# 2024年房地产销售职位述职报告如何写(4篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-01-22

*20\_年房地产销售职位述职报告如何写一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方本着平等互利、友好协商的原则，就甲方委托乙方负责甲方开发的位于\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_项目(以下简称本项目)的独家策划代理工作，特订立以下合同条款： 第一部...*

**20\_年房地产销售职位述职报告如何写一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互利、友好协商的原则，就甲方委托乙方负责甲方开发的位于\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_项目(以下简称本项目)的独家策划代理工作，特订立以下合同条款： 第一部分 委托策划代理工作方式

甲方委托乙方负责本项目前期策划、营销策划、广告策划、销售代理等工作。 第二部分 委托策划代理工作期限

委托期限由本合同签订之日起至本项目交付使用后三个月止。

第三部分 委托策划代理工作范围

甲方委托乙方策划代理之部分为本合同约定的全部商铺、住宅等可销售物业，可销售面积约为40000平方米。

第四部分 甲方的责任与权利

一、甲方向乙方提供本项目所有相关证明文件及策划代理过程中所需的资料，并确保一切资料的及时性、有效性、合法性和准确性。

二、甲方负责本项目策划代理过程中营销推广所需费用，其中包括但不仅是所列部分：

(一)各种广告推广、销售道具、建筑景观及户型效果图及有关销售资料的制作、派发及发布等费用。

(二)各类公关活动所需的展示场地(包括售楼部、展示会等)及有关设备的租用、布置、水电费、电话费等费用，以及视项目需要赴外地进行营销活动所需的费用。

(三)广告制作费：本项目的广告制作由甲方直接与制作公司签署合同，由甲方直接向制作方付款。

(四)广告发布费：本项目的广告发布由甲方与媒体单位直接签署发布合同，由甲方直接向发布方付款。

三、全案广告推广费用控制在本项目可销售总额的1%左右，分期投入。详细广告计划及费用由乙方分阶段提交，在征得甲方确认后执行。

四、甲方负责收取定金、购房款，负责合同的登记备案、银行按揭审批手续及办理产权。

五、甲方应按时向乙方支付本合同约定的策划代理费。

六、甲方有权对乙方的策划代理活动进行全程监控，对策划案享有独家使用权。

七、若乙方违约或不能按时完成本项目的策划代理工作，甲方有权按约终止合同。

第五部分 乙方的责任与权利

乙方按项目实际进展进行相关的策划代理工作，其中包括但不仅是所列部分或视项目 实际情况进行增减：

一、前期策划

(一)市场调研

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县房地产市场现状分析。

2、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县主要路段商业状况。

3、消费型商业业态分析。

4、现有商城营运现状分析。

5、典型业态经营现状分析。

6、住宅市场情况。

7、潜在客户市场调查分析。

(二)项目定位

1、项目所在地块的优劣势、机会点与威胁点分析。

2、项目产品定位。

3、项目概念定位

4、目标客户市场定位

5、项目定价范围建议

(三)产品优化建议

1、参与项目总平规划讨论。

2、参与建筑风格方案讨论及建议。

3、参与户型平面方案讨论及建议。

4、参与配套设施方案讨论及建议。

二、营销策划

(一)项目营销总体策略;

(二)项目阶段性营销计划;

(三)入市时机选择;

(四)销售分期控制;

(五)价格定位及策略;

三、广告策划

(一)项目推广口号

(二)项目卖点整合包装

(三)整体广告计划

(四)广告预算及媒体组合

(五)项目形象策划

1、项目基本形象设计：

(1)标志

(2)标准字

(3)标准色彩

(4)标准组合

2、项目标志形象应用设计：

(1)内部应用：名片、信封、信签、识别卡、文件袋、贺卡、水杯、手提袋;

(2)销售中心：装修建议及展板设计;

(3)户外应用：工地围墙、引导旗、车体、广告牌等

(六)传播工具的创意与设计：

1、楼书创作(创意、文案、设计)

