# 售楼部个人年终总结600字

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-12-19

*工作总结是什么？从字面意思就能够看出来工作总结是一种什么样的文体了。工作总结就是你上班的时候以一个周期循环而写的一篇文章，主要是以月度、季度、半年度而写的一篇工作总结。以下是工作总结频道为你整理的《售楼部个人年终总结600字》，希望你喜欢！...*

工作总结是什么？从字面意思就能够看出来工作总结是一种什么样的文体了。工作总结就是你上班的时候以一个周期循环而写的一篇文章，主要是以月度、季度、半年度而写的一篇工作总结。以下是工作总结频道为你整理的《售楼部个人年终总结600字》，希望你喜欢！

>【篇一】

　　房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间，因为每天都有不同的面孔出现在我们的售楼部，这就要求我们要有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。

　　售楼看似简单，但做好也不容易。人与人之间的沟通其实是一门很大的学问，从事销售工作5年来我学到了很多的东西。除了把房子卖出去后，还要完成后续的几项工作：签定购房合同——收集资料办理银行按揭——房子竣工后，通知客户办理交房手续；带领客户验房，如有问题马上通知工程部整改。在这几个环节中，都会有或多或少的遇到一些问题。所以我必须很有耐心的跟客户进行沟通，时刻保持热情的微笑，把客户当作自己的朋友，拉近与客户的距离，让客户有种备受关注的感觉，很多问题就自然解决了。

　　从事销售工作几年来，在公司领导的正确指导下，我不断加强业务知识的学习，不断从实践中总结经验，取得了较好的销售成绩。

　　1.坚持不懈，不放弃任何一个客户，在销售中针对客户提出的各种各样的疑问，要耐心聆听，不放弃对客户解释的机会，使客户对我们更加信任。往往希望就在于多一次沟通，多打一个电话，同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心的打动客户。

　　2.学会聆听，把握时机，我认为一个好的销售置业顾问应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

　　3.对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入公司的那一刻起，就应该一直保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都应该努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累才能造就优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，因为他们是对我们认真的工作和热情的态度都抱以肯定的，又为我带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。4.保持良好的心态，每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，而消极、悲观的销售员则归咎于机遇和运气，总是抱怨、等待，然后放弃！

　　我觉得一个好的销售置业顾问一定要及时的调整自己的状态和心情，以一个积极的，饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获。在今后我要不断的学恭和总结，不断的进步，不断的来提升自己。

>【篇二】

　　时间过得飞快，转眼间一年的工作时光已接近尾声。回顾起来，从毕业后，我来公司工作也近大半年了。在这半年的工作过程中，我收获了很多，也长了经验。总结很重要，通过总结可以全面地对自己的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制定措施，提供参考和保障。因此，我做出如下总结：

　　一、对工作情况的回顾：

　　1、在柞村中国石都兴业城时期，主要参与了房产销售，市场调研、信息反馈、提供营销建议及与开发商的沟通等工作，并以书面的形式认真做好记录。

　　2、在莱州仟街名店这一阶段，负责该项目的广告及文案策划等工作，在项目进入装修期间，配合领导做好商场的灯箱、标识、广告位等工作。

　　二、工作中的失误和不足在这近半年的工作中，我确实存在很多失误和不足，在深刻的总结教训和失误的同时，为的是下次不在犯同样的错误

　　1、作为一名刚踏上工作岗位的大学生，我自知经验不足，办事不够周全，给领导带来了不少麻烦。在工作中，没有及时的做好与领导的沟通工作，增加了不必要的摩擦和矛盾。例如：在购买圣诞树一事上，没有及时的汇报询价情况。增加了领导不必要的摩擦，就这件是来说，责任在我。通过此事，我深刻的意识到沟通的重要性，沟通不到位，就会增加不必要的摩擦，给领导工作带来不必要的麻烦。同时也感谢领导对我工作的支持和谅解，俗话说“吃一堑长一智”，借此事，吸取教训，增加经验。

　　2、领导交代的工作没有及时的落实执行，耽误了工作进度。在购买商场垃圾桶一事上，方案通过时，应该积极采取措施，付款采购，由于帐号和密码的问题，导致了购买的延误。这一点责任在我，没有及时的把问题解决清楚，耽误了工作进度，责任也在我。借此事长记性，长经验，做事要求有执行力，不拖拉，不耽误事。

