# 房地产销售经理工作计划(16篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-03-28

*房地产销售经理工作计划一一客户来访区 客户数 成交套 成交总量的成交 域 量 数 比例 田 田a区 130 5 2.02 区 田b区 170 17 6.85 田c区 637 102 40.13 谢家集 201 37 14.92 八公山 34...*

**房地产销售经理工作计划一**

一客户来访区 客户数 成交套 成交总量的成交 域 量 数 比例 田 田a区 130 5 2.02 区 田b区 170 17 6.85 田c区 637 102 40.13 谢家集 201 37 14.92 八公山 349 39 15.73 大通区 150 9 3.63 潘集区 652 39 15.73 总计 2339 248 100备注：

1、通过来访客户成交分析可以看出一二期成交客户主要来源于周边铁路职工及潘集矿上职工，其成交比例占近 80。

2.通过近几天客户接待及前期成交分析，周边客户已经基本吸收完毕，因此在后期宣传中应主要以矿上职工为主。 来电客户分析截至 20xx-1-25 共接到客户来电 1000 组左右，其中老客户 300 组左右，新客户 700 组左右，客户主要认知途径见下表：

成交来电 占总成交套数的比 来电途径 来电数量 量 例 老客户 300 100 68.03 介绍 30 2 1.4 站牌 27 3 2.0 公交车身 33 5 3.4 报纸 150 15 10.2 电台广播 30 2 1.4 短信 200 5 3.4 网上 5 0 0 sp 活动（开盘活动） 125 5 3.4 dm 单页 100 10 6.8 总计 1000 147 100备注：

1、老客户包括已经到访二次电话客户，因此成交率较高。

2、来电分析主要是针对策划部媒体推广。

3、对此可以看出淮南主要的有效媒体推广为：报纸、dm 单页及公交广告。

4、明年可以适当的对媒体推广做出调整，针对项目周边资源枯竭，可以适当到各个矿上进行 dm 单页宣 传。

5、开展具有针对性的 sp 活动。 2 销售套数统计 目录 楼 一期 二期 总计 栋 1 2 11 12 3 10 9 可销售套数 24 48 48 42 40 44 24 270 实际销售套数 20 45 48 40 39 38 18 248 实际合同签订套 237 20 43 46 40 34 37 17 数 剩余套数 4 3 0 2 1 6 6 22备注： 从实际销售情况来看，目前销售率为 91.85，实际签约率为 95.57。 针对未销售房源，年前实行优惠政策。 从销售统计表可以看出，后排房源剩余量较大，而且价格相对较高，因此可以做适当价格优惠活动。 剩余房源集中在 9、10及 1、2的跃层，因此价格可作适当调整。

二 20xx 年度洞山九龙湾项目不足与问题分析 在过去的一年，洞山九龙湾小区以极高的消化速度及消化率顺利占领淮南市场，这中间包含上至项目经理下到置业顾问辛苦的劳动，但是在美丽的外表下，也隐藏着一些不足，通过一段时间观察，总结一些不足与问题所在之处：（只针对销售部） 置业顾问前期培训不具有针对性。 主要是指，销售员在进行统一的房地产专业知识培训后，应该针对每个销售员不足的地方加强培训， 这样可以使每个销售员都达到相对较完美的程度，为后期工作顺利开展打下良好的基础，并为公司后续人 才培养创造良好条件。 案场岗位制度。 在前任主管走后，岗位制度一直延续，但是没有重申。所谓新官上任三把火，新主管应该及时了解案 场信息并与销售员沟通，重新明确岗位制度做出相应措施。 一二期开盘现场相对混乱。 其主要责任在于销售部没有完全的安排好销售员的职责，销售主管应明确销售员职责并做出相应奖励及惩罚措施。 公司机制。 公司在没有明确确定下来时，不要给销售员太多的承诺，如果达到承诺期而没有兑现，会在一定程度上影响销售员的工作积极性。 足够的\'信任。 任何一个人，都需要领导给予足够的重视及足够的信任，充分发挥所长，最大发挥每个人的能力。

三 20xx 年度工作总结 进入大公务实后，首先我经历了人生中最有意义的七天培训，随后我被派到淮南洞山九龙湾项目组担当置业顾问在这个岗位我学习到很多的知识也做了比较多的工作现分析如下：1. 正常置业顾问客户接待工作及日常维护。2. 客户资料梳理、销售部所有置业顾问来电、来访客户统计工作.3. 日常资料包括案场卫生制度、工作分配表。4. 日清表周报表月报表填写。5. 合同签订前扣图及合同审核。6. 统计定单数量、输入电脑、排查错误、统计数据。7. 签合同后数据统计工作主要包括网上备案.公积金铁路、市直、矿业集团、新集矿、化三建及商贷和一次 性付款、统计分类交由其他置业顾问催贷款办理。8. 不定时加班帮助李经理及主管做一些项目组其他工作。

总结：通过半年时间历练，我基本掌握了一个项目运营的流程及操作工作，基本熟悉作为一个销售主管的工 作职责。因此在后期，我将工作重点转移到管理及后勤，这样我就可以走完整个销售主管应有的职责，为后 期迈向更高的岗位努力！

四 20xx 年度工作计划及目标 a 20xx 年度工作计划 针对 20xx 年工作计划，主要从一个全新的方面起步，主要工作职责及未来发展方向定位分析如下： 案场管理 严格案场制度，强化领导力、服从力，明确分工。针对这一点主要制定以下策略：

公司岗位明确制度 项目经理（李佳） 策划师 （付勇） 销售部 （主管暂无） 助理：邸少康 销售员：

4 名备注：

岗位明确制度，是确立在发生情况下，各个级别之间的差别。 2.针对各个级别人员，严格按照岗位制度分工协作，严禁越级现象，特殊情况除外！ 销售部制度重申 制定人 职务 服从人员 制度名称 备注主要内容 邸少康 销售主管助 全体销售 案场奖励及惩罚制度 明确奖惩制度 理 员 案场培训制度 针对各销售员制定专有培训体系 案场管理制度 严格案场管理及服从制度 案场客户纠纷处理制 严禁越级上报、销售部内部尽量处理 度 案场客户接待次序制 严格客户接待次序制度 度 案场剪报制度 保证每天剪报制度 案场卫生打扫制度 保持案场干净、整洁 严格保密措施及文件管理，防止文件丢失 案场文件管理制度 事件 销售部工作划分制度 姓名 职务 联系方式 分工 备注 案场管理、协调项目组各部门及与甲方沟 邸少康 主管助理 15856686932 协调销售部事宜 通等 如特殊情况服从调 杨艳杰 置业顾问 13605547032 剪报、公积金办理 剂 如特殊情况服从调 蒋红侠 置业顾问 13721158957 网上备案 剂 如特殊情况服从调李旭化 置业顾问 15855465131 卫生打扫监督 剂 如特殊情况服从调王小蕙 置业顾问 13956408283 文件管理及会议记录 剂 协助策划部制定三标推盘策略及价格体系 这一点是在我在项目一标中所没有参与的，因此在三标中应当尽量以学习为主，通过政策法规、市场调研、项目蓄水等各个方面去积极参与到三标的价格制定中去。 市场调研及分析报告 通过近期两会，有部分城市申请“物业税”来看，明年房地产行业并不平静，首先“9.27”事件，其次明年国家采取的货币紧缩政策来打压房地产，这样明年的市场定位就显的比较难，因此好的市场调 ，并与 10 日前交予策划部市场分析，及研尤为重要，现暂定每月一次市场调研（暂定：每月 1 日-5 日）时帮助策划部为三标价格制定及调整做出努力。 培养后续人才 通过制度制定，严格要求各销售员，统一培训及强化式练习，让每个销售员都了解一个项目的整个流程，熟练掌握销售员基本知识，及销售主管工作只能，为公司后续人才培养创造条件。 寻找发展契机，自我提升 通过半年历练，现在已经基本掌握销售主管工作职责，在明年自我提升方面，主要包括以下几个部 分： 实践经验历练：努力向一个销售主管靠拢。通过销售助理的职务，借此可以学习更多的管理 知识及房地产专业知识，为自己更上一个台阶。 专业知识历练：想上更高的台阶，首先必须具备应有的知识和能力，因此在明年我会通过书 籍、报纸及网络学习更多的专业知识来充实自己。 思路拓展：“在其位，谋其政”，因此，在不同的高度想法及思路是不同的，作为一个助理， 我会以主管的身份去思考问题，这样才能有更大的发展前途。

