

最新房地产营销部年度工作总结(优秀10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产营销部年度工作总结篇一

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。

对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

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。

1、明确工作的主要思路。

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

房地产营销部年度工作总结篇二

房地产工作总结范文，工作总结主要是对一年工作情况的总结，总结自己的收获和不足！这是：房地产工作总结范文，请阅读！

20xx年是xxxx地产集团公司精耕细作、持续发展的一年，也是集团公司重要项目——xx开发建设的关键一年。

在集团公司的正确领导和英明决策下，公司全体员工本

着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。

现将公司一年来的工作总结及20xx年工作计划汇报如下：

(一)“xx”开发建设稳步推进：

20xx年是xx“xx”项目全面开发的关键一年。

经历了20xx年波折坎坷的开发历程，xx公司倍感压力，也深感责任重大。

消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的合力，是xx公司全年工作的重点。

在加快推进项目开发的总要求下，xxxx公司明确了前期各阶段重点工作。

一、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于20xx年2月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复；其次，11月完成xx区全部施工图的设计；以及施工图的审查，12月完成xx组团全部施工图的备案。

二、完成前期报建工作

按照xx房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查、xx组团建筑工程规划许可证、xx组团建筑工程施工许可证等，使xx项目建设能合法顺利展开。

三、项目建设全面推进

xxxx项目于20xx年1月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始xx地块地基强夯工程，4月完成项目部活动板房建设，开始修建xx大道，5月完成xx组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成xx5□xx6号楼桩基施工□xx大道顺利通车，7月完成d地块地基强夯工程，8月完成xx3□xx4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。

全年xx项目累计完成土石方开挖50万立方米，场地平整回填10万平方米，地基强夯5万平方米。

累计完成总投资6.5亿元。

四、超额完成年度融资任务

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生命。

通过不懈的努力□20xx年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20xx年的全面拓展打下坚实的基础。

五、不断规范各项管理制度

20xx年是xx公司内部管理制度逐步健全的一年。

根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。

在各部門員工的積極配合下□xx公司20xx年出台了《財務管理制度》、《物資申購領用制度》、《車輛管理制度》等，制定了各崗位員工的《崗位職責》，並規范了車輛使用和油料管理工作。

制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。

同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

六、前期营销策划

xx项目20xx年4月组建销售团队，完成了“xx”项目推介，使xx项目深入xx百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作。

xx项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获“xx”“xxx”称号。

这都为20xx年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

(二)、酒店工作华丽转身

20xx年xx酒店在中央强力限制三公消费的大背景下仍取得较好成绩。

为集中力量，搞好xx项目开发建设，集团公司决定将xx酒店运营模式改变为个体承包，并于20xx年年底完成这一转变。

(三)、农贸市场经营稳中有升

xxxx农贸市场经过20xx年的经营调整，目前租金收益稳步上升。

农贸市场在稳步经营的同时，两个家具卖场的入住盘活了农贸市场的存量资产，使公司利益和社会效益得到最大化。

20xx年集团公司取得的上述成绩，和全体员工的辛勤工作密不可分。

在20xx年的工作中，涌现出众多像xx\xx这样的好同志。

他们长期工作在第一线，爱岗敬业、任劳任怨、克己奉公，始终把公司利益放在第一位，是我们全体员工学习的好榜样。

20xx年集团公司虽然取得一定的成绩，但对照年初既定目标计划还有一定差距，特别是xx项目总体推进进展相对缓慢。

究其原因，主要有以下三个方面：一是管理水平还有待进一步提高；二是设计单位的设计速度严重制约xx项目各项工作的推进；三是项目用地地质情况相对复杂，使桩基施工工期延长；四是xx地区行政管理繁琐，相对增加了处理各种突发事件的时间。

