

2023年房地产销售业绩考核方案(通用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

房地产销售业绩考核方案篇一

经过20xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，

在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人在销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的'起点开始，迈向成功!

房地产销售业绩考核方案篇二

4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在康城成长所需的养分。但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入康城，对中建地产的企业文化及康城这个项目的有关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更让客户感觉中建无论是从企业品牌，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，我已经与同事小沈深刻讨论过，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，以此感染每个客户。

其次，由于进入康城时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好康城商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合中建地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入康城的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级

错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

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！

房地产销售业绩考核方案篇三

自20__年11月24日□x国际销售团队进入营销中心，12月22日，项目盛大开盘。至今2个多月时间，经历开盘前和开盘后2个阶段。开盘前阶段，工作进取努力，充满热情，对市场充满信心。

主要完成以下工作：

沙盘讲解，话术训练和考核；

现场爬楼心得体会，户型知识考核

接听来电，接待来访客户，办理x精英会员卡100张。

现场算价，通知客户开盘选房

开盘后阶段，工作心态起伏不定，工作信心和热情有所回落，主要完成工作和业绩：

自我销售12套房，首付已给的10套，签订合同9份。

帮忙同事成交2套房

接听来电，接待来访客户

跑盘，每周市场动态跟进，值日工作

总的来说目前业绩不理想，总结经验和教训，存在多方面问题：

第一：心态

开盘前乐观的估计办卡数过百，可能开盘日会有20套的成交量，结果，开盘当天客户到场仅有10批左右，成交6套，真是大失所望，心态低落，第二天（23日），经过领导训话，调整心态，进取接待客户，但没有把握好当天的来访客户。此后市场不断传出降价消息，客户的观望情绪和对本项目周边环境的不满都对个人的销售心态造成必须冲击。年后将从以下几个方面进行调整：

对市场的信心相信市场在四五月份会开始回暖

对公司的信心相信公司的总体营销策略和领导的决策是正确的

对自我的信心相信自我经过一个多月的销售磨练，经验长进，能更好的把握和服务客户

第二：销售技巧

个人觉得目前自我在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。

而我在语言表达方面经常表现得过于自信，并且喜欢反驳客户，造成客户不愉快；提问题过于直接，给人“查户口”的不好感觉；在客户表示要再研究或犹豫不决时，未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改善方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

第三：服务意识

我们的行业是服务行业，服务意识应当是第一位的，可是，很多时候，自我想的却是：我怎样才能把房子推销出去？客户有过多问题时不耐烦；付出很多劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份只销售了3套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因。之后向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。并且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的：“我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。”朋友又说：如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样貌做人做事才会简便自在。听了以后，我很受启发：我的服务意识也应当从“我想卖给你”变成“让我来帮您选择适合您的房子”。

第四：执行力

“思想影响行为”，有了正确思想观念，还要落实到行动上来，才有良好的结果。有句话说：细节决定一切！对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力！一向以来，我们会开了不少，经理也帮我们

分析了很多问题，并且提出了改善方法，可是我的落实情景不梦想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改善不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天。以上种种都是自我在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自我的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要立刻改正过来。

第五：旺盛的精力

一向以来，自我都很注意休息，合理安排好作息时间，坚持晚上11点前睡觉，开盘后有段时间比较紧张，休息时间有点不够，但基本上还是能够坚持旺盛的精力，以良好的精神面貌接待客户。个人体会，房地产销售是一项体力和脑力都需要付出很大的工作。所以，坚持良好的精神状态，需要保证充足的睡眠时间，饮食要适当，勿暴饮暴食，少吃油炸、冰冻、烧烤、高糖、高盐、腌制类等不健康食品。

第六：个人与团队

和同事们相处了5个多月，从最开始的独行主义到此刻的和谐相处，自我感觉在这个团队里自我比以前更会和人相处，这要感激两位经理的提点和教诲！可是毛病也是明显的，言语过于直接，会让人不好理解，这方面还要不断改善。记得刘经理两次问我：你在团队里有一个很好的朋友么？仔细想想，目前还没有。写这句话心里是感到惭愧的，这说明自我对他人的关心和帮忙还不够，对团队的付出也不足。期望自我以后心量更大，主动地承担一些工作，给别人多一些关心和帮忙。

