

最新房地产销售工作简历(模板8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

房地产销售工作简历篇一

在自己离开学校之后，开始自己的实习工作的时候，因为自己一直都找不到一个合适自己的实习工作，对于自己在学校也不够努力，专业的知识也没有学到足够的扎实，所以很多的时候，我也曾后悔自己当初在学校的时候没有足够认真的学习，以至于现在离校之后，找不到一份合适自己的工作，最后，在自己长时间以来工作对我的打击之后，我加入了__公司，成为了一名房地产销售，现在自己的实习期也已经过去，尽管自己刚开始来到这里的时候也是迫于生活的无奈和压力，但是现在自己也已经完全的融入到公司，适应自己的工作，并且对自己的工作也充满了斗志和期望。

没有成为一名房地产销售之前，我从来没有想过自己会成为现在这个样子，自信大方，不管是和什么样的人打交道自己都能够心平气和的去相处，在工作的过程当中，也可以一直向前冲，对自己的工作有着强烈的欲望去做好，我内心也有一股拼劲在推动自己前进和努力。当初自己刚刚进入到公司的时候，我还不是很喜欢这份工作，感觉每天看别人的脸色，自己时常也会遇到很多的挫折和困难，对于客户的抱怨自己也不能说什么，但是慢慢的，随着自己一天一天的工作的结束，自己也慢慢的懂得了很多销售技巧和工作上的一些细节，我也懂得了自己要是想要做好销售，成为一名出色的销售人员，最先要做的就是需要去强大自己，只有当自己变得做够的强大之后，我才能够完成好自己的工作，所以在自己的工作当中，我除了完成好自己的工作之外，还不断的提升

自己，强大自己，学习更多的销售技巧和公司房产的资源，保证在客户的询问的时候，我也能够顺利的解决客户的问题，所以在自己这段时间的实习工作当中，我也慢慢的学会了很多，也改变了很多，从自己当初那个只会抱怨的毕业生，到现在足够强大的销售人员。

销售真的是非常锻炼人的一份工作，自己所有的努力都掌握在自己的手上，努力的付出也是会得到相应的回报的，通过这段时间的实习，我也懂的了很多的人生道理，现在我也不再抱怨自己，也不后悔自己所作出的任何决定，在未来，我也会更加的努力，保证自己不会后悔、反而会庆幸自己加入了销售这个工作岗位，我也会加倍刻苦的尽力成为一名优秀、合格的房地产销售人员。

房地产实习总结模板

房地产销售工作简历篇二

20__年以来，我公司在__房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面地展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司在确保20__年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

以“__城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)20__年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)、20__年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准(发改委)；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“__城”项目是市重点工程，也是“__城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，

以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20__年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右；其中基础部分需用约0.8亿元；地上商业部分约用1.4亿元；公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20__年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，

以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20__年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“__城”所签协议书，招商销售任务的载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

招商方面

(一)、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是“特洛伊城”项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的—是塑造“特洛伊城”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，“__城”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐

步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

3、结合市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，“__城”应于20__年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合规范招商销售政策，拟由招商部负责另行起草《招商政策》要求招商部在元月份出初稿。

房地产工作计划模板

房地产销售工作简历篇三

身份证号码：

受赠人：，女，汉族

身份证号码：

于x年x月x日共同购买了xx市xx区路弄x号x室房地产，并于x年x月x日取得该房地产之产权证（沪房地长字第x号），根据该房地产权证的登记内容，、共同共有该房地产。

承认该房地产之购房款及购房所产生的一切税费、中介费用等，均为支付，同时，截至今日，该房地产所涉贷款均由按期偿还。现自愿将其享有的该房地产之共有份额赠与给并与达成如下一致意见，以资遵守：

一、赠与人自愿将享有的xx市xx区路弄x号x室房地产的份额之所有权赠与受赠人；

三、受赠人同意在赠与人的有生之年，将该房地产交由赠与人居住；

四、赠与人同意在受赠人发出请求的十日内，与受赠人共同至xx市xx区房地产交易中心办理该房地产的过户手续。

赠与人□ x年x月x日

受赠人□ x年x月x日

甲方□x科技有限公司

地址：

法定代表人：

房地产销售工作简历篇四

20__年是__公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下，__公司20__年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

