# 房产销售人员年度工作总结及计划精选

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-06-17

*房产销售人员年度工作总结及计划精选(通用20篇)由“多多范文网”投稿提供，以下是多多范文网小编帮大家整理后的房产销售人员年度工作总结及计划精选，欢迎大家收藏分享。房产销售人员年度工作总结1很荣幸，我于xx年进入xx房地产公司销售部...*

　　房产销售人员年度工作总结及计划精选(通用20篇)由“多多范文网”投稿提供，以下是多多范文网小编帮大家整理后的房产销售人员年度工作总结及计划精选，欢迎大家收藏分享。

**房产销售人员年度工作总结1**

　　很荣幸，我于xx年进入xx房地产公司销售部门从事房产销售工作。

　　现在，就过去的工作做下总结：

　　一、存在的问题：

　　1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。

　　2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定。

　　3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

　　4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

　　5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

　　6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

　　以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

　　二、新的一年工作计划：

　　1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

　　2、内部环境分析。

　　企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

　　3、自身现状分析。

　　自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。

　　从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。

**房产销售人员工作总结2**

　　一、 工作思想

　　积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

　　全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

　　二、 在开发公司的日常工作

　　我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

　　进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

　　在这期间我主要做了以下工作：

　　1、 根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

　　2、 策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

　　3、 办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

　　4、 参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

　　5、 进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

　　三、 通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

　　首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

　　1、 销售控制表

　　可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露;

　　2、 来电、来客的登记

　　填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望 B、有希望 C、一般 D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

　　3、 销售登记

　　管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

　　4、 换、退房管理

　　在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

　　5、 催交欠款

　　处理销售过程中的楼款催交处理。

　　6、 成交客户资料管理

　　登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

　　7、 换户

　　需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

　　8、 退户

　　遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

　　9、 加大宣传力度通过以下几种方式：

　　1)、传播媒体 报纸 电视

　　2)、户外媒体 户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员) 网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

　　3)、印刷媒体

　　四、 工作中的不足

　　第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

　　在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**房产销售工作总结计划3**

　　本人所处的\_\_项目的营销部销售人员比较年轻，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己，以下是今年上半年的工作总结。

　　由于作为\_\_地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。

　　营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

　　作为销售人员不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。

**房产销售人员季度工作总结4**

　　本日，20XX年即将进入了尾声，“温故而知新”!在此就曩昔的两个月的工作进行一下回首和总结。在这里我们回首一下刚刚曩昔的两个月里杰出难忘古迹。 襄阳分部珠宝部银泰周大生珠宝专柜12月份贩卖突破 万。这些都是值得可喜可贺的事情，是全公司都值得学习和总结的。

　　创始了全新的市场营销模式。在公司全体员工的尽力下，在公司各个部门的通力共同下，公司首届新品展销会暨精英店长培训会取得了圆满的胜利。这次展销会的胜利，创始了公司市场营销的新模式，是对公司原有的营销模式进行的一次勇敢的立异!

　　公司共同尽力谱写新篇章。公司物流部全体员工在光阴紧，任务重的环境下，无怨无悔，兢兢业业的投入到展销会的货色包装和分发中，公司各个部门发扬了共同尽力的精神，全体员工奋力投入到了这次艰难的任务中，谱写了一曲大互助，大连合的壮丽凯歌。为公司的企业文化注入了强大的精神力量!

　　1 2 3圣诞匆匆销全员介入引爆贩卖热点，无惧风雪铿锵玫瑰写新篇!

　　安全夜圣诞节，雪花寒风，你们无畏无惧，死守工作岗位，“朱颜娇美蒙受雨打风吹拔剑扬眉豪情宽慰风雨彩虹铿锵玫瑰芳心似水激情如火梦想鼎沸!”董姗，刘晓芳，江添，赵娅，蔡琳，金映红，张金燕，惠熊齐，魏丽，张欣，肖双红，徐艳琴等等，你们用你们的热诚为圣诞节的匆匆销，为20XX年划上了完美的句号。

　　5.公司团购取得新进展!机遇总是青睐有筹备的人!在公司六渡桥店全体员工和店长陈玲的尽力下，抢抓一切机会，顺利匆匆本钱年冬天的第一笔团购业务，完成二次贩卖，取得了贩卖110根银条的优越的造诣!因为是今年的第一笔团购业务，所以意义重大!值得表彰!

