

最新销售活动总结(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售活动总结篇一

存在决定意识，思想是行为的先导。思想解放的程度，影响着全行干部员工认识问题的角度、接受新事物的气度、推动工作落实的力度，最终影响发展的质量和速度。每年一次的大讨论都硕果累累，今年也不例外，大讨论结束了，接下来就是要把这一系列的成果在我们的工作中进一步运用好，发展好，进一步巩固好、深化好。

一是把大讨论形成的思想共识转化为工作的内在动力。在解放思想大讨论活动中，我们紧紧围绕着20xx年的经营工作指导思想 and 经营工作思路，广泛深入的开展了讨论，在三大能力、质量效益、企业文化等意识上理清了思想，统一了认识，形成了共识，可以说这些思想共识将成为我们今后的思想基础和工作保证。这些思想共识既体现了我行持续稳健快速发展的现实需要，也是科学发展观的本质要求，这就要求我们把在大讨论活动中形成的共识转化为今后工作的精神动力。

二是把大讨论中形成的思路和措施落实到具体工作实践中。三个月的解放思想大讨论活动，全行干部员工围绕着风险管控、执行力建设、客户管理、产品创新、企业文化、人才队伍建设、服务能力、跨区域经营，特别是质量效益方面进行了广泛深入的讨论，形成了一些思路和措施。这些成果不仅要体现在书面的措施上，更要体现在我们的具体工作实践中。我们在今后的工作中，就是要把这些思路和措施运用好、落

实好，体现在具体成效上。

三是把大讨论中兄弟单位提炼出来的好的思路 and 措施学习借鉴好。在解放思想大讨论活动中，提炼了不少好的思路 and 措施，这些思路 and 措施都有很强的现实意义，我们应该互相学习，相互借鉴，使大讨论的成果真正能够惠及全行，我们也会进一步关注这些思路 and 措施的实施，及时进行总结和推广，从而不断提升全行的年度业绩。

同志们，解放思想是一个长期的过程，永无止境。昨天思想解放取得的成绩不能代表今天思想的继续解放；今天思想解放了，也不能保证明天思想还是解放的。我们要继续深入贯彻落实十七届四中全会和中央经济工作会议精神，继续坚持以科学发展观为指导，认清形势，把握机遇，不断的理清发展思路、增强发展意识、更新发展观念、改善发展方式、消除发展瓶颈、破解发展难题、凝聚发展合力，在年度的“质量效益年”“活动中，做出新的更大的贡献！

销售活动总结篇二

尊敬的公司领导、同事们：

大家好！

今天，我很荣幸的作为员工代表上台发言，我的内心非常激动！作为xx销售部的一名普通员工，我在这个岗位上已经工作了近xx年时间了。记得从到公司的第一天起，领导就对我们讲：“能否成为销售部的合格员工，业绩虽然重要，但不是全部，而敬业精神、团队意识和专业程度也是员工考核的重要标准。”这段话牢记于我们销售部每个员工的心中，成为我们奋斗的方向。

经过长时间的磨练和培养，我们每位成员都拥有了良好的团队意识。我们深知，在当今的经济社会里，每一次竞争都发

生在团队与团队、组织与组织之间。

许许多多的困难和挫折的克服，都不能仅凭一个人的勇敢和力量，而必须依靠整个团队。当每个员工都具有了强烈的团队意识之后，氛围才会变的无比融洽，工作才会更加得心应手。

作为销售团队，创造优异的销售业绩是我们的使命。而更好的完成这个使命的前提是我们每个销售人员都要具备高水平的专业素质。由于我们所销售的xx是一个超大开发面积且产品多元化的房地产项目。所以我们所需要掌握的知识量就更多、更广。

同时还要时刻关注调控政策动态及宏观经济走向。

报纸、杂志、各种相关书籍都成为我们汲取知识的源泉。不懂的问题互相探讨，新出台的政策及时学习揣摩，在互帮互助及齐心协力的努力下，我们共同进步。

当然，要想取得好的业绩并不简单取决于个人的专业程度，而更多的是得益于同事们高度的敬业精神。众所周知，过去的xx年对于房地产行业来说并不是一个十分有利的年头。

政策的干预以及股市的一路飙红都为我们的销售工作带来了很大阻力。在这种情况下，所有的同事都付出了巨大的努力。很多同事们都已经忘记了休息的滋味。

因为他已经很久没有休假了，有的同事极少能在家吃一顿像样的晚饭，因为经过一天的工作回到家便倒头睡去。

在所有员工的不懈努力下最终我们完成了公司下达的销售任务。

我们深知高度的信任同时意味着责任的重大，在新的一年里，

我们会本着公司利益高于一切的原则，严格遵守公司各项规章制度，积极主动，踏踏实实，高效有序的完成各项工作。

最后我要感谢公司领导，感谢和我并肩战斗的同事！提前预祝大家新年快乐，身体健康、万事如意。

销售活动总结篇三

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，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。