技能素质

一、观察力观察不是简单的看看，很多销售人员的第一堂课就是学会“看”市场，这个看不是随意的浏览，而是用专业的眼光和知识去细心的观察，通过观察发现重要的信息。例如到卖场逛逛一般人可能知道什么产品在促销，什么产品多

少钱，而专业的销售人员可以观察出更多信息：你有没有注意到别人的卖的好的产品是因为什么？价格、赠品、包装……用的什么赠品？什么材料？怎么制作的？包装做得很好，好在哪？颜色、造型、材质、可以有别的用途（比如食品的包装，用完了可以当罐子）。竞争品牌又有哪些促销活动？具体的时间段？活动的具体形式，有哪些参与方式？卖场内的竞争品牌的厂家从28家增加到29家，增加的是哪个厂家，是否对我们有潜在的威胁？它的主要产品和价格定位如何？……太多的信息需要你仔细的观察，很多销售人员在对其培训了很久以后，他去“看”市场，仍然不能得到有用的信息，那我只能说，你不适合销售这个工作。繚bsp;销售人员也是每个企业的信息反馈员，通过观察获取大量准确的信息反馈是销售人员的一大职责。

二、分析力分析与观察密不可分，观察得到信息，分析得出结论。看货架的产品分布你能分析出什么？放在的陈列位置上的要么就是销售的品种，要么就是该厂家此时的主推产品；通过生产日期进行分析，生产日期越近说明该产品的销售与流转越正常，生产日期过久说明该产品属于滞销状态；通过价格进行分析，价格较以前下调幅度较大说明该产品受到竞争产品的压力过大，销售状况不理想，价格上浮较大，该产品的原材料市场整体价格上扬，导致产品成本骤增，或者该产品市场属于供不应求的状态。这些间接信息必须通过慎密的分析才能得到。同样在与客户的谈判当中你是从对方言谈举止流露出的信息分析对方的“底牌”和心态，例如进场谈判，买手给你报了个价，作为销售人员肯定不是一口答应，分析对方说话的神情语调，用话语刺探，然后分析出是否有压低价格的可能，空间幅度多大等。

三、执行力执行能力体现的是销售人员的综合素质，更是一种不达目标不罢休的精神。销售人员在执行计划时常常会遇到困难，这时你如果只会说“经理这个事太难了，做不了。”那么你的领导也只能说“好，那我找能够完成的人来做”。没有困难事情称不上任务，人人都可以完成的事也体

现不出你的价值。某市有家大型连锁a卖场□a卖场在全市有十几个卖场，对于占领该市的终端市场极为重要□b公司决定让销售人员张某搞定这件事，在张某接手先已经几个优秀的销售人员败下阵来，原因是该卖场在当地是零售业老大，所以一向霸道，没有熟人关系进场费用开价很高，而且不给还价的机会。但公司要求在“合理”的费用下进场，如何把这个命令执行下去？张某接到任务寝食难安，如果该任务完成，升迁是顺理成章的事，但完不成任务公司同样会觉得他“能力不够，无法执行公司的计划”。接下来，张某去拜访a卖场的采购经理黄某几次，等了很长时间连面都没见到，他知道这是对方故意不给他任何压价的机会，逼迫他同意苛刻的条件。张某此时转而从黄某下属了解到黄某的妻子在一家银行工作，他找到一个做保险的朋友以推销保险为由主动认识黄某的妻子，再介绍张某与黄某妻子认识，然后通过给小孩子买礼物等手段拉近距离，时机成熟后才由黄某妻子引荐给黄某，黄某深感张某的用心良苦，最后张某顺利完成任务。这种例子在销售工作中并不鲜见。因此执行不是要销售人员去找到事情的原因，而是要你想尽办法达到结果。结果才是你的领导们最关心的，也是你能力的体现。

四、学习力作为销售人员所需要接触的知识甚为广泛，从营销知识到财务、管理以及相关行业知识等等，可以说销售绝对是“综合素质”的竞争，面对如此多的知识和信息没有极强的学习能力是无法参与竞争的。仅以销售技巧为例，从引导式销售到倾听式销售，继而提问式销售只至顾问式销售……销售技巧不断变化翻新，作为优秀的销售人员只有要掌握各种销售技巧才能在竞争中胜出。当然销售人员需要学习的远不止销售技巧，并且还必须具备举一反三的能力，因此没有良好的学习能力，在速度决定胜负、速度决定前途的今天势必会被淘汰。