　　6、积极引进风险投资，为公司的成长作出了”打根基，管长远”的工作，龚总竭尽全力，失落臂身体生病，为引进风投不辞费力，作出了有益的考试测验和探索!这是一件具有重大战略意义的大事情!引进风投，必将为公司的成长打下坚实的根基，推动公司的各项工作朝着“百年品牌，千店连锁”的成长愿景向前一大步。

　　7.公司的知名度获得了极大的晋升!正是因为有公司全体员工兢兢业业的尽力工作，正是因为有一大宗员工多年来的忘我支付，才铸就了熊银匠在今日的市场位置，我们的尽力获得了社会的确定，获得了社会的承认!近期我公司荣获了“20XX年最具发展力50强”的荣誉，这是对我们几年来的工作的确定和鼓舞!使得我们公司可以或许有机会和九州通这样的行业巨子同台的获奖的荣誉!

　　1 2 3 荣誉属于曩昔，将来期待我们开发!新年新动身点!新年新希望!

　　现在我就20XX年的工作进行一下部署：

　　1.年会筹备各项工作要抓抓实实的落实，分化到各个部门，每一个人，人人的年会人人办!希望全体员工积极介入。

　　2，抓好年终工作总结，店长以上人员要在来岁1月10日前完成

　　3.继承全力支持共同 正在进行的品牌晋升工作。

　　4.全力支持共同公司启动的人力资源项目工作。

　　5.提前做好春节和恋人节贩卖筹办各项工作。做好春节值班人员支配各项工作。

　　总结曩昔是为了更好的面向将来!让我们全体连合起来，向着加倍美好的将来前进!

**房产销售人员季度工作总结5**

　　流年似水，时间如箭，辉煌璀璨的弹指间就将曩昔，劳碌之中又迎来了新的一年。在曩昔的这段光阴里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有劳绩。回想我一年来走过的过程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和赞助，让我充分的感想感染到了领导们“海纳百川”的胸襟，感想感染到了公司员工“不阅历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在曩昔的一年里，我在部门领导及同事们的关切与赞助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的进步，本年度的工作总结主要有以下几项：

　　一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

　　可以或许认真贯彻党的基础路线方针政策，通过报纸、杂志、册本积极学习政管理论;遵纪守法，认真学习司法知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度正直，认真负责。

　　二、工作态度和勤奋敬业方面

　　酷爱本身的本职工作，可以或许正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为人人办事，认真遵守工作纪律，包管按时出勤，出勤率高，有效应用工作光阴，死守岗位，必要加班完成工作按时加班加点，包督工作能按时完成。

　　三、工作质量造诣、效益和供献

　　保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了许多器械，也熬炼了本身，颠末不懈的尽力，使工作业绩有了长足的进步。

　　四、工作中的经验

　　贩卖是一门艺术，作为珠宝贩卖员，讲求语言的技术，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻斟酌的，下面是在贩卖时应该注意的几个方面：

　　1、以优越的精神状态筹备欢迎顾客的到来

　　当顾客进入或筹备进入店内时急速礼貌地站起，并用微笑的眼光欢迎顾客，亦可给予必然的问候，如“您好”!“迎接惠临”。

　　2、适时地款待顾客

　　当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的情况。

　　3、充分展示珠宝饰品

　　由于多半顾客对付珠宝知识短缺了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分紧张。

　　4、应用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

　　顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感想感染就会获得更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很紧张，在贩卖的整个历程中抓住机会，应用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

　　5、匆匆进成交

　　由于珠宝首饰代价相对较高，对付顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，愁闷不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就必要营业员采取分心的措施减轻顾客的压力，比如给本身的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

　　6、售后办事

**房产销售人员月工作总结6**

　　前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

　　下面就四个方面谈一下我的计划：

　　1. 人员培训：

　　无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

　　2. 人员管理：

　　企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的\'责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

　　3. 房源维护：

　　“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期―挫折期―打击期―成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

　　4. 客户维护：

　　对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

**销售人员月度工作总结及计划7**

　　月度工作总结

　　不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜!总体来

　　说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。 一，业务开展的情况

　　在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

　　1. 电话初次拜访客户75家。 2. 电话有效客户10家。 3. 实地拜访客户5家。 4. 要求试料客户2家。

　　通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。 二、工作中的问题和困难

　　1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

　　2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

　　3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

　　4、对工作的积极性很高。 但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。 三、今后学习的方向及措施

　　1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!

