

售楼员述职报告总结 售楼员工述职报告(优质8篇)

每个人都需要写一份整改报告，以便更好地了解自己的问题和不足。以下是小编为大家收集的竞聘报告范文，供大家参考和学习。

售楼员述职报告总结篇一

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

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x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x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中国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，呵呵。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xx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！

售楼员述职报告总结篇二

自毕业以后，我一直在为了寻找工作而奔波，但总是这样漂泊也不是办法，于是我在以前的同学的介绍下，来到了一家房地产做业务员，其实也就是做销售。由于还要经历一段试

用期的时间，因此主要收入还是凭借提成，销售是典型的多劳多得的工作，再加上还是房地产行业，因此我对于自己在试用期内的工作表现还是认可的，尤其是在对这一阶段的工作加以总结以后。

对于销售工作来说，最为重要的便是信息了，尤其是这个网络数据为主要的时代，再加上我的工作性质，等客户上门可不是我的做法，结合以前实习的经验，我先在网络上面收集客户信息，不要怕浪费时间，就是要多做多看才能了解有哪些客户对房产比较感兴趣。无论是用来当做办公的写字楼还是当做住所，一般来说都会有所需求，不过这需要自己去辨别，因为还有一部分是虚假信息，这也是网络数据的坏处，不要觉得麻烦，最好每一个电话都尝试一遍，即便是现在不需要的客户也可以通过潜在的信息了解其身边是否有需要的客户，这都需要自己去挖掘。

另外一个比较重要的便是自己的口才了，不会说话还叫什么销售呢？吐词清晰，说出客户想要了解的部分信息才是客户比较关心的，否则客户是不会愿意和我们聊的。在谈话过程之中既要围绕自己销售的房产信息来讲，又要结合一些其他的事例，重点是要探索出客户的需求，是否真的有想要购买房产的潜在想法，不然的话跟进错误的客户只会浪费自己的时间，这一点是需要考虑清楚的，最后还要将客户的资料根据不同的层次进行整理，交易是不会一次性成功的，要有一些耐心，一步步地拿下客户。

我的试用期有着三个月的时间，每个月的业绩要求是两单，第一个月我连一个单子也没拿到，因为是新入这个行业，有着许多不了解的地方，第二个月则是拿到了三个订单，第三个月虽然还没结束，但是我已经拿到五个订单了，这也让我送了一口气。至于在工作中的不足，可能就是与同事的关系并不太好，因为期间发生过一次被抢单的事件，因此产生了一定的隔阂，互相之间总有着提防的地方，这也是让我感到比较遗憾的，以为我也想试图改善一下同事之间的关系。

对于房地产销售我还是有着几点建议的，首先是不能够急，换个角度可以揣摩对方的心理，毕竟房产还是比较贵的，即便是分期支付的方式也会让客户考虑很多方面，另外可以从客户的家人入手，告诉客户房产可以令家人收益，以后也会有所增值。不过有些客户则需要进行逼单，因为客户在犹豫期间很可能被同行销售竞争过去，在提出几个合适的方案以后便要想办法让那些喜欢纠结很久的客户尽快拿定主意。

售楼员述职报告总结篇三

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_业的每一名员工我们深深感到_业之蓬勃发展的热气_之拼搏的精神。下面就是本人的工作述职报告：

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。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己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而且一期余房也一并售罄这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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。房地产销售工作述职报告二不经意间_年已悄然离去。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。

_年项目业绩从元月至月末的十二个月里销售业绩并不理想某项目名称共销售住房套车库及储藏间间累计合同金额元已结代理费金额计仅元整。_年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作月份接到公司新年度工作安排做工作计划并准备号楼的交房工作、月份进行号、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、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。

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。

月份我游走在__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。

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。_年工作中存在的问题、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、二期虽已提前交付但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今与工程部的协调虽然很好可就是接受反映不解决问题、年底的代理费拖欠情况严重、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位、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_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!

