# 房地产销售经理周报总结

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2023-12-26

*房地产销售经理周报总结4篇销售人员可为顾客设想，帮忙顾客去想象自我所需的外观和内在功能，销售员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种产品能使他获得最大的利益。你是否在找正准备撰写“房地产销售经理周报总结”，下面小编收集了相关的素材，...*

房地产销售经理周报总结4篇

销售人员可为顾客设想，帮忙顾客去想象自我所需的外观和内在功能，销售员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种产品能使他获得最大的利益。你是否在找正准备撰写“房地产销售经理周报总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

光阴似箭，岁月如梭，一年的时光又悄然而过。这一年，在公司领导的带领下，以“正心广德，奋发有为”的企业精神为指引，我部门人员努力拼搏，锐意进取，为已过去的一年画上一个圆满的句号。现就将一年来的工作做以下总结：

一、20\_\_年房地产宏观政策对在售项目的影响

20\_\_年对于房地产行业来说是不平凡的一年，也是步履维艰的一年。整个实体经济的不景气影响着整个房地产，不过在这一年里，政府运用土地、金融、税收等手段，鼓励人民购房，带动刺激消费，因而目前政策上还是很乐观的。主要利好政策有：

1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策;

2、人民银行房贷利率、利息的多次下调;

3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策;

4、公积金贷款政策的一再放宽;

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们中正锦城和中正睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外，20\_\_年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

二、20\_\_年开发项目销售具体分析

在公司领导的带领下，中正锦城和中正睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

1、中正锦城销售情况

20\_\_年中正锦城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共\_\_\_套，截止12月底已售\_\_\_\_套，已售面积达\_\_\_\_平米，整体销售率达\_\_%，回款金额\_\_\_\_元。

2、中正睿城销售情况

20\_\_年中正睿城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共\_\_\_套，截止12月底已售\_\_\_\_套，已售面积达\_\_\_\_平米，整体销售率达\_\_%，回款金额\_\_\_\_元。

截止20\_\_年12月底，以上两个项目总预收房款\_\_-\_\_\_\_元，实际收到房款\_\_\_\_\_\_\_元，实际回收率达\_\_\_%，财务挂欠\_\_\_\_\_ 元，其中银行未放按揭款共计\_\_\_\_\_\_元，此未放款已与银行进行商榷，在20\_\_年1月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款\_\_\_\_元，主要集中在公司关系户上,在今后工作中协同各部门尽早处理。

三、销售部具体工作

(一)、项目开盘工作

1、20\_\_年做为主抓部门，在其他部门的配合下，成功进行了中正锦城及中正睿城的数次开盘：

(1)20\_\_年12月14日，举办了中正锦城A区A1、B2楼的开盘。

(2)20\_\_年3月，举办了中正锦城A区A3楼的开盘。

(3)20\_\_年4月，举办了中正锦城A区A2楼的开盘。

(4)20\_\_年6月，举办了中正锦城B区B4楼的开盘。

(5)20\_\_年8月，进行了中正睿城1,2号楼的开盘。

(6)20\_\_年9月，进行了中正睿城4号楼的开盘。

(7)20\_\_年12月，进行了中正睿城12号楼的开盘。

(6)20\_\_年11-12月，举办了中正锦城C区C4、C6的开盘。

2、办理了中正锦城A1、A2、A3、B2、B4、C4、C6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止12月月底，中正锦城A区房源销售率达92%，剩B区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对C、D区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

(二)、项目交房工作

我部门于20\_\_年7月对中正乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作，20\_\_年12月对中正天街1-5号进行了交房工作。中正乐居可交房共计\_\_\_套，其中住宅\_\_套，已交付\_\_套，商铺\_\_套，已交付\_\_套。其余未交付共计\_\_套，未交的原因主要集中在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

(三)部门对接工作

与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了中正锦城A1、A2、A3、B2、B4、C4、C6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止12月底，银行共审批贷款\_\_\_笔，可放款\_\_\_\_\_\_元，已放款\_\_\_\_\_元，未未放款\_\_\_\_\_元;对于未放的贷款，已与银行沟通，在20\_\_年1月份将全数放至公司账户。

(三)部门具体工作

1、销售台账的健全规范

20\_\_年重新对销售台账进行了规范，填加补充了身份证号、客户地址等等信息，进一步使销售台账的反馈信息更加全面，其次每天的收入、费用报表的双向核对，保证的录入信息的及时、准确、完整。

2、房源销控

在商品房的销控上，每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况，进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的，由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会，上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况，并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症，做到有效解决。

3、票据管理

在票据管理上，房款收据齐全后及时开据收据，保证票据填制完整、核算准确，尤其是公积金放款客户;20\_\_年全年开据收据近1000户，已全部录入明细交由财务人员核销。部门所用的出入库单据、介绍信、收款收据等均按财务要求进行开据，并及时核销。

4、为项目后续销售做好前期准备工作

中正锦城目前剩余的6栋楼未售，以及已售5栋楼的剩余房源，以及中正锦城的商铺。目前均做好了宣传物料准备，提前进入前期蓄客阶段，摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

5、部门内部培训及人员培养

20\_\_年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。

20\_\_年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的超跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩!

自20\_年x月x日进入\_x销售部成为一名销售置业顾问，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、x经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

一、学习方面

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

二、工作方面

在来到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第\_天，在师傅\_x的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。截止今天共完成了销售面积\_x平米，总价\_元，回款金额\_x元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

三、思想方面

来到公司两个多月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，取长补短。2年，我希望能拥有自己的住房，在\_安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

1.依据20\_年销售情况和市场变化，着重寻找x类客户群，发展x类客户群，以扩大销售渠道;

2.每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付;

3.听从领导安排，积极收集客户信息;

4.自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质;

5.加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20\_年，我一直在期待!

20\_\_房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这一年多的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活;好好工作、好好生活。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_\_\_\_企业的每一名员工，我们深深感到\_\_\_\_企业之蓬勃发展的热气，\_\_\_\_人之拼搏的精神。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一，最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二，做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三，经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四，提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五，多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六，学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七，无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行

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