　　措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨

　　询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其

　　销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

　　2、深入学习产品知识

　　措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在

　　今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

　　(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

　　(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!

　　争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

　　3、加强商务方面的技巧

　　措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两

　　个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

　　4、加强自身的时间管理和励志管理

　　措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情(重

　　要的事情)提前完成，B类事情(相对重要的事情)及时完成，C类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

　　四：目标

　　.8~2012.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。 2012.8~2012.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能

　　力!

　　2012.8~2012.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

　　月度工作计划

　　员工姓名： 所属部门：起始时间：

　　如何完成任务：

　　二、工作计划及目标(日常时间安排、解决什么问题、解决效果)

　　三、促销活动计划(内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持)

　　四、新品推出(包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持)

　　五、市场开发(包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持)

**销售人员月度工作总结及计划8**

　　月销售工作总结是对销售人员的销售工作一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。因此，在写月销售工作总结时，更注重于销售工作状况的体悟与理解。

　　月销售工作总结是对销售人员的销售工作一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

　　月销售工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在写月销售工作总结时，更注重于销售工作状况的体悟与理解。

　　月销售工作总结内容：

　　1、工作状况概述

　　2、工作中的成绩和缺点

　　3、工作中的经验和教训

　　4、下步工作计划

　　月销售工作总结注意事项：

　　1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

　　2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

　　3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

　　4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

　　销售员如何做一个有深度、有价值的月销售工作总结报告?一般情况下，一个完善的月销售工作thldl.org.cn总结报告应当包括如下内容：

　　1、销售情况总结： 销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

　　2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

　　3、市场情况总结分析，包括：

　　(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少;

　　(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期;

　　(3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样;

　　(4)竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等情况分析;

　　(5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

　　(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

　　4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

　　5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

　　作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

　　1 、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

　　2 、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

　　3 、到讲台上去讲。现在许多企业销售人员在汇报工作时就是在座位上站起来，说两句就坐下。在一家公司，我们提议销售人员到主席台上讲，结果一个销售人员头一天晚上准备到两点钟。在日本松下公司，每一季度销售经理汇报工作时，

　　4 、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

　　月度工作总结(案例)

　　不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

　　一， 业务开展的情况

　　在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

　　开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的ALP高压热蒸汽灭菌锅。

　　二、工作中的问题和困难

　　1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

　　2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

　　3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

　　4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很

　　好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

　　5、对工作的积极性不高，不够投入。 缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

　　三、今后学习的方向及措施

　　1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!

　　措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深

　　销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公

　　司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销

　　售的工作。

　　2、深入学习产品知识

　　措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作

　　中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

　　(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并

　　做一个系统的归纳。

　　(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!

　　(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!

　　争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

　　3、加深和资深销售的交流

　　措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结

　　其解决问题的原则，规律!交流方式可以面谈，QQ等。

　　4、加强商务方面的技巧

　　措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触

　　我的80%的顾客对我有比较好的印象。

　　5、加强自身的时间管理和励志管理

　　措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情(重要的事情)

　　提前完成，B类事情(相对重要的事情)及时完成，C类事情(琐碎的小事)

　　选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

　　四：目标

　　.4~2010.6：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

　　2010.6~.4：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!

**销售人员月度工作总结及计划9**

　　一、销售业绩回顾及分析：

　　(一)业绩回顾：

　　1、开拓了新合作客户近三十个(具体数据见相关部门统计)。

　　2、8~12月份销售回款超过了之前3~8月的同期回款业绩。(具体数据见相关部门统计)

　　3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基础。

　　(二)业绩分析：

　　1、促成业绩的正面因素：

　　①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但“有效就是硬道理”!我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

　　②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

　　③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

　　④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，采用“坚持公司利益原则，以有效依据处理”的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

　　2、存在的负面因素：

　　①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误!

