# 关于房地产销售个人简历合辑简短(7篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-02-13

*关于房地产销售个人简历合辑简短一经历了上次开张，从前期的学习到后期的成功销售，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...*

**关于房地产销售个人简历合辑简短一**

经历了上次开张，从前期的学习到后期的成功销售，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。所以这一个月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。

**关于房地产销售个人简历合辑简短二**

尊敬的领导：

不知不觉中，20\_\_年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，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个方面述职。

一、学习方面

学习，永无止境，来到公司的时候，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和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，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，\_\_\_\_项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

三、完成的主要工作任务

1、共计销售套，销售面积平米，销售额\_\_\_\_元，回款额\_\_\_\_元;

2、到后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

5、在公司领导的指导下，参与制定12月的月团购计划，联系团购单位，选房、签约，最终成交套，销售额\_\_\_\_元，回款额为\_\_\_\_元;

四、工作中存在的不足

1、对业务监督执行力度不够。

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，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、进一步提高自己的管理水平;

2、及时完成领导交给的各项任务;

3、，保证销售工作的正常化;

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成;

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来\_\_公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**关于房地产销售个人简历合辑简短三**

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。

**关于房地产销售个人简历合辑简短四**

昨年的全球金融危机使世界经济和中国经济都受到了很大的冲击，虽然从20xx年开始中国经济有所回暖，但迪拜债务危机的发生再次告诫人们，全球金融危机还未远去。为了刺激消费，国家出台了相关的调控和优惠政策，促使20xx年房屋成交量不断上升。面对经济形势的不稳定，以及房地产市场的风云变幻，在公司董事会的正确领导和决策下，全体同仁通过进一步观念认识，认真分析当前的形势，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划。现将公司一年来的工作总结如下：

一、20xx年度工作总结

(一)业务能力

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习《房地产销售技巧》、《房地产具体销售流程》、《市场营销》等书籍。还学习社会管理知识、法律知识等现代科学文化知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自己做好房地产营销工作打下坚实的基础。通过学习，我提高了自身素质，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

(二)工作情况与工作成绩

作为房地产营销部经理，今年我的工作主要是：1、负责房地产开发公司全年产品总销售。我们坚持以市场开拓保生存、保发展，主动适应市场、把握市场，努力在竞争中赢得主动。建立了贴近市场的信息情报系统，收集和分析相关的房地产产品信息，市场环境，业内其它企业营销状况，加强对市场前景、客户需求、竞争对手、企业能力、发展瓶颈、营销措施等方面的研究分析，建立数据库，对客户信息进行采集分析，为确定项目的产品定位，广告营销计划提供依据，同时也为商品房定价提供依据，实现对客户的动态监控，培养敏锐的捕捉能力和判断能力，真正做到深入市场，了解对手，及时准确地响应市场变化。我们充分运用各种营销手段，通过相互配合，通力合作，销售取得骄人业绩。全年销售住房万平方米，合同额x亿元，回拢资金x亿元，特别是二期开盘x天x夜通宵卖房，x天内全部售清。2、负责全年公司对外的广告发布。我们营销部立意让客户通过对户外广告、电视广告、道旗广告、公交车车身广告作品的观摩、欣赏，引起丰富的生活联想，树立新的消费观念，获得精神上美的享受，从而在艺术的潜移默化中产生购买的欲望。3、部门人员的培训、管理。加大培训工作的频次，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能;进行服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强全体人员的工作热情和团结力、凝聚力，将服务做细、做精，提高客户满意度。制定市场销售绩效考核制度，加强考核，让每一位员工都要有危机感，为公司发展不断提供新的思维，新的工作方法推动企业的长久稳定进步。把工作细化、把思维细化、把想法细化来避免错误的发生从而提高工作效率。在此基础上，建设效能型团队,发掘现有业务人员的个性能力和创造力，达到整体配合，团队稳定。4、对外单位的协调、沟通。为了确保公司的发展有序进行，提高公司的运行效率。我们营销部的x位业务人员同时与建设局、国土局、税务局、银行、政府、城管、公安等部门打交道，期间，我们做了大量协调沟通工作。积极与相关主管部门联系，争取相关部门对我公司的理解与支持，最大限度的利用国家相关的福利企业税收优惠政策，为公司节约每一分资金，创造经济效益，确保公司发展和生产经营工作的正常开展。虽然在税务协调沟通的工作中遇到了不少困难，但是我们为了公司，为了尽到财务人员的职责，即使硬着头皮，也会努力做好做完。(尊敬的客户，我已将您的要求融入了你的主要4点工作中，如需修改请联系)

