

# 2023年房地产销售人员工作总结 房地产 销售员实习工作总结(实用8篇)

政务改革是推动政府机构转型和提升服务水平的关键举措，有利于推动社会进步和发展。在这里，我们为大家提供一些高质量的单位总结样本，供大家参考学习。

## 房地产销售人员工作总结篇一

x年12月5日，我通过面试进入碧桂园房地产有限公司。实习期间我学到了很多，知道了真正工作的状态，赚钱不容易，做好一份工作更不容易啊。很感谢碧桂园的同仁们在我困难的时候帮助我，指导我，让我成长。经过这3个月的实习，让我对我的岗位有了初步的了解，对社会有了更好的熟悉，也对自己有了深刻的认识。

### 一、对碧桂园的印象。

碧桂园有限公司，领导有杨经理，蒋经理。对待下属很热情，不懂就指点，这让我感到很亲切。碧桂园给你一个五星级的家。给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

### 二、工作内容

1. 第一天过去的时候还是比较紧张的，宿舍是在一个农村改造房租的。第一天上班居然是搬床铺，搬桌子，设立自己的办公室，这让我很诧异。不过毕竟是广东的房地产到了浙江海宁什么都要从零开始。

2. 前半个月展点拓客，在临平的沃尔玛商场我们租了一个展点，我们每天都要去那边拓客，填调查表格，放下身段，放下面子，这算是进入社会的第一步吧！

3. 谈商家联盟，就是我们要和当地商家们谈交易，我们需要他们的客源，让他们间接帮我们做广告，我们则是在开盘的时候让他们展示自己的商品，设展架。我和谢姐就到临平的江南家具市场找到他们的经理，貌似很谈得来，虽然我只是在傍边酱油了下，但是收益颇多，什么事情都不是那么难的，只要自己去行动就行了。

4. 接下来应该是扫街了吧，展点找了很多，但是我们自己还要写报告，写流程，流程的审批还要过很多的负责人，所以我们只能扫街了，这真是很不适应，什么也没有就有那么些单页和问卷，就能让路人帮你填问卷说出自己的电话，姓名这些隐私？这让我觉得异想天开？！但是呢，那些销售就不一样了直接就上了，第一天我就算在“观察”中结束可吧，我总结了销售们也是普通人上去要问卷十个才会有一个成效，但是他们完成了指标，我没有，我明白了点什么。

5. 接下来应该是展厅开放的忙前忙后了吧。前期是电话邀约，这也是问卷起到效果的时候了，前期拓这么多客户是多么的重要，电话邀约要多，展厅开放的人才多，那样我们的效果也就达到了，这时候基数就很重要了。一切都是计划的，才能鼓舞人去努力啊！

6. 后期我就主要从事问卷处理的工作了，这下工作还是有点枯燥乏味的，但是每个工作都不是多余的，总要有人去做，就像一位著名学者说的那样-如果小说里出现了一把枪，拿着把枪必定要有人死。

### 三、工作感想

1. 对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我现在的工作都是为了开盘时候的大卖，销售员则是为了那天接到手软的客户，都是钱啊，这是很诱惑的，但是巨大的成功前的拓客，培养客户都是那么的艰辛需要毅力的事情。看到凌峰的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任

何事都很认真，特别的积极向上。也让我明白了，销售员不是简单的在销售展厅介绍自己的楼盘，给客户解决疑惑就足够的，听听电话，发发文件就可以，需要的是毅力，老虎猎肉前期的忍耐。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向森达看齐。

2. 以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮助，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识--与同事相处的方法和积极地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和建议。

#### 四、个人收获。

这三个月的实习让我收获很多。

1. 每次拓客的时候要说的不是一个不是一个请求而是一个消息，我们碧桂园来到了临平东，要造老百姓们都住的起的超性价比的房子，这时候了解到应该是一种得益，而不是只是为了应付我们，也不是为了参加活动获得的小礼品。这才是一个强大，有实力的公司的职员的一种姿态，我们虽然不需要小蜜蜂，传单什么的都要自己来，但是我们也有我们自己的姿态，带着那份碧桂园的荣耀，全国房地产十强的霸气！

