# 中介公司的个人总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-03-24

*中介公司的个人总结5篇总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，让我们一起认真地写一份总结吧。总结你想好怎么写了吗?下面是小编帮大家整理的中介公司...*

中介公司的个人总结5篇

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，让我们一起认真地写一份总结吧。总结你想好怎么写了吗?下面是小编帮大家整理的中介公司的个人总结，希望大家喜欢。

**中介公司的个人总结1**

20年3月份在公司的正确带领下，随着市场良好的发展公司以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过公司各个部门的积极配合和我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩

一、在本店管理工作方面

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人;结合自身工作情况不断发现问题解决问题;(每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作)接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

二、存在主要问题

上月工作虽在公司正确领导和全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，能适时把握市场，找准客户心态，灵活销售，无论是在哪方面均取得了不错的成绩。但对照公司的总体要求和管理模式还有很大的差距。主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性和责任性还不到位;部门之间的沟通协作还不够正常;店面管理的执行力欠缺，监督工作力度不够;上月未完成业绩的预计目标。等等，这些都有待于在下月的工作中加于克服和改进。

三、对公司的建议

希望公司加强对新员工业务知识的培训使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

四、下月工作打算

下个月随着市场形势的发展和激烈的竞争形势下，我店会以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确目标不断刷新我们的记录，加强业务能力提高业务水平激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，激发和调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想和工作情绪，积极为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通和协调，我们只有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店的各项工作做好做实，做出成效，进一步提高公司的知名度和信誉度。

>中介公司的个人总结2

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了第二个里程，回顾这第一个里程，作为一名房产中介经纪人，深深感到房产市场蓬勃发展的热气，体会到每个经纪人之间拼搏的精神。

我是去年月加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说一个陌生行业，不管以前有多少辉煌，现在是一段新的开始，新的憧憬。从做进公司做经纪人那一天起我告诉自己我要做房产中介的champion，作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想。

经过了市场调研，销售培训以及技能培训等多个环节的考验，终于接近了一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，需要各方面强化自己的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

刚开始，我的业绩并不好，尽管也很用心，带看，派单，驻守，电话跟进这些都很努力去做，却不见成效，看着别的同事天天都有业绩，有的还成交几百万的别墅，心里有说不出来的滋味。难道就比别人差，

我告诉自己，我也很优秀，别人能做到的我也一定能做到。我知道在工作中光有热情是不够的，还需要抱着一种平常的心态，于是不断提醒自己别人成交是别人的运气和能力，我想自己现在要更加努力，目标就是要征服客户。我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始自终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切感，我的第一单就这么签下来了。接下来，我便做得更加得心应手，慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的\'基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，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。经过这几个月的磨练，我可以独立完成任务，更可以很自豪的说我现在是一名合格的经纪人，并且一直在努力做好自己的本职工作。

在房产中介这个行业，我无时无刻都处在一个学习、打基础的过程。对于每个经纪人来说这份工作休息时间很少，就是春节许多人也不准备回家，一开始大家都还不大适应，但很快就习惯了，毕竟我们都在为自己的目标努力奋斗。作为一名经纪人，在别人眼里是值得羡慕的，因为年薪10万对于这一行业来说不是梦，看着每个人光彩的一面，可又有谁知道我们要承受的压力，大家都是在风风雨雨中挺过来的。这段时间里有过欢乐也有泪水，在我最苦的那段日子，整整两个月没有开单，于是我拼命寻找客户，不放过任何一个机会，付出总算有了回报。我相信只有从事了这份职业的人才能体会到它的艰难和辛酸，我曾经派单派到手软，挨家挨户上门寻找房源，被小区保安拒之大门外，打电话被业主骂，这些我都一一坚持下来，看着别的同事都那么认真，也就更加努力寻找客户。当然也有人不削这份工作，在他们看来经纪人没素质，没文化，就靠骗。但是无论怎样。我要说的是：是公司培养了我，告诉我：坚持做正确的事、先做人后做事的道理，始终保持“最信赖经纪人形象”，同时让我明白自己的价值，“中介”仅仅是房地产经纪人最基本的工作内容之一，我们工作的重心是：运用我们专业的知识，丰富的从业经验以及相关事物的数据分析，通过优质的服务帮助客户解决困难，节约客户相应的投入成本，包括时间和精力成本，实现利润的化。因此，每次接电话或接待客户时候我都告诉自己微笑面对每一个客户，拿出我的专业知识，替他们解答问题，尽可能帮助我的客户，每每成交一单业务看到客户挑选到满意的房子，露出欣喜的表情时，自己就会有很强的满足感。

作为一名房产经纪人，平凡且快乐，而又给人信心，能憧憬光明的未来。这份普通到不能再普通的职业，我会努力做好它，今天的业务员就是明天的业务经理。20年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我相信，在新的一年将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

>中介公司的个人总结3

作为一名初次参加人寿保险工作的新员，我感到既兴奋又紧张。这种复杂的心情来自于对实现职业理想的欣喜，同时还包含着对能否胜任这份工作的担忧。因此，我迫切地需要熟悉和了解这个新的工作环境、工作性质、特点、任务和要求，以及向资深同事学习更有效的工作经验和方法，进一步提升自己的全面素质，以便更快适应并融入这一新的大家庭当中，更好地履行作为一名客户经理的职责，胜任这项工作。

