

# 最新年度房产销售个人工作总结 房产销售年度工作总结(模板20篇)

金融产业是国民经济的重要支柱，对于国家和个人的财富增长起着重要的作用。以下是一些优秀的会计总结实例，它们可以帮助你更好地理解 and 掌握总结的写作技巧。

## 年度房产销售个人工作总结篇一

在一年忙碌的工作中，不知不觉又临近了一年的尾声，在房地产的工作年龄又要加一年，仔细回想起来，这是我加入xx房地产的第x年了，每一年都会有不同程度的进步，每一年都会有不同程度的考验，但是这一年却是最值得纪念的一年，在今年我的销售业绩水平达到了自己不敢想象的高度，成为了我们房地产公司众多销售中榜首，在这x年里，我从一个对房地产一问三不知的门外汉，成为了一名资深且优秀的销售，而今年则是我职业生涯上最为重要的一年，现在就针对我的个人工作而言，做了以下工作总结：

### 一、工作态度

我一直坚信一句话，“学无止境”，对于任何一件事都是如此，如果你满足于自己当前的成绩，停滞不前的话，那么等待你的只有被别人超越、被别人取代，却什么也做不了，“三人行必有我师焉”，别人身上肯定会有你能学习的地方，就看你愿不愿意去发现，去虚心请教学习，我敢说就算是公司的保洁阿姨，在她身上也有我未曾拥有的东西。我一直保持着一颗向上的心，我们做销售的，每天所接触到的人各种各样的，他们是你的客户，如果连他们都觉得你存在着问题，而你又不当回事，那你只能算最低级的销售，客户的意见是最为重要的，我们服务于他们，就要做到他们眼中的完美，而不是我们自己觉得自己很好了，就是很好了。

## 二、工作总结

这这一年里，我可以说是赚的腰缠万贯的，我总计卖出别墅房xx套，精品房xx套，毛坯房xx套，楼道房xx套等等，可能是你们业绩的x倍，因为一套别墅就够我x个月不工作的了，但是我却没有沾沾自喜，因为我跟丢的客户仍然存在，明明刚开始非常有购买意向的，我们直接也几乎谈妥了，但是到最后说不买了就不买了，有说自己破产的，也有说自己最近资金周转不过来的等等，这是我一年中最值得反思的地方，我相信在我们公司众多销售中人才济济，有的销售一单都没跟丢过，这是我应该向你们学习的地方。

## 三、展望未来

虽说这一年是我最为成功的一年，让我成长了太多。也获得过太多的殊荣了，但是在今天过后也会变成历史了，这不会成为我骄傲的资本，反而会成为我在来年工作时的动力，我可不想我明年的业绩比今年还差，我要总结出我今年工作的得与失，争取在明年更上一层楼，继续突破自己，刷新自己的记录，为公司带来更多的利益。我要成为销售界的神话!传奇!

文档为doc格式

## 年度房产销售个人工作总结篇二

20xx年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售总结有以下几点：

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放

松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入xx公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，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；一遇挫折就想放下，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，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

## 年度房产销售个人工作总结篇三

现就我一年来的工作、学习情况做如下总结：

我主要负责x花园□x广场项目的住宅、车位销售租赁等会计核算工作，同时由于岗位调整不再担任公司本部的管理费用会计，担任\_\_项目会计，兼任\_\_项目财务总监。

销售会计不仅要通过编制销售凭证、登记销售明细台账，支付各项目的销售费用、对完工开发产品进行结算等，下面几项工作更是需要花时间费力做好的：

- 1、提前了解跟进最新的银行房贷政策，收集整理汇总上报，及时提供信息让公司领导做出决策。
- 2、住宅销售已近尾声，今年的重点是各项目的剩余收入结转和商铺、车位的租金收入核算。
- 3、各开发项目的销售费用付款手续做到严格审核付款发票、请款单据、及付款合同，控制每个付款节点，在资金付款计划范围内做到付款依据合法合规。

4、1-3月份封城期间在家加班完成了全公司人员的年终奖及全年收入个税预测，制定了精确到每一个人的奖金发放方案，为全公司所有人实现节税百万元。同时保证每月工资正常发放到位，为此在无交通工具的情况下，徒步至公司发放工资。

5、8月份转岗后，接受预测新项目财务费用和税金的工作，对房地产财务工作有了新的认识，也学习了新的知识。

6、11月起兼任财务总监，负责沟通日常财务问题，搜集整理项目公司财务状况，并及时汇报，同时需要审核项目资金支付k2流程和网银流程，对个人的工作能力提出了新的挑战。

