

最新房地产销售报告 房地产销售辞职报告 (优秀7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

房地产销售报告篇一

敬爱的经理:

您好!

我是项目的销售顾问,我是从1期刚开始销售那会进的.公司,到现在一年多了,很遗憾这么短时间就向公司提出辞职。下面是我的辞职报告内容。 我选择辞职并不是对工作的畏惧,只是因为一些个人原因让我有辞职的想法。我今天也三十岁了,老大不小了,家里也催着我回老家结婚,我了同意了,因为在北京无论我怎么努力还是买不起房子,买不起房子意味娶不到老婆。我也知道现在二期正卖得热火朝天,公司处在用人之际,在这个时候选择辞职确实不太合适,不过相信咱公司人才济济,公司很快就能够安排相关人员跟我交接工作。

最后祝公司各个项目销售再创佳绩。

此致

敬礼!

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

房地产销售报告篇二

尊敬的领导：

您好！

在经过我的考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自己心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

这段时间，我认真回顾了这两年来工作情况，觉得来xxx房产公司工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作，这近两年来公司领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽。在公司工作的近两年多时间中，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有了很大的提高，感谢公司领导对我的关心和培养，对于我此刻的'离开我只能表示深深的歉意。感谢公司领导在我在公司期间给予我的信任和支持，感激公司给予了我这样的工作和锻炼机会。

我除了心理上的压力之外，我还承受着一定的经济压力。我也快毕业两年了，可是一点存款都没存下来，有时候还要倒向家里要钱，因为我没有业绩，我只能靠拿底薪生活，而这点卑微的底薪，连我基本的生活开销都保证不了。所以我受到的经济压力也很大。但是我又不是不努力，领导您也看到了，我每天是最早一个到公司，最晚一个离开公司，在岗位

上从来没有干过与工作无关的事情，一直都在认认真真的干着自己的本职工作，一直都在研究学习销售之道。大热天的跑外场跑宣传部，大冷天的接客户搞推销，我也没有一句怨言，都是抢着在干。可是不知道是我的方式有问题，还是我确实不太适合这一行，两年来经我接手的客户一单也没有在我这里成交过。我简直是要欲哭无泪。

所以这两年来我一直面临着心理和经济的双重压力，压的让我感觉透不过气来。所以我决定要放手这份工作，既然我努力了两年，一点成效也没有，我何尝不试一下放手，也是另一条阳光大道已经在等着我了。

我很遗憾不能为公司辉煌的明天贡献自己的力量，请公司领导谅解我做出的决定，也原谅我采取的暂别方式，我希望我们能再有共事的机会。相应的工作交接我已经在2月底请假前交接完毕。

我衷心祝愿公司的业绩一路飙升！公司领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

房地产销售报告篇三

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xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事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。

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，我深深感觉到自己身肩重任。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。

我是销售部门的一名普通员工，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、新事物比较某很快了解

到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，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，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□x同志积极配合某公司的员工，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xx月份的销售奠定了基础。最后以某个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

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某火爆场面。在销售部，某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，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，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

今年销售情况：房子x套。车库大概x个。销售的不理想。主要自身问题。没有销售出一个好的成绩。在明年会更加努力，希望能有更好成绩。

房地产销售报告篇四

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

转眼间，我来公司已四个多月了。

在这里，在永乐生活电器；我开始踏上了社会，开始走进了职场；完成了自己从大学校园向社会的过渡。回首四个多月以来，真是一言难尽。有过欢笑，有过收获，但也有很多的无奈和心酸。也许可能下面很多字可能也许比较尖锐，比较直接，也许，可能有不少欠缺考虑的地方，毕竟我进入公司时间不长。

在公司里有这样一句话叫：“我拿多钱做多事”。刚听到这句话时我除了震惊之余外还有一丝不可思议；我很想对他们说：“朋友，根据一个人的工作，就可以看出你的职德”。不过，类似于这样的话听多了以后，思想和意志在动摇之时还保持一丝清晰；无赖的最后，我很想建议他们去阅读一下美国著名作家阿尔伯特·哈伯德的《致加西亚的信》，可能对他们的想法有所改变，但是即将离开了还没有做到。这本书其实字并不多，但是他成功地劝诫一个年轻人怎样面对自己的人生，对自己的人生负责。