二、20xx年度工作计划

回顾今年以来的工作，虽然做出了一定成绩，但同样也发现有不少需要加以改进和提高的地方：一是在具体的营销活动中，营销渠道还是比较单一，成功的营销模式和有效的营销手段不多，虽然也在努力尝试一些新的营销模式，但力度不够大，效果还不明显。二是在客服工作方面，思想意识上没有足够的重视，有些工作做的不到位，主动服务的意识不强，影响到客户服务的质量。三是在团队管理上，没有充分挖掘团队每个成员的作用，也没能够充分发挥团队作战应有的战斗力和团队的价值。对于以上的不足之处我们营销部制定了以下几点计划:

1、大胆尝试一些新的营销模式，学习其他公司优秀营销手段，以科学发展观为指导，对于创新和业绩两手都要抓，两手都要硬。

2、狠抓培训工作的力度，营造学习氛围，进行服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，充分挖掘团队每个成员的作用，增强全体人员的工作热情和团结力、凝聚力。在此基础上，建设效能型团队,发掘现有业务人员的个性能力和创造力，达到整体配合，团队稳定。

3、制定市场销售绩效考核制度，加强考核，让每一位员工都要有危机感，把工作细化、把思维细化、把想法细化来避免错误的发生从而提高工作效率和客户满意度。

总结过去，是为了肯定成绩，找出不足;展望未来，是为了以后进一步的提高。新起点、新希望。站在20xx年的起点，我们将满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，把工作做的更加出色。

**关于房地产销售个人简历合辑简短五**

尊敬的xx：

您好！

感谢你在百忙之中审阅本人的自荐书，今毛遂自荐，诚待您的！

本人叫××，来自于××，正因生活在的环境，磨练出本人吃苦耐劳、学习刻苦的性格，培养了本人自学能力和强进取心的习惯。

四年里，本人了的基础和专业的知识，取得了优异的成绩，了两次三等奖学金和该专业应证书，本人有对房地产销售、策划的能力，有对房地产投资分析与管理、价格评估、物业管理和工程预算的理论基础，有对、天正建筑，和语言的应用能力，有对计算机软硬件的操作能力，本人还在自学。怀着对计算机的忠爱和为社会的需要，本人拥属于的计算机，现能熟练地操作系统，维修软件故障。跟上时代的步伐本人很注重与人交往和沟通面的能力，本人选修了公共关系学、演讲与口才、现代礼仪并考取了公关员证书。本人有的团队精神和组织能力，在宿舍里，因有强的团体意识而宿舍多次获优；在迎新晚会上，也因好的团队精神而舞蹈荣获校二等奖！四年里本人学习科学文化知识还节假日去锻炼的能力、磨练的意志，为融入社会，社会，的一技之长打下夯实的基础，本人曾××公司销售洗衣机、××公司销售手机，今年本人又××房地产代理公司的楼盘销售。本人知道这远远还，但本人不气馁！因本人拥有年轻、勇于拼搏，敢于挑战的资本！深圳人才网

在所有都以，曾经拥已历史，最的是珍惜现在，把握未来。迎接挑战，竞争，把握机遇才能立于不败之地。“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，本人一直朝着“无止境的开拓进取，不停为而奋斗”

愿与贵公司共创辉煌，期待您的佳音！

祝贵公司事业蒸蒸日上！

此致

敬礼！

自荐人：××

**关于房地产销售个人简历合辑简短六**

出卖人(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(房地产经纪机构)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及有关法律、法规的规定，甲乙双方遵循平等、自愿、公平、诚实信用、守法的原则，经协商一致，达成如下条款：

