

最新房产销售月总结报告和下月计划 月份房产销售总结报告(模板5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

房产销售月总结报告和下月计划篇一

今年__月份，我成功的售出了__小区的__套房屋，并且，在后期的采访和评分中我也厚道了各位联系过的客户夸奖，认可我的服务是优质而又有效的，这对我来说是非常珍惜的认可，会让我在接下来的工作中更有动力去做得更好，争取能够创造更高的价值。

在这个__月份，我通过网络视频学习了知名的房产销售专家__先生的视频课程，并认真的做了学习笔记，通过这样不断地学习来充实自己的工作能力，让我能够更好地把握住客户的心理，为客户提供更好更专业的建议和回复，建立起互相信任的能力基础。并且我在这个月里将上个月总结的一些经验教训纠正了过来，在这个月里使我收获了比预想中更好地结果。虽然从业绩上看并没有特别大的区别，但就我个人来看，是一种整体细节上的进步，而这种进步终究会体现在业绩上面。

在这个月的工作中，我依旧做到了笑脸迎客，万事以客户需求为主，而我只是作为参谋人员在客户需求的基础上插入一些自我的想法。虽然这个月的销售工作依然较为辛苦，但是因为能够感受到自己每天都有所进步，反而让我越做越有精神，越干越来劲。

我认为作为销售人员就是要有这样的干劲和热情才能够在这个领域做得更好，因此更加有意的培养我的情绪，并且积极地跟同事们交流工作上的经验，互相学习和探讨待人接客方面的一些心得，通过这种方式不仅仅让我在工作上面有进步，还让我们整个销售团体更加的团结，能够更好地为公司为工作出力。

而且经过这个月的努力工作，我又发现了自身一些不足，这不仅没让我感觉失落，反而让我有了一种兴奋感。通过工作，我发现我目前说话的语速还是过快了一点，容易让客户产生混乱感，让我的解说被理解程度降低。并且我觉得我还需要对房屋建造方面加强一下学习，对房屋结构内部的原理和讲究更加理解才能够让客户认识到这里正是他所需要的优质房产。

我将在下个月的工作中努力将工作上的不足弥补，让我的销售业绩持续上升，期望最终能够在总结大会上凭借优秀的表现一鸣惊人！

房产销售月总结报告和下月计划篇二

冬至，我徘徊在鼎盛的售楼部门口，回想起我的20__年慢慢的接近尾声，心中不禁激起一番涟漪，在这一年对于我来说收获了许多。从__前线一名青涩的置业顾问到现在的销售主管。完成了一次华丽的转身，从销售的战场上来到一个全新充满未知和挑战的职场舞台。在__获得的收获包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在__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。

20__年七月份，刚走出社会的我开始逐渐接触房地产，本来就怀揣着梦想的我也因为工作的开始而更加努力，不断的学习，不断的锻炼自己使我认识这个世界没有什么都不去努力就能成功的事。

在20__年七月份，我有幸加入___，在公司与经理的指导下全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，___在__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。这也为以后从事销售主管的工作打下了一个良好的基础。

20__年11月10日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到___一年来的一次总结，更是一个全新的开始——鼎盛公元完美开盘，4小时全部售罄。让我们体会到了收获的喜悦，几个月来的日日夜夜的辛苦，每个人的脸上总算露出了久违的微笑！

不知不觉，入职已有一年多。回想已经过去的20__年，在一年里，我在___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高中毕业生，学的是文科，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、澎湃的激情和初入社会积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我做过水暖销售，做过销售顾问。从事了大量和销售有关的工作。感谢销售经理安经理，是你让我有机会踏入___，也是你的细心栽培，让我从一个普通的工作者成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是那枯燥无味的知识。在鼎盛的工作生涯中，安经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名职场人士转变成鼎盛一员并能很快适应置业顾问的角色。直到后来晋升销售主管，安经理让我在管理上学到更多的知识。

在任职销售主管期间，自身有着管理知识的匮乏，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沟通管理方法，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，逐渐在销售主管这个岗

位上越来越胜任。

晋职以来，从对销售流程加深的技巧和管理的方法，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。接触销售主管的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，管理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，我才能在管理部门方面迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有__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。

