

房地产年度工作总结与计划书 房地产年度工作总结与计划(汇总5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

房地产年度工作总结与计划书篇一

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚

定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句谢谢就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多

积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了今天工作不努力，明天努力找工作作为自己的座右铭。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工
作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

房地产策划工作总结3

作为房地产策划人，必须具备房地产全程策划的能力，要熟悉房地产全程开发中的每一个环节，善于运用创新思维和已有经验化解全程开发中的问题和矛盾，使项目能够顺利运作并最终创造经济效益和社会效益。

房地产开发的最终目的和社会意义就是能够让居者获得舒适和满意的居住环境，在有限的资源下使居住条件达到最优化。作为房地产策划人，有责任把消费者满意作为自己的策划使命，在有限的土地上为消费者达到最优的居住空间。因此在土地获得之前，策划人就应该介入，这也是全程策划的开端。

全程策划的第一环节就是对土地进行调研，开发商在拿地之前，应该对拍卖地块进行周密的调研和经济预算，以求得到可以支付的最大拿地成本，降低拿地风险。土地调研和成本利润率核算几乎是同时进行的。对于地块的调研主要包括：地块基本条件和规划指标，地块所处城市位置和周边资源，地块所在城市房地产市场宏观环境、地块所在城市房地产微观环境，地块所在城市房地产市场预期等，对于地块经济效益的测算主要是成本利润率的测算，其中需要重点考虑的是：

不同的拿地成本所带来的利润率、开发周期的预估、市场价格的预测、风险的预测，还有就是资金的机会成本评估。

国家宏观政策的角度出发提出建筑规划中所应规避的问题点。

建筑规划设计的同时，也是项目卖点提炼的过程，作为策划人在这一阶段必须要有意意识的把握建筑规划中可以作为项目卖点的东西加以提炼，这为日后做项目定位，卖点总结都有很大的帮助。同时，策划师还要对项目建筑做全盘性的理解和把握，掌握项目的优势和劣势，建筑园林景观、建筑类型、风格、户型比例、创新点等等。

在建筑设计方案审批通过之后，开发商将着手于项目施工，在正式施工之前，施工方和开发商要订出项目施工进度计划，策划师必须要对这一份施工进度计划有足够的掌握，以施工进度安排为基础才能准确的制定项目的推盘计划。

4、9月16日前，协助天天广告圆满完成了国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场、美好奥体步行街现场包装以及项目户外（单立柱、道旗）的推广。

5、10月，完成了美好奥体步行街dm单、抽纸盒、档案袋等设计更改，新世纪购物中心交房策划报告。

6、11月完成了美好奥体不夜城销售部现场的布置、挂历、台历、纸巾包设计的更改以及户外（落地看板、奥体中心体育场、美好奥体步行街围栏）广告、娱乐、经营场所x展架广告的布置与落实。

7、12月完成以下物料的设计、制作：户外落地看板广告更换、房交会会刊、现场展厅喷绘dm单、宣传车喷绘、空飘、奥体中心会员卡，美好奥体不夜城销售部x展架、现场协助工程办理交房事宜等。

由于我的工作做得不够全面，在20xx年工作中仍存在以下的不足：

- 1、日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分；
- 2、对集团的发展史及企业文化了解不够深入；
- 3、岗位专业知识还须提升，与领导简单沟通较少，没有100%领会到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

针对20xx年工作中存在的不足，为了更好地完成20xx年度的工作，将重点做好以下几个方面：

- 1、完善南部房地产市场数据库整理工作，我建立了健全奥体中心项目市场推广数据库”，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。
- 2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、项目开盘的准备工作。
- 3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。
- 4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。
- 5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高公司形象，提高营销成效。

- 6、更深入地了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭；
- 7、加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。
- 8、坚持原则、落实制度，履行岗位职责；
- 9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。
- 10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。
- 11、要做好广告预前刊评估工作，要“以四俩搏千斤”的方式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

“实践是检验真理的唯一标准”，那么地产楼市则是“市场才是检验楼市的唯一标准”只有市场才有话语权，市场认可的产品、认可的价格在xx年低迷的楼市的大背景才能逆市飘红，才不会被遗忘。

