

地产销售年终总结个人(通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

地产销售年终总结个人篇一

过去的一年房地产的销售工作也是要结束了，回顾过去的一年，并不容易，也是有很多的困难，但我们也是尽力的去克服，去做好工作，也是取得了一些成绩，作为销售经理我也是带领着我们部门来完成工作的任务，在此也是就个人的销售和管理工作来做好过去一年的总结。

培训学习，也是我这一年主要抓的重点，每个人的销售能力都是不一样的，而且也是这一年工作中遇到了疫情，可以说也是改变了我们很多的销售方式，更多的以线上的方式来洽谈，而这样的结果并不是那么的理想，但是也是积极的来做，同时一段时间无法工作的时候我也是和同事一起做交流，去开会探讨销售的方式，以及积极的培训新员工，把自己的经验去教给他们，同时也是自己也是一种温故，并且也是在这培训里面自己也是有了一些收获来让自己能力有一些进步，除了让同事们去学习提升，自己也是如此，会去看书会去和同行交流去了解房地产最新的一些情况以及政策，更好的来做好本职的一个工作。

工作方面，积极的带着大家一起来完成销售的任务，其实这一年的任务并不是那么的容易完成，而且也是由于一些情况导致我们销售的比较艰难，但是我们也是尽力的去克服难关去加班，去多思考，一起来完成任务，很多的方面也是更加

的团结起来，都是为了把业绩做好而去努力。同时作为销售经理，我也是知道要以身作则，不但是管理，同时销售的任务自己也是要去做好，只有如此才能更让同事们信服，配合一起来做好工作，一年的时间过得很快，忙碌中到了年尾，回顾过去，有很多的回忆涌现，但看到数据报表，我知道我们的付出都是值得了的，也是有很多的收获，同样的依旧还有做的不够好的方面，这些也是要去改进要在来年工作里头去变得更好才行。作为经理，我的管理水平也是有还可以提高的方面也是要去做好。

对于来年工作，也是有了一个新的计划，同时也是要带着销售部门一起来做到位，为公司把业绩拿下，同时也是多去提升销售以及管理的能力，来让自己每一年都是有进步都是可以更好的成绩来回报公司领导给予的信任，我也是相信来年我们会越来越好的，会去取得更好的一个成绩。

地产销售年终总结个人篇二

时间是让人猝不及防的`东西，一转眼一年的时间飞快就过去了，而我也在这里工作了一年了。在这一年里我也是吃了一些苦头，也有很多值得高兴的事。下面就这一年的工作做一个总结：

在这一年里我一直听从领导的指挥，并且完美的完成了领导布置下来的每一个任务。从入职以来也一直没有过任何违反公司规章制度的行为，一直把领导对我的那些劝诫铭记于心，并时刻提醒自己应该怎么样做一个优秀的员工。与此同时并没有忘记自己作为一名销售的本职工作，尽忠尽职的站立在自己的岗位上，以饱满的状态和热情的服务对待每一个来到我们公司的顾客，争取让顾客有一种到家一样的舒适感。在工作之余也没有停止自己在对加强自己方面的锻炼，在知识上我不仅仅阅读那些专业知识的书籍，也会阅读一些国内外的名著增强自己的底蕴。在身体上我每天都没有停止过锻炼，在早上会特意早起去晨跑，晚上也会在吃完晚饭之后散会步，

在跑，当然会有一些专业的器材锻炼。这么做的好处不仅仅是提升了自己也是够能够让客户见到你的第一眼能够记住你，并且对你产生好感。当然这种好感并不是狭义的，而是人对于美好事物的欣赏，读书可以增加我自身的文化底蕴，腹有诗书气自华是有道理的，读过书的和没读过的相差甚远。而锻炼能够增强我的身体，提升自己的气质，让别人看见会觉得更健康，更阳光。这样的人总是会比衣着邈邈，出口成脏的人更让人喜欢吧。

在工作上我也一直是矜矜业业的，从未有过任何的失职，一直把这项工作当成终生事业来完成。从未有过任何怨言，并且在遇到失败之后我并不会被打败，我会提起更加浓厚的兴趣来完成这件事情。当然也有过迷茫和无助的时候，但是在经理的帮助下我走过了一个又一个的难关，同事们也都会在我需要的时候伸出援手帮助我，这些也都让我很是感动。

在今年我收获的不单单是事业上的进步，更是收获到了很久都没有体验过的友情。这是我在工作之后就很少遇到的，大家都是戴着面具做人做事，现在的感觉让我很喜欢。在即将到来的新的一年里，我一定会更加努力的工作，也会主动帮助其他的同事，大家共同进步，也希望公司也能够越来越好。

地产销售年终总结个人篇三

光阴似箭，岁月如梭，一年的'时光又悄然而过。这一年，在公司领导的带领下，以“正心广德，奋发有为”的企业精神为指引，我部门人员努力拼搏，锐意进取，为已过去的一年画上一个圆满的句号。现就将一年来的工作做以下总结：

