# 房地产销售主管工作总结|房地产销售主管工作总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-13

*销售工作是一个细致活,真正厉害的销售对于细节的把控,是非常到位,而平时的个人工作总结恰是对细节的归类。下面是大家整理的房地产销售主管工作总结，供大家参考选择。　　房地产销售主管工作总结　　又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴...*

销售工作是一个细致活,真正厉害的销售对于细节的把控,是非常到位,而平时的个人工作总结恰是对细节的归类。下面是大家整理的房地产销售主管工作总结，供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　房地产销售主管工作总结

　　又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

　　xxxx年的4月，我第一次来到温岭石塘这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

　　通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

　　今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从4月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在5月1号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在12月21号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

　　经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

　　近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

　　目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。81省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把15#楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

　　xx年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们xx年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售\*\*套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。

　　并且在工作的提升中，提高自己的收入。

　　最后，预祝我们xx年的任务圆满实现。

**房地产销售主管工作总结**

　　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。

**房地产销售主管工作总结**

　　20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

　　回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

　　今年的销售任务从年初的11亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是林总、刘经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

　　20xx年的主要工作内容如下：

　　>一、销售部日常管理工作

　　销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

　　1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

　　2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

　　3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

　　4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握;请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

　　5、做好臵业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

　>　二、加强自我学习，提高自身素养

　　在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

　>　四、工作中存在的问题

　　在这一年来，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，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;

　　第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

　　第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

　>　五、今后努力的方向

　　新的一年开始了，又是一个新的纪元，20xx年的任务目标15亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

　　1、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;

　　2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;做好臵业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

　　3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

　　4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

　　5、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。

　　“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

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