

最新房地产销售经理年度工作总结与计划 房地产销售经理工作总结(优质10篇)

学校是一个为学生提供教育的地方，它不仅是传授知识的场所，更是培养学生综合素质的重要环境。小编整理了一些精彩的公司企业总结范文，希望能给大家在总结写作上提供一些灵感和参考。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇一

不经意间，20××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。

1、×××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。

1、希望×××能顺利收盘并结清账目。

2、收集×××*×城的数据，为×××*×城培训销售人员，在新年期间做好×××*×城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在×××*×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。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇二

不经意间20xx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；

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。

8、9月份接到公司的调令，在整理收盘资料的同时，将接手的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是招聘销售人员，第一个接触的项目也是，而在公司的整体考虑后我却被分配到。没能留在做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在的续篇——xx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xx项目和之间□[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。

20xx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（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。

20xx年工作计划

新年的确有新的气象，公司在xx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。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇三

（一）市场现状分析

- 1、包头作为中国西北三线城市，房地产市场发展较为缓慢□20xx年供应量大幅上涨，成交量下滑，导致供求关系失衡，出现供大于求的局面，市场消化缓慢，当地销售最好的项目，年销售不足10万平方米；价格方面，进入xx年，价格有所下降。整体市场尚处在初级阶段。
- 2、包头项目产品体量大，销售周期短，业态复杂，项目住宅产品全部为高层，由于包头风沙气候严重，客户对高层抗性较大，因此高层产品销售风险较大。
- 3、当地媒体资源匮乏，媒体公信力不强，购房人群对房地产广告敏感度低；包头市场房地产项目营销推广不规范，营销手段单一，媒体广告效果差，客户对广告信任度低。
- 4、房地产市场缺乏对大品牌开发商的认可和追捧，品牌号召力作用不大，发挥万达品牌效应需从基础推广做起。

5、包头市政府行政效率高、拥有良好的行政口碑，包头万达广场是市政府重点招商引资项目，有着良好的政府合作关系基础。

（二）进行准确产品定位

20xx年第二季度，包头项目完成了历时1个月的区域市场深入研究，包括竞争个案的客户构成、产品规划、推广策略、销售情况等。通过充分的市场研究，并吸取集团各方面专家的宝贵建议，我们于5月初调整了项目规划，考虑到包头市场对高层产品抗性大的实际因素，将原8栋33层规划调整为10栋，形成楼层高分别为33层、30层、21层、17层的错落规划。

（三）确立基本营销原则

基于以上市场判断，包头项目在总体营销战略上，确立了以下工作原则，并严格执行：

1、确定事件性营销推广主线：以各种推广活动和营销活动作为项目营销主线，直达目标客户和当地政府、媒体等具有影响力的人群，形成口碑效应，快速建立品牌形象，实现城市综合体价值的实效推广，策略性使用媒体进行推广配合。

2、严格按集团标准营销动作执行各项营销体验活动，吸取和应用集团以往项目营销操作的成功经验。

3、以政府关系营销为突破口：携手政府做活动，借助政府公信力强势推广万达集团品牌形象和万达广场项目形象；整合政府资源促销售，带动市场销售快速展开。

对我们开盘前的营销工作，用一句话总结就是：用标准营销动作搭伙政府，做事件营销。

（一）强势形象入市，为万达实力正名

包头房地产市场品牌号召作用薄弱，如何挖掘和利用万达品牌实力，形成客户对万达品牌的追捧？我们在品牌传播和推广节奏方面，做了以下突破：

1、户外迅速布点：在三线城市，户外的作用功不可没□20xx年x月底，12块户外广告相继出街，基本覆盖了包头市主要街道和地区，为项目的品牌宣传奠定了良好的基础。

2、房交会先声夺人：创造性采用8平方米led大屏幕作为展位主背景，播放万达集团宣传片，音效震撼全场，初次亮相给包头市民带来深刻体验；外场舞台由主持人与参展人群进行互动活动，同时配合精彩演出，使包头购房意向人群近距离了解万达，体验万达。

