# 最新房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人(14篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-09-09

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇一我是xx...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇一**

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，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。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我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，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我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，并且一向努力做好自我的本职工作。

20xx年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

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了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一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，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，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，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx这一年是有好处的、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。

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，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇二**

尊敬的领导：

您好!在此我先对领导和同事们对我一直的指导和帮助表示衷心的感谢。

自20xx年xx月xx日我加入xx公司以来，本着对这份工作的热爱，抱以积极，认真学习的态度，用心去做好每件事，做为一名置业顾问，必须具备高水平的专业素质，和过硬的专业知识，帮助客户买到趁心如意的房子。

自入职以来，可以说是自己在不知不觉中己经有了很大的进步，从进入案场以来，前期的培训，学习考核，接待客户，签合同。系统的一路走来，感触颇多，我觉得销售中最重要的首先是对工作的热情，并切自始之终都保持下去，每一个客户都是自己的财富，每一次良好的热情沟通都会给自己带来意外的收益和财富。

大多客户奋斗一辈子可能也就是为了买这套房子，所以在买房的过程中，存在很多的迷茫与疑问，这个时候就需要我们拿出自己的专业知识去根据客户的实际情况，一一的为客户引导，解决客户心中所有的疑问，最终达成客户成交。入职半年以来，工作中包含了太多的艰辛与不易，即离不开自己对工作的勤奋与努力，更离不开公司各级领导对我的支持与指导。每当成交一个客户，看到他们满脸高兴的模样，我心里非常的开心，感觉自己不仅是卖了一套房子，而是给客户提供了一个温馨的家庭，那种成就感顿时充满我的心间。截止xx月xx日，本人共成交房源21套，总销售额xx万元，总回款额xx万元。

回顾这20xx年工作的点点滴滴，虽然工作上取得了一定的成绩，但还有很多的不足之处。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象，所以我要坚持不懈的提高自身素质，以高标准的服务水平要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。

此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。需要掌握更多的销售经验和技巧，业务水平有待继续提高，及时了解周边楼盘销售动态等。按照目前公司的销售规划，下半年将启动都市新城项目商业部分和二期住宅的销售工作，对此，我将从以下几个方面做好销售工作的同时提升自己的业务水平：

①对不同客户的分析，客户区域来源分析，客户咨询问题总结。

②努力提升销售技巧，如何更好的做sp、如何现场逼定。

③加强对国家对房地产政策的学习。

时间的步伐带走了一切的忙碌，烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于项目的很多情况我什么都不是很明白，不过在领导和同事的耐心帮助下，我很快了解了项目的全部情况，熟悉了销售工作的流程。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，努力做好自己的本质工作的同时为诚发公司的发展奉献自己微薄的一份力量。

谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇三**

回顾20xx年的工作简单而又平凡。分管的部门、主抓的工作，以大集团管理运作来要求，应该说存在很多问题。坦诚地讲，主观上希望把工作做好，尽职尽责，但客观效果并不尽人意。

上年底和xx年初，经过很长时间的酝酿，对工资体系中存在的问题进行了分析，对薪酬体系进行了修正，组织对员工薪酬进行了普调，4月份完成了该项工作。尽管这次薪酬调整也对部分技术、管理骨干进行了特别加薪，但仍属于普调性质和针对不合理部分的微调，其促进作用很有限。由于薪酬结构上的不合理和激励机制不到位等诸多问题，人才外流情况回升，人才缺口大。由于方方面面的问题，人才难进、人才难留问题没有突破。尽管在招聘渠道、院校合作方面做了很多工作，但问题并没有得到解决，还有很多工作要做。

年初，总裁在春节上班后的第一次高层会议上提出，要迅速掀起一个生产高潮。为此，由企管部和办公室牵头，在全集团范围内组织开展了“\*\*\*\*”活动，在一定程度上推动了群众性增产节约活动。活动开展至六月底，经考核确有部分项目成效显著，但该项活动声势不大，面不广，力度不够，基层领导重视不够，作用有限。

办公室的工作多集中于行政事务，对文化建设、宣传教育、文明办公等工作的推进缺乏整体计划。尽管在这方面做了很多工作，但其号召力、鼓动性、推动作用平平。服务等工作有很多还不到位。