20xx年对于房地产行业来说是不平凡的一年，也是步履维艰的一年。整个实体经济的不景气影响着整个房地产，不过在这一年里，政府运用土地、金融、税收等手段，鼓励人民购房，带动刺激消费，因而目前政策上还是很乐观的。主要利好政策有：

- 1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策；
- 2、人民银行房贷利率、利息的多次下调；
- 3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策；
- 4、公积金贷款政策的一再放宽；

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们xx锦城和xx睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外□20xx年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

在公司领导的带领下□xx锦城和xx睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

1□xx锦城销售情况

20xx年xx锦城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共***套，截止12月底已售****套，已售面积达****平米，整体销售率达**%，回款金额****元。

2□xx睿城销售情况

20xx年xx睿城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共***套，截止12月底已售****套，已售面积达****平米，整体销售率达**%，回款金额****元。

截止20xx年12月底，以上两个项目总预收房款**—****元，实际收到房款*****元，实际回收率达***%，财务挂欠*****元，其中银行未放按揭款共计*****元，此未放款已

与银行进行商榷，在20xx年1月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款****元，主要集中在公司关系户上，在今后工作中协同各部门尽早处理。

（一）、项目开盘工作

1、20xx年做为主抓部门，在其他部门的配合下，成功进行了xx锦城及xx睿城的数次开盘：

□1、20xx年12月14日，举办了xx锦城a区a1□b2楼的开盘。

□2、20xx年3月，举办了xx锦城a区a3楼的开盘。

□3、20xx年4月，举办了xx锦城a区a2楼的开盘。

□4、20xx年6月，举办了xx锦城b区b4楼的开盘。

□5、20xx年8月，进行了xx睿城1，2号楼的开盘。

□6、20xx年9月，进行了xx睿城4号楼的开盘。

□7、20xx年12月，进行了xx睿城12号楼的开盘。

□6、20xx年11—12月，举办了xx锦城c区c4□c6的开盘。

2、办理了xx锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止12月月底□xx锦城a区房源销售率

达92%，剩b区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对c□d区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

（二）、项目交房工作

我部门于20xx年7月对xx乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作□20xx年12月对xx天街1—5号进行了交房工作□xx乐居可交房共计**套，其中住宅**套，已交付**套，商铺**套，已交付**套。其余未交付共计**套，未交的原因主要集中在*****。交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

（三）部门对接工作

与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了xx锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止12月底，银行共审批贷款**笔，可放款*****元，已放款*****元，未放款*****元；对于未放的贷款，已与银行沟通，在20xx年1月份将全数放至公司账户。

（四）部门具体工作

1、销售台账的健全规范

20xx年重新对销售台账进行了规范，填加补充了身份证号、客户地址等等信息，进一步使销售台账的反馈信息更加全面，

其次每天的收入、费用报表的双向核对，保证的录入信息的及时、准确、完整。

2、房源销控

在商品房的销控上，每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况，进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的，由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会，上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况，并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症，做到有效解决。

3、票据管理

在票据管理上，房款收据齐全后及时开据收据，保证票据填制完整、核算准确，尤其是公积金放款客户□20xx年全年开据收据近1000户，已全部录入明细交由财务人员核销。部门所用的出入库单据、介绍信、收款收据等均按财务要求进行开据，并及时核销。

4、为项目后续销售做好前期准备工作

xx锦城目前剩余的6栋楼未售，以及已售5栋楼的剩余房源，以及xx锦城的商铺。目前均做好了宣传物料准备，提前进入前期蓄客阶段，摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

5、部门内部培训及人员培养

20xx年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。

20xx年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的起跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩！

地产销售年终总结个人篇四

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

年的春节已过；同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃响起。

第二天我神采奕奕如约前往城的售楼部；这个人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的陌生工作的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份

一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

地产销售年终总结个人篇五

不经意间□xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从xx月至xx月末的十二个月里，销售业绩并不梦想□xx共销售住房xx套，车库及储藏间xx间，累计合同金额xx元，已结代理费金额计仅xx元整。

xx月份忙于年度总结、年度报表的核算工作□xx月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备xx号楼的交房工作□xx月份进行xx楼的交房工作，并与策划部xx教师沟通项目尾房的销售方案，针对xx的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后□xx月份xx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高xx房产的美誉度，充实xx的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

xx月份接到公司的调令，在整理xx收盘资料的同时，将接手的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是xx招聘销售人员，第一个接触的项目也是xx而在公司的整体研究后我却被分配到xx没能留在xx做销售一向是我心中的遗憾，此刻我最终能在xx的续篇——xx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将xx的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终xx月份我游走在xx项目和xx之间xx的尾房销售xx的客户积累xx的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实xx份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1xx一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情景严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与xx总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

期望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！