

楼盘销售人员个人总结（精选5篇）

篇1：楼盘销售人员个人总结

在繁忙的工作中不知不觉又迎来新的一年，回顾这一年的工作历程，作为签约组的一员，我深深地感受到我们组蓬勃发展的热气，拼搏的精神。

在今年的工作中，本人主要负责以下三个项目的工作：

1、签约。作为一名签约人员，鉴于网签与手签的区别，网签对于签约人员来说更为严格，这不仅要耐心，更要的是细心与谨慎，还有就是跟银行和律师行之间的沟通与协调。在本年8月份水立坊二街开售，工作量多得吓人，本以为在短时间内完成不了的签约量在领导的安排与帮助下，在同事们的共同努力下，又一次突破了记录，这傲人的成绩固然让人兴奋，但个中还是做得不够完善，例如还是存在签错合同的情况，当然我们不能以签约量多为借口，错了就应该吸取教训，绝不能重蹈覆辙。

另签约时不能及时备齐特审单等资料，很多都是在审核合同时才后补。如何让业主在下筹交优惠凭证金时保存好pos机刷卡单这个问题上，我们也做了相关的讨论，如在pos机旁贴“温馨提示”，让销售跟业主强调，但效果还是不明显，根据与业主签约时的闲谈中，发现很多业主都不知道这刷卡单的重要性，都是随手处理掉。在未来新的一年里，我们要改进与完善的是加强与销售部的沟通，由销售引领业主来签约的同时必须准备好相关的资料，如特审单，刷卡单等资料，现在的流程都是由我们签约组在签约的那刻找特审单的，本人认为这个环节上弊大于利，耗费时间不说，重要的是临急临忙给客户留的印象也十分的不专业与不到位，希望领导能重新审核这一环节。

2、一二手联动。这个联动确实能加大推广我们的楼盘，但根据销售现场的实时监控情况可以看出这个活动存在的弊端可以让二手销售有空子可钻，在如何把控二手销售在现场拉客的现象上，领导也对于一二手联动执行细则上作了补充说明，效果也明显。但二手销售的惯例做法却层出不穷让人防不胜防，在活动后的电话调查中可以发现有个别客户是由旧业主介绍来的，但由于被二手销售接待并忽悠没有做旧业主推荐，事后业主对一二手联动的做法也十分不满意，由于现场也是比较混乱。

二手销售也以有折扣等优惠为由对客户做过思想工作，这大大增加了我们辨别客户是否二手推荐的难度，但在领导的帮助与建议下用电话调查的方式排查取得了不错的效果，在这个活动中本人做得不足的地方有很多，如没有把控好对二手销售电话预约时间的记录，特别是早期的时候什么都不懂，作为现场客服代表，自己都弄不清是怎么回事这对配合自己工作的同事来说更只是一个程序化、表面化的工作，经过这个事情更让我清晰地意识到与领导沟通的重要性，领导给你安排的工作绝对不能光知道怎么去操作，还要了解工作的目的性，细心认真权衡各方面的利害关系。

3、报销工作。报销工作的操作不难，只要能做到认真细致基本都可以做好，

但由于数量与数目都不少，这很容易出现错误，如何既有效率又准确地完成一批报销单这少不了同事们的协助，但作为报销操作人必须要认真核对是否出现错误，对于这一点本人却做得不到位，工作固然繁忙，但准确性却必须要保证的，在今后的工作中一定要做到谨慎认真，一丝不苟，精益求精。

XX年这一年是有意义的，有价值的，有收获的。公司为我们提供了展示能力的平台，我更应以积极的态度去面对工作，从严要求自己，把本职工作做好，不仅如此我还要加强学习，掌握更多的业务知识，为公司做出更大的贡献。

篇2：楼盘销售人员个人总结

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋。伴随着新年钟声的临近，201*年的脚步就要远去了，期待的201*在等着我们去谱写更美好的篇章。

加入房地产行业已有三个月有余，现在对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。在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。以下是我思考总结的需要努力做到和提高的方面，在201*年做的不够好，但是也正有了这些不足，我才知道201*年我更要努力，让自己做到更好。

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，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、无论做什么都要有一个良好的心态，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。什么时候都要保持巅峰状态。

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。我始终坚信只要方向正确，方法正确，任何的困难都不能阻挡我前进的脚

步。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这几个月以来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

201*年工作计划

转眼间又要进入新的一年201*年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。在此，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性开展工作”的指导思想，确立工作目标。特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

二、制订学习计划。学习，对于销售人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员与时俱进的步伐和销售方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

