# 【房地产销售方案范文】房地产销售上半年工作总结范文

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-09-05

*上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。本站小编整理了“房地产销售上半年工作总结范文”仅供参考，希望能帮助到大家！　　房地产销售上半年工作总结范文【一】　　不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了...*

　　上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。本站小编整理了“房地产销售上半年工作总结范文”仅供参考，希望能帮助到大家！

**房地产销售上半年工作总结范文【一】**

　　不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了xx集团，成为了一名置业顾问。说到xxxx集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

　　上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是 比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

　　在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

　　1、 主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

　　2、 自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；

　　3、 计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

　　4、 对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

　　5、 对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

　　6、 来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

　　以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

　　总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

　　1、 外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

　　2、 内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

　　3、 自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

　　通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

　　没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

　　1、 明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

　　2、 新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

　　3、 完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

　　做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

**房地产销售上半年工作总结范文【二】**

　　XX年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

　　在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

　　（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

　　（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

　　（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

　　（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

　　（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

　　（六）团结、协作，好的团队所必需的。

　　自己也还存在一些需要改进之处：

　　一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

　　二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以励志网/，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

　　现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

　　在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**房地产销售上半年工作总结范文【三】**

　　上半年，我分中心在市行政审批中心的正确指导以及建设局的正确领导下，认真开展了保持共产党员先进性教育学习活动。分中心全体党员干部、工作人员以此为契机，用崭新的姿态，齐心协力，锐意改革，坚持原则，依法办事，超额完成了上半年的各项任务指标。

　　>一、主要任务指标：

　　截止目前，分中心办理私有房产户，建筑面积为平方米；单位产办证户，建筑面积为平方米；他项权证件办理户，建筑面积为平方米。经济指标比去年同期增长了。%，超额完成了上半年的各项工作。

　　>二、保持先进性，争创品牌文明窗口

　　自保持共产党员先进性教育活动以来，分中心党支部严格按照市委、市政府、市行政审批中心以及建设工委保持共产党员先进性领导组的部署要求，通过典型引路、形势教育、组织座谈、民主评议等方式，保证学习动员效果和目标的实现。在工作中以实际行动树立起高素质的共产党员形象。具体呈现以下三个特点：

　　坚持把学习贯穿始终，领导带头在真学真懂真用上下功夫。认真学习了规定的必读篇目，通过组织党员观看反映优秀党员、先进人物的电影、电视片、党员先进典型事迹vcd光盘等形式，教育和启迪党员。通过组织观看教育片，集体学习，组织参观革命圣地井冈山、大寨，听专题报告等多种形式，切实加强我中心党员干部的学习意识。针对分中心房地产交易、产权产籍管理法律性、政策性、专业性较强的特点，以先进性教育为契机，在中心各项工作相当紧张的情况下，利用双休时间和抽出多个工作日，专门聘请了市中院的赵利萍副院长、某省众晨律师事务本稿件属于所的两名律师，为中心全体职工讲解了《房地产法》、《产权产籍交易登记管理办法》、《婚姻法》、《继承法》、《行政许可法》等法律、政策性强有关房地产法律法规及相关司法解释等内容，增强了广大职工的依法办证的自觉性。

　　坚持把开门搞教育贯穿始终，带头在深入查找问题上下功夫。能否充分发动群众、依靠群众，是先进性教育能否成为群众满意工程的关键。中心领导班子始终坚持走群众路线，开门纳谏，通过召开各界人士等专题座谈会，采取当面征询、登门拜访、发放征求意见表、开设热线电话、设立意见箱等多种形式，深入广泛地征集和听取各方面的意见建议。召开了两次大型的座谈会，参加人数达四、五十人之多，发放征求意见表五十多份，征集到各方面意见建议近三十条。汇兑分析对中心领导班子的意见建议主要有以下几个方面：在广泛征求意见、深刻自查的基础上，分中心党支部开展了一对一，多对多谈心活动。在谈心过程中，大家不回避矛盾，不讳饰问题，能够畅开胸怀，坦诚相见，进一步查找自身存在的突出问题，收到了沟通思想、消除隔阂、增进团结、形成共识的，提出的建议意见现逐一落实并改进。

