

销售月度总结怎写 工作月度个人小结(大全7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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售月度总结怎写篇一

严格来说，对于自己都是为追求进步和提升来说，回首一望，本人发现渡过了一个平淡的6月，本月工作虽然没有轰轰烈烈的业绩，但也算是经历一段不平凡的考验和磨练。在部门领导的正确领导下，我的工作围绕人事管理、奖罚行为的监督与执行、人员招聘与职位培训、员工思想动态以及对生产部管理人员评价调查、协助行政部韦主任做好办公室日常工作并组织员工文化生活活动、宿舍管理等方面重点展开工作。工作中已尽到了应尽的责任，为了总结经验，继续发扬好的一面同时也克服本月里犯的几个错误和不足，现将本月的工作简单的分析与总结：

1. 根据各部门人力需求，有针对性、合理地招聘小部份一线员工和服务岗位人员，以基本满足相关岗位。
2. 健全了人事各项规章制度性文件，按公司规章制度严格执行处罚一切违纪行为，并监督各部门或所有人是否遵守公司制度的各项规章制度。
3. 与各部门领导沟通，让各部门配合把各工段的考勤及时准确反馈到人事，确保人事查实与各工段上报的考勤核对无误。

4. 配合财务部门把离职人员的离职手续、考勤和奖罚信息办理上交。

5. 其它犯错问题与存在不足方面主要是未能完全领会到领导的准确意思或受其它的因素导致自己判断力下降造成小错误不该犯错的都做错了。

1. 本月里能按个人计划对基层管理人员进行电脑操作技能培训。同时在本月里也未列各部门的培训需求计划。

2. 后期工作制订培训计划并加强各部门的培训力度，同时也加强自己在培训方面的知识度与胆量。

1. 积极响应部门领导要求，深入开展了解员工思想动态工作和员工对管理层人员的评价。每天到车间巡查一遍，让一线员工意识到服务岗位型管理人员工作地点不单单呆在办公室。

2. 经常性的与员工细心交流与关心他们的工作与生活，让员工感觉到有领导在关注与关心他们，他们也愿意把想法和意见提出来，调查人员根据问题能现场答复与解说都尽力解决。调查人员事后及时总结汇总到部门领导和相关领导，有利于公司管理和方式上不断更加附合公司实际和人员绩效考核，通过这种方式让公司了解员工的思想动态，解决部分员工在工作中与生活中的思想问题，这样他们对公司发展有信心，通过沟通，保证他们在公司能安心认真负责在公司做好本职工作。

3. 建议方面，部份员工提出的问题或意见，办公室人员收集信息并汇报相关领导后，问题点一直没得到领导答复或解决方法，导致办公室人员下次再去了解与员工沟通谈心时，员工会再次提出问题的落实结果，这样大大降低了行政部人员的服务满意度及诚信度，望领导留意。

1. 协助相关部门日常的表格制作、打印、复印工作。

2. 做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品使用状况，并做好物品领用发放登记，以节约降低控制成本，合理地采购和发放办公用品。

3. 在日常工作中，及时和各个部门、工段密切沟通、联系，适时对各部门的工作提出些指导性的意见。

4. 协助后勤主管管理好宿舍(卫生、人员入住、搬离、节约用电)。

5. 协助行政主任与人力资源主任策划公司小型活动(台球比赛、员工生日、电影播放)。

6. 对内做好并管理好办公设备，按办公设备管理办法严格监管、清点各部门的使用、保管情况。

7. 个人意识到行政部门是一个重要性的服务部门，因此作为一名行政人员首先充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，首先以身作则，要更好的服务于其它部门，遵守公司一切规章制度，不管什么事能够主动承担工作，做到任劳任怨，充分发挥我们的主动性及积极性和热情度，一个结果就是大家满意。不过很遗憾的是自己在这方面还要不断的提升与改进。

