

# 2023年房地产销售总结报告(通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 房地产销售总结报告篇一

20\_年就快结束，回首20\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的2022年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20\_年是公司推进行业改革、项目启动、拓展市场持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，20\_年对于公司来说经历了很多，其中我身在的\_度假村项目内：

寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、\_国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的\_水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信\_度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，

使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算，在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

## 房地产销售总结报告篇二

《房地产销售个人总结报告》是本站为大家准备的，希望对大家有帮助。

20xx年即将过去，转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，三年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生临近年终，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是我在20xx年的工作总结汇报：

20xx年10月，公司的另一个楼盘——盛世蓝庭如期进驻，我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都当作是个人工作经验积累的宝贵机会，圆满地完成工作任务是我的目标。

在20xx年度本项目部的销售额并不理想。上半年楼市销售畅旺，楼价也持续飚升，但下半年由于政府的各项政策陆续出台和银行收紧放贷要求，令整个楼市急剧降温，使得销售工作艰难重重，也是我从事本行以来最为严峻的一段时期。而本案做为地理位置优越纯住宅定位，同做为一种投资型住房，在宏观金融政策冲击下，使得同期的销售业绩大大的萎缩。

在过去一年中的销售工作主要是以本项目的住宅为主，通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯、接受房价情况等深入了解，并结合本项目自身优势，制定出一套适用于本项目的可行性营销方案。并通过公司全体同仁的共同努力，从正式进驻本案起直至本月，本项目为尾盘销售，同时销售难度较大，不会象刚开盘的项目一样大量销售，客户来访问量太少，从进驻到今年12月下旬有记载的客户访问记录有400组来电20共完成销售金额2157856元基本上完成公司预定的指标。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目部造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素。房产市场的不稳定因素，户型设计过大或不合理，价钱偏高，很多人也采取了隔岸观火。每一阶段都能对现场销售起到一个促进的作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划三个月内开好水电开户都向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘自身因素由

于受到规划的影响，本项目在同等住宅小区相比还存在一些差距，如楼间距小、无小区环境、水压、水电开户、楼梯、贷款问题等等。特别是贷款问题，在同等条件下，贷款客户在选择我们楼盘时，要比购买其他小区的住房首付比例高出10%，同期存款利率也将提高许多。因此，在无形当中也增加购房者的资金压力。

不过由于受到整体环境的影响，原先公司预定的价格体系与现市场行情相比较已有了很大的变化，目前单从单价上看我们的价格似乎还有一定优势，无形中为楼盘的销售起到了促进的作用。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。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，某同志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，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，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，此文来源于是文秘家园为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年下旬公司与某某公司合作，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某火爆场面。在销售部，某同志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，该同志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，某同志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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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，该同志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，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、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。

## 房地产销售总结报告篇三

总结出的经验教训是基本的，突出的，本质的，有规律性的东西，在日常学习，工作，生活中很有现实意义，具有鼓舞，针砭等作用。你会写房地产销售半年总结吗?下面小编给大家带来房地产销售半年总结，希望大家喜欢!

第一，需要看房的客户一定会安排

在工作中，我得到了这样一个经验，就是只要客户想看房，我就带他们尽快看房。虽然在这个过程中有些客户可能并不想马上买房，虽然不是可以马上成交的客户，但只要提出看房，这就说明客户对房子的需求很强烈。我应该及时满足他

们的需求，在买房过程中与客户沟通，掌握要点，把握好度。很有可能客户会马上成交，因为有必要的话会买，但是时间不长，但是我要做的就是让客户尽快买房子，我的任务很简单，就是把房子卖了。看房的时候要把房子的优点说出来，把这些要点解释清楚，让客户知道它来了，让他知道房子不可能一直等着他们，需要的人太多了。如果不马上买，就会被其他客户买走，给客户紧迫感，有助于客户买房，方便这次交易。

## 第二，在与客户沟通时把握决策者的需求

买房的时候，有很多不负责的客户。我说我遇到过这样的客户。在家里，丈夫管钱，决定权在丈夫。所以买的时候要和我们公司的人协商清楚，和最终的决策者沟通好。否则，如果决策者不想买，那就没有办法，只会让我们陷入尴尬的境地。本来有个客户看中了这个套房，但是因为这个客户，她不得不留下来，但是她没有买。那是浪费时间。和她老公沟通的时候才知道是因为没钱。当然，这只是一个借口。沟通后发现是因为她老公不想买这里的房产，想买别的地方的房产，但是没有和妻子沟通。

## 第三，与同事合作

工作的时候遇到一个需要买房的客户。我看了看手里所有的房产，都不喜欢。最后他看我想买的房产是不是在我手里，而是同事手里的房产。我的同事没有顾客。离开的时候我就知道我一个人拿不到。和同事商量后，决定一起解决这个客户。经过共同努力，我们终于达成合作，完成了交易。这样的例子在工作中经常发生。