2. 对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我现在对公司情况不是特别清楚，加上经验不足，懂行的客户问起问题来不能有什么个人的以为；承诺，不太清的说辞都是不应该的。我们代表公司的形象，不能给客户不能兑现的承诺。

3. 有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这情况出现“我刚才打电话你没听见吗？”。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电

话的内容会涉及到自己的工作。

5. 杨领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊？他答不上来了。

通过这个故事，我就知道我的工作能力还差得远呢。我要了解的永远不是一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

五、认识自己的不足。

经过三个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。

1) 在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，有时干事谨慎有余，以至于缩手缩脚。一次换标签，我把批号都写成了1-1. 究其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略了批号。没用动脑子。

2) 还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像灵龙发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是可以通过锻炼改正的。

3) 有时出错多了，就过分小心了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担责任。不过以后我会改进的。没有错误怎么会有改进，不犯错误又怎么知道什么是对的。不挨骂就更不知道自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。

5)做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。前一秒钟提统计数据，就去找数据，记录，做表。别的，以前的就不管了。后一秒钟提领物料，就跑去一领物料，就不管统计数据。这也是一个不好的习惯。以后改，一定改。

六、今后努力的方向。

- 1、加强自身的修养，知识，在各种场合都能搭得上话，入得了别人的话题
2. 学习更多知识。艺多不压身，各个行业都是相关的。对自己的工作也会有所帮助。
- 3、爱岗敬业。向小于学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。
4. 做事细心，谨慎，踏实。避免低级错误的发生。
5. 提高工作主动性。对工作投入。

通过三个月的实习，我有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮助下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续保持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立完成指标的能力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

## 房地产销售人员工作总结篇二

迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向

往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。

## 一、实习目的：

- 1、通过专业实习，将理论付诸于实践当中，走出校园，踏入社会。
- 2、在时间中了解社会，打开视野，增长见识，提高分析和解决问题的能力。
- 3、通过毕业实习，清楚地了解自己的不足之处，加以改正。
- 4、通过毕业实习，完成大学生活中不可或缺的一部分，为顺利毕业做好准备。

## 二、实习时间：

## 三、实习地点：

省市工业园区花园店幢x室

## 四、实习内容：

我的实习工作主要有以下任务：

跑盘：跑盘（实习小区）是踏入房地产这个行业的必经之路，是考验你是否适应这个行业的第一个门槛，因为跑盘是最能磨练人的。跑盘的主要内容是大概了解某个小区的所在位置，楼盘卖点，均价，停车位信息等等，这期间大概需要5分钟的时间。

熟悉房源、发网：这两项任务是以前以后完成的，跑盘为了以后的工作提供了必要条件。我们公司有一个专门的erp系统，便于我们最快的寻找所需要的信息。我们要通过电话沟通了

解房子的一些信息，我们的系统里有成千上万的房源，我们肯定不能在很短的时间内完成，这就需要进行筛选，找出性价比高的房源进行追踪，然后将其信息发布在网上。

客户、房源沟通：当客户在网上看到你所发的西诺西符合其要求时，他会打电话询问房子的情况。前项工作熟悉房源就为你打下了基础，当你接到客户时你的回答会是自信的，这就使客户相信你的专业度，客户咨询的那套房子你要很清楚的知道是哪一套，便于你及时跟房东沟通，让房东对你有深刻的印象，便于后续的谈判工作。此时我们就可以安排合适的时间带客户去看房。

带看房：在看房的过程中，要做到与客户对答如流，这是一名作为好的销售员所具备的。在这期间，你要的不只是介绍房子，还要跟他聊聊他生活，工作上的事情，要让他感觉到你在为他着想，让他充分的相信你，做到这样，我们也就成功了一半。

谈判：这个过程，是体现你个人能力的问题，也是至关重要的一步，如果前期阶段做好，这个阶段也就很轻松了。谈判基本围绕着价格问题，所以事先报价一定要注意，报价不离奇，谈判也就很容易了。

签订合同、售后服务：所有的谈判达成一致了，就是签订合同，在这期间，我们有专门负责这一块专员，我们作为普通员工一般不涉及。我们所要提供的还有售后服务，这一部分是很重要的，这会为以后的发展，提供很大的平台，客户也就源源不断的过来。