3、软文八连版解读万达：长达一个月主流报纸媒体连续报广，带给包头市民震撼的广告方式体验，促使包头市民从认识万达到了解万达、了解万达广场的价值所在，对万达集团实力形成深刻体会，也实现了推广重点由集团品牌到项目推广的过渡。

经过6月、7月的体验活动推广，成功实现了万达企业品牌在包头落地，达到了万达品牌在包头广泛认知的效果。在售楼处尚未开放的情况下，通过推广积累目标客户达千组。

（二）绝对中心地段，价值为你而来

作为包头市唯一的城市综合体项目，包头万达广场的亮相必须定位于城市战略发展的高度，凸显城市综合体对区域板块价值的提升。为将项目所处银河广场板块的绝对中心价值发挥到极致，我们携手政府举办了首届城市发展峰会及千人产品推介会。

1、携手政府热炒板块：首届城市发展峰会邀请国内知名房地产专家、政府领导、主流媒体与意向客户，共同展望万达广

场建成后包头市青山区银河板块的发展前景；政府领导做万达广场的代言人，强调招商引进万达广场的重要性。此次峰会不仅影响到包头市政府各个层面，并将项目的推广与政府公信力完美结合，最大程度上影响到包头市最具影响力的人群，使万达广场在包头有口皆碑。

2、解读产品诠释价值：产品推介会上，包头万达广场产品正式公开项目公司开发设计部、工程部、营销部及商管公司以各方面对项目产品进行了全方位解读，引起客户的极大关注，当天与会意向客户达千余组，宣传了包头万达广场项目的优势及价值，为接下来的万达会会员卡认筹做了完美铺垫。

（三）现场氛围营造，做足体验营销

在集团的指导下，包头项目售楼部及项目周边指引系统相继完成，统一的视觉系统有效拦截了终端客户，持续的售楼处开放活动营造了又一轮抢购热潮。体验营销的另一项活动是集团标准动作之一的万达中国行，通过媒体及客户的亲身体验，更加坚定了意向客户的购买信心。

1、售楼处开放：颠覆包头市民对售楼处的印象，售楼处外围设置空飘、拱门、花篮，售楼处内部摆放区域沙盘和整体沙盘，并设置冷餐、弦乐表演、礼仪服务，带给客户喜庆气氛体验及贵宾体验，增强了项目亲合力，从细节体现了万达广场的高端品质。售楼处开放以来日均来访量达百组。

2、万达中国行活动：通过前阶段对万达品牌和项目价值的宣传，万达项目已经成为包头市极具影响力与号召力的品牌，我们通过组织以意向客户、媒体记者为主体的参观团，奔赴北京参观北京cbd万达广场、石景山万达广场、北京万达索菲特酒店、万达影城的系列活动，让客户亲身看到了万达集团的实力，体验了万达广场的魅力。活动后媒体人士、意向客户津津乐道，形成对万达集团和万达广场的良好口碑。

（四）整合政府资源，实现主动营销

包头项目全面整合政府资源，充分把握线上成功运作形成的有效销售力，对项目销售局面主动把控。在三线城市，政府领导的话语就是最强公信力；让政府领导成为销售员是最成功的营销。把握主动性原则，制定政府关系客户认购规则，成功实现压迫性销售。具体做法为：指定房源、限时选房、限定优惠，促使关系客户形成抢购意识，对市场客户形成挤压效应，并实现火爆开盘后的持续热销。

包头房地产市场发展缓慢，缺乏经验丰富、专业过硬的销售人员，因此给销售队伍组建带来了巨大难题。但是包头项目营销部克服重重困难，按照既定计划于6月初将销售队伍组建完毕。如何将营销部打造成为技术过硬、爱岗敬业、专业娴熟的销售力量，成为开盘前营销工作的重中之重。为此，我们制定出一套系统、全面的培训方案，对销售、策划、客服等工作人员进行系统化培训。