　　3、在接触广告策划这一工作岗位的过程中，没有扎实的学习，遇到困难，就想到退缩，过度依赖领导，缺乏独立办事的能力，这都增加了领导的工作难度。

　　4、工作缺乏计划性，没有及时的做好下阶段的准备工作。一旦任务布置下来的时候，临时突击，准备不充分，影响了工作质量和效率。

　　5、自身专业知识不扎实，应用缺乏灵活性。在实际工作中，本身专业知识不够过硬，应用起来有些教条，没有感染力，缺乏灵活性，这是撰写报告过程中的致命缺点。在今后的学习和工作中，应该不段的锻炼自己，磨练自己，多学活用。

　　6、工作存在惰性，自觉学习性不高。在工作期间，能够主动学习，遗留的问题到了自由时间，不会及时的拿出来学习，补充不足。这是工作中的陋习，应该及时改正，不放过一点疑问。

　　7、工作中存在的问题，没有虚心接受批评指导，领导指出的错误，总是想办法辩解，态度不诚恳。

　　三、工作计划

　　在发现错误和不足的同时，为了下一阶段的工作能够避免出现类似的失误，我指定了如下计划：

　　1、做工作之前拿出计划和思路，及时的和领导沟通，沟通好后，及时落实执行。

　　2、多做沟通工作，沟通好是做好工作的必要前提。包括和领导的沟通、部门之间的沟通、同事之间的沟通等。

　　3、为了达到及时执行的效果，列好工作计划，详细到时间。不拖拉不含糊。

　　4、多学习与业务相关联的知识，不断充实自己，及时的做好每一阶段的工作总结。

　　5、主动分担领导的工作，做好领导的配合工作。交代的工作，不问原因，想办法做好。

　　最后，感谢公司给我这样一个能够锻炼自己磨练自己的机会和平台，好让我展示个人能力的空间。同时也感谢领导对我的包容和支持，帮助我解决工作和生活中遇到的困难。在接下来的工作中，我一定要更加努力更加勤奋，不辜负领导和公司对我的厚望。

>【篇三】

　　在XX年的工作中，我首先应该感谢的是24地产和公司领导，为我提供了这样一个可以展现自我价值的平台。其次更应该感谢的是我们3组的每位伙伴，因为是他们的不离不弃和全力支持。才能够让我在XX年，不但创造了团队业绩的第一，更创造了个人业绩的第一。

　　现在的社会没有完美的个人，只有完美的团队。团队自XX年10月组建初期的我一个人，到现在的11个人。队伍在不断的壮大，团队实力和战斗力也在不断的增强。从中我不仅看到了自己的成长，更看到了团队每位伙伴的成长。尤为让我感到欣慰和自豪的是，在XX年全年的销售工作中，团队的前三名都在我们组。

　　刘x和刘xc最初从事的是铁路工作，面对房产销售是一无所知。但是他们在XX年通过自己的努力，夺得了团队的第二名和第三名，创造了让人刮目相看的成绩。由此可以看出面对新的工作，只要用心学习专业知识和努力付出行动，一样可以做到优秀!像我们组另一位伙伴张xx，刚来的时候，见人说话就结巴和脸红。到如今，面对客户的神采飞扬和侃侃而谈。让我们见证了销售可以改变一个人的形象和气质。还有很多优秀的伙伴，因为时间的问题就不一一列举了。

　　我们组在XX年共完成新签x套，总成交面积x万x千多平米，总成交额x百万。其中刘x新签x套，总成交面积x平米，总成交额x，刘xc新签x套，总成交面积x平米，总成交额x，张xx40套，总成交面积x平米，总成交额x，王x新签38套，总成交面积x平米，总成交额x，张xx(已离职)新签x套，总成交面积2350.95平米，总成交额x，杜x新签x套，总成交面积x平米，总成交额x，马x(已离职)新签x套，总成交面积x平米，总成交额x，杨xx新签x套，总成交面积x平米，总成交额x，李x10新签x套，总成交面积x平米，总成交额x，王x新签x套，总成交面积x平米，总成交额x，马xx新签2套，总成交面积，x平米，总成交额，xx，王x新签4套，总成交额x，何x新签4套，成交x平米，总成交额x，离职员工3套，成交x平米，总成交额x.