心理素质

一、有着良好的沟通技巧。我知道人的.性格决定一个人的工

作方式。你可以很热情也可以很婉约，但是你必须会与人沟通。我所说的沟通是指和任何人在任何地点都能够找到合适的话题。沉默是金-----在销售人员的素质中是绝对的错误！

三、对生活有热情对新生事物接受能力强。没有热情的人对什么都无所谓，而对新生事物接受能力强则代表着敏感和分析能力强。

四、从容冷静的头脑。面对形形色色的客户，我们首先要稳住自己的阵脚，然后从容应对。太过情绪化和感情脆弱的人当作家。

五、微笑和自信。当你微笑着的时候，你比任何人都强大。那是一个人的自信的表现。你对自己的产品的自信可以潜移默化的影响客户的心理。

六、有着持久的耐力。你不能保证你的客户会在你的笑谈里爽快的签约，你必须契而不舍的重复自己的说服工作。当然，你每次都能找到客户迟迟不签约的原因。

房地产销售工作简历篇五

民事起诉状，是指公民、法人或其他组织，在认为自己的合法权益受到侵害或者与他人发生争议时或者需要确权时，向人民法院提交的请求人民法院依法裁判的法律文书。以下是本站小编今天要与大家分享的：2篇房地产合同相关模板。内容仅供参考，欢迎阅读！

甲方：（出卖人）

法定代表人：

地址：

邮编：

电话：

传真：

乙方：(买受人)

地址：

邮编：

电话：

身份证号码：

为了保护商品房交易双方的合法权益，甲、乙双方经友好协商，就乙方认购甲方开发建设商品房一事达成如下协议：

一、房屋基本情况：乙方预定甲方开发建设的位于 市 区 县 路 号 楼盘： 号楼 单元 号房屋，建筑面积 平方米，其中套内建筑面积 平方米，公用建筑分摊面积为 平方米。房屋单价 元(美元)/平方米，总房款为(小写) 元(美元)，(大写) 元(美元)。户型为 。

二、认购期间：甲方承诺为乙方所预定房屋保留 天(自 年 月 日至 年 月 日)。

三、定金：本协议签订时，乙方向甲方支付定金人民币(小写) 元(美元)，(大写) 元(美元)。乙方须在上述房号保留期限内，携本协议到甲方售楼处，与甲方协商签订《商品房买卖合同(预售)合同》有关事宜。上述定金在甲、乙双方签订《商品房买卖合同(预售)合同》时，由甲方退还乙方或抵作该房屋的购

房价款。

四、付款方式：乙方同意选择下列种付款方式，在与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》后向甲方支付购房价款。

1、一次性付款

2、分期付款：于签约当日付 %，剩余房款在 日内分 次付清；

3、个人住房抵押贷款：于签约当日付清房屋总价 %的首付款。

五、证明文件：甲方应向乙方出示下列证件及其附属材料，甲方保证以下资格认证文件真实无瑕疵。

1、企业法人营业执照 证号：

2、政府立项证明 证号：

3、房地产开发企业资质证书 证号：

4、国有土地使用权证书 证号：

5、建设工程规划许可证(包括附图) 证号：

6、建设用地规划许可证 证号：

7、施工许可证 证号：

8、房屋销售许可证 证号：

六、甲方承诺：

1、具备商品房销售(预售)条件，如果甲方故意隐瞒重要事实或者提供虚假情况导致此协议无效，甲方应承担缔约过失责

任，除退还乙方定金外，还应赔偿乙方利息等资金损失及其他有关财产损失。

2、在本协议签订后，须为乙方保留该房屋至保留期届满之日止，且不得与第三方签订该房屋之《商品房认购协议书》或《商品房买卖(预售)合同》；并承诺在乙方携本协议与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》时，甲方将完全履行本协议中约定的房屋位置、面积、价款、户型等条款。如甲方违反上述约定，甲方需向乙方双倍返还定金，同时本协议自动失效。

七、乙方承诺：在本协议签订后，在上述约定的时间内到甲方指定的地点与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》，并承诺在与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》时，乙方将完全遵循本协议中约定的房屋位置、面积、价款、户型等条款。如乙方不能履行本协议书确定的义务，视为乙方自行放弃该房屋的房号保留权，甲方有权终止本协议的履行，并将该房屋另行出售，同时乙方已交付的定金不予返还。

