

# 2023年房地产销售个人述职报告(大全10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 房地产销售个人述职报告篇一

敬爱的公司领导：

我是xx月27日加入xx的。按照劳动发规定，今天我的试用期满三个月的时间，现申请转为xx正式员工。

经过近三个月的试用期，我从各方面对公司和自己的工作职责都有了一个更加全面地了解和认识。我从内心当中，感谢公司为我提供了这样一个发展的平台，也时刻提醒自己要努力工作，为公司创造价值。在此，我郑重向公司领导提出转正申请，恳请领导批准。下面是我进入公司这段时间以来的思想、工作、学习等一些感想和体会，向领导汇报。

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。

公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的'员工，真正领会

企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。

在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

进入公司之后，我就给自己订了一个学习计划和目标。首先，就是了解公司的有关制度和规定，用这些制度和规定来规范和约束自己的行为，严格要求自己，不作违反公司规定，损害公司利益的事情。其次，了解岗位职责，认真学习专业知识。

在熟悉岗位职责的过程中，我认识到，作为一名销售代表，并不是把房子卖出去那么简单，而是要掌握更多的专业知识，比如投资、理财，帮助顾客分析是否具有投资价值等等，要站在顾客的角度上思考问题，想顾客所想，急顾客所急！使顾客在买到称心如意的房子的同时，还能够得到更多的附加服务。

因此，我在了解有关的房地产知识和销售知识的同时，也在通过各种渠道，努力学习有关的投资理财知识，丰富自己的知识，为以后更好的工作打下坚实的基础。

最后，就是自身整体素质的提高。销售代表要直接面对顾客，她的言谈举止都代表着企业的形象，所以我在着装、谈吐等方面对自己都严格要求，因为我知道自己代表着企业形象，我要通过自己的努力，维护企业形象。

在我看来，人无论工作，还是生活，都要有一个明确的目标，或者就是我们常说的理想。只有有了目标，你才会有方向，才会有前进的动力。

对我而言，年纪比较小，正是学知识、积累经验的时候，工作的舒适度、是否体面、薪水如何并不是我考虑的重点，而如何能够提高自身整体素质，尽快成长才是我所要想的问题。

销售代表虽然属于基层岗位，但她可以直接面对客户，锻炼自己的口才和交往能力，同时有了基层的销售经验，才能够更进一步提升。更重要的事，我认识到荣盛发展是一家有实力和前途的企业，我也愿意为荣盛发展服务，也愿意长期在公司工作，希望自己在公司能有一个光明的未来，我也会通过自己的努力回报公司。

三个月来，在公司的关怀与培养下，我认真学习、努力工作、专业知识都有了很大的提高，个人综合素质，有了全面的发展。但我离一个优秀销售代表标准和要求还有一定距离，如果公司批准我按期转为荣盛正式员工，我将在自己平凡的工作上岗位，努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受任何考验的荣盛人。

以上就是我的个人转正述职，希望公司领导能够根据实际情况，批准我转正。

## 房地产销售个人述职报告篇二

尊敬的各位领导：

大家好，我是内贸部销售助理xx□下面请允许我在此向大家对我的工作做一个简单的总结。不足之处，还请各位领导多多指教。

我于20xx年2月份加入公司，先后经历了办公室助理，业务部到销售助理的岗位调动。我非常感谢公司为我提供的发展平台，也非常感谢公司对我的培养，还有各位前辈对我的帮助，感谢你们给我历练的机会，助我成长。从加入公司起，我就有很强的市场意识，我认为市场意识也是我们企业文化的核

心，这不仅仅是销售人该具备的基本素质，更应该成为每一个海乐园家人的信念。作为一个办公室助理，我们要详细掌握公司的企业文化和销售历史及发展规划，认真热情接待来访人员，以展示公司热情，真诚的价值观。代表公司参加市级以上活动时，要注意仪表仪态，提前做好会议及活动准备，并积极与参会人员沟通交流。为荣誉而战，不抛弃，不放弃。从2月份以来我已经代表公司参加大小活动达十余次，每次活动我都积极参加，并获得了活动举办方的认可。让我印象最深刻的3月份潍坊展销会，虽然我们是临危受命，并没有过多的经验和准备，但是我们还是通过自己的努力超越了去年的销售业绩，而且让我们的展品成为会场的焦点，会后潍坊日报，齐鲁晚报等多家媒体都进行了相关报道。我非常感谢领导对我的信任，而且通过这次经历也让我个人独立性有了很大提高，同时也很感谢同事对我的帮助，感谢饶哥在重感冒的情况下依然坚持按时送我去会场，并一直协助我到活动结束。

