# 2024年房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划(12篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-04-29

*房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划一目前xxxx在深圳空调市场的占有率约为2。8xx左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20xx年度销售目标完...*

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划一**

目前xxxx在深圳空调市场的占有率约为2。8xx左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32xx。到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60xx。20xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而xxxx空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作：

1、 销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、 k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在10月末完成。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划二**

一、加强自身业务能力训练.在20xxxxxxxx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20xxxxxxxx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20xxxxxxxx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.

二、密切关注国内经济及政策走向.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20xxxxxxxx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20xxxxxxxx年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作.

三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案.我在20xxxxxxxx年的房产销售工作重点是xxxxxxxxxxxx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.

四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法.我将结合xxxxxxxx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.

五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成.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.

六、针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障.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

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划三**

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。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划四**

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。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划五**

（一）销售节奏的制定原则：推广销售期指从市场导入开始至产品开盘销售，较大规模的项目一般持续3-4个月的时间，因为-项目一期体量较小，建议以2个月左右为好，再结合以实际客户储备情况最终确定；另外，由于销售节点比工程节点易于调整，一般情况下为项目部先出具基本的工程节点，据此营销策划部制定销售计划。制定本计划的重要节点时间时，未与工程部跟进。故本销售计划相关节点只是初稿。待工程节点确定后，再最终定稿。

1. 推广销售期安排3-4个大的推广节点，节点的作用在于不断强化市场关注度，并使销售保持持续、连贯。

2. 鉴于年底临近过年的情况，开盘销售强销期应避开春节假期。

3. 开盘销售前应确保样板区、样板房景观、工程施工达到开放效果。

（二）-销售节奏安排：

1. xx年10月底—xx年12月，借大的推广活动推出-项目

2. xx年12月底—xx年1月初，召开产品发布会，正式启动某项目，同时策划师对市场进行第一次摸底。

3. xx年1月中旬，开放样板房，同时策划师对市场进行第二次摸底。

4. xx年1月下旬，春节之前，开盘销售强销。

1. 户型统计：

由工程部设计负责人、营销部-共同负责，于xx年12月31日前完成

鉴于-项目户型繁多，因此户型统计应包含对每一套房型的统计，包括户型、套内面积、户型编号、所在位置。

2. 销讲资料编写：

由营销部-、策划师负责，于xx年12月31日前完成

-项目销将资料包括以下几个部分：

购买-的理由：产品稀缺性销讲

基本数据：-的主要经济指标、户型面积统计、配套情况、建筑风格、景观设计、交通情况、交房时间、主要交房配置、物管收费；涉及到设计单位的，由其出具销讲材料。xx年12月31日前，由-整理后，统一作为产品和项目优势说辞。

建筑工艺及材料：需要在xx年12月15日前由工程部出具项目采用的新工艺材料，新技术等基本基本资料。xx年12月31日前，由-整理后，作为材料工艺说辞。

客户问题集：以答客问形式书写，针对英郦庄园的优劣势，做出销讲解决办法。

样板区销讲：

不利因素公示

3. 置业顾问培训：

由营销部-负责，培训时间从xx年11月底—xx年1月

培训内容包括：

销讲资料培训，时间：xx年11月底—xx年12月初

建筑、景观规划设计培训，时间：xx年12月初

工程工艺培训，时间：xx年12月初

样板区、样板房培训，时间：xx年1月9日

销售培训，时间：xx年12月—xx年1月出

2. 预售证

由销售内页负责，于xx年1月10号前完成

3. 面积测算

由销售内页负责，于xx年1月10号前完成

4. 户型公示

由于-项目户型种类繁多，户户均不同，所以在销售前应准备户型的公示，方便客户选房，避免置业顾问出错。

由策划师负责，于xx年1月10号前完成5. 交房配置

由工程设计线蒋总负责，于xx年1月10号前完成

6. 一公里外不利因素

由策划师负责，具体调研后，与销售经理-会商后，于xx年1月10号前完成，分析总结后，作为销售时重点关注的抗性，专门进行培训。

（一）样板区

1. 样板区范围：考虑到-项目销售必须突出良好居住环境的气氛，因此我们将-售楼中心至1#样板房区域所包含的整个大区都打造成为样板区。物管，保洁等须按照样板房的管理规定进行管管理。其中有两套样板房、售楼部到样板间的.步行情趣长廊、叠水喷泉、及10#的临时景观区域。（注：从售楼部至样板房之间的参观浏览线路，以下暂定为y区）