成熟历练：一个成熟稳重的人，给人放心的感觉，虽然我刚刚毕业 2 年，但是我一直向这方 面靠拢，去努力实现自己的梦想，时间改变一切。 b 20xx 年度工作目标 08 年度工作目标主要包含两个方面，一是项目工作目标，一是个人工作目标。因此在下面将分开具体阐 述两个工作目标： 项目工作目标 前期剩余房源实现 90以上消化 前期公积金贷款按揭基本实现 100完成 三标蓄水 500 组。 销售员提成实现按月发放。 销售员培训强化完成 其余琐碎事情处理 个人工作目标 做好本职工作。 学习房地产更高层次的管理和专业知识，充实自己 通过管理联系自己的实战经验。 扎实自己，通过各个方面的努力，使自己达到销售主管的水准。

**房地产销售经理工作计划二**

20一 20xx 年度工作总结及项目具体情况分析 在过去的 20xx 年，洞山九龙湾项目组全体员工共同努力，最终完成并超额完成公司下达任务指标，在过去的一年里，项目经历了从无到有，从少到多的客户积累，现将 20xx 年洞山九龙湾小区销售部年度总结报告及项目截至 20xx 年 1 月 25 日销售具体情况分析如下： 1. 年终总结 1 前期完成销售员上岗资格培训 2 销售员工作分配及案场制度制定 3 客户来电、来访统计分析 4 市场调研工作展开。 5 协助策划部进行价格制定及销售思路剖析 6 顺利完成一二期开盘及房源销售工作 7 顺利完成公司下达销售任务及指标。 8 项目到目前共签订定单 250 套，签订合同 237 套，网上备案 196 套。9 各个销售员努力工作，积极进取精神值得鼓励，为公司培养后续人才。 2. 项目截至 20xx 年 1 月 25 日销售情况统计及分析 1 来电及来访客户分析 来访客户分析（区域成交比例分析） 通过前期蓄水，截至 20xx-1-25 共接待客户 2339 组，包括前期未到案场前发展商接待客户 500 组，通过客户总结统计出客户成交的主要来访区域为我们三标开盘前媒体推广打下良好的基础，下表统计分析日期从20xx.07.21-20xx.01.25 分析如下：

一客户来访区 客户数 成交套 成交总量的成交 域 量 数 比例 田 田a区 130 5 2.02 区 田b区 170 17 6.85 田c区 637 102 40.13 谢家集 201 37 14.92 八公山 349 39 15.73 大通区 150 9 3.63 潘集区 652 39 15.73 总计 2339 248 100备注：

1、通过来访客户成交分析可以看出一二期成交客户主要来源于周边铁路职工及潘集矿上职工，其成交比例占近 80。

2.通过近几天客户接待及前期成交分析，周边客户已经基本吸收完毕，因此在后期宣传中应主要以矿上职工为主。 来电客户分析截至 20xx-1-25 共接到客户来电 1000 组左右，其中老客户 300 组左右，新客户 700 组左右，客户主要认知途径见下表：

成交来电 占总成交套数的比 来电途径 来电数量 量 例 老客户 300 100 68.03 介绍 30 2 1.4 站牌 27 3 2.0 公交车身 33 5 3.4 报纸 150 15 10.2 电台广播 30 2 1.4 短信 200 5 3.4 网上 5 0 0 sp 活动（开盘活动） 125 5 3.4 dm 单页 100 10 6.8 总计 1000 147 100备注：

1、老客户包括已经到访二次电话客户，因此成交率较高。

2、来电分析主要是针对策划部媒体推广。

3、对此可以看出淮南主要的有效媒体推广为：报纸、dm 单页及公交广告。

4、明年可以适当的对媒体推广做出调整，针对项目周边资源枯竭，可以适当到各个矿上进行 dm 单页宣 传。

5、开展具有针对性的 sp 活动。 2 销售套数统计 目录 楼 一期 二期 总计 栋 1 2 11 12 3 10 9 可销售套数 24 48 48 42 40 44 24 270 实际销售套数 20 45 48 40 39 38 18 248 实际合同签订套 237 20 43 46 40 34 37 17 数 剩余套数 4 3 0 2 1 6 6 22备注： 从实际销售情况来看，目前销售率为 91.85，实际签约率为 95.57。 针对未销售房源，年前实行优惠政策。 从销售统计表可以看出，后排房源剩余量较大，而且价格相对较高，因此可以做适当价格优惠活动。 剩余房源集中在 9、10及 1、2的跃层，因此价格可作适当调整。

二 20xx 年度洞山九龙湾项目不足与问题分析 在过去的一年，洞山九龙湾小区以极高的消化速度及消化率顺利占领淮南市场，这中间包含上至项目经理下到置业顾问辛苦的劳动，但是在美丽的外表下，也隐藏着一些不足，通过一段时间观察，总结一些不足与问题所在之处：（只针对销售部） 置业顾问前期培训不具有针对性。 主要是指，销售员在进行统一的房地产专业知识培训后，应该针对每个销售员不足的地方加强培训， 这样可以使每个销售员都达到相对较完美的程度，为后期工作顺利开展打下良好的基础，并为公司后续人 才培养创造良好条件。 案场岗位制度。 在前任主管走后，岗位制度一直延续，但是没有重申。所谓新官上任三把火，新主管应该及时了解案 场信息并与销售员沟通，重新明确岗位制度做出相应措施。 一二期开盘现场相对混乱。 其主要责任在于销售部没有完全的安排好销售员的职责，销售主管应明确销售员职责并做出相应奖励及惩罚措施。 公司机制。 公司在没有明确确定下来时，不要给销售员太多的承诺，如果达到承诺期而没有兑现，会在一定程度上影响销售员的工作积极性。 足够的\'信任。 任何一个人，都需要领导给予足够的重视及足够的信任，充分发挥所长，最大发挥每个人的能力。

三 20xx 年度工作总结 进入大公务实后，首先我经历了人生中最有意义的七天培训，随后我被派到淮南洞山九龙湾项目组担当置业顾问在这个岗位我学习到很多的知识也做了比较多的工作现分析如下：1. 正常置业顾问客户接待工作及日常维护。2. 客户资料梳理、销售部所有置业顾问来电、来访客户统计工作.3. 日常资料包括案场卫生制度、工作分配表。4. 日清表周报表月报表填写。5. 合同签订前扣图及合同审核。6. 统计定单数量、输入电脑、排查错误、统计数据。7. 签合同后数据统计工作主要包括网上备案.公积金铁路、市直、矿业集团、新集矿、化三建及商贷和一次 性付款、统计分类交由其他置业顾问催贷款办理。8. 不定时加班帮助李经理及主管做一些项目组其他工作。

