

最新销售工作总结(优质5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售工作总结篇一

首先，感谢公司领导对我的信任，给了我有一个充分展现自我、实现自我价值的平台。自加入公司行列至今已工作三个多月，在三个多月的工作中，我对xx青年居易管理处主任岗位认知、工作性质、业务技能及思想提高以及对我职业生涯都有了新的的经验和弥补，更是对我职业生涯的挑战。

物业服务工作涉及到方方面面尤其是和客户打交道。作为一名“物业人”要有正直的品德、职业良心和道德。物业服务工作是有着崇高理想者的试验田，共产主义思想的实验园。是做服务行业从业者所从事的理想职业。他们工作时间不分昼夜，工作性质不分份内份外。节假日雨雪天人们往家跑，他们却要坚守岗位。

在三个月任职期间，作了如下工作：

4、集中抓了客服队伍建设，在收费项目上坚持原则，基本完成了公司制定的经济指标；物业服务费、车位费和多种经营等收费项目有条不紊的继续工作中。

今后的工作中我还要不断学习、不断完善自我的业务水平、知识技能和管理水平；

遵守良好的职业道德，保障各项工作落到实处，使经济效益取得好的收益；在工作中，无论对待业主或同事都要做到细心、

耐心和真诚，争取业主满意和同事满意。最后，我将不懈的努力和拼搏，努力实现自己的人生价值。更好的服务于公司、服务于业主、服务于员工。

公司新人房地产销售试用期满转正工作总结

我是xx销售部的置业顾问xxx于20xx年x月加入xx项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟。在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成。我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为xx销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望。在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20xx年x月获得月度销售冠军。现将本人试用期的工作期间做如下总结：

我于20xx年x月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额的完成了公司下达的各项销售指标。在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们“走出去”，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一线销售更快的适应当前的市场。

我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在娱乐的同时领略团队而合作的重要性。本人认为竞技比赛的积极意义在于：

1. 通过实践体现团队的能力
2. 锻炼战略、战术性思考
3. 放松身心，缓解工作的压力

4. 让同事之间培养了“战友”般的友谊，并能够多面的了解自己的同事

xx企业文化中企业价值观是“xx”企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则。我坚信只要每一名员工都能够按照xx的价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业。

总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

公司新人房地产销售试用期满转正工作总结

转正成为房地产销售员让我明白试用期间的努力获得了相应的回报，无论是这段时间积累的销售经验还是同事们交给自己的实用技巧都是工作中用得上的，而且在转正以后才让我发现房地产销售工作中的挑战不过才刚刚开始罢了，即便自己试用期间的表现还算不错也应该对完成的销售工作进行相应的总结。

坚持到销售培训结束并在工作中获得了第一笔业绩，由于自己以往没有接触过房地产相关信息需要进行培训才能正式上岗，所以在正式工作之前自己一直在培训中学习房地产销售工作的知识并对企业文化有了大致的了解，各种与实例结合的讲解让我较好地掌握了工作中需要运用到的销售技巧，只不过培训中存在着部分新员工不认真听讲的情况导致结束之前便出现了离职的状况，所以说能够坚持到岗前培训结束并从中学习到实用的销售技巧也是十分不容易的。当自己正式上岗以后便希望能够通过努力来获得客户的青睐，得益于自己对待房地产销售工作的坚持终于在试用期的第一周内便获得了不错的业绩。

销售工作中的沉淀帮助自己打牢基础并开辟了新的信息收集渠道，也许是在销售工作中获得的初次业绩消耗完了那段时间的所有好运气，在接下来的一个月中自己差点连基础的房地产销售业绩指标都难以完成，但也正是这段时间没能在业绩方面有所突破导致自己的工作重心放在了学习与准备方面，相对于培训中的初级技巧而言自己在其他同事以及销售助理的帮助下掌握了更多的知识，尤其是面对客户的推脱可以采取的催单技巧令我受益匪浅，而且除此之外自己还开辟了从网络中挖掘信息并联系客户的相关渠道。

转正前夕通过拜访大量客户弥补了自身薄弱的沟通能力，实际上由于自己性格内向的缘故导致在下搜后工作中存在着沟通能力薄弱的问题，但由于这类问题需要通过大量的实践来进行锻炼才能得到有效的解决，因此自己在转正前夕致力于各类客户的拜访工作并在交流的过程之中获得了能力提升，所幸的是自己拜访的部分客户比较好说话导致销售的过程没有遇到太多的阻碍，但仅仅是愿意交流却难以谈及房地产销售部分也是自己需要思考的问题。

得益于这次转正的契机也让我对今后的房地产工作越来越有信心，虽然说自己作为一名新晋销售员还存在着实践经验不足的地方，但是我愿意通过后续销售工作中的努力来进行弥补并创造令人满意的业绩。

销售工作总结篇二

本人于xx—xxx年xx—x月xx—x日正式加入公司，在这之前*是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与*有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官*和以及我的部门领导*x与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，

恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

- 1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，*部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。

- 2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。

- 3、代理商激活奖励的复核，公司业务模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统

使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、boxqd系统的日常维护，这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。

以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给*行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的存在即卓越的文化，内敛中透着自信与霸气，也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡！在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正！在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们！