20xx年工作计划如下：

(一) 指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二) 目标计划

1□xx项目计划全年开工房屋总建筑面积约36万平方米，计划实现销售5亿元，力争达到6亿元，回笼资金4亿元以上。

计划3月开盘销售。

全年完成住宅部分可售面积80%以上的销售量，商业部分待市场行情适时而定。

2、拓展其他项目

根据国家大的房地产政策，结合各地区房地产发展的具体情况，进行稳妥的项目开发。

(三) 工作措施

1、进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进xx项目建设和销售工作

“xx”项目前期工作大的障碍已在20xx年基本扫除。

因此，在20xx年的工作中，我们必须集中集团公司主要精力，全力以赴抓好项目的建设、销售工作，确保20xx年3月开盘销售，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕全年的销售计划，要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及队伍，加强营销的业务培训，加大销售工作力度，保证项目销售计划的顺利实现。

其次，加快项目建设进度。

加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进xx的建设进度。

第三、加强市场调查研究及产品的自身研发，确保项目后期住宅具有较强的市场竞争力。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章制度，加大企业各项规章制度的贯彻执

行及监督检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。

同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的'思想意识和业务技能水平。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，以保证项目的顺利推进。

总之□20xx年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

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。

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。

2016年是建筑施工企业项目管理年，是直面金融危机的一年，我们应该以实际行动学习和发扬“更快、更高、更强”的奥运精神，抢抓机遇，树立高度责任心，制定切实可行的措施，保证取得良好的经营成果，确保公司持续有效发展。

我们的工作总结：

一、推进项目管理，扎实做好施工生产工作

1. 抓好两个重点，干好在手工程。

乙烯地管防腐和青岛大炼油被列为公司20xx年重点工程，要

围绕重点项目，干好每一项工程。

一是强化工程准备。

要根据工程范围、工程特点、工艺的特殊性、总包方及业主要求规划编制具体的方案，提高工程方案的可操作性。

各项目部必须认真分析工程特点，有针对性做好前期准备工作，要从人、机、料、法、环、测(检测)五个方面做好各类资源的平衡、协调工作，为保证工程顺利实施奠定良好的基础。

二是强化过程控制。

要统筹部署、精心组织，优化施工方案，合理安排工序，强化动态管理，关心顾客需要，全面完成全年的施工生产任务。

最后要做好工程总结工作。

各项目部要加强过程资料的积累，积极组织对已完工程进行全面总结，对于施工过程中的经验和教训进行总结、分析，真正地发挥施工总结的借鉴、指导作用。

2. 加强项目管理，提高项目管理水平。

一是要提高执行力建设，严格遵照《项目管理手册》进行施工生产。

二是要增强项目核算意识。

公司将放大管理，赋予项目更多的权力，挖掘管理潜力，为推进公司从施工型企业逐步发展成为管理型企业打下坚实的基础，并通过规范化管理，打造有佳龙特色的管理品牌。

二、以市场为导向，提高市场占有率

20xx年公司在市场开发方面取得明显成效，为20xx年施工生产建立了一定的储备——天津一体化地管防腐我们承揽了过半的工程份额；天津地区的28局、南京二公司、管道集团，外埠的青岛、福建、四川等地都有我们的工程；成都中石油新建360亿的一体化工程正在交涉中；抛丸形成了规模生产能力等等。

综上所述，说明今年公司获得了较充足的施工任务，明年天津一体化再掀高潮，预示着今明两年公司发展的良好态势。

1. 立足传统市场，努力拓展外部市场。

形势可喜，但提高市场占有率仍然是每个企业永远追求的目标。

我们要把重点工程做为重点跟踪项目，着力关注工程的承揽动态，全力进行信息跟踪，加强与总包方及合作单位的多层次沟通。

要以乙烯地管防腐和青岛大炼油为契机，做好后续工程和周边市场的拓展。

2. 构建信息网络，加强市场信息的收集和处理。

积极跟踪行业内外信息，科学地运用投标经验，恰当地运用投标技巧，加强投标文件质量，提高中标率。

三、加强基础管理，构建跨越发展平台

1. 不断完善各种管理办法，堵塞管理漏洞。

要加强质量体系的运行管理，完善现场安全、质量、物资、设备监督检查制度，继续制定和完善公司增收节支计划。

2. 解决市场准入瓶颈，提升资质。

从公司市场开发战略出发，首先要切实解决好市场准入问题，公司目前的资质状况还不能与公司发展要求相适应，今年公司要上下齐配合，做好相关资质申报，资料升级准备工作，提升公司相关资质。