第一条 商品房情况

该商品房销售许可证号：\_\_\_\_商品房座落：\_\_\_\_\_区、县\_\_路、道、街\_\_\_\_\_。设计用途\_\_\_\_\_，建筑结构\_\_\_\_\_，建筑层数为\_\_\_\_\_层。建筑面积\_\_\_\_\_平方米，其中：套内建筑面积\_\_\_\_\_平方米，公共部分分摊建筑面积\_\_\_\_平方米。

商品房平面图见附件一，商品房抵押、租赁等情况见附件二。

商品房土地来源为：\_\_\_\_\_。以出让方式取得土地使用权的，土地使用年限为\_\_\_\_年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

第二条 商品房价款

商品房销售按建筑面积计算，每平方米价格为\_\_\_\_元(币种：\_\_\_)，价款为\_\_\_\_\_\_\_元，计\_\_\_\_\_(大写)。

第三条 商品房交付日期

商品房竣工，经验收合格后，方可交付;未经验收或验收不合格的，不得交付。

甲方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前，将商品房交付乙方。如遇不可抗力，不能履行合同，双方同意按下列第\_\_\_\_种方式处理：

1、 变更合同

2、 解除合同

第四条 乙方付款形式及付款时间

乙方按下列第种形式付款：

1、一次性付款。

2、分期付款。

3、其他方式。

第五条 甲方逾期交付商品房的处理

除遇不可抗力外，甲方如未按本合同第三条约定日期交付商品房，逾期在\_\_\_\_\_日内的，乙方有权向甲方追究已付款利息，利息自合同约定甲方应交付商品房之日次日起至实际交付商品房之日止，按银行同期贷款利率计算。

如超过上述约定期限的，乙方有权按照下述的第\_\_\_\_\_\_\_种约定，追究甲方违约责任：

1、合同继续履行。甲方应支付乙方已付款利息，利息自合同约定甲方应交付商品房之日次日起至实际交付商品房之日止，按银行同期贷款利率计算。此外，甲方还应每日按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向乙方支付违约金。

2、解除合同。甲方应退还乙方已付款、支付已付款利息，利息自合同约定甲方应交付商品房之日次日起至甲方退还乙方已付款之日止，按银行同期贷款利率计算。此外，甲方还应每日按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向乙方支付违约金。乙方的实际损失超过甲方支付的违约金时，甲方还应承担赔偿责任。

第六条 乙方逾期付款的处理

乙方如未按本合同第四条约定日期付款，逾期在\_\_\_\_\_\_\_日内的，甲方有权追究乙方逾期付款及其利息，利息自合同约定乙方应付款之日次日起至实际付款之日止，按银行同期贷款利率计算。

如超过上述约定期限的，甲方有权按照下述的第\_\_\_\_\_\_\_种约定，追究乙方违约责任：

1、合同继续履行。乙方应支付逾期付款及其利息，利息自合同约定乙方应付款之日次日起至实际付款之日止，按银行同期贷款利率计算。此外，乙方还应每日按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向甲方支付违约金。

2、解除合同。乙方应按商品房价款的万分之\_\_\_\_\_向甲方支付违约金。

第七条 商品房建筑面积与销售建筑面积差异的处理

商品房建筑面积以房屋所有权证记载面积为法定依据。商品房建筑面积与甲方销售面积差异不超过±3%(包括±3%)的，每平方米价格保持不变，商品房价款按商品房建筑面积与销售面积的差异多退少补。

