

地产销售经理年终工作总结 房地产销售经理述职报告(汇总6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

地产销售经理年终工作总结篇一

尊敬的领导：

您好！

我叫xxx□目前在前期部门任经理职位，自xx年起从事房地产行业至今已经x年了，在这x年的工作中，我个人独自办理过手续的项目建设面积到目前达xx万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好xx的事业□20xx年即将过去，回顾我在公司前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导做如下汇报，请予评议。

由于xx地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加x次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合xx地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要文件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要文件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为工作阶段单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为工作单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来

的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的. 手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要我们在前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新问题、新建议、新要求。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好

的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。

述职人□xxx

20xx年x月x日

地产销售经理年终工作总结篇二

时光飞逝，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾刚刚走过的，销售部在的正确领导下，在公司各部门的鼎立支持下，在销售部全体人员的共同努力下，面对复杂的市场环境，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，为了更好地掌握这一年来的工作经验与不足，便于下年度工作的开展和推动，特将销售部本年度工作总结如下：

工作成果：

销售部主要工作可以分为以下几块：

- 1、负责进行已销售房屋后续手续的办理及尾款催缴
- 2、负责对接销售代理公司日常销售各项事务
- 3、负责进行公司员工自购福利房各事项的'办理
- 4、配合公司战略，开展移民搬迁团购工作
- 5、开展社区团体购房工作
- 6、负责小区内停车位销售工作

7、全面配合物业公司办理交房相关事项

8、配合公司处理各种债务问题

9、配合前期部办理相关证件等手续

经过全年的奋战，对以上几方面的工作销售部取得了如下成果：

在这个过程中，销售部的兄弟姐妹们都经历了各种酸甜苦辣，但是销售部的每一个人都能够服从安排，积极主动的去做好每一件事情，同时，在这个过程中，销售部的每一个人都提升了自我，获得了成长。

同样的，在过去的这一年，我们也有很多地方需要反思和改进：

1、执行力不够，有的事项落实过慢，到截止时间得不到解决；

3、与其他部门、合作方对接的时候做的不够，销售部在日常工作中需要对接部门和合作方较多，但是我们在一开始没能找到正确、合适的方式进行对接和沟通，以至造成了很多不必要的麻烦，一度造成工作进度缓慢针对我们本身的缺点和不足，是我们下一步必须要去面对和改进的，需要我们在接下来的工作中进行完善和解决。的工作已经接近尾声，在即将迎来的新的一年中，我们销售部会继续不断的努力，我们销售部的每一个人每一年都要有自己的进步，我们销售部的每一个人每一年都要有自己的成长！

销售部在的工作中，依然不会轻松，依然充满挑战，但是，我们坚信，在公司的正确领导下，在公司各部门的鼎力支持下，在销售部全体成员的共同努力下，所有的问题都会迎刃而解，所有的问题都将不再是问题！相信我们xxx公司在来年中一定会取得更圆满的成功！

地产销售经理年终工作总结篇三

您好!

20xx年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到xx公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为xx公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责xx大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况述职如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至xx大厦项目配合代理公司。

工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。

还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的的工作，就是对能力的检验。

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。

当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航！

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持

今年是我从事房地产行业挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧！

这样的话给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。

房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。

经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以

说是成功者找方法，失败者找理由！

九月、十月月——黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

成长是喜悦的，学习的收获有三：

- 1、对“xx”项目□xx市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等
- 2、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧
- 3、自我管理能力的提高
- 4、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待

提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。

平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢地去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

20xx年即将远去，面对20xx年，房地产市场将会比20xx年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养，素质培训等等。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

地产销售经理年终工作总结篇四

不知不觉中□xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，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个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，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和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候□x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1□xx共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；

2、到xx后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

- 1、对业务监督执行力度不够
- 2、对项目整体把控有待于提高。
- 3、需要进一步增加管理方面的经验。
- 4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，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：

- 1、进一步提高自己的管理水平；
- 2、及时完成领导交给的各项任务；
- 3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；
- 4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；
- 5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。
- 6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。
- 7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。
- 8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来xx公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，

互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，更好的发展，项目在公司领导下，会以更好的业绩回报公司。