以上是我对这一年工作的简单总结[]20xx年的工作对于我来说是新的岗位，新的机遇也是新的挑战，对个人业务能力提出更高的要求。展望明年，我需要更加勤奋努力，更加虚心好学，在今后的工作中严格要求自己，制定新的工作目标，提高专业知识水平，以迎接更大的挑战。

## 年度房产销售个人工作总结篇四

如果让我选择一个词来形容20\_\_年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的\_个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任\_\_项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

### 一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然\_月份在\_\_报做了1/2版的广告，登记了约有\_\_组的咨询电话，但时间拖得太长(\_月份才开始对外销售)，许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它

楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周\_\_广场房展会，推出\_\_套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有\_\_%的房源被意向定购，这也为\_\_的公开认购积累了客户，\_\_月份成功认购住宅\_\_套，签合同\_\_套。

另一个项目是\_\_别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1. 成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以\_\_及\_\_占大多数，两者之和占总数的近\_\_%的比例。
2. 成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒体，两者占到\_\_%。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。
3. 成交原因分析：“\_\_平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。
4. 未成交原因分析：离\_\_市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

## 二、工作感触

马上就要到20\_\_年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进\_\_的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

20\_\_年\_\_月\_\_日，第一次踏入\_\_这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是

一种对工作的冲劲与激情;第一次到外地工作,感到了一点点的茫然和一点点兴奋;第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20\_\_年是我学习的一年,学习接受新的事物和信息,学习与人沟通,学习“微笑服务”,自我感觉成绩不错。我坚信20\_\_年我会创造更好的成绩,会交出一份合格、满意的答卷。

### 三、收获与教训

20\_\_年虽然“动荡”,但我感觉非常充实。相比去年,今年的我思想更加成熟,思考问题更全面,在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任\_\_的项目经理时,我根据自己的想法并结合市场动态及需求,制定了一份\_\_的定价报告和\_\_的认购程序。虽然写得不是很专业,但这是我第一次尝试写东西,而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告,我明白用心去了解项目,用心去参与项目每一个环节,尝试着用心去写每一个与项目有关的方案,才能完全融入到这个项目,了解其真正的卖点。

当然,有所收获就必然也有教训。在\_\_别墅的销售过程中,由于销售部与工程部联系不紧密,造成房屋朝向更改、位置变动却毫不知情,结果在推销过程中没有按实际情况介绍,导致客户要求退房。虽然通过我们的努力,客户最终没有退房,但这件事,却让我明白销售经理的职责重大,对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

### 四、20\_\_年工作展望

在总结过去工作的不足之处时,也为新的一年制定了工作计划及目标。

1. 在20\_\_年\_\_月\_\_日之前,清豪仙湖别墅一期收盘,销售率达到\_\_%以上;

3. 培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才；

4. 加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

走过“动荡”的20\_\_年，迎来“辉煌”的20\_\_年。\_\_的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是\_\_由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

## 年度房产销售个人工作总结篇五

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年已经过去，新的一年就要来临□20xx年，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就20xx年个人一年来的工作情况做以下总结：

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十



分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

售房方面，我主要做了以下工作：

- 1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。
- 2、策划小区的. 宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。
- 3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。
- 4、参加拆迁工作及合同的管理。
- 5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

## 1、销售控制表

## 2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为□a□很有希望b□有希望c□一般d□希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

## 3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

## 4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

## 5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

## 6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而限度提高对客户的服务。

## 7、换户

需换户者，在订购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他内容同原定单。

## 8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

第一，售房销售对我而言是一个新的开始，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面；努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解。

## 年度房产销售个人工作总结篇六

xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在xx年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的半个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性

讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作xx年多了，在xx年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了

解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

## 年度房产销售个人工作总结篇七

在过去的一年里，经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金万，上客组，现将本公司进驻中心项目部以来截至20xx年xx月xx日主要营销活动及销售工作总结如下：

1□20xx年xx月xx日：本公司进驻中心

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2□20xx年xx月xx日：中心售楼部盛情开放注：活动当天来客x组，并在xx月xx日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动中，将中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告。

1、中心多层住宅房源共x栋

2、中心私家小院房源共x栋

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

## 2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

## 3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对中心的营销方式要更好的“接地气”及“接地气”，适应当地市场，将新安邻里中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把中心在现有基础上再推向另一个高度。

