

地产销售人员述职报告 房地产销售人员 述职报告(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

地产销售人员述职报告篇一

时光飞逝，不经意间20年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了13年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：

汇报一年的业绩：今年个人共接待客户105组，有效客户96组，成交23组，留单率91.26%，成交率24%，回款855万，外销成交11组，回款310万。业绩还算理想，8月至12月份中旬在北京__展厅工作，成交4组。

今年年初面对市场的冷清，我们主动出击，积极应对，在公司领导的决策和带领下，我们积极拉动客户，开拓市场，推出新的优惠政策来激发客户的购买欲，取得了不错的效果。作为半岛的一名老员工，要给新人树立榜样，在日常工作中对新人也要尽力帮助，帮助他们熟练业务，流程，谈客技巧。上半年在自己的个人业绩方面也有了突破，并在四月份参加了北京春季房展会。

下半年8月份，我和刘芳被公司派去北京展示厅，常驻北京。在北京的三个多月，面对陌生的环境，刚开始不是很熟悉，那边由北京世联顾问公司统一培训管理，注入了许多新的营销模式，打电开，下社区，参加营销活动...，下面汇报以下北京方面的情况：共接待24组来电客户，20组上访客户，打电开1500组，成功邀约上访三组，9月份主做芳星园社区，该

社区能容纳8000户居民，每天走访派单共累计客户100余组，9月份参加了苹果社区两次巡展活动，宣传本地展厅品牌。9月12日去东二环农展里小区参加活动，该小区附近一块地创下了13年中国的最高地价。9月18日-22日参加北京秋季房展会，接待客户88人，发车18组30人，成交一套。10月2日，组织北京累计客户发车__7组10人，成交一套。10月12日，参加朝阳公园的活动，给老人宣传人间仙境养生天堂。10月至11月份在北京案场成交二套。

市场分析：

下面汇报下北京方面情况：成绩很不理想，比预期效果差了许多，需要总结的地方很多，在挖掘和把握客户的问题上还需加强。

20年的工作有许多收获也有许多不足之处：

1、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

2、与客户沟通不够。加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

3、接待工作的细节做的不够。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

20年工作计划:

第一 要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二 认真接待好案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三 注意日常行为规范，加强自身管理。

新的一年马上来临，新的开始就意味着新的挑战，我们要做的就是拿出100%的状态做自己的工作，为公司的发展贡献一份自己的力量。

地产销售人员述职报告篇二

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x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。下面就是本人的工作述职报告:

我是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、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下我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我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年与公司进行合资共同完成销售工作。

在这段时间我积极配合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月份的销售高潮奠定了基础。最后以个月完成合同额万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼我从中得到了不少专业知识使自己各方面都有所提高。下旬公司与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火爆场面。在销售部我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我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我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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。房地产销售工作述职报告二不经意间年已悄然离去。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。

年项目业绩从元月至月末的十二个月里销售业绩并不理想某项目名称共销售住房套车库及储藏间间累计合同金额元已结代理费金额计仅元整。年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作月份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、月份进行号、号楼的交房工作并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案针对某项目名称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、月份某项目名称分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”在县教育局的协助下希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度充实某项目名称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。

月份接到公司的调令在整理某项目名称收盘资料的同时将接手另一项目名称的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂初进公司就是另一项目名称招聘销售人员第一个接触的项目也是另一项目名称而在公司的整体考虑后我却被分配到某项目名称。没能留在另一项目名称做销售一直是我心中的遗憾现在我终于能在另一某项目名称的续篇项目工作我觉得公司给我一个圆梦的机会那段时间我是心是飞扬的多么令人不愉快的人在我眼中都会变得亲切起来为了能在规定时间内将某项目名称的收盘账目整理出来我放弃休假甚至通宵工作可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

月份我游走在x项目和某项目名称之间□a项目名称的尾房销售□b项目名称的客户积累□c项目名称的二期交付??我竭尽全力做好两边的工作虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到还是该说意料之中项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底总之我花了许多时间来调整自己的状态来接受这个事实。

月份持续尾房销售工作培训员工与开发商协商收盘解决客户投诉。年工作中存在的问题、某项目名称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总沟通较少以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展能为公司带来更大的贡献!