总结：通过半年时间历练，我基本掌握了一个项目运营的流程及操作工作，基本熟悉作为一个销售主管的工 作职责。因此在后期，我将工作重点转移到管理及后勤，这样我就可以走完整个销售主管应有的职责，为后 期迈向更高的岗位努力！

四 20xx 年度工作计划及目标 a 20xx 年度工作计划 针对 20xx 年工作计划，主要从一个全新的方面起步，主要工作职责及未来发展方向定位分析如下： 案场管理 严格案场制度，强化领导力、服从力，明确分工。针对这一点主要制定以下策略：

公司岗位明确制度 项目经理（李佳） 策划师 （付勇） 销售部 （主管暂无） 助理：邸少康 销售员：

4 名备注：

岗位明确制度，是确立在发生情况下，各个级别之间的差别。 2.针对各个级别人员，严格按照岗位制度分工协作，严禁越级现象，特殊情况除外！ 销售部制度重申 制定人 职务 服从人员 制度名称 备注主要内容 邸少康 销售主管助 全体销售 案场奖励及惩罚制度 明确奖惩制度 理 员 案场培训制度 针对各销售员制定专有培训体系 案场管理制度 严格案场管理及服从制度 案场客户纠纷处理制 严禁越级上报、销售部内部尽量处理 度 案场客户接待次序制 严格客户接待次序制度 度 案场剪报制度 保证每天剪报制度 案场卫生打扫制度 保持案场干净、整洁 严格保密措施及文件管理，防止文件丢失 案场文件管理制度 事件 销售部工作划分制度 姓名 职务 联系方式 分工 备注 案场管理、协调项目组各部门及与甲方沟 邸少康 主管助理 15856686932 协调销售部事宜 通等 如特殊情况服从调 杨艳杰 置业顾问 13605547032 剪报、公积金办理 剂 如特殊情况服从调 蒋红侠 置业顾问 13721158957 网上备案 剂 如特殊情况服从调李旭化 置业顾问 15855465131 卫生打扫监督 剂 如特殊情况服从调王小蕙 置业顾问 13956408283 文件管理及会议记录 剂 协助策划部制定三标推盘策略及价格体系 这一点是在我在项目一标中所没有参与的，因此在三标中应当尽量以学习为主，通过政策法规、市场调研、项目蓄水等各个方面去积极参与到三标的价格制定中去。 市场调研及分析报告 通过近期两会，有部分城市申请“物业税”来看，明年房地产行业并不平静，首先“9.27”事件，其次明年国家采取的货币紧缩政策来打压房地产，这样明年的市场定位就显的比较难，因此好的市场调 ，并与 10 日前交予策划部市场分析，及研尤为重要，现暂定每月一次市场调研（暂定：每月 1 日-5 日）时帮助策划部为三标价格制定及调整做出努力。 培养后续人才 通过制度制定，严格要求各销售员，统一培训及强化式练习，让每个销售员都了解一个项目的整个流程，熟练掌握销售员基本知识，及销售主管工作只能，为公司后续人才培养创造条件。 寻找发展契机，自我提升 通过半年历练，现在已经基本掌握销售主管工作职责，在明年自我提升方面，主要包括以下几个部 分： 实践经验历练：努力向一个销售主管靠拢。通过销售助理的职务，借此可以学习更多的管理 知识及房地产专业知识，为自己更上一个台阶。 专业知识历练：想上更高的台阶，首先必须具备应有的知识和能力，因此在明年我会通过书 籍、报纸及网络学习更多的专业知识来充实自己。 思路拓展：“在其位，谋其政”，因此，在不同的高度想法及思路是不同的，作为一个助理， 我会以主管的身份去思考问题，这样才能有更大的发展前途。

成熟历练：一个成熟稳重的人，给人放心的感觉，虽然我刚刚毕业 2 年，但是我一直向这方 面靠拢，去努力实现自己的梦想，时间改变一切。 b 20xx 年度工作目标 08 年度工作目标主要包含两个方面，一是项目工作目标，一是个人工作目标。因此在下面将分开具体阐 述两个工作目标： 项目工作目标 前期剩余房源实现 90以上消化 前期公积金贷款按揭基本实现 100完成 三标蓄水 500 组。 销售员提成实现按月发放。 销售员培训强化完成 其余琐碎事情处理 个人工作目标 做好本职工作。 学习房地产更高层次的管理和专业知识，充实自己 通过管理联系自己的实战经验。 扎实自己，通过各个方面的努力，使自己达到销售主管的水准。

**房地产销售经理工作计划三**

一、销量指标：

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度7.5万元

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售计划》;

2、每月初拟定《月销售计划表》;

三、客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作。以上，是我对某年的工作计划，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的正确引导和帮助。展望某年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接某年新的挑战。

**房地产销售经理工作计划四**

20xx年以来，在xx房地产开发集团有限公司和董事会的领导下，经过全体员工的努力，我公司的各项工作全面展开。为了使我公司的各项工作达到一个新的水平，在新的一年里，在确保20xx年底计划获得批准的前提下，我们的工作计划如下：

一、围绕“xx市”工程建设，统筹安排，切实做好建设任务

(a)争取在20xx年底前批准该计划

11月：参与规划方案的制定，配合公司领导在市规划局完成规划方案的审批。

12月：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议审批，办理环保意见表工作。

二、20xx年的工作安排

1月：组织环境评价报告的编制和审核工作;办理项目选址(规划局)，参与项目扩初设计，完成项目选址地质勘察报告。

2月：参与项目施工图设计和图纸审查;准备项目申请报告并处理项目审批(ndrc);完成桩基工程招标和监理招标，组织现场地下排水。

3月：办理工程规划许可证工作(向市规划局申报)，进行场地周边止水帷幕、挡土墙桩施工。

4月：完成工程主体招标工作，办理桩基工程施工许可工作。

5月：办理工程主体施工许可证，确定工程主体施工队伍，6月中旬完成桩基工程施工。

6-9月：基础工程完成。

10-12月：主体工程完成至底层六层顶部。

(3)、施工作业。

工程部应及时提交项目进行施工和审批，并跟进图纸设计。1月完成方案图的设计;2月份，完成了放大的初始图的设计。工程部门在承接工程过程中，应善于理顺与相关部门的关系，不得因施工申请延误而影响工程开工。此外，工程部应加强工程合同和各种资料的档案管理，并将其分类，有档案可查。建立完整的工程档案。

(4)、工程质量。

“xx市”工程是我市的重点工程，“xx市”品牌的形象工程。因此，掌握工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司的同时，应逐步建立公司的工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，努力把“特洛伊城”工程建成优质工程。

(6)预决算。

工程部和财务部必须严格控制工程预决算。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和结算。工程款不得超过预算，在20xx年项目进展的同时，做好以下两项工作：

1.认真编制工程预算，配合工程部及时协商变更工程程序，及时掌握材料的变化，配合工程部控制工程进度，比较工程的`两表，最大限度地节约资金的使用。

2.制定项目资金使用计划。《特洛伊城》预计工程造价约4.6亿元。其中，基础部分需要8000万元左右;地上商业部分费用约1.4亿元;公寓花费约2.43亿元，做好项目资金的使用计划对项目的建设起着关键作用。工程部、预决算等职能部门

