

# 最新房地产销售的总结收获 房地产销售月总结(优秀8篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 房地产销售的总结收获篇一

### 1、销售情景分析

分析：（从整体市场、竞争市场角度分析本项目成交状况，并结合广告投入等营销推广，总结本月工作得失，提出相关营销提议）

国家统计局近期公布了不容乐观的经济数据，经济衰退已成定局，在这种大市场环境之下，再加上今年霍林郭勒煤炭行业不景气，客户普遍采取了观望的态度，进场以来水木康桥共成交34套，销售的压力越来越大，客户变得越来越理智，我们在与客户的交流过程中感受到了无言的压力。

近期水木康桥周边的竞品都采取了不一样的促销手段，我们主要的竞争对手龙兴世纪城目前也是采取了团购、购房送车等的销售手段，另外，其针对客户采用了灵活的价格策略，能够说对我们造成了必须的影响，因为我们贷款没有任何优惠政策，团购的活动时间也较短，限制贷款折扣的紧缩使我们在销售上的形式比较单一，无法将更多的有效客户吸引过来，导致十月份成交的数量很难有较大的突破。

提议甲方在冬季多开展丰富的室内活动，组织老客户与新客户的联欢，让新客户了解水木康桥，加深对金盛的品牌认知，

进取促进老带新的成交量。

在出现很多民工围堵售楼处，对销售工作带来必须影响。提议继续执行团购，加快回款速度，同时增加来访，让客户更加了解水木康桥的精品战略理念，给予客户无限的信心。

目前我们已经进入冬季，十月成交的均价已经到达了3520元，照之前有明显的上涨。我们的客户很大程度上都依靠于老客户的口碑传播，老客户在水木康桥买一期的产品价格十分低，这会让新客户有种抵触的心理，目前老带新政策虽在执行，可是收效不大，提议加大老带新的返现额度，增加成交量，加快回款速度。

## 2、成交户型分析

分析：

从成交量来看，主要还是以一期成交为主，三房成交量最大，成交套数占总成交套数的50%左右，由于一期两房房源稀缺，二期刚刚发售，所以三房的销售情景好于两房，目前看来项目的主要购买人群为改善居住型。小户型的总价在30万左右，客户有较强的承受本事。

另外，我们的两房是全明户型，大开间小进深的设计大大提高了房屋的有效空间利用，十分实用。而三房的销售情景不容乐观，因为三房的总价已经在50万以上，客户的承受力有限，后续购买力不高。再有，目前我们所剩余三房房源的位置多以二层、五层和顶层居多，客户对此几个楼层是十分有抗性的。如果能将此类房源与三、四层做出较高差价，则会吸引更多意向客户的成交。

## 3、成交产品类型分析

就目前周边的产品而言，客户对于项目的建筑风格还是十分

认可的。项目采用的精品战略现已逐步呈现，客户在逛完我们的园区后，都会对我们的户型、建筑质量等认可。此刻市场已经进入淡季，客户在下定决心购买房产前都会将周边的项目比较一番。

相对于其他产品，我们的优势显而易见。我们的项目建材采用了众多国际、国内知名品牌，而和我们同等价位的房产采用的材料和我们是无法相提并论的。此刻的客户都十分精明，他们能够很清楚的感受到开发商的实力与气魄，能够说我们的精品化战略是十分成功的，在这个市场也是被广泛认可的。

可是同样的，我们也要认识到，精品必然会造成高房价。目前客户对于在百万间的跃层和别墅虽然说好，可是是没有赋予品质生活概念的，如果单单靠置业顾问去介绍其功能完善程度和所带来的高端品质生活，是不太现实的，一两百万的房子，在市场这么不景气的时候购买，每个人心里都没有底，所以尽快装修出一个样板间出来，相信会对于未来的销售有很大的帮忙。

#### 4、成交客户信息来源分析

分析：

10月份成交客户多是经过信息及走过两种来源的方式。能够看出，伴随着项目外立面的呈现，构成的口传效应逐渐发挥优势作用。而信息的宣传方式一向都是一种高到达率的传播方式。信息所带来高的来电量和来访量，是不容忽视的，因为其大大的增加了客群对本项目的了解和购买欲望。

另外前期购买本项目房源的客户经过老带新的形式介绍新客户认知恒大城项目，经过减免老业主物业费的形式增加成交比率，因为本身老业主对项目认可度较高，所以带来的新增客户成交比例较高。提议多组织业主联谊活动，带动现场气氛。