　　②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

　　④大多数代理商的“等”“靠”“要”观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市场。

　　⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

　　⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

　　⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市场。

　　⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

　　二、费用投入的回顾和分析：

　　(一)费用回顾：

　　1、营销政策调整后，市场费用得以控制，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。(具体数据见相关部门的统计)

　　2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。(具体数据见相关部门的统计)

　　(二)费用分析：

　　1、正面因素：

　　①公司提出市场费用承包政策之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

　　2、负面因素：

　　①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

　　②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

　　③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

　　④老板“一笔签”的现象依然存在。

　　三、营销团队的建设回顾及分析：

　　(一)团队建设业绩回顾：

　　1、销售人员的“放牧式”现象基本消除，营销团队的管理加强。

　　2、待遇方面，基本消费了“大锅饭现象”，薪资待遇的挑战性增强，标准更科学合理。

　　3、团队的执行力有所增强。

　　4、提问题不提解决方案的现象减少，销售人员的工作能动性增强。

　　5、销售人员工作主动性有所增强，工作实效提高。

　　(二)团队建设分析：

　　1、正面因素分析：

　　①采取每日电话报到和每月工作汇报的管理形式，一定程度上可以了解销售人员在做什么做得怎样

　　②降低了销售人员底薪，并将提成比例随着回款额度的增加而提高，增强了销售人员的工作挑战性。

　　③通过“提醒式”的罚款和个人管理信用的树立，从制度要求和心理印象上让销售人员感觉到公司管理的严肃性，因此执行力随之增强。

　　④管理要求每一个销售人员必须提出问题的解决办法，从而“逼迫”销售人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了销售人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

　　⑤在管理实践中，不断地给销售人员心理压力和工作危机感，从而使得销售人员的主动性不断增强。“居安思危”的心理利于工作能动性和工作实效的提升。

　　2、负面因素分析：

　　①公司内部的辅助管理配合不到位，团队管理实效降低。

　　②公司部份管理人员管理意识保守，团队管理实效降低。

　　③销售人员长期适应了“放任式”的管理，从观念上、心理上和行为上有一定适应期去接受较为实效的管理。

　　④部分人存在“老油条”观念，有一定优越感，因此对于公司加强管理有“和稀泥”的想法存在。

　　⑤部分人心存不轨，希望钻公

　　洞。所以希望公司管理的漏洞一直存在，甚至增加。

　　⑥人性特点的普遍反映：被管理者希望公司管理的能见度、透明度一致较低。因此对能见度逐渐增强的管理有一定抵触心理。

　　⑦公司管理高层调整，久经事故的销售人员见风使舵，左右逢缘，趁机蒙混过关，不遵从公司的管理，重新回到“放任状态”。

　　⑧谁都想做好人，缺乏主动做“恶人”的管理人员，管理原则不能坚持，等于一纸空文。

**房产销售计划10**

　　市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

　　房产营销计划的内容

　　在房产市场营销中，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：

　　1、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。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、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。

　　5、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。

　　6、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?

　　7、预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

　　8、控制：讲述计划将如何监控。

　　一、计划概要

　　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。

　　二、市场营销现状

　　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。

　　1、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。

　　三、机会与问题分析

　　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。

　　1、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

**房产销售计划11**

　　一、计划概要

　　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。

　　二、市场营销现状

　　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。

　　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。

　　三、机会与问题分析

　　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。

　　四、目标

　　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。

　　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。

　　2.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。

　　五、市场营销策略

　　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。

　　六、行动方案

　　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。

**房产销售计划12**

　　一、加强自身业务能力训练。在的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20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。

　　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2014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2014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。

　　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。我将结合上一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。

**房产销售工作总结与计划13**

　　xx年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

　　目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。

　　下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

　　关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

　　第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度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。

　　其次下面我六月份的工作进行总结：

　　1、没有完成自定的业绩目标。

　　2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

　　3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

　　4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

　　5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失房地产销售月工作总结与工作计划房地产销售月工作总结与工作计划。

　　6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

　　7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

　　8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

　　最后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。

　　下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

　　首先，第一，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。

　　其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略

　　1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

　　2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

　　3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

　　4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化房地产销售月工作总结与工作计划工作总结

　　5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

　　6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

　　xx年新的季度已经来临，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。

　　最后，预祝xx年度的销售任务圆满完成。

**房产销售工作总结与计划14**

　　在房地产行业工作也已经半年多了，在公司领导的帮助指导下，我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