面积差异超过±3%的，双方约定如下：

第八条 商品房质量及保修责任

甲方交付的商品房的质量和设备等应符合国家有关规定和甲方的承诺(见附件三)，未达到国家规定标准和承诺的，甲方应承担责任。

在乙方正常情况下，甲方应按照《\_\_市商品房住宅质量保证书》的规定履行保修责任。因乙方擅自拆改造成损坏的，甲方不承担责任。

第九条 商品房配套设施运行的约定

下列配套设施运行日期约定如下：

1、上水\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

2、下水\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

3、供电\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

4、燃气(气源种类)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

5、暖气\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

上述配套设施未按约定日期运行的，甲方应在 日内采取扑救措施，并赔偿乙方损失;超过上述约定期限的，甲方应赔偿损失，并且每项还应按商品房价款的\_\_\_\_%向乙方支付违约金。

第十条 商品房设计变更的约定

甲方未征得乙方同意，不得擅自变更商品房的房屋设计和环境布局(见附件四)。确需变更的，甲方应自设计变更方案确定之日起\_\_\_日内与乙方协商。

乙方同意变更的，双方订立补充合同。

乙方不同意变更，或甲方擅自变更的，乙方有权解除合同。解除合同的，甲方应退还乙方已付款、支付已付款的利息，利息自乙方付款之外，甲方还应按商品房价款的\_\_\_%向乙方支付违约金。

第十一条 商品房交接

商品房交付时，甲方应书面通知乙方办理商品房交接手续，提供《天津市商品住宅质量保证书》和《天津市商品住宅使用说明书》，交接房屋钥匙。

第十二条 商品房产权登记

商品房竣工验收合格后，甲方须在30日内办理房屋所有权初始登记。初始登记完毕后，甲方应协助乙方办理房屋所有权转移登记。

甲方未按时办理房屋所有权初始登记或未协助乙方办理房屋所有权转移登记，给乙方造成损失的，甲方应承担责任。

第十三条 物业管理

关于物业管理的服务内容和收费标准等，按有关规定由乙方与物业管理企业订立物业管理合同。

第十四条 产权纠纷和债权债务纠纷的约定

甲方保证在交付商品房时，无产权纠纷和债权债务纠纷。如存在产权纠纷和债权债务纠纷，由甲方承担全部责任。

第十五条 争议处理

本合同发生争议，甲乙双方应协商解决。协商不成时，按下列第\_\_\_\_种方式处理：

1、向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 仲裁委员会申请仲裁;

2、向人民法院提起诉讼。

第十六条 合同附件

本合同未尽事宜，甲乙双方另行订立补充合同(见附件五)。

附件一至附件五均为本合同不可分割的部分，具有同等效力。

第十七条 合同份数

本合同连同附件共\_\_\_\_\_\_，一式五份，甲、乙双方各执一份，备案机关存留一份，其他二份备用，具有同等效力。

第十八条 合同生效

本合同自甲乙双方签字或盖章之日起生效。当事人另有约定的，按照其约定。

甲方签字：

签约日期：

乙方签字：

**关于房地产销售个人简历合辑简短七**

--年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。这年初春，有幸加入到--公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。我于去年8月成为--公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。

一、现就任职15月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的工作，就是对能力最好的检验。

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持。

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强。

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

九月、十月月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识用心接待客户类似客户的技巧运用分析总结客户特点找出相似点针对性的说辞提高销售技巧相互学习和探讨不断加强团队进步;

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、本年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有其三：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等。

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧。

三、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道，

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

--年即将远去，面对--年，房地产市场将会比--年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培训，素质培训等等。

个人对本行业发展前景的预判如下：

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者，由于房地产是资金密集型高的一个行业，所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大;其二便是存量房会相继出现，其三开发量的减小，其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判断：在房价过高的今天，房屋销售压力并未得到缓解，同时又无明显的价格下降趋势下，房市的复苏之路显得极其艰难，至少需要两年市场才有会全面复苏。

作为房地产销售人员，我会乐观的去面对现状，用更多客观的例子，全面理性的分析，促进成交，并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

四、明年的个人工作目标：

明确的目标，才能有的放矢的开展自己的工作。--年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年即将开展的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要提高，以达到我们团队的目标超额完成拿到集体奖。

集体奖军是每一个渴求成功人的梦想，对于团队中的每一个成员，我充分的相信他们的能力，也肯定他们的目标会达成。

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