按计划后勤服务公司应该在xx年4月正式运作。由于多方面的原因没有如期实现，其间后勤服务及安全保卫工作我没有推托，但关注的程度不够。尽管没有出现大的问题，但环境卫生、门卫人员的管理，总裁都多次指出要加强、要改进。

在负责\*\*公司工作期间，没有达到总裁提出的不亏争取持平的目标要求。两年的时间亏损逐年减少，组织完成了ⅱ型、ⅴ型两个型号的模具设计制作，改进了部分产品质量，开发了101型新品，完成了公司的搬迁，应该说做了不少工作，产品市场也逐步走向良性循环。但客观上不允许我外出深入了解市场，推动销售，因此，对市场运作的指导缺乏，如果我有更多的时间和精力投入\*\*公司的工作，或者给我更长一些时间，结果肯定会比现在所面临的形势好得多。

5月10日总裁在高层会议提出了跟进宏观调控、实施集团改革的思路以后，我基本上把工作的重心移到了组织机构调整上，花了很多精力，做了多个预案。自我到公司以来，这是第三次直接参与组织设计，特别是20xx年的大调整和这一次。在这项工作中我的基本态度是尊重历史、客观现实，不求有功，但求无过，希望每次调整对集团的发展有所推动，不要因为工作的失误而影响集团发展。我十分感谢总裁在这方面对我的信任和支持。

根据集团高层领导分工及工作情况，客观上要求我充当总裁耳目，当好不管部部长。因此，除明确分工我主管的工作以外，有很多属集团应该协调和处理的日常事务，我自认为都能主动承担，能给予积极协调与沟通。对子公司各部门反映情况的处理和回复是及时的，负责任的。向总裁反映情况和提供建议也是客观公正和积极诚恳的，对总裁交办的工作是认真的，对各位领导和各部门的工作是理解支持的。

在日常工作中，我比较注意自己的表率作用，不搞特殊化。对下属注意培养他们独立思考和独挡一面的工作能力。布置工作思路方法明确，从不含糊，从不主动代替下属，都把他们推到前台锻炼。同时，我从来不会当甩手掌柜，凡是我管辖的工作，我都能够亲自处理和完成。

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇四**

尊敬的领导：

您好！

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20xx年与xxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xxx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xxx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xxx个月完成合同额xxx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，使自己各方面都所有提高。 下旬公司与xxx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。

述职人:xxx

20xx年xx月xx日

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇五**

尊敬的领导：

您好！

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，xx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，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。作为销售部中的一员，我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xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx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月份的销售高潮奠定了基础。最后以x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，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。下旬公司与xx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。

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。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇六**

一、20xx年度个人工作总结及个人工作得失

20xx年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到公司，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，用心做好每一件事情.

我于去年月成为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。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它

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，但整个团队都充满了激情，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，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，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，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!

去年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。

今年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，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。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，一方面可以抓住客户，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，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，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，同样也深信团队的力量是可以做到的。

9月，“剩者”为王的坚持

今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人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，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今年的买房政策时，估计不会好卖吧!这样的话语给以我们的失落情绪，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、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是

胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。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，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

10月适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听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，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，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，因为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!

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，用心接待客户，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，提高销售技巧，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提高销售技巧，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提高。

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、20xx年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有以下几点：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，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、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。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提高。

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，突显本项目的核心优势;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去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

20xx年即将远去，面对20xx年，房地产市场将会比20xx年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。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。

个人对本行业发展前景的预判如下

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断：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。

作为房地产销售人员，我会乐观的去面对现状，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、20xx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。20xx年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年即将开展的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要提高，以达到我们团队的目标超额完成拿到集体奖

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，另一方面是希望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!

20xx年全年工作计划

目标与计划同行：

1.提高自己各方面综合能力。主要是加强销售技巧的提高

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、对公司的合理化意见及建议：

公司在我心中的印象一直是非常好的，有那么多完善的管理制度，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，在此希望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，以这样不断学习和提高的专业知识，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。

第二，增强企业文化体系，形成核心的企业精神和价值观，可从以下几方面做提高，仅供参考

1.服务是销售中最重要的一个环节，做好服务工作，便开启了客户与我们之间的一道信任之窗。每月公司都会做客户满意度调查，在此基础上可以设定服务明星，让得分最高的置业顾问或项目夺得，可以用锦旗，也可以用服务明星牌来以示鼓励和表扬。

