

# 房地产开盘前期策划活动 房产中介工作计划(优秀6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 房地产开盘前期策划活动 房产中介工作计划篇一

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

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。

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。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

## 房地产开盘前期策划活动 房产中介工作计划篇二

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务（比如根据其需要及时通知房原和价格等信息），目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨等，挑起其购买欲望。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等，了如指掌。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

在每月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

## 房地产开盘前期策划活动 房产中介工作计划篇三

一、值班：当你在值班的时候，坐姿及精神状态要好，毕竟对客户而言，第一印象很重要。而且你还要利用闲暇之余多

记一些房源你，或者准备好房源本。这样子客户来的时候才能更好的匹配房源，才能让客户觉得我们专业，对我们的印象更好！

二、业主扫楼：最好的提升方式就是不懂多问咯，勤打电话，多跟业主、客户电话沟通。电话打多了，遇到问题就多了，久而久之就可以快速提升话术、胆量、房源敏感度、处理问题的反应！

三、房源收集：大多数公司的房源都是唯一性的，很多房东客户，大多数的情况下都是早上上班前，晚上下班后，在网络发个帖子说明自己的需求，如果你想获得一手资源，你就得大清早或者大晚上。

四、网络发布：作为一个经纪人，每天应当新增发布房源3-5套房源信息，这样会带动整个网络的账号的活跃度，这样房源信息才能靠前。如果觉得手动发布麻烦还可以借助房源群发工具——大雁发房帮你快速发布房源。

房源发布标题要吸引人，突出重点及优势。房源发布质量取决于：房间照片、小区外景图、户型图、最好有视频。

五、房源回访：每天应当回访3-5套房源，增加自己对房源的熟悉度，同时新增房源。

六、约看：客人不能放在哪里晾着啊，你不带客人，其他中介也会带。没事就约客人出来看看房子，聊聊天。

七、每日一结：一天开始都是有计划的，结束当然要有总结啦！

总结今天的工作情况，计划明天的行程安排。今天工作中所遇到的问题，多与同事店长交流沟通。这样才会更快成长。

## 房地产开盘前期策划活动 房产中介工作计划篇四

20xx年，公司要在xx集团的领导下，依托集团的优势，依靠自身地努力，审时度势，求真务实，克服困难，改进20xx年工作中存在的不足，抓好xxxxxx一期住宅□xxxx项目的建设和交付工作；力促xxxx项目按计划开工建设；狠抓xx项目□xx项目□xx的销售和资金回笼；在取得xx旧城改造项目和xxx旧城改造项目的前提下，踏踏实实做好项目建设的各项前期工作。在新的一年里，抓住机遇，完善管理，确保企业的持续稳步发展。

1、工程施工面积万m<sup>2</sup>□xxxxxx一期住宅、商铺万m<sup>2</sup>□xxxxxx万m<sup>2</sup>□xxxx项目万m<sup>2</sup>；其中新开工面积万m<sup>2</sup>□

2计划完成投资额万元，其中xx项目工程完成投资万元□xxxxxx完成投资万元□xxxx花园完成投资万元；xxxx项目完成投资万元；xxx旧城改造项目完成投资万m<sup>2</sup>□xxx旧城改造项目完成投资万m<sup>2</sup>□

4争取新贷万元。

5创利税前万元，其中xxx花园万元□xxxx项目万元□xxxxxx万元。

1、以xx项目□xxxx项目尾盘销售和xxxxxx续盘销售工作为重点，保证公司发展的资金来源，争取全年回笼资金万元。

据分析□20xx年国家将在前两年宏观调控的基础上加强对房产市场的合理引导和有效控制，未来一年，房地产市场将总体维持平稳发展的态势。全体销售人员要坚持以饱满的精神，积极的姿态，坚定的信心来面对销售工作，培养坚忍不拔的意志，锻炼高效专业的素质，全力以赴完成销售任务。在xx项目和xx项目的尾盘销售中要坚持以下几点方针：1要一如既往

地提高销售技能，做好售后服务，让品牌效应不仅停留在建筑上，更体现在销售人员的专业素质上，把最好的服务带给客户，让口碑营销发挥最大的功能；2仍要积极拓展营销区域，重视周边乡镇的潜在购买力，争取最大的客源；3要多学习多借鉴，开拓新颖有效的营销方法，加快销售速度，努力实现xx项目全年回笼资金万元□xx项目万元。

由于地域差异□xxxxxx的销售有其自身的特点，明年的现房销售是重头戏，是xxxxxx能否营销成功的关键。随着前期开发的12幢住宅的竣工交付，小区绿化和环境营造的跟进，我们相信xx必将引来一个良好的销售年□xx公司销售部要注重磨砺内功，打造一只过得硬的营销队伍，要抓住项目的优势特点，加强广告宣传，深化客户研究，找准有效的营销手段，实现全年销售资金回笼万元的目标。

2、坚持不懈，狠抓落实，按时完成xxxx□xxxxxx的续建任务，确保xx一期12幢住宅按时交付使用。

xx的可开工期很短，三月气温转暖后□xx公司要立刻投入紧张的工作，抓好续建项目的复工建设工作，抓好一期住宅室外网施工，抓好绿化环境工程，切实履行8月16日一期住宅交付承诺。在完成12幢住宅的竣工工作的同时要做好计划新开工7幢住宅、商铺及主入口大门的建设工作，要继续协助酒店公司做好酒店工程的协调工作，加强沟通，抓好酒店工程的外墙装饰、外墙窗、玻璃幕墙等工程的设计、招标和施工工作。