## 五、实习总结；

通过这次实习，我对以后的工作方向和环境有了更深入的了解。在实习期间，虽然我的专业与我现在的工作没有太大关联，但在学校里所学的，对我有很大的帮助，老师所教导我

们为人处事的方法以及在遇到困难时怎么应对，都给了我很大的帮助。

通过这次实习，我深刻的体会到了竞争的激烈。刚入社会，我以为只要做好自己就可以，其实不然，你既要处理好与上级之间的关系，又要处理好与同事的关系，进入社会，人际关系真的很重要。我们要在生活工作中不断验证，不断理解和体会这次实习中所学到的知识。

在实习期间，我也深刻的体会到了一个人的心态的重要性，不管是做哪一个行业，心态树立好，成功就在眼前。一个很切实的例子：我的师傅，他是一个平平凡凡的人，他在成功面前不会骄傲，在事业进入低谷时，也不会丧气，我进公司三个月了，他一直都没业绩，其他同事说他前几个月做的挺好的，不知道怎么回事，我问他，我说：师傅你压力大吗？你还能坚持下来吗？我们都清楚的知道，做业务，没业绩，就没提成，工资就会少得可怜，我以为他会说：他快坚持不下了，结果他告诉我：不管做任何事情，心态放正，加上你的努力和你的坚持，一定会有属于你的收获。在第四个月，他连续卖出了三套房子，提成拿了两万多，我却看不出来他得意的笑容，只是腼腆的一笑。

同时，在我实习半年的时间里，我也发现了我们公司不管在管理还是在运营方面，也存在一些问题。

1、由于受市场客观因素和主观努力不够，员工经常出现两种截然不同的工作状态，一段时期，员工的工作状态处于积极阶段，就像我刚入这里前三个月，工作努力积极，可是到后期，我就开始变得懒散，我感觉这就需要上级和下级进行协调，及时调整好的心态，有些同事在没业绩的时候就会把责任归咎于市场。的确，最近国家对于快速增长的房价，一直处于打压政策，政策的频繁出现，使很多员工对这个行业失去信心，这就导致了另一个影响，离职率高，人员紧缺。



2、不能第一时间掌握市场信息，导致我们损失了很多一手资料，我们经常在没有客户的情况下，就在那里等待，其实在这个期间内，我们可以做很多事情，我们可以精确的了解房源信息，为以后做好准备，在这期间，把握好我们与房东之间的关系，会在我们有客户之后，迅速成交。

3、专业知识掌握的不够踏实，我们的公司在入职以后仅有一次培训，说实话，在我们从事这个行业的时候，几乎95%的人对这个行业是陌生的，只进行一次培训，未免太少了，在我入职三个月左右，我还不懂得过户流程，我以为只是我不懂，咨询其他同事，原来80%的人都不懂，以这样的形势面对市场，岂不是自己哄自己。其实不是市场不好，而是我们没有努力的去把握市场，再差的市场都有人接单，不是没有，而是我们不去把握。

实习主要是为了我们以后尽快的适应社会，我一直都认为实习不是为了赚钱，而是为了获取经验，使自己的能力提升。为我们进入社会增添一块基石。丰富了我的只是，使我成长了许多，不过仅靠这几个月的实习是不够的。校园与社会，两个不一样的天地，不一样的人生。也许我不能完全适应社会的残酷，可是我会努力的让自己变得完美。跌跌撞撞后，我一定会成功。

社会是个大舞台，学校是步入舞台的阶梯，我会脚踏实地的踏上成功之巅！

最后衷心的感谢学校给我出来体验社会的机会，以及我的实习单位x房产公司给我提供实习机会，让我成长了许多！

## 房地产销售人员工作总结篇三

从进入到公司到现在的时间也较短，由于公司的实习期很短，所以我已经成功的跨过实习的坎儿，这一次便对我整个实习期的工作进行一个简单的工作总结。

## 一、积极学习，努力奋斗。

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

## 二、以更好的态度来面对客户。

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

## 三、学会总结，规划方向。

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

## 房地产销售人员工作总结篇四

x年12月5日，我透过面试进入碧桂园房地产有限公司。实习期间我学到了很多，明白了真正工作的状态，赚钱不容易，做好一份工作更不容易啊。很感谢碧桂园的同仁们在我困难的时候帮忙我，指导我，让我成长。经过这3个月的实习，让我对我的岗位有了初步的了解，对社会有了更好的熟悉，也对自己有了深刻的认识。