销售工作总结篇三

我加入xx销售团队已x年有余，x年足可以影响人的一生，很幸

运我选择了xx□xx接纳了我。在xx集团这个大的平台中，我逐渐找到了人生的定位，回首过去一步步的脚印，有几点心得与大家分享：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，有了顽强不息的精神，才能事半功倍。持续的工作难免会令人疲惫，也许小憩能给人以安慰，然最困难之时，只需再坚持一下，希望之曙光便呈于眼前。在销售过程中，面对客户提出各种各样的异议，如果你放弃解释的机会，那么同时客户也就流失了，若坚持说服下去，交易便可达成。成功往往就在于多一个电话、多一次沟通。同时还要坚持不懈的学习饲料的专业相关知识，让自己过硬的专业素养，技术技能去真诚的打动客户。

作为销售人员，首先应该是个好听众。通过聆听了解客户的各面信息，不应当轻易以短浅的“经验”来判断，“一看这客户就感觉他不会跟我合作”“这个客户太刁钻，太抠门”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握购买的心理，在适当实际，一针见血点中要害，直至成交。

对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工。我深信这一点，因此，自从我进入销售部的那一刻开始，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先要充分熟知它，保持热情，热诚的对待客户。脚踏实地的跟进客户，使不可能变为可能，使可能变为现实。点点滴滴的积累造就了我目前取得的成绩，同时维护好老客户的关系，他们对我的付出都报以充分的肯定，还会带来更多潜在的客户，使我的工作成绩更上一层楼。这是我在销售工作获得的最大收获和财富，也是我最值得骄傲的地方。

每个人都有状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归

结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃。

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，而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，只有不断累积、脚踏实地的人才能最终赛过机会主义者。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，一有机会就跳槽、抄捷径，一遇见挫折就想放弃。人生是需要积累的，“不积跬步无以至千里”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，都结实地踏在前进的道路上，反而能提前到达终点。

心在哪里收获就在哪里。只有走过路的人才知道什么叫路，只有走过路的人才知道平坦还是坎坷。无论做什么都要坚持，销售工作带给我成长、成熟的机会。在今后的工作中，我将以最大的热忱回报它！

销售工作总结篇四

标题2、正文开头，分析成绩、不足、你如何用心工作、得出教训的基础：分析成绩缺憾，总结经验教训，你如何通过努力解决了4、总分析、研究、概括、经验等，哪些事情是你动脑子去解决的，最后提出一些合理化的建议或者新的努力方向。

：概述情况，总体评价。

□

，找出缺点。

成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的。

有重要的，有次要的、具体你做了什么事3。

3. 要详略适宜，也要写一些有难度的问题，是怎样产生的，都应写清楚。

3. 经验和教训。

为了便于今后工作。

你分内的事情都要有所准备，即事前准备工作以下供你参考：总结，并形成理论知识；缺点有多少。

总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考，有的比较详细。

2. 成绩和缺点。

这是总结的主要内容。

总结的目的就是要肯定成绩。

语句通顺，容易理解。

总结的基本要求1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单。

主体、详略之分。

总结的基本格式：1；提纲挈领，总括全文。

□

□

□

工作总结就是让上级知道你有什么贡献，体现你的工作价值所在，必须对以前的工作经验和教训进行分析，表现在哪些方面。

以下供参考，取得的成绩。

结尾、以后工作中你还需提高哪些能力或充实哪些知识5、上级喜欢主动工作的人。

2. 条理要清楚：1. 一定要实事求是，成绩基本不夸大，缺点基本不缩小。

这是分析，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总评价强调促销与管理的重要性。

没有范文，主要写一下主要的工作内容，如何努力工作。

所以应该写好几点：1、你对岗位和工作上的认识2。

就算没什么，写作时要突出重点。

总结中的问题要有主次：分析问题，明确方向。

3□

总结的注意事项...

销售工作总结篇五

不知不觉中，已接近尾声，加入公司已一年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，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，这一年的时间里，收获颇多，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，现将年工作做以下几方面总结：

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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，在这段时间，我积极配合部门同事，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为后期的销售奠定了基础。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与其他公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，基本上每天都要加班加点完成工作。经过不断的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中要做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，要不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下总结。

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

3、职业精神。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。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。作为销售部中的一员，我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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保

在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

房地产市场的起伏动荡，公司于20____年与_____公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合_____公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为____月份的销售高潮奠定了基础。最后以____个月完成合同额_____万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20____年下旬公司与_____公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出____火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的工作总结。

不经意间，20__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。

20__年项目业绩：

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，某项目名称共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

20__年工作小结：

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对某项目名称的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份某项目名称分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实某项目名称的文化，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。

8、9月份接到公司的调令，在整理某项目名称收盘资料的同时，将接手另一项目名称的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称招聘销售人员，第一个接触的项目也是另一项目名称，而在公司的整体考虑

后我却被分配到某项目名称。没能留在另一项目名称做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在另一某项目名称的续篇，__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某项目名称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。

10月份我游走在__项目和某项目名称之间：

- 1) 项目名称的尾房销售。
- 2) 项目名称的客户积累。
- 3) 项目名称的二期交付。

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。我不知道该说意想不到，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己的状态，来接受这个事实。11、12月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。

20__年工作中存在的问题：

- 1、某项目名称一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。
- 2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。
- 3、年底的代理费拖欠情况严重。
- 4、销售人员培训不够到位。

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。

不经意间，年已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我所在的公司拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对年房地产销售工作总结：

一、学习方面

学习，永无止境，这是我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，个人简历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。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始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-一样的感触。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，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

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，每天都会不停的背诵，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，都充分证明了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。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，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，无不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，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熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及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。

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。

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。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，心得体会但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

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熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下，下面是年的工作总结：

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、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。

第三、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。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。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。从而促进销售。

第五、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。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，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、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，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。

第八、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。所以这一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。