

# 2023年房地产销售月度总结报告 房地产销售工作总结(优质9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 房地产销售月度总结报告篇一

并且，在后期的采访和评分中我也厚道了各位联系过的客户夸奖，认可我的服务是优质而又有效的，这对我来说是非常珍惜的认可，会让我在接下来的工作中更有动力去做得更好，争取能够创造更高的价值。

在这个xx月份，我通过网络视频学习了知名的房产销售专家xx先生的视频课程，并认真的做了学习笔记，通过这样不断地学习来充实自己的工作能力，让我能够更好地把握住客户的心理，为客户提供更好更专业的建议和回复，建立起互相信任的能力基础。并且我在这个月里将上个月总结的一些经验教训纠正了过来，在这个月里使我收获了比预想中更好地结果。虽然从业绩上看并没有特别大的区别，但就我个人来看，是一种整体细节上的进步，而这种进步终究会体现在业绩上面。

在这个月的工作中，我依旧做到了笑脸迎客，万事以客户需求为主，而我只是作为参谋人员在客户需求的基础上插入一些自我的想法。虽然这个月的销售工作依然较为辛苦，但是因为能够感受到自己每天都有所进步，反而让我越做越有精神，越干越来劲。

我认为作为销售人员就是要有这样的干劲和热情才能够在这个领域做得更好，因此更加有意的培养我的情绪，并且积极

地跟同事们交流工作上面的经验，互相学习和探讨待人接客方面的'一些心得，通过这种方式不仅仅让我在工作上面有进步，还让我们整个销售团体更加的团结，能够更好地为公司为工作出力。

而且经过这个月的努力工作，我又发现了自身一些不足，这不仅没让我感觉失落，反而让我有了一种兴奋感。通过工作，我发现我目前说话的语速还是过快了一点，容易让客户产生混乱感，让我的解说被理解程度降低。并且我觉得我还需要对房屋建造方面加强一下学习，对房屋结构内部的原理和讲究更加理解才能够让客户认识到这里正是他所需要的优质房产。

我将在下个月的工作中努力将工作上的不足弥补，让我的销售业绩持续上升，期望最终能够在总结大会上凭借优秀的表现一鸣惊人！

## 房地产销售月度总结报告篇二

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编收集整理房地产销售工作总结，欢迎大家分享。

从x月1xx日入住xx以来□xx的针对以前的工作，从四个方面进行总结：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的'理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，

希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

## 房地产销售月度总结报告篇三

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作总结如下。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，不仅可以为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，新的楼盘从一月底销售部开张到目前，除去

销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的‘粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，

我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

这一年以来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

## 房地产销售月度总结报告篇四

在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自己的岗位上也脚踏实地的走完了充实的这一年。

感谢润东集团xxx夫人创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。

人的一生其实很短，但一定要过得有意义；我认为有份稳定的工作，有着简单积极向上精神生活，有份健康的身体，有着家人的平安团聚就是幸福的，因此，回首这一年。我的招商工作，虽然没有取得特别骄人的成绩，但也是可喜的。可以放声的说：我也是幸福的。

一年来，我努力进取，积极施展自己，少说话，多做事，争取为公司创造更多的价值。

自xx年底到xx年12月份，成功销售商铺26套，总价值为：元；收到款项约为1千多万元，其中：二期商铺22套，一期4套商铺全部售毕，为客户办理好房产证手续；相关资金及时催缴到位。

20xx年元月份，在本部门严重少人的情况下，与xx一起，身兼数职，将工作中的各项环节紧密相扣，经常性加班较晚，认真及时作好本部门的收费及房屋销售工作。客户走我们才会走。认真做好接待及相关事务。

20xx年2月份，一些前期，拖欠公司费用长达半年之久的客户，迟迟不肯露面，绞尽脑汁，想尽办法。列清单，下催缴函，打电话，发短信。不厌其烦，常沟通联系，耐心作思想工作，并常常发祝福短信，友情联络，将拖欠的租金及呆帐、赖帐成功收缴到位。也是工作中一项大突破。

