

# 2023年房产销售转正申请书(优质8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 房产销售转正申请书篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气□x人之拼搏的精神。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较x很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练□xx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于x年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间□xx积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼□xx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出x火爆场面。在销售部□xx担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解□xx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与xx和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。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，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对上半年及x月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及x月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标x万现今只完成了x%（近x万），离年度目标还有一定的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。

第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我x月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了xx花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对xx与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不

胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

## 房产销售转正申请书篇二

总结一：房产销售个人工作总结

总结二：房产销售个人工作总结

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

总结三：房产销售个人工作总结

总结四：房产销售个人工作总结

总结五：房产销售个人工作总结

一：工作中的感想和回顾

二：工作中好的方面

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

三：工作中存在不足：

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. 谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

四：下步工作中需要得到的改进及帮助

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. 单注重质与量的双管齐下，约客跟进及时及做好客户分类！

5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！
8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！
9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！

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！

### 总结一：房产销售半年工作总结

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

### 总结二：房产销售半年工作总结

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
  - 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
  - 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
  - 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
  - 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。
- 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。

### 总结三：房产销售半年工作总结

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点

与大家分享：

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

## 房产销售转正申请书篇三

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作总结如下。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性运转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，不仅可以能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，

帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌；2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步；4月25日，精心组织的项目品鉴会 & 客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜在客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为一期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引

导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖惩政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

1、拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到xxxx以上为目标；一期一批共213套，销售面积24741m<sup>2</sup>，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套；自行车库销售金额约为xxx万元。回笼资金预计可达x万元；、一期二批；共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套；自行车库销售金额为x万元。回笼资金预计可达x万元。

2、合理搭配，科学制定广告计划

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错



开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

### 3、完善制度，提高管理水平

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

## 房产销售转正申请书篇四

转眼间已经加入公司销售部四个多月，在这段工作时间里真切地感受到了每一份的辛劳及收获。虽然加入公司的时间并不长，作为公司内的新人，在对前期工作的整体考核和总结

的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的审视自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，及整体销售部门员工的协助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够在完成本职工作的前提下，按照公司的各项指示精神基本完成了全年的各项工作。现将今年的主要工作做以下几方面总结：

## 1□b1—b3号楼整体销售情况

### 2、入职期间主要工作内容

- (1)、项目情况及各项工作前期了解
- (2)、为与客户签订《商品房买卖合同》做前期准备：
- (3)、按揭银行的准入办理。
- (4)、《商品房买卖合同》签署内容的确定。
- (5)、《商品房买卖合同》文本的制作。
- (6)、对全部销售员进行签署内容的培训及相关问题说辞。
- (7)、全面通知客户预备签订合同的相关事宜。
- (8)、与客户全面有序的签订《商品房买卖合同》。
- (9)、协助并监控客户办理银行按揭。
- (10)、与沈阳策划公司商讨房展会相关一切内容。
- (11)、房展会前期筹备工作的实施。
- (12)、销售部及公司各有关部门参与到房展会的具体工作

中，保证展会的如期进行和顺利完成。

(13)、按揭全面催回款。

(14)、与大连竞合合作，提报方案的探讨及执行。

(15)、周边市场及竞品调研。

(16)、公积金的准入办理。

(17)、公积金全面回款问题的解决方案及运行。

公司于20xx年x月中旬与大连竞合地产进行合作，共同完成项目销售工作。积极配合合作单位，以最终销售业绩为目的，在双方公司领导的明确指导下，完成各销售阶段所提的策划方案及问题解决方案，为销售的进一步进展提供方向。通过与大连竞合的合作，我从中得到了不少专业知识，使自己很多方面都有所提高。

营口市在20xx年巨大的房地产开发量带来市场压力下，特别是重点区域项目扎堆儿，明显的供大于求的市场趋势，导致购房者的购房积极性不可能不受到压抑，心理上受到影响。购房者可能在看不清市场走势的情况下采取持币观望的态度，地产市场就像得了流感一样受到传染[]20xx年的房地长形式也会因而引起相应形势的变化，滞销与降价趋势顺势待发。

