

2023年房地产销售工作汇报(模板7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产销售工作汇报篇一

回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

一：全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

二：根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。

三：锁定有意向客户30家。

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

一：多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

二：对有意向的客户尽可能多地提供服务（比如根据其需要及时通知房原和价格等信息），目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

三：在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可据此将客户分类。

四：在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

六：.对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

七：在总结和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

房地产销售工作汇报篇二

经过xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质

具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做

起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力！我们是一个整体，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

房地产销售工作汇报篇三

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)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。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)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，但对于明显硬伤，则

不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)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，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)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，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、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。

二、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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力

力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

房地产销售工作汇报篇四

20xx年酒店上半年预算收入x万元，上半年预计实现x万元，较预算减少x万元，完成预算收入的x%□20xx年下半年预算收入x万元，预计完成x万元，完成预算收入的x%□20xx年全年预算收入x万元，全年预计实现收入x万元，较全年预算减少x万元，完成全年收入的x%□

1、优势：

- (1) 四星级酒店价值体现，客房、会议场地依然是客户首选。
- (2) 综合配套基本齐全，价格能被市场接受。

□3□xx区的高端酒店，地理位置好。

2、劣势：

- (1) 餐饮没有大的宴会厅，大型团队用餐受限。
- (2) 5年运转，存在硬件设施陈旧和老化。
- (3) 员工服务意识培训，管理层执行力的提升。

3、市场定位

- (1) 国内标准团队。
- (2) 境外旅游团队。
- (3) 高、中档的商务散客。

(4) 各类型会议。

1、员工培训以酒店发展和岗位需求为目标，培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，不断学习、不断提高，努力成为智能型员工。

2、组织纪律要常抓不懈，员工的言谈举止、穿着打扮要规范。各部门负责人要带头，从自己管起，彻底杜绝违纪违规现象的发生。

3、加强档案管理，建立档案管理制度，对存档的有关材料、文件要妥善保管，不得损坏、丢失。

4、根据酒店总经理制定的经营目标和下达的销售任务，制定相应的中短期销售目标、市场策略和具体实施计划，并组织实施，使酒店获得良好的综合效益。

5、对酒店的地理位置、设备设施、服务项目与质量进行合理组合，使推广工作更具针对性，最大限度地提高酒店的平均房价与营业收入。

6、对酒店的客房、餐饮、会议室的出租运用各种营销手段进行推广，确保价值得到充分、合理的实现，同时提高酒店的知名度。

1、加强与各企事业单位的联系，稳定现有客户，大力开发新客户，本地市场客户要逐一登门拜访。

2、针对散客，客房、餐饮捆绑销售，客户在酒店住房，可同时在餐饮方面享受不同程度的优惠。

3、根据不同客人的需要，设计多种套餐(打包价)，含客房、餐饮。

4、大力发展长住客户，制定内部员工合理的客房提成奖励制度与政策。

5、与xx□xx机场出租司机的互动，对出租车司机的促销。

6、加强、维护网络促销，扩大网络订房中心对酒店的宣传、影响力。

餐饮措施：

1、制定“xx”方案□xx活动方案和促销□x月中旬餐饮部完成菜谱方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

2□xxxx促销□x月下旬餐饮部完成制作方案、销售部完成广告宣传促销方案。

3、拓展婚庆、宴会、生日、满月宴。

4、餐饮部拟定圣诞节促销方案。圣诞节——圣诞大餐□x月下旬餐饮部、销售部完成制作圣诞菜单、广告宣传促销及抽奖游戏设计方案及环境布置方案。

客房措施：

1、加强商务散客促销，制定出x□x月份团、散用房奖励促销方案。

2、加强对国庆节市场调查，制定国庆节促销方案和国庆节的团、散预订。

3、每月继续推行储值卡，购买在酒店享受优惠措施。

4、地毯式推广计划，提高酒店知名度，争取获得业务机会。

1、酒店人工成本费用x万元左右，编制x人，原在岗员工x人，为严格控人力成本，各部门调整后现在岗员工x人。

2、节约一滴水，一度电，各部门合理利用资源。（工程部为主要责任部门）。

3、加强办公、服装及劳保用品的管理，根据实际情况制定各部门的支领标准，完善领用手续地，按规定发放，做到帐实相符。面对激烈的市场竞争与挑战，精诚合作，同心拓展，我会带领我们的团队，团结协作，充满信心，努力实现预算目标，完成企业赋予我的管理使命与职责。