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。如果领先靠的是机会，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。所以这半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。

预祝大家新年快乐！

3房地产销售月工作总结

20xx年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，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下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一、总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离！

第二、整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三、对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。

第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资

源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

首先、严格执行公司的一切规章制度。

第二、开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三、坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略，

1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取

七月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6、重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

20xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而神圣。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20xx年度的销售任务圆满完成。

4个人房地产销售工作总结

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，作为经房企业的每一名员工，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。

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，还要善于总结经验和失误，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。

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。

我是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20xx年与美国美嘉公司进行合资，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。

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。

今年销售情况：房子5套。车库大概77个。销售的不理想。主要自身问题。没有销售出一个好的成绩。在明年会更加努力，希望能有更好成绩。

20xx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。

销售活动总结篇四

为期十一天的夏令营活动已经结束了，回想这短短的十一天里，我在那个纯真的世界里，重新找回了自我，重新认识了自己，重新找到了方向，在感动与幸福快乐中，与孩子们共同成长。

是带着紧张与兴奋走进柘山的，说实话，这里的条件虽然比想象中要好的多，但是仍旧是让人难以接受忍不住抱怨几句的。

曾经，看到斑驳的宿舍墙壁，看着难以下咽的水煮菜，有一度想要逃跑的冲动。

无奈，失望甚至是委屈，这就是第一天还没有见到孩子们之前的所以心情。

xx年07月22日，第一次正式的走上讲台成为了一名教师，看着台下教室里四十张稚嫩的脸，一双双带着欣喜与敬佩的眼神，我一下子，有些羞愧了，昨天，还信誓旦旦的希望早些结束夏令营，那一刻，却是希望自己，可以一直站在这三尺讲台上。

经过孩子们的努力，终于决定了我和敏敏带的这个班就叫做翱翔队，我们的口号是：我们不会退缩因为我们是强者！以后的每一天，都会听到孩子们幸福又快乐的喊出我们的队名和口号，每一天都在快乐中开始在快乐中结束。

说实话，这些孩子们比我们还要苦，午休的时候了解到，他们有的要走一个小时的路来学校上课因为校车太贵了，他们中午好多都不回家吃饭，只是啃个馒头，吃点辣条，可是当问到为了夏令营再多走这些路苦不苦的时候，他们扬起稚气的脸，说：“老师，我们很喜欢这个夏令营！一点都不苦，早

就习惯了”

那一刻，我的心里翻江倒海涌出了心酸与感动，这么小的孩子，看的我实在是不忍心继续问下去，只能悄悄地别过头，不让眼泪流下来。

第一次正式的讲课，我觉得失败极了，也许是因为对于他们的英语功底并不是太了解，也许是因为第一次的紧张或者是其它的客观原因，原来的备课内容都不太合适，我只能临时的带着他们复习了一下，一节课上的有些磕绊，真的很担心他们，因此对我失望了不喜欢我这个英语老师了。

没想到收上来的日记里，这些小孩子，竟然觉得我讲的很好，很喜欢，真的的是挺感动的。

很快，就调整了方案，以后的课反应还不错。

一天天的和他们熟悉起来，也渐渐地适应了这里的生活，虽然每天中午早顶着太阳走二十分钟回去吃饭再走二十分钟回来上课，但是想想孩子们就有了坚持下去的动力。

害的自己受伤；有的时候，也会被他们吵着讲一个鬼故事，为此，在这没法上网的地方浪费掉了我几乎所有的流量去找那些不可怕却又好笑的短篇；有的时候，也会因为他们做活动时不够积极而生气，好像每次整理队型不喊到嗓子冒烟不罢休，虽然我是他们口中低调又温柔的英语老师，偶尔一发火，也还是蛮有效力的；有的时候，也会很感动很感动，他们会给一张小贴画，一包小话梅还有一个小孩子买了雪糕给我们吃。

特别是走的那一天，他们送了那么多礼物，项链手链笔记本还有镜子好多好多…十一天不知不觉中就在我们的欢笑与辛劳中度过了，离别的那一刻来的那么突然，宣布这一消息的时候，我看到那几个一直希望早点结束的男孩子，哭红了眼眶，悄悄的低下头抹眼泪，那个时候，我是那么的不舍得离

