

房产销售工作月总结 房产销售工作计划(优秀7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

房产销售工作月总结 房产销售工作计划篇一

20xx年，公司要在xx集团的领导下，依托集团的优势，依靠自身地努力，审时度势，求真务实，克服困难，改进20xx年工作中存在的不足，抓好xxxxxx一期住宅□xxxx项目的建设 and 交付工作;力促xxxx项目按计划开工建设;狠抓xx项目□xx项目□xx的销售和资金回笼;在取得xx旧城改造项目和xxx旧城改造项目的前提下，踏踏实实做好项目建设的各项前期工作。在新的一年里，抓住机遇，完善管理，确保企业的持续稳步发展。

1、工程施工面积万m²□xxxxxx一期住宅、商铺万m²□xxxxxx万m²□xxxx项目万m²;其中新开工面积万m²□

2计划完成投资额万元，其中xx项目工程完成投资万元□xxxxxx完成投资万元□xxxx花园完成投资万元;xxxx项目完成投资万元;xxx旧城改造项目完成投资万m²□xxx旧城改造项目完成投资万m²□

4争取新贷万元。

5创利税前万元，其中xxx花园万元□xxxx项目万元□xxxxxx万元。

1、以xx项目□xxxx项目尾盘销售和xxxxxx续盘销售工作为重点，保证公司发展的资金来源，争取全年回笼资金万元。

据分析□20xx年国家将在前两年宏观调控的基础上加强对房产市场的合理引导和有效控制，未来一年，房地产市场将总体维持平稳发展的态势。全体销售人员要坚持以饱满的精神，积极的姿态，坚定的信心来面对销售工作，培养坚忍不拔的意志，锻炼高效专业的素质，全力以赴完成销售任务。在xx项目和xx项目的尾盘销售中要坚持以下几点方针：1要一如既往地提高销售技能，做好售后服务，让品牌效应不仅停留在建筑上，更体现在销售人员的专业素质上，把最好的服务带给客户，让口碑营销发挥最大的功能；2仍要积极拓展营销区域，重视周边乡镇的潜在购买力，争取最大的客源；3要多学习多借鉴，开拓新颖有效的营销方法，加快销售速度，努力实现xx项目全年回笼资金万元□xx项目万元。

由于地域差异□xxxxxx的销售有其自身的特点，明年的现房销售是重头戏，是xxxxxx能否营销成功的关键。随着前期开发的12幢住宅的竣工交付，小区绿化和环境营造的跟进，我们相信xx必将引来一个良好的销售年□xx公司销售部要注重磨砺内功，打造一只过得硬的营销队伍，要抓住项目的优势特点，加强广告宣传，深化客户研究，找准有效的营销手段，实现全年销售资金回笼万元的目标。

2、坚持不懈，狠抓落实，按时完成xxxx□xxxxxx的续建任务，确保xx一期12幢住宅按时交付使用。

xx的可开工期很短，三月气温转暖后□xx公司要立刻投入紧张的工作，抓好续建项目的复工建设工作，抓好一期住宅室外网施工，抓好绿化环境工程，切实履行8月16日一期住宅交付承诺。在完成12幢住宅的竣工工作的同时要做好计划新开工7幢住宅、商铺及主入口大门的建设工作，要继续协助酒店公司做好酒店工程的协调工作，加强沟通，抓好酒店工程的外

墙装饰、外墙窗、玻璃幕墙等工程的设计、招标和施工工作。

3、与xx各有关部门积极沟通协调，努力解决

环保问题，确保xxxx项目按计划开工建设。

xx项目原计划于20xx年底开工，由于受到神旺酒厂污水处理站环保问题的困扰，原定开工计划受到影响□xx公司须全力以赴和当地有关部门积极沟通，努力争取，力争在年初得到xx开发区委的明确结论，在此前提下，做好下一步工作。

4、争取新的项目，实现公司可持续发展目标。

发展是硬道理，除却资金问题外，土地储备，项目储备也是关系公司生存发展的命脉。公司在抓好已有项目开发建设的同时，必须开拓思路，抓住机遇，寻求突破，争取公司的持续健康发展。