3. 加强采购供应管理，严格材料成本控制。

一是要整顿和完善供应商体系，规范物资设备采购渠道。

二是坚持材料采购货比三家，常用材料寻源到厂家的采购原则，降低物耗成本。

4. 加强人力资源工作。

一是健全人力资源信息网，吸收社会资源进行资源储备，选择有实力的施工队伍纳入公司资源名录。

二是加强培训工作，做好法律法规、技术技能的学习教育工作，提高全员素质。

5. 继续加强自身建设。

做好安达基地和海纳龙的建设工作。

四、打造有“佳龙”特色的企业文化

企业文化建设是企业发展的催化剂，更是企业提高凝聚力和社会评价的基础，打造“佳龙”特色的企业文化是我们永恒的主题。

1. 加大培训力度，打造学习型企业。

保证作业层培训时间为72学时，管理层培训时间为48学时。

2. 积极参与各种社会公益活动。
3. 继续增添优秀员工缴纳社会保险人数。
4. 做好弱势群体的走访慰问活动，构建和谐企业。

房地产营销部年度工作总结篇三

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。在公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为企业，土地交付是重中之重。由于的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交

付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0号办公会议精神要求，我针对目前房地产的发展情况及房屋租赁价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、小区调查这些物业的租售情况。就号地块区位优势提出商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

房地产营销部年度工作总结篇四

不知不觉，一年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以下是今年的房地产销售工作总结。

一、工作成就

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备_号楼的交房工作，并与策划部沟通项目尾房的销售方案，针对_的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，通过开展各项活动提高_房产的美誉度，充实_的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

二、工作中存在的问题

__一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；年底的代理费拖欠情况严重；销售人员培训的专业知识、销售技巧和现场应变运用的不够到位；销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

三、明年工作计划

新年的确有新的气象，公司在_的商业项目正在敲锣打鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

明年的销售工作中，希望__能顺利收盘并结清账目。收集__的数据，为__培训销售人员，在新年期间做好__的客户积累、分析工作。参与项目策划，在__这个项目打个漂亮的翻身仗。争取能通过经纪人执业资格考试。

房地产营销部年度工作总结篇五

一是优秀的团队服务。优秀的团队服务就是当遇到客户之间各种问题时，成员之间主动发挥团队精神，发挥团队能力，积极想出各种处理办法，解决客户问题。尤其是项目开盘过程中，团队之间积极主动、协调配合，团结协作、齐心协力才能使我们的工作任务更加圆满的完成。而我作为团队中的领头人，更要让员工感受到团队的重要性，要发挥自己的带头作用，让自己的团队向新的方向前进。

二是“四卡连民心”活动的开展。“把客户的呼声作为第一信号，把客户的满意度作为检验销售成效的重要标尺，真正关心客户的需求，以实际行动取信于客户”，这是我对营销部门全体员工的要求。在销售过程中，他们充分发挥团队精神，建立客户需求征集卡、服务承诺卡、意见反馈卡、监督评议卡的“四卡连民心”活动，以充分满足客户的需求来提升顾客满意度，建立公司的信誉度和品牌形象，从而创建良好口碑，提升企业的竞争能力和盈利能力，使销售工作迈上了新的台阶。

一是个人能力还有待提高。目前，我个人的专业技能还有很大的差距，在具体工作中时常感到力不从心。作为营销主管，我还需要进一步提高个人专业素质和能力，以更好的带领团队创造出更优秀的业绩。

二是营销队伍也是良莠不齐。销售人员的专业素养，言行举止等都还存在很大差距。一支素质过硬的营销队伍是销售任务得以完成最重要的保障。销售靠的不是一两个人而是一个团队，如何能调动团队的积极性，发挥团队的能动性，提高

团队的执行力，是下一步的重要工作。

三是市场竞争力有待提高。市场竞争力是我们长期赖以生存与发展的重要因素，市场竞争力的提高才能使我们的营销更好的占有市场，拥有更多的资源优势，提高销售业绩。

20xx年对我们营销部门来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。需要我们在营销策略上做出一个指导20xx年销售任务的指导方案。针对20xx年可能要面临的困难，我们要上下一心，集思广益，充分发挥团队的力量，齐心协力打一场攻坚之战。

