# 2024年有关房地产销售述职报告的题目(5篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-14

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。有关房地产销售述职报告的题目篇一\_\_年是布...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**有关房地产销售述职报告的题目篇一**

\_\_年是布满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年早春，有幸加进到泰山公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，专心做好每一件事情.

我于往年8月成为泰山公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

往年10月，喜欢你的工作，自信地往完成它

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都布满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的往学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地往接待客户，完成销售业绩做好前期预备。最好的见证还是要在日后的工作中往检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也由于喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

往年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

往年7月，自觉自发的工作，就是对能力最好的检验

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，天天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的预备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以捉住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们预备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。固然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的气力是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持

往年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作职员，这样大流量的职员赐与每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的鼓动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到往年的买房政策时，估计不会好卖吧!这样的话语赐与我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的动机吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“贯彻始终就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来实在意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，假如坚持下往了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下往。

八月――适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流进耳到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的\'周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，假如你想在这个行业干下往，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观看情绪就更加浓郁了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，由于我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

玄月、十月月(黑夜给了我一双玄色的眼睛，我却用他来寻找光明)

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识→专心接待客户→类似客户的技巧运用→分析总结客户特点→找出相似点→针对性的说辞→进步销售技巧→相互学习和探讨→不断加强团队进步;

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们进步销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的进步。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、\_\_年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深进了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我治理能力的进步

四、销售工作贵在坚持的恒心

审阅自己的不足之处以及对此的改善之道

审阅检查自身存在的题目，我以为主要是销售技巧上还有待进步。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和进步。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心上风;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的往进步。

以上列举的不足之处，是自我反思后以为自身在工作中存在的题目和需要改进之处，在日后的工作，也希看领导和同事能帮助我一同发现题目、解决题目。

三、对个人从事工作的本行业发展远景预判：

\_\_年远往，面对20\_\_年，房地产市场将会比\_\_年要理想，房屋买卖政策会给该行业的职员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培训，素质培训等等。

个人对本行业发展远景的预判如下

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者，由于房地产是资金密集型高的一个行业，所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大;其二便是存量房会相继出现，其三开发量的减小，其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判定：在房价过高的今天，房屋销售压力并未得到缓解，同时又无明显的价格下降趋势下，房市的复苏之路显得极其艰难，至少需要两年市场才有会全面复苏。

作为房地产销售职员，我会乐观的往面对现状，用更多客观的例子，全面理性的分析，促进成交，并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

四、20\_\_年的个人工作目标：

明确的目标，才能有的放矢的开展自己的工作。11年到来，专心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面进步自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年开展的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要进步，以达到我们团队的目标逾额完成拿到集体奖

集体奖军是每一个渴求成功人的梦想，对于团队中的每一个成员，我充分的相信他们的能力，也肯定他们的目标会达成。这个目标一方面是对自己的激励和鞭策，另一方面是希看能通过自己的努力为公司创收，这是我极力渴求的，并随时把目标放在心上，目标与行为共同起步!

20\_\_年全年工作计划

目标与计划同行：

1.进步自己各方面综合能力。主要是加强销售技巧的进步

2.平时多学习房地产专业知识和市场政策知识，提升专业形象

3.每周或半月一次市场调查，做到知己知彼

4、积极主动地完成公司的各项工作任务

5、加强团队协作力、共同进步

6、优秀的执行能力

7、不断更新的销售技巧

五、对公司的公道化意见及建议：

公司在我心中的印象一直是非常好的，有那么多完善的治理制度，并且很务实，以及每周或每月的学习日培训等，都给予每一名员工精神粮食。但专业知识方面，我们的确还需要加强学习，在此希看公司能给我们提供更多的培训机会，主要是户外拓展培训、房地产相关政策、金融、经济等，以这样不断学习和进步的专业知识，定会促进员工销售能力的提升，员工的提升也就是公司发展的财富。

**有关房地产销售述职报告的题目篇二**

春回大地，万象更新。在这辞旧迎新的日子里，我们时间房地产大家庭欢聚一堂，畅谈时间房产一年来的成败得失。我们欣喜地看到，在去年房地产环境面临严峻考验的时候，我们时间集团全体员工负重拼搏，迎难而上，自强不息，取得了辉煌的业绩。首先请允许我代表集团公司对于各位一年来的辛勤付出表示衷心的感谢和诚挚的敬意，并致以节日最美好的祝愿！

过去的一年，是我们所有时间人的拼搏之年、奋斗之年，同时更是收获之年。在这一年里，我们面对宏观调控、银根紧缩、土地停批、房地产市场相对疲软的严峻形势，仍然取得了十分可喜的业绩。我们的房地产业仍保持良好的发展势头。集团实现销售收入7.76亿，上缴税收5585万，创下了集团历史之最。我们时间集团能取得如此优异的业绩，作为集团内的龙头企业时间房地产公司在其中的贡献是显而易见的。公司全年共完成投资1.7亿元，施工面积近40万平方米，销售商品房1078套，预销售收入达6.5个亿，占集团总销售收入的83.8%，上缴税收4492万元，占集团总上缴税收的89.4%。被评为“台州市房地产十强”荣誉称号。

