

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇一

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。

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇二

如果说的基调是“艰难”的话，那么苏州楼市基本上可以用“回暖”这个词来描述，政策在回暖、信贷在回暖、销售在回暖、信心在回暖……一年过去，回暖成势，但其过程并不如结果一般平淡，这其中的赞美、批评与附和，让人看到

楼市在其发展中个性的一面。

芜湖、佛山新政微调放松限购被叫停，这证明了地方政府的野心。

央行分别于2月24日、5月18日起存款准备金率0.5个百分点，存准率下降，银行信贷额度增加，此前上浮的房贷利率逐渐回归基准，甚至出现折扣优惠，客观上有利于楼市发展。

央行决定自6月8日起降息。金融机构一年期存款基准利率下调0.25个百分点，一年期贷款基准利率下调0.25个百分点。同时存贷款利率浮动区间扩大。这也是近三年半以来央行首次降息(上次降息是在12月23日)。降息目标是保增长，对于楼市影响更多的是心理作用。

公积金贷款购买首套住房，套建筑面积在90平米以下，总价100万以内，首付20%，公积金贷款最高贷款额度提至80万，这无疑是楼市向刚需族伸出的橄榄枝。

三期顺利交房：三期于8月底的顺利开展交房工作，并且无重大质量问题。

参加公司培训：公司今年开始组织一线销售人员参加一系列的培训，雄鹰训练营、精英训练营、核心专业团队，进公司近3年以来，第一次参加这样如此集中、含金量极高的培训活动，包括有：案前作业操作流程、商务礼仪、定价策略、高端住宅销售，涉及的知识面较广，对于扮演承上启下角色的我们，受益匪浅。

团队建设——作为案场扮演承上启下的角色，在自我管理的同时也注重团队建设，无论是新同事还是上级领导都配合无间。

相信从事房地产若干年的同仁，惰性是一直存在的，我也不例外。

真正的目标其实是找出目标并认清目标：

在其位，谋其政。明年即将是五期第二批乃至第三批销售工作，为自己确定明年的销售指标，明年全年销售90套。

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。所以接下来的时间里，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。

最后顺应公司的发展方向，祝愿公司早日上市，大力发展三线城市，作为博思堂的一员，作为博思堂人，我们期待下一次的蜕变！

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇三

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国*建党90周年，恰逢又是国家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，

对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

- 1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

- 2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从

安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

最后祝公司在新的的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇四

对于销售人员来说，它是一个承上启下的“门户”。在这个“关键时刻”，销售人员不仅要尽最大努力在春节前冲好销量，平衡淡季带来的“亏空”，或者争取在年底打出一个漂亮的“翻身仗”，还要考虑另一件至关重要的事情，就是做好年终结账工作的销售总结。作为一个忙碌的房地产销售，写一份如实反映一年工作情况的年终总结，真的是一件很头疼的事情。下面的小系列应届毕业生为你收集了一份房产销售年终总结，欢迎你学习。

己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛

亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又竖家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候。

因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清

晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作给予克服及改进！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇五

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，今年4月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇六

进入房地产行业工作也已经_个了，在__公司工作也_个月了！

对于刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比拟陌生。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。我把这段时光的工作总结如下，也从中提升，完善自我的销售水平。

从进入__公司到正式上岗接待销售基本上都熟悉了。在招待客户当中，与客户互相交流，展开客户工作来提升自我的销售水平，也透过同事间学习，观摸来完善业务知识，发现不懂的地方也及时提出解决。

下方是我的工作总结几点：

第一、最根本的对工作对客户对同事对领导对公司一向持续热情，用心向上的态度。

第二、做好客户来电来访记录登记，及进行回访跟踪了解客户购房动态，做好后期销售工作。

第三、经常性的约客户来看房，及时向客户讲解市场信息懂得我们楼盘的动态，加深客户对我们楼盘的印象，提高客户对我们楼盘购置的信心。并针对不一样客户状况推荐适宜他的房子，让客户尽快购置，防止不与其他人集中推荐一个户行，这样也提高大家的销售。

第四、提升自我的业务水平，增强房地产相关知识及最新动态，在应对客户的时候游刃有余，建立自我的销售专业，也让大家相信我们的产品相信我的推销认可，从而促进销售。

第五、在工作中都会遇见这样或那样的挫折，摆正态度，建立良好的心态，持续用心乐观的面貌，听取大家的意见改善自我缺乏之处。

第六、给自我建立目标，不断进行学习，完成目标，我相信只有坚持自我的方向，踏实向前，终可到达目标。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有必须差距。后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的奉献。

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇七

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。

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止20xx年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行20万20套的清盘促销、年中执行

凯华8周年，交2万抵8万的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点[soho2101][2102]的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕办文、办事、办会三大工作职责，充分发挥参谋助手，督促检查，协调服务三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的上墙、上书、上身;日常宣传报道工作等等。3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表;向公司机关上报月度计划和总结等等。

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇八

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩其实不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及蕴藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排,做工作计划并预备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作,并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案,针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法,在获得开发商同意后,6、7月份[某项目名称]分别举行了“某某县小学生字画比赛”和“某某县中学生作文大赛”,在县教育局的协助下,希看通过展开各项活动进步某某房产的美誉度,充实[某项目名称]的文化内涵,固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用,遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果,但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令,在整理[某项目名称]收盘资料的同时,将接手[另外一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂,初进公司就是[另外一项目名称]招聘销售职员,第一个接触的项目也是[另外一项目名称],而在公司的整体斟酌后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另外一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾,现在我终究能在[另外一某项目名称]的续篇xxxx项目工作,我觉得公司给我一个圆梦的机会,那段时间我是心是飞扬的,多么使人不愉快的人,在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来,我放弃休假,乃至通宵工作,可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在xxxxx项目和[某项目名称]之间[[a项目名称]的尾房销售[[b项目名称]的客户积累[[c项目名称]的二期交付……我全力以赴做好两边的工作,固然辛劳但我觉得一切都那末使人愉快。我不知道该说意想不到,还是该说意料当中,[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底,总之我花了很多时间来调剂自己的状态,来接受这个事实。11、12月份延续尾房销售工作,培训员工,与开发商协商收盘,解决客户投诉。

1、一期产权证办理时间太长,延迟发放,导致业主不满;

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售职员培训(专业知识、销售技能和现场应变)不够到位；

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；

年已接近尾声，在接下来的年月里，我将更加努力工作，到达更好的业绩。

房地产月度销售总结 四月份房地产销售工作总结优秀篇九

不经意间，四月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、四月份项目业绩

接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；进行x号、x号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

二、四月份工作中存在的问题

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使

业主不满。

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。

3、年底的代理费拖欠情况严重。

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位。

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望五月份我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。