

最新房产工作年终工作总结(汇总7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。什么样的总结才是有效的呢？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。

房产工作年终工作总结篇一

房产会计xxx是分公司组建时才初次担任租金会计的一名新手，到岗之日，她就向部门通报了自己的实际情况，并主动要求多承担工作以尽早熟悉岗位，为了鼓励这种勇于拼搏的精神，部门xxx和xxx两个经营处的17个段的3062户公房租户的租金帐务交由xxx负责进行记帐处理。

财务会计部门全体人员于200x年2月17日上午到齐，下午立刻转入对200x年度租金基数的复核工作中，时间要求紧迫，一周内必须全部核实。

人工翻阅、查找帐簿，予以入帐、予以解答。房产会计的日常工作有很大部分是与查帐入帐打交道，有时一天可能得翻上5本帐簿近400页的租户卡。这是一项对租户熟悉程度的实在活，不了解业务，不熟悉租金收缴情况，就会拖延他人的工作时间，浪费他人的有效劳动。xxx作为一个年轻历浅的女孩子，没有老经租会计对业务经年累月的沉淀汲粹，她惟有利用闲暇时间，根据每个房屋租赁员所管辖的区域，将租户所处地段按拼音先后顺序排入小方格，再将租户归入编成小册。平时一有空闲，就拿出来翻一翻、记一记，很快就熟悉了租户的大致情况。

房屋租赁员每日奋战在基层收缴租金，日晒雨淋，租金计划

又十分压头。因此对房产会计的信息反馈速度要求是快而又快，而xxx本身还有登帐、复核等其他工作都要第一时间处理，都需要尽快进行。工作之初，经常是这边没忙完，那边又开始了。眉毛胡子一把抓，辛苦不说，还拖沓了工作。xxx通过闲暇时自学的理论知识结合实际，总结出自己的一套方法：根据轻重急缓的原则，将手上的工作排序列在工作表上，集中精力和时间做好表上的每一项工作，努力做到件件事情有落实、件件工作有交代。对临时“急件”，则适时“插队”。同时，工作急归急，自己一直保持耐心细致，从不把个人偏见和不良情绪带入工作，始终把工作放在第一位。有了这样的思想准备，工作自然也就有条不紊地开展，同时她那永远充满工作热情与细致周到的工作态度取得了芙蓉和朝阳两个经营处房屋租赁员的一致认可，反过来又进一步促进了租赁员与房产会计工作协作。

通过四个月的“洗礼”xxx已经对房产会计工作驾轻就熟了，又接受了一个新任务：协助主办会计从事会计帐务处理。对于从未接触企业会计实务的她而言，又是一个新挑战。

房产工作年终工作总结篇二

__寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、__国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的__水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信__度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验

办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算，在今后的.工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，京黔公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

房产工作年终工作总结篇三

20x年我全年完成销售任务x万，20x年公司下达的个人销售任务指标x万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务x万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成x万，同比20x年增加x万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不畏艰辛、敢为人先的勇气。我

习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。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，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20x年创造出更好的业绩。

20x年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！

房产工作年终工作总结篇四

- 1、闵子骞墓苑修复工程：继去年修复的基础上，今年完成了山门、厢房的新建、碑廊须弥座的新作等工程内容，工程造价约计80余万元。
- 2、稽查队办公楼外装饰工程，工程造价7万余元。
- 3、艺校拆建工程：该工程主要包括新建办公楼1000平方米、地下排污管道改造、东围墙大门新建、琴房楼新建及其他一些零星整修施工，工程造价104万元。

- 4、舜耕山庄部分修建工程：今年公司接下了山庄b段、c段接建□c段加层的工程，贵宾楼b段宴会厅的改造，以上工程造价合计约60万元。
- 5、植物园南大门扩建装饰工程50万元。
- 6、长春观维修工程30万元。
- 7、华阳宫维修工程20万元。
- 8、府学文庙工程40万元（前期准备工作）。
- 9、美里湖工程50万元。
- 10、在完成上述工程的同时，公司还完成了一些零星修建工程。如：明星影院的改建工程（工程造价10万元）、京剧院宿舍维修工程（工程造价5万元）、吕剧院灶间改造工程（工程造价3万元）、胜利影院修建工程（工程造价4万元）、以及玉函路宿舍更换主电线3.5万元。

20xx年公司共计完成工程造价460多万元。

1. 抓好政治理论学习，发挥企业党组织的政治核心作用

首先抓好党员干部政治学习的落实，加强学习制度的严格化，在学习中，我们不但及时学习和贯彻党的十六届四中全会等有关文件精神，而且还根据日常工作中所遇到的问题，理论联系实际，有针对地进行学习、讨论，研究解决问题方案。通过我们灵活的学习，增强了党员的凝聚力，使公司党组织在各项工作中都发挥着战斗堡垒作用，使我们的各项工作都能顺利的进行。