售楼员述职报告总结篇四

尊敬的各位公司领导：

大家好！

近两年来，对我来说是不平凡的时期，自上任新的工作岗位以来，在住建局党委的直接管理和领导下，坚持与时俱进、开拓创新，坚持公开、公平、公正的原则，坚持制度管理，弘扬正气、反对邪气，在房地产公司起到了领导班子成员的一定作用，并积极带领所分管的部门人员超额完成各项目标任务和经济指标，以及临时性任务，现就近两年来思想、学习、工作等情况作如下述职：

本人始终坚持加强自身世界观、人生观和价值观的改造，努力提高自身的政治理论水平，积极参加局党委、公司党总支组织的各项政治业务、学习活动，深刻领会其精神实质，在实际工作中加以贯彻。

近两年来，按照局党委、公司党总支的要求，书写心得体会、学习笔记多篇。通过扎实的政治理论学习，为自己开展各项工作提供了一定思想保障，在日常工作中，注重观点和方法，具有独立解决疑难、复杂问题的能力，工作成效明显。自身领导能力和领导水平不断得到提高，能够牢固树立大局意识，积极主动配合公司“一把手”工作，较全面、准确地看待问题、分析问题、解决问题。在加强理论学习的同时，更侧重于法律知识和业务知识的学习，有力地促进了自身工作的开展，使自己更加胜任本职工作。

本人作为房地产公司的一名领导，坚持做到“认真务实、立说立行、团结协作、勤政廉洁”的要求，注重在工作中不断总结提高，坚持在干中学、学中干，努力钻研业务知识的学习，同时有效的结合到工作实践中。近两年来，所分管的房管股以及公司第三产业等部门都取得了可喜的工作成绩，尤

其是房管股作为房地产公司的一个窗口，面对百姓，本人坚持做到想事、干事，定期不定期地逐户探查承租户的房情隐患，及时督促整改，确保安全无事故，保障人民群众的生命财产安全。对所承租的营业用房进行大胆尝试，走市场化租赁运作方式，为近两年房管股的经济指标任务的超额完成打下了坚实的基础。在工作中，坚持制定相关制度，精细化管理、强化措施，使管理有章可循、有据可依。坚决做到尽心谋事、倾力干事，以“多干少说、先干后说、干好让别人评说”的决心，带领所分管的部门人员团结一心，从小事做起，一步一个脚印求生存、促发展，扎实有效地推动了公司的各项工作全面快速发展。

在今后的工作中，我要努力做到以下几点：

- 1、努力学习十八大精神，提升综合素质，提高领导能力；
- 2、严格要求，廉洁自律，塑造领导干部形象；
- 3、勇于创新，深挖潜力，确保所分管的部门业绩有较大的突破。

回顾近两年来的工作，有成绩，有进步，但也有差距和不足。总之，我要把这次述职当作新的起点，以更敬业的态度、更负责的精神、更扎实的工作、更无悔的奉献，为公司的振兴而兢兢业业、任劳任怨、勤奋工作。以上是我近两年的述职报告，不妥之处，敬请领导和同志们批评指正。

售楼员述职报告总结篇五

回顾20xx[]在公司领导的带领帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近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，现将这段时间的工作状况和个人体会总结如下：

20xx年的主要工作分为部门管理、销售培训、价格与销售策略、销售物料、本案产品分析与分销处建议、经济适用房、市场调研、销售收入预算共计8个模块。一个科学、系统而简约的管理制度和方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了组建打造优秀的销售团队，我部门从绩效、激励、行为、心态、奖惩、销售人员最困惑的问题等因素出发，制定了《销售部管理制度手册》。结合20xx年项目进程，为吸引优秀人才加入公司并为之尽心尽力工作，通过广泛细致的市场调查比较，整理编制出《销售部构架及薪资建议稿》，并完成《销售人员招聘及培训计划执行方案》与20xx年销售人员招聘前的全部筹备工作，使得明年的人员招聘及销售业务开展工作能够有条不紊的顺利进行。

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，我们在引进优秀员工的同时要塑造一流的销售团队，制作了《销售部培训资料手册》，此手册涵盖市场调研、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，实景模拟制作出《销售人员培训计划日程表》，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法历练出适合本案的销售精英。

20xx年的经济危机、房地产市场萧条带给我们极大的销售压力，如何完成超越20xx年的销售任务是我们阶段所面临的第一难题，项目价格和销售策略成为重中之重，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出《项目整案定价策略及a地块房源定价方案》、《项目a地块房源的推案策略与销售计划方案》，并结合本地市场状况完成了行之有效的《项目活动营销策略方案》。为最大地展现项目卖点和促进销售，我们从模型基调、城市关系、模型建筑、模型景观、项目配套及其他因素出发制定了《项目模型制作任务书》，