1. 在人力资源管理方面加强提高全面的知识化不断提升个人能力，从以前人事管理提升到目前公司的人力资源管理的角度。

2. 办公室行政工作也从以前简单的'行政管理往服务型和协助各部门管理角度进化。

3. 不断提升自身能力不足之处，尽量往管理层方向的角度去看问题和处理问题。

销售月度总结怎写篇二

20__年即将悄然离去，回忆起我20__年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不足。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积

月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又具有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20__年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明

年自己的业务量能够达到质的飞跃。

销售月度总结怎写篇三

在x一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

- 1、电话初次拜访客户75家。
- 2、电话有效客户10家。
- 3、实地拜访客户5家。
- 4、要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。
- 2、对产品还不够熟悉，思想汇报专题所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。

但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

销售月度总结怎写篇四

首先在经营收入方面：7月份共完成营收_元，其中客房完成营收_元，占计划的_%，平均出租率_%，平均房价_元；另外，餐饮完成营收收入_元，占计划的_%；7月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在7月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

7月份的工作已经过去，在7月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和__年度全年营销计划，现将__年8月份的工作从以下几个方面开展：

- 1、部门工作方面：
- 2、_市场销售方面：
- 3、_营销活动方面：

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年酒店销售方式；

以上是对营销部7月份工作的总结和对8月份工作的计划;

市场竞争对手报告

7月份周边主要酒店客房情况统计:

4. __x酒店_ × 本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议, 房间均按门市价销售;

5. __x酒店_ × 此月前半月的出租率较高; 下半月一直下降;

进入8月份以后, 整体酒店市场进入到全年中仅次于春节之后的淡季, 内宾团队客源和散客市场客户下降较为明显; 会议市场方面根据情况不同, 主要是产品发布会和订货会为主。

销售月度总结怎写篇五

总结开头的写作方法多种多样, 富于变化, 不拘一格, 没有固定的模式。但一般的规律还是有的, 这就是要根据总结的类型. 以及所要表现的主旨来决定如何范笔, 以实现开头的准确性、鲜明性、生动性。你会写房地产销售月度总结吗? 下面小编给大家带来房地产销售月度总结, 希望大家喜欢!

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经过不懈的学习, 和努力的工作, 得到了有形与无形的成长提高。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, 明确自我新的目标, 理清思路, 特对自我这大半年以来的工作进行全方面的剖析, 使自我能够更加的认识自我, 鞭策自我, 提高自我, 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

满怀活力与梦想入司以来一向伴随着公司一齐成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从__，从之前的三个项目部到此刻五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，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，经历史上最严厉的一年，应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被迫不断离职，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本事和素质，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，怎样经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，仅有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大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，我由衷的感激公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感激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，再次感激公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻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必须的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自我职责的重大。

因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，不仅仅要做好本职工作并且还要带好自我的销售团队，促使我必须提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技

能，仅有以身作则才能服众。平时还要坚持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质。异常是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

二、工作中好的方面

1. 思想上进取提高，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为仅有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够坚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，适应本事强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，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. 心态上能都端正自我的态度，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”平时能够坚持一颗积极向上的心态，以及良好的`从业服务意识，能制动调节自我的情绪！

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，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自我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. 谈客本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

四、下步工作中需要得到的改善及帮忙

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，提高自我素质！
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，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中！
7. 习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的进取性，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本事！

8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！

9. 期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高！

最终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！

不经意间，11月份已悄然离去。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。

一、11月份项目业绩

从元月至11月份末的11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。

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__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__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——__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__项目和[某项目名称]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。

二、11月份工作中存在的问题

- 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。

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，四月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然

坚守岗位。

一、四月份项目业绩

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；进行x号、x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[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，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。

二、四月份工作中存在的问题

- 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。
- 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。