我一直相信“天道酬勤”，所以，在日常的工作中，不仅帮助同事做一些力所能及的事，以及帮助行政整理报表，辅助经理完成“中蓝”系统的使用情况，从今年八月中初第一次以销售主管身份参与按揭的办理阶段内，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，通过对领导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，在管理方面上我还不是特别能运用自如。我想作为像__这样一个大企业的销售主管，不仅要精通卖房业务，对管理方面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__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。

另外，由于已经进公司有一年多了，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。

20__年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。虽然近期政府频繁公布房市新政，肯定有抑制房价上涨的可能，更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对__城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年里，__楼市必然还有很大的市场。

我认为：这即将到来的20__年，对于__，对于楼市，对于__，还有对于我，虽然有严峻的挑战，但是我们应该当做充满希望的一年。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！

房产销售月总结报告和下月计划篇三

20年是我人生的重要转折点，进入地产集团给我的人生带来了新的挑战与机遇。在这段时间里，在领导的谆谆教诲，耐心指导下。在同事的关荣体贴，无私帮助下，我克服了前期的种种不适用。然而我参加房地产工作的时间还很短，需要学习的地方还很多，我的实践经验还有待于进一步的提高，为人处事的能力还有待于进一步的加强。在以后的工作中，我会继续保持积极进取的心态，确立长远的人生目标，讲求职业道德，谦虚谨慎，不断学习，做到学有所得业务专精。同时在工作中兢兢业业，认真负责，敬业爱岗，诚实守信，将每一件事情做好，将每一个环节做好，圆满完成公司领导

交给的每一项任务。

20年是给力的一年，是充满希望的一年，是充满机遇与挑战的一年。在新的一年里，在公司各级领导的带领下，我们仍会奋力拼搏，努力完成公司下达的指标任务。20年新的开始，新的征程，也是我人生中新的起点，在新的一年里我将以更加饱满的和热情投入到我的工作当中，紧跟公司发展的大步伐。我作为公司的销售人员，对20年的工作做如下计划：

第一要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二认真接待好区域及案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三个人业绩要提高，月度销售目标是成功销售10套商品房，销售额达到七百万；周度销售目标是成功销售3套商品房，销售额达到二百万；每2天成功销售一套商品房，销售额达六十万。

第四认真遵守公司制度，积极的学习培训，为未开盘的项目做好充分的准备，及完善专业化知识。

20年，没有做不到，只怕想不到。我将以我的实际行动来实现我的奋斗目标！

房产销售月总结报告和下月计划篇四

销售人员在每个月每一年都需要写工作总结的，那么你知道房产销售工作总结怎么写比较好呢?下面小编就和大家分享20xx年房产销售工作总结，来欣赏一下吧。

在房地产行业工作也已经半年多了，在公司领导的帮助指导下，我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

经历了六月份开盘，从前期的跳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。

第一、在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的资料登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作。

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。

第七团结工作中的同事，互相帮助，虚心求教，有利于销售中因知识匮乏，而造成不必要的客户流失。

第八服从领导安排，不与顶撞反驳，销售行业作为领导的，即是业务精英出身，各个身经百战，经验丰富，即有不足之处领导的指出，皆因个人知识和经验不足，销售人员应及时接纳学习。

第九销售人员应不断学习各个行业知识，销售人员及时杂学家，多方面了解有助于谈客中找到共同的兴趣爱好，以便于销售。

第十、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，当个人的受到挫折时，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.

第十一、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。

总之，这半年多来，我在公司虽取得一点点的成绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将保持对工作的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一个脚印，积极的向着目标前进!