其一：常规的现场物料包装，从细节入手，体现精品社区的细节，过程精品打造结果精品。

其二：销售宣传资料的准备，及时无误的准备好楼书、单张、户型图等销售道具。

其四：媒体推广宣传，户外广告以形象宣传为主，手机短信锁定目标客户群发送推货信息，影视广告从形象片到实景效果，然后又到形象片，频繁更换画面，增加新鲜度，几乎每周修改标版、走动字幕，为销售推货输出大量有效的信息，吸引客户到场。

其五：表演活动□xx年楼市低迷，销售现场人气日趋下滑，而

销售现场人气是否旺盛也是销售成交的关键，御景苑项目几乎每个月都举办一次销售现场的表演活动，涵盖高雅的舞台表演、寓教于乐的摊位游戏、活泼可爱的卡通真人秀、吸引客户参与的diy创意活动、让客户停留更多时间的美食品鉴活动，有新春派利是，喜庆的嘉年华活动、有抓住奥运热点的泳池开放日活动、也有锁定目标客户通过亲子联动的亲子运动会活动。总之目的一个活动就是为了集聚人气，为销售现场营造良好的销售气氛，促进销售成交。

经历了中国地产与“牛”同飞，与“熊”共舞的之后的我，心态更加平和，“牛市卖概念，熊市产品”，平时练好内功，抓好细节，做过程精品，在风云变幻的楼市面前，唯有不变的是心态，是对地产的执着，我坚信通过国家对楼市的扶持，由“危”转“机”只是时间问题□xx年挑战与机遇并存，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

岁末年终，今年的工作即将接近尾声，迎接我的是全新的xx年，在过去的一年中，有所感觉，有所收获，有所学习，有所心得。在新的一年里工作开始之前，我有必要对今年的工作做一个全面的分析和总结，对公司的各种情况做一个建议，对自身遇到的情况做一个剖析，对明年的工作做一个计划。希望公司领导认真看待我所做总结反映的问题和内容。

我自七月份进入公司，已将近半年的时光。初入公司时，我在市场开发部担任企划专员的工作，负责公司内刊与部门领导交代的一些相关任务。在此期间，工作虽不算勤勉却也认真负责。后部门调整，转入销售部，任职营销策划。工作期间努力尽责，对销售部领导交给的任务认真对待，尽快完成做好。

刚到公司时，我对房地产行业并不熟悉，对新事物存在一个了解的过程，经过半年时间的学习和了解，我对房地产行业有了一个概括和大致的认识，对我的策划和文案工作提供了很大的帮助，能够很快上手做出公司需要的方案、稿件。做为企

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修养，高标准要求自己。加强自己的专业知识和专业技能，广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

企划宣传工作对房地产行业来说，是一个重要的窗口，是宣传企业文化的前沿。在以“为做好企业宣传”为目的的前提下，树立企业形象，打造企业品牌，与团队共同完成项目推介与产品的对外宣传工作，开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司；楼盘广告、期刊的写作、广告展牌及宣传资料的制作与发放，通过利用视觉信息活动传递给外界对企业的评价，塑造企业形象，与同行业的竞争对手产生差别化；向广大客户在意见和建议。

最后，公司的管理制度及薪酬假期等制度也应该一视同仁。

对明年工作的计划和建议：

- 1、在新的一年即将到来之时，一如既往的做好自己的本职工作，按时完成领导布置的各项工作。
- 2、在新的一年里，对未来的工作做好统筹规划。
- 3、在新的一年里，努力学习策划的相关专业知识，提高自己的专业水平。

回首过往，展望未来，才能够对过去和未来作出反思，才能有所收获。敬呈公司领导过目！

房地产年度工作总结与计划书篇二

当华美的叶片落尽，生命的脉络才历历可见。在这半年里我从一名还未初出茅庐的大学生到正式加xxxx大家庭，从象牙

塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台，完成了一次华丽的转身。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。成长了，收获了，也逐渐走向成熟了，无论是工作技能还是社会经验都有了明显的提高。我一直相信前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。现在就这20xx年的工作情况总结如下：

首先是增加对房地产知识的了解：由于在学校期间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其房地产市场，作为策划部中的一员，我深深觉到自己身肩重任，需要不断提高自身的素质，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，而房地产的知识作为基本知识更是必须要掌握的。