其次是在员工队伍建设中，领导班子也始终把思想政治教育摆在首位，引导他们树立正确的世界观、人生观和价值观，

积极开展了创建学习型职工活动。职工的业务和技术水平有了很大提高。

2. 强化管理，开拓市场

房产公司的领导班子是一个务实的班子。尽管在本产业中，房产公司推向市场较晚，经营规模小，抗风险能力弱，但班子成员敢于面对现实，在事业上群策群力，以苦干、实干加巧干的精神带动市场决策，适时进行iso9001质量管理体系认证工作，从而将房产公司事业不断推向前进。

在经营工作中，公司不断适应市场，调整经营策略，进行大胆尝试。一是确立了“抓小不放大，抓零不放整”的经营策略。对外承揽业务时，不论是工程造价几万元的工程，还是工程造价上百万元的工程，我们都用户至上，以优良的质量、完备的服务、最低的造价来赢得客户的信任。二是狠抓工程质量。质量是企业的生命，在工作中，公司确立了“一切从质量抓起”的宗旨，强化管理职能。在今年所施工的工程中，无一例施工事故发生，工程质量、服务质量明显提高。

本年度廉洁自律方面，公司领导一直认真学习贯彻执行上级有关部门下发的廉洁自律的文件规定，在工程中严格按合同规定处理工程问题，工程的支出和收入严格遵守财务规定。未出现任何违规现象。

本系统的物业管理一直是我公司日常工作的重要组成部分之一。公司继续狠抓物业管理的正规化和制度化，按照物业管理的有关规定，上半年公司协同业主成立了业主委员会，并展开了一系列的工作，解决了许多多年来遗留下来的问题，并由去年的临时资质，成为今年的三级资质。取得了一定成绩，使物业管理走向正规。公司将严格按照行业标准对物业进行规范管理，随着各项规章制度的建立健全，物业公司将参与市场竞争，进行市场运作，取得更大的成绩。

我公司现有职工43人，在岗职工工资与去年持平，退休职工的福利及不在岗职工的收入均能按时发放，及时按相关政策处理职工的医疗费用。

1. 市场压力在职工中体现不均衡，还需继续加强对广大职工的教育。

2. 细化管理制度已经健全，但对各项规章制度的执行监督有待加强。

3. 营业成本虽较往年有所下降，但仍存在浪费现象。

4. 工程回款不及时，给我公司在经营及资金周转上造成了一定影响。

2、在公司的人才储备有了一定的基础的情况下，如何在市场经济中更好的发展，成为我们公司当前和今后的工作重点，公司领导和职工经过多次讨论，认真分析这一问题达成一致意见，就是管理和经营创新，创新是企业的灵魂，如果工作不创新企业就不会有发展，同时也会被市场淘汰。在新的一年里要认真贯彻执行公司通过的iso9001-20xx质量管理体系，实行规范化管理，使公司的工程管理质量有一个大的飞跃。在经营创新方面，公司力争走向市场，寻求联营伙伴，各自发挥优势，取得好的效益。

3、本系统内的维修改造工程是我公司的经常性工作，

来年我们将继续配合各兄弟单位，做好维修改造工作，在有限的条件下，争取文化设施以新的面貌，迎接文化市场的挑战。

4、物业公司已运行一年多，在过去的一年中，虽然取得一定的成绩，同时也存在很多问题，在新的一年里，物业管理方面要做到保持过去一年的成绩，修正过去一年的不足。在新的一年里力争使物业管理上一个新的台阶。

5、工程方面还需加大投入力度，项目管理方面加大改革力度，争取在市场竞争中获得更多的优势。

可以说20xx年是收获的一年。这一年，我们收获了成功的经验，也吸取了失败的教训。在今后的工作中，我们还将继续努力，扬长避短，强化管理，开拓市常相信在局领导的大力支持下，在公司领导的正确领导下，在全体职工的共同努力下，房产公司将会取得更大的成绩。

房产工作年终工作总结篇五

你们好！我十分荣幸能成为××房地产公司的一名员工，对于一个从新人转变为一个经验丰富的老人来讲，感触颇丰，在此我对自己的工作做一份个人工作总结，以此来汇报我的工作，以及感谢领导给予的发展机会和帮助与支持。

俗话讲“不积跬步无以至千里”。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。我和很多新人一样从基础学起，遇到的困难很多，所以除了需要领导与同事的教导与督促，自己还需要在短时间内恶补。

因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自我学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

- 1、执行工作中细节关注不足，有待提高；
- 2、沟通及表达能力需不断提高；
- 3、工作主动意识需进一步加强；
- 4、专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

通过这次工作总结，我更加的明确“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，端正工作态度，克服不足，摸索实践。也希望我们的团队大放异彩！

房产工作年终工作总结篇六

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日，这一年有硕果累累的`丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

xx年的春节已过，同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部；这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和

细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

房产工作年终工作总结篇七

不经意间□xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

xx年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

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，6、7月份分别举办了“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。

会变得亲切起来；为了能在规定时间内将的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，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项目和之间：的尾房销售、的客户积累、的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

xx年工作中存在的问题

- 1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售人员培训不够到位；

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。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