转到业务部之后，我真诚与客户沟通，并且在极短的时间就取得了客户的信任，并且开发了部分外贸客户，通过对外贸客户的服务经历让我清楚的意识到，客户的要求就是我们的职责。客户永远是正确的，我们要不惜一切代价努力满足客户的要求。我很感谢客户对我的信任，他们很多不远千里开车过来，常常连午餐都要在路上解决，同时也很高兴自己的成长，因为当我们公司不能满足客户的要求时，我都会尽力为客户联系更优秀的合作商家。加入业务部，我收获的不仅仅是经验和能力，更让我兴奋的是我可以轻松接待任何客户，客户最在意的不是商品，不是价格而是信任。

在今后的工作中，我将会更加努力地学习专业知识，更好的服务于客户，争取为公司创造更好的业绩，同时我也希望能得到大家的信任与支持，谢谢大家，以上是我的述职报告。

## 房地产销售个人述职报告篇三

光阴似箭日如梭，屈指算来，我已在金伯利度过了四个春秋。20××年2月6日伴随着新店开业，来到了金伯利西店，在这一年里也让我体会多多，收益多多，感谢各位领导和同事的支持与帮助，让我更好的成长。现我将20××年工作情况汇报如下：

对于二楼工作主动完成。

- 1、生日电话坚持每天11点之前拨打完毕，把金伯利的美好祝福及时送给顾客；
- 2、坚持每天拨打三日回访电话，在顾客购买首饰后的第三天及时拨打电话，询问顾客购买的项链戴上长短是否合适，戒指佩戴大小如何，让顾客感觉到金伯利服务如此贴心。
- 3、每天晚上收集当天购买顾客的档案，细心登记顾客生日，以防漏登漏记。

我管理钻石货品已有两年多的时间。在管理货品，对于新到的货品首先核对件数；核对饰品印记是否与标签和证书相符；核对首饰编号及价位是否与货单相符；检查货品是否有质量问题，对于有问题的货品及时挑出返回公司；对于柜台缺货的货品及时补货，把公司推出的新款，系列款饰品，归类摆放，单独选一个柜台重点展出；对于东西两店调货予以配合，随时需要随时送货到位；对于出柜货品，及时打出库，新增货品及时打入库。月底盘货时保证月月顺利盘完并且保证数据万无一失；对于未经经理允许，任何人不得从柜台拿出货品离店，做的都比较到位，全年未出错一次。

- 1、接待过程中，充分展示珠宝货品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此营业员对珠宝首饰

饰的展示十分重要，主动引导顾客试戴首饰，当我拿出钻石首饰时，给顾客描述时，例：描述钻石的切工，并且用手轻轻转动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完，再递给顾客，这样顾客会模仿我的动作去观察钻石，并且会问：“什么是比利时切工？”我便可进行讲解，这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，我及时推荐两件款式反差比较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，描述两者款式所代表的不同风格，这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。在挑选价位时，遵循猛上慢下的原则挑选。

## 2、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓住机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其实后期感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意，当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝的讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时也在为我们作广告。常言道“满意的顾客是最好的广告”“影响力最强的广告是其周围的人”因此，在销售过程中抓住机会，当顾客提出质疑时，巧妙讲解珠宝知识。

## 3、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙的解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的。当顾客问有无南非钻石时，我先肯定的说有，告诉顾客“实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，金伯利采用的全部都是南非高品质优质钻石。在给顾客拿证书时，掌握主动权，在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短先对钻石作以肯定。结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

## 4、及时总结销售过程和经历

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映，与同事交流经验，寻找不足，互相帮助，共同提高。努力把销售做好，给顾客提供一个轻松的购物环境。

## 5、寻找客源

除了记录柜台上的潜在顾客外，每天早上我点完货后，及时翻阅生日本，看当天是否有重大顾客生日，对于重大顾客生日，提前向领导申请礼品，以领礼品，让顾客进店，抓住机会，刺激再次消费。

1、激情缩减，缺乏活力

2、闭门造车，没有创新意识

3、社交范围小，知识面窄，缺乏重大顾客。

4、说话婉转程度不够

对于上述不足，在20××年新的一年里我要及时改变它。

将20××年工作目标及方向汇报如下：

1、每周摘抄一篇有关首饰与时尚的知识，并与大家分享。多看有益成长的书刊，多关注新闻，丰富自己的知识的同时，也让大家了解的更多。

2、加强沟通，提高自己。多与同事及周围的人群沟通学习，为人处事，接人待物。当自己心中有疑惑时，可以和同事一起探讨，先听取同事的意见，再说出自己的想法，以便下次遇到此类情况如何更好处理，加强提升自己。