房地产销售业绩考核方案篇四

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x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气□x人之拼搏的精神。

x是x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、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下□x很快了解到公司的性质及其房地产市场常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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□x已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20__年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，取配合x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x月份的销售高潮奠定了基矗最终以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼□x从中得到了不少专业知识，使自我各方面都有所提高。

20__年下旬公司与x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x火爆场面。在销售部□x担任销售内业及会计两种职务。应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，该同志基本上每一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□x立刻进入主角并且娴熟的

完成了自我的本职工作。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，该同志不断总结自我的工作经验，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，并且一期余房也一并售罄，这其中与x和其他销售部成员的努力是分不开的。

20__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。

房地产销售业绩考核方案篇五

20__对我来说是十分充实的一年，在公司领导及同事的支持和帮忙下，我较好的完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在工作和学习两方面都有所提升，为20__年的x阳光、沅东城市广场、沅东新城第一学校等项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20__年主要完成工作汇报如下：

一、20__年度个人完成的主要工作

根据20__年部门内部工作调整，主要负责在建项目前期规划审查、消防、人防、测绘、水、电、气暖等市政手续办理及配合部门内部其它相关工作办理。

临电及正式用电：

1、完成x阳光项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴纳。

（最终和财务沟通缓缴至20__年初，由于六村堡变正在内部改造，等其增容完毕才可接入，通电准确时间还要项目部配合土建施工进度）

2、完成沔东城市广场项目正式用电方案取得。（因“马王变”正在筹建，通电时间待定）

3、完成x溪源项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。

4、完成沔东新城第一学校项目临电通电及后期增容迁改等手续。

天然气：

1、完成x阳光项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。

2、完成沔东城市广场项目天然气支线工程报建，签订合同并完成项目交底进场施工手续。

规划审查、消防、人防：

1、完成x溪源、沔东新城第一学校项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。测绘：

1、完成x溪源项目、沔东新城第一学校项目定验线复合。

2、完成王寺城改、秦时明月项目地形图购买及红线图绘制。

配合部门及其它部门：

1、配合完成沔东新城第一学校项目在市立项及相关审批手续的办理。

2、配合完成x溪源b区、沔东城市广场项目国有土地证的取得。

3、配合完成x溪源、沔东城市广场、沔东新城第一学校项目防雷检测相关手续办理。

- 4、配合完成部门工作标准化流程、合同审核及会签相关工作。
- 5、配合财务部完成全年相关融资手续办理。

二、20__年度个人在业务技能提升方面的得与失回顾

项目报建过程，其间手续繁多，一环扣一环，统筹安排至关重要，这就需要在做一件事之前，要充分了解到后面所有相关事项，做到走一步，看多步，分清轻重缓急，仅有这样，才能高效快捷的完成工作任务。当然工作还需要细致的态度，报建中对资料的准备工作也是重中之重，所以，每次在相关部门所需资料准备齐全的前提下，依然将所有相关材料同时携带，以备不时之需，提高工作效率。

20__年，虽然顺利的完成了工作任务，这与领导及各位同事的大力支持密不可分，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细想起来，仍然存在很多的不足：

- 1、学习的主动性和自觉性尚须加强，不能仅仅满足于目前已掌握的知识，要经过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自我的工作更上一个台阶。
- 2、丢掉粗心大意、养成良好的工作习惯，对于各项资料要善于总结、勤于归纳。
- 3、工作中时有急躁情绪，谦虚谨慎的作风有待于进一步加强，做到戒急、戒躁，提高工作效率，坚持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。
- 4、还须进一步提高自我对外公关及协调本事。

入行三年来，应对过许多不一样的岗位的人员，从每一次的沟通与交流中，我也渐渐的成熟稳重起来，印象最深刻的一次就是今年6月中旬，接到市局通知上调相关配套费基数，经

过公司领导商议，决定在7月15前必须完成x溪源项目规划审查，接到任务后，在张部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每一天，专人专项，克服了时间紧、公关难、资料不全等难题。最终在部门全体同事的努力下提前完成了项目规划审查，为公司节俭成本约3000万元。

三、对部门管理方面的意见和提议

- 1、提议加强部门员工专业知识及技能学习，多一些涉外培训，让员工外出学习大环境下的房地产相关知识及不一样城市的房地产信息。
- 2、提议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。
- 3、提议部门内部能够组织工作经验心得讨论会，到达知识共享，技能共同提升的效果。