2.公司可在年终时设定优秀员工奖，全勤奖，年度销售冠军奖等，对辛勤工作了一年的员工们作出表扬和慰藉。

3.组织销售人员到一些成功的房地产公司进行学习。

4.建立公司网站，提高对外的形象宣传，也方便各项目与公司的信息交流。

5.在条件允许范围内，可创作企业期刊，提升知名度，同时也让有才识的同仁展现自己。

6.在闲暇之际，可考虑以公司或项目的名义为所在区域做义工，提升公司或楼盘的形象。

7.公司可将发展中的每一年作出一个方向性的规划，如服务年，创新年，品牌年等作为企业的发展航向。

以上便是心中的小小建议，不妥之处，还请领导多批评指正，诚祝公司飞黄腾达!

总结语

每天清晨，当太阳刚刚升起，露珠还未完全消失，您就已经自觉自发地去工作，这就是对工作的一种发自肺腑的真爱。有了爱，我们更加主动地去完成工作，才能对工作充满激情，也才能最终用激情去点燃梦想。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇七**

20××年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到泰山公司，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，用心做好每一件事情。

我于去年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。

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，但整个团队都充满了激情，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，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培

培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色！

去年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。

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，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。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，一方面可以抓住客户，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，我们准备启航！

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，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，同样也深信团队的力量是可以做到的。

今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人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，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今年的买房政策时，估计不会好卖吧！这样的话语给以我们的失落情绪，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、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：\"坚持到底就是胜利\"，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。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，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓\"剩\"者为王，必定需要坚持下去。

某一次和朋友交流中听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，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，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，因为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！

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→用心接待客户→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→提高销售技巧→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提高销售技巧，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提高。

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。

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

一、 对\"北岸逸景\"项目，新津市场的深入了解，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、 自我管理能力的提高

四、 销售工作贵在坚持的恒心

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。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提高。

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，突显本项目的核心优势；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去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

20××年即将远去，面对20××年，房地产市场将会比20××年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。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。

个人对本行业发展前景的预判如下

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断：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。

作为房地产销售人员，我会乐观的去面对现状，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。

明确的目标，才能有的放矢的开展自己的工作。××年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年即将开展的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要提高，以达到我们团队的目标超额完成拿到集体奖

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，另一方面是希望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！

目标与计划同行：

1、提高自己各方面综合能力。主要是加强销售技巧的提高。

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。

公司在我心中的印象一直是非常好的，有那么多完善的管理制度，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，在此希望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，以这样不断学习和提高的专业知识，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。

第二，增强企业文化体系，形成核心的企业精神和价值观，可从以下几方面做提高，仅供参考

1、服务是销售中最重要的一个环节，做好服务工作，便开启了客户与我们之间的一道信任之窗。每月公司都会做客户满意度调查，在此基础上可以设定服务明星，让得分最高的置业顾问或项目夺得，可以用锦旗，也可以用服务明星牌来以示鼓励和表扬。

2、公司可在年终时设定优秀员工奖，全勤奖，年度销售冠军奖等，对辛勤工作了一年的员工们作出表扬和慰藉。

3、组织销售人员到一些成功的房地产公司进行学习。

4、建立公司网站，提高对外的形象宣传，也方便各项目与公司的信息交流。

5、在条件允许范围内，可创作企业期刊，提升知名度，同时也让有才识的同仁展现自己。

6、在闲暇之际，可考虑以公司或项目的名义为所在区域做义工，提升公司或楼盘的形象。

7、公司可将发展中的每一年作出一个方向性的规划，如服务年，创新年，品牌年等作为企业的发展航向。

以上便是心中的小小建议，不妥之处，还请领导多批评指正，诚祝公司飞黄腾达！

每天清晨，当太阳刚刚升起，露珠还未完全消失，您就已经自觉自发地去工作，这就是对工作的一种发自肺腑的真爱。有了爱，我们更加主动地去完成工作，才能对工作充满激情，也才能最终用激情去点燃梦想。

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇八**

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了商贸城，有幸成为一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的20xx月1日，我正式的成为一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到公司之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

3月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到半夜，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的3月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高;

2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象;

3、积极主动的完成公司的各项任务;

4、在业务是哪个力争第一;

5、加强团队协作能力，共同进步;

6、优秀的执行;

7、不断更新的销售技巧。

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇九**

在过去的一年里，名门华府经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期;在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金1000万，上客320组，现我将20xx年名门华府项目销售工作情况向大家作述职，请予评议。