年底前，在集团公司的领导下，公司已于xxxx物业集团多次接触，洽谈合作事宜，希望通过合作，优势互补，携手共进，取得“1+1>2”的共赢效应。通过协商，我们已就xx旧城改造项目达成合作协议，并于12月18日参与了该项目的挂牌竞拍。在取得该项目开发权的基础上，明年的重点工作就是组建项目队伍，扎实做好地块拆迁、方案设计等前期准备工作。此外，公司还将就xx集团属下xx建设开发有限公司的xxx改造项目进行前期合作谈判，将按照集团公司的指示，做好有关股权转让的财务评估、法律文书签订等工作。公司要在新形势下，结合实际，求变求通，谋求持续发展。

5、顺应企业发展趋势，调整机构设置，完善企业制度，规范工作流程，加强人才开发和培养，做好内部管理工作。

随着企业的发展和变化，部分机构和人员设置已不适合新的形势，公司要审慎分析，研究对策，理顺机制，调整结构，

以利于开创新的局面。在未来的一年中，公司要进一步完善制度建设，规范工作流程，提升管理水平，要注重人才的开发和培养，加强企业核心队伍的建设。尤其要向先进企业学习优秀的企业文化，制定合理有效的内部培训和交流机制，提高员工的自我认知和学习能力，促使员工积极关心企业发展，参与企业管理，发挥每一个人的潜能，成就一支懂专业，讲纪律，具活力，勇创新的房产专业队伍。

虽然未来几年住房需求速度将放缓，但居民的住房需求仍将保持较长时期的上升，潜力巨大。我们坚信在国家的宏观调控政策逐渐显效，市场逐步规范后，中国的房产还将有长期的、广阔的发展空间。在新政的影响下，房产企业组织结构将得到调整，房地产行业内部将得到整合。现阶段是一个优胜劣汰的整合期，谁在这个阶段稳固了自己，取得了生存的资本，谁就将赢得未来。我们面前的道路即是光明的，也是无比严峻的，我们必须坚定信心，稳住脚步，努力学习，奋力工作，注重品质，追求创新，才能在新的一年里开创出属于一片属于自己的美好天地！

房产销售工作月总结 房产销售工作计划篇二

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己、在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要目标。

新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务、在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

房产销售工作月总结 房产销售工作计划篇三

经过20xx年的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情

况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习中的工作计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

房产销售工作月总结 房产销售工作计划篇四

(一)销售节奏的制定原则：推广销售期指从市场导入开始至产品开盘销售，较大规模的项目一般持续3-4个月的时间，因为-项目一期体量较小，建议以2个月左右为好，再结合以实际客户储备情况最终确定；另外，由于销售节点比工程节点易于调整，一般情况下为项目部先出具基本的工程节点，据此营销策划部制定销售计划。制定本计划的重要节点时间时，未与工程部跟进。故本销售计划相关节点只是初稿。待工程节点确定后，再最终定稿。

1. 推广销售期安排3-4个大的推广节点，节点的作用在于不断强化市场关注度，并使销售保持持续、连贯。
2. 鉴于年底临近过年的情况，开盘销售强销期应避开春节假期。
3. 开盘销售前应确保样板区、样板房景观、工程施工达到开放效果。

(二)-销售节奏安排：

1. xx年10月底—xx年12月，借大的推广活动推出-项目
2. xx年12月底—xx年1月初，召开产品发布会，正式启动某项目，同时策划师对市场进行第一次摸底。
3. xx年1月中旬，开放样板房，同时策划师对市场进行第二次摸底。

二. 销售准备(xx年1月15日前准备完毕)

1. 户型统计：

由工程部设计负责人、营销部-共同负责，于xx年12月31日前完成

鉴于-项目户型繁多，因此户型统计应包含对每一套房型的统计，包括户型、套内面积、户型编号、所在位置。

2. 销讲资料编写：

由营销部-、策划师负责，于xx年12月31日前完成

-项目销将资料包括以下几个部分：

购买-的理由：产品稀缺性销讲

基本数据：-的主要经济指标、户型面积统计、配套情况、建筑风格、景观设计、交通情况、交房时间、主要交房配置、物管收费；涉及到设计单位的，由其出具销讲材料□xx年12月31日前，由-整理后，统一作为产品和项目优势说辞。