并进行模型制作公司邀标，协同总师办确定模型制作公司并完成发包制作工作。

为更好的促进销售，销售部协同策划完成全案sowt再分析及销售卖点、抗性深度梳理，并通过项目客户重点样本购房需求调研，完成了项目a地块房源全部户型的研讨总结，并结合20xx年的销售策略，完成了市南区分销据点的考察及建议方案□20xx年共计推售1010套经济适用房，鉴于20xx年下半年周边经济适用房项目销售不佳现象，我们进行了青岛市经济适用房相关政策实地调研及重点信息整理，撰写了《青岛市保障性住房最新市场形势调研报告》，分析了经济适用房的优势、劣势、机会和威胁，制定出《项目经济适用房推盘计划方案》；并协同策划制定经济适用房二期的推盘计划及销售收入预算；了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的根据，一年来我们进行30多次市场调研，并编写了相关市调报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。

主要调研报告如下： 崂山区房地产市场调研报告；崂山区孙家庄地块产品定位及规划方向建议；崂山区南姜戈庄地块产品定位及规划方向方案建议；区中路板块主要个案系统调研；协同策划编制完成营销部20xx年收入支出的财务预算；协同策划制定20xx—20xx年营销部资金预算及编制说明；沟通是走向成功的桥梁，同时也是提高工作效率和工作质量的基石。一个公司是由诸多部门组成的，每个部门有不同的职责范围和分工，有部门就必然存在部门利益、小团体利益，那么就会有这么几种情况：

二、由于部门不同，大家在认知上难免有差异，缺乏沟通生成的信息不对等、不能及时反馈等因素，会导致目的或结果预期的不同。

三、公司所倡导和形成的文化氛围及员工的互动方式，决定

了沟通效率的差别。那么如何有效的沟通？根据自己实际的工作经验总结了以下几种方法：

(一)有效整合部门目标，促使各部门目标与组织的总目标同心；

(二)换位思考；

(三)注重非正式沟通，日常的沟通往往比正式沟通更为有效；

(四)坚持部门之间的沟通跟进；

(五)倡导良好沟通文化和方式，可以由行政部牵头组织。

以上是自己不成熟的观点，希望抛砖引玉带给公司领导一些启示，使公司的发展更加健康高效。

在工作中偶有感觉到自己的学识、能力和阅历多有不足，所以极为重视业务知识学习和工作能力提高，我在日常工作中抱着认真务实的态度经常请教公司领导和公司同仁，善于在工作中发现问题总结经验。在不断学习、不断积累业务知识中，较以往有了一定的进步，能够妥善地处理日常工作中出现一些问题，在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，并积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的责任心，在以后的工作中我会更加努力的提高工作效率和工作质量。

近一年来，在公司领导的帮助下创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，工作的计划和执行还不够细致周密，房地产政策和市场信息的收集力度不够；

第三，自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。

展望20xx年，我会以更大的工作激情和认真务实的精神为公司贡献一份力量。我想我应努力做到：

第二，配合上级做好市调分析、项目优劣分析、营销策划方案、销售计划和定价执行方案；

第三，注重案场销售人员的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的销售工作氛围。

第四，制定一线员工培训计划，增强销售团队的专业能力，不断加强销售业务水平的提高。

第五，围绕公司总体销售目标，努力完成公司制定的销售任务，加快资金回笼，保证项目经济效益的实现。

第六，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。

20xx年，中国的房地产发展战略已经开始从产业政策转向公共政策，这种转变使得20xx年的房地产市场形势异常严峻，消费者在观望中期待房价下跌，加入席卷全球的经济危机、股市暴跌以及国家大规模推向市场的保障性住房，无疑更大的增加商品房推向市场的风险。即将进入20xx年，作为在青岛的第一个大型住宅项目，如何最大程度的规避风险赢取利润打造品牌，是全公司每一个成员的努力方向，作为营销部的一员，我会在公司领导的带领下全心全力为贡献一份力量。

