# 精选房产销售中介辞职申请书范文通用(五篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-02-15

*精选房产销售中介辞职申请书范文通用一20xx年是我们某房地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人销售员来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好房产中...*

**精选房产销售中介辞职申请书范文通用一**

20xx年是我们某房地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人销售员来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好房产中介的工作。

为此，在销售部的两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的房源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与某、某两经理一起培训新加入的员工，让房产销售早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的房地产市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的房地产推界、客户推广，我相信是我们房地产最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把房地产销售工作业绩做到最大化!

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的\'知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善房地产销售部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

**精选房产销售中介辞职申请书范文通用二**

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii-9，iv-3，iv-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了x月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场，xx花城，xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了x月份的房展会，xx园xx看房专线车，xx节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

7、参加每周销售部主管例会，将周销售工作总结整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态。从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的.学习和磨练。

因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

**精选房产销售中介辞职申请书范文通用三**

在20xx年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20xx年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20xx年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20xx年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20xx年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

我在20xx年的房产销售工作重点是××x公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

我将结合20xx年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

**精选房产销售中介辞职申请书范文通用四**

xx市建设局:

我公司为了积极配合xx市建设局对房地产市场监管，完善商品房预售制度，维护群众合法利益和正常的房地产市场秩序的工作，为xx市房地产企业预售行为进一步规范，房地产市场监管工作机制进一步健全，房地产市场信用体系进一步完善，房地产市场秩序进一步好转，切实维护购房者的合法权益，努力营造主体诚信、监管有力、行为规范、交易有序的房地产市场环境作出积极地贡献。我公司按照重点检查内容的要求，对照检查以下内容:

(一)商品房预售制度执行情况

1、小区办理预售前已制定详细的商品房预售方案，取得预售许可后严格按照商品房预售方案实施，竣工交付日期、前期物业管理按照商品房预售方案执行;

2、已取得预售许可的小区项目严格执行商品房买卖合同网上备案制度，我公司严格通过网上售房系统销售所有商品房屋;

3、我公司交付预售的商品房时为业主提供《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》;

4、xx市建设局严格审核了小区项目预售条件核发《商品房预售许可证》，对本小区商品住宅按栋办理预售许可。

(二)商品房预售资金监管情况

1、小区商品房预售许可审批时我公司向建设局提供预售资金监管协议及银行开户证明;

2、商品房买卖合同备案时预售资金将进入预售资金监管账户，预售资金支付和使用要求符合监管协议的要求;

3、本公司不存在逃避预售资金监管的行为。

(三)商品房预售行为

1、本公司不存在未取得商品房销(预)售许可非法销(预)售商品房，超出商品房销(预)售许可范围销(预)售商品房，以认购、认定、选号、收取会费等变相预售或以售后包租、返本销售等方式销(预)售商品房的行为;

2、不公司不存在未取得商品房销(预)售许可擅自发布房地产广告的行为;

3、本公司在取得预售许可证10日内，一次性公开全部销售房源和相关信息，并严格按照物价部门核准的备案销(预)售价格明码标价对外销售;

4、本公司不存在采取虚假手段营造楼盘旺销氛围、哄抬房价以及用返本销售、售后包租等方式预售商品房的行为;

5、本公司不存在不按照申报价格明码标价预售以及一房多售的行为;

6、本公司不存在“投机性炒房”、“假退房真转让”等变相炒房行为。

7、我公司不存在商品房销售面积不足问题;

8、我公司不存在擅自变更房地产开发项目规划设计方案，侵害购房者合法权益的行为;

9、我公司不存在虚假和不规范广告行为;

10、我公司保证按照规定发放住宅质量保证书和住宅使用说明书，不存在不按保证书承诺条款承担保修责任行为。

(四)商品房销售场所管理

1、我公司在售楼部现场按照统一样式将《关于商品房销(预)售有关规定的公告》、《关于商品房预售资金监管的公告》、《晋城市商品房销(预)售“五证”公示牌》、《晋城市商品房成本、利润和税金公示牌》及《晋城市商品房产权交易相关税费项目公示牌》进行公示;

2、我公司在售楼部醒目位置放置统一式样的《晋城市商品房“一套一标价”公示牌》、《晋城市商品房分户公摊面积公示牌》。

(五)商品房销售从业人员情况

1、所有在售楼盘中，我公司销售从业人员具备房地产销售人员证书，并持证上岗;

2、我公司销售从业人员不存在为购房人规避房屋交易税费而弄虚作假、提供便利的行为;

3、我公司销售从业人员不存在泄露或者不当使用购房人(委托人)的个人信息或者商业秘密，谋取不正当利益的行为。

**精选房产销售中介辞职申请书范文通用五**

为了让自己在新的一年中有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人在销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。20\_年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

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！