房产个人总结报告 房产销售个人工作总结 (通用7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

房产个人总结报告篇一

20xx对我来说是非常充实的一年,在公司领导及同事的支持和帮助下,我较好的完成了本职工作,也顺利完成了领导交办的各项任务,自身在工作和学习两方面都有所提升,为20xx年的各个项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20xx年主要完成工作汇报如下:

根据20xx年部门内部工作调整,主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。临电及正式用电:

- 1、完成x项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴纳。
- 2、完成x项目正式用电方案取得。
- 3、完成x项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。
- 4、完成x项目临电通电及后期增容迁改等手续。
- (1)完成x项目天然气支线工程报建,签订合同并完成项目 交底进场施工手续。(移交项目部,具体进场施工时间根据 现场施工进度决定)

- (2) 完成x项目天然气支线工程报建,签订合同并完成项目 交底进场施工手续。(因项目现场不具备天然气施工条件, 具体进场时间由项目部沟通)规划审查、消防、人防:
- 1、完成x□x项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。
- 2、完成x项目地形图购买及红线图绘制。配合部门及其它部门:
 - (1) 配合完成x项目在市立项及相关审批手续的办理。
 - (2) 配合完成**x**□x项目国有土地证的取得。
 - (3) 配合完成x□x□沣x项目防雷检测相关手续办理。
- (4)配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。
- 3、配合财务部完成全年相关融资手续办理。

回顾项目报建过程,其间手续繁多多,一环扣一环,统筹安排至关重要,这就需要在做一件事之前,要充分了解到后面所有相关事项,做到走一步,看多步,分清轻重缓急,只有这样,才能高效快捷的完成工作任务。当然工作还需要细致的态度,报建中对资料的准备工作也是重中之重,所以,每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下,依然将所有相关材料同时携带,以备不时之需,提高工作效率[]20xx年,虽然顺利的完成了工作任务,这与领导及各位同事的大力支持密不可分,也是办公室全体同仁共同努力的结果,但细想起来,仍然存在很多的不足:

1、学习的主动性和自觉性尚须加强,不能仅仅满足于目前已掌握的知识,要通过进一步学习掌握更为全面的知识,以使

自己的工作更上一个台阶。

- 2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯,对于各项资料要善于总结、勤于归纳。
- 3、工作中时有急躁情绪,谦虚谨慎的作风有待于进一步加强,做到戒急、戒躁,提高工作效率,保持良好的心态,正所谓细节决定成败,性格决定命运。
- 4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来,面对过许多不同的岗位的人员,从每一次的沟通与交流中,我也渐渐的成熟稳重起来,印象最深刻的一次就是今年x月中旬,接到市局通知上调相关配套费基数,经过公司领导商议,决定在x月x前必须完成x项目规划审查,接到任务后,在部长带领下,我们倒排时间节点,工作细化到每天,专人专项,客服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查,为公司节约成本约x万元。
- 1、建议加强部门员工专业知识及技能学习,多一些涉外培训, 让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不同城市的房 地产信息。
- 2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。
- 3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会,达到知识共享,技能共同提升的效果。

需要进一步加强公司各部门之间的协调,前期工作比较繁琐,办理手续多,涉及政府部门广,仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持,但由于专业所限,有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面,开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通,在办理各项重点事项时列出详细时间计

- 划,尤其是需要其他部门配合时,提前沟通,准备资料,这样才能在办理时提高效率、节约时间。
- 1、配合本部门完成的x[x[x等项目交付计划,安排每一步的工作。在公司交付计划确定后,及时编排项目竣工验收的计划,并按计划实施,确保项目如期交付使用。
- 2、配合本部门完成年度计划,办理各个项目交付所需的水、 暖、电、天然气等市政配套手续的办理。及早进行市政工程 所需的相关工作,并及时报批报验。
- 3、配合本部门完成公司在建项目x□x□x等项目土地证的办理及取得。
- 4、配合本部门完成公司新建项目x等项目前期报批手续办理, 提高报批效率,为公司第一个商品房销售创造一个便利条件。

房产个人总结报告篇二

不知不觉,来到公司工作已经满三个月了,来到公司的这三个月里,无论是在工作还是在生活中,我都学到了很多知识。

在工作上,通过这三个月的学习,我发现销售是一门很深的 学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前,跟其他 大多数没有接触过这个行业的人一样,我的心里对这份工作 多少带着一些抵触,后来参加了这份工作,一开始的我对这 个行业所了解的也还很少。但是通过这三个月的学习和发展, 我发现自己越发的爱上了这个领域。

首先,刚进入公司,对我们公司的企业文化及各个项目的相关情况还没能够了然于心,跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象,致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问,不仅要精通卖房业务,更要让客户感觉中建无论是从企业品牌,社区