回顾20xx年，历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴。

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□20xx年目业绩总结公司

新季度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作□x月份进行□x号楼的交房工作，并与策划部xx老师沟通项目尾房的销售方案，针对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□x月份分别举办了"xx县小学生书画比赛"和"xx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房产的美誉度，充实文化内涵，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。

## 年度房产销售个人工作总结篇八

我是房地产销售部门的一名普通员工，刚到公司时，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。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质及房地产市场知识。

作为销售部中的一员，我深感自己身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象。所以要不断地提高自身的素质，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。

由于房地产市场的激烈竞争，公司在今年年上半年与其他公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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1月份的销售高潮奠定了基础。经过这次企业的洗礼，我从中学到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

今年下半年公司与其他公司合作，这是公司的又一次重大变

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项目十分火爆的场面。在销售部，我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，工作显得紧张而有序。在项目开盘之际，我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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都清楚明白，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，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及时改善。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，这其中与我和销售部其他成员的努力是分不开的。

今年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。相信在全体员工的共同努力下，公司在新的一年中将会有新的突破，新的气象，将能够在日益激烈的市场竞争中，取得更加辉煌的业绩。

## 年度房产销售个人工作总结篇九

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x月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及x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x万现今只完成



了x%(近x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x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xx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xx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。

## 年度房产销售个人工作总结篇十

冬至，我徘徊在鼎盛的售楼部门口，回想起我的20xx年慢慢的接近尾声，心中不禁激起一番涟漪，在这一年对于我来说收获了许多。从xxx前线一名青涩的置业顾问到现在的销售主管。完成了一次华丽的转身，从销售的战场上来到一个全新充满未知和挑战的职场舞台。在xxx获得的收获包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在xxx的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

20xx年七月份，刚走出社会的我开始逐渐接触房地产，本来就怀揣着梦想的我也因为工作的开始而更加努力，不断的学习，不断的锻炼自己使我认识这个世界没有什么都不去努力就能成功的事。

在20xx年七月份，我有幸加入xxx[]在公司与经理的指导下全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖[]xxx在xx的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。这也为以后从事销售主管的工作打下了一个良好的基础。

20xx年11月10日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到xxx一年来的一次总结，更是一个全新的开始——鼎盛公元完美开盘，4小时全部售罄。让我们体会到了收获的喜悦，几个月来的日日夜夜的辛苦，每个人的脸上总算露出了久违的微笑！

不知不觉，入职已有一年多。回想已经过去的20xx年，在一年里，我在xxx获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的高中毕业生，学的是文科，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和初入社会积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我做过水暖销售，做过销售顾问。从事了大量和销售有关的工作。感谢销售经理安经理，是你让我有机会踏入xxx也是你的细心栽培，让我从一个普通的工作者成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是那枯燥无味的知识。在鼎盛的工作生涯中，安经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名职场人士转变成鼎盛一员并能很快适应置业顾问的角色。直到后来晋升销售主管，安经理让我在管理上学到更多的知识。

在任职销售主管期间，自身有着管理知识的匮乏，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我沟通管理方法，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐在销售主管这个岗位上越来越胜任。

晋职以来，从对销售流程加深的技巧和管理的方法，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。接触销售主管的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，管理知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说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。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，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化解。正因为有这样一群同事，我才能在管理部门方面迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因

为有xxx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

我一直相信“天道酬勤”，所以，在日常的工作中，不仅帮助同事做一些力所能及的事，以及帮助行政整理报表，辅助经理完成“中蓝”系统的使用情况，从今年八月中初第一次以销售主管身份参与按揭的办理阶段内，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，通过对领导的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在管理方面上我还不是特别能运用自如。我想作为像xxx这样一个大企业的销售主管，不仅要精通卖房业务，对管理方面的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉xxx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它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

另外，由于已经进公司有一年多了，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年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。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。虽然近期政府频繁公布房市新政，肯定有抑制房价上涨的可能，更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对xx城市

居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年里□xx楼市必然还有很大的市场。

我认为：这即将到来的20xx年，对于xx□对于楼市，对于xxx□还有对于我，虽然有严峻的挑战，但是我们应该当做充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，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！

## 年度房产销售个人工作总结篇十一

敬爱的.各位领导：

你们好！我十分荣幸能成为××房地产公司的一名员工，对于一个从新人转变为一个经验丰富的老人来讲，感触颇丰，在此我对自己的工作做一份个人工作总结，以此来汇报我的工作，以及感谢领导给予的发展机会和帮助与支持。