3、增加自己的忠实顾客。每月增加忠实顾客与重大顾客各3名。对于之前维护的顾客要及时发送祝福信息及天气变化提醒。对于进店先过来看看的顾客，想办法留下顾客联系方式，

发展为潜在顾客及时追踪，直至成交，成为自己的忠实顾客。在这方面提升自身的主动性，坚持不懈的耐力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 房地产销售个人述职报告篇四

尊敬的领导：

岁末临近，新春将至，不知不觉[]20xx年转眼间就要过去了，回顾这么多年的工作历程，心境是紧张而愉快，工作是繁琐而充实。我一向在输变电运行一线上班，从最初一名普通变电值班员晋升正值班员，在不断的工作累计中，我对工作的各个方面有了更深的了解和认知，对发生的各类事故有必须的分析本事，做好了一名正班应尽的职责。

自工作以来，在单位领导的精心培养和教导下，经过自身的不断努力，无能是在思想上，学习还是工作上，都取得了长足和巨大的`收获。思想上，参加政治学习，关心国家大事，自觉遵守各项法律法规和一切规章制度。

我相信一分耕耘，一份收获，所以我一向努力，不断的努力



学习，不断的努力工作[]20xx年我参加xx大学电气技术脱产学习，用x年的时间，以优异的成绩取得了大专毕业证书。同年xx月，还在xx职业技能培训中心参加了变电值班员高级工培训，同样以优异的成绩拿到了高级工证书。

在工作中，能吃苦耐劳，认真负责。变电运行的正常和千千万万人们的正常工作紧密联系在一起。不管遇到什么问题，都要做到虚心诚恳的请教随时笔记随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人。而我自我身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者。我始终明确一点，仅有以身作则，身先士卒，班员才能信得过，听得进，以自我的实际行动去影响班组成员，带动他们。今年公司组织x次安规考试，一次调规考试，每次都取得较好的成绩[]x月xx日我们班还参加由公司组织三个部门的标准化演练，得到其他部门的认可和公司领导的肯定。在具体操作中严格按《安全规程》做事，杜绝违章作业和误操作事故的发生，能与副班严格执行“两票三制”能正确地根据调度命令完成好每一个操作任务，做到定期巡视，定期检查，发现设备的隐患要及时上报并记入《值班记录簿》和《设备缺陷记录簿》中，尽快消除，以免事故的扩大。

为提高我们处理事故的本事，我们在正常的学习技术之外，变电运行中心领导还为我们准备了一些反事故预演，以提高各位运行人员在遇到事故时不慌乱，能准确确定，及时汇报，尽快处理在短时间内恢复了供电，把用户的损失减少到最低。

虽然我在运行岗位做了一些工作，也取得一些小小成绩，但我深感自身技术水平还不足、在今后要多多学习业务，积累实际经验，拓宽思路，深化细化本职工作，使变电运行和班组管理逐步提高水平，努力为企业的发展作出更大的贡献。

述职人[]xx

20xx年xx月xx日

## 房地产销售个人述职报告篇五

时间过得真快□xxxx年即将成为过去，在xxxx年里我们学到了什么，收获了什么，现对xxxx年全年工作如下：

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

xxxx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为xxxx年的工作做铺垫。

### xxxx年计划

新的一年掀开新的一页□xxxx年年度计划如下：

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

6：加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7：人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8：晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在xxxx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的'专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在xxxx年中突破目标，再创业绩新高。

## 房地产销售个人述职报告篇六

各位尊敬的领导、同事：

大家好我叫xx我是\_的一名销售人员，主要负责大厅的销售，转眼间来咱们九洲也快四个月了，到手机店，对我来说这是一个全新的领域，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的陌生，于是我对产品开始了解，现在就在我这几个个月的工作述职如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，知识销售的'产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的同时，如何让自己的销售技巧提高。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的，有活力的，上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，总能挑选一款合适的手机。

我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好地工作，我们强健的体魄，我们还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不足，在顾客要什么样的手机时，我不能把合适的产品拿给顾客，因为我不知道什么型号，在我手忙脚乱的时候，店长把手机拿给顾客，销售结束后，店长告诉我：你不懂，顾客就不会和你购买，因为你不能把合适他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

销售看起来挺轻松，其实运用了很多的销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提，自己在销售的过程中，同样注重产品知识在的学习，对产品的用途，性能，参数，基本要做到有问必答。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现热河的差错，这对我是必须要要求的。

希望\_在新的一年里，能够将九洲的业绩提高上去，九洲的未来更加的美好。

## 房地产销售个人述职报告篇七

尊敬的各位领导：

自xx年xx月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

1、原则：全心全意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做。

2、目标：不断学习提高、创新自我；打造一支过硬的营销团队；坚持以‘打造中国最好的xx供应商’为目标来严律其行。

### 1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年xx产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发

展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

## 2、团队建设与发展

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在xx行业内发展。于是为了公司在xx产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

