

房地产销售经理演讲稿三分钟 房地产经理竞聘演讲稿(大全8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

房地产销售经理演讲稿三分钟篇一

大家好，今天我怀着满腔的热情来参加这次项目经理的竞聘。感谢公司领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我将倍加珍惜。同时借此机会感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！

首先作一个自我介绍，我叫xx[]在项目部外省事业部工作，现在担任xx销售经理职务。我于20xx年8月进入公司项目部做销售员工作。初到公司，公司先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，让我感受到的是美好的未来，灿烂的前景。使我坚信：选择了xx就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我在自己的工作岗位上尽职尽责，默默地为公司的发展尽自己微薄的力。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇集为公司源源不断地滚滚财源！

项目经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来工作中的每一次挑战。对我来说，今天又是一次人生的挑战，是一个难得的展示自己、锻炼自己的机会。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折。

首先，谈谈我对项目经理这个工作的认识

随着项目管理应用的迅速普及，项目经理成为日渐兴起一族新型管理人员。

项目和项目管理是未来的潮流。

项目经理是项目的管理者。他们是项目的核心人物，也是项目成功的关键。在项目进行中，能否圆满地完成项目目标，关键在于人员，而不是程序和技术。程序和技术只不过是协助人员工作的工具。

项目经理是项目团队的领导者。他们所肩负的责任就是领导团队准时、优质地完成全部工作，在不超出预算的情况下实现项目目标。项目经理的工作即是对项目进行计划、组织和控制，从而为项目团队完成项目目标提供领导决策。同时他们应当激励项目团队，以赢得顾客信任。

作为项目的指挥者，项目经理要担任的职责是对项目的计划、组织和控制。首先，项目经理要明确项目目标，并就目标与客户取得一致意见。接下来，项目经理应与他的团队对项目目标进行交流，并让团队参与制定实现目标的计划，这样，才能确保全体达成共识，并对计划更切实地执行。

项目经理一定要对项目实施监控，决不能只持观望的态度。项目经理应有自己的项目管理信息系统，跟踪实际工作进程并将其与计划安排进程进行比较。

制度的优化，项目经理制是以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销公司产品，为客户提供全方位的服务，实现客户价值最大化的同时实现公司自身效益的最大化。将项目经理以竞聘的形式产生充分体现了公司对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。而作为新到岗位的人员，要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

其次，谈谈我竞聘这个岗位的一些自身优势

1、轻车熟路，具有丰富的实际工作经验

我是从事房地产行业工作7年，在xx公司工作5年。是xx公司从基层培养起来的销售骨干力量，也是xx公司目前中层干部中的佼佼者。具有丰富的销售经验，和成功的案场管理经验。多次被评为xx的最佳专案、优秀员工。

工作楼盘:xx案场，多次成为xx项目部的topsalesxx案场，多次做成团购，圆满完成销售指标。

xx案场，在楼市低谷期，从上海组织客户异地成交，与同事配合完成多次团购，成功实现二地联动。

现任xx销售案场经理。

我从2002年起担任销售人员至今，经过5年多实际工作的磨练，已走过了从不熟悉、不适应到得心应手、游刃有余的过程。5年多宝贵的.工作实践中，我积累了丰富的工作经验，总结出了一整套较为实用的工作方法，为我竞聘项目经理奠定了扎实的基础。

2、工作成绩优秀，销售业绩优良

吃苦耐劳、认真负责是我最大的工作特征。不管在那个岗位上我都想尽一切办法，按时按量的完成销售任务。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。作为销售经理，受到过客户的高度认可以及公司领导的充分信任。

我现在任职的xx是上海xx第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xx寻求帮助[]xxxx年进入无锡xx[]由于楼盘原来的定位错误、用地年限加之国家政策、销售人员不成熟等问题，

销售上一直打不开局面。之后在领导的带领下，我们从多方面进行了调整。我作为销售主管常驻无锡期间，主要着力与销售人员的专业培训，配合营销活动的计划筹备，并且兼顾与开发商的协调工作。至xx年后半阶段 段该案的销售状况已经有明显的好转。

