

二手房的销售工作总结(大全5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

二手房的销售工作总结篇一

回顾这一段时间的工作历程，作为dh企业的一名新员工，我深深的为自己能在这样的环境中工作而自豪，也进一步认识到要更加严格要求自己的言行举止，对自己也应该有更多的要求：在工作上，在品格上，不断提升自己。

刚进dh首先给我感触最深的是公司的做事严谨，为人踏实谦虚，待人和蔼热情的作风，这些细节也折射出了公司的“以人为本、诚信为纲、质量第一、顾客至上”的企业宗旨，让我感受到了一个品牌企业能在竞争激烈的商海屹立至今的原因和魅力所在。

第一天的企业文化和规章制度培训让我印象颇深，人事部的刘经理给我们新员工做了非常详细的介绍，从公司的发展起源到人力和部门构架，在三个小时的培训时间中，让我对公司的企业发展和历程等多方面有了更多和更深的了解，同时让我也暗自下决心，要通过自己的不断努力，在这样一个广阔的平台发挥自己的力量，为公司创造价值的同时，实现自己的人生价值。通过几天的学习和交流，和其它新同事之间也渐渐熟悉起来，接下来的工作和每天的任务也开始进入正式的轨道。

俗话说“知己知彼百战不殆”。房地产行业和其它销售行业是一样的，本项目是公司在青山区的第一个高端定制楼盘，属于新进入的市场，自然一切要从了解市场的现状开始，进

行了为期两天的市调。通过熟悉市场的过程中，对整个青山区的交通和重要配套设施也能有个全面的了解。作为我个人而言，在青山片区个工作时间是比较长的，作为向导，和大家共同完成市场调查的这一任务。在整个调研的过程中，我感觉和同事之间培养了更多的默契，同时大家认真的态度也深深的感染了我，虽然对整个片区比较熟悉，但通过再一次的市调，感觉又有了很多新的认识。在调查中我们发现青山片区所具有的几个特点：

首先，对区域的情感浓厚，多年的街坊式生活让人与人之间的居住有更多的人情味，其次，交通的便利性，青山是武汉市规划最合理的区域，街道呈井字型布局，四通八达，出行十分方便。再次，生活配套的齐全，传统的观点，联想到青山就是武钢，重工业污染，但实际上，从区域将，没有哪个片区的公园和绿化率能达到青山的这样一个水平，更别提丰富的教育资源，便利的社区医疗和医院等其它优势了。

诸如以上，结合青山消费者稳定而高的收入水平，地产商业化的程度低等优势，让这个片区具备了巨大的潜力和发展空间。同时，这一次调研下来，我注意到了客户的流向型这样一个问题，都说青山人民的区域性很强，的确如此，而且区域本身内在也会有一定方向选择性，例如青年置业者更爱向往徐东，中老年置业者更偏向于传统的建二商圈和红钢城商圈等等，这些结果我们记录下来，也为我们以后推广过程中有了更多的针对性，做到了有的放矢，起到事半功倍的效果。结束了前期的准备工作，4月1号我们正式进入项目销售现场，售楼部整体的装修并未结束，室内的环境比较脏乱，装修气味很重，但是我们的热情都很高，还是坚持完成每天的工作，也得到了经理认可。

在接下里的一个星期里，黄经理也对我们进行了沙盘的培训 and 考核，他对项目的了解和建筑的专业知识让我认识到自己还需要不断的学习，经过努力我也顺利通过了考核。熟悉沙盘和项目，接下的几天里，我和其他同事们参加了工程部的

项目培训，顾问公司也针对于置业顾问进行了相关的专业培训。

通过一系列的讲解，让我对项目和产品本身也有了更进一步的了解，类似赠送面积和产品特点等方面又有了一个直观的认识，同时，认识到了置业顾问作为企业的一个形象窗口，我们的精神面貌和一言一行代表了企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，为以后的工作打下深厚的基础。

