

## 外勤销售人员工作总结（精选4篇）

### 篇1：外勤销售人员工作总结

#### 工作回顾

时间就像指间的细沙，在指缝间肆意流落。转身之间，一年就这样看似平凡又不平凡的溜走。公司每个人都很积极努力，工作效率高。我从一个如初生婴儿般举足无措，到如今能够成熟地解决本职工作中出现的问题。我逐步地了解到公司的各项规章制度及工作审批流程，并体会到了一个大公司办事的严谨和周密。在这里每一位同事都拥有着对于本职工作的执着与热情成为了我学习的榜样，而领导们的精明能干更让我了解到了一个成功人士应该具备怎样的素质与修养。正是每个人这样兢兢业业的努力下，我们才能成长的更快，公司才能向着阳光的方向发展。

这一年里，工作如下：

- 1、参与和执行20xx年公司年会协助人事部门同事做好人事工作
- 2、借调到物业部门协助物业客服和管家处理日常工作。包括业主
- 3、入住登记、回答业主的问题、业主报修门窗。将业主信息统计、分类和归档。跟随物业管家巡楼发现问题，解决问题。
- 4、走访各个楼盘进行市场调查，将调查信息和资料做总结和归档。详细分析各个楼盘的优劣势，便于公司做出有利于公司销售的销售策划。
- 5、在阜新房产交易大厅帮助公司业主办理预告抵押手续，陪同公司业主撤销网上备案。在预告抵押手续办理过程中出现的问题进行及时发现并解决。将每天房产大厅办理预告抵押数据进行统计，报给销售内勤。

虽然我来到公司只有一年，但在这一年里我学到了很多令我终身受益的东西，我的工作能力也在这短短一年里得到了很大的提高。以前遇到问题就独自在那里绞尽脑汁地思索怎样去处理，现在每当我遇到问题时有丰富经验的领导和同事都会积极热情的来帮助我，我很感激，也很感动，这里不仅有工作，更有感情；他们不仅仅是同事，更是朋友。

20xx年，对于公司和我个人而言都是一个新的契机、新的开始。我会以更加饱满的热情投入到自己的工作中。新年新气象，我将争取在新的一年里努力完善自己的不足之处，培养更多良好的习惯。对外，处理好与各政府机关部门的联络沟通工作，确保公司的各种手续能够及时顺利的取得。对内，积极配合各相关部门的工作。及时有效为融资部催促客户提交资料确保融资部能够按时将资料提交给银行，保证项目回款。与中原公司对接，了解并掌握每个客户的按揭信息及动态。以便及时催促客户进行下一步工作，为财务提供准确的合同信息报表。

## 篇2：外勤销售人员工作总结

时间一年复一年，但工作却越来越难。在20XX年的岁月里，因为不少工作外的原因，市场从年初开始就动乱不安，这场危机不仅给我们销售的工作带来了麻烦，对公司，乃至关于整个市场都是一次严重打击!面对那样的情况，我们在工作中一时间完全陷入了凌乱，乃至到后面差不多几乎无法展开工作了。

尽管今年工作的展开并不如何样，但对我们销售而言，危机确实是机遇!我们是销售人，是将不可能做成可能的人!凭着对以后的期盼和满腔的热情，我们顺利地度过了这一年的工作，并顺利地渡过了这次的危机。能在这样的情况下取得现在的结果，这与我们团队的团结努力与奋斗是分不开的。现在，在此年终之际，我对自己这一年来工作情况做如下总结：

### 一、加强自我的管理和计划

面对工作展开的困难，在上级领导的积极制订下，我们作为销售在工作中也在积极地展开自己的工作管理。就在今年的工作上，我首先在工作中确定了自己的目标，并根据自己现在的情况为自身工作定下了个人的计划和小阶段的目标，一步步的在工作中改善自己，并对自己的不足的地方按照个人的计划来改善。如此，让我在工作方面有了很多的提升。

但要做好这份计划，紧靠说说计划但是不行的，在工作中改善自己能力的同时，我在思想上也及时地对自己进行提升。作为一名销售，我很清楚销售员的态度和思想是让生活顺利进行的重要因素。也因此，在工作中我一直都在重视着提升着自己，让自己得以在工作中保持的状态。

### 二、工作的情况

作为外勤销售人员，我在工作中的主要目标是通过开发新的顾客给公司带来好处。但在今年前期的工作上，我们却重点用电话来练习顾客。尽管这样的效率并不出色，但我在工作中依然取得了较好地成绩。所以，这也与领导在工作中的优秀指点相关。这一年尽管工作并不行做，但在肯定的情况下，也促进了人们的消费欲望，我们正是抓住了这点，积极地改善了产品和业务的方向，抓住这份难得的机会来完成工作目标。

回想这一年，我们的成绩说不上成长，但对我们每一个人来说应该都是一次难得的经验。在下一年的工作中，我们肯定能做得更好!

