# 房地产公司年终总结笔记10篇

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-01-07

*房地产公司年终总结笔记范文10篇我们每个人都需要工作总结，每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面小编给大家带来关于房地产公司年终总结笔记，希望会对大家的工作与学习有所帮助。房地产公司年终总结笔记篇1...*

房地产公司年终总结笔记范文10篇

我们每个人都需要工作总结，每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面小编给大家带来关于房地产公司年终总结笔记，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**房地产公司年终总结笔记篇1**

20\_\_年很快就过去了。虽然我还是一名新员工，但在领导的关心和同事的支持和帮助下，我不断学习理论知识，总结工作经验，加强思想修养，努力提高自己的整体素质。通过我的不懈努力，我在工作中取得了一定的成绩，但也存在很多不足。在这里，我将把我的想法、情况和其他简短的个人工作总结如下：

第一，加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献

回顾20\_\_年的这段工作经历，是我这辈子非常珍惜的一段时间。在此期间，我的收获主要体现在两个方面：政治思想的成熟，在专业工作中积累了丰富的工作经验，可以用八个字来概括：“收获很多，受益匪浅”。

我的转变和进步是通过领导的培养、同事的帮助和支持以及自己的努力实现的。我知道我在我们品牌店的工作时间不是很长，还有很多方面需要不断学习。我要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强自己的政治修养，进一步提高自己的认识。也希望领导和同事继续给我指导和帮助，我会加倍努力，以极大的热情和努力争取更大的进步！

第二，在工作中，严格要求自己，不断进步

在日常工作中，在上级领导的指导下，负责跟进每个节日的每项活动，使活动顺利完成。与同事共同完成前期各项活动的安排，根据上级领导给予规划工作，争取完成上级领导的规划内容。从站姿和站规入手，树立良好的服务形象和服务质量。同时，完善服务，增强成员之间的团结和活力，向各岗位同事充分表达意见和建议，集思广益，注重集体智慧和整体效率，努力提高服务水平。成为一个充满活力、生机勃勃、充满活力的集体。同时，我们总是严格要求自己，努力做到，为提高自己的成绩打下坚实的基础，为自己的人生打下更高的基础。

第三，缺点和不足

总的来说，我认为我还有很多不足和不足，处理问题的经验需要提高，团队合作能力需要进一步增强，需要不断学习来提高自己的能力。我知道自己还是缺乏办公室工作的基础知识，在开展具体工作时经常显得生涩，有时会有不知所措的感觉。工作关怀不够，小问题上经常出现错漏，工作效率不够快，对领导意图的理解不到位。我在以后的工作中会坚持服务与效率相统一的原则，边走边发现问题。通过及时实地观察，掌握工作中的问题和不足，从而制定相应的改进方案，及时向上级部门反馈信息，及时纠正问题。

**房地产公司年终总结笔记篇2**

20\_\_年即将结束，感谢这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

一、汽车销售情况

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动10次，刊登报纸硬广告15篇、软文2篇、报花4次、电台广播5多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

二、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计的验收，为能很好的完成此项工作，20\_\_年x月任命\_\_\_为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间\_\_\_任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

三、档案管理

20\_\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_\_为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间刘同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

最近一段时间公司安排下我在\_\_进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位的支持!

**房地产公司年终总结笔记篇3**

20\_\_\_年是丰收的一年，在我们经理的带领下，我们与同事通力合作，共同努力终于我们这一年制定的目标基本完成，下面谈一谈我这一年的工作总结。

一、客户有需要看房一定会安排

在工作中我得到了这样的一个经验，就是客户只要想看房我都会第一时间去带客户去看房，虽然在这过程中有的客户可能不是想立马购房，虽然不是可以马上成交的客户，但是只要提出了看房这就说明客户对房子的需求非常强烈，我应该及时满足他们的需要，在购房的过程与客户沟通，掌握其中的关键，把握好度，很有可能然客户立马成交，因为有需要就会购买，只是购买的时间长短，但是我要做的就是让客户尽快购买房子，我要做的任务也非常简单就是把房子卖出去。看房时要把房子的优势说出来，把这些重点阐述清楚，让客户知道其中的到来，并且让他么知道房子不可能一直都等着他们，需要的人非常都，如果不立马购买就会被其他客户购买了，给客户紧迫感这就有利于客户购房，促成这笔交易。