环境,物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势,坚定客户购买的信心。针对这个问题,我已经与多个同事深刻讨论过,多学习,多讨教,从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感,以此感染每个客户。

其次,由于进入公司时所有的住房已基本售罄,唯有几套170 平大户型以及商铺在售, 所以对于商铺销售基本可以说是毫 无经验。我想,相对于住宅,商铺客户这类高收入投资群体 的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同, 因此对于这 两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考 虑的更多的是收益回报率问题,那么我们就应该着重介绍周 边的发展趋势与发展前景,坚定客户购买的信心,让其买得 开心,买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己 的个性,没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过 实践工作我才发现,一个真正成功的销售员除了必须有能够 感染客户的个性外,更应该具备能够随时适应不同消费者心 态的应变能力,同时牢记,专业、礼貌、主动服务、给予客 户比他想象的更多,并坚持公司利益至上的职业操守。所以, 为了做好商铺的销售工作,我急待提高自身修养,无论从个 人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合地产大气 之风的置业顾问。

在生活中,我本来是一个粗枝大叶的人,原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度,但是进入公司的三个月以来,我逐渐认识到,细心的做好每件小事,才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事,有一个从事房地产的小职员,刚进入公司,什么都不懂,看着前辈们的销售业绩每个月都在上升,再看看自己进入公司一个多月来毫无销售业绩,他万分焦虑。但是他懂得一个道理:勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班,自己一个人在办公室里接听电话,刚开始的一个人的日子很闷,打电话给客户询问也总是遭到拒绝,但是皇天不负有心人,有一天,他还是一个人在办公司值班,突然进来了一个中年男人咨询房子,男人的穿着好像并不觉得他有钱,但是他还是细心的

回答了他的问题。第二天那个男人又来了,指明要他过来,然后男人在他的手上买了好几套房子,为此他得到了上级的褒奖,而且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长,所以自己对公司的`一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解,偶尔犯下一些低级错误。 虽然在主管的帮助下已经改善了许多,但肯定还有很多地方不够清楚,后来自己会多学多问,另一方面也有领导的鞭策,同事的提点,所以之后的我慢慢的成长起来。感谢领导和同事的帮助,让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展,而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以,在这充满希望的企业里,我必将全力服务公司,热爱岗位,勤奋工作,严于律己,认真专研,继续学习,用使命般的激情面对客户,用认真严谨的态度面对我的职业,为客户制造感动,为公司创造利润!

美丽的花虽然会凋谢,可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西,人生才会充满意义。

房产个人总结报告篇三

20xx年是公司快速进展的一年,也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下,在兄弟部门大力协作支持下,紧紧围绕销售工作,我带领销售部全体员工,奋力拼搏,开拓进取,真抓实干,勤勤恳恳做事,兢兢业业工作,较好完成了各项工作。现作出如下总结:

进展的生命线,是公司取得良好经济效益的根本保证,"不以规律,不成方圆",没有严格的管理制度和科学的经营思路,就不会有公司的正常运转。销售工作是公司经营管理的重要组成部分,是实现公司资金良性周转的重要一环,实现效益,树立公司品牌的重要途经。成功的销售,可以不仅能够为公司制造良好的经济效益,而且有利于提高公司的知名

度和美誉度,带动企业业务的进展,实现资金的快速回笼,推动公司良性运转。因此,我留意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念,坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责,领先垂范,努力做好销售本职工作20xx年,我带头努力,处处以身作则,较好地开展了各项工作。我坚持常常深入一线,冒着高温天气,督察广告投放情况。奔波劳碌,与销售代理公司沟通,与外部相关部门协调,帮助销售公司制定销售方案,全面监督市场运作情况。在我的带领下,团队成员工作乐观,较好开展了各项销售活动。加大内部外部沟通与协调,乐观为销售部门营造良好的进展空间是销售经理的'重要职责,工作中我特殊留意了与其他部门沟通与协作。我乐观与工程部沟通信息,准时了解楼盘施工进度与相关情况,适时安排广告宣传工作。全力协作财务部工作,准时沟通财务信息,随时向业主追要购房款项,确保账目明细。专心与物业公司协作,向业主宣传物业管理的要求。

三、强化管理,留意团结,带好销售团队工作中,我能够摆正自己的位置,站在中层干部的角度和促进公司进展的大局看待问题,坚决贯彻执行领导的意图,常常教育员工"有条件要上,没有条件制造条件也要上",引导员工端正态度,做到"只为成功找理由,不为失败找借口",并且常常组织员工学习领导指示与公司文件,确保提高执行力。我还常常深入代理公司检查监督,准时传达上级指示精神,发现问题准时提醒,帮助其制定销售计划,改进销售思路,辅助其健康进展。无论个人生活还是工作,都要极力营造团结全都、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围,充分发挥团队合力开展工作,打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

