

2023年房产销售晋升述职报告(大全7篇)

通过整改报告，我们可以及时调整工作方向，提高工作效率。以下是小编为大家收集的整改报告范文，仅供参考，希望你写整改报告有所启发。

房产销售晋升述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

xx年是xx地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——开发建设的关键一年。在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。现将公司一年来的工作总结及21年工作计划汇报如下：

21年是项目全面开发的关键一年。经历了21年波折坎坷的开发历程，公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是xx公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，xx公司明确了前期各阶段重点工作。

一、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于xx年xx月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复；其次，xx月完成xx区全部施工图的设计；以及施工图的审查，xx月完成组团全部施工图的备案。

二、完成前期报建工作

按照xx房地产项目开发的行政要求，依次取得xx个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、组团建筑工程规划许可证、组团建筑工程施工许可证等，使xx项目建设能合法顺利展开。

xx项目于xx年xx月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查□xx月开始地块地基强夯工程□xx月完成项目部活动板房建设，开始修建xx大道□xx月完成组团地基强夯并开始桩基工程施工□xx月完成xx□xx号楼桩基施工□xx大道顺利通车□x月完成x地块地基强夯工程□x月完成xx□xx号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年xx项目累计完成土石方开挖xx万立方米，场地平整回填xx万平方米，地基强夯xx万平方米。累计完成投资xx亿元。

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。通过不懈的努力□xx年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为xx年的全面拓展打下坚实的基础。

xx年是xx公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下□xx公司xx年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，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。

xx项目xx年xx月组建销售团队，完成了项目推介，使xx项目深入百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作□xx项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓

越品质，荣获、称号。这都为xx年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

（二）酒店工作华丽转身

xx年xx酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。为集中力量，搞好xx项目开发建设，集团公司决定将xx酒店运营模式改变为个体承包，并于xx年年底完成这一转变。

（三）农贸市场经营稳中有升

农贸市场经过xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到化。

xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。在xx年的工作中，涌现出众多像这样的好同志。他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是xx项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下三个方面：一是管理水平还有待进一步提高；二是设计单位的设计速度严重制约xx项目各项工作的推进；三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长；四是xx地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

文档为doc格式

房产销售晋升述职报告篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1□xx市场全年任务完成情况

20xx年，我负责……地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标1xx%□比去年同期增加了xx万元长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定□20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，

从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场

xx□xx□xx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的.销售工作

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策□xx区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好xx区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然xx市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、xx市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长xx%□为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

房产销售晋升述职报告篇三

尊敬的领导：

您好！

以经济效益为中心，通过认真研究产品、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。

1□xx项目

计划全年开工房屋总建筑面积约xx万平方米，计划实现销售x亿元，力争达到x亿元，回笼资金x亿元以上。计划x月开盘销售。全年完成住宅部分可售面积xx%以上的销售量，商业部分待市场行情适时而定。

2、拓展其他项目

根据国家大的房地产政策，结合各地区房地产发展的具体情况，进行稳妥的项目开发。

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，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xx项目建设和销售工作。

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，我们必须集中集团公司主要精力，全力以赴抓好项目的建设、销售工作，确保xx年x月开盘销售，使企业品牌及企业形象能得到较大提升。

首先是围绕全年的销售计划，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，搭建好营销队伍，加强营销的业务培训，加大销售工作力度，保证项目销售计划的顺利实现。

其次加快项目建设进度。加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进建设进度。第三、加强市场调查研究及产品的自身研发，确保项目后期住宅具有较强的市场竞争力。

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，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。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

房产销售晋升述职报告篇四

尊敬的领导：

您好！

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

自x月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从xx转战xx[]公司也从xx到xx[]从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的策年，策越来越紧，各种手段层出不穷，历史上最严厉的一年，面对国家策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被策打压而被迫不断离职。

而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为xx的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从

一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要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。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

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，为人诚恳并善于助人！

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！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

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！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

房产销售晋升述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

在过去的一年里□xx中心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，现对今年主要营销活动及销售工作总结如下：

随着xx中心一期首批房源正式开盘xx中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源xx套。在此之前完成开盘前所有的广

告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为xx中心在地产界奠定龙头老大的口碑。前期房源的价格首次调整。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

一个科学、系统而简约的管理制度和方式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。

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，针对后续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。

