# 楼盘销售经理年终总结范文(精选3篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-10

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的楼盘销售经理年终总结范文(精选3篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的楼盘销售经理年终总结范文(精选3篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。[\_TAG\_h2]第1篇: 楼盘销售经理年终总结

　　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\*\*\*\*\*\*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。

**第2篇: 楼盘销售经理年终总结**

　　首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

　　其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

　　最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行SWOT分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

　　运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

　　目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

　　其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

　　如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

　　然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

　　最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

　　如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

**第3篇: 楼盘销售经理年终总结**

　　时光飞逝，不经意间20\_\_年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了20\_\_年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：

　　汇报一年的业绩：今年个人共接待客户105组，有效客户96组，成交23组，留单率91.26%，成交率24%，回款855万，外销成交11组，回款310万。业绩还算理想，8月至12月份中旬在北京\_\_展厅工作，成交4组。

　　今年年初面对市场的冷清，我们主动出击，积极应对，在公司领导的决策和带领下，我们积极拉动客户，开拓市场，推出新的优惠政策来激发客户的购买欲，取得了不错的效果。作为半岛的一名老员工，要给新人树立榜样，在日常工作中对新人也要尽力帮助，帮助他们熟练业务，流程，谈客技巧。上半年在自己的个人业绩方面也有了突破，并在四月份参加了北京春季房展会。

　　下半年8月份，我和刘芳被公司派去北京展示厅，常驻北京。在北京的三个多月，面对陌生的环境，刚开始不是很熟悉，那边由北京世联顾问公司统一培训管理，注入了许多新的营销模式，打电开，下社区，参加营销活动...，下面汇报以下北京方面的情况：共接待24组来电客户，20组上访客户，打电开1500组，成功邀约上访三组，9月份主做芳星园社区，该社区能容纳8000户居民，每天走访派单共累计客户100余组，9月份参加了苹果社区两次巡展活动，宣传本地展厅品牌。9月12日去东二环农展里小区参加活动，该小区附近一块地创下了20\_\_年中国的最高地价。9月18日-22日参加北京秋季房展会，接待客户88人，发车18组30人，成交一套。10月2日，组织北京累计客户发车\_\_7组10人，成交一套。10月12日，参加朝阳公园的活动，给老人宣传人间仙境养生天堂。10月至11月份在北京案场成交二套。

　　市场分析：

　　下面汇报下北京方面情况：成绩很不理想，比预期效果差了许多，需要总结的地方很多，在挖掘和把握客户的问题上还需加强。

　　20\_\_年的工作有许多收获也有许多不足之处：

　　1、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

　　2、与客户沟通不够。加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

　　3、接待工作的细节做的不够。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

　　20\_\_年工作计划：

　　第一要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要对金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能力做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

　　第二认真接待好案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

　　第三注意日常行为规范，加强自身管理。

　　新的一年马上来临，新的开始就意味着新的挑战，我们要做的就是拿出100%的状态做自己的工作，为公司的发展贡献一份自己的力量。

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