房产个人总结报告篇四

xx的上半年已经过去,新的挑战又在眼前。在上半年里,有 压力也有挑战。年初的时候,房地产市场还没有完全复苏, 那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑,媒体有各种不利宣传,我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力,在稍后的几个月里,房市回升,我和同事们抓紧时机,达到了公司指标,创造了不错了业绩。

在实践工作中,我又对销售有了新的体验,在此我总结几点与大家分享:

- 1、不做作,以诚相待,客户分辩的出真心假意。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。
- 2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的,做针对性讲解,否则,所说的一切都是白费时间。
- 3、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,但对于明显硬伤,则不要强词夺理,任何东西没有完美的,要使客户了解,如果你看到了完美的,那必定存在谎言。
- 4、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,他们会将喜爱传递,资源无穷无尽。
- 5、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,中立的评价其它楼盘,都可以增加客户的信任度。
- 6、团结、协作,好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处:

1、有时缺乏耐心,对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实,对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效,所以,今后要收敛脾气,增加耐心,使客户感觉更加贴心,才会有更多信任。

2、对客户关切不够。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。

现今我已来工作半年多了,在上半年的工作中,本人的销售套数为69套,总销额为6千万。在今后的工作中,我要更加完善自己,提升自己,增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解,不但要做好这个项目,更要跟着公司一起转战南北,开拓新的战场。

在此,我非常感谢领导给我的这次锻炼机会,我也会更加努力的去工作,去学习,交出自己满意的成绩单。

房产个人总结报告篇五

在房地产行业工作也已经半年多了,在销售方面还有待提升。 虽然自己的水平有限,但还是想把自己的一些东西写出来, 即从中发现得到提升,也可以从中找到自己需要学习的地方, 健全自己的销售水平。

经历了上次开盘,从前期的续水到后期的成功销售,整个的销售过程都开始了解了。在接待客户当中,自己的销售能力有所提升,慢慢的对于销售这个概念有所认识。

- 1. 最基本的就是在接待当中,始终要保持热情。
- 2. 做好客户的登记,及进行回访跟踪。做好销售的前期工作,有于后期的销售工作,方便展开。
- 3. 经常性约客户过来看看房,了解我们楼盘的动态。加强客

户的购买信心,做好沟通工作,并针对客户的一些要求,为客户做好几种方案,便于客户考虑及开盘的销售,使客户的选择性大一些,避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

- 4. 提升自己的业务水平,加强房地产相关知识及新编的动态。 在面对客户的时候就能游刃有余,树立自己的专业性,同时 也让客户更加的想信自己。从而推动销售。
- 5. 多从客户的角度想问题,这样自己就可以针对性的进行化解,为客户提供最适合他的房子,解决他的疑虑,让客户可以放心的购房。
- 6. 学会利用销售技巧,营造一种购买的欲望及氛围,适当的逼客户尽快下定。
- 7. 无论做什么如果没有一个不错的心态,那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切,当个人的需要受挫时,态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的. 不健全,他们乐意不断向好的方向改善和发展,而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公,总是抱怨、等待与放弃! 什么样的态度决定什么样的生活。
- 8. 找出并认清自己的目标,不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心,这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言,不断地出现在现实生活当中,兔子倾向于机会导向,乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中,也像龟兔赛跑的结局一样,不断积累核心竞争力的人,最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山,当你年轻力壮的时候,总是像兔子一样活蹦乱跳,一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃,想休息。人生是需要积累的,有经验的人,像是乌龟一般,懂得匀速徐行的道理,我坚信只要方向正确,方法正确,一步一个脚印,每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上,反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会,运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性,更需要有"不待扬鞭自奋蹄"的精神。因此这半年来我一直坚持做好自己能做好的事,一直做积累,一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

房产个人总结报告篇六

自今年x月份开始销售xx商铺以来,刚开始的时候销售十分不 理想, 商铺面积大、总价过高、市场不成熟等可能在一定程 度上制约了销售,但这些都是属于外在原因,对于这些外地 原因公司领导也努力去改善这些。自身也存在了很大的问题, 主要是销售和沟通技巧方面不是很成熟,但到六月份x经理来 后,对我们进行耐心的培训,对每个人的客户都细心指导, 一个客户一个客户进行把关,到了九月份终于有所收获,在 十一的前一星期,终于有了成绩销售出去了一套,但由于客 户的特殊性我没有过多的参与,自己在这个客户中也没有学 到太多谈判技巧,对自己的信心不是很足,在11月底的时候 又销售了两套,这个自己参与了基本上整个过程,自己也在 销售学习到了很多的东西,比如前期客户的回访、中期谈判 过程中的注意事项、后期的签订合同及最后客户需要贷款的 手续,但也并不是所有有意向的客户都最后成交,在过程也 有很多的. 客户前前后后看了很多次, 最后因为这样那样的原 因没有成交, 但是对此自己并不感觉沮丧, 因为作为销售来 说,把东西销售出去是目标,但不是最重要的,要和客户做 朋友,站在客户的立场想问题,让客户成为我们潜在客户。