在xx年里，销售业绩指标完成状况一直保持着良好的态势，通过这一年的努力□xx年销售量增长相当稳定。目前该案的销售也已经进入尾盘去化阶段。

3、思路清晰，管理得当

无论在哪个岗位，我具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。有良好的大局观，处理问题较为周全，工作认真负责。在工作中，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。作为顾问公司的销售经理，要管理开发商的销售人员，是有相当大的难度的。按理说销售工作人员少，结构也简单，管理人员又少，管理起来应该是极其简单的。其实现实情况并不像我们想像的哪么简单。开发商的销售人员因其自身各自的，生活环境、文化教育背景、工作心态的不同。导致真正团结的少，不团结反而占多数。所以我必须先要建立一个团结的团队，让她们学会分享、学会共担、学会合作，更重要的是学会尊重他人。

4、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质

不屈不挠、勇于挑战困难。能在恶劣的市场环境中不断开拓进取。培养的销售队伍有极强的作战能力和良好的团队协作精神。

我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为

向大家证明:当面临挑战时,我会更加努力的磨练自己,提高自己。

我总觉得作为年青人总该有点追求,项目经理对我来说是个新的课题,但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位,我将认真学习、虚心请教不断地调整自己,争做一名出色的项目经理。

5、具有一定的公关能力和良好的社会关系

我对人热情,办事耐心。性格比较谦和,但从不畏首畏尾,具有较强的独立处事的能力。在无锡工作2年,建立了一定的人际关系网。我深信,在自己努力和多方面的支持下,我能出色了做好这项工作。

6、我具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风

一个领导无能,最多是件次品,而一个品德不好的领导,则是危险品。孔子在《论语》中就有“其身正,不令而行;其身不正,虽令不从。”这句话就是告诫我必须培养正气,以身作则。

我的座右铭就是:“律己足以服人,量宽足以得人,身先足以率人”。

1、抓紧适应岗位(熟悉业务,自我提升)

首先是业务技能的熟练掌握。这是关键,不能够熟悉业务知识,任何的服务和营销将无从谈起,更谈不上做好。

其次在项目经理岗位上不单纯是管理,更重要的客户关系的维系。项目经理与开发商的关系不仅是业务关系,更是一种人的关系;而且项目经理的服务要有创意,要走在他们的前面。然后在这一理念的指导下,通过对业务的学习和对市场行情

的准确把握，为其提供合理建议。要真正体现代理公司对开发商客户的一种人文关怀和对鱼水关系的爱护。这种关系的建立，既立足当前，更着眼于未来。善待开发商，就是善待自己；提升开发商价值，就是提升自我价值。

2、巩固团队建设(凝聚力量，稳定大局)

家和万事兴。只有团结，工作才能形成合力。

首先身在xx这个大团队中，在我的岗位上，自己要做到帮助总监顺利作出决策，要有统筹兼顾的思想，当好项目的协调人，帮忙不添乱，补台不拆台。

其次作为一名管理者，用脑容易，用心难，所以作为一名项目经理我会更注重沟通、交流，以诚相待。而少用说教、命令来管理。下属团队中平时工作产生误解和矛盾在所难免。要协助总监拓宽和疏通民主渠道，遇事和大家商量，虚心真诚地听取大家的意见，努力营造一个“既有民主，又有高度集中，又有个人心情舒畅”的工作氛围。

第三尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，才能把团队的工作效率发挥到最大。

3、加强人员培养、强化公司品牌(内强素质，外树形象)

我从事房地产行业也是从销售员做起的，所以我深知作为一名房地产销售人员要具备哪些必要的素质。加上我丰富的工作经验让我深切体会到，销售人员的不专业，会给销售带来多大的负面影响。更不用说不专业的人做专业的事会给公司造成的影响了，所以所以我觉得人员素质和技能的培养是十分有必要的，包括我自身也要加强业务能力和管理能力的提高。

事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就

没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准、专业的服务做到让客户满意，积累xx品牌效应。

4、提升项目团队业绩(开拓发展，自强不息)

在做好了以上3点之后“提升销售业绩”应该已经不是一句空话了，当然还需要注意加强客户关系的维护。上至开发商下至普通客户，对不同的客户要有不同的管理策略，有的放矢。当今房地产市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

达到什么目标？

今年项目部外省事业部的目标业绩是xx万，我所任职的xx项目的目标业绩是xx万。

说到我的目标其实很简单：克服难关、圆满完成，甚至超额完成销售指标。就是我的目标。

尾声

希望公司能给我一个机会、让我能为公司创造更多的业绩，为自己的事业打下更好的基础。

这次竞聘如果成功，我将珍惜这个机会，竭尽所能做好项目工作。如果我的竞聘失败了，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功。奥林匹克运动有一句著名的口号就是“参与即是胜利”，因此，胜利属于我，也属于我们在坐的每一个人。