计划通过银行融资、供应商融资、社会融资和集团融资等方式拓宽融资渠道。通过产权预售和租金预付款的方式，扩大资金流动，确保“特洛伊城”项目建设资金及时到位。

2.采取内部认购房号的形式提现，扩大现金流。

为了快速提取资金，扩大工程建设项目的现金流，考虑在项目启动时采取公司内部认购房号的销售方案，约为公寓面积的10-15%。

3.实施销售任务分解，确保计划代理合同的履行。

20xx年，公司建设项目总需求4.6亿元。根据xx市签订的协议，招商销售任务的载体是策划机构。经双方协商，新的年度任务合同应于1月签订。全面完成招商销售任务，从根本上保证项目款项的后续。努力在营销形式上创造新的营销模式，形成自我营销特色。

(1)全面启动招商过程，注重结果

招商是“特洛伊城”项目运营的重要基础。工作开展的顺利与否，也会直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年里，招商引资要有计划、有针对性、及时进行。

(2)合理利用广告形式，品牌建设来拓展营销

新的一年，公司将扩大广告投入。其目的是打造“特洛伊城”品牌，拓展房地产营销。在广告和营销策划方面，“xx城市”要在广告品类、数据统计、效果评价、周期策划、新颖设计、创意布局、色调处理等方面下功夫。避免出现布局雷同、重复无效、设计呆板、缺乏创意的现象。

**房地产销售经理工作计划五**

第二季度结束了，现对第二季度的工作做个总结。

第一，总体工作业绩不是很理想，业绩目标x万现今只完成了x%(近x万)，离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。

本季度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。

下面是我对第三季度的工作计划与安排：

首先，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。

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。

**房地产销售经理工作计划六**

昨年的全球金融危机使世界经济和中国经济都受到了很大的冲击，虽然从20xx年开始中国经济有所回暖，但迪拜债务危机的发生再次告诫人们，全球金融危机还未远去。为了刺激消费，国家出台了相关的调控和优惠政策，促使20xx年房屋成交量不断上升。面对经济形势的不稳定，以及房地产市场的风云变幻，在公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步观念认识，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

(一)业务能力

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习《房地产销售技巧》、《房地产具体销售流程》、《市场营销》等书籍。还学习社会管理知识、法律知识等现代科学文化知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好房地产营销工作打下坚实的基础。通过学习，我提高了自身素质，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

(二)工作情况与工作成绩

作为房地产营销部经理，今年我的工作主要是：

1、负责房地产开发公司全年产品总销售。我们坚持以市场开拓保生存、保发展，主动适应市场、把握市场，努力在竞争中赢得主动。建立了贴近市场的信息情报系统，收集和分析相关的房地产产品信息，市场环境，业内其它企业营销状况，加强对市场前景、客户需求、竞争对手、企业能力、发展瓶颈、营销措施等方面的研究分析，建立数据库，对客户信息进行采集分析，为确定项目的产品定位，广告营销计划提供依据，同时也为商品房定价提供依据，实现对客户的动态监控，培养敏锐的捕捉能力和判断能力，真正做到深入市场，了解对手，及时准确地响应市场变化。我们充分运用各种营销手段，通过相互配合，通力合作，销售取得骄人业绩。全年销售住房万平方米，合同额x亿元，回拢资金x亿元，特别是二期开盘x天x夜通宵卖房，x天内全部售清。

2、负责全年公司对外的广告发布。我们营销部立意让客户通过对户外广告、电视广告、道旗广告、公交车车身广告作品的观摩、欣赏，引起丰富的生活联想，树立新的消费观念，获得精神上美的享受，从而在艺术的潜移默化中产生购买的欲望。

3、部门人员的培训、管理。加大培训工作的频次，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强全体人员的工作热情和团结力、凝聚力，将服务做细、做精，提高客户满意度。制定市场销售绩效考核制度，加强考核，让每一位员工都要有危机感，为公司发展不断提供新的思维，新的工作方法推动企业的长久稳定进步。把工作细化、把思维细化、把想法细化来避免错误的发生从而提高工作效率。在此基础上，建设效能型团队，发掘现有业务人员的个性能力和创造力，达到整体配合，团队稳定。

4、对外单位的协调、沟通。为了确保公司的发展有序进行，提高公司的运行效率。我们营销部的x位业务人员同时与建设局、国土局、税务局、银行、政府、城管、公安等部门打交道，期间，我们做了大量协调沟通工作。积极与相关主管部门联系，争取相关部门对我公司的理解与支持，最大限度的利用国家相关的福利企业税收优惠政策，为公司节约每一分资金，创造经济效益，确保公司发展和生产经营工作的正常开展。虽然在税务协调沟通的工作中遇到了不少困难，但是我们为了公司，为了尽到财务人员的职责，即使硬着头皮，也会努力做好做完。(尊敬的客户，我已将您的要求融入了你的主要4点工作中，如需修改请联系)

回顾今年以来的工作，虽然做出了一定成绩，但同样也发现有不少需要加以改进和提高的地方：

一是在具体的营销活动中，营销渠道还是比较单一，成功的营销模式和有效的营销手段不多，虽然也在努力尝试一些新的营销模式，但力度不够大，效果还不明显。

二是在客服工作方面，思想意识上没有足够的重视，有些工作做的不到位，主动服务的意识不强，影响到客户服务的质量。

三是在团队管理上，没有充分挖掘团队每个成员的.作用，也没能够充分发挥团队作战应有的战斗力和团队的价值。对于以上的不足之处我们营销部制定了以下几点计划：

1、大胆尝试一些新的营销模式，学习其他公司优秀营销手段，以科学发展观为指导，对于创新和业绩两手都要抓，两手都要硬。

2、狠抓培训工作的力度，营造学习氛围，进行服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，充分挖掘团队每个成员的作用，增强全体人员的工作热情和团结力、凝聚力。在此基础上，建设效能型团队，发掘现有业务人员的个性能力和创造力，达到整体配合，团队稳定。

3、制定市场销售绩效考核制度，加强考核，让每一位员工都要有危机感，把工作细化、把思维细化、把想法细化来避免错误的发生从而提高工作效率和客户满意度。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足;展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20xx年的起点，我们将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

**房地产销售经理工作计划七**

20xx是我们每个人全新的出发，也是这条奋斗路上一段充满好奇和向往的旅程，因此接下来的时光我们不仅要努力，也要懂得在努力中享受生活。岁月很匆忙，而我也该为接下来的岁月做一次计划了。以下是我对20xx一年的个人计划，如果有哪里不妥当的地方，还请领导可以指正。

自从我步入这个岗位以来，我一直都非常的谨慎，细心。我是一个比较喜欢抓细节的人，就像是一种强迫症一样，如果细节没有做好，我整个人也会觉得有些不舒服，甚至是有些反感自己的这个行为。对待今后的工作，我是一定会继续保持着这样的状态进行工作的，细节是一件很重要的事情，很多漏洞的产生往往就出现在细节这个点上。如果我们细节没有做好，也许就会发生一系列的“病变”，不仅把自己拖入泥潭之中，更是没有办法对这份工作负责。所以未来的第一个要求就是要做好自己的本职工作，好好协助经理，把工作更好的进行下去。

在经理助理这个岗位上我时常会觉得有一些自卑，自己进入这份岗位也不是很久，很多地方都有一些缺乏，所以我也只能慢慢的学习，慢慢的去改进。未来的第二步就是要提升自己的`能力，让自己能够在自己擅长的领域里将自己的能力发挥到极致。这样才不会辜负自己长期的努力坚持，也不会辜负领导以及同事对我寄予的希望。在一份岗位上，想要有所进步，学习是无法避免的，我会在将来的时间里更加勤快的学习，努力的提升自己的个人能力，尽量将自己这份工作做到完美。