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xx中心的营销方式要更接地气，适应当地市场，将xx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xx中心在现有基础上再推向另一个高度。

在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向大企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

房产销售晋升述职报告篇六

尊敬的领导：

您好！

今天在台上向各位作的工作总结，是我人生经历中的第一次，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，10年已经进入了倒计时的阶段。当我坐在电脑前回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中□08年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的城市、新的生活和新的工作，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴□08年也是我从事房地产行业后最具挑战的一年，我在这一年里看到了房地产市场走到了大历史的拐点，房地产市场高位萎缩态势进一步明显，意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而踏入xx公司已经有五个月的时间了，过去的五个月对我的`人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的五个月。回想起五个月以前，我还是一个刚刚在这个城市开始自己人生的过路人，而现在，我已经蜕变成为在这个城市、这个公司忙碌的一份子。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮

助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

(一)销售工作

作为营销策划部的一员，刚刚进入公司半个月的时候就经历了xx公寓开盘的整个过程，这是我从事房产销售工作以来第一次经历强销的过程，在那时候近半个月的强销时间内，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

从事销售工作，不仅仅是做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。在xx公寓的强销期内，根据分工，我从事的是一线的销售工作，直接面对客户，进行户型引导，为客户下单。在平销期里，做好意向客户的接待、追访记录，以销售人员的本职工作作为重心做好客户跟踪，完成了成交。

此外，完成与销售相关其他工作有：协助新绿园参加义乌房展会、参加集团组织的双联展活动、参加杭州10年秋季房展会、玉兰公寓前往城东汽配城的推介活动、每天市场重点信息的关注以短信的方式告知邵经理等。

(二)客户服务工作

在今年9月受到万科打折和市场转变的影响，我们的工作重点之一也转向了客户服务方面。我在客户服务方面的工作主要有：

(1)xx公寓业主qq群和业主论坛的日常维护工作。在9月下旬，公司专门成立了业主群和业主论坛，通过网络的交流平台加强与客户的沟通和信息对接。作为xx公寓与业主网络交流的直接管理和维护者，我每天及时关注来自qq群和业主论坛的重要信息，回复业主提问，定期将业主反映的主要问题进行

汇总、登记。对于这项工作，我之前从来没有接触过，对论坛维护的工作了解较少，但是在这项工作中逐渐转变成我的乐趣之一，每天与业主通过这种方式的沟通既便捷又轻松，同时也加深了感情的交流，为日后的交房工作做好了一定的基础。目前xx公寓的准业主里，已经了一小部分成员与我建立起超出销售人员与客户之间的关系，成为真正的朋友般的友谊，与他们的沟通十分顺畅。

(2) 园区体验游活动的配合。园区体验游活动在今年10月份开展，项目公司配合进行专线的游园活动组织、带团参观、项目解说等工作。部门指派我负责该项工作的接洽人，我参加了这项活动组织的培训、例会等，也在周末带领过游园团参加了东部几个项目的线路。在这个过程中进行绿城品牌的宣传，让意向客户体验xx品牌的服务。

除了以上列举的客户服务方面的工作外，在日常的接待中对准业主的来电、来访均做好登记，定期汇总、报告，同时对他们提出的问题进行跟踪回复和解答；定期与工程部人员对接，了解xx公寓最新工程进度，整理拍摄工程进度形象照片和文字，及时向业主传达工程情况；持续进行准业主和意向客户参加体检报名工作、组织落实业主恳谈会相关工作等。

(三) 内务工作

在强销期以后，我又承担了一些工作，主要是客户接待和销售、合同资料的整理、各类表单台帐的建立和整理、xx会入会和积分资料的统计与对接、每周会议纪要的编写以及一些内务工作。主要有以下方面：

(1) 合同资料的整理。刚进入公司的时候，部门就交给了我一项重要的工作任务，就是对xx公寓合同资料的整理。当时我还不清楚所谓的合同资料都包含哪些内容、需要哪些手续，对一系列工作的流程更是不知晓，可以说是一头雾水。在同事的讲解、指导下才对这项工作有了初步的概念。紧接着就

进入到xx公寓的开盘，同样也面临着大量合同资料的整理，这时候经历了一些过程性的工作，在脑海中对如何做好合同资料整理也逐渐形成了思路，通过与其他同事的配合才把这项工作持续性的做好。在这个过程中同时完成与财务部、按揭银行的合同移交。