八、其他：甲方出现以下情形之一，乙方有权解除协议，甲方应向乙方全额返还定金。

2、甲方存在其他违法行为导致双方不能签订《商品房买卖(预售)合同》的；

3、甲、乙双方经协商未能就补充协议达成统一意见的。

九、不可抗力：

1、如果本协议在执行过程中受到诸如：地震、台风、洪水、火灾、战争或其他双方认可的不可预见的不可抗力的直接影响，或无法按照原协议条款执行，受不可抗力影响的一方应立即以传真通知对方，并且在此以后5天内将发生事故地区有关部门开具的事故证明寄给对方。

2、因政府产业政策发生变化而导致本协议无法履行时，甲、乙双方可以解除本协议并免责。

十、本协议自甲乙双方签字之日起生效。

十一、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，均具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

法定代表人：

日期： 日期：

甲方：（出卖人）

法定代表人：

地址：

邮编：

电话：

传真：

乙方：（买受人）

地址：

邮编：

电话：

身份证号码：

为了保护商品房交易双方的合法权益，甲、乙双方经友好协商，就乙方认购甲方开发建设商品房一事达成如下协议：

一、房屋基本情况：乙方预定甲方开发建设的位于 市 区 县 路 号 楼盘： 号楼 单元 号房屋，建筑面积 平方米，其中套内建筑面积 平方米，公用建筑分摊面积为 平方米。房屋单价 元(美元)/平方米，总房款为(小写) 元(美元)，(大写) 元(美元)。户型为 。

二、认购期间：甲方承诺为乙方所预定房屋保留 天(自 年 月 日至 年 月 日)。

三、定金：本协议签订时，乙方向甲方支付定金人民币(小写) 元(美元)，(大写) 元(美元)。乙方须在上述房号保留期限内，携本协议到甲方售楼处，与甲方协商签订《商品房买卖(预售)合同》有关事宜。上述定金在甲、乙双方签订《商品房买卖(预售)合同》时，由甲方退还乙方或抵作该房屋的购房价款。

四、付款方式：乙方同意选择下列 种付款方式，在与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》后向甲方支付购房价款。

1、一次性付款

2、分期付款：于签约当日付 %，剩余房款在 日内分 次付清；

3、个人住房抵押贷款：于签约当日付清房屋总价 %的首付款。

五、证明文件：甲方应向乙方出示下列证件及其附属材料，甲方保证以下资格认证文件真实无瑕疵。

1、企业法人营业执照 证号：

- 2、政府立项证明 证号：
- 3、房地产开发企业资质证书 证号：
- 4、国有土地使用权证书 证号：
- 5、建设工程规划许可证(包括附图) 证号：
- 6、建设用地规划许可证 证号：
- 7、施工许可证 证号：
- 8、房屋销售许可证 证号：

六、甲方承诺：

- 1、具备商品房销售(预售)条件，如果甲方故意隐瞒重要事实或者提供虚假情况导致此协议无效，甲方应承担缔约过失责任，除退还乙方定金外，还应赔偿乙方利息等资金损失及其他有关财产损失。
- 2、在本协议签订后，须为乙方保留该房屋至保留期届满之日止，且不得与第三方签订该房屋之《商品房认购协议书》或《商品房买卖(预售)合同》；并承诺在乙方携本协议与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》时，甲方将完全履行本协议中约定的房屋位置、面积、价款、户型等条款。如甲方违反上述约定，甲方需向乙方双倍返还定金，同时本协议自动失效。

七、乙方承诺：在本协议签订后，在上述约定的时间内到甲方指定的地点与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》，并承诺在与甲方签订《商品房买卖(预售)合同》时，乙方将完全遵循本协议中约定的房屋位置、面积、价款、户型等条款。如乙方不能履行本协议书确定的义务，视为乙方自行放弃该房屋的房号保留权，甲方有权终止本协议的履行，并将该房

屋另行出售，同时乙方已交付的定金不予返还。

八、其他：甲方出现以下情形之一，乙方有权解除协议，甲方应向乙方全额返还定金。

2、甲方存在其他违法行为导致双方不能签订《商品房买卖合同(预售)合同》的；

3、甲、乙双方经协商未能就补充协议达成统一意见的。

九、不可抗力：

1、如果本协议在执行过程中受到诸如：地震、台风、洪水、火灾、战争或其他双方认可的不可预见的不可抗力的直接影响，或无法按照原协议条款执行，受不可抗力影响的一方应立即以传真通知对方，并且在此以后5天内将发生事故地区有关部门开具的事故证明寄给对方。