## 3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做内容应该不为过。

“高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑，疑人就不用。所以在今后的工作当中，我仍以此心去实施。

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

## 房地产销售个人述职报告篇八

尊敬的董事会及酒店领导：

大家好！

从我到xx工作以来□xx培养了我。我和xx在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入xx营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决

条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。

在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出xx现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所

指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的xx品牌形象和营造xx企业文化，占领市场的最终目的。

谢谢大家！

## 房地产销售个人述职报告篇九

我的主要工作是：

- 1、负责宣传与推销宽带产品；
- 2、负责安装与售后服务；
- 3、负责定期的回访客户，进行日常数据汇总和统计分析。

针对以上3点，现在在此详细的阐述一下：宣传做好了，才会有推销的机会。我们一般的宣传就是扫楼、贴单、摆点、发传单。前面两者推销起来有点困难，因为客户看到传单之后都是来电咨询，电话里面沟通有局限性。而后面两者就不同了，面对面的交谈有一种说服力，还摆脱了电话交谈的局限性。安装与售后，也是一个不错的宣传和推销手段！当客户叫你去安装，代表他们已经相信我们的网络，我们可以说服



客户帮我们做宣传，推荐给他们的亲朋好友。也可以让客户办理流量更大时间更长的套餐，从而增加我们的业绩量。售后搞好了，网络也没问题了，到时候到期的续费率绝对不会少，怕就怕在，客户有问题而不反应，到期之后就说是我们网络问题而不续费，其实是他电脑问题。而我们却因此丢失了客户，还造成了不好的负面影响。出现这样的问题，就是我们的服务没有做好的原因！所以我们要定期的回访客户。比如打电话去问问使用情况，扫楼经过客户家门，敲门问问客户，这样会让客户有种亲切感！即使网络有问题，客户也不会过多的考虑转网！

既然知道日常工作所要做的事，所以合理的安排自己日常的工作是很重要的事，然怎样才能在有效的时间里做出更多的成绩至关重要。上午一般以扫楼和贴单为主，下午一般为摆点发单为主。因为白天都上班，人很少，摆点发单没什么效果，而天气凉快，扫楼不会太累。下午下班回家的人很多，有意向的人都会留下脚步驻足观望，我们就可以过去介绍一番，还有就是，今天的事今天毕，不要拖拖拉拉到明天，因为我们是无法预知明天将要发生什么。要做到势必成公司下达的任务。

对工作进行总结，才能从中找到不足，加以改善，争取做到最好！在这快三个月的时间里，我收获很对，也进步很大。不仅体现在工作方面，也体现在个人方面。我可以有思路有步骤的安排自己的工作事项，每周每月都会写工作总结和工作计划。从而在它的指引下达到预期的目标。这即是对自己负责，也是对公司负责。

申请成为公司正式员工，是为了今后更好的开展工作，为公司创造更大的价值。我的业务目标是每月都能完成港鹏女歌手下达的任务。个人目标是在一年之内成为一个服务站的负责人。为了达到这一目标，我会加倍的努力。加油！加油！加油…。

相信自己只要肯努力，肯付出，加以时间的坚持，梦想一定会开出灿烂的花朵！

以上是我的述职报告，请各位领导审阅。

述职人□xxx

20xx年x月x日

## 房地产销售个人述职报告篇十

不知不觉，在xx工作已经有一年了，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不彼，对这份工作越来越有兴趣了。

起初刚接触房地产的时候，有太多对xx地产的企业文化及abcd这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候没有很好地展示企业和项目良好的口碑与形象，导致客户不能快速了解我们的企业品牌与项目。我想作为一个房地产业务员，不仅要精通卖房销售业务和技巧，更要让客户信任我们无论是从企业品牌，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，我已经与公司前辈们深刻讨论过，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，以此深入到每个客户心中。

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售业务技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查,来弥补竞争对手说辞的空缺,突显本项目的核心优势;增加客户接待量,从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力,以期能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象,如何才能做到一个气质型的置业顾问,给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍,来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用,衣着的整洁等来体现个人的专业形象,由内到外的改善过程,也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处,是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处,在日后的工作,也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

在这一年中,虽然我没有业绩,但是这段时间却让我学到一个真正的置业顾问重新所必备的能力!

## 一、个人素质。

1. 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。
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。
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。
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,他们就会将喜爱传递。
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，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6. 要与同事团队协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx地产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

二、业务能力。

1. 对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧。

很多客户都喜欢跟专业的销售人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给专业的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会

事半功倍。

三、未来展望。

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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)