一是提高员工的客户意识和品牌意识。客户意识就是让所有销售人员都要有客户至上的意识，要明白我们所拥有的一切都是客户赐予，因此我们要重视客户价值，执行客户至上的原则，我们的工作才能被客户接受，进而催生更大的价值。品牌意识就是让我们每一位员工认识到，我们所做的每一项工作都关乎公司的利益，决不能因为自己的工作影响公司的整体形象。

二是加强培训学习，提高专业技能。销售人员的一言一行都体现着我们的销售团队专业与否，因此20xx年我们要加强培训学习，让每一个销售人员都得到正规训练。不仅仅要外表统一，更重要是强化内在素质。要从意识上、态度上对销售人员加以教导。只有外塑形象，内强素质，我们的队伍才能真正在战场上无往不胜。

三是完善责任制度，优化销售队伍。加强对销售人员的制度管理，以制度约束行为，以制度激励行为。每月每季度张贴销售排行榜，评选月度季度标兵和年度销售冠军，并适时给予物质奖励。对新人新手也要给予鼓励，可通过评选月度最佳服务标兵，月度最佳新人等激励新手的成长。同时为优化销售队伍，也要对销售人员实行末位淘汰制，对连续三个月

销售任务垫底，服务态度最差者予以辞退。

四是增强市场竞争力。我认为增强市场竞争力要从以下二方面着手：

1、提升竞争手段。首先我们要认清自己的市场定位，房地产销售的.市场定位就是购房者，这不仅是在整个业务的主导，更是我们的根据地和赖以生存的基石。所以我们要明确这个定位不动摇，我们制订战略的主线和方针。并且我们要做到因地制宜，细分整个市场，对客户做好不同的分类标准，对每个不同的标准制订不同的经营手段的政策，形成具有自己的经营特色。

3、全程销售服务，开展口碑营销。我们要以房地产人的专业视角，客观的、真实的为客户提供意见和建议，最终使客户对产品产生浓厚的兴趣。开展顾问性服务和附加服务，建立专业服务小组，给客户提供各种标准的装修方案，帮助客户选择装修材料，自动客户办理入住手续，完成客户从选房到入住的全方位服务，达到售后满意的效果。建立服务中心，使软性服务更加具体化，累积销售客户资源，最终为项目品牌提升带来强有力的支持，从而进一步促进项目销售。

20xx年已经来临，新的任务已经摆在面前，20xx年的任务艰巨而神圣。作为营销部的负责人，我深感身上肩负的担子有多重，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，全身心的带领我的营销团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力，争取为公司的发展贡献出更多的力量。

房地产营销部年度工作总结篇六

时光流逝，岁月如梭，转眼20xx年以离我们远去，迎来的20xx年，对我来讲即是机遇也是挑战，不管前方的路有多么的曲折，我都会选择应对，发挥自我的潜能，去挑战20xx。

时间总是在不知不觉、忙忙碌碌中悄悄地过去了，转眼即将迎来新的一年，回顾来到公司的短短的2个月里有得也有失，我对新环境，新事物比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，我很快学习了房地产基础知识和沙盘的演练及其房地产市场。

作为一名置业顾问，深深感受到自我身肩重任，自我的一言一行代表一个企业的形象，所以要提高自我自身的素质，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和专业技能，此外，还要广泛了解房地产市场的动态，并努力做好自我的工作。

在那里跟大家一齐分享一下在这短短的2个月时间里学到的东西，也许我还不是做的很好，期望以后大家相互学习，让我们成为一名最优秀的置业顾问。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要坚持热情。第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

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，这样也方便了自我的销售。

第四、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能具体问题具体分析，树立自我的专业性，同时也让客户更加的想信自我。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

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。什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。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，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。第九、我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。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。与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。有一颗进取上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，这一年是有意义的，有价值的，有收获的，公司在每一位员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在激烈的市场竞争中占有一席之地。

