# 房地产销售月工作总结

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-17

*工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究,并分析成绩的不足,从而得出引以为戒的经验。今天为大家精心准备了房地产销售月工作总结，希望对大家有所帮助!　　房地产销售月工作总结　　20\_\_年\_\_月x日，我作为...*

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究,并分析成绩的不足,从而得出引以为戒的经验。今天为大家精心准备了房地产销售月工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　房地产销售月工作总结

　　20\_\_年\_\_月x日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了\_\_地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目\_\_城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会!

　　因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导!

　　他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，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。

　　经过一段时间的学习，20\_\_年\_\_月\_\_日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

　　其中工作中存在的问题分析如下：

　　1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。

　　2、在引导客户方面有所欠缺;

　　3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动;

　　4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

　　新的一年工作计划及目标：

　　1、明年公司的任务是4.5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。

　　2、加强销售技巧;努力创造出合适自己的销售方法和技巧。

　　3、调整心态，建立自信心;

　　4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备;

　　20\_\_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。

　　20\_\_年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20\_\_年的工作。

　　走过“动荡”的20\_\_年，迎来“辉煌”的20\_\_年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

**房地产销售月工作总结**

　　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。

**房地产销售月工作总结**

　　来到销售部已经有1个半月，经历了的最终一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自我的工作进行总结，让自我在总结中得到更多的成长。

　　整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。到达了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下:

　　1。做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

　　之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从\_身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是坚持了激-情，进取的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，可是800米呢，1000米或者更多呢还是能保证吗，就很困难了。

　　好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。可是从另外一个角度想，见习置业顾问，能够让我在个人本事上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，并且要心里充满期望，相信他们是来看房子的，并且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自我对自我的产品没有信心，对自我的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自我多进取一点，说不定就能成交了。

　　好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自我加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么能够给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成可是对客户来说，能够节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，能够为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，并且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最终反正没有办法到达成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

　　2。以感恩的态度来应对一切事情

　　和的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，可是他们也有自我的梦想，说她以前是一个销售部的实习生，和是一齐工作的，之后因为各种原因而做了物管，可是她还是很想从事置业顾问工作。也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，可是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，可是并不是每个人都愿意为了自我的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我此刻能成为实习置业顾问，我应当很荣幸，所以，我需要不断的对自我更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应当多些学习。

　　3。扬长避短

　　进入房地产公司，一个好的企业文化，能够让我有更多机会改掉自我的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

　　在上个月，我能到达这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

　　\_月工作计划:

　　1。\_月，努力接待客户，实现300万的认购

　　2。利用空闲时间，学习完《市场营销》

　　3。把开盘的的具体执行情景写下来，作为案例分析。

　　4。写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定

　　5。多向主管和策划经理学习。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！