

地产营销经理述职报告(精选9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

地产营销经理述职报告篇一

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

不知不觉中20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，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和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以

一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1□ xx共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元；

2、到xx后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来xx公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信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，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

预祝□xx公司明天更加辉煌!!!

地产营销经理述职报告篇二

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近1年了。从20xx年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20xx年来的述职报告：

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，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。同时，向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标

准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

述职人□x

20xx年x月x日

地产营销经理述职报告篇三

尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的xx拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在xx成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入xx对xx地产的企业文化及xx这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更让客户感觉xx无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入xx时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态

的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好xx商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打成一个适合xx地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入xx的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

地产营销经理述职报告篇四

回顾20xx[]在公司领导的带领帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，现将这段时间的工作状况和个人体会总结如下：

20xx年的主要工作分为部门管理、销售培训、价格与销售策略、销售物料、本案产品分析与分销处建议、经济适用房、市场调研、销售收入预算共计8个模块。一个科学、系统而简约的管理制度和方式管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了组建打造优秀的销售团队，我部门从绩效、激励、行为、心态、奖惩、销售人员最困惑的问

题等因素出发，制定了《销售部管理制度手册》。结合20xx年项目进程，为吸引优秀人才加入公司并为之尽心尽力工作，通过广泛细致的市场调查比较，整理编制出《销售部构架及薪资建议稿》，并完成《销售人员招聘及培训计划执行方案》与20xx年销售人员招聘前的全部筹备工作，使得明年的人员招聘及销售业务开展工作能够有条不紊的顺利进行。

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，我们在引进优秀员工的同时要塑造一流的销售团队，制作了《销售部培训资料手册》，此手册涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，实景模拟制作出《销售人员培训计划日程表》，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法历练出适合本案的销售精英。

20xx年的经济危机、房地产市场萧条带给我们极大的销售压力，如何完成超越20xx年的销售任务是我们阶段所面临的第一难题，项目价格和销售策略成为重中之重，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出《项目整案定价策略及a地块房源定价方案》、《项目a地块房源的推案策略与销售计划方案》，并结合本地市场状况完成了行之有效的《项目活动营销策略方案》。为最大地展现项目卖点和促进销售，我们从模型基调、城市关系、模型建筑、模型景观、项目配套及其他因素出发制定了《项目模型制作任务书》，并进行模型制作公司邀标，协同总师办确定模型制作公司并完成发包制作工作。

为更好的促进销售，销售部协同策划完成全案sowt再分析及销售卖点、抗性深度梳理，并通过项目客户重点样本购房需求调研，完成了项目a地块房源全部户型的研讨总结，并结

合20xx年的销售策略，完成了市南区分销据点的考察及建议方案□ 20xx年共计推售1010套经济适用房，鉴于20xx年下半年周边经济适用房项目销售不佳现象，我们进行了青岛市经济适用房相关政策实地调研及重点信息整理，撰写了《青岛市保障性住房最新市场形势调研报告》，分析了经济适用房的优势、劣势、机会和威胁，制定出《项目经济适用房推盘计划方案》；并协同策划制定经济适用房二期的推盘计划及销售收入预算；了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的根据，一年来我们进行30多次市场调研，并编写了相关市调报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。

主要调研报告如下： 崂山区房地产市场调研报告；崂山区孙家庄地块产品定位及规划方向建议；崂山区南姜戈庄地块产品定位及规划方向方案建议；区中板块主要个案系统调研；协同策划编制完成营销部20xx年收入支出的财务预算；协同策划制定20xx—20xx年营销部资金预算及编制说明；沟通是走向成功的桥梁，同时也是提高工作效率和工作质量的基石。一个公司是由诸多部门组成的，每个部门有不同的职责范围和分工，有部门就必然存在部门利益、小团体利益，那么就会有这么几种情况：

二、由于部门不同，大家在认知上难免有差异，缺乏沟通生成的信息不对等、不能及时反馈等因素，会导致目的或结果预期的不同。

三、公司所倡导和形成的文化氛围及员工的互动方式，决定了沟通效率的差别。那么如何有效的沟通？根据自己实际的工作经验总结了以下几种方法：

(一)有效整合部门目标，促使各部门目标与组织的总目标同心；

(二)换位思考；

(三)注重非正式沟通，日常的沟通往往比正式沟通更为有效；

(四)坚持部门之间的沟通跟进；

(五)倡导良好沟通文化和方式，可以由行政部牵头组织。

以上是自己不成熟的观点，希望抛砖引玉带给公司领导一些启示，使公司的发展更加健康高效。

在工作中偶有感觉到自己的学识、能力和阅历多有不足，所以极为重视业务知识学习和工作能力提高，我在日常工作中抱着认真务实的态度经常请教公司领导和公司同仁，善于在工作中发现问题总结经验。在不断学习、不断积累业务知识中，较以往有了一定的进步，能够妥善地处理日常工作中出现一些问题，在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，并积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的责任心，在以后的工作中我会更加努力的提高工作效率和工作质量。

近一年来，在公司领导的帮助下创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第二，工作的计划和执行还不够细致周密，房地产政策和市场信息的收集力度不够；

第三，自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。

展望20xx年，我会以更大的工作激情和认真务实的精神为公司贡献一份力量。我想我应努力做到：

第二，配合上级做好市调分析、项目优劣分析、营销策划方案、销售计划和定价执行方案；

第三，注重案场销售人员的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的销售工作氛围。

第四，制定一线员工培训计划，增强销售团队的专业能力，不断加强销售业务水平的提高。

第五，围绕公司总体销售目标，努力完成公司制定的销售任务，加快资金回笼，保证项目经济效益的实现。

第六，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。

20xx年，中国的房地产发展战略已经开始从产业政策转向公共政策，这种转变使得20xx年的房地产市场形势异常严峻，消费者在观望中期待房价下跌，加入席卷全球的经济危机、股市暴跌以及国家大规模推向市场的保障性住房，无疑更大的增加商品房推向市场的风险。即将进入20xx年，作为在青岛的第一个大型住宅项目，如何最大程度的规避风险赢取利润打造品牌，是全公司每一个成员的努力方向，作为营销部的一员，我会在公司领导的带领下全心全力为贡献一份力量。

房地产销售工作述职报告(四)

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年□20xx年春天，一个偶然的的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月 1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的

认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到11,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

- 1， 提高自己各方面综合能力， 主要加强销售技巧的提高
- 2， 平时多学习房地产综合知识和市场政策知识， 提升专业形象
- 3， 积极主动的完成公司的各项任务
- 4， 在业务是哪个力争第一
- 5， 加强团队协作能力， 共同进步
- 6， 优秀的执行
- 7， 不断更新的销售技巧

以上就是我的述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

地产营销经理述职报告篇五

尊敬的领导：

您好！

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之

过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

自x月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从xx转战xx公司也从xx到xx从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的策年，策越来越紧，各种手段层出不穷，历史上最严厉的一年，面对国家策的不断干预，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能力和素质，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，怎么经不起折腾呢，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xx的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，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助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主

管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

1、思想上积极进步，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，平时能够保持一颗积极向上的心态，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，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，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章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

1、工作中不善于不自我总结，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，外在体现的房地产市场的不景气，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，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己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，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“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，导致出团量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势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、谈客能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、单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

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，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！

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！

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同
事们身体健康，工作顺利！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

地产营销经理述职报告篇六

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也
加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到清风集团，公
司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管
理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认
的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我
很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的
这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻
炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼
自己！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习实行回顾
和分析，从中找出经验和教训，引出规律性理解，以指导今
后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这
些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比
较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及

公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个体现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的职责，自己的工作不但仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不但仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再来的决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存有以下失误和问题：

- 1、主观理解不足，谈客户时思路不够清晰；
 - 2、自身没有充足的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
 - 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
 - 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。
- 以上都是作为我们在工作中所持续改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容应对。总结不但仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要实行客观深入的分析：

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发体现状与发展、竞争对

手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、部环境分析。企业的战略准确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配水准。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差别。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的理解和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大水准的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

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，与客户关系亲密水准增强、即时反映顾客的新资讯。

做到以上观点上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在持续壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

地产营销经理述职报告篇七

20xx年，是一个充满梦想和激情的'一年[]20xx年春天，一个偶然的机，我加入了商贸城，有幸成为一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的20xx月1日，我正式的成为一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到公司之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

3月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到半夜，12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的3月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放矢开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

- 1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高；
- 2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象；
- 3、积极主动的完成公司的各项任务；
- 4、在业务是哪个力争第一；
- 5、加强团队协作能力，共同进步；
- 6、优秀的执行；
- 7、不断更新的销售技巧。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

地产营销经理述职报告篇八

尊敬的领导：

您好！

自金秋__年x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20__年。转眼间来到__集团这个团体已经x个月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了__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总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20__年入职的的公司新人，并且对__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__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当中。

二、热忱的团体、活力的团队，成就了对于我自我的自我超越成绩

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、沟通协调本事强、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20__年年末，我共销售出住宅x套，总销售x元，占总销售套数的x%[]并取得过其中x个月的月度销售冠军。但作为具有x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20__年度，会有所提高，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情

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__的项目知识，和了解__房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……应对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个团体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个团体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接应对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客

户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、一年的销售工作

作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，经过直接应对不一样的客户群体，对我们__项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的[]x月的成功开盘，使我们__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__高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到__土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20__年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合__的整个市场，压力依然很大。

第一，同比__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。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

地产营销经理述职报告篇九

尊敬的领导：

您好！

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xx企业之蓬勃发展的热气□xx人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，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，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。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xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx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xx月份的销售高潮奠定了基础。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，我从中得到了不少专业知识，使自己各方

面都所有提高。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，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我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。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日