售楼员述职报告总结篇六

尊敬的领导：

您好！

时光飞逝，时间匆匆，一年过去了，在领导的关怀和同事的帮助下，使我在各方面都有了较大的发展，在这一年我得到了一些丰富的工作体会与知识，也看到了自身的一些缺点与不足。为下一年工作中取得更好的成绩，现将本年一年以来工作总结如下：

作为一名林业工作者，我服从单位的工作安排，遵守单位纪律，维护单位信誉，工作目的明确，态度端正，认真钻研业务，尊敬领导，配合领导做好单位的各项工作，一直增强对政治思想方面的学习，解放思想，更新观念，积极参加单位组织的各项政治活动，使自己能够树立正确的世界观，价值观和人生观。通过自己的努力学习，认识到保持祖国统一、民族团结的主要性，团结同事，事事都能抢着干，拥护党的各项方针政策，能够时刻与党的思想保持高度一致，勤奋刻苦，每天坚持看新闻联播丰富知识，提高能力，做政治笔记，从不放松自己的政治理论学习。在办公室里，从不迟到和早退，能够模范遵守社会公德，衣着整洁得体，语言规范健康。

我能积极进取，团结同事，为人和谐，努力做好领导交给的各种任务。分在消防大队，我能积极搞好森林防火宣传，保护森林资源安全，做到服从命令。

x工作对知识的需求量非常大，作为新世纪的林业工作者，仅靠自身这点知识是不够的，为此，我们必须不断的充实自己，拓宽自己的知识面，提高自己的业务素质。因此，我在中国林科院积极学习各种理论知识和实践知识，积极参加科研项目，并将一些比较好的工作理念、要领，使用到自己的工作之中，和自己的工作实际相结合，并总结出一些更好的工作要领。同时，我注重自己专业知识的补充，如计算机和英语学习等等。

我相信在以后的工作学习中，我会在党组织的关怀下，在同

事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个优秀的林业工作者。以上是我今年的工作总结，在以后的工作中，我会继续查漏补缺，以更大的热情投身到林业事业中，争取的更大的进步。总结只是对前面工作的一个句号，今后的工作才是。

我们奋斗的目标，在今后的工作中，我希望能够在自己今后的工作上有所突破，争取机会，创造出一定成绩。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

售楼员述职报告总结篇七

尊敬的领导：

您好！

自20xx年月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到xx地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了xx项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年里更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下述职：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20xx年入职的公司新人，而且对xx的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对xx项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己肩负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的.自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅xx套，总销售xx万元，占总销售套数的xx%[]并取得过其中个月的月度销售冠军。但作为具有年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们xx的项目知识，和了解xx房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、20xx年的销售工作情况

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。月的成功开盘，使我们xx成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。期的项目全部销售，给我们期增加了很多信心，期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合xx高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到xx土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

五、20xx年的挑战

在20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合xx的整个市场，压力依然很大。

第一，同比xx同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

售楼员述职报告总结篇八

回顾20__，在公司领导的带领帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近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，现将这段时间的工作状况和个人体会总结如下：

20__年的主要工作分为部门管理、销售培训、价格与销售策略、销售物料、本案产品分析与分销处建议、经济适用房、市场调研、销售收入预算共计8个模块。一个科学、系统而简约的管理制度和方式管理是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了组建打造优秀的销售团队，我部门从绩效、激励、行为、心态、奖惩、销售人员最困惑的问题等因素出发，制定了《销售部管理制度手册》。结合20__年项目进程，为吸引优秀人才加入公司并为之尽心尽力工作，通过广泛细致的市场调查比较，整理编制出《销售部构架及薪资建议稿》，并完成《销售人员招聘及培训计划执行方案》与20__年销售人员招聘前的全部筹备工作，使得明年的人员招聘及销售业务开展工作能够有条不紊的顺利进行。

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，我们在引进优秀员工的同时要塑造一流的销售团队，制作了《销售部培训资料手册》，此手册涵盖市场调研、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，实景模拟制作出《销售人员培训计划日程表》，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法历练出适合本案的销售精英。