这一串串令人震奋的数字，包含着时间房产员工的心血与汗水，也体现了你们的刻苦、勤奋与敬业。例如占地150多亩，总建筑面积达27万平方米的海湾浪琴的如期交房，更凝聚着多少人的心血与汗水。由于小区开工以来连续遭遇市场变化、sars侵袭、缺水、断电等等不利因素的影响，直接导致工期严重滞后，如期交房似乎成了一个“不能完成的任务”。而海湾浪琴又是我公司开发的规模、档次的小区，小区内共有1200多户，涉及面广、影响，如果不能及时交房，其负面影响可能是灾难性的，公司的良好形象也将在公众中一落千丈，更重要是我们对于1200多衷情于时间品牌的客户如何交代？面对这种“华山一条路”的困境，房地产员工没有半点犹豫，立即行动起来，众志成城，心往一处想，劲往一处使，有的同志在休息时间加班加点，有的甚至带病坚持工作，涌现了许多舍小家为大家平凡而又感人的事迹。我们的员工用自己的辛劳硬是完成了这个不可能完成的任务。

时间房产的任务繁重，既要做好、做精、做细当地在建工程，又要兼顾温岭、赣州、滨州等外地项目启动工作，大家经常是风尘仆仆两头跑。特别是外地项目都是首次进入当地市场，大量复杂的前期准备工作都要从零开始。我们始终面临着时间紧、人手少、任务重等诸多困难。就是在这样的情况下，我们的各项工作仍在有条不紊地展开：本地项目海湾浪琴已经成功交付，天际公寓也赶在年底前实现交房，天琴公寓与海悦公寓已全面结顶、进入后期装修施工阶段，松门99幢别墅已经基本结顶；江西赣州时间公园一期工程己打好桩，即将进入全面土建施工阶段；山东滨州时间暄嘉名都项目己完成三通一平，前期手续基本办妥，己打下试桩。这一切都说明我们的队伍是一支能打硬仗，具有强烈进取心的队伍。新的一年，摆在我们面前的道路并不平坦，面对国家继续宏观调控的经济政策，面对房地产业增长速度放缓、利润空间变窄、市场竞争愈趋激烈的客观形势，我们首先要着重抓好本地工程，争取海悦公寓、天琴公寓提前交房，并做好后期服务工作。东商贸区b-6地块项目要办好各种前期手续，开始动工，为开盘创造条件；同时要抓住商机，在台州市区再拍卖地块，拟建超前时尚、绿色环保、健康舒适、技术，能代表企业形象的标志性建筑。台州是时间集团的发源地，是我们的根和家，更是我们今后继续发展的基地与后盾。古人说：一屋不扫，何以扫天下？对于我们来说也是如此，如果我们连台州的项目都做不好，又如何在外地立足生根？其次，我们还要着力做好温岭、赣州、滨州的在建项目，让时间品牌得以延伸，不断提升品牌的知名度与美誉度。在新的一年里，我们继续把对外推出精品作为我们的经营宗旨，按照智能、节能、环保、健康、舒适的目标来开发房产。要进一步加强服务质量，加强企业与客户之间的沟通与联系，扩大集团在社会上的知名度与美誉度。在新的一年里，我们要进一步加强管理，练好内功，通过浙江工商管理学院专家的帮助，制订好集团的发展战略，建立分工更加明确、责任更加清晰的管理制度，提升企业文化，使集团在管理科学化、规范化上迈出新的步伐。

全新的20\_\_年，对于我们时间人来说可谓“任重道远”。而对你们来说更是首当其冲。要完成既定目标，我提几点希望：

1、针对目前时间紧、任务重、面广量多的情况，我们的领导班子要合理分工，有分有合，要学会“弹钢琴”，要分清轻重缓急。

2、我们要正确处理好同事关系，加强团结，互相多通气，大事讲原则，小事讲风格，做到胸襟坦荡，切实增强企业内部凝聚力与向心力。

3、我们要做强品牌，对外推出精品，我们员工要发挥自己的创造力，工作上要变被动为主动，平时开动脑筋，多提合理化建议。

4、要加强管理，待浙江工商管理学院专家的一套办法出台后，要切实、严格执行各项制度，为整个集团做出表率。

5、要加强人才队伍建设，多培养业务精、懂管理的复合型人才。

同志们，“春回大地万物新”，在举国喜迎新春的时刻，让我们共同祝愿我们伟大的祖国更加繁荣昌盛，祝愿我们时间集团取得更辉煌的业绩。最后，祝愿在座各位新春愉快、万事如意！祝全体时间人合家欢乐，幸福美满！

**有关房地产销售述职报告的题目篇三**

自20\_\_年\_\_月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_\_年。转眼间来到\_\_集团这个集体已经快一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了\_\_项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20\_\_年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20\_\_年年末，我共销售出住宅28套，总销售\_\_万元，占总销售套数的14.74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20\_\_年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们\_\_的项目知识，和了解\_\_房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神。面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、近一年的销售工作

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。\_\_月的成功开盘，使我们\_\_成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一年的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合\_\_高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到\_\_土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20\_\_年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合\_\_的整个市场，压力依然很大。同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**有关房地产销售述职报告的题目篇四**

尊敬的各位领导、同事：

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。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到销售主管的这个位置，当中公司给了我很多的动力，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。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售主管是销售经理的左右手，配合经理做好日常管理工作，是销售人员和经理之间的枢纽和桥梁，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、协助经理做好日常的管理工作

（1） 严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

（2） 协助经理做好工作安排，制定值班人员安排表。

（3） 自觉遵守作息时间，协助销售经理做好考勤、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） 协助经理每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、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，进行分析、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，就要销售主管出面，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） 认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司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，在每周公司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、分析，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，有错漏要及时向公司领导汇报。

（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，每周例会向公司领导汇报。

4、周边项目竞品情况

（1） 定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、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，分析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分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，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。

**有关房地产销售述职报告的题目篇五**

尊敬的领导：

您好!

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_\_年x月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。x月底开始\_\_商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划\_\_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、一些感想

通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：\_\_的主要干道，主要客源\_\_职工、\_\_职工、\_\_职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

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