## 5、销售中遇到的问题与提议

经过这个月的工作，发此刻销售中存在一些问题，归纳起来大致有4个方面，这4个方面的问题和解决方案具体如下：

### 1、业务员说辞的简单化

存在问题：业务员在讲解恒大城项目时一向处于平淡的讲解中，没有活力没有侧重。客户能够千里迢迢来到项目，大多是对恒大的品牌比较认可，可是业务员在讲解的过程中大多忽略对产品性价比的强调和延伸。单单讲解产品的价格和位置是远远不够的，要让客户感觉我们的产品未来的升值潜力是无限的。要带有活力去讲解我们项目的几大卖点。因为我们的客户来源大多是经过朋友介绍，当场客户对产品对品牌信得过才能感召亲戚朋友购买。使得客户对恒大品牌有更深厚的认可度。

解决方案：经过培训强调解说品牌的重要性。现场制定奖罚机制，周周考核，多组织些周末活动，加深业务员对项目的了解和热爱。

### 2、销售现场气氛不够热烈

存在问题：市场低迷，购房者处于观望状态，到访量日渐减少，现场不具备火爆的销售气氛，同比上月的到访量，本月数据相差甚远。

解决方案：多利用周末时间组织业主联谊活动，加深客户对恒大品牌的认可度，增加业主之间的相互联系。增强业主信心，提高老带新的成交比例。开发商多利用各种媒介手段宣传本项目，提高到访量。

### 3、促销手段过于单一，无新意

存在问题：仅有固定折扣，与周边竞品相比销售不灵活。

解决方案：对固定折扣加以变化，在折扣程度不变的情景下，细化为普通折扣、团购价、限时价等；并且推出具体的老带新优惠措施促进销售。优惠力度无须太大，但形式要多，不断刺激目标客户。能够利用周末的业主活动，加深老带新成交的机会，可适当利用周末组织定期抽奖等活动吸引客户。

#### 4. 大面积中间挡光房源滞销

存在问题：面积在129—293之间，总房款在65万到180万之间，成本较高，导致客户选择同等房款其他洋房或别墅项目。

解决方案：利用政府即将出台的新政策，降低银行贷款首付比例，带动客户成交购买此类房源改善现有居住条件。

未成交原因分析：本月未成交的原因很多种主要有以下几点。

1、还是我们项目的致命伤，这种点板结合的结构。随着季节的变迁，沈阳已经渐渐的进入了冬季，老百姓研究的还是最基本的保温取暖的问题，并且还是所有北方人最在意的挡光问题，我们以往也做过一些粗略的调查，对此刻已经卖的这些南北100多平的成交客户聊天的形式询问，目前为止还没有人说喜欢我们此刻这种结构的呢！所以随着季节的变化客户对房子研究的重点多少也会有些变动，（比如5.12地震后客户来说的最多的就是你们项目能抗几级地震。）此刻客户来问的最多都是冬天挡光，外墙保温的问题。

2、此刻市场的大环境，随着十月份国家对房地产又出台的一些新的政策，就直接造成了十分多的客户在观望，其中包括已经大定完的客户要求11月份签约的，等待国家新的规定出来能少一些费用，这也是一部分客户未签约的原因。

3、小环境，沈阳此刻许多的开发商都在降价格，并且各种活

动十分的多，而我们的价格提升十分的快，无形当中损失了一部分的客户，并且别的地产商活动也十分的多，能持续的有效的刺激市场，（比如某楼盘对已成交客户抽奖，宝马，中华等名贵奖品）而我们的基本没什么大动作，并且价格的上涨，客户对报广的视觉疲惫已经无法在勾起人们对恒大城的再次重视。

4、客户到访量较前期明显减少，也是因为天气凉了，人都不爱出来逛了售楼处比较大人少的时候感觉比较空旷，所以逼定客户多少有一些影响，此刻客户成交周期基本都是3天以上了，基本上很少有1天成交的，老带新的政策也没有了，老客户也不爱带新客户过来。

5、沈飞的团购优惠基本也没什么变动，而别的楼盘的折扣比较狠，就造成了对我们楼盘客户分流严重的问题。毕竟我们此刻还没一个比较成熟的社区，也没有业主入住，口碑也只是靠我们销售顾问的说，在替客户憧憬，提议不能光一味的提高价格来刺激客户。老百姓要的还是实在。实惠。信任。职责。舒心。放心。

## 房地产销售的总结收获篇二

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，十分感激公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：坚持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

### 1、控制情绪

我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。

## 2、宽容

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，应当与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

## 3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。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。

坚持一颗良好的心态，进取的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活；好好工作、好好生活。

## 房地产销售的总结收获篇三

一、学习方面；学习，永无止境，这是我的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，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了么？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：20\_\_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。所以我也一定会全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内，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，20\_\_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20\_\_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!