1、20xx年1月10日：名门华府一期首批房源正式开盘

注：名门华府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，也为名门华府在深圳地产界奠定龙头老大的口碑。

2、20xx年1月25日：启动名门华府春节营销计划

注：此期间主要推出针对深圳当地各村有影响力（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的他们。

3、20xx年4月20日—20xx年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动 注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地推进。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。

4、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，且名门华府销售进度缓慢，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。

5、20xx年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭名门华府宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。深圳地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

6、20xx年11月2日：名门华府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。此月为名门华府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最佳销售时机。

7、20xx年12月27日：名门华府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。

小结：名门华府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。

1、名门华府多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为97。1㎡及120。93㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、 名门华府私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、名门华府商铺房源150套

注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200㎡以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。深圳市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，其他楼盘都将在新年之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在深圳，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。后期名门华府面临的竞争威胁依然激烈，名门华府中心如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对名门华府的营销方式要更好的适应当地市场，将名门华府中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把名门华府在现有基础上再推向另一个高度。

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和成长，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。

以上是我今年任职房产销售经理的述职报告，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇十**

回顾20xx，在公司领导的带领帮助下，我严格要求自己，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，现将这段时间的工作状况和个人体会总结如下：

20xx年的主要工作分为部门管理、销售培训、价格与销售策略、销售物料、本案产品分析与分销处建议、经济适用房、市场调研、销售收入预算共计8个模块。 一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了组建打造优秀的销售团队，我部门从绩效、激励、行为、心态、奖惩、销售人员最困惑的问题等因素出发，制定了《销售部管理制度手册》。 结合20xx年项目进程，为吸引优秀人才加入公司并为之尽心尽力工作，通过广泛细致的市场调查比较，整理编制出《销售部构架及薪资建议稿》，并完成《销售人员招聘及培训计划执行方案》与20xx年销售人员招聘前的全部筹备工作，使得明年的人员招聘及销售业务开展工作能够有条不紊的顺利进行。

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，我们在引进优秀员工的同时要塑造一流的销售团队，制作了《销售部培训资料手册》，此手册涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，实景模拟制作出《销售人员培训计划日程表》，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法历练出适合本案的销售精英。

20xx年的经济危机、房地产市场萧条带给我们极大的销售压力，如何完成超越20xx年的销售任务是我们阶段所面临的第一难题，项目价格和销售策略成为重中之重，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出《项目整案定价策略及a地块房源定价方案》、《项目a地块房源的推案策略与销售计划方案》，并结合本地市场状况完成了行之有效的《项目活动营销策略方案》。 为最大地展现项目卖点和促进销售，我们从模型基调、城市关系、模型建筑、模型景观、项目配套及其他因素出发制定了《项目模型制作任务书》，并进行模型制作公司邀标，协同总师办确定模型制作公司并完成发包制作工作。

为更好的促进销售，销售部协同策划完成全案sowt再分析及销售卖点、抗性深度梳理，并通过项目客户重点样本购房需求调研，完成了项目a地块房源全部户型的研讨总结，并结合20xx年的销售策略，完成了市南区分销据点的考察及建议方案。 20xx年共计推售1010套经济适用房，鉴于20xx年下半年周边经济适用房项目销售不佳现象，我们进行了青岛市经济适用房相关政策实地调研及重点信息整理，撰写了《青岛市保障性住房最新市场形势调研报告》，分析了经济适用房的优势、劣势、机会和威胁，制定出《项目经济适用房推盘计划方案》; 并协同策划制定经济适用房二期的推盘计划及销售收入预算; 了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的.根据，一年来我们进行30多次市场调研，并编写了相关市调报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。

主要调研报告如下： 崂山区房地产市场调研报告; 崂山区孙家庄地块产品定位及规划方向建议; 崂山区南姜戈庄地块产品定位及规划方向方案建议; 区中路板块主要个案系统调研;协同策划编制完成营销部20xx年收入支出的财务预算; 协同策划制定20xx—20xx年营销部资金预算及编制说明; 沟通是走向成功的桥梁，同时也是提高工作效率和工作质量的基石。一个公司是由诸多部门组成的，每个部门有不同的职责范围和分工，有部门就必然存在部门利益、小团体利益，那么就会有这么几种情况：

