# 房地产销售月工作总结五篇文章(四篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-09-03

*房地产销售月工作总结五篇文章一 一、xx月份项目业绩 从元月至xx月份末的xx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...*

**房地产销售月工作总结五篇文章一**

一、xx月份项目业绩

从元月至xx月份末的xx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;x、x、x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，x、x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，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。

x、x月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]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[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xx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[某项目名称]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。xx月份我游走在\*\*\*\*\*项目和[某项目名称]之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]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。xx、xx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、xx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。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献!

**房地产销售月工作总结五篇文章二**

时间之所以宝贵不仅仅是因为它一去不返，还有的就是它带给我们的那一些经历，那一些对我们以后的工作能够提供帮助的经验，这些都是时间遗留给我们最宝贵的东西。而现在我们8月份的工作已经圆满的结束了，接下来我们要面对的工作则是9月份的了，不过在此之前，还是先让我们对之前的工作进行一个总结吧!

一个销售人员，我们很多的时候都是在和客户周旋，而这也是一件很不容易的事情，并且要是是一名房地产销售的话，那就更加的不容易了。因为买房子的资金要的并不是很少的，虽然之后的增值空间是在的，但是客户可不一定好说服，因为卖房子的不只你一个，他凭什么相信你说的就是对的，而且客户一直是对销售人员存在一些不信任。

而我们的最主要的工作就是要消除这一份不信任，要让他们非常的相信你，并且觉得你说的是对的，当然还有就是你也要对你的要介绍的这一款房子从交通以及以后的升值情况都要是充分的了解的，并且也要让他们听你说完之后会有一种心动的感觉。

这说起来还真的是很容易，可是实际的做起来却不是这样的。而在8月份的房地产销售工作当中，我一共完成了x套房子的交付，这个结果还是不错的，但是并不是的，并且上升的空间也还是很大的。同时经过这几套房子的成交，我发现面对销售这一个工作，并不是说你只要是勤奋就是对了的，因为勤奋也是需要对的方向的，要是方向是不对的，那么你最后的结果也一定不会是很如意的。我这一次也就是找对了方向，所以才能够成功的成交这几套房子。首先我对我们公司的所有的房产做了一个统计和归类，并且把这些分类的房子对应几个人群，而这也还只是第一步，因为我还私底下买了一些加强人际交流的书，然后多多的学习。

但是光是这样也不是够的，我还要做的事情还有很多，而面对客户你不能够等着他来找你，你要自己主动的去找他才是对的。要是你自己不主动，那么你也就很可能失去了一个客户。在和客户的交流的时候，你要尝试着适当的带入一些对房子销售的话语，而不是三句不离“买房子”，因为你要是是这样的话，客户会对你有一些反感，对你的话也一定就不会特别认真的听，这样对于房子也会失去兴趣。这样的销售方式是很糟糕的，但是你和他的交流里面也不能脱离“买房子”的话题，因为要是脱离了，你的房子也是没有机会销售出去的。

其实关于我x月份成功销售出房子的经验并不多，但是对于这一次的成功销售的总结还有有一些的，当然我也是明白的，我这一点总结，和前辈们经历的相比起来并不是很多，所以我总结的要是有什么不妥的地方，也还请各位领导和前辈多多的指教一下，我也一定好好的学习。

**房地产销售月工作总结五篇文章三**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

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，我也体会到了许多销售心得。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。

**房地产销售月工作总结五篇文章四**

今年x月份，我成功的售出了xx小区的x套房屋，并且，在后期的采访和评分中我也厚道了各位联系过的客户夸奖，认可我的服务是优质而又有效的，这对我来说是非常珍惜的认可，会让我在接下来的工作中更有动力去做得更好，争取能够创造更高的价值。

在这个八月份，我通过网络视频学习了知名的房产销售专家xx先生的视频课程，并认真的做了学习笔记，通过这样不断地学习来充实自己的工作能力，让我能够更好地把握住客户的心理，为客户提供更好更专业的建议和回复，建立起互相信任的能力基础。并且我在这个月里将上个月总结的一些经验教训纠正了过来，在这个月里使我收获了比预想中更好地结果。虽然从业绩上看并没有特别大的区别，但就我个人来看，是一种整体细节上的进步，而这种进步终究会体现在业绩上面。

在这个月的工作中，我依旧做到了笑脸迎客，万事以客户需求为主，而我只是作为参谋人员在客户需求的基础上插入一些自我的想法。虽然这个月的销售工作依然较为辛苦，但是因为能够感受到自己每天都有所进步，反而让我越做越有精神，越干越来劲。

我认为作为销售人员就是要有这样的干劲和热情才能够在这个领域做得更好，因此更加有意的培养我的情绪，并且积极地跟同事们交流工作上面的经验，互相学习和探讨待人接客方面的一些心得，通过这种方式不仅仅让我在工作上面有进步，还让我们整个销售团体更加的团结，能够更好地为公司为工作出力。

而且经过这个月的努力工作，我又发现了自身一些不足，这不仅没让我感觉失落，反而让我有了一种能够更进一步的兴奋感。通过工作，我发现我目前说话的语速还是过快了一点，容易让客户产生混乱感，让我的解说被理解程度降低。并且我觉得我还需要对房屋建造方面加强一下学习，对房屋结构内部的原理和讲究更加理解才能够让客户认识到这里正是他所需要的优质房产。

我将在下个月的工作中努力将工作上的不足弥补，让我的销售业绩持续上升，期望最终能够在总结大会上凭借优秀的表现一鸣惊人!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找