

房地产销售个人总结

篇1：房地产销售个人总结

20XX年3月14日入职到如今一晃近一年就过去了，回首走过的一年，有喜悦也有辛酸，有付出也有回报。

一个偶然的机遇我进了中地行，那时的我只是一个入世不深的学生，什么都不懂，好像觉得毕业了就应当工作，没有太多的追求，只是很平淡地接受即将走入社会的现实。记得此前面试时还有些紧急，经过一个上午的焦虑等待后，下午时分一个生疏的电话号码跃然出如今手机屏幕上，我胜利了！我接到的是一个入职电话！那一刻，整个人都跳起来了。从未有过的喜悦感占满了我的心头，感谢中地行给了踏入社会前的第一个惊喜，此时我的脑海中有一个念头：我要好好工作，我要做好工作！

来到售楼部才发觉，原来一切并没有想象中的那么愉悦，生活节奏的突然加快，让我有些力不从心，经过半个月的培训，我勉强留了下来，可我却被安排到离校1-2个小时车程的高信尚峰，住宿以及交通各方面的压力一曾让我有了放弃的念头，再加上因为晕车导致的身体不适，多次让我留下委屈的眼泪！那时心想咬咬牙一切都会过去的。有时实在坚持不住了，就向伴侣哭诉，他们也劝我放弃！有几次我都预备离职，可每当那时脑海中总会出现一句话“一个真正有毅力的人在其人生的第一份工作岗位上至少能坚持半年或更长时间”，是这句话让我始终坚持下来从而走到今日，因为我要做一个有毅力的人。在后来枯燥迷茫的守盘期间，支撑我的也是这句话。而且这是我的第一份工作，也是我的第一次机会，我不能就此放手！这样的精神激励着我在进入售楼部不久就销售出了当时三期仅剩的两套“欢乐小屋”的其中一套。在首次胜利的喜悦中我更加信念满满地维持着客户的接待。上级的耐烦指导、同事间的互助融洽使得整个售楼部就像一个大家庭，让我遗忘了工作中的种种不快。也让我学到了许多实践学问，同时还发觉了自己的很多缺乏，我们就这样一起学习，一起进步着。

近半年的等待后最终在8月18日迎来了高信尚峰第四期的首轮20栋开盘，很紧也很期盼，开盘当天大家沉着面对再加上之前的细心预备，一个圆满的结局呈如今我们面前，我们很顺利地完成了54套全部任务。我也胜利地跨出了第一大步。紧接着的是12月8日的19栋开盘，由于房价的大幅度攀升以及国家大量政策的压制，全国房地产普遍进入了一个低谷期，因此长沙市场也开始急速降温。再之新年的接近也让很多客户把置业打算推后至明年，结果截止至19栋开盘当天我们一共只销售了不到一半，形势的突然转变给我们带来了较大的心理压力，同时开发商也给我们指定了任务，安排到每个人头上的还有奖罚措施。虽说一共36套当时我已经销售了6套，但是仍旧有4套任务，直到今日我完成了7套，还有3套。

在接下来的日子里我会更加努力，向同事及上级学习，争取在年前完成我们的预期目标，给20XX呈送一份自己的新年礼物！加油！

篇2：房地产销售个人总结

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，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某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、新事物比较某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，该同志深深感觉到自己身肩重任。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，某同志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，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，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，此文来源于是文秘家园为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

2017年下旬公司与某某公司合作，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某火爆场面。在销售部，某同志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，某同志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，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

2017年这一年是有意义的、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。

篇3：房地产销售个人总结

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。说到成都清凤集团,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靡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产生以下的失误和问题：

- 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，使自身的优勢不能突显。

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：

- 1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；
- 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！

篇4：房地产销售个人总结

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间。其要求有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。这三个月，我跟随贾部长做的工作有：步行街防雷验收报告；会展图纸备案审核；会展防雷装置设计审核证书；食品城备案前期准备工作；部门日常工作及领导交代各项临时任务等；

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

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

有人说“专业来自沉淀。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”。由于以前我未曾接触过这一行业，故从基础学起。虽然困难很多但学习的理念是相通的。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

团队在于有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，然后才能建立高效的团队、强大的公司，加强学习与政府组织部门的联系与沟通方式，为今后的工作打下坚实的基础是当务之急我要学习的任务之一。

学习永无止境。因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，认真学习房地
产法律、法规知识也是必要任务。通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，提
高前期工作办事效率，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重，得到领导的首肯和信任及
使自己的人生的价值最大化。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形势，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，为正华奉献我“微薄之
力”。

正华是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，我有幸成为宝马中的一员
，深感荣幸与光荣。

“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，克服不
足，爱岗敬业，端正工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务技能，做
的更好。也希望我们这个集体在新的一年中亮新彩。

篇5：房地产销售个人总结

公司的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是
分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工
作的关键。作为销售经理，为了我使我销售部门的各方面的工作顺利进行，特作出20__年工作计
划。

一、 销量指标：

上级下达的销售任务XX万元，销售目标X万元，每个季度X万元

二、 计划拟定：

- 1、年初拟定《年度销售计划》；
- 2、每月初拟定《月销售计划表》；

三、 客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对20__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导的正确引导和帮助。展望20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20__年新的挑战。房地产销售个人总结篇2