四、以下是对个人的要求：

- 1、每月要增加10个以上的新客户。
- 2、坚持每天做好当日计划，一周一小结，每月一大结。
- 3、多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。
- 4、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。
- 5、要不断加强业务方面的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。
- 6、对所有客户的工作态度都是一样，但不能太低三下气，给客户一个好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决，要先做人再做事，让客户相信我们的实力。
- 8、自信是非常重要的，要经常对自己说你是最好的！你是独一无二的！拥有健康和乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨才能不断增长业务技能。

10、我要努力在今年的工作中争取业绩名列前茅，为公司出一份力。

以上，是我对201*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、部门领导的正确引导和帮助。

新的一年就要开始了，在这里我衷心的祝愿，顺通在新的一年里，再创伟业，再创辉煌！祝愿公司领导和同事在新的一年里工作顺利、身体健康、心想事成、万事如意！

篇3：楼盘销售人员个人总结

一、背景

为更好的迎接"十一"黄金周的传统销售旺季。公司决定，于xx年10月1日举行x乐x居"尚领"组团开盘暨xx地产销售中心落成仪式（以下简称开盘仪式），开盘仪式过后，"尚领"组团正式发售。

二、销售前的准备工作

1.宣传推广、物料方面

（1）制作新的3d宣传片取代原有的宣传片。

（2）制作新的户外广告喷画并挂画。

（3）印制新版户型单张、折页、单张、礼品袋

（4）地盘包装方面，新的指示系统与看楼通道已建成，周边道路的指示牌、刀旗也重新喷画，制作。

2.宣传单张（dm）的张贴、派发与短信群发

（1）"十一"前将新的宣传单张张贴在xx花园、xx乐x居1-3期入户大堂、地下车库入口处

（2）到东升镇、小榄镇人流相对密集的商业街、购物中心（壹加壹商场）、小榄五金一条街等地派发宣传单张。

（3）针对已有客户群（包括来访客户和成交客户）和东升商会会员进行短信群发。竞争对手"十一"营销动态的了解

九月份完成东升镇及小榄周边楼盘的踩盘工作，了解其"十一"营销动态，了

解到除逸湖半岛、建华花园"十一"期间有新货供应外（建华花园定位高端，与我司现有目标客户群不相同，可排除在外），其余主要竞争对手如朝阳花地、森美时代、阳光美加等都面临缺货，到年底才能发售的现状。

三、培训方面的准备

在"十一"前，营销部针对不同需求进行了一系列的培训，其中包括；

- （1）商品房买卖合同的讲解。
- （2）营销部销售手册的培训。
- （3）营销人员手册（第三版）的讲解。
- （4）营销部团队精神培训。
- （5）销售现场讲解培训。
- （6）营销部置业顾问有关提升销售技巧的培训。
- （7）10月开盘优惠、宣传推广、促销政策、接待人员要求等的讲解培训。

1.业主与友好单位的联络

- （1）每位置业顾问都通过短信或电话通知客户"十一"开盘信息和优惠政策，务求吸引客户前往参与开盘仪式。
- （2）致电东升商户所有会员，邀请其参加开盘仪式，增加人气与客户含金量。
- （3）发邀请函给政府部门与合作单位，确认开盘仪式嘉宾名单。

2.现场客户接待流程与讲解

- （1）"十一"活动各现场接待人员的工作分工确定
- （2）"十一"开盘活动前接待人员模拟接待流程的演练。

三、"十一"开盘仪式当天及之后（10.1-10.4）的客流情况与销售情况

（略）

篇4：楼盘销售人员个人总结

不知不觉中，20XX已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年

时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20XX是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面;学习，永无止境。这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧;在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。

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，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：20XX这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全会力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20XX年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20XX年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

(七)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

篇5：楼盘销售人员个人总结

20__年至20__年，我一直在__从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。在期间，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培!让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮助，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

回首过去一步步的脚印，在此我总结了几点与大家分享：

1、坚持到底就是胜利

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，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，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希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，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机

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。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。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。

3、销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情

销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

4、和客户交流的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众

通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

5、机会是留给有准备的人

在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

6、做好客户的登记，及进行回访跟踪

记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

7、常约客户过来看看房，了解我们的楼盘

针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

8、提高自己的业务水平

加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

9、运用销售技巧

对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

10、维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种销售技巧

这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。要让客户感到你是他们的朋友，是他们的购房顾问，是他们最愿意与之交谈的人。顾客往往是因为喜欢你而喜欢你介绍的东西。获得销售成功最首要的条件还是自信。要建立自信心，必须把握住以下几个关键问题：一是丰富的房地产专业知识，对自己销售的楼盘了如指掌，熟记于胸；二是反复的演练，只有将对客户的销售演示达到无懈可击，哪些话该说，哪些话不该说，有些话说到什么分寸，哪些要重点介绍，哪些要一般介绍，这都要事先准备好；三是售楼经验，只有经过持久的不懈努力，具有真诚的敬业精神，善于在实践中归纳和总结，比别人多一份思考，才能获得成功必

备的技能。