2. 样板区作用：最大限度的展现温江宜居，城在林中氛围、家居水畔的氛围，体现国色天香大社区远见、高档、生态、宜居、增值的社区概念，体现独具特色的建筑风格。

3. 样板区展示安排：

确定对y区沿线情调、步行道的包装方式和具体要求；

确定y区道路沿线灯光布置方案，灯具选型要求和效果交底；

明确样板区工程施工、营销包装整体和分步实施节点、任务分解；

具体见附后（参观园线说明）

（二）样板房

1. 样板房选择：样板楼选定为1#楼，1#楼一方面靠近售楼部，由于样板间前10#修建时间较晚，样板间会有较好的景观视线，另外1#楼位于英郦庄园主入口不远，不会影响后期其他楼幢施工，同时也不产生其他楼幢施工影响客户参观的情况。选定1# 楼平层、底跃各一套。

2. 样板房作用：考虑到-项目户型面积偏大，通过样板房精装修设计可以引导客户更好的理解户型设计，同时也是对推广所倡导的享乐主义生活的一种实体诠释。

3. 样板房展示安排：

前期设计，包装由项目部同事负责，-跟进协调。样板房应于xx年12月底前完成，以便于先期推广时，到访客户时参观。样板房的日常管理工作由营销部-负责，。

包括沙盘模型、户型模型、户型图的制作：

1. 沙盘模型：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

2. 户型模型：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

3. 户型图：-和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

均价确定：包括销售均价及赠送面积等由策划师和销售部职业顾问踩盘整理数据，策划员协同-写出定价报告，报领导审批后执行。价格按建筑面积计算，不包括赠送面积。价格策略包括：销售均价，销售起价，销售实得单价，套内单价。价格走势分析，节点价格初步预计，职业顾问优惠权限，销售主管优惠权限，销售经理优惠权限，内部员工推荐优惠权限，公司领导优惠权限，一旦确定优惠权限，坚决执行，防止权限不明，私放优惠，扰乱现场销售。

时间安排：营销策划部于xx年1月10日提出销售价格表和销售政策。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划六**

xx年以来，我公司在佳能房地产开发集团有限公司和董事会的正确领导下，经过全体员工的努力，各项工作按部就班的全面的展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的一年里，公司在确保20xx年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

一、以“山水城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)xx年底前力争方案报批通过

11月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

12月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)、xx年度工作安排

1月份：组织编制环境评估报告及审核工作;办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

2月份：参与工程的施工图设计及图纸审查;编制项目申请报告，办理项目核准(发改委);完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

3月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

4月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工许可工作。

5月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

6-9月份：基础工程完成。

10-12月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三)、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四)、工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(六)、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20xx年工程进展的同时做好以下两项工作：

1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工程进度的控制工作，做好工程的两表对比，限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右;其中基础部分需用约0.8亿元;地上商业部分约用1.4亿元;公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

(一)切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

1、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

2、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

为了使工程建设项目快速回笼资金、扩大现金流，考虑在工程开工同时在公司内部采取认购房号销售计划，比列约为公寓面积的10-15﹪。

3、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划七**

5000万

明确的目标既是公司阶段性的奋斗方向，且又能够给销售人员增加压力增加动力。

１、分解到人：已上岗员工每人420万/月任务，新入职未上岗人员190万（实际分配给老员工500万/人/月，新进员工250万/人/月）；组任务分解：孙方志组2100万，腾格勒组1680万，刘佳组1220万（实际销售任务分配：孙立志组2500万，腾格勒组20万，刘佳组1500万）。

