

最新售楼部销售员工作总结 售楼部工作总结 总结(优秀5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

售楼部销售员工作总结 售楼部工作总结篇一

时近年末，不经意20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到xx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。

x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，我来到了阳光新城。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x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，安排销售人员等。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贾新莹一起下乡做宣传，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xx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。

x月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，时不常去看看车模美女什么的，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。

在接下来的工作中，我一定要更加努力更加向上，不辜负领

导和公司对我的期待。

售楼部销售员工作总结 售楼部工作总结篇二

20xx 已逝□20xx已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里□ 20xx 年对于宁夏，对于楼市，对于xx房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的 20xx 年，我共售房 90 套左右，总金额达 2000 万左右，回款迄今为止大概达到 1600 多万，连续 6 次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开

展我们的住房销售工作呢？我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

1. 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。
2. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
3. 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。
4. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。
5. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。
6. 要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

售楼部销售员工作总结 售楼部工作总结篇三

过去的20xx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20xx年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，

没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，

在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

但是，通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款特别是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载大量相关的文章，寄望通过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自己。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本可以说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，所以自己对公司的一

些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20xx年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一直是保持着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不一定会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在大量的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等政府规划的几大xx区的改造以及地铁二、三号线的动工，将会出现大量因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原来的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原来的商品房拆迁户里面，也有大量户主选择以拆迁补偿金购买商品房，这种情况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在xx区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在xx年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款

所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不同，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，大量的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三□20xx年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年大量工程项目的上马动工，特别是下半年上海世博会的召开，必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“金科新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交路线的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的20xx年，对于无锡，对于楼市，对于金科，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不

可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

售楼部销售员工作总结 售楼部工作总结篇四

今年年中来到本项目工作，在这工作将近七个月了，时间很快，转眼间就要临近年终了。这七个月里收获很大，除了一些每天基本做的资料都熟练掌握外，9月份第一次参与本项目开盘活动，今年工作的这段时间各方面都得到了锻炼与提升，工作起来顺畅了很多。下面是我今年工作的简要总结。

入职前由集团营销总监一周的精心栽培，学习了一些房地产的基本知识和销售秘书的工作职责。在我入职前一直是销售经理和销售主管做每天的各种工作报表，销售经理与销售主管一直都比较忙，入职后边学习边工作，不懂或不知道的虚心请教。

根据项目的要求□20xx年至20xx年的来电、来访电子数据都已经全部输入电脑备案。后期每天坚持录入电子来电、来访，始终保持电子版与纸质版数据一致。

从6月份开始，每月月底与财务核对当月销售具体数据、各置业顾问当月任务完成情况，每月的具体销售情况一目了然□20xx年至今销售额245421505元，回款额105849358元。

上半年客户所签订的购房协议集中归放、业主资料不全。9月中旬是中秋佳节，工程也正式开始动工，经理利用给业主发中秋礼品宣传办理4#楼vip卡的同时搜集了已购房业主的资料。经过一户一档的整理，上半年业主所签署的认购协议已经全部归档。后期签订的每一份协议都仔细核对并将客户基本资料信息电子登记备案，监督置业顾问正确无误的填写销控及协议编号。

石家庄上城项目于6月份开盘，虽然当时还不太了解开盘活动的具体程序，但经过协助上城项目开盘的同时，也是一次学习与锻炼的过程。开盘的大概流程、资料的准备工作、注意事项，都略微有了一些了解。

9月份也亲身参与了本项目的开盘活动，经过三个月的客户积累vip会员卡办理了102张。活动于9月26日进行的。在紧张又忙碌的活动中，同事之间团结互助，在整个团队的默契配合下，成交了86套，取得了不错的成绩。能够在这样一个和谐有氛围的团队中工作我感到很幸运。

一是方面是关于月底的部分房款台账vip未选房源客户退款问题。资金有困难的客户或vip未选到合适房源客户，定房客户不能按照定金协议的规定期限内付完首付款，但是当月财务结账前都会交一部分，写份延期申请。这些客户所交的部分房款没有记录，置业顾问带着客户直接去财务交部分房款，没有正式收据，月底与财务对账时会有些出入。今后一定与置业顾问配合把每月的全部收入款房款和办理会员卡未选到合适房源客户记入一份台账，有利于月底核对数据。

另一方面是个人心理素质方面，有待提升。11月份调到出纳帮了两天忙，第一次接触到出纳的工作，感觉有些紧张，毕竟是跟钱打交道，很害怕出错。有时候工作忙了，心理就特别着急。经理将大厅内的绿植交由我打理就是为了培养我的耐心与素养。细节决定成败，这份工作最重要的就是细心与耐心，良好的心理素质是这份职业的基础，所以在随着工作时间的不断增长，明年一定要培养出较好的心理素质。将我各方面工作能力提高到一个新的档次，不辜负领导对我的期望。

销售部:xxx

20xx年12月16日

售楼部销售员工作总结 售楼部工作总结篇五

首先从自己心态上面的一些变化说起，离开学校就是完全是自己负责自己的事情，这是没有任何余地的，这次去到了__公司做一名房产销售我认为这是对我的一种磨练，我也能够在其中感受到一些全新的事物，所以在心态上面我就有了一些转变，我也明白实习的时候更多还是需要靠自己，因为是实习不能再像在学校那般心态，做事情就应该专心投入这一点我感受很大，在一开始的我就调整好了心态，迎接好销售工作。

开始自己正式的工作，让我知道了做一名销售是简单的，做一名成功的销售绝对是不易，我实习期间一直都在了解学习有关这方面的知识，充分的了解也是一个基础，但是做销售工作绝对不是这么简单的，我在第一个月的时候是零业绩，让我明白了做好这份工作还是需要各方面综合起来才行，无论是在业务技巧，还是在人脉上面都应该要不断的加强才是，工作期间我也一直在想这个问题，我还是主动地做好了相关的工作规划，从业务技巧上面找着入点，学习各种销售技巧，我对这个很上心，在工作当中这对我而言意义很大，我也相信我能够做好相关的工作规划也是非常的不易，然后就是去扩展自己的业务范围，多多做好宣传工作，从细节上面做起，结合自己的工作不断的提高能力，这也是一个很重要的事情。

结合自己的长处，不断的把工作落实到位，房地产销售工作不是段时间能够做出成绩的，这几个月下来在业绩上面我虽然没有去的成绩，但这让我迈出了第一步，在实习期间我实实在在的学习了，收获了，离开了学校也经历一些困难，在做销售工作过程中遇到了问题然后解决，这才是我对自己的工作一个肯定，虽然实习已经结束，可是那种对感觉一直都存在，让我受益颇多。