开，不舍得离开那些可爱的孩子们。

给他们放了张震岳的《再见》，我想，大概，它最能代表我的心情了…在整个夏令营活动中，我们是以团体心理辅导为主，以课业辅导为副的，通过十一天的团体训练，我发现了这些孩子们当中的一些小的变化。

比如说，班里有个叫程鹏的男生，他在建高塔活动中表现出了自己特有的思想，而之前他一直沉默不语，而后我不断的鼓励他，在日记心得里，我也看到了他的成长。

每一天，我们都在与孩子们共同成长。

每天晚上开会都要准备明天一天的安排，每个活动我们老师都要清清楚楚明明白白才可以，还要考虑到自己班里的情况，适当的更改，终于，体会到了老师的辛苦，也明显的感觉到不管学了多少，都觉得知识不够用。

这一次的柘山之行，给了我一个认识表现自我的机会，让我看到了自己的不足与闪光点，在以后的学习中有了自己努力发展与改进的方向，同时，也让我在那个纯真的校园里，找回了青春年少时的自己。

在那里我播种下了希望，等到将来他们长大成人，我就会收获自己第一批希望的果实。

为推动社区志愿者服务制度化、规范化，清江社区志愿者服务站在2013年暑期来临之际，特组织策划清江社区暑期“阳光夏令营”活动，致力于青少年志愿者服务，丰富社区青少年暑期生活，带给他们一个不一样的暑假。

20xx年7月15日至7月27日，来自四川大学锦城学院、淮北师范大学、中国地质大学的6志愿者参为此次活动提供了志愿服务。

志愿服务累计12天，具体实施情况总结如下：

活动前期通过对清江社区青少年关于英语活动方面的意见调查，清江社区志愿者服务站特组织清江社区暑期阳光夏令营活动，并将其定位于一个将英语学习与生活、娱乐相结合的活动，在娱乐中学习，在学习快乐。

通过英语正音训练、写英语单词竞赛、英语趣味游戏、英语字母趣味活动、英语课业辅导、英文歌曲欣赏及讲解、西方餐桌礼仪简析、英语户外素质拓展活动(户外烧烤)等活动，丰富社区青少年暑期生活，为青少年提供更多的志愿服务。

1、存在问题：

(1)、前期参与活动的青少年太少。

(2)、参与活动的青少年对有些英语活动感到困难。

2、对于问题的解决方法的思考：

(1)、加大活动的宣传，通过粘贴公告、小朋友们互相宣传等。

在后期，参与活动的小朋友们逐步增加。

(2)、对于活动中的英语的难度减少，开展活动时尽量顾及到中学生和小学生的差别。

活动过程中开展都较为顺利，出现问题时也及时解决。

清江社区暑期阳光夏令营一系列活动的开展，丰富了青少年们的日常生活英语知识，在一定程度上提高了他们的英语日常生活用语能力，开阔了他们的视野，为他们在英语上遇到的一些问题提高了解决问题的方便，也锻炼了他们的自己动手做事的能力。

1、参与活动青少年

通过对参与活动的青少年对此次活动的意见调查，90%的青少年满意此次活动，说活动通过玩的方式让他们了解到更多的英语生活用语，也给他们不懂的暑期作业做了讲解，很开心。

2、家长

家长对于活动的开展表示了肯定，希望自己的孩子以后在课余时间能参与更多的这样的活动。

3、志愿者

作为还是在校大学生的志愿者，在此次活动中积极主动地担任传授知识的职责，在奉献爱心的同时，也积累了自身的社会经验。

志愿者们都表示，暑期阳光夏令营生活带去了很多快乐，带他们回到了自己的少年时代。

志愿者们也希望能有更多的机会，参与到更多的志愿者活动中去。

销售活动总结篇五

(一)经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积**0000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产

品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确□xx年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(三)企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展

并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积**61.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳

中略升□xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的'发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出xx年工作计划如下：

(一) 指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二) 目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约**万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量□c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场已建成部分80%的招商量。

(三) 工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在xx年基本扫除。因此，在xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执

行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之□xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

销售活动总结篇六

胜利之歌已经奏响，时间的车轮推动着满载硕果的列车正开往那个阳光明媚、充满希望的春天，现在正是回顾过去，展望未来的日子。以下是小编为您收集房地产销售年终总结发言稿，欢迎阅读。

(一)经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000平方米，建成房屋面积**0000平方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000平方米。

(二)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取

得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元, 并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划, 两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因, 主要有以下方面: 一是国家实行宏观调控, 公司领导从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上, 由于搬迁难度大, 在实际运作中几经周折, 影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲, 花费了时间;四是在方案的报审上, 由于难度大, 困难多, 致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后, 但对项目下步的运作还是利大于弊。首先, 项目的产品和功能定位更加准确□xx年整个房地产形势好转, 将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力, 增大了项目建设规模, 龙头寺项目通过控规调整, 建设规模由原来的22万平方米增加到了33万平方米, 增加了10余万方, 聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右, 潜在经济效益可观。同时, 龙头寺项目通过协调和利用政策还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍, 为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(三) 企业管理方面