二、在与客户沟通时抓住决策人需求

在购房时有很多客户不是做主的人，我称遇到过这样的一个客户，在家里她的丈夫掌管钱财，决定权也在他的丈夫那里，因此在购买的时候我们布置要与来到我们公司的人协商清楚，还要与最终决策人做好沟通，不然一旦决策人不想购买这也没有任何办法，这只会让我们陷入尴尬境地，原本这套房是有客户看中了但是因为这位客户的原因只好留下来，可是却没有有买这完全是浪费时间，当我与他丈夫沟通时我才知道原来是因为没有资金，当然这只是借口，经过沟通才发现原来是因为他丈夫不想购买这里的房产，想去购买其他地方的房产，但是又没有与他的妻子沟通造成的。

三、与同事配合工作

我在工作时遇到客户有购房的需求，看遍了我手上的所有房产，都没有中意的，最终他看到了一个房产想要购买的房产有不是在我手上，而是我同事手上的房产，我同事又没有客户这时我走知道光凭我一个人是拿不下来，经过与同事协商之后我们决定共同合作解决这位客户，经过通力合作最终达成合作完成交易，这样的例子在工作中经常发生。

四、及时修正自己的不足

我自身也存在不足，我是一个新手，对于房产购买后还要给客户办置房产证等一系列手续，非常麻烦，我不熟悉业务流程经常需要同事帮助我才能够完成，这让我经常需要同事的帮助，工作最后的提成也因此减少，自己在与客户沟通的技巧也相应不足存在缺陷，这些缺陷让我不能够解决客户的需要，白白流失了很多客户。

虽然有些问题，但是经过了一年的磨砺，我的能力明显得到了很大的提升，相信在以后我一定会忽的更好的成绩。

**房地产公司年终总结笔记篇4**

俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错、即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习、相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处、聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑、下面，是我这一年工作的总结，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售、销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法、每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合、如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险、所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

信息是企业决策的生命、业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策、业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息、对企业的发展而言，更重要的是市场信息、因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、销售当中无小事

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的、同样，“销售当中无小事”、销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则、在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

**房地产公司年终总结笔记篇5**

转眼即逝，20\_\_年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了20\_\_年的钟声，对我今年的工作做个总结。回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、明年工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！

为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1.每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2.一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5.要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7.客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8.自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！

通过\_\_年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！

**房地产公司年终总结笔记篇6**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日，房产销售个人工作总结。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20\_\_年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往\_\_城的售楼部;这个\_\_人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**房地产公司年终总结笔记篇7**

不知不觉中我已在公司工作将近二年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段时刻，中和花园的初建到现在的将近全部售出。回顾近二年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。我的工作岗位是负责现金收付、银行结算、原始凭证的整理及有价证券的保管等。刚开始的时候，我认为工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行、开开收据等事务性工作，但是当我真正投入工作后，我才知道，我对工作认识和了解是错误的，出纳工作不尽责任重大而且需要有一定的专业知识才能掌握。就对一年的售房收银工作来说，虽然工作圆满结束，但也有一定的失误和不足之处。现将一年工作情况总结如下：

完成中和花园商铺的收款工作累计收款多少元。1、车位销售多少个，累计回收款项多少多少钱。2、配合财务部办理发票发放多少份。3、中和花园办理房产证多少每月20号对当月销售情况总结，协助财务部完成统计局每月一次统计报表的任务。

根据一年工作总结以下几条：

1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。

2、对于特别优惠客户，要有优惠单(公司领导签字)方可优惠，否则以正常价出售。

3、根据以往经验，有个别客户在交付款时，不能一次性缴清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。

4、为了保证公司的财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。回顾一年的工作经历，虽然勉强可以应付工作要求，但是对于一些突发情况处理情况不得当，理论知识、专业知识等以渐渐不能适应新的个人要求。

2、个人情绪化。在工作较累的时候，有过松弛思想、消极情绪、减低了工作效率和质量。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养高层次的追求，必须通过对财务工作制度、国家法律法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

2、增强大局观念，转变工作作风，努力克服个人的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做的更好。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下,取得了不俗的业绩，我坚信在新的一年中公司将会有新的突破,新的气象,能够在日益激烈的市场竞争中,占有一席之地。

**房地产公司年终总结笔记篇8**

作为一名房产销售，我还是对自己的工作有着非常大的兴趣，每次取得不错的业绩的时候，我确实还是感觉非常的有动力，现在一年的时间当中，这给我的感觉也是非常的好的，在这方面，我深有体会，现在我感觉这是很有动力，回顾过去的一年，我深刻的意识到了这一点，在不知不觉当中，真的感觉非常的充实的，我在这一点上面我也应该总结一下。