### 一、对碧桂园的印象。

碧桂园有限公司，领导有杨经理，蒋经理。对待下属很热情，不懂就指点，这让我感到很亲切。碧桂园给你一个五的家。给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

### 二、工作资料

1. 第一天过去的时候还是比较紧张的，宿舍是在一个农村改造房租的。第一天上班居然是搬床铺，搬桌子，设立自己的办公室，这让我很诧异。但是毕竟是广东的房地产到了浙江海宁什么都要从零开始。

2. 前半个月展点拓客，在临平的沃尔玛商场我们租了一个展点，我们每一天都要去那边拓客，填调查表格，放下身段，放下面子，这算是进入社会的第一步吧！

3. 谈商家联盟，就是我们要和当地商家们谈交易，我们需要他们的客源，让他们间接帮我们做广告，我们则是在开盘的时候让他们展示自己的商品，设展架。我和谢姐就到临平的江南家具市场找到他们的经理，貌似很谈得来，虽然我只是在傍边酱油了下，但是收益颇多，什么事情都不是那么难的，只要自己去行动就行了。

4. 接下来就应是扫街了吧，展点找了很多，但是我们自己还

要写报告，写流程，流程的审批还要过很多的负责人，所以我们只能扫街了，这真是很不适应，什么也没有就有那么些单页和问卷，就能让路人帮你填问卷说出自己的电话，姓名这些保密这让我觉得异想天开！但是呢，那些销售就不一样了直接就上了，第一天我就算在“观察”中结束可吧，我总结了销售们也是普通人上去要问卷十个才会有一个成效，但是他们完成了指标，我没有，我明白了点什么。

5. 接下来就应是展厅开放的忙前忙后了吧。前期是电话邀约，这也是问卷起到效果的时候了，前期拓这么多客户是多么的重要，电话邀约要多，展厅开放的人才多，那样我们的效果也就到达了，这时候基数就很重要了。一切都是计划的，才能鼓舞人去努力啊！

6. 后期我就主要从事问卷处理的工作了，这下工作还是有点枯燥乏味的，但是每个工作都不是剩余的，总要有人去做，就像一位学者说的那样-如果小说里出现了一把枪，拿着把枪必定要有人死。

### 三、工作感想

1. 对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我此刻的工作都是为了开盘时候的大卖，销售员则是为了那天接到手软的客户，都是钱啊，这是很\*的，但是巨大的成功前的拓客，培养客户都是那么的艰辛需要毅力的事情。看到凌峰的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任何事都很认真，个性的用心向上。也让我明白了，销售员不是简单的在销售展厅介绍自己的楼盘，给客户解决疑惑就足够的，听听电话，发发文件就能够，需要的是毅力，老虎猎肉前期的忍耐。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向森达看齐。

2. 以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮忙，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上

没有的知识——与同事相处的方法和用心地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和推荐。

#### 四、个人收获。

这三个月的实习让我收获很多。

1. 每次拓客的时候要说的不是一个不是一个请求而是一个消息，我们碧桂园来到了临平东，要造老百姓们都住的起的超性价比的房子，这时候了解到就应是一种得益，而不是只是为了应付我们，也不是为了参加活动获得的小礼品。这才是一个强大，有实力的公司的职员的一种姿态，我们虽然不需要小蜜蜂，传单什么的都要自己来，但是我们也有我们自己的姿态，带着那份碧桂园的荣耀，全国房地产十强的霸气！

2. 对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我此刻对公司状况不是个性清楚，加上经验不足，懂行的客户问起问题来不能有什么个人的以为；承诺，不太清的说辞都是不就应的。我们代表公司的形象，不能给客户不能兑现的承诺。

3. 有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这状况出现“我刚才打电话你没听见吗”。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电话的资料会涉及到自己的工作。