现在项目的日常工作也都进入了正轨，开始进入了开盘前的蓄客阶段，建二外展、铁四院外展。炎炎夏日的到来，炎热的天气也给我们这一系列的工作带来了一定的困难，但是想到我们前期的投入，我们的目标，大家都感到很有动力，虽然在登记信息受到客观方面的影响并没有达到预期的效果，但是整个项目的知名度和公司的品牌也在区域有了一定的知名度，相信伴随着公司的路口导示修建，媒体报广的加大力度，客户的上门量会与日俱增。当然，在工作也遇到了一些困难，比如明源系统的使用，在之前的一些项目上和工作中并没有接触过这个系统的使用，同时在工作中的一些方式的差异，还是有些不适应，好在外勤同事给我详细的介绍，加上同事们直接的交流，自己私下多接触，现在已经渐渐适应并熟悉明源系统，工作也都变得顺手起来。

再比如还有工程方面的一些专业问题和名词，或者一些工艺手法，了解不多或比较模糊，通过实地的仔细了解，项目经理的讲解，也有了进一步的认识，为以后客户谈判中提供了有力的专业知识保障。

二个月的时间是一个开始，也是一个新的起点，作为销售人员，销售是第一位的，所以接下来的时间里，我还是会不断去充实和完善自己的专业技能，多积累客户，尤其在目前大的环境不是很乐观的情况下，要学会为自己创造销售机会，

增强销售过程的主动性，尤其是作为这样一个服务行业来说，主动了解客户的需求并为其提供服务是销售过程的关键。

同时，我也会延续之前的工作中所保留的好的品质：

首先，提高自己独立解决问题的能力，这也有助于提高自己的综合素质和工作能力，其次，学会提问题，反映问题，为销售提供积极有建设性的建议，与此同时，在工作中学会对发生的事情做出可预见的反应，稳妥的判断和处理，提高应对突发性事件的能力。

希望自己能一步一个脚印的积累，在经理、在公司领导的带领下不断提升自己，以后能往更高的目标发展。同时，我坚信也预祝本项目会在大家的共同努力下，取得销售和口碑的双丰收！

二手房的销售工作总结篇二

未来在工作方面，我还是应该要好好做出调整的，房产销售我觉得这给了我很多的信心。作为一名二手房销售我清楚意识到了这一点，一年的时间还是比较快的，认真回顾这过去的一年，为此我深有体会，销售这份工作还是我应该要去做好调整的。

现在在这一点上面我还是能够坚持做的更好一点的，我每天都在工作当中我也是做出了很多调整，这一年来我按照年初制定的目标做好工作，完成好了一年来的工作，我知道在这方面我也是做的足够的好，现在回顾起来真的深有体会。

在销售工作当中我觉得自己还是做的比较好的，也是取得了不错的成绩，毕竟做这个行业是需要时间和精力，我充分的意识到了这一点，只有认真的维持好心态才能够做出好的成绩，对比去年的业绩我确实还是感觉很有意义的，在这方面我还是做好了很多的准备，在这一点上面我觉得自身的进

步是很大的，在销售工作当中，我希望可以让自己做的更好一点，在业绩的上面我一直都是看的比较认真的，这一点我始终都非常的相信，这段时间以来的工作当中我也是能够调整好态度的，作为一名二手房销售，我也知道业绩是排在第一位的，我对此还是深刻的体会的，以后也一定会的做得更好一点。

这一年来的时间当中，我也是做好了很多人准备，我始终都相信这对我是有很大的影响，能够做出好的业绩这一直都是我的方向和目标，过去的一年当中，确实是取得了不错的成绩，为此我感觉非常轻松的，我现在还是真切的认识到了这一点，在这一点上面我还是做的比较好的，一年的时间虽然不是很长但是在这一点上面还是应该做出更好的业绩来。