不经意间□xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

20xx年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

20xx年工作小结

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，做工作计划并准备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，6、7月份分别举办了“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。

个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，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项目和之间：的尾房销售、的客户积累、的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

xx年工作中存在的问题

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

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。

xx年工作计划

新年的确有新的气象，公司在xxxx的商业项目——xx娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商

也在先入为主要的观点下更为信任策划师xx;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望能顺利收盘并结清账目。

2、收集xx娱乐城的数据，为xx

娱乐城培训销售人员，在新年期间做好xx娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在xx娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望鸡年能够圆满结束销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的—年中，生意兴隆财源广进！

—、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴——不足

—、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越——成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举—动、一言

一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在2014年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情——夸公司

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们阳光地中海的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。

台上。

户群体，对我们阳光地中海项目的一些理解与期望——挑点小毛病

2014年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。9月的成功开盘，使我们阳光地中海成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰——别墅。

在近一个月的其它项目学习过程

中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不

同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

2014年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在销售过程当中不断的推出酒店式管理，酒店式物业管理是非常庞大的一个宏观概念，我们怎么能让客户发觉我们的项目优势，如何让我们的项目在所有项目中脱颖而出，那么就需要发挥我们整个销售团队得专业性，并在项目管理中完成最基本的保安保洁维修的基础上，我们要让它逐渐国际化，以满足高档消费群体的普遍需要，样板间的开放，也是在对客户销售过程中一个重要得销售手段，实例实景才能让更多客户在头脑中形成清晰的概念，促进我们的销售工作。

2014，我已经触及到了它的边缘；

2014，我期待的一个新的发展阶段；

2014，是以公司为依托的平台上，展示自我的崭新舞台。

我们在不知不觉中已经踏入了2014，作为销售工作一个新的年度，作为房地产市场一个新的纪元，作为深入了解金石滩地域的房产特点和形式新的阶段，我有信心做好2014年度得

销售工作。

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。

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。

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！

总结人：岳刚

总结日期：2014/1/9

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。

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。

选择进入房地产也是出于我对销售的热爱和对房产的兴趣。因为我知道任何人做什么事都要建立在喜爱和兴趣的前提下，只有你感兴趣你才会向往，只有你喜欢你才会努力。记得在应聘时领导对我说了这么句话：“你对销售喜欢很好，对房产感兴趣更好，但请别忘了，你可以学习，但这不是慈善机构”。刚刚踏进去的我听到句话感觉有点刺耳，我知道自己对房地产方面的专业知识不是很精通，而且对于新事物，新环境也比较陌生，刚开始接触客户时连项目说辞都很难脱口而出。

政策，理解什么是公司的核心利益。

刚进公司时正好是金融风暴，但房地产的起伏动荡对于博望来说没有多大的影响。我们兴博大道的房价今年一直处于高升状态。在前几个月里公司的广告宣传不到位，导致很多的博望人都不知道本公司在开发、销售。在下半年公司意识到宣传，加强了广告宣传的力度，很大的影响了销售的业绩。中心区在今年连涨了两次价格，现已只剩2号楼大面积和朝北的几间。让我们更为高兴的是府前区从价格出来到现在两个月不到，2号楼和3号楼门面已售95%，工程进度也很快。

我今年共销售门面23套，住宅8套，销售金额930多万元{不包括未知价格}。这个业绩离我和领导的要求还有一段的距离，我要更加的努力，加强自己的销售技巧水平，把公司的利益放在第一位。

对于2014年的工作总结后，发现工作存在一些问题：兴博大道一期项目

{中心区}1号楼至今未动工，工程进度太慢，让很多客户都不满意，大部分客户都处担心状态。后期房源预售许可证办理时间过长，至今未办理好，两者都影响着资金回笼。希望公司可以解决这类问题，让客户得到安心，更快的回笼资金。

回顾这一年，我收获了很多，生活的观念也改变了。在领导的提拔下，今年6月份我成为兴博大道销售部的销售主管，这让我倍感荣幸受到领导的重用，这促使着我要更加的努力，还要学习更多的管理知识，这又将是我人生的一个转折点，我一定会好好把握，并且做好自己的本职工作。

在进入房产之后我看到了对生活的激情、希望，也许之前的自己跟其他博望女孩一样的想法，嫁了人就不用上班，现在的自己彻底没有了那种思想，终于明白为什么大城市里的女人尽管老公是开公司的也会出去上班，因为靠自己比靠任何人强，而且人在社会上磨练的多了，社会经验也逐渐变强了，也充实了自己，不会脱离社会。而且房产销售的经济利益也比一般的工作收获多很多。这让我更加的爱上了房产销售。

新的一年也即将来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。给自己制定新的目标，让公司和自己的利益都有一个大丰收。

希望虎年能够圆满结束兴博置业销售的工作，打出兴博置业品牌，开发新的项目，跟从兴博置业，为公司创造更多的财富。