俗话讲“不积跬步无以至千里”。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。我和很多新人一样从基础学起，遇到的困难很多，所以除了需要领导与同事的教导与督促，自己还需要在短时间内恶补。

因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

- 1、执行工作中细节关注不足，有待提高；
- 2、沟通及表达能力需不断提高；
- 3、工作主动意识需进一步加强；
- 4、专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

通过这次工作总结，我更加的明确“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，端正工作态度，克服不足，摸索实践。也希望我们的团队大放异彩！

## 年度房产销售个人工作总结篇十二

作为一名房产销售，我还是对自己的工作有着非常大的兴趣，每次取得不错的业绩的时候，我确实还是感觉非常的有动力，现在一年的时间当中，这给我的感觉也是非常的好的，在这方面，我深有体会，现在我感觉这是很有动力，回顾过去的一年，我深刻的意识到了这一点，在不知不觉当中，真的感觉非常的充实的，我在这一点上面我也应该总结一下。

销售工作，我确信自己的工作能力需要进一步的提升，自己的业务能力还是很有动力的，这还是很有意义的，作为一名销售工作人员，在这方面我还是应该努力去做好的，房产销售这份工作让我感觉非常的充实，但在这个过程中我非常确信自己的能力，在这年终之际，我深刻的体会到了这些细节，在未来的工作当中，我对这一点还是非常确信的，在这年终之际，我的业绩在公司一直都是不错的，这也让我感觉是很有动力的，之因此有这样的感觉是因为在工作方面取得一定的成绩，过去的一年来一共成交x单，销售额度xx万元，确实是感觉非常有意义的，在这一点上面我还是希望可以做的更好，在公司我的业绩向来都是比较好的，现在也是感觉

自己应该继续维持下去。

除了在工作方面，现在我还是非常希望自己可以在这方面做更有意义，虽然这份工作是比较难的，但我还是能意识到自己的. 转变，对于我来讲我还是感受到了自身的转变，未来我也一定会保持好的态度，提升销售业绩，在工作方面我也希望自己能取得不错的成绩，对我讲这也是推动我的方向，以后的学习工作中，我一定会让自己坚持下去维持一个好的方向，通过这件事情，我是深有体会，做好这份工作，我也是不断的在落实好自己的本职工作，把一些事情坚持做的更好，细细去体会的时候，才感觉自身的转变是比较大的，以后在工作方面我一定会坚持做的更好的，有些事情还是要努力维持好动力，我也坚信以后我可以做的更加的细心，我也感激公司领导的关照，对我而言还是非常的有动力的，销售工作方面，这件事情还是应该要努力的，在这这年终之际，我感觉这对我是一件非常有意义的事情，做好房产销售这份工作是不容易的，竞争较大，因此在新的一年里当中，我还需要进一步提升自己的能力。

扩展资料：房产销售个人工作总结

总结一：房产销售个人工作总结

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部;这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸

加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

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。

不知不觉，在康城工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。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。幸运的是目前的康城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（即便我们只有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相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，更要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！

#### 总结四：房产销售个人工作总结

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。下面就是本人的工作总结：

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、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我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，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。

房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*年与\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\*\*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\*\*月份的销售高潮奠定了基础。最后以\*\*\*\*个月完成合同额\*\*\*\*万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与\*\*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火爆场面。在销售部，我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，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并乐于助人！三：工作中存在不足：

1. 工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2. 思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不

坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3. 工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。4. 派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

1. 完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！ 2. 对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3. 单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！ 5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6. 正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！ 7. 习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！

8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！ 9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

## 年度房产销售个人工作总结篇三

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，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半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。

上半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、计划制订得不合理，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。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的

各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

[]

## 年度房产销售个人工作总结篇十四

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日，。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的春节已过；同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃响起。第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部；这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写



了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的'差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

## 年度房产销售个人工作总结篇十五

20xx对我来说是非常充实的一年，在公司领导及同事的支持

和帮助下，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20xx年的各个项目竣工验收工作打下了良好的基础。现将本人20xx年主要完成工作汇报如下：

根据20xx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项目正式用电新建住宅配套费80%费用缴纳。
- 2、完成x项目正式用电方案取得。
- 3、完成x项目临时用电增容通电确保项目现场施工进度。
- 4、完成x项目临电通电及后期增容迁改等手续。

（1）完成x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。（移交项目部，具体进场施工时间根据现场施工进度决定）

（2）完成x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。（因项目现场不具备天然气施工条件，具体进场时间由项目部沟通）规划审查、消防、人防：