2、折页及海报创作(创意、文案、设计)

3、报广创作(创意、文案、设计)

4、广播、电视稿文案等

四、销售代理

(一)建立销售队伍，依合同授权范围内执行销售行为

(二)销售文件及管理文件的制订

(三)销售道具使用

(四)销售人员培训

(五)制订销控计划

(六)销售执行的内部协调程序

(七)客户资源库的建立

(八)售后服务机制建立

(九)定期报送各项统计报表

五、乙方针对本项目成立项目组，并实行项目经理负责制。项目各阶段策划、计划、文案、创意由乙方本部负责，项目经理主持本项目具体运作和计划实施。项目组人员构成：项目经理(兼现场经理)壹名、策划壹名、文案壹名、平面设计壹名、现场主管壹名、文档管理专员壹名、置业顾问数名。除策划、文案、平面设计外，其他人员长驻项目所在地，并根据项目需要，适时不定期另行派遣人员到\_\_协助工作。乙方自行负责项目组的办公费用及其人员工资等各项开支。

六、乙方应向甲方提供每月的销售情况统计分析。

七、乙方独家享有本项目的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”策划代理的署名权。

八、乙方有权按本合同约定如期向甲方收取策划代理费。

第六部分 本项目正式开盘销售的基本条件

甲方取得本项目的预售许可证及相关法律文件，且整体销售准备工作已完成。 第七部分策划代理收费标准及支付方式

一、策划代理收费标准

甲方同意乙方按本项目商铺、住宅等可销售总额的百分之二(2%)收取策划代理费。成交金额以客户签订的《商品房买卖合同》上的金额为准。除物业管理用房外，其它任何形式的销售成交都列入计算策划代理费的金额。

二、策划代理费计算及提取方式

(一)在本合同签订后，甲方同意在每月30日先按人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月的标准预付给乙方，直至本项目开盘正式销售当月止，期间所产生的预付款从乙方第一期所提取的策划代理费中扣除。

(二)本项目正式开盘销售后，乙方策划代理费按月结算。在购房者与甲方签订《商品房买卖合同》并支付定金，即视为乙方销售代理成功，并计入销售目标考核业绩。在甲方收到购房者支付的首期购房款(不低于合同总额的30%)时，即可进行策划代理费的结算，其结算金额按《商品房买卖合同》总价金额进行计算。

(三)乙方总体销售目标是本项目可销售面积(不含二层商铺)的90%以上，策划代理费的提取比例与销售业绩挂钩：

1、乙方销售目标表(按可售面积计算，不含二层商铺)：

阶 段 时 间 销售目标

第一阶段 项目开盘后45天内 可售面积的30%

第二阶段 项目结构封顶30天内 可售面积的50%

第三阶段 项目交付使用后90天内 可售面积的90%

2、 乙方策划代理费的提取比例：

阶 段 完成的销售面积比例 提取比例

第一阶段 可售面积的50%前 已结算策划代理佣金的60%

第二阶段 可售面积的51-89% 已结算策划代理佣金的90%

第三阶段 可售面积的90%以上 已结算策划代理佣金的100%

(四)二层商业部分不列入销售目标考核，甲方按实际销售合同金额的2%向乙方支付策划代理费。

(五)策划代理费付款时间：策划代理费每月结算一次。在每月的30日，双方结算当月的款项，在次月的5日前双方予以确认，在确认结算单后5日内，甲方向乙方支付应付策划代理费。

