

2023年房地产公司总经理年度总结(实用9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

房地产公司总经理年度总结篇一

一般工作描述：作为销售工作的最基础前沿职位，通过各种渠道直接与客户接触，负责公司开发房产的销售工作。负责接待客户咨询、全程服务、联系、格式合同等相关文件的准备。

基本职责

- 2、按《销售部作业流程》要求接听客户电话；
- 7、严格执行会计部《客户收款流程制度》，配合出纳完成客户缴款服务；
- 10、参与执行销售部安排的销售推广活动任务；
- 12、按《业主收楼入伙流程制度》通知、接待客户收楼入伙的全程服务；
- 13、按周、按月定期完成个人销售记录报告呈报部门经理；
- 14、按直属销售主管的指令，负责见习销售员的实践操作培训和督导工作。

房地产公司总经理年度总结篇二

自20__年x月x日进入__销售部成为一名销售置业顾问，至今已有一年的时间。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，这一年的时间里，收获颇多，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__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__平米，总价__元，回款金额__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

来到公司一年，我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。

四、明年工作计划

- 2、每月成交x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；
- 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。

在新的一年里，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。力争在新区开发市场，以扩大市场占有率。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！

房地产公司总经理年度总结篇三

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，今年_月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。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，在这短短的一个月的时间里，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。

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。

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。

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。

房地产公司总经理年度总结篇四

我是，在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的20__年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热度，就像我们的案名“城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会到了__人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲！

我是销售部驻，我在20__年x月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为__人而感到荣幸。公司的综合实力。城项目的优势和业界优良的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，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行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的。

20__年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是x日刚上岗就和被分配到了。说实话，刚到，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧处理了，我们对__市场充满了热度和希望，马上主动地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加x日在房展的客户x人回考察项目，买票，带团，看项目，

签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交x套。虽然此次成交的x套是同事的客户，与业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是x人！回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5、1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访约定客户，组团回x□

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回x位客户。成功签单x套。谋事在人，成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单x套，为__市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半！经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础！接下来，在骄阳似火的6月，迎来了又一个销售高峰□x日参加了房展，在组团客户__人次，工作量大，带团困难，我和分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单x套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户也帮助介绍客户成交x套，是对我们工作服务和公司项目认可的回报。进入7月期，按道理是__人到旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在__市场却进入了一个水深火热期。对于x项目的虚假宣传，导致__部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们主动开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去考察x次，签单x套。9月又参加了秋季房展，签单x套。因__市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战 and 选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们一直在深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法，20__年

也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，中央银行的5次加息以及9月底中央银行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月。11月又成功签单x套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展x次，发放宣传资料共计多份，组团多次，去客户多人次，签单多套（其中展会□x套，报纸广告□x套，网上□x套，朋友介绍□x套，其他□x套）销售面积平米，总房款多万。登记来电，来访客户资料近x人，重点有意向客户x人，写工作日记多篇，为以后的市场开发打下了优良的基础。成绩中有不足，工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的20__——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：__市场对海景房的需求旺盛，要求也越来越高，要求建筑质量精而优，户型设计充分考虑观海效果（北边有落地大客厅），阁楼的利用多一些明窗设计，适当推出一些精装的小户型，在材料的选用，价格的因素上也是我们做好外地市场考虑的重要因素。

20__年，是有意义，有价值，有挑战的一年，我在领导和同事的帮助下，适应了外地市场，找到了一条良性的发展之路，相信，在未来的一年中，我充满着希望和热度，同时，一定会有新的突破点。在日益激烈的房地产市场竞争中，扎稳脚跟，占有自己的一席之地。我是最棒的！我一定会成功的！
谢谢！