２、分解到物业类型：商业回款3200万需销售2100平米左右、公寓回款1000万需销售1100平米左右、写字楼回款800万需销售1150平米左右。

思路决定出路，思想决定行动，只有在正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

1、外拓工作关系的初步建立并开展。

团体利用，加入一些商会、俱乐部、宗教团体、社会团体，从而获得一些潜在客户资源。刊物利用，从黄页、电话薄、同学会名录、专业团体人员名录上，也能发现一些有价值的客户信息。

2.、开展行坐销结合，每天上下午各派4--6人（主管领头）出去贴海报、填门店调查表、发放dm单，来快速积累客户（dm单半天200张，门店调查表15份）。

地点：如大型商场，商档居住小区附近，高档会所俱乐部附近，写字楼等。

时间：每天上午９：00－－１２：00下午４：00－7：00

3、电销的开展，每人半天打50组电话。

4、对于意向强而迟迟不下定的客户，采取换主管来帮追，或者约到之后由主管或经理帮谈。

5、前期已下定，未签约客户的款项跟进

6、对于前期积累的a类客户，充分利用近期房展会上的优惠活动逼定。

（以上内容由曹玉琪负责实施，销售部本体人员参与。）

1、培训内容：房地产基础知识培训时间：20xx.7.513：00------16：00培训目标：让接受培训人员了解商业房地产的基础知识，了解商业的基本模式。

2、培训内容：直销工作的开展培训培训时间：20xx.7.913：30－－16：00培训目标：让接受培训人员能具备正确的心态，掌握正确开展工作的方法。

3、培训内容：房地产电话销售技巧培训时间：20xx.7.1014：00－－16：00培训目标：让销售人员掌握电话回访、电话邀约的技巧。

4、培训内容：外拓客户的技巧培训培训时间：20xx.7.1114：00－－16：00培训目标：让销售人员掌握外拓客户的正确渠道与方发。

5、培训内容：销售逼定技巧培训时间：20xx.7.1514：00－－16：00

培训目标：让销售人员掌握到逼定的技巧，机会的把握，语言的运用。

6、培训内容：价格谈判的技巧培训时间：20xx.7.1813：30－－16：00

培训目标：让销售人员能准确把握价格商谈的时机，学习价格商谈的原则和技巧，准确把握客户的价格心，提高成交率，而不是成为价格杀手。

7、培训内容：销售常见问题及处理方法培训时间：20xx.7.2113：30－－16：00培训目标：让销售人员能够针对各种问题熟悉应对。

8、培训内容：客户类型分析培训时间：20xx.7.2513：30－－16：00

培训目标：让销售人员能够熟知各种类型客户的特点及应对侧重点。

9、培训内容：工作意味着责任培训时间：20xx.7.2913：30－－16：00

培训目标：倡导积极思考,牢记工作就意味着责任，培养员工积极健康的工作心态激发团队成员内在潜能，塑造“积极向上，追求卓越”的企业文化。

10、培训内容：实地销售演练时间：每天由每组的销售主管带领组员进行对练整体培训目标：打造专业化的团队，使员工的的综合素质，销售技巧有一个质的提升，配合阶段的工作内容安排相应的培训。

（以上培训内容由曹玉琪来主讲，培训对象销售部全部人员）

1、周边写字楼项目的市调（租金）及分析完成时间7.12参与人员：售楼部全体人员。（由销售人员去收集资料，销售经理来汇总）

目地：针对目前呼市写字楼市场的现状，通过对周边项目的调研，能够有效挖掘自身优势，冷静审视不足，发挥优势，提炼及整合成为卖点，利用各种积极的配合更大程度提升增值空间。

２、数字销控的建立完成时间7.5参与人员：蒙欢３、回款台账的建立完成时间7.7参与人员：蒙欢

４、7.13日晚报举办房展会活动完成时间7.14参与人员：销售部人员具体发排：12日下午看过现场之后，确定人员的具体安排

５、7.13日下午看房团参观活动完成时间7.13参与人员：部分销售人员具体安排：1位沙盘讲解员，三位置业顾问现场配合

６、本月营销推广的现场配合接待完成时间7.31参与人员：销售部全体人员。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划八**

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

二：市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

三：机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

四：目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

五：市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

六：行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？

七：预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

八：控制：讲述计划将如何监控。

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。工作计划zpzls.