3、与xx各有关部门积极沟通协调，努力解决

环保问题，确保xxxx项目按计划开工建设。

xx项目原计划于20xx年底开工，由于受到神旺酒厂污水处理站环保问题的困扰，原定开工计划受到影响□xx公司须全力以赴和当地有关部门积极沟通，努力争取，力争在年初得到xx

开发区委的明确结论，在此前提下，做好下一步工作。

#### 4、争取新的项目，实现公司可持续发展目标。

发展是硬道理，除却资金问题外，土地储备，项目储备也是关系公司生存发展的命脉。公司在抓好已有项目开发建设的同时，必须开拓思路，抓住机遇，寻求突破，争取公司的持续健康发展。

年底前，在集团公司的领导下，公司已于xxxx物业集团多次接触，洽谈合作事宜，希望通过合作，优势互补，携手共进，取得“1+1>2”的共赢效应。通过协商，我们已就xx旧城改造项目达成合作协议，并于12月18日参与了该项目的挂牌竞拍。在取得该项目开发权的基础上，明年的重点工作就是组建项目队伍，扎实做好地块拆迁、方案设计等前期准备工作。此外，公司还将就xx集团属下xx建设开发有限公司的xxx改造项目进行前期合作谈判，将按照集团公司的指示，做好有关股权转让的财务评估、法律文书签订等工作。公司要在新形势下，结合实际，求变求通，谋求持续发展。

#### 5、顺应企业发展趋势，调整机构设置，完善企业制度，规范工作流程，加强人才开发和培养，做好内部管理工作。

随着企业的发展和变化，部分机构和人员设置已不适合新的形势，公司要审慎分析，研究对策，理顺机制，调整结构，以利于开创新的局面。在未来的一年中，公司要进一步完善制度建设，规范工作流程，提升管理水平，要注重人才的开发和培养，加强企业核心队伍的建设。尤其要向先进企业学习优秀的企业文化，制定合理有效的内部培训和交流机制，提高员工的自我认知和学习能力，促使员工积极关心企业发展，参与企业管理，发挥每一个人的潜能，成就一支懂专业，讲纪律，具活力，勇创新的房产专业队伍。

虽然未来几年住房需求速度将放缓，但居民的住房需求仍将

保持较长时期的上升，潜力巨大。我们坚信在国家的宏观调控政策逐渐显效，市场逐步规范后，中国的房产还将有长期的、广阔的发展空间。在新政的影响下，房产企业组织结构将得到调整，房地产行业内部将得到整合。现阶段是一个优胜劣汰的整合期，谁在这个阶段稳固了自己，取得了生存的资本，谁就将赢得未来。我们面前的道路即是光明的，也是无比严峻的，我们必须坚定信心，稳住脚步，努力学习，奋力工作，注重品质，追求创新，才能在新的一年里开创出属于一片属于自己的美好天地！

## 房地产开盘前期策划活动 房产中介工作计划篇五

### (一) 完善丰富市场部市场研究已有工作内容及架构

目前市场部市场研究工作除对项目进行针对性市调工作报告外，主要包括在售项目定期销售分析报告、主要城市月度市场研究报告、典型企业专题研究报告等方面。增加全国房地产定期研究报告、特定产品定期研究报告、推广媒体定期研究报告等形式。将研究地理范围从项目所在区域、主要城市拓展至全国，将研究层面从项目、宏观市场拓展至产品、营销推广等层面。

### (二) 扩大专题研究内容及层次

目前市场研究局限于行业宏观政策、销售市场、土地市场等层面。未来应向产品、营销推广策略及手法、客户需求专题分类研究等方向发展。

### (三) 拓展咨询顾问工作范围

除进行专业市场研究作为领导提供参考建议外，同时也应从本职工作及专业角度出发，积极参与到新项目前期市场定位、产品规划、项目营销策略、推广策略、销售执行等方面提出系统性专业建议，为领导决策提供必要的前瞻性意见，

减轻后期销售压力，尽量避免重复性错误及问题。

同时对项目全程策划提供整体销售支持，从拿地——前期立项及规划设计——中期开工至开盘——后期销售阶段，提出专业区域研究、产品可行性研究、市场预测、销售分析等各层次各方面全方位支持。

#### (四)完善公司企业品牌

通过在公司内刊角度设立市场专栏。扩大公司的影响力，提升公司员工专业能力及市场敏感度，拓展公司品牌影响力。每期提供1-2篇专业市场分析文章，使公司全体员工提升其专业信息量、并在不同层面对市场动态激发不同层次的思考及借鉴。

以上就是对于20xx年工作的计划，在以后的工作中，我将更加努力，去把自己的工作做到更好，同时加强自身的修养，提高及的业务能力。

## 房地产开盘前期策划活动 房产中介工作计划篇六

随着年的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这几个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这三个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对年工作制定以下工作计划。本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

希望在年至少完成销售指标7元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1、全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。



2、根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。

3、锁定有意向客户30家。

4、力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1、多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

3、在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4、在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6、对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7、在总结和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

1、以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计

划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作。通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况。通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、明年月份市场会迎来一个高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。

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。