房地产销售人员2022述职报告 篇3

地产销售人员述职报告篇三

转眼之间一年又将过去，回顾起来这一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和悉心的指导下，经过这段时间的学习和实际的操作较好地完成了各项的工作的任务。以下是本人在20____年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20____年____月____日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房库区、货架、货品摆放等；

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一)高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点

的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三) 因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在____年，我会努力改进，做好____年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更

加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

地产销售人员述职报告篇3

地产销售人员述职报告篇四

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x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。下面就是本人的工作述职报告：

我是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、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下我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我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年与公司进行合资共同完成销售工作。

在这段时间我积极配合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月份的销售高潮奠定了基础。最后以个月完成合同额万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼我从中得到了不少专

业知识使自己各方面都有所提高。下旬公司与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火爆场面。在销售部我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我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我和其他销售部成员的努力是分不开的。

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。房地产销售工作述职报告二不经意间年已悄然离去。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。

年项目业绩从元月至月末的十二个月里销售业绩并不理想某项目名称共销售住房套车库及储藏间间累计合同金额元已结代理费金额计仅元整。年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作月份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、月份进行号、号楼的交房工作并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案针对某项目名称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、月份某项目名称分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”在县教育局的协

助下希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度充实某项目名称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。

月份接到公司的调令在整理某项目名称收盘资料的同时将接手另一项目名称的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂初进公司就是另一项目名称招聘销售人员第一个接触的项目也是另一项目名称而在公司的整体考虑后我却被分配到某项目名称。没能留在另一项目名称做销售一直是我心中的遗憾现在我终于能在另一某项目名称的续篇项目工作我觉得公司给我一个圆梦的机会那段时间我是心是飞扬的多么令人不愉快的人在我眼中都会变得亲切起来为了能在规定时间内将某项目名称的收盘账目整理出来我放弃休假甚至通宵工作可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

月份我游走在x项目和某项目名称之间□a项目名称的尾房销售□b项目名称的客户积累□c项目名称的二期交付??我竭尽全力做好两边的工作虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到还是该说意料之中项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底总之我花了许多时间来调整自己的状态来接受这个事实。

月份持续尾房销售工作培训员工与开发商协商收盘解决客户投诉。年工作中存在的问题、某项目名称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总沟通较少以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展能为公司带来更大的贡献!

地产销售人员述职报告篇五

20xx年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到泰山公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为泰山公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它。

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色！

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，

我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的的工作，就是对能力最好的检验。

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航！

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持。

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房地产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估

计不会好卖吧!这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

九月、十月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)。

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技

巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论知识用心接待客户类似客户的技巧运用分析总结客户特点找出相似点针对性的说辞提高销售技巧相互学习和探讨不断加强团队进步；以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

成长是喜悦的，学习最大的收获有其四：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查,来弥补竞争对手说辞的空缺,突显本项目的核心优势;增加客户接待量,从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力,以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象,如何才能做到一个气质型的置业顾问,给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍,来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用,衣着的整洁等来体现个人的专业形象,由内到外的改善过程,也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处,是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处,在日后的工作,也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

xxxx年即将远去,面对xxxx年,房地产市场将会比xxxx年要理想,房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养,素质培训等等。

个人对本行业发展前景的预判如下:

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者,由于房地产是资金密集型高的一个行业,所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大;其二便是存量房会相继出现,其三开发量的减小,其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判断:在房价过高的今天,房屋销售压力并未得到缓解,同时又无明显的价格下降趋势下,楼市的复苏之路显得极其艰难,至少需要两年市场才会有会全面复苏。

作为房地产销售人员,我会乐观的去面对现状,用更多客观的例子,全面理性的分析,促进成交,并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

明确的目标，才能有的放矢地开展自己的工作□xxxx年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。

集体奖军是每一个渴求成功人的梦想，对于团队中的每一个成员，我充分的相信他们的能力，也肯定他们的目标会达成。这个目标一方面是对自己的激励和鞭策，另一方面是希望能通过自己的努力为公司创收，这是我极力渴求的，并随时把目标放在心上，目标与行为共同起步！