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

一：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。

二：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。

三：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。

四：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。

二：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。

三：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。

有两类目标-----财务目标和市场营销目标需要确立。

一：财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

二：市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10％，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准

各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。

各个目标应保持内在的一致性。

如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为”精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10％的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30％。

研究与开发：增加25％的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10％的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划九**

20xx年到来了，为了更好的开展工作，现制定工作计划如下：

招商工作是项目运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的项目销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年公司将扩大广告投入。其目的一是塑造品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

2、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

1、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住\"管理即是严格的爱\"。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

作为一名销售，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。想好更好的发展，这些缺点和不足都需要克服和解决，我有信心能够很好的解决。

初来公司，曾经很担心，不知能否做好工作，但是领导和同事耐心的关心、帮助及耐心指导，是我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。从学习房地产相关专业知识习，到后来的单独接待客户，以致最终客户认筹，我都能熟练操作完成。同时我每天坚持打电话，积极开拓积累客户，并且经常给老客户打电话做好维系工作，使老客户能够给我带新客户，提高成交量。从入职到现在，我从对房地产行业的初步了解，到现在可以熟练的讲解沙盘接待客户，并且抓住客户心理，努力成交。在此，我要特别感谢公司领导及同事对我的指引及帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断努力提高充实自己。在到公司的这一年几个月中我认真的学习了公司的各相关资料，并从网上摄取了大量有用素材，对同行优势及劣势有了一定的认识与了解，同时也意识到了公司的壮大对房地产行业所起的作用。

我所在的销售部门是一个充满和挑战的部门，我的主要工作是客户的接待及商品房的销售。在经历了专业知识的学习及向领导同事的学习请教后，自身有了很大的提高。下面是本人20xx年工作计划：

首先，我还要对房地产专业知识刻苦学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、市场行情、投资理财等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的交流沟通能力、公关能力和宣传能力。

其次，我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

再次，加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

最后，我要更加注意接待工作的细节。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

在以后的工作中要努力做到：

一要关心，要站在客户的立场上去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答。

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾。

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

在工作中我深切感受到，我要更加热爱置业顾问之一职业。置业顾问这一职业看似简单，但要干好也是不容易的。置业顾问不是一般的售楼员，除了通过热情服务引导顾客购买楼盘外，还应该要为客户提供投资的置业的专业化，顾问式服务。不但应该熟悉售楼的循环流程，掌握销售技巧和分析客户心理，能够给客户提供买房、贷款及市场分析等顾问服务。要做到这一点，首先要热爱置业顾问这份具有巨大创造力的工作，专注于其中，要让自己更加忙碌起来，忙碌于工作，忙碌于学习，忙碌能不断地带来灵感和热情。工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望我能通过自己的不断努力学习，是自己成为一名有能力，对工作充满热情的置业顾问。同时希望通过自己的努力能向更高层面发展，希望自己不仅仅是做职业顾问一职，希望能往更高的管理层面发展，希望自己能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划篇十**

在已过去的20xx年里，做为一名房产销售人员，我所在的销售部在公司领导的正确带领下和各部门的积极配合下提前完成了全年的销售任务，这一年全球的经济危机蔓延，房地产市场大落大起，整个销售团队经历了房地产市场从惨淡到火爆的过程。准备明年在中国经济复苏和政府调控房地产市场的背景下，销售工作将充满了机遇和挑战。现制定20xx年房地产销售个人工作计划

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矗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××\*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。

不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障。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。

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划篇十一**

作为一名销售人员，不仅要对自已的业务非常熟悉，而且要不断提高自已的综合能力。下面是我对20xx年做出的工作计划：

1 、加强协作，增加凝聚力

2 、改良绩效核算体系

3、建立、提炼、推广企业文化

4、改进优化业务流程

5、加强项目管理知识体系的培训

1、简化改进授权及审批

即将公布新的房产合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

2、加强预算管理，简化日常审批流程

3、加高团队先进奖励，提高团队积极性

4、树立明确的目标，规定一月之内售出多少楼盘

多看优秀书籍，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。

新的一年，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！

**房地产销售工作计划表 房地产销售管理工作计划篇十二**

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××\*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xx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

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！