对于这段时间商铺的销售,经历了很多,也收获了很多,有喜悦,也有沮丧,对此我有自己的总结:

- 1、首先,要对自己的产品有信心,熟悉自己的产品,对周边市场的熟悉必不可少。对于一些客户的无理要求,我们要敢于拒绝客户,凸显我们商铺的价值。
- 2、其次,要时刻站在客户的角度上想问题,对于客户本事经济实力不是很强的,不必去强求,要予以理解。对于客户的

疑问,要在最短时间内为客户解答,消除客户之疑问,让客户感觉到我们就想亲人一样。

3、再次,对于没有成交的客户,我们不可以泄气,反之保持一颗良好的心态,良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。而且我们要筛选其中之重要客户作为我们日后维护对象,每逢过节的时候给客户送去祝福,间接的为我们产品做次推广。

4、最后,要发挥不怕吃苦的精神,如果有客户去看房子,一定要积极主动的去介绍自己的产品。后期售后服务一定要跟得上,对于已经购买的客户我们一定要努力辅助完成后期的手续,因为房子虽然成交,但良好的后期服务可能还会为我们带来更多的客户。

目前都上下一心,对在开盘当日能销售目前剩余部分房子充满信心。

前段时间公司的团购率先开始选房,为确保在选房过程中不出现问题,公司领导经过数次模拟,对有可能出现的问题进行研究解决,给客户最大的时间去选房,对于这样负责任的领导,作为销售人员的我们,只能尽自己最大的力量去配合工作,最后在领导和销售人员的努力下,公司选房顺利完成。我为自己在这样一个公司中工作,感到非常自豪,我必定会为公司尽自己最大的力量,因为我坚信只要公司上下一心,公司的前景必定更加辉煌腾达。

以上是我以来的工作总结,不足之处恳请批评指正,从而更好的成长进步!

房产个人总结报告篇七

不知不觉中[]20xx年已接近尾声,加入国华房地产进展有限公司公司已大半年时间,这短短的大半年学习工作中,我懂得

了很多知识和阅历[20xx年是房地产不平凡的一年,越是在这样艰难的市场环境下,越是能熬炼我们的业务能力,更让自己的人生经历了一份激动,一份喜悦,一份悲伤,最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产"一无所知"的门外人来说,这半年的时间里,收获额多,非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导,现在已能独立完成本职工作,现将今年工作做以下几方面总结。

学习,永无止境,这是我的人生中的第一份正式工作,以前学生时代做过一些兼职销售工作,以为看似和房地产有关,其实我对房产方面的知识不是很了解,甚至可以说是一无所知。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,同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候,我们开头了半个月的系统培训,开头觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后,回头再来看这些内容真的有不一样的感受。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静,更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下,我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线,感受最深的就是,保持一颗良好的心态很重要,由于我们每日面对形形色色的人和物,要学会把握好自己的情绪,要以一颗平稳的、宽容的、乐观的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间,由于初次接触这类知识,如建筑知识,所以觉的非常乏味,每日都会不停的背诵,相互演练,由于面对考核,我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人,我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手,都充分证明白这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过,现在回过头来想一下,进步要克服最大的困难就是自己,虽然当时苦累,我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的,这样的.工作氛

围也是我进步的重要原因。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。

从接客户的第一个电话起,全部的称呼,电话礼仪都要做到 位。来访客户,从一不起眼的动作到最基本的礼貌,无处不 透露出公司的形象,都在于细节。看似简洁的工作,其实更 需要细心和耐心, 在整个工作当中, 不管是主管强调还是提 供各类资料,总之让我们从生疏到娴熟。在平时的工作当中, 两位专案也给了我很多建议和帮助,准时的化解了一个个问 题,从一切的措手不及到得心应手,都是一个一个脚印走出 来的,这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏 耐心,对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相 对。其实,对于这种客户可能采纳迂回、或以柔克刚的方式 更加有效,所以,今后要收敛脾气,增加耐心,使客户感觉 更加贴心,才会有更多信任。对客户关切不够。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, 这样不但可以把握先机,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。

20xx年这一年是最有意义最有价值最有收获的一年,但不管有多精彩,他已是昨天它即将成为历史。将来在以后的日子中,我会在高素养的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能,此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态,走在市场的最前沿,。俗话说"客户是上帝",接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务,在客户心理树立良好的公司形象,这里的工作环境令我十分满意,领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒适感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作,让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之,在这短短半年工作时间里,我虽然取得了一点

成果与进步,但离领导的要求尚有一定的差距。