# 房地产销售月工作总结3000字

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-02-17

*20XX年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对上半年及七月份的工...*

20XX年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对上半年及七月份的工作进行简要的总结：

　　关于上半年及七月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

　　第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

　　第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

　　第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我七月份的工作进行总结：

　　1、没有完成自定的业绩目标。

　　2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

　　3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

　　4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

　　5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

　　6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

　　7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

　　8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

　　最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。 希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

　　下面是我对下半年乃至八月份的工作计划与安排：

　　第一，严格执行公司的一切规章制度。

　　第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

　　第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

　　第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

　　第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

　　1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

　　2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

　　3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

　　4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

　　5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

　　6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

　　20XX年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20XX年度的销售任务圆满完成。

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！