新的一年开始了，我也是做出了很多的心理准备，我也一定会在今后的工作当中陆续做的更好一点，在这方面要取得更好的成绩来，感激这一年来的点点滴滴，我会继续提高自己的。

二手房的销售工作总结篇三

进入公司已有一年了。20年上半年的主要工作是协助x经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员共同努力，在过去这半年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20年上半年工作情况总结如下：

一、销售人员培训

销售部于20年x月份开始组建，至今销售人员x人，管理人员x人，策划人员x人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助x经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

二、客户来访统计

上半年到访客户共记x人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

三、销售文件档案管理

在20年x月日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20年月x日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

四、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是x经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

五、销售现场管理

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由x经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，二手房的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

六、上半年工作存在问题

虽然上半年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是x总的提醒才去做的工作，在下半年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的下半年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望下半年的销售成绩比上半年的成绩更上一个台阶。

二手房的销售工作总结篇四

我在本年度的工作中主要负责xx公司的二手房销售，对我来说能够在本年度接触这方面的工作自然意味着得到了领导的认可，在这之前我也仅仅只是负责部分房屋出租的中介工作罢了，得益于工作能力的提升导致我在以往取得了不错的绩效，而且我在负责二手房销售工作的时候也能够认真履行好自己的职责，现对这一年销售工作中的表现进行以下总结。

认真收集分析房地产行业的信息以便于了解客户对二手房市场的需求，得益于以往积累的工作经验让我明白掌握信息的重要性，毕竟只有对市场行情有着更多的了解才能够在销售工作中做出正确的决定，而我在分析信息的时候能够了解到本年度房地产市场是不太景气的，这意味着自己将背负更大的压力从而需要在工作中付出更多努力，所幸的是由于我初次接触房屋销售方面的工作从而能够得到同事们的指点，当我在虚心请教的时候能够学到不少销售方面的技巧，虽然和以前从事的工作略有区别却在整体上是差不多的。

积极开发客户并为销售工作的完成积累更多的人脉，我明白想要在销售工作中有所成就便需要结识更多的客户，所以我能够主动联系客户并咨询对方是否有购买二手房的想法，毕竟相对来说二手房更加便宜且比较适合相当一部分客户的情况，只要能够保证房屋质量方面不会存在太大问题便能够成交订单，事实上想要在工作中做到这点还需要不错的口才能够获得客户的认可，而我则秉承真诚的态度让客户明白自己介绍的房屋信息都是可信的，再加上我也愿意花费精力与客户进行交流从而了解了他们对房屋的需求。

为了业绩的提升而拼搏并在工作中取得了不错的成果，我明白销售工作的完成对自己的能力也是很大的考验，因此我能够在工作中认真分析客户的需求并熟练运用所学的‘销售技巧，无论是上门拜访还是后续的回访工作都是希望能够提升自己的业绩，毕竟销售工作中需要面临的压力也很大自然要不断鞭策自己，而我也能够认识到客户的重要性加强了上门拜访的力度，而且当我遇到客户拒绝的状况则会反思自己是否存在销售工作中存在不足之处。

销售工作的完成往往需要对自身有着严格的要求，而我也明白能够从事这份工作也是得益于领导对自己的信任，因此我会继续努力做好销售工作并为了公司的发展贡献自己的力量，也希望在今后的二手房销售工作中能够不断提升自身的综合素质。

二手房的销售工作总结篇五

在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结与计划如下：

在接待完后，卢经理和扶主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不不断的在想为什么会这样?为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作?以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

如更名、2, 17, 18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过卢经理和扶主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思;每个流程的意义，才能做好!在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好!

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正;在书写合同时一定要细心、用心;加强自己的信心，积极工作;加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语;遇到问题，马上解决。

记得在xx上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任!”到今天，我可以兑现了当初的诺言。

从xx年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作

让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。

现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的！我没有随波逐流，人云亦云；我没有摇摆不定，变来变去；我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实！

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，xx大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲！从xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是

在xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”！我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦；我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品；我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验；我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意；也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段

的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。