好。要让家长自己感觉好，才是真的好。

4、不可轻易打断对方谈话，更忌讳自己侃侃而谈的唱独角戏。最好有问有答，互动进行。

由于接触时间较短，领会有限。以上只是自己的一些愚见，希望以后能和同事们多多沟通，互通经验，互相学习。

品鉴顾问工作总结篇五

20xx年的催款的诉讼案件，主要有三个，一是××县××镇潘××拖欠货款案，二是廖××货运合同纠纷案，另一是xx省××县××等人拖欠货款案。现三案早已结案并已申请进入的强制执行程序。前一案，经我们与××县的积极、主动配合，并多次、及时与执行法官沟通，使得执行法官出工又出力，最后取得了及时退回了我的诉讼保全保证金□x××所欠的货款也依法执行完毕的圆满结果。

后两案，执行工作很不顺利，至今未果，其根本原因是当事人居无定所且现下落不明，我们目前还未掌握他们的行踪及定所，也因我们提供当事人的住所不能而无法开展执行工作，使得后两案的执行尚未了结。从而无形中导致了的眼前损失。在新的一年里，我们将积极主动多方打探上述两案当事人的踪迹，催促加大执行工作力度并全力配合的执行工作，以早日挽回的该项损失。

(一) 向xx省××股份有限等拖欠我货款的出具律师催款函，要求拖欠我货款的及时清偿货款，以使得货款及时回笼，避免造成不必要的损失。

（二）为同违法犯罪行为作斗争，维护员工人身权利，应的要求，依法出具了多份法律意见书。

20××年10月份，前员工x××多次以不同方式、手段威胁我主要领导x××并进行敲诈勒索钱物。接到的通知时，我们深感事情的严重性，即刻同取得联系，及时同领导研究xxx的行为性质及其法律后果。通过研究，我们认为x××的行为已构成敲诈勒索，于是向明确表示□xxx的行为性质严重，根据我国刑法规定，其已涉嫌犯罪。

为制止不法行为发生，保障xxx人身安全，我们建议向公安司法机关报案，由公安司法机关介入侦查，以追究xxx的刑事责任。为此，连续两次向出具了两份关于xxx涉嫌敲诈勒索罪的法律意见书，以更好地维护及员工的合法权益。

的经营、管理，特别是大的经营、管理活动，依法对其进行规范，使其科学、有序进行是非常必要的。我是一个大，且日益发展壮大，为此，对我的经营、管理进行规范就显得十分重要而必要。因此，我们积极、主动同法律事务部联系，及时调整、修改的有关规章制度，并进行细化，使、员工的行为尽量做到规范化。

同时，针对个案或管理的某方面，进行重点调整和修改，比如，在农药行业管理方面，我们依法向修改并提交了《对中国××行业管理的几点意见和建议》一文，供参考。

20××年xx月xx日，我所在xx大酒店举办新法法律培训讲座。

以上是我们一年以来的顾问工作总结，回顾过去的一年，尽管有些货款得不到及时回笼，已结的案子亦执行不回，但我们欣喜看到，的业务蒸蒸日上，的运行行有序规范，诉讼事项明显减少。这在客观上，与我们顾问律师的努力工作是分不开的。对于工作中的不足之处，我们深表歉意，并真诚希

望在未来的20××年内，我们能通力合作，尽心尽力地参与的经营与管理，为的科学决策提供法律依据，提高员工的法律意识和法制观念。

品鉴顾问工作总结篇六

一、认真完成日常工作，努力提高自身的潜力。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，以提高自身的潜力，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、潜力和阅历与其都有必须的距离，所以务必加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。用心提高自身各项素质，争取工作的主动性，职责心，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，主要表此刻：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，构成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，用心为公司创造更高

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，我还需要更加用心主动；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。同时我也衷心期盼领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮忙我，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群众里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的期望！

品鉴顾问工作总结篇七

来到销售部已经有1个半月，经历了最后一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自己的工作进行总结，让自己在总结中得到更多的成长。

1、做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激情，积极的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢？还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从xx部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比xx部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，

反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自己加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么可以给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，可以节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，可以为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法达到成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2、以感恩的态度来面对一切事情

和几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想，说她以前是一个销售部的实习生，和是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3、扬长避短

进入xx房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，

执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划：

- 1、5月，努力接待客户，实现300万的认购
- 2、利用空闲时间，学习完《市场营销》
- 3、把开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。