5. 杨领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊他答不上来了。

透过这个故事，我就明白我的工作潜力还差得远呢。我要了解的永远不是一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到

很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

## 五、认识自己的不足。

经过三个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。

1) 在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，有时干事谨慎有余，以至于缩手缩脚。一次换标签，我把批号都写成了1-1. 究其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略了批号。没用动脑子。

2) 还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像灵龙发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是能够透过锻炼改正的。

3) 有时出错多了，就过分留意了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担职责。但是以后我会改善的。没有错误怎样会有改善，不犯错误又怎样明白什么是对的。不挨骂就更不明白自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。

5) 做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。前一秒钟提统计数据，就去找数据，记录，做表。别的，以前的就不管了。后一秒钟提领物料，就跑去一领物料，就不管统计数据。这也是一个不好的习惯。以后改，必须改。

## 六、今后努力的方向。

- 1、加强自身的修养，知识，在各种场合都能搭得上话，入得了别人的话题
2. 学习更多知识。艺多不压身，各个行业都是相关的。对自己的工作也会有所帮忙。
- 3、爱岗敬业。向小于学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。
4. 做事细心，谨慎，踏实。避免低级错误的发生。
5. 提高工作主动性。对工作投入。

透过三个月的实习，我有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮忙下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续持续良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立完成指标的潜力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

## 房地产销售人员工作总结篇五

回顾年，寄望年。即将逝去的20\_\_年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对年总结和年计划做详细汇报。

第一部分：年工作部分。

## 胶南分公司工作

### 一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价;广告方案的执行工作;

3、做好房地产权证办理工作。截止年11月26日，办理房地产权权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点[soho2101][2102]的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

### 二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发



挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作；比如年9月17日，胶南市市委员会书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如年7月初协助公司做好年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

### 三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习；比如在七一建党节期间组织学习在七一期间的讲话；组织多次学习中央、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

#### 四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

#### 青岛中铁凯华公司工作

##### 一、学习

年11月26日，赴青岛中铁凯华工作。作为房地产业从业人员，我深知应该具备快速适应生活和工作的适应能力，熟悉地块情况，熟悉西侧开工部分，熟悉东侧正在报规划的地块。

##### 二、营销策划准备工作

1、做好市场调研工作。在前期产品调研的基础上，分三个版块(北区新区、中区区域、南部区域)对莱西房地产市场做更加全面的调查。同时，做好客户访问工作，掌握客户的消费特征，期望值等等，达到知己知彼的目的。

2、做好项目环境调研。主要针对本项目的地理位置、周边配套和swot 分析进行分析。

3、做好中国人居金牌试点项目的活动方案。公司与中国房地产研究会人居环境委员会合作，希望借他们的力量，通过“高举高打”的方式，占领项目推广的制高点。

4、“新莱西、新南城、新人居”的报告。我们与望城办事处接洽，希望借政府之手大力支持南城区域发展房地产业。

5、销售前期准备事宜。包含整体vi部分、项目定位和推广思路、销售道具准备和物业公司等等事宜。

### 三、项目报批报建工作

1、配合做好东侧地块的前期证件办理工作

### 第二部分：个人工作感受

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

### 第三部分：年工作计划。

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精

细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福凯华事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。

## 房地产销售人员工作总结篇六

时间转瞬即逝，三个月的时间就像轻沙一样随风散去。但是留下的我，却在这段时间中努力的成长，最终提升了自己！在这三个月的实习工作中，尽管我在业绩上没能有太大的起色，但是跟着领导学习了这么久，自己的进步却非常的显著！

现在，实习期不知不觉就结束了，我在此对自己这三个月的实习工作做一个总结，希望自己能认识到自己的方向和不足，在今后的工作中，更加努力的进步，更好的完成自己的工作。我的工作总结如下：

### 一、工作情况

按照时间，我准时的来到了公司。在这里，和我一起的还有许多新加入的实习生。在开头的一个月里，我们一起学习，一起在领导的指点下培训工作技能，提升个人对公司和工作的认识。在这段时间里，我深刻的感受到了工作的压力。作为销售，我们必须在工作前对公司、工作，以及我们的产品有足够详细的了解，并且通过了培训考核，才能进行下一步的工作。