其次是通过市调对无锡房地产市场有整体的把握□20xx年上半年，随着政府严厉的房地产调控政策，与银行不断加息，房产市场预期降低，观望情绪逐渐加重，近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，通过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年里，锡城楼市仍将保持坚挺。作为一个房地产人，对市场的把握有时候决定着自己对项目整体形象确定的精准性，甚至起着举足轻重的作用。

第三通过平时工作以及自己的学习掌握策划基础：从最初的一无所知到如今能对一个项目进行形象定位、对项目前期营销策划提出自己的看法、对售楼处整体风格及内外包装提出

建议等等，每一天都在学习新的知识每一天都是在进步。

虽然这两个月里一直没有完全跟踪一个项目，平时做的都是些报告类的事情，但学到的东西很多。从第一次做xx界牌项目前期的营销策划，既诧异惊喜同时在巨大压力中，我们都希望打一场漂亮的胜利，毕竟是第一次做和策划有关的事情都想好好对待认真做好让所有人都能够满意，翻过很多资料查过很多案例终于做出的方案获得了大家的认可，我总相信着付出就会有回报；峭岐、靖江、旺庄三个项目售楼处的包装建议让大家开玩笑说我差不多成为售楼处“专家”，不同的项目都有其不同特点，我们要善于总结善于分析找到其精准点。

最后学习博思堂的企业文化。如果说，企业是一株枝繁叶茂的长青树，那么向这株大树提供营养的，则是它的企业文化及由此而萌生的凝聚力和融合力。那些看不见又无所不在的精神，似粗壮、虬劲的筋脉，深深地扎根泥土，汇聚四面八方的养分，让这株大树尽情地萌出绿芽，迎来满树的繁花。

博思堂的员工来自五湖四海，学历不同，经验不同，思想不同，是怎样的力量将他们融合在一起，来支撑这样庞大的机构良性运营呢？依然是企业文化的力量。进入公司大门，迎面而来是一幅火红的企业文化墙，正中六个大字“团队创造价值”，这六个大字即是公司企业的核心。

我相信每个无锡博思堂人看到这六个大字就会不自觉的产生一种企业的归属感和认同感。

自己在公司这两个月的工作，虽然工作量不大大，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

- 1、缺乏沟通，不能充分利用资源。

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄。

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够。在以后的工作过程中，我将加强专业的学习，尤其是策划相关知识充分利用公司资源，提高主观能动性。

20xx年是xxxx拓展业务、持续发展的关键年，下半年对我来说更是个全新的开始。对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。先将下半年工作展望如下：

1、尽快参与前期项目中，能够系统的学习策划相关知识与技巧；

2、不断充实自己，提高自己的业务水平和综合素质，随时准备接受公司下达的新任务。

3、协助公司其他部门的需要帮助的工作。

新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中我将认真执行公

司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为贡献自己的力量。

前方的路任重而道远，愿以十年磨一剑，来换得惊艳的一跃！

房地产年度工作总结与计划书篇三

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2□20xx年10月6日：新安邻里中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将xxxx中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3□20xx年12月9日—20xx年1月9日：新安邻里中心开盘前系列活动

4□20xx年1月10日：新安邻里中心一期首批房源正式开盘

注：xxxx中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为新安邻里中心在保安地产界奠定龙头老大的口碑。

5□20xx年1月25日：启动xxxx中心春节营销计划

注：此期间主要推出针对保安当地各村有影响力（各村村支书）的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20xx元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金

后才找到的他们。

推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/?。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7□20xx年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且新安邻里中心销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8□20xx年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

9□20xx年11月2日□xxxx中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将d区、e区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为新安邻里中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去销售时机。

10□20xx年12月27日：新安邻里中心正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11□20xx年元月6日：农贸市场正式搬迁至xxxx中心，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将xxxx中心又推向另一个高度。

小结□xxxx中心整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

房地产年度工作总结与计划书篇四

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，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是xx专业但在xx实习根本就没有做过销售，刚从xx回来是一直在xx寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运□20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

- 1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

- 2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上

不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很漫长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

房地产年度工作总结与计划书篇五

回顾20xx一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴。20xx年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20xx我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。