20__年的经济危机、房地产市场萧条带给我们极大的销售压力，如何完成超越20__年的销售任务是我们阶段所面临的第一难题，项目价格和销售策略成为重中之重，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出《项目整案定价策略及a地块房源定价方案》、《项目a地块房源的推案策略与销售计划方案》，并结合本地市场状况完成了行之有效的《项目活动营销策略方案》。为最大地展现项目卖点和促进销售，我们从模型基调、城市关系、模型建筑、模型景观、项目配套及其他因素出发制定了《项目模型制作任务书》，并进行模型制作公司邀标，协同总师办确定模型制作公司并完成发包制作工作。

为更好的促进销售，销售部协同策划完成全案sowt再分析及销售卖点、抗性深度梳理，并通过项目客户重点样本购房需求调研，完成了项目a地块房源全部户型的研讨总结，并结合20__年的销售策略，完成了市南区分销据点的考察及建议方案。20__年共计推售1010套经济适用房，鉴于20__年下半年周边经济适用房项目销售不佳现象，我们进行了青岛市经济适用房相关政策实地调研及重点信息整理，撰写了《青岛市保障性住房最新市场形势调研报告》，分析了经济适用房的优势、劣势、机会和威胁，制定出《项目经济适用房推盘计划方案》；并协同策划制定经济适用房二期的推盘计划及销

售收入预算；了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的根据，一年来我们进行30多次市场调研，并编写了相关市调报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。

主要调研报告如下： 崂山区房地产市场调研报告；崂山区孙家庄地块产品定位及规划方向建议；崂山区南姜戈庄地块产品定位及规划方向方案建议；区中路板块主要个案系统调研；协同策划编制完成营销部20__年收入支出的财务预算；协同策划制定20__—20__年营销部资金预算及编制说明；沟通是走向成功的桥梁，同时也是提高工作效率和工作质量的基石。一个公司是由诸多部门组成的，每个部门有不同的职责范围和分工，有部门就必然存在部门利益、小团体利益，那么就会有这么几种情况：

二、由于部门不同，大家在认知上难免有差异，缺乏沟通生成的信息不对等、不能及时反馈等因素，会导致目的或结果预期的不同。

三、公司所倡导和形成的文化氛围及员工的互动方式，决定了沟通效率的差别。那么如何有效的沟通？根据自己实际的工作经验总结了以下几种方法：

(一)有效整合部门目标，促使各部门目标与组织的总目标同心；

(二)换位思考；

(三)注重非正式沟通，日常的沟通往往比正式沟通更为有效；

(四)坚持部门之间的沟通跟进；

(五)倡导良好沟通文化和方式，可以由行政部牵头组织。

以上是自己不成熟的观点，希望抛砖引玉带给公司领导一些启示，使公司的发展更加健康高效。

在工作中偶有感觉到自己的学识、能力和阅历多有不足，所以极为重视业务知识学习和工作能力提高，我在日常工作中抱着认真务实的态度经常请教公司领导和公司同仁，善于在工作中发现问题总结经验。在不断学习、不断积累业务知识中，较以往有了一定的进步，能够妥善地处理日常工作中出现一些问题，在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，并积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的责任心，在以后的工作中我会更加努力的提高工作效率和工作质量。

近一年来，在公司领导的帮助下创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，工作的计划和执行还不够细致周密，房地产政策和市场信息的收集力度不够；

第三，自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。

展望20__年，我会以更大的工作激情和认真务实的精神为公司贡献一份力量。我想我应努力做到：

第三，注重案场销售人员的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的销售工作氛围。

第四，制定一线员工培训计划，增强销售团队的专业能力，不断加强销售业务水平的提高。

第五，围绕公司总体销售目标，努力完成公司制定的销售任务，加快资金回笼，保证项目经济效益的实现。

第六，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。

20__年，中国的房地产发展战略已经开始从产业政策转向公共政策，这种转变使得20__年的房地产市场形势异常严峻，消费者在观望中期待房价下跌，加入席卷全球的经济危机、股市暴跌以及国家大规模推向市场的保障性住房，无疑更大的增加商品房推向市场的风险。即将进入20__年，作为在青岛的第一个大型住宅项目，如何最大程度的规避风险赢取利润打造品牌，是全公司每一个成员的努力方向，作为营销部的一员，我会在公司领导的带领下全力以赴为贡献一份力量。