2、因政府产业政策发生变化而导致本协议无法履行时，甲、乙双方可以解除本协议并免责。

十、本协议自甲乙双方签字之日起生效。

十一、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，均具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

法定代表人：

房地产销售工作简历篇六

尊敬的领导：

您好！

来做销售工作将近一个多月了，我也是不断的去在尝试，去适应，去让自己能做好房地产的销售工作，但终究还是感觉到自己很难去适应，而且公司给予的业绩要求我也是很难去完成，考虑了很久，我还是觉得，辞去这份工作，重新去找过一份更合适我的工作来做会更好一些。

当然我也很感谢公司给予了我这个机会，其实刚开始我也是充满了信心，觉得自己是可以做好的，但是销售之前我也是没做过，同时我并不是一个很外向喜欢讲话的人，工作中也是比较的被动，很多时候也是没有办法去好好的把领导要求的事情给做好，感觉到压力特别的大，我也是和同事说了很多，他们也是愿意帮助我来适应，一点点的教我很多的方法，但实际的工作里头，我却是比较的茫然，或许也是我本来就不太合适做销售这类的工作，这次的尝试也是更让我意识到这一点。自己工作的效率也是不够高的，尝试过很多次，也是没有什么太好的'成果，虽然自己是努力了，但是结果并不是那么的好。

我清楚，如果再这样下去，我也是很难熬过试用期的，毕竟自己的情况也是清楚，压力真的太大了，我也是承受不住，自己的努力也是有些白用功，没有那么的合适做这类的工作，也是不能强求，之前我觉得可以去挑战一下，虽然也是锻炼了自己，但是其实也是对于工作本身来说，我是不合适的，我也是做好了决定，要重新去找过合适自己的工作，而非是这样强迫自己做不合适，自己也是难以做好的，这样结果也是不太好，当然我也是在这锻炼了很多，自己虽然做不好销售，但是也是让自己的能力得到了一些进步，也是特别的谢谢带我的同事，真的给予了我很多的帮助。而今要走了，也是有些不舍同事们，但是本着对自己负责，对公司也是负责的态度，我也是要离开，去让自己找到合适的，自己也是乐于做的工作，这样的话，自己不但是能收获更多，同时也是能开心的把工作做好。

而今虽然我年轻，可以有很多的尝试，不过更多的还是要找到合适的，能长久做下去的才行，特别是我以后的职业道路，更是要去选择好，这样自己才能走的更加的顺利。而我的离开，也是希望领导是能批准，予以同意的。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

房地产销售工作简历篇七

前言在商业地产销售发展日益成熟的的今天，房地产营销策划在商业地产的销售与招商过程中越来越重要，商铺要想卖得好，前期的营销策划必不可少，而且必须做到位。

__商业城项目是__房地产开发公司开发的精品物业，将成为__市北区的新型休闲地产商业的经典作品。

__商业城座落于__市城区北部的__广场旁，是__地产开发公司的新建项目。

本项目占地7000平方米，根据目前的建筑设计建议方案，项目由三层裙楼(含负一层)和两栋塔楼(分别高四层)组成，总建筑面积约为15000余平方米，地下车库及设备用房建筑面积为1500多平方米，商业裙楼建筑面积约8500平方米，塔楼建筑面积约6500余平方米。

项目总投资约1800万元。

经过前期的市场调研分析，本项目初步确定为现代化、多功

能的休闲购物商城。

根据这个初步设想，结合目前项目现状，本营销企业方案对本项目做了比较系统的市场定位及营销可操作性分析，从营销策划的角度出发，对项目的整体形象包装、营销组织运行、市场推广、广告策略安排、销售促进等方面都做了全局性和可操作性的论述。

一、项目营销总体策略营销总体策略是仔细分析、科学划分并准确切入目标市场，通过全方位地运用营销策略，最大限度提升项目的附加价值，获取项目的最大利润，并全面树立和提升企业形象及项目形象。