(六)若已交定金的客户违约，其定金由甲方没收，甲方应将没收总额的50%作为乙方该次的策划代理费(同时不重复计算该次成交的按2%提取的策划代理佣金)。

三、溢价款(不含二层部分)的结算、分成比例、提取时间的约定

(一)甲方根据乙方提供的定价策略所制定的各期销售底价表，经甲、乙双方确认后未经对方同意不得更改，并作为计算溢价款的依据。

(二)本项目之成交金额须在双方确认的销售底价以上。若因特殊情况，甲方认可以低于底价出售，可视为底价销售，统计溢价部分时的销售金额以底价计算。

(三)本项目实际成交总额超出双方确认的以销售底价表计算的总额部分(合同期满或终止时未售部分的单元以底价表金额视为实际成交金额)视为溢价。

(四)本项目之溢价部分，甲、乙双方按8：2比例分配。

(五)溢价款的结算及支付时间：在本合同期满或终止的五个工作日内，双方进行溢价款的结算，在结算后的五个工作日内甲方将乙方应得溢价款一次性支付给乙方。

第八部分 双方工作原则

一、甲、乙双方已确认的策划代理计划，在执行过程中任何一方在未征得对方的许可下不 得变更，否则产生的责任由变更方负责。若需修改已确认的文件，需事先征得对方同意，并以书面形式确认。

二、甲方指定项目负责人为 ，乙方指定项目负责人为 。甲、乙双方指令性文件均需项目负责人签字，双方负责人对递交的文件负责。双方项目负责人若有更改，需以书面形式通知对方。

三、乙方分阶段向甲方提交 “项目工作计划”，“项目工作计划”将确定每一阶段的执行项目计划。甲方在规定的时间内对乙方提交之“项目工作计划”进行核准确认，并由本项目负责人签字后送交乙方。乙方依据甲方负责人签署的“项目工作计划” 开展工作。

四、在委托期限内，甲、乙双方收到对方提供的意见及文件时，应在要求期限内就对方意见做出答复。若因对方未能在规定日期内提交书面答复，致使本项目工作产生延误，并造成实际损失，由责任方承担相应责任。

五、甲、乙双方对本项目的策划代理方案均负有对外保密责任。

第九部分 违约责任及合同终止

一、双方按本合同约定享受权利与承担义务，任何一方违约均要承担违约责任。

二、若甲方未按规定的建筑标准、质量及交房日期将房屋交付使用，由此引起的法律责任由甲方自行承担，与乙方无关。

三、如因甲方与发布、制作单位产生纠纷而导致媒体发布及广告工具制作不能按计划完成，乙方不承担违约责任。

四、甲方在本合同期限内，不得委托其它公司或个人从事本项目的策划代理活动。

五、若因甲方原因导致乙方策划代理工作无法进行或完成，甲方应一次性支付人民币壹拾万元给乙方作为补偿金。若因乙方违约而导致本合同提前终止，乙方也一次性支付人民币壹拾万元给甲方作为补偿金。

六、甲方应如期按本合同规定的方式及时间付款，若甲方延期支付策划费用超过10个工作日，甲方应按应付款额的每日万分之五的违约金支付给乙方。

七、在策划代理期间，若乙方连续两期未能完成预定的销售目标，甲方有权终止合同。

八、由于乙方在策划过程中因自身原因引起外界纠纷概由乙方负责。

九、合同期限内，乙方享有独占、排它的本项目广告媒体上的策划代理署名权。非经甲、乙双方许可，其它任何个人或单位不得冠以“策划代理”等有关或同类字样。

十、委托期的延续或终止在委托期限完结前14天内决定。

第十部分 其他事宜

一、在条件成熟时，本项目的总平图、建材设备及配套设施表、工程进度表、销售底价表由双方加盖公章，作为本合同的附件。

二、争议的解决方式

本合同发生纠纷时，应由双方协商解决。若协商不成时，任何一方均可向合同标的物所在地法院提请诉讼解决。

三、本合同正文共6页，壹式肆份，双方各执贰份。其他未尽事宜另行协商，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具备同等法律效力。

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人签章： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**20\_年房地产销售职位述职报告如何写二**

