

2023年房产工作小结 房产年终工作总结 (汇总5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

房产工作小结 房产年终工作总结篇一

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想到，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始！”我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年4月1日，我在小区开店，正式成为我们新天地大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司领导、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业

没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做最好的。功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的no.1□

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

1、技能体现专业

首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

2、是服务落脚满意

从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

3、是目标追求先进

复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

2、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

3、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

房产工作小结 房产年终工作总结篇二

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。

我是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**年与**公司进行合资，共同完成销售工作。

在这段时间，我积极配合**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**月份的销售高潮奠定了基础。

最后以****个月完成合同额****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**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，及时找出弊端并及时改善。

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

完成情况综述(具体情况由你自定)

2. 未完成情况分析并说明(具体情况由你自定)

3. 职业精神

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。

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。

房地产市场的起伏动荡，公司于****年与****公司进行合资，共同完成销售工作。

我积极配合****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**月份的销售高潮奠定了基础。

最后以****个月完成合同额****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。

2***年下旬公司与*****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，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。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。

后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

总结人□xxxx

年 月 日

1.房产销售简历范文

- 2.房产销售工作总结
- 3.房产销售实习报告范文
- 4.半年度房产销售工作总结范文
- 5.房产销售工作总结与计划
- 6.房产销售计划书范文
- 7.房产销售工作计划范文
- 8.房产销售内勤年终工作总结

房产工作小结 房产年终工作总结篇三

我是**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**年与**公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合**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**月份的销售高潮奠定了基础。最后以****个月完成合同额****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**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。

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。

自工作以来，在公司领导的精心教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

熟悉使用国税、地税、财政、银行、工商、统计的报表及防伪税控软件，熟练使用计算机解决财务的实际问题。

本人自认为是一个有责任感，积极向上，认真勤奋的人，因为喜欢英语，所以从事工作，希望能运用自己的所学运用到工作中去，在提高自己的同时，给公司带来利益！并在工作总结中善于发现自己的不足并努力改正。

三年的业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，

真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

房产工作小结 房产年终工作总结篇四

一

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，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，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该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

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

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，应该与人为善，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，就是主动去做应该做的事情。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。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

二

加入我们公司也有一段时间了，在这段时间里非常的高兴，在大家的帮助下，我不断地成长，在业务上，各方面都得到的飞速的提高。在5月份的工作中，我认真完成了个人的销售业绩，通过大家的相互努力，我学习感受到很多，希望在接下来的日子不断地提高自己。

在5月的销售任务中，由于刚刚过玩年，人们刚刚开始工作，前期我们的销售工作遇到了瓶颈，应为很多楼盘都没有开盘的计划，相对于来说是淡季，所以业务不是很理想，主要是通过以往合作的客户进行回访，进行关系维护，为下一阶段的工作打好基础。

虽然这个月的销售单子还有一点缺口，但是也有几个意向客户，希望在接下来的时间，把这些单子抓住。

在5月份的工作总也反映出许多问题：

- 1、还沉静在过年的喜悦中，没有出来，对工作有影响，在接下来的时间要端正学习目标。
- 2、制定好的工作计划，没有好的规划，我们在跑业务的时候有一些迷茫，希望在接下来的日子更好的帮助到工作。
- 3、加强团队建设，团队的凝聚力是我们成功的重要因素。

最后希望在6月份的工作中，我们继续努力，完整销售任务，也希望我们这个团队更加团结。

房产工作小结 房产年终工作总结篇五

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评

价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、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。

二、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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

回顾20xx年，寄望20xx年。即将逝去的xx年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了20xx年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过

一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对20xx年总结。

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止20xx年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额（除特价房外）提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网
点[soho2101][2102]的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

- 1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。
- 2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。
- 3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。
- 4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作；比如20xx年x月xx日，胶南市市委书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。
- 5、领导交办的其他事宜。比如20xx年x月初协助公司做好20xx年xx公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

- 1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习；组织多次学习中央、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。
- 2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的'工余生活。
- 3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

第一部分：

一、学习

20xx年11月26日，赴xxxx工作。作为房地产业从业人员，我深知应该具备快速适应生活和工作的适应能力，熟悉地块情况，熟悉西侧开工部分，熟悉东侧正在报规划的地块。

二、营销策划准备工作

1、做好市场调研工作。在前期产品调研的基础上，分三个版块（北区新区、中区区域、南部区域）对莱西房地产市场做更加全面的调查。同时，做好客户访问工作，掌握客户的消费特征，期望值等等，达到知己知彼的目的。

2、做好项目环境调研。主要针对本项目的地理位置、周边配套和swot分析进行分析。

3、做好中国人居金牌试点项目的活动方案。公司与中国房地产研究会人居环境委员会合作，希望借他们的力量，通过“高举高打”的方式，占领项目推广的制高点。

4、“新莱西、新南城、新人居”的报告。我们与望城办事处

接洽，希望借政府之手大力支持南城区域发展房地产业。

5、销售前期准备事宜。包含整体vi部分、项目定位和推广思路、销售道具准备和物业公司等等事宜。

三、项目报批报建工作

1、配合做好东侧地块的前期办理工作。

第二部分：

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

第三部分：

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福xxx事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。

- 1.房产销售的工作总结
- 2.房产销售日工作总结
- 3.房产销售年终工作总结
- 4.房产销售工作总结
- 5.房产销售工作总结范文
- 6.房产销售员年终工作总结
- 7.房产销售个人的工作总结