1、企业知识培训

在营销部组建初期，特别安排关于集团知识的各项培训，从集团手册到集团内刊，从四大产业到各项目情况，从熟练记忆到融会贯通，使置业顾问对集团公司有了深入了解，更加坚定了他们服务万达及对项目良好预期的信心；同时在接待客户过程中，也向客户传递出万达集团的雄厚实力及专业水平，使客户对企业的认可度大为增强。客户问卷调查表明，万达实力成为他们购买的重要原因。

2、职业技能培训

这是实现从售楼员向置业顾问转变的关键。主要内容分为：房地产基本知识，包括基本概念、法律法规、按揭贷款等；服务技巧培训，邀请五星级酒店专业礼仪培训师，提升置业顾问形象、谈吐及专业能力；客户接待、接电、回访技巧培

训，根据营销节点制定统一说辞，同时安排置业顾问进行竞争楼盘的市场调研并形成报告，全面讲解房地产的专业知识、操盘技巧、竞争者情况等，使得置业顾问在专业上有较大的提升。

3、项目专题培训

我们组织置业顾问对意向客户做问卷调查，搜集客户对项目的种种疑问，并安排项目公司开发设计部、工程部、营销部和商业管理公司负责人，从项目产品研发设计、工程进度、定位推广、物业管理等方面，精心设计培训课程、制作ppt讲案，针对项目及产品进行了全面的讲解。

4、售前实务培训

包头项目成功的关键在住宅，住宅成功的关键在开盘。面对开盘这一重大节点，我们展开了为期半个月的强化培训，针对认筹、认购、摇号选房、签约各环节及问题客户把握等方面，从营销副总到营销经理，从不同角度对以上环节进行详细解答及深入剖析。通过这样的集中培训，增强了置业顾问对问题客户的把握能力，使开盘获得了巨大成功。

目前，包头项目已超额完成原定销售目标，面对年底前新的销售任务及20xx年项目销售难点：公寓、写字楼，我们要将精确营销贯穿始终，建设更具战斗力的营销队伍，迎接更大的挑战。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇四

进入××县福满花园项目已有一年了。20××年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20××年年度工作情况总结如下：

销售部于20××年3月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

20××年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

在20××年7月27日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20××年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

虽然20××年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许

多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的'不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在09年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20××年的销售成绩比20××年的成绩更上一个台阶。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇五

不经意间□20xx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。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;x月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作;x□x□x月份进行x号、xx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xxx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□x□x月份xxx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx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xx房产的美誉度，充实xx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。

1□xxx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。

新年的确有新的气象，公司在xx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。

1、希望xxx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。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇六

年初的时候，我作为一个房地产新人荣幸的加入了xx房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会！随着年终的到来，我也已

经升任为销售经理，现对今年的房地产销售工作进行总结。

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口、销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过一段时间的学习，xx项目开盘了，我预约了xx套，但最后仅成交了一套。

首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。在引导客户方面有所欠缺；工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动；缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

明年公司的任务是x个亿，我给自己的任务是x千万，一步一个脚印踏实前进。加强销售技巧；努力创造出合适自己的销售方法和技巧。调整心态，建立自信心；加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

即将过去的这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，相信在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇七

不经意间，20xx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。

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xxx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xxx分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx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xx房产的美誉度,充实xx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。

1、锦绣江南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(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。

新年的确有新的气象,公司在xx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。

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目;

3、参与项目策划，在星云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。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇八

xx年度即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对本年工作进行简要的总结：

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离！第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标；

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰；

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差；

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失；

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位；

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训；

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不克的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

19年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20xx年度的销售任务圆满完成。

在房地产行业工作也已经一年多了，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。

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。

房地产销售经理年度工作总结与计划篇九

不知不觉中□ 20xx已接近尾声，加入**房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验□ 20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面、 学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚

至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧：在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及

时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、 展望未来[] 20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全会力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点 类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(七)、 制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

房地产销售经理年度工作总结与计划篇十

在20__年7月27日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20__年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。