房地产销售工作汇报篇五

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！

一、工作中的感想和回顾

自四月份满怀*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，从转战，公司也从xx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xx周年，中国共产党建党xx周年，恰逢又是国家规划正式实施年，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*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xx地产的一员。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。

二、工作中好的方面

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！

三、工作中存在不足

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！

四、下步工作中需要得到的改进及帮助

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！

5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

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加予克服及改进！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！

回顾20xx年，寄望20xx年。即将逝去的xx年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了20xx年的低谷后，又迎接了本年度的*现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对20xx年总结和20xx年计划做详细汇报。

第一部分□20xx年工作部分。

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。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作；比如20xx年9月17日，胶南市市委书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如20xx年7月初协助公司做好20xx年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为

广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习；比如在七一建党节期间组织学习在七一期间的讲话；组织多次学习中央、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

第二部分：个人工作感受

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。

第三部分□20xx年工作计划。

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*、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,祝福凯华事业蒸蒸日上、鹏程万里;祝福大家身体健康、合家幸福。

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,[某项目名称]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。

xx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[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，6、7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。

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[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xxx*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[某项目名称]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xxx**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，[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、[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；

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xxx*的商业项目——，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；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[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。

2、收集数据，为*培训销售人员，在新年期间做好客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在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。希望鼠年能

够圆满结束[某项目名称]销售的工作，鼠年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿[某项目名称]所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的一年中，生意兴隆、财源广进！

一、20xx年房地产宏观政策对在售项目的影响

- 1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策；
- 2、人民银*贷利率、利息的多次下调；
- 3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策；
- 4、公积金贷款政策的一再放宽；

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们中正锦城和中正睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外□20xx年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

二、20xx年开发项目销售具体分析

在公司领导的带领下，中正锦城和中正睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

1、中正锦城销售情况

20xx年中正锦城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共套，截止12月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金

额*元。

2、中正睿城销售情况

20xx年中正睿城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共套，截止12月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额*元。

截止20xx年12月底，以上两个项目总预收房款-*元，实际收到房款*元，实际回收率达%，财务挂欠*元，其中银行未放按揭款共计*元，此未放款已与银行进行商榷，在20xx年1月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款*元，主要集中在公司关系户上，在今后工作中协同各部门尽早处理。

三、销售部具体工作

(一)、项目开盘工作

(1)20xx年12月14日，举办了中正锦城a区a1□b2楼的开盘。

(2)20xx年3月，举办了中正锦城a区a3楼的开盘。

(3)20xx年4月，举办了中正锦城a区a2楼的开盘。

(4)20xx年6月，举办了中正锦城b区b4楼的开盘。

(5)20xx年8月，进行了中正睿城1,2号楼的开盘。

(6)20xx年9月，进行了中正睿城4号楼的开盘。

(7)20xx年12月，进行了中正睿城12号楼的开盘。

2、办理了中正锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止12月月底，中正锦城a区房源销售率达92%，剩b区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对c□d区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

(二)、项目交房工作

我部门于20xx年7月对中正乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作□20xx年12月对中正天街1-5号进行了交房工作。中正乐居可交房共计套，其中住宅套，已交付套，商铺套，已交付套。其余未交付共计套，未交的原因主要集中在xx□交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

(三) 部门对接工作

与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了中正锦城a1□a2□a3□b2□b4□c4□c6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止12月底，银行共审批贷款笔，可放款xx元，已放款**元，

未放款**元;对于未放的贷款,已与银行沟通,在20xx年1月份将全数放至公司账户。

(三) 部门具体工作

1、销售台账的健全规范

20xx年重新对销售台账进行了规范,填加补充了身份证号、客户地址等等信息,进一步使销售台账的反馈信息更加全面,其次每天的收入、费用报表的双向核对,保证的录入信息的及时、准确、完整。

2、房源销控

在商品房的销控上,每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况,进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的,由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会,上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况,并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症,做到有效解决。

3、票据管理

绍信、收款收据等均按财务要求进行开据,并及时核销。

4、为项目后续销售做好前期准备工作

中正锦城目前剩余的6栋楼未售,以及已售5栋楼的剩余房源,以及中正锦城的商铺。目前均做好了宣传物料准备,提前进入前期蓄客阶段,摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

5、部门内部培训及人员培养

20xx年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。

20xx年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的起跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩！