时间是一件难以琢磨的事情，有时候很快，有时候很慢。接下来的一年看似漫长，其实它也非常的短暂，在我们日常的工作当中，时间概念是一件很重要的事情，我们应该抓紧对时间的利用，不去浪费精力，用最好的状态去承担这份工作。我们才会逐渐更加的轻松一些。工作也会逐渐变得更好一些了。所以不管以后怎样，我想我都会每日提醒自己保持清醒且理智的状态，从容的面对工作当中的每一件事情，想自己树立的目标不断的前行。未来一年已经抵达眼前，我也会好好做个准备，收拾好行囊，就立即出发！

**房地产销售经理工作计划八**

20xx是我们每个人全新的出发，也是这条奋斗路上一段充满好奇和向往的旅程，因此接下来的时光我们不仅要努力，也要懂得在努力中享受生活。岁月很匆忙，而我也该为接下来的岁月做一次计划了。以下是我对20xx一年的个人计划，如果有哪里不妥当的地方，还请领导可以指正。

自从我步入这个岗位以来，我一直都非常的谨慎，细心。我是一个比较喜欢抓细节的人，就像是一种强迫症一样，如果细节没有做好，我整个人也会觉得有些不舒服，甚至是有些反感自己的这个行为。对待今后的工作，我是一定会继续保持着这样的状态进行工作的，细节是一件很重要的事情，很多漏洞的产生往往就出现在细节这个点上。如果我们细节没有做好，也许就会发生一系列的“病变”，不仅把自己拖入泥潭之中，更是没有办法对这份工作负责。所以未来的第一个要求就是要做好自己的本职工作，好好协助经理，把工作更好的进行下去。

在经理助理这个岗位上我时常会觉得有一些自卑，自己进入这份岗位也不是很久，很多地方都有一些缺乏，所以我也只能慢慢的学习，慢慢的去改进。未来的第二步就是要提升自己的`能力，让自己能够在自己擅长的领域里将自己的能力发挥到极致。这样才不会辜负自己长期的努力坚持，也不会辜负领导以及同事对我寄予的希望。在一份岗位上，想要有所进步，学习是无法避免的，我会在将来的时间里更加勤快的学习，努力的提升自己的个人能力，尽量将自己这份工作做到完美。

时间是一件难以琢磨的事情，有时候很快，有时候很慢。接下来的一年看似漫长，其实它也非常的短暂，在我们日常的工作当中，时间概念是一件很重要的事情，我们应该抓紧对时间的利用，不去浪费精力，用最好的状态去承担这份工作。我们才会逐渐更加的轻松一些。工作也会逐渐变得更好一些了。所以不管以后怎样，我想我都会每日提醒自己保持清醒且理智的状态，从容的面对工作当中的每一件事情，想自己树立的目标不断的前行。未来一年已经抵达眼前，我也会好好做个准备，收拾好行囊，就立即出发！

**房地产销售经理工作计划九**

20xx年，公司要在xx集团的领导下，依托集团的优势，依靠自身地努力，审时度势，求真务实，克服困难，改进20xx年工作中存在的不足，抓好xxxxxx一期住宅、xxxx项目的建设和交付工作；力促xxxx项目按计划开工建设；狠抓xx项目、xx项目、xx的销售和资金回笼；在取得xx旧城改造项目和xxx旧城改造项目的前提下，踏踏实实做好项目建设的各项前期工作。在新的一年里，抓住机遇，完善管理，确保企业的持续稳步发展。

1、工程施工面积万m2，xxxxxx一期住宅、商铺万m2，xxxxxx万m2，xxxx项目万m2；其中新开工面积万m2。

2、计划完成投资额万元，其中xx项目工程完成投资万元，xxxxxx完成投资万元，xxxx花园完成投资万元；xxxx项目完成投资万元；xxx旧城改造项目完成投资万m2，xxx旧城改造项目完成投资万m2。

3、计划回笼资金万元，其中xx项目回笼万元，xx项目回笼万元，xxxx花园回笼万元，xxxx项目回笼万元；

4、争取新贷万元。

5、创利税前万元，其中xxx花园万元，xxxx项目万元，xxxxxx万元。

1、以xx项目、xxxx项目尾盘销售和xxxxxx续盘销售工作为重点，保证公司发展的资金来源，争取全年回笼资金万元。

据分析，20xx年国家将在前两年宏观调控的基础上加强对房地产市场的合理引导和有效控制，未来一年，房地产市场将总体维持平稳发展的态势。全体销售人员要坚持以饱满的精神，积极的姿态，坚定的信心来面对销售工作，培养坚忍不拔的意志，锻炼高效专业的素质，全力以赴完成销售任务。在xx项目和xx项目的尾盘销售中要坚持以下几点方针：

1、要一如既往地提高销售技能，做好售后服务，让品牌效应不仅停留在建筑上，更体现在销售人员的专业素质上，把最好的服务带给客户，让口碑营销发挥最大的功能；

2、仍要积极拓展营销区域，重视周边乡镇的潜在购买力，争取最大的客源；3要多学习多借鉴，开拓新颖有效的营销方法，加快销售速度，努力实现xx项目全年回笼资金万元，xx项目万元。

由于地域差异，xxxxxx的销售有其自身的特点，明年的现房销售是重头戏，是xxxxxx能否营销成功的关键。随着前期开发的12幢住宅的竣工交付，小区绿化和环境营造的跟进，我们相信xx必将引来一个良好的销售年。xx公司销售部要注重磨砺内功，打造一只过得硬的营销队伍，要抓住项目的优势特点，加强广告宣传，深化客户研究，找准有效的营销手段，实现全年销售资金回笼万元的目标。

3、坚持不懈，狠抓落实，按时完成xxxx、xxxxxx的续建任务，确保xx一期12幢住宅按时交付使用。

xx的可开工期很短，三月气温转暖后，xx公司要立刻投入紧张的工作，抓好续建项目的复工建设工作，抓好一期住宅室外网施工，抓好绿化环境工程，切实履行8月16日一期住宅交付承诺。在完成12幢住宅的竣工工作的同时要做好计划新开工7幢住宅、商铺及主入口大门的建设工作，要继续协助酒店公司做好酒店工程的协调工作，加强沟通，抓好酒店工程的外墙装饰、外墙窗、玻璃幕墙等工程的设计、招标和施工工作。

4、与xx各有关部门积极沟通协调，努力解决

环保问题，确保xx项目按计划开工建设。

xx项目原计划于20xx年底开工，由于受到神旺酒厂污水处理站环保问题的困扰，原定开工计划受到影响。xx公司须全力以赴和当地有关部门积极沟通，努力争取，力争在年初得到xx开发区委的明确结论，在此前提下，做好下一步工作。

5、争取新的项目，实现公司可持续发展目标。

发展是硬道理，除却资金问题外，土地储备，项目储备也是关系公司生存发展的命脉。公司在抓好已有项目开发建设的同时，必须开拓思路，抓住机遇，寻求突破，争取公司的持续健康发展。

年底前，在集团公司的领导下，公司已于xxxx物业集团多次接触，洽谈合作事宜，希望通过合作，优势互补，携手共进，取得“1+1〉2”的共赢效应。通过协商，我们已就xx旧城改造项目达成合作协议，并于12月18日参与了该项目的挂牌竞投。在取得该项目开发权的基础上，明年的重点工作就是组建项目队伍，扎实做好地块拆迁、方案设计等前期准备工作。此外，公司还将就xx集团属下xx建设开发有限公司的xxx改造项目进行前期合作谈判，将按照集团公司的指示，做好有关股权转让的财务评估、法律文书签订等工作。公司要在新形势下，结合实际，求变求通，谋求持续发展。