房地产公司总经理年度总结篇五

这一年，我们公司开了几个盘，并不是特别的多，和一些大型的房地产公司相比，我们算是比较小的了，不过在我们这个小城市来说，还是算比较知名的房地产公司了，质量也是得到业主们的肯定的，今年的销售情况并不是特别的好，和往年相比，反而有些下调，但我还是认真的去完成我的业绩目标，积极的联系客户，陪客户看样板房，给他们建议，告诉他们购房的一些资料信息。要走哪些程序，在一年的时间里，我也是完成了我的售房业绩目标，为公司销售出去了____套房子，在销售房子的过程中，我积极的利用我所了解的信息，认真的去帮客户选择他们合适的，争取把我们公司房子最大的优势发挥出来，让他们看到，促使他们下决心购买。

二、自我提升

在这一年里，我除了完成售房业绩，也是积极的提升自己，我明白销售的工作不能老是用一种技巧，对待不同的买房客户，要有不同的技巧，他们的需求是不一样的，像有的买房客户更看重的是地段，周边设施，学校，医院的一些情况，对于价格反而没有那么的敏感，有些客户则是预算有限，希望尽可能的花少一些钱买到合适的房子，对于其他的要求并没有那么的高，我也是积极的去参加培训，提升自己的销售技巧，对不同的客户采取不同的销售方式，来促进售房销售的达成。对于我们房地产销售来说，每促成一单的销售，就是很大的一个业绩，所以我们更是要努力提升自己的销售能力，只有自己的能力变强了，那么更容易留住客户，让客户成为我们公司的业主。

在一年的学习成长和售房销售工作当中，我也是发觉自己有一些不足是需要去改变的，像我有时候是比较急促的，耐心不是那么的够，还因此损失了几个客户的业绩，我也是非常懊恼，要是我耐心多一些，或许能留住客户，不过我也是知

道房地产的销售并不容易，在今后的销售工作当中，我要继续提升自己的销售能力和技巧，让自己能售卖出更多的房子。

房地产公司总经理年度总结篇六

20_年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的_亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是公司领导很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20_年的主要工作内容如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

5、做好路业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20_，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

5、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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

房地产公司总经理年度总结篇七

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下！

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，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；一遇挫折就想放下，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。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

房地产公司总经理年度总结篇八

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。

房地产公司总经理年度总结篇九

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已半年，在这大半年的时光中我透过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今新年刚至，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目标，理清思路，特对自我这半年以来的工作进行全方面的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

进入郑房房产的半年来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能！今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，应对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务潜力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎样经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣

扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为郑房房产的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放下我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个合格的经纪人的不断迈进，在这半年的时光里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员工的我深知自我职责的重大。因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，所以我要做好自我的本职工作，促使我务必提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，才能更快的成长，成为一名优秀的经纪人。平时还要持续一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质。个性是在和客户及房东的沟通上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

1思想上用心进步，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，平时能够持续一颗用心向上的心态，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，适应潜力强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，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制度！

3心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的经纪人卖的不是房子而是服务”平时能够持续一颗用心向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪！

4。生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1工作中不善于自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现是店面位置和外部环境，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控潜力差。总认为这是由于市场环境引起应理所当然，自我比别人比起已经够努力了！

3工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时光得不到合理安排。

4做单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致谈单量少，从而影响成交！

5平时和客户沟通不够深入，未能把房地产市场及房子卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对房子的优点、缺点的看法及了解到什么程度。

6平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7谈单潜力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

1完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！2。对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3做单注重质与量的双管齐下，约客跟进及时及做好客户分类！

4用平时工作休息时光阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质！

5日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6正思想，持续一颗用心上进心，以良好的精神面貌和用心的心态投入到下步工作中！

7望公司加强相关专业培训，使我们的综合潜力和素质得到全面提高！

8期望在工作中好的方面给予持续，不足之处在下不工作加予克服及改善！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

新的一年开始了，针对行业特点、现状，结合我对半年来对“房产销售”的理解和感悟，特对xx年工作制定以下工作计划。

期望在xx年至少完成销售指标十万元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。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我的业务知识，使自我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带给服务(比如根据其需要及时通知房源和价格等信息)，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，并持续不间断的沟通交流，在客户对房子感兴趣或期望进一步了解的状况下，能够安排面谈。

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。

以上，是我对xx年个人工作计划的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到领导正确引导和帮忙。展望xx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更多的客户，争取更多的单，完善工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。