　　经历了六月份开盘，从前期的跳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。

　　第一、在接待当中，始终要保持热情。

　　第二、做好客户的资料登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作。

　　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。

　　第七团结工作中的同事，互相帮助，虚心求教，有利于销售中因知识匮乏，而造成不必要的客户流失。

　　第八服从领导安排，不与顶撞反驳，销售行业作为领导的，即是业务精英出身，各个身经百战，经验丰富，即有不足之处领导的指出，皆因个人知识和经验不足，销售人员应及时接纳学习。

　　第九销售人员应不断学习各个行业知识，销售人员及时杂学家，多方面了解有助于谈客中找到共同的兴趣爱好，以便于销售。

　　第十、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，当个人的受到挫折时，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.

　　第十一、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。

　　总之，这半年多来，我在公司虽取得一点点的成绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将保持对工作的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一个脚印，积极的向着目标前进!

**房产销售工作总结与计划15**

　　岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

　　现就个人一年来的工作情况做以下总结：

　　一、工作思想

　　积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

　　全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

　　二、在开发公司的日常工作

　　我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

　　进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

　　在这期间我主要做了以下工作：

　　1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

　　2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

　　3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

　　4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

　　5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

　　三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。

　　作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

　　首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

　　1、销售控制表

　　可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好，绝不能向客户透露;

　　2、来电、来客的登记

　　填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望B、有希望C、一般D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

　　3、销售登记

　　管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

　　4、换、退房管理

　　在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

　　5、催交欠款

　　处理销售过程中的楼款催交处理。

　　6、成交客户资料管理

　　登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

　　7、换户

　　需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

　　8、退户

　　遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

　　9、加大宣传力度通过以下几种方式：

　　1)、传播媒体报纸电视

　　2)、户外媒体户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

　　3)、印刷媒体

　　四、工作中的不足

　　第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

　　在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

　　3、销售登记

　　管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

　　4、换、退房管理

　　在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

　　5、催交欠款

　　处理销售过程中的楼款催交处理。

　　6、成交客户资料管理

　　登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

　　7、换户

　　需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

　　8、退户

　　遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

　　9、加大宣传力度通过以下几种方式：

　　1)、传播媒体报纸电视

　　2)、户外媒体户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

　　3)、印刷媒体

**房产销售人员工作计划16**

　　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，

　　房产销售员工作计划。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。

　　一、加强自身业务能力训练。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。

　　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。

　　三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案。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。

　　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。

　　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。

**房产人员销售年度工作计划18**

　　一、本年度个人工作情况

　　XX年4月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢X总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

　　3-4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

　　205-6-7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

　　年8-9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

　　2018年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

　　2018年11-12月主要就是一期客户的交房工作

　　以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。3、完成X总临时安排的一些工作。

　　二、工作当中存在的问题。

　　回想在过去一年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

　　1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

　　2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

　　3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

　　4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为明年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

**房产销售人员个人简历19**

　　简历编号：

　　更新日期：

　　姓 名：

　　国籍：

　　目前所在地：

　　民族：

　　户口所在地：

　　身材：

　　婚姻状况：

　　年龄：

　　培训认证：

　　诚信徽章：

　　求职意向及工作经历人才类型：普通求职应聘职位：房地产工作年限：6职称：中级求职类型：全职可到职日期：两个星期月薪要求：3500--5000希望工作地区：广州 东莞 佛山个人工作经历：

　　公司名称：xx集团

　　起止年月：-05

　　公司性质：民营企业

　　所属行业：房地产/建筑

　　担任职务：管理处主任(南海海逸锦绣桃园)

　　工作描述：

　　1、负责统筹管理处内部各项工作，制定年度计划和预算，优化管理处人员组织架构;

　　2、落实完成年度计划管理目标、经济指标，推行公司ISO9000质量体系工作标准;

　　3、负责所管辖物业的综合事务，协调违章和投诉的处理工作，落实安全、防火等责任;

　　4、协调与供水、供电、治安、居委、市政等有关部门的日常关系;

　　5、关切员工生活，确保良好精神面貌和积极的工作态度;

　　6、认真完成管理处各项工作及公司安排或委托的其他任务。

　　离职原因：

　　公司名称：xxxx有限公司

　　起止年月：20xx-xx ～ 20xx-xx

　　公司性质：私营企业

　　所属行业：房地产/建筑

　　担任职务：物业主管(珠江新城碧海湾)