## 第四，及时改正自己的缺点

我也有自己的缺点。作为一个新手，为客户办理购买房产证等一系列手续对我来说非常麻烦。业务流程不熟悉，经常需

要同事的帮助才能完成。这让我经常需要同事的帮助，减少了我工作的最终提成，与客户的沟通技巧也相应不足和有缺陷。这些缺陷让我无法满足客户的需求，白白失去了很多客户。

虽然有些问题，但是经过一年的努力，我的能力明显有了很大的提高，相信我以后会突然取得更好的成绩。

不经意间，\_\_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。

\_\_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。

\_\_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；

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]的文化内涵，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\_\_\_\_x项目和[某项目名称]之间:

[a项目名称]的尾房销售[] [b项目名称]的客户积累[] [c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。

\_\_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;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

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，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。



献！

上半年的销售结束了，这次销售任务刚刚倒到我们的目标，可以说并不是非常好，只能说是堪堪达到预期罢了。这样的差距需要我不断的改进，不断的提升和加强。

在销售过程中，我们部门的每个人都很拼，当前房地产市场有些低迷，想要把房产销售出去，具有很大的挑战性，为了提高销量，我们每个人都想了很多办法，有电话攻势，更有在地铁火车站这地方推广和宣传，但是真正相应的却没有多少。但是却也没有任何人放弃，所谓是越挫越勇，为了这个基本目标每个人都加班加点的想办法努力，找资料做分析或者让老客户推荐等。

虽然成绩不能说最好，但是至少我们每个人都已经经历去做了没有后悔更没有任何的担忧所做的一切都达到了既定的标注，我们也没有放弃继续提高业绩，部门经理更是经常我们出谋划策，给我们的任务都充满了实用性。对我们的工作开展有了极大的促进想过，因为经理对我们的信任，我们在遇到难以解决的问题，我们就会让我们的经理去解决，去消灭这个巨大的阻碍，当然也有失败的时候。

所谓众人拾柴火焰高，每个人都把自己的力量奉献到了关键点上，能够取得的成绩也就不错了，而且我们还是我们这一个片区成绩最好的部门，销售业绩最高，这一点还是值得高兴的，毕竟有这样的成绩我们所有同事的付出可没有半点折扣。流的汗被其他人多多了，所以才会有结果，有成绩。

当然每次我们成绩好排在前面后，我们的经理都要压一压我们的气焰，不让我们骄傲自满，经常给我能一些警告，这让我们时刻都不敢放松对自己的工作，也是因为我们部门的危急感要强过其他部门，而且我们部门的人都热衷于工作团结一致我们的成绩和发展才获得了这么高的成绩。但是上半年结束了，下半年却还没有，上半年的工作只能算铺垫，想要

在下半年中取得更大的成绩就还需要我们不断的加强提升自己，不断的优化工作，不骄不躁的`继续努力继续加油。

时刻不忘记自己的付出，和辛劳。很多时候我们都是奔走在各个房区，带领客户看房，做好准备和铺垫，做好安排，一点点的提高了部门对于工作的要求，使得我们部门的工作成绩变得更好。而下半年的工作将是我们冲刺的时刻，我们会倾尽全力去奋斗去改正，做出一份更加厉害的成绩，让我们真正在这一年超越绝大多数部门成为我们公司业绩的第一，这是我们部门下半年的目标和口号，我们将为之继续前进。

在繁忙的工作中不知不觉又过了半年，回顾这半年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。

这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20\_\_年已经走过大半，我在过去半年的工作做一下我的总结：

## 一。业务能力

1. 进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2. 对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。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。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

## 二。个人素质能力

1。诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2。热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很漫长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。

但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助

的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下半年的工作中进一步的学习和改进。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急躁，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。

在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。

其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的要使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

也很感谢李哥给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识 and 自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

过去的半年，我们取得了计量工作的阶段性胜利，实现了时间过半，任务过半，在工作中我们主要做了以下几个方面的工作：

#### 一、切实增强服务和发展意思。

更新观念，创新机制，夯实基础，规范行为，贯彻科学发展观的理念，做到讲政治、讲正气，维护好计量工作的职业道德水准，把崇高的道德理念，全心全意为人民服务的贡献精神容入到每个干部职工的工作实践中去，定期开展政治学习，遇到重大政治事项专门开展学习讨论，紧跟时事，保证政令畅通。半年来，各岗位履行各自的工作职责开展业务工作，分管领导全面负责、股长、所长各自带队开展业务，这样解决了人多事多，把复杂的业务分类处理，集中管理，提