销售工作，我确信自己的工作能力需要进一步的提高，自己的业务能力还是很有动力的，这还是很有意义的，作为一名销售工作人员，在这方面我还是应该努力去做好的，房产销售这份工作让我感觉非常的充实，但是在这个过程当中我非常确信自己的能力，在这年终之际，我深刻的体会到了这些细节，在未来的工作当中，我对这一点还是非常确信的，在这年终之际，我的业绩在公司一直都是不错的，这让我也感觉是很有动力的，之所以有这样的感觉是因为在工作方面取得一定的成绩，过去的一年来一共成交x单，销售额度\_\_万元，确实是感觉非常有意义的，在这一点上面我还是希望可以做的更好，在公司我的业绩向来都是比较好的，现在也是感觉自己应该继续维持下去。

除了在工作方面，现在我还是非常希望自己可以在这方面做更有意义，虽然这份工作是比较难的，但我还是能够意识到自己的变化，对于我来讲我还是感受到了自身的变化，未来我也一定会保持好的态度，提高销售业绩，在工作方面我也希望自己能够取得不错的成绩，对我讲这也是推动我的方向，以后的学习工作中，我一定会让自己坚持下去维持一个好的方向，通过这件事情，我是深有体会，做好这份工作，我也是不断的在落实好自己的本职工作，把一些事情坚持做的更好，细细去体会的时候，才感觉自身的变化是比较大的，以后在工作方面我一定会坚持做的更好的，有些事情还是要努力维持好动力，我也坚信以后我可以做的更加的细心，我也感激公司领导的关照，对我而言还是非常的有动力的，销售工作方面，这件事情还是应该要努力的，在这这年终之际，我感觉这对我是一件非常有意义的事情，做好房产销售这份工作是不容易的，竞争很大，所以在新的一年当中，我还需要进一步提高自己的能力。

**房地产公司年终总结笔记篇9**

三个月的实习时光如白驹过隙，转瞬即逝，现在就到了实习期即将结束的时候。我在实习期里担任的岗位是\_\_房地产公司的销售员岗位，在这个岗位中学习到的一切都将让我终身受益。

其实在这次作为一名销售员实习之前，我还有过一份销售的工作经历，那是在大二那年暑假的时候，我去\_\_服装店打暑假工，工作的内容就是吸引顾客来店里，向他们推销我们店里的衣服。相比起卖房子，那这份销售衣服的工作要简单和轻松很多，但挣得相应的也就少了很多。并且我那时对于服装搭配还挺有研究的，不像对于这个房地产方面的知识，我了解到的少之又少。所以做起来，难度也增加了很多。一开始进入到公司里，我什么也不懂，只知道跟着带我的同事，四处去看房，拍照，找房源，并且那个时候还正好是夏天最热的时候，我们每天都要到外面四处奔波，四处带客户看房。

虽然有一辆电瓶车，但一天下来，回到宿舍里，还是腰酸背疼的。嘴巴说到发干，喉咙说到沙哑，也没有成交几单。但是尽管很累很疲劳，我心里却是感到满满的充足感。因为在跟着同事学习的过程中，我接触到了这一整套的工作流程，了解到了这份岗位的详细工作内容，也学习到了一些向顾客推销的销售技巧。之后，在学习了两个星期后，我就开始自己独立工作了。单独带客户看房的头几天，我根本连话都说不利索，别人一看就知道我是新来的，并且还说我一点也不专业，想起同事在介绍房子的时候，那种自信的样子，我也尝试着让自己自信一些。回答顾客问题的时候，不要迟疑和犹豫，要马上给出他肯定的答复。并且要有很自信和坚定的语气，增加客户的信赖值。并且还要学会圆滑的做人处事，一边要维系好和房东的关系，一边还要做好客户的销售工作，要做好这份工作的确很难。

通过这三个月的实习工作，让我感觉到这里面的学问实在是太多了，我在这里工作和学习了三个月之久，我感觉自己都没有完全的掌握好这份工作的要领。要做好销售这一职位，还需要我多加的锻炼和磨炼。所以，在实习过后，我依然会继续选择留在\_\_房地产公司工作，继续来深造自己，继续来学习销售的门道，继续让自己变得更加优秀和强大。

**房地产公司年终总结笔记篇10**

进入\_\_县福满花园项目已有一年了。20\_\_年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20\_\_年年度工作情况总结如下：

1、销售人员培训

销售部于20\_\_年3月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

2、客户来访统计

20\_\_年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

3、销售文件档案管理

在20\_\_年7月27日开展的VIP卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20\_\_年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺（VIP增值确认书）、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

4、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

5、销售现场管理

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

6、20\_\_年工作存在问题

虽然20\_\_年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在20\_\_年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20\_\_年的销售成绩比20\_\_年的成绩更上一个台阶。

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