(2) 各类表单台帐的建立和整理。除了传统的销售合同资料的整理，支撑起各项工作流程的依据是各类型的表单，如退房程序表单、换房程序表单、延期签约审批单等，表单也要进行统一的管理，建立台帐、定期梳理。另外，我对申请参加xx会的客户、会员要求积分资料进行统计，完成与xx会的对接。

(3) 会议纪要的编写。部门每周都会举行销售周例会，我负责每周会议纪要的拟写和归档工作。

在xx公寓强销期内，我认识到团队的力量和自我的不足。在强销期过后的很长一段时间里面，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在进入xxx以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

(一) 销售技巧欠缺

曾经听从事过多年房产销售工作的前辈们讲过，一个好的销售人员不需要太多的技巧，关键是你能不能用真诚去打动客户。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与客户顺畅交流，至于客户心态的多样化却没有认真去想过。在遇到的客户多了以后，才发觉有些客户的心理具有很大的不确定性，也就是他对房产品的方方面面，例如品质、价值、前景、性价比的认识是不具体的，

对自己的意向也会存在犹豫，这个时候就需要销售人员使用技巧性的引导、逼单等方式，或者换句话说“客户是需要被教育的”。而我在这个方面是做得不够到位的，我与客户的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地向客户讨巧。在日后的工作中，我想要加强自己销售风格的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在销售方面的能力。

(二)工作中缺乏创新思维

还记得刚进公司的时候，曾经担心因为是新来的，和同事之间还不熟，所以做事也是战战兢兢，说话和交流也不多。但是通过接触，发现情况并非如此，同事们之间的合作非常好，关系也很融洽，而且也没有因为我是新员工而冷落我。相反地，不管是日常生活中还胜作中，他们都很热心的帮助和指导我，使我很快的适应了这个新环境，进入了角色。部门里员工们积极的工作态度和高度的工作责任心是给我印象最深的地方，这样自然而然让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

(三)对数字的敏感度偏低

销售人员对房价、贷款计算、税费计算等业务技能要十分娴熟，这是在平时销售工作中常会遇到的，而在内务工作方面，因为也接触过销售日报表的更新工作，与各种类型的数字打

过交道，也在这其中发现了自己的一些问题，那就是对数字的极度不敏感。其实我一直知道自己对数字不在行，因此对计算客户付款、销售日报中资金回笼等时常不自信，而且效率也比较低，甚至出现失误。以至于我总是会想起读书时数学成绩一向不好的阴影，对于这点，我会在日后的工作中加强自己对数字的敏感度，加强逻辑思维能力的锻炼，保证销售工作的顺利开展。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望部门领导和其他成员能够帮助我一同发现问题、解决问题。

10年即将远去，面对不难发觉房地产市场仍处于疲软期的可能性较大，这给我们从事该行业的人员带来的是迷雾和无限遐想。在上个月我们曾讨论过如何在淡市做好销售工作，而现在却要以展望的新姿态去思考下一年如何做好本职工作。在这里，我从个人的角度谈谈自己09年要为工作的努力：

任何改变对于一个人都是艰难的。我曾经想过进入绿长作后，我的工作、生活以及其他方面会有一个很大的转变，而我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与新的团队成员的工作配合，新的工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务。

以上就是我的述职报告。

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

房产销售晋升述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

时近年末，不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到xx公司，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。以下就是本人的20xx年年度述职报告：

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的`机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了xx公司。

认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是这中国这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。

在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时

工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排营销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。

因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不知道嘛时候能参加上岗考核，要知道那种无限期的等待是很可怕的。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。

八月份的时候领导安排我和xxx一起下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。领导的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情况，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应该注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。只有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自己的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

九月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，这次能够成为参与者，能够和大家一起去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些对比中去完善自己将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮助同事售出一套房子，小兴奋了一个星

期。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

以上是我20xx年入职以来的一个工作述职报告，话说质变的产生是量变的积累。如今的我比半年前成熟了许多，却依旧保持着天真。我将继续成长下去，继续天真下去，让自己在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自己快乐。

谢谢大家！

此致

敬礼

述职人□xxx

20xx年xx月xx日