希望五月份我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。

一、成交情况分析

1、截止于4月x日共签约□x套；__□x套；__□x套，共x套。已销售1至5楼的x%□

2、签约户型统计表。

3、截止于4月x日已签约面积为x平方米。已签约金额为x元。

4、截止于4月x日已提取佣金x元。

5、销售率统计：

(1) 本月销售套数，已开套数为□x%；

(2) 本月销售套数，总套数为□x%；

(3) 本月销售面积，上月销售面积为□x%□

(4) 原因分析：本月销售房屋x套，销售面积比上月销售面积。

增加了x%□创造了开盘以来的最好业绩，原因首先是本月开始销售x号楼，使产品品种更加丰富。其次是本月针对x号楼丁户型实施价格策略，促进了观望客户的成交。第三是与已购房客户进行联系，为其制定了购房优惠方案因此出现了一定比例的二次购买。第四是售楼处全体销售代表的业务水平普遍提高。

二、成交客户分析

1、成交客户年龄统计。

2、成交客户付款方式统计。

3、成交客户户籍情况统计。

4、成交客户现居位置统计。

成交客户现居位置统计表。

5、成交客户购房原因。

客户购买房屋意在解决目前自身的居住问题。

6、成交客户信息来源统计。

7、成交客户特征描述。

目前的成交客户主要居住在朝阳区和通州区，客户年龄集中在20岁到40岁之间，八成以上的购房者选择银行按揭方式款，同时外地客户的购房比例达到x%左右，他们购买房屋意在解决自身的居住问题。

三、业务成交业绩统计

四、宣传推广绩效统计

1、报纸广告绩效统计

本月接听来电x通，接待来访x位，因报纸广告直接成交x套。报纸广告宣传总费用为x元，总成交数x套，平均每套成本x元。

2、路牌站牌绩效统计

路牌站牌宣传总费用为x元，因路牌站牌广告直接成交成交总数x套，平均每套成本x元。

3、原因分析

从目前的广告反馈情况来看，__大街的候车亭广告起到了在__区扩大知名度的目的。客户成交主要通过《__》、《__》和工地现场的广告牌。报纸广告的单位成本偏高，主要是广告的平面表现力较弱以及业务员的业务能力有待提高。

五、价格分析

1、已成交客户实际成交均价x元，平方米，已成交客户底价均价x元，平方米，每平方米超出x元。

2、结论：现行价格可以被市场接受但价格竞争力已经很弱，随着入住时间的邻近，社区规划的进展，销售条件的不断具备，价格会有上涨空间，但目前不宜涨价，同时建议在展会上开展了户型价格促销活动。

六、区域市场竞争各案

售楼销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一个月，具体的工作总结如下。

一、团队的建设事迹及总结

(一)本部团队建设事迹：

1、透过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员。目前，本部有售楼人员：__等五人。其中20__年年度目标达__万以上的优秀售楼人员有2人：__。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有__名，周六周日兼职销使__名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体此刻主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的计划一经采用立刻就能得到实行。

(二)团队建设总结:

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的客户状况。

2、汇凑群众智慧，充分调动积极性。

20__年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将计划与策划部商讨履行，进步了计划的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的状况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

二、存在的问题及推荐

(一)销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮忙看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量到达目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计，没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下，劳命伤财，容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门供给详尽的数据，帮忙销售治理的判定和调剂。同时，应当配备相应的治理程序，能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑，这不仅仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储备资料，便于今后各期项目资源共享，有利于发掘老客户资源。

(二)销售团队的精简化

随着公司项目增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰到达了__人。而我们平均每月__万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面思考，我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

(三)销售产品改良化

公司1-5期项目，有些产品面积过大，总价过高，还有些产品尚不具备销售条件，这些产品要在20__年进行销售就务必进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有：

(2)公司__层主楼住宅__套，平均每套__多平方米，__多万元销售额。目前问题是没有小区，面积过大，房型不规范，总价过高，无法销售。

(3)一期建材大市场主楼门面：__套，__平方米，__多万元销售额。目前问题是单套门面总价到达__多万，这样的客户群极少，已待售__年还未售出。推荐公司将其分割为专业市场铺面销售，或先对外招租，以租带售。