甲方(房地产开发单位)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地：

法定代表人：

乙方(投资合作单位)：

注册地：

法定代表人：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律法规之规定，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚信的原则，共同参与合作投资开发房地产项目。为明确双方的权力、义务和责任，通过友好、平等、认真协商，达成如下协议，以供双方共同遵守和执行。

一、开发项目概况

1.项目名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.项目地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.用地性质。签约时土地用途为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_，宗地号号，使用权人\_\_\_\_\_\_(以宗地图、土地使用权证及房产证为准);具体到项目实施时的状况，均以政府或相关部门的批复文件为准。

4.项目占地总面积为\_\_\_\_\_\_平方米。其中，在本协议所述地块上开发建设项目的具体内容主要包括：

(1)拟建商业工程\_\_\_\_\_\_平方米;

(2)拟建住宅工程\_\_\_\_\_\_平方米;

(3)拟建地下车库工程\_\_\_\_\_ \_平方米;

(4)拟建其他附属设施工程\_\_\_\_\_ \_平方米。

二、投资合作模式

1.合作理念

甲乙双方以诚信互利为原则，诚心尽力发挥各自所长，以共同出资、共同管理、共享利润、共担风险为前提，合作开发房地产项目。

2.股权比率

甲方股权比率占房地产开发项目的47%，乙方股权比率占房地产开发项目的53%。按照股权比例分配房地产开发项目的全部收益所得，即利益和风险按各方的股权比例享有或承担。

甲乙双方以诚信互利为原则，诚心尽力发挥各自所长，以共同出资、共同管理、共享利润、共担风险为前提，合作开发房地产项目。

2.股权比率

甲方股权比率占房地产开发项目的47%，乙方股权比率占房地产开发项目的53%。按照股权比例分配房地产开发项目的全部收益所得，即利益和风险按各方的股权比例享有或承担。

三、本次合作投资项目额度

本次合作开发的房地产项目投资总额为\_\_\_\_\_\_\_\_万元(人民币)，根据上述股权比率，甲乙双方商定本次投资合作项目各自应出资情况是：

1.甲方以现款出资 万元、以现有土地 平方米作价出资 万元，该两项实际出资额度占项目投资总额的 %。甲方在本次合作开发项目中所占的股份为47%。

2.乙方以现款出资 万元、以现有土地 平方米作价出资 万元，该两项实际出资额度占项目投资总额的%;乙方在本次合作开发项目中所占的股份(含其它资源性股份)为53%。

3.上述项目投资总额包括项目所占土地及土地之上的拆迁、安置、补偿和办理项目报建手续等费用款项，也包括建筑安装总造价及各方按比率分得的物业相应应分摊的国有土地使用权出让金等。

四、合作投资项目资金和财务管理

合作项目的资金须在双方指定的\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行统一开户管理。在本协议双方签署生效后，按以下具体时间和额度拨付各方应出资的款项：

1.项目资金的筹集

根据项目投资总额和上述各方应出资额度，甲方应将现款\_\_\_\_\_万元，分\_次每次拨付\_\_\_\_\_\_\_万元划转至双方指定的上述银行账户;乙方应将现款\_\_\_\_\_\_万元，分\_ 次每次拨付\_\_\_\_\_\_\_万元划转至双方指定的上述银行账户。

双方首次拨付划转应出资的款项，应在本协议签定之后\_\_\_\_日内划转至上述银行账户中;其余分次应出资划转款项的时间由双方据情另行商定，但每次都应在双方确定用款时间之后的\_\_\_\_日内将相应额度的款项及时拨付划转至上述银行账户。

双方每次向上述银行账户拨付划转款项之后，都应及时通知本合作项目财务部门的相关财务人员予以核实确认，以入账为准。

2.项目财务和产品管理

(1)财会管理人员的任职聘用

项目财会管理人员的聘用须由甲乙双方共同商定，如果由一方聘用指派的人员担任会计、则另一方聘用指派的人员担任出纳。

聘用任职的财会人员必须具备良好的职业道德、工作能力和品德，要懂得并遵守国家的相关法律法规。

聘用任职的项目财务总监须具备“会计师职称”，并持有国家财政部门颁发认可的“会计师任职资格证”;其他财会人员须具备“会计从业资格证”方可任职上岗。

(2)财会管理部门须制定严谨的财务管理制度和各岗位职责;