房地产营销部年度工作总结篇七

1、土地使用证方面

我段土地都已办理了土地使用证，没有土地使用纠纷情况。

2、房屋产籍证及房产产籍变动通知方面

段房屋基本上都已办理了房屋产籍证，房屋变动情况没有。

3、房屋现状调查房屋分户登记表方面

如实填制反映了所、站的房屋现状(含现状图)02，02.1，02.2，02.3，02—4，03，031表。年底所根据

基层所报的02.02—1，02.2表进行汇总，汇总到了所房、站房房屋、地产表上。

4、房屋维修管理及维修底卡方面

段房屋维修方面年初有计划年底有总结，年底根据所的维修费用情况有计统科核实费用，所做到了房屋维修底卡齐全、记载及时、详细。

5、房地产统计年报方面

所年底能给所报送04表，所根据基层所报的年报进行汇总，如实地反映出了年度新增、报废建筑及房地产面积，做到了报表报送及时准确。

今年房地产管理在各项工作中取得了满分5分。虽然取得了一定的成绩，但离上级的要求还有差距，我决心在以后的工作中，认真执行公路局、总段的指示精神，进一步更好地做好房地产管理工作。

房地产营销部年度工作总结篇八

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。今临近年终，思之过去，放眼未来，为更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的分析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项工作！回顾这一年的工作历程，作为恒胜企业的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏奋斗的精神。

我于去年10月份进入公司以来，在公司售楼部工作。在公司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一定地解，也从部门领导和其他同事身上学

到很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

至今进入公司我主要负责售楼部的有关文件的保管，签订网签合同，催促购房客户补交余款，收发登记及文字处理，房屋销控和户型图的绘制，并协助售楼部经理办理各项证件提供资料等工作，现由于销售人员不足，在之前的工作基础上，又于今年11月20日与销售人员一起参与房屋销售的工作，为此我要感谢公司领导对我的支持与信任，因为销售是企业的门面也是企业的窗口，所以上级领导安排给我这么光荣的工作，我是由心的感到领导对我的支持与信任。

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、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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给我工作的舒畅感和踏实感。

作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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，我虽然是专科院校毕业的，但还是要广泛解整个房地产市场的动态，与市场走向趋势，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，再加上之前的专业知识，我自认为已成为一名合格的销售人员，并且也努力做好自己的本职工作。

1、我虽然在房地产方面有点专业知识，也是专科院校毕业，但是在售房销售方面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。

2、有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

3、也是最重要的一点，我是属于慢性子，在做事方面相比急性子要慢一些，但并非不会，也能赶在规定时间内完成任务，虽熟话说“江山易改禀性难移”，但我更坚信事在人为，所以在今后的工作中我一定会尽量克服我的缺点，使之工作一次更比一次效益精、准、快。

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、我是本着一个先学会做人，再学会做事的一个心态去工作的，无论工作还是做人都是实事求是，例如：会就是会，不会就是不会，只要能做到不会可以不耻下问，或翻阅资料，直到会为止，从不不懂装会，怕人耻笑，也不是有点成绩就沾沾自喜，骄傲自大，自以为是等，因为我一直认为金无足金，人无完人。

5、对于新来的同事凡是有不会的，凡是我知道的都能认真并耐心反复的给讲解，知道她完全理解为止。

6、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

房地产营销部年度工作总结篇九

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。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即将临近。

回想去年刚刚开始找工作的那段时间，很迷茫，不知道该找什么工作，面对着电脑登上了招聘网，开始我的求职之旅。脑海中顿时想起两个字，高薪，所以我毅然决然的选择了房地产行业。不久我有幸加入了这个光荣的团队学习，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，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，效果很显著成绩也理想，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。

房地产营销部年度工作总结篇十

一是优秀的团队服务。优秀的团队服务就是当遇到客户之间各种问题时，成员之间主动发挥团队精神，发挥团队能力，积极想出各种处理办法，解决客户问题。尤其是项目开盘过程中，团队之间积极主动、协调配合，团结协作、齐心协力才能使我们的工作任务更加圆满的完成。而我作为团队中的领头人，更要让员工感受到团队的重要性，要发挥自己的带头作用，让自己的团队向新的方向前进。

