# 房地产销售主管月总结三篇

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-09-03

*总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。本站今天为大家精心准备了房地产销售主管月总结三篇，希望对大家有所帮助!　　 房地产销售主管月总结一篇　　20XX年是房地产市场注定不平凡的一年，今年4月份我在房地产低谷时期进入了这个行业...*

总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。本站今天为大家精心准备了房地产销售主管月总结三篇，希望对大家有所帮助!

**房地产销售主管月总结一篇**

　　20XX年是房地产市场注定不平凡的一年，今年4月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

　　工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

　　1、控制情绪

　　我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

　　2、宽容

　　人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

　　3、上进心和企图心

　　上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

　　保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活;好好工作、好好生活。

**房地产销售主管月总结二篇**

　　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XXXX企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

　　某某是XXXXX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，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常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，某某同志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，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，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，为月份的销售\*\*\*奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

　　XXXXX年下旬公司与XXXX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，同志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，某某同志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，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

　　XXXX年这一年是有意义的、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。

**房地产销售主管月总结三篇**

　　生活不是为了工作，但工作是为了更好的生活!回首以往让我感到很心酸，我没有多大成就!出来参加工作已经有两年半了，根据当初我给自己的期望，来对比目前的现实状况，简直是让人太失望了，这又中了一句话：希望越大失望越大，在此我接受了一切冷笑与嘲笑。

　　20xx年6月至今一直在xxxx从事房地产经纪人工作。在这里我学到了很多新东西，认识到了自己的不足，综合来说，在工作中我缺乏计划性，目标性不强，缺乏执行力，心态还是很浮躁，人际关系没有很好的去运用，主观意识不够强。所以我认为07年是很失败的一年，我在失败的过程中，一定要善于发现问题，解决问题，很多事值得忏悔，我一定要痛改前非，相信在20xx年我会活出最精彩的自己，我一定会成功的!相信自己我是最棒的。

　　用一句自己感触很深的话来概括这个总结：生活不去学会享受就得去学会忍受。

　　工作总结：

　　首先是业绩方面：从08年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

　　其次是工作中遇到的问题：由于我们xxx店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们XX店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是\*部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

　　再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

　　最后是行业分析：20xx年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米12000元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等

　　综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，必竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们xxx店，离xxxx基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

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