(3)财务管理人员须严格执行各项财务管理制度和财经纪律，严格履行财务管理手续，做到日清月结。

(4)各项财务支出须在甲乙双方共同商定、并授权的管理范围和执行权限内进行。每项财务支出要由被授权的相关责任领导人审查批准，支出票据的\'报销须按程序有直接经手人或验收人及相关领导的亲笔签字方可入账。

(5)各项财务收入须开具正规制式的收入票据，杜绝收入打白条入账。

(6)本项目中的房产建成后，合作开发项目产品(房产)的出售，须严格执行甲乙双方商定的价格区限(须有定价会议文字纪要)，任何一

方或任何个人无权超出定价区限出售合作开发项目的产品。若产品销售出现暂时困难，必要时，也可由双方协商同意后按上述股权比例分配房屋作为各方的收益，双方应对各自分得的房屋分别办理《商品房预售许可证》，各自销售其分得的房屋产品。

(7)项目开发建设的成本核算、决算编制、财产清偿、利润分配等，要严格遵照国家财务税收制度执行。

(8)其他未及事项双方可随时商定、文字补充。

五、项目的前期工作安排

合作开发项目的前期下列工作应由双方共同负责尽快落实：

1.落实开发项目用地规划手续，尽快取得项目占地规划批文。土地使用权人为甲方，土地使用不附带第三者的利益限制。

2.落实开发项目占地规划报建工作。

3.完成开发项目规划用地的拆迁、安置及补偿工作。

4.落实开发项目的整体供水、污水处理、供电、安装、供气、通讯报装等手续。

5.办理项目的开工手续，取得项目开工证，使项目得以合法开工建设。

6.落实和完善与项目相关的其他未及工作，以防患未然。

六、项目工程建设的承发包

为保证工程质量和工程进度，本项目工程设计单位、施工单位的选择，应通过招标或其甲乙双方协商一致的方式科学考证、合理确定。未经对方同意，本协议的任何一方(含关联方)均不得参加本项目工程的投标和设计、施工;

七、项目工程管理

1.本协议签定之后，甲乙双方各自委派专人共同组建“项目部”联合办公，具体商定：高层领导的分工负责、各部门的组件和人员的聘用安排、落实项目管理和工程监理细则、财务制度和各岗位职责的建立、工程进度安排、与各级行政业务管理部门的联络以及与地方相关民事上的沟通、后勤保障等等具体工作。具体协调和落实上述第五、六条的工作内容。

2.项目的各项行政管理工作，由双方商定委派指定有工作能力的专人具体负责。

3.项目的工程建设管理和技术监理工作，由甲方负责委派指定具有专业技术管理和技术监理能力的专人负责，项目建设工程关键程序和步骤须有授权的相关领导或直接责任人签字落实。

4.本协议未及的项目工程管理其他事项可随时商定补充。

八、物业交付

合作开发项目竣工后，甲乙双方应共同参加工程承包商和设计单位的竣工验收，在取得《建设工程质量核验证书》后方可交付物业管理。

九、项目产权确认与产权过户

1.本协议签署后应报送\_\_\_\_\_\_\_\_\_(开发项目的确权主管机关)审批，以便按本协议各方的出资比率确定合作开发项目物业的产权归属于各方

的具体比率。

2.按相关法律及政策规定，各方在分得产权物业时，相应分摊的国有土地应办理土地使用权变更登记手续，即将该片国有土地使用权人变更为该方的手续。此项手续由乙方负责协调并办理。