建筑工艺及材料：需要在xx年12月15日前由工程部出具项目采用的新工艺材料，新技术等基本基本资料□xx年12月31日前，由-整理后，作为材料工艺说辞。

客户问题集：以答客问形式书写，针对英郦庄园的优劣势，做出销讲解决办法。

样板区销讲：

不利因素公示

3. 置业顾问培训：

由营销部-负责，培训时间从xx年11月底—xx年1月

培训内容包括：

销讲资料培训，时间□xx年11月底—xx年12月初

建筑、景观规划设计培训，时间□xx年12月初

工程工艺培训，时间□xx年12月初

样板区、样板房培训，时间□xx年1月9日

销售培训，时间□xx年12月—xx年1月出

2. 预售证

由销售内页负责，于xx年1月10号前完成

3. 面积测算

由销售内页负责，于xx年1月10号前完成

4. 户型公示

由于-项目户型种类繁多，户户均不同，所以在销售前应准备户型的公示，方便客户选房，避免置业顾问出错。

由策划师负责，于xx年1月10号前完成

5. 交房配置

由工程设计线蒋总负责，于xx年1月10号前完成

6. 一公里外不利因素

由策划师负责，具体调研后，与销售经理-会商后，于xx年1

月10号前完成，分析总结后，作为销售时重点关注的抗性，专门进行培训。

三. 样板区及样板房

(一) 样板区

1. 样板区范围：考虑到-项目销售必须突出良好居住环境的气氛，因此我们将-售楼中心至1#样板房区域所包含的整个大区都打造成为样板区。物管，保洁等须按照样板房的管理规定进行管理。其中有两套样板房、售楼部到样板间的步行情趣长廊、叠水喷泉、及10#的临时景观区域。(注：从售楼部至样板房之间的参观浏览线路，以下暂定为y区)

2. 样板区作用：最大限度的展现温江宜居，城在林中氛围、家居水畔的氛围，体现国色天香大社区远见、高档、生态、宜居、增值的社区概念，体现独具特色的建筑风格。

3. 样板区展示安排：

确定对y区沿线情调、步行道的包装方式和具体要求；

确定y区道路沿线灯光布置方案，灯具选型要求和效果交底；

明确样板区工程施工、营销包装整体和分步实施节点、任务分解；

具体见附后(参观园线说明)

(二) 样板房

1. 样板房选择：样板楼选定为1#楼，1#楼一方面靠近售楼部，由于样板间前10#修建时间较晚，样板间会有较好的景观视线，另外1#楼位于英郦庄园主入口不远，不会影响后期其他楼幢

施工，同时也不产生其他楼幢施工影响客户参观的情况。选定1# 楼平层、底跃各一套。

2. 样板房作用：考虑到-项目户型面积偏大，通过样板房精装修设计可以引导客户更好的理解户型设计，同时也是对推广所倡导的享乐主义生活的一种实体诠释。

3. 样板房展示安排：

前期设计，包装由项目部同事负责，-跟进协调。样板房应于xx年12月底前完成，以便于先期推广时，到访客户时参观。样板房的日常管理工作由营销部-负责，。

四. 展示道具

包括沙盘模型、户型模型、户型图的制作：

1. 沙盘模型：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

2. 户型模型：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

3. 户型图：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

五. 价格策略

均价确定：包括销售均价及赠送面积等由策划师和销售部职业顾问踩盘整理数据，策划员协同-写出定价报告，报领导审批后执行。价格按建筑面积计算，不包括赠送面积。价格策略包括：销售均价，销售起价，销售实得单价，套内单价。价格走势分析，节点价格初步预计，职业顾问优惠权限，销售主管优惠权限，销售经理优惠权限，内部员工推荐优惠权限，公司领导优惠权限，一旦确定优惠权限，坚决执行，防

止权限不明，私放优惠，扰乱现场销售。

时间安排：营销策划部于xx年1月10日提出销售价格表和销售政策。

六. 推广□xx年10月底前确定广告推广公司□xx年11月底前出具具体的推广方案。

房产销售工作月总结 房产销售工作计划篇五

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基本的素质，良好的心态也包括很多方面。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。宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，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，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当_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、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、推荐房源要有把握，了解所有的房子，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，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，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、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司四月份的销售目标。

房产销售工作月总结 房产销售工作计划篇六

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂

房工作业绩做到最大化!