随着时间的流逝,20xx年的新年钟声即将响起,对于走过的20xx年收获了很多,对工作有了更多新的认识,对自己有了更多新的要求[]20xx年公司开盘节奏较慢,主要是销售2组团二栋多层及部分跃层、1组团4栋小高层及部分一层房源、5

月份集中交房、1、2期地下车位的促销销售工作、3组团3栋房源的销售。

为配合公司的工作进度，主要从以下几方面来做：

一、做好新客户的接待及引导工作，做好每一位客户的回访工作。销售1、2组团的房源时主要是6层及1层较难以销售，要对此种户型做好引导，并及时挖掘潜在客户，还有对于2组团地理位置有抗性的客户，重点是做好异议处理及价格优势的吸引。小高层销售主要是对分摊费用较高、公摊面积过大，后期电梯维护的异议处理。并陪同客户去样板房参观，对于参观的客户能起到立竿见影的效果，扩大客户对新房美好的想象和憧憬。并对于三种不同面积户型做好不同客户的引导。通过努力和客户不断的深入沟通，取得了一定的收获。

二、5月份2组团及小高层集中交房，主要做的工作是核对客户资料信息、邮寄地址，填写入住通知书。并统一填写《住宅质量保证书》及《住宅使用说明书》。对于这些工作所要求是细致、耐心，避免出错。统一交房时以饱满的热情迎接我们新的业主，热情的帮助客户办理各项交房手续。

三、车位的销售从去年就已开始，也陆续销售了部分，但今年出现了销售的瓶颈，一直停滞不前。今年公司为促进车位成交和提高销售量，不仅加大了促销力度，还提高了销售奖励，大大提高了销售动力和激情。为此我们加强了对客户的回访，主要是电话回访和短信回访。争取做到不漏掉一户，所有的客户都要通知到，并争取做到每月回访一遍。对明知有条件却不愿购买的客户做好异议处理及远期展望的告知及分析。并定期跟进有意向但一直犹豫的客户，牢牢抓住每一个有意向的客户。通过促销的刺激及回访跟进，取得了一些成效。

四、3组团房源于5月份房展会时公示出户型，由于良好的地理位置，优良的户型设计，一经推出就引起了客户一致的喜

爱。此时我们要做的就是不断的积累客户，抓牢客户。在后期能办理预存选房时及时通知有意向的客户。由于后期开盘时间太久也有不少客户流失，让我们深感遗憾。但还是要不断的挖掘愿意等待的有意向客户。对于开盘的3栋楼，148栋、141栋有一定量的销售业绩。但是128栋只销售了二套，后期总结可能还是回访力度不够，没有挖掘足够多的意向客户。

对于本年度的工作，在完成的过程中也发现了自己存在的问题：

一、没有严格按照接待流程来接待每一位客户。虽然这是最基础的工作，但也是最难坚持和持之以恒做到的。以后在这方面要严格要求自己，无论对于什么样的新客户都要坚持以标准流程来接待，并养成一种良好的习惯。

二、对于客户的回访力度不够。销售最终是为了满足客户需求，能够成交，完成良好的业绩。所以对于客户的回访跟进是一项任重而道远的工作。没有成交就没有业绩。每一位客户都是潜在客户，评价客户是不能光凭金钱去衡量的。在我的实际工作中，也有很多原来没有任何意向的客户后来成交的，更有很有意向的客户因为某些原因未成交的。会出现这样的结果也是我们史料不及的，但总的来说，还是工作没有做到位。所以要不计后果的去做好回访，并做好详细的记录，终会有成效的，成效也许不是当下，也许在未来的某一天。有时成交会有运气的成分，但运气不会一直眷顾你，最终还是有多少付出就会有多少收获！

三、没有一直保持高度的工作热忱。我们是公司的一面旗帜，是公司的窗口，要时刻保持高度的工作热情。做好自己的仪容仪表、保持微笑、提高自己的亲和力。用良好的专业知识为客户解答各种疑惑、办理各项手续。不断的提高自己的业务知识，学习能力。不要让不好的情绪和不好的行情影响自己，影响自己工作的热情。

20xx年将是新的一年，希望能在以上几方面做到改进，补缺补差，以全新的面貌来迎接新的任务和新的挑战。真心的祝愿公司一年比一年好，明年会取得更好的成绩！

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋□20xx年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。

在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自己的岗位上也脚踏实地的走完了充实的这一年。

感谢润东集团夫人创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。

人的一生其实很短，但一定要过得有意义；我认为有份稳定的工作，有着简单积极向上精神生活，有份健康的身体，有着家人的平安团聚就是幸福的，因此，回首这一年。我的招商工作，虽然没有取得特别骄人的成绩，但也是可喜的。可以放声的说：我也是幸福的。