## 房地产销售的总结收获篇四

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求

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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之

蓬勃发展的热气□x人之拼搏的精神。

是x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌?t途?玖斓嫉陌溜?拢?很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，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。经过这段时间的磨练，已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于x年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

## 房地产销售的总结收获篇五

又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时间过得飞速，不知不觉中，布满盼望的一年就伴随着新年伊始即将接近□20xx年的4月，我第一次来到温岭石塘这个海边风情小镇，领导带我熟识了项目地块的位置和基本状况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关怀和照看下，在同事的支持和关心下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心急躁的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的担心稳因素和急躁心理已渐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于将来的进展方向也有了一个初步的规划，我个人也慢慢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，但是成果却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从4月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在5月1号售楼处正式开放。客户对我们期盼很大，但因开盘时间在12月21号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失许多。

经过领导开会争论，我们楼盘打算下乡宣扬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。

近一年我取得了一些成果，但离要求有很大的差距，我将不断地总结阅历，加强学习，更新观念，提高各方面的工作力量。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。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清晰，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。由于将来我们才是中心。在老客户的维护上，准时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的`亲朋好友推举我们的房子。让客户成为我们的销售员。目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不抱负，但是我们可以从自身的项目上着手。81省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把15#楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验

20xx年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。在新一年里，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。

我给自己目标销售xx套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。

并且在工作的提升中，提高自己的收入。最终，预祝我们20xx年的任务圆满实现。

## 房地产销售的总结收获篇六

即将过去，回顾刚到房产时，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。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xxxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xxxx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与xxxx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xxxx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 房地产销售的总结收获篇七

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。

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，总计合约金额元，已吴厝庄代理费金额一千仅元整。

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，并与策划部刘教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我的一些想法，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，期望经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，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月份收到公司的图伦区，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接掌[另一项目名称]的销售工作。当我听闻这个消息时真是欣喜若狂，初入公司就是[另一项目名称]招录销售人员，第一个碰触的项目也就是[另一项目名称]，而在公司的整体研究后我却被分配至[某项目名称]。没有能够回到[另一项目名称]搞销售一向就是我心里的惋惜，此刻我最终能够在[另一某项目名称]的续篇——xxxx项目工作，我真的公司给我一个圆梦的机会，那段时间我就是心就是舞动的，多么令人不开心的人，在我眼中都会显得平易近人出来；为了能够在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我退出放假，甚至通宵工作，可以收盘的计划在开发商的`秉持下还是无疾而终。10月份我穿梭在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]的客户累积□[c项目名称]的二期交货……我竭尽全力搞好两边的工作，虽然艰辛但我真的一切都那么令人开心。我不明白该说道意想不到，还是该说道意料之中，[某项目名称]项目科刺皮他人的变化而令我从峰顶涨至谷底，总之我花掉了许多时间去调整自我的状态，去认知这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，化解客户举报。

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延后派发，以致业主反感；

3、年底的代理费积欠情景轻微；

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、更改过分频密，对公司和销售人员双方都有利；

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。因为前期一向是策划先行，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，可是我相信经过我的真诚沟通将会改善这种状况。

- 1、期望[某项目名称]能顺利收盘并结清账目。
- 2、搜集xx娱乐城的数据，为xx娱乐城培训销售人员，在新年期间搞好xx娱乐城的客户累积、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、谋求能够在今年经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，更有与自我的竞争。期望鸡年能够圆满结束[某项目名称]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。

预祝[某项目名称]所有销售人员身体健康、共同提高!

祝愿公司在新的—年中，生意兴隆财源广进!

## 房地产销售的总结收获篇八

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。

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想□[xx项目]

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。

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[xx项目]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[xx项目]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[xx项目]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[xx项目]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[xx项目]。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xx项目]的续篇——xxxxxxx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[xx项目]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xxxxxxxxxxx项目和[xx项目]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□[xx项目]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。

1□[xx项目]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xxxxxxxx的商业项目——xxxx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xxxx□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[xx项目]能顺利收盘并结清账目。

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

3、参与项目策划，在xxxx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[xx项目]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[xx项目]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！