6、顺应企业发展趋势，调整机构设置，完善企业制度，规范工作流程，加强人才开发和培养，做好内部管理工作。

随着企业的发展和变化，部分机构和人员设置已不适合新的形势，公司要审慎分析，研究对策，理顺机制，调整结构，以利于开创新的局面。在未来的一年中，公司要进一步完善制度建设，规范工作流程，提升管理水平，要注重人才的\'开发和培养，加强企业核心队伍的建设。尤其要向先进企业学习优秀的企业文化，制定合理有效的内部培训和交流机制，提高员工的自我认知和学习能力，促使员工积极关心企业发展，参与企业管理，发挥每一人的潜能，成就一支懂专业，讲纪律，具活力，勇创新的房地产专业队伍。

放远视线，把握形势，虽然未来几年住房需求速度将放缓，但居民的住房需求仍将保持较长时期的上升，潜力巨大。我们坚信在国家的宏观调控政策逐渐显效，市场逐步规范后，中国的房地产还将有长期的、广阔的发展空间。在新政的影响下，房地产企业组织结构将得到调整，房地产行业内部将得到整合。现阶段是一个优胜劣汰的整合期，谁在这个阶段稳固了自己，取得了生存的资本，谁就将赢得未来。我们面前的道路即是光明的，也是无比严峻的，我们必须坚定信心，稳住脚步，努力学习，奋力工作，注重品质，追求创新，才能在新的一年里开创出属于一片属于自己的美好天地！

**房地产销售经理工作计划篇十**

20xx年悄然已逝，在过去的一年里，国家出台了新“国五条”政策，中国房地产行业经历了发展关键时期。我\*\*房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发《\*\*\*\*》一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效，现将公司一年来的工作总结如下：

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下，我公司的《\*\*\*\*》开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序，终于在20xx年初进行市场推广营销阶段，随着市场的变化和成长初步达到：工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。全年完成一期工程竣工的有\*\*\*\*\*号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的`基础和在建的有\*\*\*\*号楼，其中\*#、\*#小高层电梯房。 全年完成项目投资 约\*\*\*万元，完成工程建筑面积\*\*\*\*m2，其中验收合格\*\*\*m2，合格率达到100%，在建工程\*\*\*m2。

自20xx年3月首期开盘至今，在取得《商品房预售许可证》等各种证件齐备的条件下，共预售各种房型的住宅商品房合计\*\*\*套，实现销售\*\*\*万元，销售面积\*\*\*平方米 ，销售率达90%。企业不但

在销售上取得骄人的业绩，还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税,合计\*\*万元，各部门行政规费约\*\*\*万元，共计\*\*\*万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌，我公司在传统广告投入基础上特在《\*\*\*\*》网站上投入广告，致力在注重品质，加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模最大，配套最全，环境最美，品质最优”的开发理念，将《\*\*\*》打造成\*\*\*“第一城——城中之城”。

为了认真执行房地产开发的相关法律、法规，多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训，认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中，始终执行州、县关于商品房预售中的规定，未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定，认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上，认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理，全年无大、小事故发生。

对照年初工作计划，一期工程虽有条不紊的逐步进展，但未全面达到年初计划。究其原因，1，华星路的拆建因素影响到\*\*\*号楼的滞后施工，以至影响到全年的工作计划完成；2，需加强员工队伍的技术、管理培训，用企业文化塑造品牌意识；3，加大对售后服务的督查，使物业管理水平不断提升、规范，力创把《\*\*\*》打造成\*\*县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态，积极向县委、县政府汇报工

程进展协调争取各职能部门的支持，力争今冬明春的有限时间内，加快工程进度，为社会、企业的效益作出应有的努力。

**房地产销售经理工作计划篇十一**

在过去的20xx年，阿瓦提永鑫商贸城项目组全体员工共同努力，在过去的一年里，项目经历了从无到有，从少到多的客户积累，现将20xx年永鑫商贸城销售部年度总结报告及项目截至20xx年1月25日销售具体情况分析如下：

1. 年终总结 1) 2) 3) 4) 5) 6) 7) 8) 9)

前期完成销售员招聘和上岗资格培训。 销售员工作分配及案场制度制定。 客户来电、来访统计分析。 市场调研工作展开。

协助策划部进行价格制定及销售思路剖析。 顺利完成一期开盘及房源销售工作。 顺利完成公司下达销售任务及指标。

项目到目前共签订定单186套，签订合同173套。

各个销售员努力工作，积极进取精神值得鼓励，为公司培养后续人才。

2. 永鑫商贸城项目截至20xx年1月25日销售情况统计及分析

1) 来电及来访客户分析

来访客户分析（区域成交比例分析）

通过前期蓄水，截至20xx-1-25共接待客户2339组，包括前期未到案场前发展商接待客户500组，通过客户总结统计出客户成交的主要来访区域为我们三标开盘前媒体推广打下良好的基础，下表统计分析日期从20xx.09.1-20xx.01.25

备注：1.比例占近80%。

2.通过近几天客户接待及前期成交分析，周边客户已经基本吸收完毕，因此在后期宣传中应主要以矿上职工为主。

第4页，共14页

来电客户分析

截至20xx-1-25共接到客户来电 1000 组左右，其中老客户 300 组左右，新客户 700 组左右，客户主要认知途径见下表：

备注：

1. 老客户包括已经到访二次电话客户，因此成交率较高。 2. 来电分析主要是针对策划部媒体推广

3. 对此可以看出淮南主要的有效媒体推广为：报纸、dm单页及公交广告。 4. 明年可以适当的.对媒体推广做出调整，针对项目周边资源枯竭，可以适当到各个矿上进行dm单页宣传。 5. 开展具有针对性的sp活动。

**房地产销售经理工作计划篇十二**

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

计划的这个部分负责提供与市尝产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2.产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3.竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4.宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的\'重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2.优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3.问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

**房地产销售经理工作计划篇十三**

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一名销售经理，通过对这个业务的接触，我对公司的业务有了更好的了解，但还有很长的路要走。这是业务员的一大缺陷。希望公司以后能定期组织新员工学习培训，让工作更轻松。

1.第一季度，商科学习为主。由于我们公司处于开业期，部门的规划尚未完成，假期后会有市场低迷，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司的规章制度，充分了解和配合公司人员；通过对周边乡镇工业园区的实地扫尾，以寻找新的货源，了解乡镇的工业厂房情况；通过互联网、电话、陌生人拜访等方式联系客户，强化与客户的感情接触，形成强大的客户群体。

2.第二季度，公司正式走上正轨，工业厂房市场将迎来一个小的高峰期。在对业务有一定了解和熟悉的`情况下，我会尽最大努力尽快开账单，以便正式成为我们公司的员工。我们将与朱经理和郭经理一起培训新员工，使工厂建设部门尽快成长起来。

3.第三季度“十一”“中秋”期间，市场将为下半年带来一个良好的开局，随着我公司的铺管量的增加，一些大规模的客户可以逐渐渗透进来，为年底的工厂市场大战做好充分的准备。此时，我将与公司的其他员工一起，为公司的进一步发展而努力。

4.年底的工作是一年的高峰期。另外，有了我们一年的工厂推送和客户推广，相信是我们工厂部门最热的时候了。我司将根据实际情况和时代特点做好客户开发工作，并根据市场变化及时调整我司工作思路。努力实现工厂工作绩效！