我讲完了，谢谢大家

房地产销售经理演讲稿三分钟篇二

销售计划是每一个销售员工作的依据，大公司的销售员写销售计划书是必做的工作。下面是本站小编收集整理的房地产销售经理计划，欢迎阅读。

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。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。

公司的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。作为销售经理，为了我使我销售部门的各方面的工作顺利进行，特作出20xx年工作计划。

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基

础上提高销售业绩。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

4、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

以上是我的销售工作计划，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

20xx年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新

的一年里有更大的进步和成绩。也对自己制定了房地产销售部个人工作计划，相信我会做得更好。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。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。

1、在第一季度，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，以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，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。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、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)。

三、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。

以上，是我对20xx年的工作计划，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更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

房地产销售经理演讲稿三分钟篇三

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位销售经理，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应手。

1、在第一季度，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、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，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。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

二、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)。

三、制订学习计划。

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。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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

四、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。使顾客能够得到的满足。

房地产销售经理演讲稿三分钟篇四

1、售楼处位置选择应遵循以下原则：

- (1) 最好迎着主干道(或主要人流)方向；
- (2) 设在人车都能方便到达，且有一定停车位置；
- (3) 设在能方便到达样板房的位置；
- (4) 设在施工场地容易隔离|现场安全性较高的位置；
- (5) 设在环境和视线较好的位置。

2、售楼处的设计布置原则

房地产销售经理演讲稿三分钟篇五

公司的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。作为销售经理，为了我使我销售部门的各方面的工作顺利进行，特作出20xx年工作计划。

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

4、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

以上是我的销售工作计划，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

房地产销售经理演讲稿三分钟篇六

大家好！

首先我非常的荣幸能有资格参加本次店长的竞聘，感谢领导

愿意给我这次机会，我如果成功的竞选成为咱们销售分部的店长，我十分的有信心能够带领大家走向新的辉煌，我对自己的工作能力还是非常的有自信的。

我认为一个店长必备的三点品质我都拥有。

1、对待工作十分的细心，这一点从我这几年的工作情况可以直观的看出来，我在工作上从来没有过一次失职，也就是说我从来没有触犯过店里的制度而被罚过钱，这跟我在工作中的细心程度是直接挂钩的。

2、对待客户十分的有耐心，我也是从销售成长起来的，我为什么能从众多销售员当中脱颖而出，成为销售经理？跟我的成单率有很大的关系，我成功的秘诀就是对待客户要有足够的耐心，无论是多么难缠的客户，我都会尽可能的满足他们的要求，无论他们有多么的不可理喻，我都会拿出自己的耐心慢慢的让他们的购买欲望增加。

3、我个人非常的有责任心，我认为这是非常难得的一种品质，大多数员工都是未尝拥有的，那是因为我在这里工作了好几年了，对这里的感情也是一般人无法比拟的，所以说的.责任心也是源自于此。

首先我从事房地产销售行业已经有八年之久了，之前在xx房地产公司就呆了两年，然后到了我们店又工作了将近六年，按照工作的年龄、经验我想很少有人可以跟我相提并论吧？也正是因为我在这工作这么久了，所以说我对咱们店里的每一项工作任务都了如指掌，如果我上任了，可以马上开展工作，并且对我觉得应该改进的地方进行整改。

这是我多年工作培养出来的，首先我的沟通能力是非常的突出的，要不然我也不能在我当销售的时间里，每个月都拿销售第一的好业绩，跟客户的沟通是十分重要的，但是我也能运用到跟员工的沟通中，灵活运用自己的能力。再者说我促

织能力也是非常的强，这一点从我现在所担任的销售经理一职可以看出来，上次我们店里进行篮球比赛，所有的流程不都是我一手促织的吗？就算日后工作需要，我相信我也能很好的进行促织。最后也是最重要的一点，我的管理能力大家有目共睹，我在经理的和这个职位上干了这么久，基本上都能很好的完成本职工作，这一点大家都是认可的。

我的演讲到此结束，谢谢大家。

房地产销售经理演讲稿三分钟篇七

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。

年初接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x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xx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xx房产的美誉度，充实xx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。

xx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（专业知识、销售技巧和现场应变）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。

新年的确有新的气象，公司在xx的商业项目正在紧锣密鼓进

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xx能顺利收盘并结清账目。收集xx的数据，为xx培训销售人员，在新年期间做好xx的客户积累、分析工作。参与项目策划，在xx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。