　　在XX年初，我为自己制定了x套的新签任务。今年共完成了x套，因为x套退单，实际成交了x套。其中x郡和x国际各一套。完成总成交面积，x多平米，总成交额x百万。针对XX年的工作，我自己是比较满意的。在一期开盘的时候，因为自己身体的原因，导致了在春节前，只签了5套单。在2月份，身体好了以后，快速的调整好了状态，用激情和努力证明了自己的实力。遗憾的是那11套的退单，如果自己再多一点耐心，多一点沟通，现在也许已经完成自己制定的目标。

　　经过这一年时间的磨练，不管是对自己还是团队管理上。我懂得了许多，也改变了许多。从最初的单兵作战，到如今的团队作战。虽然我还差很多，但是我一直在努力。

　　在团队管理工作中，我认为首先自己应该以身作则，并且要公平公正的对待每位伙伴和每件事。遇到事的时候，首先要让自己冷静，认真了解和分析问题并及时的和领导沟通，给出一个正确的解决方案。这样才会让伙伴们心悦诚服的接受你安排的每一项工作。并且要学会调动每位伙伴的团队荣辱感，团队并肩作战的凝聚力和协作能力。这样才可以打造出一支优秀的销售团队。

　　XX年我国的房产市场是不平凡的一年，是房地产的政策年。政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历最严历的一年。面对政策的不断干预，和客户的持币等待观望。给我们的房产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战着我们的生存极限和心理极限。在这一年中，我们付出了的努力和行动，来成就了自己的梦想。我们在冰冷的市场中，验证了我们团队的优秀。从XX年12月20日多层的开盘，到XX年7月22日盛大的开盘仪式。让的人了解并认可了我们的楼盘，这就是我们的成绩。

　　在XX年里，我收获颇多，首先是在公元xx，我买到了自己中意的房子。再就是对公司的发展性质，及房地产市场工作模式和团队管理，有了一定的见解。作为一名专业的置业顾问和销售主管，我深知自己所担负的责任。要带好团队，促使我必须努力的提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能。只有以身作则，才能服众。平时还要保持一颗积极良好的心态，和充满热情的工作状态。去面对客户和伙伴们，去传递一种正确的理念。

　　XX年1月和2月本组共制定新签任务30套，目前共完成了12套，其中刘x，刘xc，何x，张xx各一套，王x2套，我自己6套。在1号到14号之间约访进场和现场接待客户137组。其中，马xx11组，刘x13组，刘xc13组，王x12组，张xx12组，何x11组，杜程10组，王x14组，李x9组，杨xx11组，我自己是21组.收集信息432条，悬挂布标185条，发放dm单6千份，目前可操作a类客户17组。

　　在接下来的工作中，我们主要还是以挂布标为主。因为冬天挂布标，不容易被撕扯，停留的时间比较长。应该是一种比较好的宣传方式。临近春节，外出购物的人比较多，我们会集中在飞马财富，汇嘉，亚中门口，多派发一些dm单。针对现在所剩房源的情况，我让伙伴们打一些，这样房源的广告来吸引客户，以便促成的交易机会。

　　在2月1号到7号的工作中，除了每天带领和督促伙伴们，完成正常的工作外，在每天的系会上，会着重强调春节期间的安全和稳定人心的工作。保证长假过后，每位伙伴，都能够安全及时的回到我们的团队。在2月20号，23号，25号3天的系会上，我准备了3场陈安之的视频演讲。以达到快速激起每位伙伴的企图心，以充满激情和饱满的精神状态，投入到XX年的销售工作中。

　　XX年针对目前所剩房源和二期的开盘，我们团队共制定了400套的任务。其中杜程30套，马xx30套，李x30套，王x30套，何x30套，刘x40套，刘xc40套，王x30套，张xx30套，杨xx30套，我自己制定了70套。具体的工作安排，我们会在日常的工作中，根据实际情况，不断的完善和落实。并且会在每个月总结和制定计划时，随时的修正和完善。在上半年共制定了200套，下半年在完成全年任务的体具同时，争取能够再多成交一些。创造出团队和个人更优秀的业绩。除了正常的展页方式外，从我做起，我会加大对报广的投入。来告诉伙伴们，付出和收获是成正比的。

　　我们将会通过每个人的努力，来完成自己制定的任务，创造的业绩，来验证我们的团队是最棒的!

　　在充满激情和希望的XX年，我相信公司会有新的突破点!

　　在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有一席之地。

　　最后，祝愿24地产在房地产行业路越走越宽，缔造业界新的辉煌和传奇!祝愿各位领导和伙伴家庭幸福!事业有成!在XX年挣的盆满钵满!谢谢!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找