第二，制定学习计划。

在房地产市场做中介是一项需要根据市场不断变化的情况不断调整经营思路的工作。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。工业知识、营销知识、部门管理等相关的工厂知识都是我需要掌握的内容。只有了解自己，了解自己，才能打好每一场仗(在这方面，我们也希望公司对我们的业务人员给予支持)。

第三，制定学习计划。

学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。加强自身思想建设，增强整体意识、责任感、服务意识和团队意识。积极把工作落实到实处。我会尽力减轻领导的压力。

第四，营销策略。

主要的营销策略应该列在这里，或者说“精心策划的行动”。制定营销策略时有很多可能的选择，每个目标都可以通过几种方式实现。比如提高所有房屋的平均售价，或者增加房屋的销售量，就可以达到增加10%销售收入的目的。同样，这些目标也可以通过多种方式实现。比如促进房屋销售，可以通过扩大市场，增加市场份额来实现。经过对这些目标的深入讨论，我们可以找到住房营销的主要策略。

政策声明如下：

目标市场：高收入家庭，尤其是男性消费者和公司，以及外企。

产品定位：优质出口屋。有商业和住宅两种。

价格：价格略高于有竞争力的厂家。

分销渠道：主要通过各大房地产代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略所针对的目标市场，推出新的广告活动，以高价位、高舒适度为特色，广告预算将增加30%。

**房地产销售经理工作计划篇十四**

20xx年，公司要在xx集团的领导下，依托集团的优势，依靠自身地努力，审时度势，求真务实，克服困难，改进20xx年工作中存在的不足，抓好xx一期住宅、xx项目的建设和交付工作；力促xx项目按计划开工建设；狠抓xx项目、xx项目、xx的销售和资金回笼；在取得xx旧城改造项目和xxx旧城改造项目的前提下，踏踏实实做好项目建设的各项前期工作。在新的一年里，抓住机遇，完善管理，确保企业的持续稳步发展。<

1、工程施工面积万m，xx一期住宅、商铺万㎡，xx万㎡，xx项目万m；其中新开工面积万㎡。

2、计划完成投资额万元，其中xx项目工程完成投资万元，xx完成投资万元，xx花园完成投资万元；xx项目完成投资万元；xx旧城改造项目完成投资万m，xx旧城改造项目完成投资万m。

3、计划回笼资金万元，其中xx项目回笼万元，xx项目回笼万元，xx花园回笼万元，xx项目回笼万元；

4、争取新贷xx万元。

5、创利税前万元，其中xx花园万元，xx项目万元，xx万元。

1、以xx项目、xx项目尾盘销售和xx续盘销售工作为重点，保证公司发展的资金来源，争取全年回笼资金万元。

据分析，20xx年国家将在前两年宏观调控的基础上加强对房地产市场的合理引导和有效控制，未来一年，房地产市场将总体维持平稳发展的态势。全体销售人员要坚持以饱满的精神，积极的姿态，坚定的信心来面对销售工作，培养坚忍不拔的意志，锻炼高效专业的素质，全力以赴完成销售任务。在xx项目和xx项目的尾盘销售中要坚持以下几点方针：（1）要一如既往地提高销售技能，做好售后服务，让品牌效应不仅停留在建筑上，更体现在销售人员的专业素质上，把最好的服务带给客户，让口碑营销发挥最大的功能；（2）仍要积极拓展营销区域，重视周边乡镇的潜在购买力，争取最大的客源；（3）要多学习多借鉴，开拓新颖有效的营销方法，加快销售速度，努力实现xx项目全年回笼资金万元，xx项目万元。

由于地域差异，xx的销售有其自身的特点，明年的现房销售是重头戏，是xx能否营销成功的关键。随着前期开发的12幢住宅的竣工交付，小区绿化和环境营造的跟进，我们相信xx必将引来一个良好的销售年。xx公司销售部要注重磨砺内功，打造一只过得硬的营销队伍，要抓住项目的优势特点，加强广告宣传，深化客户研究，找准有效的营销手段，实现全年销售资金回笼万元的目标。

2、坚持不懈，狠抓落实，按时完成xx、xx的续建任务，确保xx一期12幢住宅按时交付使用。

xx的可开工期很短，三月气温转暖后，xx公司要立刻投入紧张的工作，抓好续建项目的复工建设工作，抓好一期住宅室外网施工，抓好绿化环境工程，切实履行8月16日一期住宅交付承诺。在完成12幢住宅的竣工工作的同时要做好计划新开工7幢住宅、商铺及主入口大门的建设工作，要继续协助酒店公司做好酒店工程的协调工作，加强沟通，抓好酒店工程的外墙装饰、外墙窗、玻璃幕墙等工程的设计、招标和施工工作。

3、与xx各有关部门积极沟通协调，努力解决环保问题，确保xx项目按计划开工建设。

xx项目原计划于20xx年底开工，由于受到神旺酒厂污水处理站环保问题的困扰，原定开工计划受到影响。\_\_公司须全力以赴和当地有关部门积极沟通，努力争取，力争在年初得到xx开发区委的\'明确结论，在此前提下，做好下一步工作。

4、争取新的项目，实现公司可持续发展目标。

发展是硬道理，除却资金问题外，土地储备，项目储备也是关系公司生存发展的命脉。公司在抓好已有项目开发建设的同时，必须开拓思路，抓住机遇，寻求突破，争取公司的持续健康发展。

年底前，在集团公司的领导下，公司已于\_\_\_\_物业集团多次接触，洽谈合作事宜，希望通过合作，优势互补，携手共进，取得“1+1〉2”的共赢效应。通过协商，我们已就\_\_旧城改造项目达成合作协议，并于12月18日参与了该项目的挂牌竞投。在取得该项目开发权的基础上，明年的重点工作就是组建项目队伍，扎实做好地块拆迁、方案设计等前期准备工作。此外，公司还将就\_\_集团属下\_\_建设开发有限公司的\_\_\_改造项目进行前期合作谈判，将按照集团公司的指示，做好有关股权转让的财务评估、法律文书签订等工作。公司要在新形势下，结合实际，求变求通，谋求持续发展。

5、顺应企业发展趋势，调整机构设置，完善企业制度，规范工作流程，加强人才开发和培养，做好内部管理工作。

随着企业的发展和变化，部分机构和人员设置已不适合新的形势，公司要审慎分析，研究对策，理顺机制，调整结构，以利于开创新的局面。在未来的一年中，公司要进一步完善制度建设，规范工作流程，提升管理水平，要注重人才的开发和培养，加强企业核心队伍的建设。尤其要向先进企业学习优秀的企业文化，制定合理有效的内部培训和交流机制，提高员工的自我认知和学习能力，促使员工积极关心企业发展，参与企业管理，发挥每一人的潜能，成就一支懂专业，讲纪律，具活力，勇创新的房地产专业队伍。

放远视线，把握形势，虽然未来几年住房需求速度将放缓，但居民的住房需求仍将保持较长时期的上升，潜力巨大。我们坚信在国家的宏观调控政策逐渐显效，市场逐步规范后，中国的房地产还将有长期的、广阔的发展空间。在新政的影响下，房地产企业组织结构将得到调整，房地产行业内部将得到整合。现阶段是一个优胜劣汰的整合期，谁在这个阶段稳固了自己，取得了生存的资本，谁就将赢得未来。我们面前的道路即是光明的，也是无比严峻的，我们必须坚定信心，稳住脚步，努力学习，奋力工作，注重品质，追求创新，才能在新的一年里开创出属于一片属于自己的美好天地！