- 1、完成x□x项目总平面及单体施工图规划、消防、人防、绿化、节能等审查。
- 2、完成x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x项目在市立项及相关审批手续的办理。

(2) 配合完成x□x项目国有土地证的取得。

(3) 配合完成x□x□洋x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。

3、配合财务部完成全年相关融资手续办理。

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，只有这样，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□20xx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，要通过进一步学习掌握更为全面的知识，以使自己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，保持良好的心态，正所谓细节决定成败，性格决定命运。

4、还须进一步提高自己对外公关及协调能力。入行三年来，面对过许多不同的岗位的人员，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x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x月x前必须完成x项目规划审查，接到任务后，在部长带领下，我们倒排时间节点，工作细化到每天，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，为公司节约成本约x万元。

- 1、建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同城市的房地产信息。

- 2、建议加强部门现有工作流程和工作制度的更新和细化。

- 3、建议部门内部可以组织工作经验心得讨论会，达到知识共享，技能共同提升的效果。

需要进一步加强公司各部门之间的协调，前期工作比较繁琐，办理手续多，涉及政府部门广，仅仅一个前期部是无法面面俱到的。这就需要公司各部门的通力合作。公司各部门对前期部的工作均十分支持，但由于专业所限，有的事情需要提前沟通和协调。在这一方面，开发部和设计部、计划合约部、项目部需加强沟通，在办理各项重点事项时列出详细时间计划，尤其是需要其他部门配合时，提前沟通，准备资料，这样才能在办理时提高效率、节约时间。

- 1、配合本部门完成的x□x□x等项目交付计划，安排每一步的工作。在公司交付计划确定后，及时编排项目竣工验收的计划，并按计划实施，确保项目如期交付使用。

- 2、配合本部门完成年度计划，办理各个项目交付所需的水、暖、电、天然气等市政配套手续的办理。及早进行市政工程所需的相关工作，并及时报批报验。

- 3、配合本部门完成公司在建项目x□x□x等项目土地证的办理

及取得。

4、配合本部门完成公司新建项目x等项目前期报批手续办理，提高报批效率，为公司第一个商品房销售创造一个便利条件。

## 年度房产销售个人工作总结篇十六

xxxx是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的11亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是林总、刘经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

在里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，的任务目标15亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

## 年度房产销售个人工作总结篇十七

在忙忙碌碌中□xx年又要过去了□xx年即将到来，回头看看今年一年的工作历程，作为这一年企业发展的见证人，我深深

的感受到了企业的蓬勃发展，企业员工的拼搏精神，自己也在这一年里成长了许多，并且自己从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。现在对这些做一个整理同时也对一年的工作做一个简单的总结：

一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

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。

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。

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。

六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

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。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。希望新的一年里有新的收获，也祝愿公司在新的一年里越来越好。



xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在xx年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的半个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以

柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作xx年多了，在xx年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

## 年度房产销售个人工作总结篇十八

不知不觉，来到公司工作已经满三个月了，来到公司的这三个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，通过这三个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，后来参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。但是通过这三个月的学习和发展，我发现自己越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相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，更要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，我已经与多个同事深刻讨论过，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，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套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地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，但是进入公司的三个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自己进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。但是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自己一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给

客户询问也总是遭到拒绝，但是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，但是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，而且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，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，后来自己会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感谢领导和同事的帮助，让我学会了很多。

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！

美丽的花虽然会凋谢，可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西，人生才会充满意义。

## 年度房产销售个人工作总结篇十九

时间真是一个快速流淌的沙漏，这么快一年的时间就又过去了，而我又在二手房房产销售的岗位上坚持一年了。这几年的工作让我还是对房产销售的工作具有无比的信念，并且在不断地分析、总结中感受到了自己更加应当奋进的方向。现将一年的工作做出总结如下：

作为在二手房房产销售岗位上的一位老员工，对于自己的工作更是有一番自己的方式，所以在完成工作上也是有较大的成果。固然也很感谢公司能够颁发给我一个“销售之星”的

荣誉，我对此也感受到自己好像有些受用不起。对于我的销售业绩排行今年的第一，我自己也没有任何可以傲慢、快乐的点，究竟我在这份工作上的年限那是远远高于其他的员工。对于我个人在这份工作上的成长还是没有太多的成长。