“如果你只为薪水而工作，你的生活将因此而陷入平庸之中，你找不到人生中真正的成就感。工作的目的虽然是为了获得报酬，但工作能给你带来的快乐和自豪远比信封中的工资要多得多。”诚然，工作是为了生计，通过工作使你的潜能发挥，在工作中学到很多知识，比什么都重要。即便以后自己创业也，另谋高就也行，那是一笔无形的财富，所以，千万别对自己说，工作就是为了挣钱，要看到比薪水更高的目标。

同样，我受这本书的影响相当的大，在进入公司以后我时刻提醒自己要像那个把信送给加西亚的邮差罗；在秉承自己对工作态度认识的同时，在工作中，积极主动，尽职尽责，兢

兢兢业业。自己的成功已经开始！

个人认为的工作报酬=工资+学识+晋升。而个人认为的报酬当中的几个系数是一个组合；失去任何一样东西即会让自己产生消极的思想，同时会让自己怀疑自己的潜力，对自己没信心，因而让自己失去成功的机会。

同样，现在，当以前一切的理想主义想法受到挑战和威胁的时候，当自己的工作报酬系数组合不完整的时候；当我不能改变自己能改变的问题的时候；很对不起！各位尊敬的领导及亲爱的同事，我只有选择离开！可能现在的举动可能也很幼稚而冲动，但人的成熟和进步必须牺牲幼稚和冲动的！

最后，非常感谢在工作中给予过我支持和帮助的各位同事及其领导，你们给予了我经验，信心，决心和信念！谢谢！

xxx

20xx年xx月xx日

房地产销售报告篇五

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近1年了。从20xx年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20xx年来的述职报告：

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

房地产销售报告篇六

xx房地产领导：

您好！

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向xx地产提出辞呈。在过去的6年中□xx地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对xx地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程□xx年4月17日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到xx地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。

20xx年6月10日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向xx地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向xx地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在xx地产的5年，是我努力的5年、学习的5年、进步的5年、感动的5年，也是刻骨铭心的5年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少5年，也没有多少能有深刻记忆的5年，但在xx地产的5年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的5年□xx地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。

无论将来如何，我将继续关注xx地产，并在竭尽所能的情况下帮助xx地产。在为自己祈祷的同时，更为xx地产祝福，祝自己未来幸运，也祝xx地产一路走好!我相信自己的人生会很精彩，我也深信xx地产的未来会更加精彩!

以上辞呈，恳请批准。谢谢!

此致

敬礼!

申请人□xxx

xx年xx月xx日

房地产销售报告篇七

尊敬的领导:

大家好!

20_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合做好日常管理工作，是销售人员

和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

1、协助总监做好日常的管理工作。

(1)严格遵守并执行各项规章制度，起到以身作则的带头作用。

(2)协助总监做好工作安排，制定值班表。

(3)自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4)协助总监每周组织销售人员开总结例会，上周销售情况、问题、提出建议。

(5)严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6)爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7)培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

2、解决客户提出的疑难问题。

(1)如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2)用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3)认真地向客户阐明的工作程序和原则，想办法解决客户提

出的疑难问题，尽量赢得客户对本的信誉与个人素质的认可和信赖。

3、日常统计工作。

(1)每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2)认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3)每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周销售例会上进行汇报。

(4)了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5)了解市场情况进行比较、，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6)做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向领导汇报。

(7)做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8)跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9)做好销售报表，销售总结，每周例会向领导汇报。

4、周边项目竞品情况。

(1)定期组织市场调研，收集市场信息，市场动向、特点和发展趋势。

(2)收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，销售和

市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3)负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

此致

敬礼！

述职人□_x

20_年x月x日

房地产销售述职报告 篇3