**房地产销售经理工作计划篇十五**

时间过得真快，转眼间我们即将进入新的一年。新年是充满挑战、机遇和压力的一年，对我来说也是非常重要的一年。因此，我制定了一个工作计划，现在计划如下：

一、销量指数：

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每季度7万元，5万元

二.规划：

1.《房地产年度销售计划》是年初起草的

2.每月初拟《房地产月销售计划表》

三.客户分类：

根据收到的每个客户，将现有客户分为三类：a类客户、b类客户、c类客户，对各级客户进行综合分析。实现不同的客户，采用不同的服务。愉快地来，满意地回。

四.实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务工作。该公司不断改革和建立新系统，尤其是在商业领域。作为公司的部门经理，你必须自己承担责任，在遵守公司规定的.同时，尽最大努力开展业务工作。

2.制定学习计划。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。根据需要调整自己的学习方向，补充新能源。专业知识和管理能力都是我想掌握的内容。只有知己知彼，才能百战不殆。

3.加强与客户的信息交流，增加感情，坚持每周联系一次a类客户，半个月联系一次b类客户，每月联系一次c类客户。始终与已经达成交易的客户保持联系。

4.在网络方面

充分发挥我们的网站和网络资源，做好收集出版社和开发客户的工作。做好生意。

**房地产销售经理工作计划篇十六**

3月份是一年工作的开始，经过了新年的喜悦，开始步入工作的正轨。这个月我经历了人生中很宝贵的一刻，终于我提升销售经理了。特别感谢邓总和公司的其他领导对我的信任，感谢白经理及星光大道的全体同仁对我的支持，我会更加努力，把我应尽的义务和应承担的责任都铭记于心，把这个团队带到巅峰状态，给公司一个交代，给销售们一个交代。毕竟星光这个项目进场已经接近3年了，今年终于迎来了梦寐以求的“开盘”，是该打硬仗的时候了，我相信，坚持不懈，一定成功。

3月起我成为了星光大道项目部的销售经理，岗位和原来不同了，我知道自己将会面临新的挑战了，公司将这么伟大而艰巨的任务交给我，我必须全力以赴，不能让公司失望。从本月起由我看案场，销售部的大小事务都由我负责，白经理为了锻炼我的能力，放权给我管理售楼处，我必须要做出点成绩，才能对得起所有人。对于3月份的工作总结，我认为有以下几点：

年会上邓总说今天要大力做经纪板块，我们每个人都兴奋不已。公司既然这么重视我们，我们也必须做出点成绩。今年开发公司定的任务是2个亿的销售额，公司定的1.8个亿，项目内部白经理定的2.5个亿。今年最重要的两个目标，一是今年星光大道开盘，这场硬仗怎么打就看我怎么带领这个团队。二是要培训一批能和公司共发展的人才，将星光大道作为一个人才的输出基地，为公司即将下的项目做储备。今年这一年的工作都要以邓总为中心，围绕这两个基本点开展工作。这对于我而言，既算是一个挑战，也算是一场考验。成长必经之路，常规的管理模式也许不是时时刻刻都试用，我希望自己可以通过这场实践，能摸索出来一套适合我的管理模式。

白经理根据目前的人员情况、房源结构及市场行情，定的10套的绿线任务合情合理。两组每组5套绿线，汤雪和杨震各自带领6个人，等月底时奖罚分明。根据今年1月份5套，2月份4套的业绩，3月份这10套任务我很有信心，一定带领的大家超额完成任务。但在3月中旬的`时候，售楼处已经成交8套的情况下，秦皇岛部分有代表性的楼盘大幅度降价，甚至出现6折销售的广告，导致老业主情绪波动很大，出现大批量退房情况，针对这一突发状况我们采取以下几种措施，

1）让销售尽量去安抚老客户。因为老客户定的房子单价基本比现在低很多钱，算下来已经超越了客户交钱的利息，退了可惜。

2）用工期来吸引客户。告诉客户目前项目工期很快，从正月初六开始不间断的动工，而且星光的户型周边的项目确实比不了。

3）分析降价楼盘降价的原因。珠江道12号虽然出现了6折的房源，但是基本都是160平米以上的房源。开发商如果不是资金链出问题是不会廉价出售楼盘，另外目前珠江道12号的入住率相当低，这些因素星光大道都不会出现。

4）实在安抚不了的客户，直接办理退房手续。如果客户认定要退房，销售安抚后还是毅然决然，那就给客户直接办理手续。让客户感觉星光大道的房子不愁卖，退房后我们还可以再高价卖给其他客户，以这种反逼的方式最后挽留一下客户。通过我们采取以上的措施，退房情况基本遏止住了，但是依然有9批老业主还是流失，我们尽量控制住退房的情况再愈演愈烈。

截止到3月29日，本月共销售8套，销售额5637255元，实收预付款2380500元。距离月底还有3天时间，希望我们再努力拼一下，争取完成任务。

目前售楼处销售部不包括我共13名人员，汤雪组：汤雪、许育鑫、郭海霞、梁聪、李文磊、杨帆，共6名。杨震组：杨震、李兵、刘爱静、薛晶颖、栾妮阳、洪美玉，共6名。新人王璐暂时未分组。项目今年进入了很多新鲜的血液，新人冲劲大，对成交欲望强烈，对老销售而言是个警示。但是由于经验不足，把握客户能力差，需要长时间磨练。目前让我最欣慰的是，所有的老人都积极的给新人培训，从沙盘讲解词到房地产基础知识，从答客问到市场调研，从样板间说辞到房源户型……每个老销售都参与其中，不吝惜自己的时间，每一个人都全心全意的教他们方方面面的知识。这样的氛围就是我想要的，大家都齐心合力，为了这个项目可以销售的更理想。在之前我开会的时候强调了一下，今年在休假方面希望人员自己控制，在项目紧张忙绿的时候，尽量多顾全工作，今年不比去年，时刻准备着打硬仗。平时多练兵，真正作战的时候才会临危不惧。所以不管新人还是老人，将每个月必休4天的情况渐渐的再缩短，我首先以身作则，每天按时到岗，坚持不休息。新人们这个月也基本都没有休息，人员状态让我非常欣慰。这样的团队，再保证专业知识过硬的前提下，谁说就不能成为秦皇岛市的前三甲？

首先是两名主管，杨震和汤雪。杨震是我在升达置地广场就带的徒弟，我对他的品德十分认可，这个月刚刚当上主管，诸多不适应的因素，我要开导他多过开导汤雪。月初时我已将主管的工作分工到责任人，一静一动，合理搭配工作。俗话说，男女搭配，干活不累。根据两人性别和性格的不同，我将主管的工作下分如下：

1）报业绩、红绿线、佣金表、业绩排名等报表交给杨震。因为杨震是男生，心粗不仔细，将细致一点工作交给他，锻炼他的耐心的和细心，对于他的将来发展是非常有必要的。

2）房源及销控、纸质文件、电子档文件等交给汤雪。因为汤雪性格细致稳当，房源及销控比表格更重要，需要灵活和认真，可以锻炼她灵活的把握销控，以及和地产财务人员的沟通能力。对于汤雪而言，沟通能力有些弱势，经常让她和地产财务去核对沟通房源，可以锻炼她头脑的灵活性。

这个月两位主管在我的带领下，过的很辛苦很充实，每天带领新人培训考核，还需要忙自己的约电及业绩，我觉得这是好事，让他们感受一下，做领导和做销售的区别，只有这样才能稳稳的提升自己，才能从中学到更多的知识技能。

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！