在销售的岗位上，我还是有付出我自己的努力，但是随着工作时间的增加，我也愈发的感觉到疲惫，有时甚至也是有在工作中偷懒，虽说我也是知道这样的行为是相当的不好，但是这一方面我还是没有方法掌握。由于我在这个岗位上坚持了如此之久，所以在我自己的工作也是有较大的便利，较多的客户也都是我之前客户相互推举过来的，更是对我的信任度极高，所以我在完成销售业绩方面也没有投入太多的心血。而这既是好的方面，也是相当不好的方面。

对于这一年的工作我自己也是明白自己有更多的疏漏之处，而我更是在现在意识到了我这方面的状况，所以我将会对自己进展一次全方位的转变。下一年我盼望自己能够以全新的姿势消失在公司，消失在同事的眼前，固然也会对自己的销售工作进展肯定的提升。对于自己的工作，虽说自己的业绩是不用太过于忧愁，但是自己身为销售员还是应当保持有销售员该有的激情，在自己应当做好的工作上保持好自己的态度。身为销售员就应当要有一个销售员的态度，固然也是应当在自己的岗位上题渐渐提升自己，这样才能够更好地完成自己应当要做做到的每一件工作任务。

不管这一年的工作完成得怎么样，但是这一年还是有许多地方都是需要我自己进展不断反思和成长的，我更是知道自己在成长的路上是需要自己更多的坚持，更多的努力才能够让我们成长得更好。虽说我不知道自己的将来在哪里，但是我信任我定是可以将自己最好的一面呈现出来，并且让自己为自己感到傲慢。

## 年度房产销售个人工作总结篇二十

自今年x月份开始销售xx商铺以来，刚开始的时候销售十分不理想，商铺面积大、总价过高、市场不成熟等可能在一定程度上制约了销售，但这些都是属于外在原因，对于这些外地原因公司领导也努力去改善这些。自身也存在了很大的问题，主要是销售和沟通技巧方面不是很成熟，但到六月份x经理来后，对我们进行耐心的培训，对每个人的客户都细心指导，一个客户一个客户进行把关，到了九月份终于有所收获，在十一的前一星期，终于有了成绩销售出去了一套，但由于客户的特殊性我没有过多的参与，自己在这个客户中也没有学到太多谈判技巧，对自己的信心不是很足，在11月底的时候又销售了两套，这个自己参与了基本上整个过程，自己也在销售学习到了很多的东西，比如前期客户的回访、中期谈判过程中的注意事项、后期的签订合同及最后客户需要贷款的手续，但也并不是所有有意向的客户都最后成交，在过程也有很多的. 客户前前后后看了很多次，最后因为这样那样的原因没有成交，但是对此自己并不感觉沮丧，因为作为销售来说，把东西销售出去是目标，但不是最重要的，要和客户做朋友，站在客户的立场想问题，让客户成为我们潜在客户。

对于这段时间商铺的销售，经历了很多，也收获了很多，有喜悦，也有沮丧，对此我有自己的总结：

- 1、首先，要对自己的产品有信心，熟悉自己的产品，对周边市场的熟悉必不可少。对于一些客户的无理要求，我们要敢于拒绝客户，凸显我们商铺的价值。
- 2、其次，要时刻站在客户的角度上想问题，对于客户本事经济实力不是很强的，不必去强求，要予以理解。对于客户的疑问，要在最短时间内为客户解答，消除客户之疑问，让客户感觉到我们就想亲人一样。
- 3、再次，对于没有成交的客户，我们不可以泄气，反之保持

一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。而且我们要筛选其中之重要客户作为我们日后维护对象，每逢过节的时候给客户送去祝福，间接的为我们产品做次推广。

4、最后，要发挥不怕吃苦的精神，如果有客户去看房子，一定要积极主动的去介绍自己的产品。后期售后服务一定要跟得上，对于已经购买的客户我们一定要努力辅助完成后期的手续，因为房子虽然成交，但良好的后期服务可能还会为我们带来更多的客户。

目前都上下一心，对在开盘当日能销售目前剩余部分房子充满信心。

前段时间公司的团购率先开始选房，为确保在选房过程中不出现问题，公司领导经过数次模拟，对有可能出现的问题进行研究解决，给客户最大的时间去选房，对于这样负责任的领导，作为销售人员的我们，只能尽自己最大的力量去配合工作，最后在领导和销售人员的努力下，公司选房顺利完成。我为自己在这样一个公司中工作，感到非常自豪，我必定会为公司尽自己最大的力量，因为我坚信只要公司上下一心，公司的前景必定更加辉煌腾达。

以上是我以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！