　　工作描述：

　　1、认真贯彻落实公司的经营方针，监督管理处各岗位工作执行情况，落实各项费用的收费工作(实现收缴费用与员工工资挂钩，收费率显著长升);

　　2、统筹房屋设施设备日常的维修、养护和管理，维护环境卫生;

　　3、督促小区智能系统及其他相关设施的保养与维护，与各协作单位保持良好沟通，保证及时解决问题;

　　4、做好各种日常维修及有偿服务的调度工作，完成领导交办的其它相关工作任务。

　　离职原因：

　　公司名称：xxxx有限公司

　　起止年月：20xx-05 ～ 20xx-04

　　公司性质：

　　其它所属行业：党政机关

　　担任职务：保安员、主管(省府车场)

　　工作描述：初入社会，梦想无限!一个努力进取的保安员履行着自己的职责：负责管辖区域的治安保卫消防安全和外来人员的询问登记工作，做好当值期间的各项情况工作交接和档案记录工作; 通过公司公平的竞争平台和自己的努力半年内时任保安班长，一年后被调任到省人民政府担任智能车场主管一职，主要负责：

　　1、负责统筹项目的具体工作，执行和落实公司规章制度，保证智能车场的良好运行状态;

　　2、部署、督促、检查下属的.工作，检查和总结项目的全面工作;

　　3、切实做好职业安全、工作技能及法律知识、安全常识的培训;

　　4、讲务实、策略、重实效，完成公司各项工作任务目标。

　　离职原因：志愿者经历：

　　教育背景毕业院校：xxxx大学最高学历：大专毕业日期：20xx-01-01所学专业一：行政管理所学专业二：物业管理受教育培训经历：

　　语言能力外语：英语 一般

　　国语水平：精通粤语水平：良好

　　工作能力及其他专长

　　本人六年从事物业服务工作，日常善于学习交流、沟通进取，熟练掌握物业管理软件及OA办公系统CI现代化管理概念等，具有组织大型集中交楼、前期验收介入，中后期管理等工作经验，对于质量体系文件运行和楼盘创优有一定的工作基础，较强的实操技能和协调统筹能力。

　　立学为本，工作为基!通过不断的学习新知识、新方法运用到工作当中，以完成工作目标为基础，不断总结其中的长与短，融会贯通提升个人综合能力!始终坚持干一行、爱一行、专一行为原则，坚信没有完成不了的任务，没有处理不了的事情，以高效为客户解决问题为前提，力争将物业服务做到规范化、专业化、精细化，以服务促收益，以质量促品牌!

　　详细个人自传

　　个人联系方式通讯地址：

　　联系电话：

　　家庭电话：

　　手 机：

　　QQ号码：

　　电子邮件：

　　个人主页：

**房产销售人员自我鉴定19**

　　参加房地产销售已经有两年的工作时光，在这段时光里经过自己的磨练，在领导的帮助下，我已成为一名合格的销售人员，能够独立完成销售任务，对房地产销售行业有了比较深的认识，并且仍然在不断努力，使自己的能力更上一层楼。

　　作为房产销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

　　房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*\*年与\*\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时光，我积极配合\*\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售高潮奠定了基础。最后以\*\*个月完成合同额\*\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

　　我今后更该认真总结，及时反思，多向别人学习，使自己不断进步，日渐完善。使自己成为销售领域的一名精英，和公司共同发展，创造美好未来!

**房产销售人员自我鉴定20**

　　转眼间，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时光，这短短学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时光里，收获颇丰，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

　　一、学习方面。

　　学习，永无止境。这是我的人生中的\'第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。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，同时也意识到自己的选择是对的。

　　二、心态方面。

　　刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时光之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。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。

　　三、专业知识和技巧。在培训专业知识和销售技巧的那段时光，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们照样坚持下来了。当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

　　四、细节决定成败。

　　从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

　　有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

　　对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

　　五、展望未来。

　　20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

　　俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时光里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

　　六、总结一年来的工作。

　　自己的工作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，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

　　1、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

　　2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

　　3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

　　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，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

　　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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

　　6、制订学习计划。做房地产市场中介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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

　　7、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

　　今后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!

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