一、可能导致职能部门未能统一公司目标而各自为政，例如如部门甲在某件事情上做出让步，对乙部门有利、对组织整体也有利，但对甲部门不利，则产生部门间的矛盾;

二、由于部门不同，大家在认知上难免有差异，缺乏沟通生成的信息不对等、不能及时反馈等因素，会导致目的或结果预期的不同。

三、公司所倡导和形成的文化氛围及员工的互动方式，决定了沟通效率的差别。 那么如何有效的沟通? 根据自己实际的工作经验总结了以下几种方法：

(一)有效整合部门目标，促使各部门目标与组织的总目标同心;

(二)换位思考;

(三)注重非正式沟通，日常的沟通往往比正式沟通更为有效;

(四)坚持部门之间的沟通跟进;

(五)倡导良好沟通文化和方式，可以由行政部牵头组织。

以上是自己不成熟的观点，希望抛砖引玉带给公司领导一些启示，使公司的发展更加健康高效。

在工作中偶有感觉到自己的学识、能力和阅历多有不足，所以极为重视业务知识学习和工作能力提高，我在日常工作中抱着认真务实的态度经常请教公司领导和公司同仁，善于在工作中发现问题总结经验。在不断学习、不断积累业务知识中，较以往有了一定的进步，能够妥善地处理日常工作中出现一些问题，在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，并积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的责任心，在以后的工作中我会更加努力的提高工作效率和工作质量。

近一年来，在公司领导的帮助下创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，在新的工作环境中许多事务不熟悉， 4 属于边干边摸索，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，工作的计划和执行还不够细致周密，房地产政策和市场信息的收集力度不够;

第三，自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。

展望20xx年，我会以更大的工作激情和认真务实的精神为公司贡献一份力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产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，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

第二，配合上级做好市调分析、项目优劣分析、营销策划方案、销售计划和定价执行方案;

第三，注重案场销售人员的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的销售工作氛围。

第四，制定一线员工培训计划，增强销售团队的专业能力，不断加强销售业务水平的提高。

第五，围绕公司总体销售目标，努力完成公司制定的销售任务，加快资金回笼，保证项目经济效益的实现。

第六，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。

20xx年，中国的房地产发展战略已经开始从产业政策转向公共政策，这种转变使得20xx年的房地产市场形势异常严峻，消费者在观望中期待房价下跌，加入席卷全球的经济危机、股市暴跌以及国家大规模推向市场的保障性住房，无疑更大的增加商品房推向市场的风险。即将进入20xx年，作为在青岛的第一个大型住宅项目，如何最大程度的规避风险赢取利润打造品牌，是全公司每一个成员的努力方向，作为营销部的一员，我会在公司领导的带领下全心全力为贡献一份力量。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇十一**

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。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇十二**

自金秋20xx年9月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20xx年。转眼间来到圣泰企业集团这个集体已经5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，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：

首先，作为一名09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；再次，个人性格的劣势。

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20xx年年末，我共销售出住宅28套，总销售2680万元，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20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

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阳光地中海的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。

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

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。9月的成功开盘，使我们阳光地中海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。

在近一个月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，结合金石滩高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；第三，而且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。

在销售过程当中不断的推出酒店式管理，酒店式物业管理是非常庞大的一个宏观概念，我们怎么能让客户发觉我们的项目优势，如何让我们的项目在所有项目中脱颖而出，那么就需要发挥我们整个销售团队得专业性，并在项目管理中完成最基本的保安保洁维修的基础上，我们要让它逐渐国际化，以满足高档消费群体的普遍需要，样板间的开放，也是在对客户销售过程中一个重要得销售手段，实例实景才能让更多客户在头脑中形成清晰的概念，促进我们的销售工作。

20xx,我已经触及到了它的边缘；

20xx,我期待的一个新的发展阶段；

20xx,是以公司为依托的平台上，展示自我的崭新舞台。

我们在不知不觉中已经踏入了20xx,作为销售工作一个新的年度，作为房地产市场一个新的纪元，作为深入了解金石

滩地域的房产特点和形式新的阶段，我有信心做好20xx年度得销售工作。

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇十三**

在房地产行业工作也已经一个月多了，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。

经历了上次开张，从前期的学习到后期的成功销售，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。所以这一个月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。

**房地产销售述职报告回顾 房地产销售述职报告个人篇十四**

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在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。

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的

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：xx

20xx年xx月xx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