一年来，我努力进取，积极施展自己，少说话，多做事，争取为公司创造更多的价值。

自20xx年底到20xx年12月份，成功销售商铺26套，总价值为：元；收到款项约为1千多万元，其中：二期商铺22套，一期4套商铺全部售毕，为客户办理好房产证手续；相关资金及时催缴到位。

20xx年元月份，在本部门严重少人的情况下，与一起，身兼数职，将工作中的各项环节紧密相扣，经常性加班较晚，认真及时作好本部门的收费及房屋销售工作。客户走我们才会走。认真做好接待及相关事务。

20xx年2月份，一些前期，拖欠公司费用长达半年之久的客户，

迟迟不肯露面，绞尽脑汁，想尽办法。列清单，下催缴函，打电话，发短信。不厌其烦，常沟通联系，耐心作思想工作，并常常发祝福短信，友情联络，将拖欠的租金及呆帐、赖帐成功收缴到位。也是工作中一项大突破。

20xx年3月份，本部门增添了新鲜的血液，我们处外以身作责，作好示范，带领新员工走访客户，上门收缴费用，熟悉环境，抓紧时间培训本岗业务，使之很快适应并掌握所属工作范筹，一个月内就走向转正行列。分工明确，并力争超前完成每月的任务。应收帐款几乎每月均达几十万元。

20xx年4、5月份，和新同事一起，动之以情，晓之以理，将三期陶瓷四大户的年租金、及相关物业费全部收缴到位。总价款为：*元。累计约二百多百万元。

20xx年6月，并将新做的a3栋12间钢构商铺成功招租，并联系广告公司，作好各套仓库的标识工作，并提前收缴年租金及相关物业费和水电费用。营业收入约为：*元。

广告牌招租方面：公司沿二零六国道的路牌广告42块全部招商完毕，并及时完善后期画面的补修服务，创年营业收入约：*万元。

20xx年10月，当老行政办公楼腾出时，也成功招租，并将旧空调及时作价，让公司财务不流失。充分发挥值。并及时作好客户登记编排工作。增加租金及物业费相关年收入约：多万元。

其他招租方面，所剩二期商铺一层商铺全部出租完毕，二层部分出租，并成功将招租出售商铺的价格上调，每层涨月租金。每平方米涨到五六百元的销售额。另外新、老钢构仓库全部出租出去，无一空余。一旦前面空出，立马擅用电话营销及网络营销方式，招商进驻市场。

时刻以公司利益为前提，把客户当朋友，微笑挂在脸上，从不把个人情绪带到工作中当中。不辞劳苦，为公司那些零散的投资购房户，推房，看房，成功帮助他们将空置商铺全部转租出去。积极搞活市场，时时树立“我是润东人”的窗口形象，让客户更加信赖公司。达到良好的“口碑效应”。受到客户好评。

房产销售月总结报告和下月计划篇五

一、学习

20xx年11月26日，赴工作。作为房地产业从业人员，我深知应该具备快速适应生活和工作的适应能力，熟悉地块情况，熟悉西侧开工部分，熟悉东侧正在报规划的地块。

二、营销策划准备工作

- 1、做好市场调研工作。在前期产品调研的基础上，分三个版块（北区新区、中区区域、南部区域）对莱西房地产市场做更加全面的调查。同时，做好客户访问工作，掌握客户的消费特征，期望值等等，达到知己知彼的目的。
- 2、做好项目环境调研。主要针对本项目的地理位置、周边配套和swot分析进行分析。
- 3、做好中国人居金牌试点项目的活动方案。公司与中国房地产研究会人居环境委员会合作，希望借他们的力量，通过“高举高打”的方式，占领项目推广的制高点。
- 4、“新莱西、新南城、新人居”的报告。我们与望城办事处接洽，希望借政府之手大力支持南城区域发展房地产业。
- 5、销售前期准备事宜。包含整体vi部分、项目定位和推广思

路、销售道具准备和物业公司等等事宜。

三、项目报批报建工作

1、配合做好东侧地块的前期证件办理工作。

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。