概括本项目的营销总体策略，可以简述为“五个一”，即树立一个新锐概念、倡导一个财富理念、提炼一个鲜明主题、启动一个前卫市场、酝酿一场热销风暴。

二、项目营销目标方针根据本项目“五个一”的总体营销策略，拟订本项目的营销目标方针如下，作为本项目营销工作纲领的完善和充实。

1. 树立一个新锐概念：休闲式购物商业。
2. 倡导一个财富理念：创投性商业、休闲式购物、稳定性回报。
3. 提炼一个鲜明主题：产权式商铺、休闲式商业。
4. 启动一个前卫市场：崇尚“创投性商业、休闲式购物”，摒弃传统商业的纯购物环境压抑与约束，主要面向年轻新锐、有自己个性的消费群体，让其体验到休闲模式的商业环境，购物主题明确。
5. 酝酿一场热销风暴：本项目将传统商业行为上升为现代全

新的休闲商业，力争推动商业房地产市场开发的全新变革，避开传统商业的竞争，在一个全新市场里掀起一场热销风暴。

三、销售目标及目标分解1. 销售(招商)目标2. 销售目标分解

四、营销阶段计划根据项目的定位及施工进度计划，将营销工作分为四个阶段，各阶段工作重点如表8-5所示。

五、项目销售时机及价格为了更好地在后续营销过程中充分体现总体营销策略和达成目标方针的实现，综合项目要素资源和营销推广传播要素，结合项目定位，确定以下销售时机及价格。

(一)项目入市时机及姿态1. 入市时机：根据规划与工程进度以及营销准备，在20__年5月份房交会期间开盘(或20__年9月)，可以抓住20__年春季房交会、五一国际劳动节等机会掀起第一个启动高潮；在国庆节、20__年秋季房交会、元旦等重要时期掀起新的销售高潮。

2. 入市姿态：以全市乃至西北地区“财富地产、休闲购物”形象登场，开创全新休闲商业投资经营理念。

(二)价格定位及价格策略1. 价格定位的原则：采用比价法和综合平衡法。

2. 价格定位：整个商业项目的销售均价为3580元/平方米，其中起价为3328元/平方米，最高价为4000元/平方米。

3. 价格策略：采取“低开高走”型平价策略，开盘后半年作为第一阶段的价格调整(略升)，均价为3380元/m²□尾盘销售变相略降。

六、宣传策略及媒介组合(一)宣传策略主题1. 个性特色：“__商业城财富地产投资商业”是我市首家也是唯一一家将商业开发从“建造建筑产品”上升到“营造全新休闲购

物方式”，倡导“投资财富地产、获取稳定回报”的投资理念。

2. 区位优势：本项目地处__广场旁，地段绝佳，高尚居住区地标建筑，交通便捷，是北部区域首选的理想商业地产投资环境。

3. 增值潜力：处于政府规划重点发展区域的核心区域，发展前景好，购置成本低，升值潜力大，是投资置业的首选。

(二) 宣传媒介组合

1. 开盘前期：主要以软性新闻及广告进行全新“财富投资，稳定回报”理念的深度挖掘，媒体主要以报纸为主，电视为辅。

2. 开盘后的强势推广期：即项目营销推广的重要时期，宣传媒介以“报纸、电视、户外广告牌三位一体”为主，配以相关杂志、直邮广告等形式。

3. 开盘后的形象展示期：为了展示形象，以软性深入挖掘为主，媒介选择主要是电视和报纸，重点辅以论坛公关、促销活动、项目招商说明会等形式。

房地产销售工作简历篇八

经甲乙双方本着公平、平等、互利的原则下，双方达成委托销售房产的委托：

一、委托销售房产

乙方授权委托销售甲方客户全部房产且具有优先销售权。

二、甲方的义务

因甲方公司业务出现的客户房产，在客户同意前提下统一委

托乙方销售，甲方保证提供的客户房产真实可靠，且享有房产的合法完全处分权。

三、乙方义务

乙方优先寻找提供适合的房产需求信息按照甲方客户规定交易价格方式销售，成功后收取1%(税后)的服务费。

四、低价部分约定

甲方客户同意前提下，低于市场价格40——50%的房产，乙方保证十天内办理好该房产的销售并且不收取任何费用。

本授权书宣告，在下面签字的_____公司董事_____以法定代表人身份合法代表本单位授权：为_____公司的合法代理人，授权代理人在以本单位的名义，并代表本人与客户进行买卖房产磋商、签署合同和处理一切与此事有关的事务。代理人的一切行为均代表本单位，与本人的行为具有同样的法律效力。

受托人在上述委托范围内所进行的一切行为和所签署的一切文件我们均予以承认，并承担由此产生的一切法律后果。

委托期限：自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

委托书不得转借、转让，不得买卖。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

_____年_____月_____日 _____年_____月_____日