预祝□xx公司明天更加辉煌！

地产销售经理年终工作总结篇五

目前主要负责_目的销售相关工作，在不同时间节点根据项目情况及时与甲方对接，保障项目整体工作如期推进，同时也参与协助招商、策划推广等相关工作。

下面我先简单的介绍一下目前项目的情况，我们团队目前在职工人员9人，含2位销售主管，项目一期住房余20_年12月24日开盘，截止今日销售一期住房_0套，剩余一期住房68套，均以60平米小户型为主，二期可售房源588套，截止目前定购172套，剩余4_套。项目目前一期工程即将封顶，二期工程处于基础部分，预计今年9月份左右达到预售条件。本项目今年年度计划安排如下，5月份全面启动商业招商工作，主力店商家签约，特别是____目前合力超市及__院已经签约，招商完成30%。6月份待4大主力店商家全部签约完毕后启动一期商业认筹，借主力店商家签约仪式全面造势，推动商业认筹效果，同时招商完成40%。7月份主推二期住房定购、商业招商、商业认筹，相对来说本月的压力及任务是非常重，招商完成50%。9月份准备住房开盘，确保完成目标任务，同时招商完成70%。10月份一期商业开盘，商家入场装修。12月份或者1月份一期商业开业，三期住房推出定购，招商率完成85%。整体项目预计20_年3月底一期住房交房，10月份二期住房交房，20_年6月份三期住房交房，_年底整体项目全部竣工。以上就是目前项目的大概情况！

今天我在这里先谈一下关于团队管理方面的个人理解及本项目的执行办法，首先一个好的团队是一个项目的核心价值

体现，主要表现在团队的激情(工作激情、生活激情、学习激情)，专业(语言专业、理论专业、职业专业)，真诚(态度真诚、语言真诚、推荐真诚)三大方面，(首先我们追求的团队氛围不是“你好我好大家好”的被和谐氛围，我们要营造的是积极向上、朝气蓬勃、充满凝聚力、同时还要有顾大全局的团队氛围，是有原则的和谐，团队的和谐氛围需要的带领，但更多的是在于我们自己的努力)。这是一个优秀团队必须具备的基础要求。其次就是团队管理必须以制度进行管理，做到公平、公正、公开，并且作为管理者更要以身作则，同时随时掌握每一个员工的工作状态及心理状态，发现问题及时沟通引导，避免出现消极怠工情况。关于团队培训我总结了一下几个方面，首先从公司的企业文化开始，让同事了解公司的发展历程及发展规划，使其先对公司有充分的了解。第二就是基本素质、职业职责、置业顾问基本认识的培训，使其了解自己的岗位职责及要求。第三就是专业知识、项目知识、销售技巧、谈判技巧的培训，使其成为一个合格的置业顾问。第四就是案场制度培训，总体来说整个培训以心理培训为主，业务培训为辅，明确培训目的，监督考核培训结果。

关于业务创新方面我先谈谈我们项目目前的执行情况，首先定位的调子就是做到“周周有主题，月月有创新”。每日早会安排具体工作，调动大家的工作激情，了解当日工作内容。晚会主要以业务培训，项目讨论会，市场情况分析辩论，周工作总结分享，主题演讲会议，经典案例分析讨论等相关主题会议或讨论会。每周讨论主题余每周一早会安排，让大家有一个准备时间，积极参与准备，在讨论或分享过程中使大家都能参与其中，形成积极的工作氛围，调动大家的工作积极性，锻炼所有人员的综合能力，提升主人翁意识，增加自信心，使整个团队形成“比学赶超、互帮互助”的良性竞争氛围，同时也能从这种氛围中让大家不断学习新的知识，一起共同提升，共同成长。

以上内容是目前我对于本项目团队的情况的一个简单的汇报，希望各位领导予以指正！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

地产销售经理年终工作总结篇六

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；

6、7月份分别举办了“县小学生书画比赛”和“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房产的美誉度，充实的文化，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。

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。

新年的确有新的气象，公司在xx的商业项目——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；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、希望能顺利收盘并结清账目；

3、参与项目策划，在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。