在今年的工作中, 我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、制度建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析, 经过梳理, 针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手, 出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案, 并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时, 通过对公司现有的管理制度进行修改、补充和完善并及时组织全体员工集中学习, 以及在工作中进一步加强了管理, 对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理, 使企业管理水平有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水平和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

xx年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长27.8%，施工面积6466万平方米，比去年增长23.5%，新开工面积**61.43万平方米，比去年增长2.3%，竣工面积1083万平方米，比去年增长59.4%，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对平缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升□xx年，宏观政策将继续调控房地产市场，政府亦将根据调控的效果适时推出跟进政策，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的日趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，

实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出xx年工作计划如下：

(一) 指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二) 目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约万平方米(其中：聚信广场项目约8万平方米，龙头寺项目约7万平方米)，计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入1.5亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及中央景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场已建成部分80%的招商量。

(三) 工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营班子，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在xx年基本扫除。因此，在xx年的工作中，我们必须集中精力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力；其次是要组织强有力的班子，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进；三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企

业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之□xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

光阴似箭，不知不觉一年又过去了。近一年来在领导的正确领导下，在同事们的关心和帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长成为公司的一份子。个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就**年的工作情况总结：

在房地产市场回暖的5月长假，我参加了上海假日房展会感触良多。每天要分发数百套资料，重复回答客户的问题，同时还要耐心地为情绪激动的客户答疑解惑。周而复始地锻炼下来，使原本直率的我，言语也变得圆滑多了。

7月-9月95业主交房。除了耐心为他们解释装修确认书上的疑惑外，还要处理好少数问题客户，竭诚为他们提供微笑式服务，用熨斗式的服务烫平他们的不满，尽量避免与客户发生冲突。在正式交房之前我们就开始了准备工作，前后共发挂号信300封，平均每天接待来人来电5组，最多一天签订装修确认书**0套。房展会是一个宽泛的平台，在那里我们置身于一个小社会，有形形色色的人报着不同目的前来，我们都要以同样的热忱来接待。房展会是试金石，它迫使我们更全面的了解我们的产品。相较而言，交房会便是一张网，它促使我们整个团队更好的团结起来，从领导到业务员，大家凝成一根绳奋斗在第一线，确保我们更好的完成任务。

10月我来到人力资源部工作，人力资源部是公司运转的一个重要部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，这就决定了平时工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还会有计划之外的事情需要临时处理，这些突发事件，让我得到了充分的锻炼。

通过一段时间的学习，我了解到人事工作大约涉及到以下几方面：包括编制公司员工需求计划；办理人员招聘、安排、录用、培训、调整、考核、奖惩、退(辞)工作；管理人事资料、档案；办理员工的工资、奖金、养老保险、医疗保险，办理工商年检；劳动纠纷的处理等方面。刚开始，我主要涉及比较基本的人员招聘、录用、退工及办理外劳力综合保险等相关事宜。截至目前，共协助人员招聘1，浏览简历近30封，通知面试6x人；并为x办理录用，为5x办理退工。

在工作中我发现，各部门的招聘出现了需求到岗时间较短，要人较急，所需人数较多的现象。而另一方面，这些人员的招揽渠道有限，有时在特定岗位上还会出现供需矛盾，发生特定时限内招不到合适的人的问题。这就迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。另一个解决办法就是建立一个公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源来发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

另外我发现，目前公司空缺了岗位培训一块。个人认为：培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力。目前岗位入职后

的培训还比较少，如果可以的话，我建议将来能够结合公司和员工个人情况，对员工职业发展做出规划，同时根据需要进行必要的培训或者开展对新进员工试用期内的轮岗。这样，员工就会更了解自己的工作能力和比较优势，就能够在较适合自己的工作岗位上发挥所长，达到甚至超过岗位要求。

当然，我也明白，企业不是学校的道理，特别是民营企业，没有义务为新进员工(及老员工)提供专门的培训。但是，定期的培训，不仅可以使管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。力争做到合格人员能进的来、用的上、留得住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

本人严格遵守公司的各项规章制度，积极参加公司组织的各项政治活动，尊重领导，团结同事，正确处理好与领导同事之间的关系。平时，处处以一名中共党员的标准来规范自己的言行，对人真诚、热爱工作、任劳任怨，服从安排，完成领导给予的各项任务。同时，我也勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。