　　认真召开民主生活会，带头开展批评与自我批评。分中心支部积极召开高质量的民主生活会，拿起批评与自我批评的武器积极开展思想斗争，深刻剖析思想根源。在批评与自我批评见人见事见思想，相互批评不遮不掩，亮出问题不怕丑，触动内心不怕疼，整个生活会充满了健康严肃、民主和谐的气氛。真正达到了相互交流、共同提高的目的，应用到实际工作中，受到很好的效果。

　　>三、狠抓教育培训，提高队伍综合素质，为创建窗口平台提供人才保障。

       半年来，中心参加各类专业资格和成人教育考试人员多达十人次，求学求知目前在中心已蔚然成风。通过这些举措，既为中心培养出了一批较高业务水平和丰富实践经验的专业技术人员，又使中心今后的可持续发展有了坚实的基础。自成立行政审批分中心以来，按照行政审批中心的要求，窗口人员的素质都已具备了大专以上文化水平。其次，从提高职业道德水平入手，在职工中大力倡导爱岗敬业、诚实守信、公事公道、服务群众、奉献社会的职业道德，使全体职工牢固树立全心全意为人民服务的思想。

　　>四、简化办事程序。

       为进一步活跃房地产市场，方便群众申办房地产交易与房屋权属登记手续，中心对各类房屋的初始、转移、变更登记更进一步做了调整。由原来三审程序减为一审，办证时限、服务承诺也进行了调整。如初始登记由原来的日缩短为日；转移登记由原来的日缩短为日；变更登记由原来的日缩短为日；抵押登记由原来的日缩短为日，比建设部要求的时间还缩短了日。在此基础上，中心根据产权人或产权单位的实际情况，实行特事特办、急事急办服务，对老弱病残住户增设了上门服务，上半年，共上门服务二十次，受到了很好的社会效益。为了把服务工作做得更周到、更细致、更贴近百姓，窗口主动从自身和内部找差距，从群众的角度出发，在窗口设立了便民咨询台，提供饮用纯净水、书写用笔、老花镜、复写纸和印台等，尽可能为客户着想，提供一切方便。对一些前来咨询和办理的事项超出了窗口业务以外的问题，耐心做好解释和疏导工作，引导前来办证的住房到相关的部门去办理。还为部分持特困户、下岗职工以及一些困难企业提供减免有关费用的优惠，得到了住户和企业的一致好评。

　　>五、真诚关心职工生活，增强党组织凝聚力。

　　分中心领导班子成员真诚关心职工，赢得人心。在日常工作中十分注意为职工多办实事，维护职工合法权益和民主权利，使大家感到集体的温暖。如三八妇女节，中心召开了女职工座谈会，进行自尊、自爱、自强、自信和计划生育教育；六一儿童节，中心为独生子女职工发放了慰问金并缴纳了妇女特大病保险；分中心由于工作量大，人员少，对借调人员增加工资，达到了我市最低工资标准，并缴纳了养老保险和医疗保险。分中心在二楼活动室放置了乒乓球台、健身器材等，为职工营造了一个良好的平台，既锻炼了身体，又丰富了职工业余文化生活。职工生病，家里有了困难，领导都亲自登门探望，逢年过节中心领导都到离退休职工家中慰问并送去慰问品，使离退休职工也感到中心大家庭的温暖，同时也激励职工更好地献身工作。

　　积极创建一流服务平台，更好地服务社会、服务人民分中心领导不顾天气酷热，路途颠簸，亲自到盂县西烟镇北社村开展扶贫助残结对子活动。与那里的残疾人见面，并详细了解他们的生活现状，倾听他们的坎坷经历，问寒问暖，送上了全体党员捐款元的慰问金。

　　半年来，分中心在各项工作取得成绩的同时，交易登记科和测绘所被建设局评为品牌服务集体今年五月，建设工委授予我分中心在二四年度双评活动优秀单位称号。在纪念中国共产党建党周年七一前夕，结合当前保持共产党员先进性教育活动中，又被建设工委评为学习型优秀党组织。虽然我分中心的各项工作取得了一些成绩，但我们所取得的成绩距离上级所要求以及和兄弟单位相比还存在不少的差距，还有待我们进一步改进。因此在今后的工作中，我们将认真落实行政审批管理办法，继续深化学习完善制度，加强监督、改进作风，在市行政审批中心的正确领导下，完成好分中心各项任务。

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