现已与大连竞合公司开始筹备下一阶段的工作内容，共同探讨下一阶段的工作重心及内容。

- 1、解决现有剩余房源待销问题，并加推新品拉动整体销售。
- 2、把握市场规律与了解客户购房心理，把握销售机会。
- 3、根据新年购房推广方案，拉开优惠促销战略的序幕，多层

次、多渠道、多方面拉动销售业绩的提升。

4、现有特殊环境下蓄能，制造销售话题，以新建售楼处及样板间等凸显点引导客户购买欲望，利于销售的成交。

5、准现房及后续现房的建设完成，将会成为促进项目销售强有力的说服点。

20xx年既要巩固上一年所取得成果，同时也要对相之产生的问题和不足进行总结与修正。在新的一年里，努力在20xx年取得的销售业绩上创新高。

经过全年来的工作，使我深刻的认识到在今后的工作中，要对专业知识进行加强学习，努力提高自身工作水平。办理事情注重方式方法，带领销售部没个人对自身严格要求，加强团结，加强分工协作的基能力，与公司工程、财务、预算、营销等部门积极配合，建立良好的协作关系和营造愉快的工作氛围。同时，加强与相关部门的交流与沟通。建立了良好的销售业务关系。并以扎实的工作态度，务实的工作作风，为公司在外部树立了良好形象，也为完成各项工作任务树立好的榜样。

在这里我还要感谢公司，不仅给我及每个人提供了平台来施展自己的才能，还教会了我们感恩、责任、忠诚，使我们懂得了心在哪里收获就在哪里。在即将到来的20xx年中，我将发挥个人的优势，拼搏进取，迎接新的挑战，力求在自己的工作岗位上做出更多更好的工作成绩，与销售部的每个成员在新的一年里做出更大的贡献！

## 房产销售转正申请书篇五

20xx年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工

作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。  
下面我对上半年及x月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及x月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标x万现今只完成了x%(近x万)，离年度目标还有一定的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。

第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我x月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了xx花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对xx与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的`所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不克的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

## 房产销售转正申请书篇六

XXXX年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

## 房产销售转正申请书篇七

又是一年末，在这辞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伊始即将临近。

我第一次来到温岭石塘这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段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。

通过近一年的工作积累和摸索，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。从4月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在5月1号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在12月21号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定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。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，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。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大



的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。81省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把15#楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20xx年对我们来说是一个攻坚年，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。在新一年里，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。我给自己目标销售\*\*套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。

## 房产销售转正申请书篇八

冥冥之中，已由年初走到了年尾□20xx年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

通过考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

1、销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从月日到月日有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，总体计算x个销售人员x天拜访的客户量个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

2、沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图。对客户提出的某项疑问不能做出迅

速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。

所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

1、有良好的团队合作精神和工作态度。任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止。作为置业顾问，每天都会抽出x分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、每天坚持做一份业务作业。利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标。项目的位置、周边环境。项目的平面布局，周边的长宽。项目的户型种类、分布。单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距。有关销售文件的解释。装修标准。配套设施。了解工程进度。物业管理。价格、优惠条件。罗列项目卖点。每天必须对着模型针对以上的内容讲一次盘。房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料。银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料。产权证的办理及费用和要求提供的个人材料。土地证的办理及费用和要求提供的个人材料。按揭银行及利率和计算。购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录。记录每一次洽谈经过，将与客

户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况),以便掌握客户情况。与客户保持经常性的联系,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。客户如果还没有做出购买决定,就要继续跟踪。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候,翻看自己的客户档案,回忆客户的模样,接待的过程,加深对客户的印象。当客户第x次来访或来电的时候,可以准确地叫出他的名字,和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中,认认真真地去做,我相信你也会做到和做好。所以,今天我可以告诉所有从事销售行业的人说,用心就是水平的销售技巧。

自己的工作仍存在很多问题和不足,在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短,我相信在20xx年我会做的更好!