十、产品售后服务

严格按照国家对房地产开发建设售后相关规定执行，按甲乙双方权利、义务承担相应的责任。

十一、违约责任

1.甲乙双方应全面、实际履行本协议约定条款所确认的各项义务，任何一方如果没有依照协议约定履行自己应尽的义务，均构成对本协议的违反，应承担违约责任。违约方除继续履行合同义务外，应该赔偿另一方由此而引发的全部经济损失。

2.合作一方如果未按双方约定的计划和期限拨付应出资的额度，应当赔偿由此而造成的相应经济损失。

3.合作一方未经另一方同意不得私自向第三方转让或租赁本协议所涉及的股份及财产份额、不得私自向任何单位或个人抵押本协议所涉及的资产份额、不得私自设置第三者权益;任何一方未经另一方书面明确同意向第三方转让本协议，均属无效。否则，违约方应当赔偿另一方由此而造成的相应的经济损失。

4.合作一方如果严重违反本协议，或者因一方的重大过失、或者因一方违法乱纪而导致项目中止或终止的，应当承担相应的一切法律和经济赔偿责任。

十二、声明及保证

甲方：

1.甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2.甲方签署和履行本合同所需的一切手续均合法有效。

3.在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

乙方：

1.乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2.乙方签署和履行本合同所需的一切手续均合法有效。

3.在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

十三、保密约定

甲乙双方保证对在合作协商进行讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务

信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_年。否则，违约方应当赔偿另一方相应的或者一定的经济损失。

十四、通知和告知约定

1.根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知告知以及双方的文件往来及与本协议有关的通知告知和要求等，必须用书面形式(可采用书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达时，方可采取公告送达的方式。

2.一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_日内以书面形式通知对方，否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

十五、协议变更的约定

本协议履行期间，发生特殊情况时，甲乙任何一方需变更本协议的，要求变更一方应及时以书面形式通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内(书面通知发出\_\_\_\_天内)签订书面变更协议，该协议将成为协议不可分割的一部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，违约方应当赔偿由此而给对方造成的全部经济损失和其他相关连带责任。

十六、双方争议的处理

1.本协议受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2.本协议在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解;协商或调解不成的，可以按下列方式解决：

(1)提交项目所在地仲裁委员会的仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

十七、不可抗力

1.如果本协议任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2.受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间以内书面形式通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。一方声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或者不实际时，其有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的不利影响。

3.不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

甲方

乙方

**20\_年房地产销售职位述职报告如何写三**

尊敬的领导：

您好！

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

我来公司也快两年了，也很荣幸自己成为xx房地产公司的一员。在公司工作近两年中，我学到了很多知识与技能，xxx的发展也逐渐走上了轨道，从当初的我一个人到现在的28人；市场团队的框架已经基本建立，大家各司其职；房产的供应链体系也已经大体建立，为公司持续发展打下了一定的基础。

我非常感激公司领导给予我在这样的良好环境中工作和学习的机会。特别是xx等领导在这两年中都给了我太多的关心，帮助和支持，我在此表示诚挚的感谢！

由于个人能力等原因，20xx年的责任考核指标已无望完成，按照当初的约定，我将提交辞职申请；另外，由于家庭原因，我现在无法全身心的投入到工作中去，无论是对公司还是个人来说，选择辞职将是对双方负责的行为；同样，由于个人能力的问题，我已经没有信心可以带领这个团队完成公司期望的目标。

我对现在这个团队投入了深厚的感情，对现在做的房产产品也充满信心，如果有一个能力强的带头人，我相信他们可以做出一番业绩来回报公司，所以我希望公司领导一如既往的支持我们的销售团队。在我正式离开之前，我会把我的工作全部移交给接替我的人，直到他上手后我再离开，在当前的人员中，我认为xxx应该可以接替我的工作。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**20\_年房地产销售职位述职报告如何写四**

20xx年，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，特做出具体的工作计划。

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。20xx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！