二、制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、制订学习计划。

学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个

业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

四、市场营销策略。

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为”精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。 价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。 服务：提供全面的物业管理。

的调整。使顾客能够得到最大的满足。

房产销售工作月总结 房产销售工作计划篇七

房产销售向来是注重自身业务能力的加强，制定好工作计划可以帮助我们提高工作效率。下面是由小编为大家整理的“房产销售个人四月份工作计划范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

工作如果是没有计划的进行，我发现是非常没有效率的，就好像觉得自己使劲浑身全力一拳打下去，打在了棉花上似的，我自认为我上个月的工作非常的努力，但是不得不承认，我的许多工作都是徒劳，没有对我最后的销售业绩起到一点作用，我听取了店长的意见，对自己的4月份的工作弄了一份工作计划，我觉得我只要好好按照这份工作计划进行工作，我的成绩肯定能看到进展。

一、给自己更大的压力

作为房地产的销售员，我认为我的工作能力是远不止如此的，所以我决定给自己一点工作上的压力，看看自己的工作极限在哪，我会在四月份开两个网络销售端口，我目前一直都是一个销售端口，能够看到我的客户总是那么些人，能够给我带来的利益是正比的，所以我决定赌一把，开两个，这样我

就能更多的客户找我看房了，因为开端口是需要资金投入的，所以这让我下了很大的决心，我也是想看我就能一个月最多能成多少订单。

二、给自己制定工作目标

在这个月，我必须达成以下工作目标。

1、出租方，算了一下自己以往三个月的租房订单的平均数，以这个为参考值，我决定这个月我要租出去十五套房子。比以往的平均值多出三套，并没有多很多，我觉得还在自己的承受能力之内。

2、卖房，公司的楼盘和这两个月又新开盘的两个，想要在这个时候卖房会轻松很多，我给自己定了一个不是很难完成的目标，这个月我要卖出五套以上的房子，这其实只要自己努力一下，还是很好完成的。

3、别墅房，我来到这里工作这么久了，我们公司手里每一套别墅的信息我都一清二楚，在什么地方，什么朝向。多少平方，内部结构是怎么样的等等，我都牢牢的记在脑海中，我做梦都想开一单别墅房，在这个月我一定要多跟客户推荐一下，也不要错过任何有能力购买的客户，我要填补我的职业空缺。

三、加强跟客户的交流

我发现我以往都是把自己工作最重要的一环，客户给忽视了，我经常把那些已经在我手里买过房或者是租过房的客户给扔下不管了。我现在意识到，他们也是可以成为我的潜在客户的啊，而且他们有成单经验，知道我这个销售是否靠谱，成单的几率更大。还有就是已经拒绝过我的客户，我就没有再坚持了，我觉得十分有必要再筛选一遍，上一刻可能别人还没有购买意向，说不定下一秒就有了。我还是要多加强跟客

户之间的交流，我不能总是把工作重心放在自己的身上，就算我的工作能力强，我没有客户那也是徒劳。

一、思想上

还是需要以领导的指示为首要方向，听从领导制定的规划，遵从领导的各个决定，这样才能让我们全体员工都能够共同发力，更好的工作。还是需要把公司的利益放在第一位，在去思考其他的内容，毕竟我是公司的一员，我领着公司发给我的薪水就需要为公司着想，为公司做出应有的贡献。工作的态度上也需要戒骄戒躁，不能因为之前的自己做出了一点成绩就感到骄傲。历史上哪些骄傲的人不就是一个很好的例子吗，只有保持谦虚，一直虚心向别人请教才能够一直向前的走下去，而不是中途陨落。除了谦虚以外还是要和同事们处好一个好的关系，这样团结友爱的团队才能够更好的完成公司给予我们的任务。

二、工作上

和之前就达成交易的客户也要有良好的关系，说不定在我们需要的时候还能够用的上呢，这都是说不准的，不能过河就拆桥。而那些有意向但是还没有定下的客户就更加需要我们的努力了，当然也不能操之过急引起客户的反感，要把握好一个沟通的度既能让客户感到舒心的同时也让我们完成自己的目的。对于公司一些新的房产资源需要更加努力的去了解，不能作为一名销售还不了解自己的产品。也要去关注我们的哪些竞争对手，去了解他们的优缺点，这样在客户犹豫的时候，我们就可以进行对比，让客户能够看得清楚优劣势。

当然在晚上闲暇之余也不能因为是休息时间就放松起来，要想在工作中得到更大的成绩，就要付出因有的代价。在晚上也可以看看那些大师们的课程，学习怎么样更好的工作，也可以学习怎么样合理的分配自己的时间或者看看心理学。了解的越多，在面对不同的场合时也就能够越发的镇定，越发

的做到自己想做的事情。

三月份即将过去，而四月份也是必将来临的，只有做好万全的准备，才能够让我们在四月份得到更大的收获，有更好业绩。