20xx年3月份，本部门增添了新鲜的血液，我们处外以身作责，作好示范，带领新员工走访客户，上门收缴费用，熟悉环境，抓紧时间培训本岗业务，使之很快适应并掌握所属工作范畴，一个月内就走向转正行列。分工明确，并力争超前完成每月的任务。应收帐款几乎每月均达几十万元。

20xx年4、5月份，和新同事一起，动之以情，晓之以理，将三期陶瓷四大户的年租金、及相关物业费全部收缴到位。总价款为□xxxx元。累计约二百多百万元。

20xx年6月，并将新做的a3栋12间钢构商铺成功招租，并联系广告公司，作好各套仓库的标识工作，并提前收缴年租金及相关物业费和水电费用。营业收入约为□xxxx元。

广告牌招租方面：公司沿二零六国道的路牌广告42块全部招商完毕，并及时完善后期画面的补修服务，创年营业收入约□xxxx万元。

20xx年10月，当老行政办公楼腾出时，也成功招租，并将旧空调及时作价，让公司财务不流失。充分发挥值。并及时作好客户登记编排工作。增加租金及物业费相关年收入约□xxx多万元。

其他招租方面，所剩二期商铺一层商铺全部出租完毕，二层部分出租，并成功将招租出售商铺的价格上调，每层涨xxxx的月租金。每平方米涨到五六百元的销售额。另外新、老钢结构仓库全部出租出去，无一空余。一旦前面空出，立马擅用电话营销及网络营销方式，招商进驻市场。

时刻以公司利益为前提，把客户当朋友，微笑挂在脸上，从不把个人情绪带到工作中当中。不辞劳苦，为公司那些零散的投资购房户，推房，看房，成功帮助他们将空置商铺全部转租出去。积极搞活市场，时时树立“我是润东人”的窗口形象，让客户更加信赖公司。达到良好的“口碑效应”。受到客户好评。

诚然，所取得的这些成绩是我应当做的。更是与各部门的紧密配合是分不开的。在此表示深深的感谢。

当然，自己工作中尚存些许不足，离公司高标准严要求还存在一定的距离。

在就要到来的20xx年，我将争取更加勤奋，与客户架好沟通的桥梁，定下目标，将剩余xx套商铺多多招租招售出去。与房产部门及时沟通，做好合同的签订及网上备案工作，并将部分商铺的资金和按揭款及时回笼。争取公司利润化。

我会从以下方面做到：一定戒骄戒躁，好好提高自己，端正学习态度，多掌握市场行情，与同行业勤联系，认真细致作好市场调研，多学习本专业及相关管理知识。不怕吃苦，不怕累，把腿放勤快些，嘴放甜一些，为客户作好参谋，当好公司的主人翁，在完成招商各项工作的同时，并及时作出相应的售后服务，且积极协助物业各项费用的收取，迎难而上，处处做好带头工作，及时与各部门协调配和，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。成为工作中的多面手。也力争作公司优秀标兵。

请各位亲爱的领导及同事们，帮忙指导和监督!我会加油!并祝润东集团——咱们这可爱的温暖的大家庭更加兴旺发达!谢谢!

## 房地产销售月度总结报告篇五

通过以往在房地产销售工作中的无数次尝试让我娴熟地掌握了销售方面的技巧，试用期间的努力对于我在房地产销售工作中的发展而言自然是比较重要的，只不过现阶段的我无论是销售技巧还是房地产知识的了解程度都是比较低的，因此我在后续的房地产销售工作中仍需要注重经验的积累才能够获得提升，除此之外试用期间完成的销售工作也要做好总结才能明白自身存在哪些不足。

由于房地产行业中的客户资源都需要自己去寻找的缘故导致相互间的竞争十分激烈，因此我为了完成每个月的绩效指标从而在销售工作中付出了不少努力，除了在租房平台发布信息以外还在网络上查找寻找房源的客户，虽然这方面的努力存在着效率低的问题却也在长时间的积累中获得了客户资源，所以即便需要花费不少精力在寻找客户的过程之中也让我始终坚持着，毕竟作为销售人员若只懂得等待客户上门的话未免显得自身能力过于低下了，当我在处理销售工作的同时也在积极探索着各种获取客户信息的`渠道。