今年4月底参加了福州为期4天的新员培训，在课上我认真做笔记，积极回答老师提问的问题，课后提问消化，不但顺利完成了培训任务，培训中我还能充分利用专业知识，在学习中融会贯通。并且在6月底参加的第一、第二阶段的基础知识培训与“快捷入门”培训中我荣获了“优秀学员”的称号，那时的我心情是无比的激动，可也让我明白了人无完人这句话的含义。孔子曾经说过：“学然后知不足”。只有通过不断的学习，才能发现自身的不足之处，才能明确自己前进的方向，才能不断改造自我，发展自我。

作为一名新的客户经理我还存在着很多的不足之处，主要表现在以下几个方面：

(一)通过这段时间的早会培训，我有了不少收获，但理论学习还不能持之以恒，运用理论分析解决实际问题的能力和水平还有待于进一步提高。今后要进一步端正学习态度，加强学习，提高认识，进一步探索学习方法，在理论深度上下工夫。全面提高自己的综合素质。

(二)自信是一种动力，自信是一种希望，自信是成功的桥梁。自信，就好像人体的骨架一样，缺少了自信，思想就衰弱;缺少了自信，人就成不了气候。而我知道我这方面还是有欠缺的,有待进一步的加强。

(三)根据这几个月来早会上同事们的工作经验，结合自己所负责的网点的特点性质，针对性的对一些可培养的对象进行进一步的交流，在今后的实际工作中，要有决心、有信心地去克服各种各样的困难，积极地想办法，解决问题。多和同事们交流工作经验，为自己进行充电。

作为一名客户经理，我已经明确我所从事的工作的社会价值，并且为我所能创造的价值而感到无比欣慰和荣幸。因此，我将不遗余力地为广大客户提供更良好地服务。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取和求真务实结合起来，把工作热情和工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身的综合素质，为成为一名优秀的客户经理奠定坚固的基础。努力在平凡的岗位上作出不平凡的贡献!

>中介公司的个人总结4

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20\_\_年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的政策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，20\_\_年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的政策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施;1月25日，《房地产经纪管理办法》落实国务院关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益;1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税;2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利率0.25个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调0.20个百分点。以上信息，都是国家在今年出台强制执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

11年上半年，全体员工在领导的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要是公司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点，

>中介公司的个人总结5

2、制定绩效考核方案，提高员工福利

今年起，协会着手对员工开展绩效考核的管理机制，实行收入与项目挂钩。经过多次的讨论和修改，制定了《\_\_\_\_人才中介行业协会绩效考核及奖金分配制度》，以制度化的考核和规范化的程序进行员工管理，从而调动协会工作人员的积极性，提高员工的专业素质，提升协会的整体形象。

3、集聚专家信息，建立专家数据库

8月起，协会对已有的专家资料进行整理、汇总，以专家的特长及专业领域为分类，形成科学的专家数据库。专家库中集聚了近70名业内外知名专家、学者、教授，专业涉及测评、猎头、派遣类、培训、网络、薪酬、经济、教育、法律等诸多领域。

4、开展党建调研，探索建立行业党委

今年年初，协会被市里定为四家行业协会党委试点单位之一。在市人事局、市社服局的统一指导下，协会多次参加了市人事局、市社服局的有关“行业党建专题会议”，并先后两次在行业进行“全覆盖”的党建调查，共计收到调研问卷284份，所占整个人才中介从业单位的比例为63.53%。经过调研后，协会成立党委的前期准备工作已基本完成，第一步将针对行业内132名流动党员建立行业党委。3月22日，协会组织部分党员召开了党员座谈会，主要讨论了建立行业党员联系网、成立行业党组织的问题。

7月，协会已将“\_\_\_\_人才中介行业协会党建工作方案设施细则”，“\_\_\_\_人才中介行业协会党组织活动方式”，“\_\_\_\_人才中介行业协会党建工作经费预算”等相关文件上报市机关相关处室，成立行业党委的条件逐步成熟。下一步，协会将继续配合相关主管部门的工作，在实际成熟时召开专家论证会，加快建立行业党委。

9月12日～22日，根据全市开展民间组织党建和管理试点工作的要求，协会积极配合市人事局开展对社团党建工作情况的调查，第三次在会员单位中开展党建情况调研。此次调研工作时间紧、任务重，共向人才中介服务机构发放调查问卷528份，其中会员单位261份，非会员单位份267，调研对象以会员单位为主。在各会员单位的大力支持下，短短两周内协会共收到有效反馈信息214份，反馈率达82.3%，行业中的主要机构都接受了调研。调查显示，截至\_\_\_\_年9月12日，协会会员单位中共有党员11533名，占从业人员人数的3.78%。其中，包括正式党员11305名，预备党员228名。

一年来，协会的工作得到了政府相关部门、各位会长、副会长及会员单位方方面面的关心和支持。在新的一年中

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找