

房地产经纪人述职报告

汇报人：

汇报时间：

目录

Contents

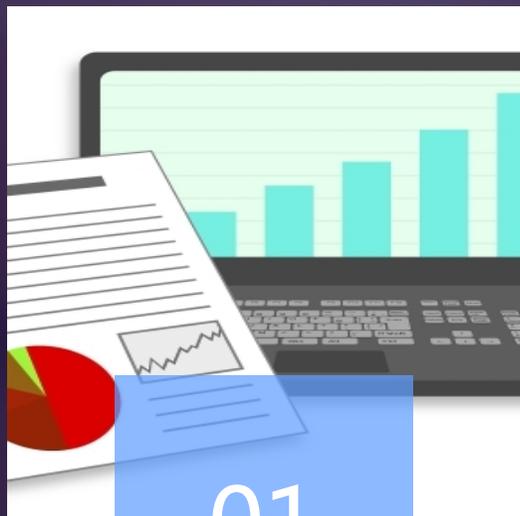
- 自我介绍
- 工作内容概述
- 工作成果展示
- 遇到的问题和解决方案
- 下一步工作计划

01

自我介绍

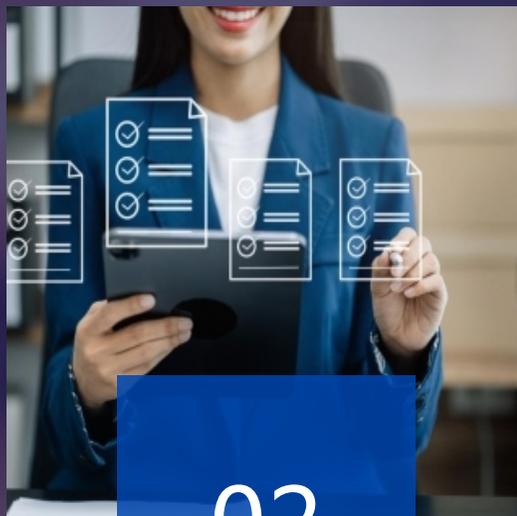


基本信息



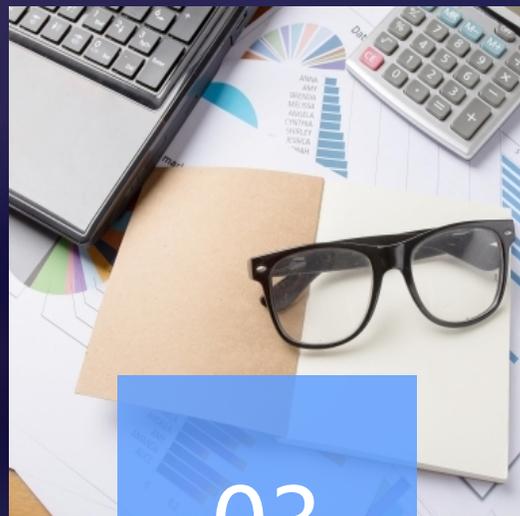
01

姓名：张三



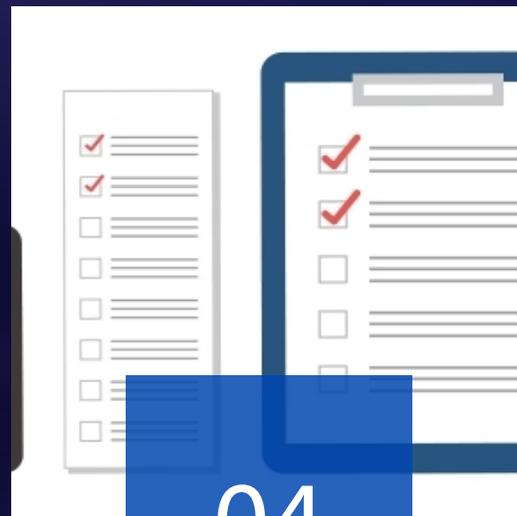
02

年龄：30岁



03

性别：男



04

工作年限：5年



工作经历



2013年-2015年

在某房地产经纪公司担任经纪人，主要负责二手房交易和租赁业务。

2015年-至今

在某知名房地产经纪公司担任高级经纪人，负责高端房产销售和客户咨询服务。

02

工作内容概述



客户开发与维护



客户开发

通过多种渠道寻找潜在客户，如线上平台、社交媒体、房产展会等，积极推广公司及房源信息，吸引客户咨询。



客户维护

与客户保持良好沟通，了解客户需求，提供专业建议，定期回访，维护客户关系，提高客户满意度。



房源开发与维护

房源开发

积极寻找优质房源，通过多种渠道获取房源信息，如房产网站、房产中介、房东主动联系等，确保公司拥有丰富房源资源。

房源维护

对现有房源进行定期检查和维护，确保房源信息准确无误，及时更新房源照片和描述，提高房源曝光率。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/116141043143010104>