二是“四卡连民心”活动的开展。“把客户的呼声作为第一信号，把客户的满意度作为检验销售成效的重要标尺，真正关心客户的需求，以实际行动取信于客户”，这是我对营销部门全体员工的要求。在销售过程中，他们充分发挥团队精神，建立客户需求征集卡、服务承诺卡、意见反馈卡、监督评议卡的“四卡连民心”活动，以充分满足客户的需求来提

升顾客满意度，建立公司的信誉度和品牌形象，从而创建良好口碑，提升企业的竞争能力和盈利能力，使销售工作迈上了新的台阶。

一是个人能力还有待提高。目前，我个人的专业技能还有很大的差距，在具体工作中时常感到力不从心。作为营销主管，我还需要进一步提高个人专业素质和能力，以更好的带领团队创造出更优秀的业绩。

二是营销队伍也是良莠不齐。销售人员的专业素养，言行举止等都还存在很大差距。一支素质过硬的营销队伍是销售任务得以完成最重要的保障。销售靠的不是一两个人而是一个团队，如何能调动团队的积极性，发挥团队的能动性，提高团队的执行力，是下一步的重要工作。

三是市场竞争力有待提高。市场竞争力是我们长期赖以生存与发展的重要因素，市场竞争力的提高才能使我们的营销更好的占有市场，拥有更多的资源优势，提高销售业绩。

201xx年对我们营销部门来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。需要我们在营销策略上做出一个指导20xx年销售任务的指导方案。针对20xx年可能要面临的困难，我们要上下一心，集思广益，充分发挥团队的力量，齐心协力打一场攻坚之战。

一是提高员工的客户意识和品牌意识。客户意识就是让所有销售人员都要有客户至上的意识，要明白我们所拥有的一切都是客户赐予，因此我们要重视客户价值，执行客户至上的原则，我们的工作才能被客户接受，进而催生更大的价值。品牌意识就是让我们每一位员工认识到，我们所做的每一项工作都关乎公司的利益，决不能因为自己的工作影响公司的整体形象。

二是加强培训学习，提高专业技能。销售人员的一言一行都体现着我们的销售团队专业与否，因此20xx年我们要加强培训学习，让每一个销售人员都得到正规训练。不仅仅要外表统一，更重要是强化内在素质。要从意识上、态度上对销售人员加以教导。只有外塑形象，内强素质，我们的队伍才能真正在战场上无往不胜。

三是完善责任制度，优化销售队伍。加强对销售人员的制度管理，以制度约束行为，以制度激励行为。每月每季度张贴销售排行榜，评选月度季度标兵和年度销售冠军，并适时给予物质奖励。对新人新手也要给予鼓励，可通过评选月度最佳服务标兵，月度最佳新人等激励新手的成长。同时为优化销售队伍，也要对销售人员实行末位淘汰制，对连续三个月销售任务垫底，服务态度最差者予以辞退。

四是增强市场竞争力。我认为增强市场竞争力要从以下二方面着手：

1、提升竞争手段。首先我们要认清自己的市场定位，房地产销售的市场定位就是购房者，这不仅是我们在整个业务的主导，更是我们的根据地和赖以生存的基石。所以我们要明确这个定位不动摇，我们制订战略的主线和方针。并且我们要做到因地制宜，细分整个市场，对客户做好不同的分类标准，对每个不同的标准制订不同的经营手段的政策，形成具有自己的经营特色。

3、全程销售服务，开展口碑营销。我们要以房地产人的专业视角，客观的、真实的为客户提供意见和建议，最终使客户对产品产生浓厚的兴趣。开展顾问性服务和附加服务，建立专业服务小组，给客户提供各种标准的装修方案，帮助客户选择装修材料，自动客户办理入住手续，完成客户从选房到入住的全方位服务，达到售后满意的效果。建立服务中心，使软性服务更加具体化，累积销售客户资源，最终为项目品牌提升带来强有力的支持，从而进一步促进项目销售。

20xx年已经来临，新的任务已经摆在面前□20xx年的任务艰巨而神圣。作为营销部的负责人，我深感身上肩负的担子有多重，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，全身心的带领我的营销团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力，争取为公司的发展贡献出更多的力量。