## 篇3：外勤销售人员工作总结

总结今年，是最忙碌的一年，也是我在公司工作能力得以发挥的一年。

20xx年3月26日开始内、外勤工作，在工作中，我用心体会，努力学习，在工作中成长，较圆满的完成好了自己的本职工作。

作为一名销售部外勤，主要工作就是办理银行按揭和房产证办理的相关手续，负责客户按揭资料的整理、登记、归档工作。而作为一名销售部内勤，主要工作就是完成各类信息的收集、录入、汇总、分析工作。

销售外勤是一个承上启下、协调左右的重要工作。进行市场商户资料的收集，为销售部前台业务人员做好后勤保障。

在一些文件的整理及后期的商品房买卖合同的签署、销售数量等都是一些有益的决策性文件，都要做到有头有尾，一天一总结，自我增强协调工作意识。

现在我主要负责银行按揭贷款业务的办理以及房产证办理相关事项。

去银行或者房管局交接资料时，我都会提前把要办理的事项整理清楚，回公司后，也相应把办理完的以及未完成的工作事项做了详细的记录汇报，基本做到了事事有着落。

1、从9月份开始，由于房管局要加强商品房销售场所管理，每个月的28号之前要向房管局的开发办提供《固原市房地产市场预警预报数据信息表》，报表内容大概分三大部分：

房地产开发投资情况、施工房屋建设情况、商品房销售情况。截止现在已经提供了9月、10月、11月这三个月的报表，每次的报表我都和财务部、工程部以及销售部仔细核对后，再由公司签字盖章，做到了申报数据的准确无误。

2、办理银行按揭业务情况客户按揭资料的收集从10月22日开始，总计有64套营业房是按揭付款，需办理按揭业务的客户共XX组，有XX组已经交来资料，占比XX%，还剩14组没有提供按揭相关资料。其中，农资农机组需办理按揭业务的客户有XX组，已经交来XX组，剩余X组没有提供按揭相关资料；工程机械组需办理按揭业务的客户有XX组，已经交来6组，还剩5组没有提供按揭相关资料。客户按揭资料的报审从11月6日开始，在已经交来的XX组资料中，已经在宁夏银行报审了XX组，有XX组已经通过了审核，还有23组没有通过审核。其中，农资农机组报审了28组，通过了10组；工程机械组报审了6组。从总体来看，商户资料的收集情况很好，但是通过率却是很低，占到XX%，其中既有主观原因也有客观因素。我是初次接触这方面的业务，在与宁夏银行信贷业务员交接过程中，表现出经验不足。宁夏银行在贷款业务上流程过于繁复，公司也在资金方面发生了变动，最终决定将按揭贷款转到农业银行进行办理，在熟悉了一遍银行流程后，我会积极吸取经验，相信在之后与农业银行信贷部交接过程中会做到心中有数，上情下达、下情上达。

3、房产证办理情况由于申办证公共资料中的竣工备案表工程部还没有提供，《商品房买卖合同》中需明确的工程进度时间节点工程部至今无法给出准确答复，以至于房产证办理还处在一个前期准备阶段。10月初我就开始办理前期需要的资料，11月2号拿到了《商品房预售许可证》，紧接着11月8号房管局的勘测部门来项目地进行实地测算面积，11月22号从办证大厅的测绘那里拿回了2#、3#、4#、12#、14#、16#、18#楼的建筑面积测绘报告，12月4号又拿回了1

3#、15#、17#、19#楼的建筑面积测绘报告，报告显示出大部分商铺的建筑面积比我们预测面积多，这就加大了销售业务人员对商户的催收余款的难度。

为了避免办理房产证不出现差错，12月14日我提前把要准备的资料以及收费标准等事项整理出了一个流程清单，上报公司领导，提前做好准备工作来达到心中有数。

1、8月8日开盘仪式这是我来公司参加的第一个公司活动，我在开盘仪式当天主要负责配合王靓经理处理仪式当天出现的突发状况和准备一些工作。

开盘仪式上一共演出了13个节目，在节目中还穿插了抽奖环节，一共设有三个奖项分别是一等奖、二等奖、三等奖，平均每隔4个节目抽取一个奖项。

开盘仪式从上午九点开始到上午十一点二十结束，虽然还是有出现话筒故障、节目没有按约定时间衔接等突发状况，但是有了公司人员积极配合并及时处理，整个仪式还是很圆满。

2、销售部门培训在平时闲暇时间，为提高销售人员的业务知识，部门组织了销售人员业务培训。由苏主管主持，销售部全体员工参与，主要分为房地产理论知识讲解以及实地沙盘讲演。

让我对房地产业务知识更加了解，对农资城这个项目更加熟悉。入职到现在，我也在一点一点进步，这过程中也存在一些问题与不足。接下来的主要工作就是银行按揭业务和房产证的办理，我应该及时总结自己，把要准备的资料仔细核对整理报送。在工作中加强学习，做到实事求是、扬长避短，努力做一名称职的销售外勤。

#### 篇4：外勤销售人员工作总结

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（欢迎访问零二七范文网，范文大全）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。

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。所以这半年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。