当时的自己，看着厚厚的资料，真心觉得自己一定背不下来，

心中不免打起了退堂鼓。但是领导和同事们积极的在培训中鼓励我们，并给我们详细的讲解了技巧和方法。周围的同事们也在不断的努力！在这样的氛围下，我一天天的坚持了过来，最终挺到了最后！

在之后的工作中，我们在实践中不断的锻炼自己的能力，并且通过领导们的进阶培训，不断的提高自己！这段时期，尽管每天都会很累，但是看着自己一天天的成长，心中也感到非常的有收获感，每天都过的非常的充实。

## 二、思想方面

作为一名销售人员，我在思想上有了很大的进步。通过自己在实践中的体验，我感受到销售人员最终要的，就是在工作的时候，谨记我们公司的核心理念，并将自己看做是服务者，而不仅仅是商人！在完成这样的转变后，自己才能更好的和客户交流，才能更好的完成自己的任务。

## 三、个人的不足

现在回忆过去的这三个月来，自己最大的不足，还是没能掌控好销售的节奏。总是会因为太紧张没能把握好时机，导致推销一次次的失败。我在工作的方面，还需要更加严格的锻炼自己，提升自己的能力。为此，我在今后也要好好的锻炼自己的交流能力。

## 四、结束语

三个月的实习不过是开始，在今后还有很多的地方需要我努力。我也会严格的要求自己，成为一名出色的销售人员！

## 房地产销售人员工作总结篇七

和学校是不一样的，这个是我清楚，但真的到了销售的岗位，

我才发现压力真的好大，这次的实习，我也是做得成果一般，虽然领导说，上手很快，但是我却并没有销售出去一套房子，只是有租出去了几套而已，听同事说，对于新人来说，是很不错了，可是我自己却并不是那么的满意，不过我也是在销售的一个工作之中，有挺多的收获，总的来说，自己的进步主要也是在对销售技巧的灵活运用，我是学营销的专业，所以其实知识的储备是有的，但是真的去用，却是另外一回事，而在工作之中，我也是观察同事是怎么和客户沟通的，又是如何拿到订单的。通过和同事的交流，我也是更加的懂得了，哪一种方法更好，而且我也是在和客户的沟通之中，更加的懂得每一个客户的情况是不一样的，要用不同的方法去交流，才有可能销售成功，不过我的经验不足，虽然是有一些交流，但是总是找不到客户的需求点具体在哪，也是无法很好的最终将潜在的客户变成我们正在的客户。这也是我以后要继续努力去提升的。

除了自己自身销售能力的提升，我也是在工作之中有了一些收获，对于房地产这个行业我也是有了更多的了解，明确的知道了自己也是比较合适这个行业的，我也是打算在毕业之后，真的投入到这个行业之中来，在工作之中，我的成绩虽然自己不太满意，但是也是得到领导的肯定，我也是知道，新人来说，我还算优秀的，但和老同事相比，差距还是很明显，和客户的交流还是没有那么的熟练和从容，不过小小的成绩也是给予了我激励，让我知道，我是可以在这个岗位上继续做下去的，也是有自己的一些方法来把工作给做好，我也是在这份工作之中收获了友谊，同事们和我的相处也是特别的好，我也是得到了很多同事的帮助，无论是在工作上的，或者是经验上也是教给了我很多，虽然也是有竞争，但是很多都是良性的竞争，而且当有需求的时候，我也是给予同事帮助，帮忙收集资料，了解市场，一些数据性的东西及时的去提供。

通过实习，也是让我知道，我要继续的努力，去提升自己，在今后的一个正式工作之中去把销售给做好。

## 房地产销售人员工作总结篇八

不经意间，这一年已悄然离去，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，每次难题也常常在集思广益中(即便我们店只有十多人)化解。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。以下是对去年房地产销售工作总结：

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。

第三、 经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

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。

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看房，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，适当的逼客户尽快下决定。

第七、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。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。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在5、6、9、10月每月给自己制定两套销售任务，在3、4、7、8、11、12月每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的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。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼！