# 房地产销售经理工作职责|房地产销售经理上半年工作总结

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-03-29

*房地产销售工作包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。以下是本站为您准备的“房地产销售经理上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。>房地产销售经理上半年工作总结>       一...*

       房地产销售工作包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。以下是本站为您准备的“房地产销售经理上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

>房地产销售经理上半年工作总结

>       一、销售方面

　　1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

　　2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价;广告方案的执行工作;

　　3、做好房地产权证办理工作。截止20XX年XX月XX日，办理房地产权证XX户左右。

　　4、做好促销活动。年初执行“XX万XX套的清盘促销”、年中执行“XXX周年，交X万抵X万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

　　5、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。

　　6、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。

　　7、保持客户关系，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。

　　8、 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

　　9、团结、协作，好的团队所必需的。

　>　二、工作方面

　　(一)在出纳工作上，主要有银行结算业务、现金收付业务、保管。

　　1.以票据结算的方式到银行进账付款。主要支付了中融信办公 室的物管费、房租、水电费、工程装饰费;律师顾问、税务咨询费等。中   大南分方面主要支付给森林故事物业管理公司以及贵阳市住房和城乡建设局。

　　2.按时依据实际发生的业务和会计凭证登记现金日记账、银行日记账。

　　3.根据每月银行对账单编制银行余额调节表。

　　4.定期或不定期进行现金盘点并编制现金盘点表。

　　5.各月经过余额调节后账实相符，未出现金额上的较大误差。

　　6.做好会计凭证的保管工作。积极配合每月审计部门的内部审查。

　　7.工资发放方式改革，改现金发放为发到银行卡上，采用网银 转账方式发放，方便快捷且不易出错。

　　8.为中大森林故事的业主开不动产销售发票，收取维修基金、 水电煤气、可视对讲、房款面积差价等款项。今年共有大约 17 家业 主来办理发票，2 人购买了森林故事四个车位。

　　9.到南明区地方税务局、南明区国家税务局办理中大公司纳税 申报、发票购买相关事宜。后因为税务申报改革，先是零申报企业采 用短信申报方式，后税务局开始采用联网申报。年初新版发票开始使 用，原手开发票统一更换为机打发票，参加了税务局组织的对于机打 发票开具的相关培训。

　　10.上半年，每周日在中大国际广场售楼部担任财务收银员，主要收取认筹会员费、商铺以及房屋的首付款。收款开具的收据、金额在每日工作结束后按时统计，并由当日值班会 计、销售部负责人签字核对。期间参加过三次中大国际广场的解筹活 动、 一次正式开盘活动。工作结束后，所有收据、代金券以及售楼部 财务室钥匙一把都已交还至会计处。

　　>房地产销售工作总结

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！