高工作效能，充分体现了分工负责的业务工作格局。

## 二、完成了计量标准考核。

今年5月18日，郴州局来计量所标准考核，为了这项工作，上半年全所人员都在忙碌，做各项准备工作，从领导到职工，从硬件设施到文档资料，从人员素质到业务培训都是全面过关，工作量之大，花费的精力之多也是继去年计量技术机构授权验收后的又一次重大考验，虽然某些方面还存在一些问题，但这次验收考核对我们的计量管理、检测能力也是一次全面的提升。

## 三、狠抓计量器具检定工作。

检定工作，实施计划、申报、审批、执行、调度、统计和互相通气管理制度，新制定了砝码调运、计量器具收发制度，强化了检定合格证书的申领签字制度，收费清单制度，检定合格的设备做到100%出证，严格了证书的签字责任制。今年上半年共检定计量器具1580台/件，其中检定加油机(4个周期)为126/台，检定衡器485(大衡46台/次)，检定电能表760块，压力表50块，医用计量器具72台/件，热工仪器仪表41台/件，比去年同期基本持平，完成全年任务的51.2%，测定量包装商品22批次，食品类18批次，大米4批次，平均合格率为98.7%，在做好优质服务基础上，全面延伸了计量器具检定工作的覆盖面。

## 四、开展专项整治，提升计量惠民的深层次。

半年来，我们开展了“四个进入”，专项整治了米、面、油定量包装的商品检查，同时对加油机、电子秤也开展了专项检查，“元旦、春节、五一”等节日开展了短斤少两的专项治理活动。开展了“3.15”消费者权益保护以及“5.20”世界计量日的宣传活动，按照省局的要求购置了400个公平交易保护器准备免费发放到居民，方便群众监督计量器具。上半

年共出动宣传车12台/次，宣传人员146人/次，开展节能减排服务，倡导低碳生活。

今年下半年计量工作的整体思路是：全面完成全年工作任务，狠抓计量强检工作。紧紧围绕创新与管理两个主题，服务节能与民生计量两大工程、强化责任、协作、服务三个意识，巩固强检、四进、人员持证上岗、专项整治四项成果。

## 房地产销售总结报告篇四

(一)透过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)透过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)透过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)透过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改善，用心进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)透过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的营销知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员过渡。

xx地产有限公司，成立于xx年x月，公司位于xx市xx路xx号，主要从事房地产开发销售及服务，具有国家一级开发资质，公司注册资金xx亿元，透过几年的不懈努力，目前已发展成

总资产过xx亿元，年开发潜力100万平方米的现代化开发企业。

公司以住宅开发为主导，在xx房地产开发企业中□xx地产的综合实力名列前茅。自创立伊始□xx人便始终坚持精品战略，把“雕塑精品工程，打造百年品牌”作为企业市场观念，在几年的风雨历程中，不断创新观念，先后在xx省成立了二十家分公司。在xx大地□xx地产已树立了良好的品牌形象。

公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。前期先理解公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘、讲户型、讲市场等)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

### (一) 熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也给该消费者本身带来很多不愉快。

### (二) 熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，客户



总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子耍耍功夫。

### (三) 接待客户

#### a. 接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们那里吗要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的状况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

#### b. 接电工作描述：

第一句是，您好，那里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎样了解我们项目的，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

#### 第一个星期

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。

这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。最后糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。浑浑噩噩的在重复看资料，经过星期天的调整，情绪好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是不要怕吃亏，不能斤斤计较。在帮忙别人的过程中我也结交

到许多有潜力的前辈。

## 第二个星期

对于自己喜欢的事情总是充满激情。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。

这个月我最后能够开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是能够简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，能够从顾客身上学到很多知识。

## 第三个星期

虽然上个月经理没有怎样批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，但是总是有收获的。我总算能够和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，能够陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一齐去打下手的。

转眼在那里工作的第三个星期，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。

这几天参加会议我已经能够提出些许建议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断学习、不断提高相关业务水平。

实习结束了，回想从开始到此刻，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

透过实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实学到了很多东西在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人务必尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的了解。个性是我们所在的销售部门，更是务必的。最好细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就能够很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区别在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

人际交往方面上，书上只会教你就应如何做，怎样做会比较好，而社会上的人际交往十分复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。

交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们务必具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放下的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个用心向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也能够克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要明白别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的

方法好等等。要克服这些，你务必多思考，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接但是来的客户你能够去接待，做一些有帮忙的琐事等等。

在公司必须要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家。你不要把自己的感情强加在同事身上，那里不是江湖，更不是学校。同事也不是朋友，你务必用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮忙的，你的进步会越来越快速。销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越简单。

## 房地产销售总结报告篇五

style="color:#125b86"> 在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是\_\_专业但在\_\_实习根本就没有做过销售，刚从\_\_回来是一直在\_\_寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。

这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20\_\_年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

## 一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。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。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

## 二、个人素质能力

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很

长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程。在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在20\_\_年的工作中进一步的学习和改进。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急躁，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。