房地产销售工作汇报篇六

- 1、相信自己，相信伙伴。
- 2、市场是企业的方向，质量是企业的生命。
- 3、一鼓作气，挑战佳绩。
- 4、每一发奋努力的背后，必有加倍的赏赐。
- 5、赚钱靠大家，幸福你我他。
- 6、天助事业成，练好基本功。
- 7、道路是曲折的，“钱”途无限光明。
- 8、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远。
- 9、团结紧张，严肃活泼，规范行销，业绩保证。
- 10、客户想到的我们要做到，客户没有想到的我们也要做到。
- 11、全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中。

- 12、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率。
- 13、做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。
- 14、不吃饭不睡觉，打起精神赚钞票。
- 15、强化竞争意识，营造团队精神。
- 16、即使是不成熟的尝试，也胜于胎死腹中的策略。
- 17、百川汇海可撼天，众志成城比金坚。
- 18、知道是知识，做到才智慧，多做少多说。
- 19、我定树最高的目标，我实现最美好的梦想。
- 20、团结一心，其利断金。
- 21、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一。
- 22、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩。
- 23、成功决不容易，还要加倍努力。
- 24、用果敢的脚步丈量，路是越走越宽阔。
- 25、凡真心尝试助人者，没有不帮到自己的。
- 26、别想一下造出大海，必须先由小河川开始。
- 27、重视品质要付出代价，不重视品质代价更高。
- 28、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。
- 29、没有口水与汗水，就没有成功的泪水。

- 30、心中有梦要讨动，全力以赴向前冲。
- 31、没有完美的个人，只有完美的团队。
- 32、任何的限制，都是从自己的内心开始的。
- 33、实施成果要展现，持之以恒是关键。
- 34、忠诚合作、积极乐观、努力开拓、勇往直前。
- 35、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。
- 36、可以海阔天空的想，但必须脚踏实地做。
- 37、心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。
- 38、如果我们想要更多的玫瑰花，就必须种植更多的玫瑰树。
- 39、态度决定一切，细节决定成败。
- 40、多点沟通，少点抱怨；多点理解，少点争执。
- 41、人之所以能，是相信能。
- 42、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。
- 43、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。
- 44、务实，踏实做事、忌浮戒躁，企业发展稳步向前。
- 45、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门。
- 46、莫找借口失败，只找理由成功。
- 47、大多数人想要改造这个世界，但却罕有人想改造自己。

- 48、只有不完美的产品，没有挑剔的客户。
- 49、因为自信，所以成功。
- 50、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底。
- 51、做事先做人，为人守厚道。
- 52、市场是海，企业是船，质量是帆，人是舵手。
- 53、明确工作标准，品质一定会更稳。
- 54、争取一个客户不容易，失去一个客户很简单。
- 55、提高售后服务质量，提升客户满意程度。
- 56、只有勇于承担责任，才能承担更大的责任。
- 57、吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人。
- 58、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹。
- 59、回馈客户，从我做起，自己有情，客户有心。
- 60、主动出击，心里不急，习惯拜访，习惯活动。
- 61、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营。
- 62、先做才轻松，抢攻第一周，爱拼才会赢；赢在第二周。
- 63、坚持出勤，专业提升，分享交流，为您分忧。
- 64、永不言退，我们是最好的团队。
- 65、争气不生气，行动先心动，助人实助己。

- 66、我付出最大的努力，我承受最多的磨砺。
- 67、业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
- 68、积极思考造成积极人生，消极思考造成消极人生。
- 69、回避现实的人，未来将更不理想。
- 70、把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。
- 71、与其临渊羡鱼，不如退而结网。
- 72、顾客是我们的上帝，品质是上帝的需求。
- 73、不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票。
- 74、培育合作员工，创造合作团队。
- 75、投入多一点，方法好一点，绩效自然高一点。
- 76、自我提升，良性竞争；相互欣赏，相互支持。
- 77、即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。
- 78、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛。
- 79、环境不会改变，解决之道在于改变自己。
- 80、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极。
- 81、技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
- 82、市场练兵；心里有底，团结拼搏，勇争第一。
- 83、人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。

84、追求客户满意，是你我的责任。

房地产销售工作汇报篇七

成熟优质房源，直击价格底线！

绝版加推，臻品不再

(1) 开发商力度空前的清盘优惠策略（开发商制定）；

(2) 活动时间：二个月（月日一）。

活动期内只投放嘉鱼电视台广告

(1) 体现唯一性，电视台清盘活动每期只推一家；

(2) 电视台前期垫资全方位立体式广告投放；

(3) 开发商预付宣传费押金2万元；

(5) 活动期内楼盘无销售业绩电视台不收取任何宣传费，并退还宣传费押金2万元。