(4)__园复式楼：__套，平均每套__多平方米，__多万元销售

额。目前问题是面积过大，销售部推荐将其改革为：露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题，因此20__年一向没进行改革。假如计划透过，20__年进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对六月份的总结。应对年即将来临的机会与挑战，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，加强理论学习，勇于实践，使自我的业务程度，治理程度全面进步，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

转眼又一个月过去了，这一个月在陈总、詹总的领导下，耿工的关注下，设计院的支持下，工程项目顺利开展，完成了公司下达的各项工作任务。因接收到机场限高函，施工进度略有加快，现简要的总结如下：

一、主要现场施工工作完成情况

1、一期9#高层：已完成15层结构浇筑及管线预留预埋，正在施工16层柱子。计划8月7日完成封顶。

2、一期12#高层：

2.1、已完成右单元13层结构浇筑及管线预留预埋。计划8月20日完成封顶。

2.2、已完成左单元12层结构浇筑及13层模板预制。计划8月25日完成封顶。

二、设计院的配合工作

1、设计院于本月6日来联佳置业现场开联系会。关于图纸大部分问题得到很好的解决，并就10#11#楼的图纸提出要求，重新检查同9#12#相类似的问题，并要求得到改正。确定了水

泵房及监控中心的位置。

2、本月9日陪同詹总、耿工去合肥，联系省人防局并签订合同。联系中建设计院与市政设计协调小区综合管网等问题，并做好衔接工作。

三、外围部门的咨询和沟通及现场管理工作

1、协助开发部将消防设计备案已基本通过。

2、供电公司已出方案，并将开创电力设计院设计委托书带与领导，等领导协商合同事宜。

3、自来水公司已递交资料，并多次邀请自来水公司报建负责人来现场勘查、测压，但自来水公司未有到现场。

4、港华燃气公司已拿回初步合同样本，等领导定夺。

四、后期工作计划

1、积极配合金晨项目部施工，争取9#12#楼按时封顶。

2、督促项目部报批二次结构施工时安装专业所需材料，并结合市场考察材料型号、规格、品牌及其它。

3、抓紧跟踪用电用水用气申请后续工作。

4、继续与设计院沟通，并将测压数据交予设计院，使其尽快出二次供水详图等

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一个月，回顾这一个月的工作历程，作为___企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是___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、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志深深觉得自己身肩重任。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，某某同志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，公司于某某个月与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，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，为月份的销售_____奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

___x个月下旬公司与___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，同志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，某某同志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，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名

员工的努力下，在新的一个月中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，

态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

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。

好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也更有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

首先，就本月市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端形态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等等方面表

现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新月营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新月整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白月营销工作规划并不是行销计划，只是基于月分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新月营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承

担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名度、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

销售月度总结怎写篇六

以下是为大家准备的《个人销售月度工作计划范文三篇》，供您借鉴。

凡事预则立不预则废，为了下个月能创造更好的业绩，现做好计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求

1. 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
8. 自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
10. 为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我下个月的工作计划，如果在实践中遇到意外的情况，我会虚心向领导请教。

随着x月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。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，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对x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。

一. 宗旨

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。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 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。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标。

三. 工作开展计划

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。

1. 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。
2. 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。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 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。
5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌。
6. 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。
7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

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，争取让自己做得更好。

1. 制定出月工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或

接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
3. 从网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。
10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

销售月度总结怎写篇七

__年的5月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去4月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。通过这段时间的工作实践，现将5月份个人工作总结报告如下：

5月信息情况如下：

1. 贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个，

2. 销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“qq_版”聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。

这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。另

外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一起来管理，省时且方便。及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我知道会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。

这也是本人不愿意看到的。我希望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘“新”的客户。要人是采取“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一直不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有五个。有电话打理的、也有加微信咨询的，也有邮件回复的。但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568[]由于自己跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点点兴奋的：

一是我发的贴子终于起到了作用。

二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一

分的努力在里面的。后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是环环相扣的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。

小结：

5月的任务量为10个正产品，基本达标，但是还做得不够。目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。提高自己的能力与不间断地学习知识。今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。争取在下一个月达到15个目标量。