

最新房产自我鉴定一点 房产销售自我鉴定 (汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

房产自我鉴定一点篇一

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错的业绩。

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：

1. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。
2. 了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。
3. 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。
4. 坚持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

6. 团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

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，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够在增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感激领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

房产自我鉴定一点篇二

作为一名房产经纪人，需要在房地产开发、销售、租赁、购买、投资、转让、抵押、置换及典当等各类经济活动过程中，

以第三者的独立身份，从事顾问代理、信息处理、售后服务、前期准备和咨询策划等工作，而且从事的该职业活动也随社会的经济发展而进一步拓展，从规划设计、建造运筹、经营促销到物业管理的咨询策划，全方位地融入房地产经营开发的全过程，对促进房地产业的正常发展，日益发挥着不可替代的巨大作用。

我的工作资料大致总结如下：

开发客户——了解客户需求——推荐房源——开发房源——约客户

看房——带客户看房——回访客户——回访业主——约双方见面签约——物业交割——入住

1. 开发客户：客户来源主要分为店面接待、网络端口、社区开发、老资源翻打等。在这几个月的工作时间里，我的大多数成交客户来自于店面接待和网络端口，这两种客户的比较准而且需求明显，易把握，跟这种客户务必及时沟通，尽快成交。

2. 了解客户需求：不同的客户需求也是不一样的，所以务必要去了解客户想要什么样的房子，例如几居室、房屋朝向、房主是否长租等等。而且客户的需求也不是一成不变的，我们务必随时掌握客户的心理，与客户沟通，发现客户所需，这样才能更好地为客户服务。

房产自我鉴定一点篇三

自金秋xxxx年9月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了xxxx年。转眼间来到圣泰企业集团这个团体已经5个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了阳光地中海项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工

作历程，为了在新的一年里当中更好的投入到这充满活力的工作当中，对过去的一年做如下鉴定：

首先，作为一名09年入职的公司新人，并且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。应对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目十分陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、团体以及同事们的经验，边自我摸索适合自我的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善；其次，加入这个团结提高的团体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自我的知识，武装自我的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作中。

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自我身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自我的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自我，不断的克服自我的缺点发挥自我的长处。并要在高素质的基础上要求自我不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调本领强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。从入职到xxxx年年末，我共销售出住宅28套，总销售2680万元，占总销售套数的14.74%，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，期望在xxxx年度，会有所提高，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮忙下，我才能够很快的熟悉我们阳光地中海的项目知识，和了解金石滩房地产市场的形式。

xxxx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。9月的成功开盘，使我们阳光地中海成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰——别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不一样程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，并且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。经过这些了解，结合金石滩高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到金石滩土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

xxxx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合金石滩的整个市场，压力依然很大。第一，同比金石滩同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有必须的劣势；第三，并且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加必须的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里必须会有新的突破，新的气象，必须能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。在销售过程当中不断的推出酒店式管理，酒店式物业管理是十分庞大的一个宏观概念，我们怎样能让客户发觉我们的项目优势，如何让我们的项目在所有项目中脱颖而出，那么就需要发挥我们整个销售团队得专业性，并在项目管理中完成最基本的保安保洁维修的基础上，我们要让它逐渐国际化，以满足高档消费群体的普遍需要，样板间的开放，也是在对客户销售过程中一个重要得销售手段，实例实景才能让更多客户在头脑中构成清晰的概念，促进我们的销售工作。

展望xxxxxxxx[]我已经触及到了它的边缘;xxxx[]我期待的一个新的发展阶段;xxxx[]是以公司为依托的平台上，展示自我的

崭新舞台。

房产自我鉴定一点篇四

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，充满期望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

xxxx年的4月，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景，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的'关心和照顾下，在同事的支持和帮忙下，更还有案场经理给我们呕心沥血每一天加班加点和细心耐心的培训学习。经过一段日子的磨砺我们能够初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

经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，可是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从4月份到此刻，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，我将不断地鉴定经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作本领。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

那里有面子、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梦想，可是我们能够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，能够把15#楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

房产自我鉴定一点篇五

参加房地产销售已经有两年的工作时间，在这段时间里经过自己的磨练，在领导的帮助下，我已成为一名合格的销售人员，能够独立完成销售任务，对房地产销售行业有了比较深的认识，并且仍然在不断努力，使自己的能力更上一层楼。

作为销售部中的一员，我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。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。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，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的`市场竞争中，占有一席之地。

销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取创下美好明天。这必须经过自己的不段努力，才有精彩的未来！不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

用心去做每一件事情，把每一件简单的事做好，就是不简单，把每一件平凡的事做好，就是不平凡。