敢于在销售工作中进行尝试让我通过真诚的态度获得了不少客户的认可，我在完成销售工作的同时往往并不满足于在电话中与客户进行联系，很多时候为了表示自身的诚意导致我花费了不少时间进行上门拜访，在向客户介绍房源信息的同时也会积极引导对方前往所需房产进行参观，当客户对房子有了大致的了解以后再联系相关人员进行合同的签订，实际上在带领客户进行看房的时候就应该引导对方说出有哪些担心的地方，解决这部分疑虑以后再签订正式的购房合同无疑会显得更有诚意些。

为了解决自己对房地产知识不了解的问题导致我花费了不少时间进行学习，无论是公司各类房源的信息还是对房地产市场的了解都是十分重要的，主要还是希望自己在向客户介绍房源的时候能够得到对方的认可，而且在职场竞争的过程中也要建立属于自身的优势才能够得到更好的发展，对客户而言若是销售人员在介绍业务的时候显得不够专业无疑是难以被认可的，所以我在销售工作中吸取相应的教训以后便加强了对房地产知识的学习。

在通过试用期的考验以后应当明白房地产销售工作中存在着哪些需要改进的地方，无论是以往表现的不足还是即将到来的挑战都应当加强自身销售工作能力才行，我会牢记以往在房地产销售工作中的教训并通过努力弥补当前阶段存在的不足。

## 房地产销售月度总结报告篇六

光阴似箭，xx年即将过去，回顾这整整一个年头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

xx年xx月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。xx年xx月xx日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司xx个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

xx年xx月xx日xx名筑盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从

前期的客户积累到后期的成功销售基本xx个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。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新的认识。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。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。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。

20xx年，我会给自己制定周详的计划，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。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这xx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□xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。祝愿我们的公司明天更加美好，同时给大家拜个早年，新年快乐。

## 房地产销售月度总结报告篇七

4月份为项目销售的准备期，具体工作内容包括：

- 1、前期准备工作计划：制定至售楼中心全面启用前的各项准备工作计划并依照其执行。
- 2、人员培训：对销售人员进行房地产知识、销售知识培训，并加强销售员对项目情况的熟悉和进行深入分析、了解。
- 3、广告宣传：对项目的广告资源进行收集、调查，制定广告宣传方案、措施并予以落实。
- 4、售楼部装饰：完成售楼打包方案并配合完成售楼部的装饰。
- 5、营销活动及售楼中心正式启用：完成售楼中心揭幕活动准备工作及圆满举行活动，售楼中心正式启用。
- 6、销售工作资料准备：销售日常工作用文件资料准备，制定销售管理制度、销售政策。

以上工作的完成将项目推进到销售阶段，为项目的销售奠定基础。

- 1、工作计划缺乏整体性的步骤和计划：

因项目的营销工作计划及措施不受开发商的采纳，受其影响和限制原有的营销计划全部需要调整。由于现在销售政策不明确，无法对整体的营销计划做出调整，也不能即时地制定阶段性的销售工作计划，使销售工作缺乏指导性纲领。

## 2、工作衔接困难：

在广告宣传措施落实和售楼中心揭幕活动准备工作中出现的工作衔接对象不准确及中间过程过长，严重影响了相关工作的效果和效率，对销售工作造成一定的影响。

## 3、项目的销售工作存在的主要问题：

### （1）广告、宣传：

广告宣传的力度不够。目前项目的广告宣传局限于大英县，没有辐射到购买力较强的周边区域，如遂宁等主要销售目标地。

### （2）销售环境：

由于项目为商业地产，一定的商业包装和炒作必不可少，目前项目缺少商业氛围，商业环境有待塑造。

由于项目在下一阶段正式进入销售期间，对前期反映出的问题进行总结并制定调整措施，实现项目销售的快速向前推进。

1、及时明确项目营销销售工作的整体规划和具体政策；

2、制定阶段性的销售计划和营销活动规划；

3、解决工作衔接问题。

销售部：马锐

## 房地产销售月度总结报告篇八

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\*\*\*\*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。

- 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！

## 房地产销售月度总结报告篇九

不知不觉就又是一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了\_\_集团，成为了一名置业顾问。说到\_\_集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上一年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的.成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较

为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来的决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1. 主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。
2. 自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定。
3. 制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
4. 对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
5. 对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
6. 来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。