# 房产销售工作总结与计划|房产销售季度工作总结范文

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-05-03

*房地产销售水平的高低对项目的成败起到至关重要的作用，并影响到房地产企业整体的发展。以下是本站小编为大家精心整理的房产销售季度工作总结范文，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。　　房产销售季度工作总结范文（一）　>　（一）季度策划...*

　　房地产销售水平的高低对项目的成败起到至关重要的作用，并影响到房地产企业整体的发展。以下是本站小编为大家精心整理的房产销售季度工作总结范文，欢迎大家阅读，供您参考。更多内容请关注本站。

**房产销售季度工作总结范文（一）**

　>　（一）季度策划方面

　　（一）推广渠道及效能：

　　前期主要采用报广为主、电视、电台为辅的推广手段（三个公关活动：开盘资源业主酒会、凯旋夜、中秋追月），以概念稿为主题打开市场，现在从概念稿逐步过渡为实际价值点为主，通过开盘前后的客流量可以说明前一阶段的推广策略还是达到了目的。但缺陷也比较明显，渠道过于狭窄，针对性不强，公关活动的影响面有限，对推广的效能分析不过彻底及缺乏科学性，无法为楼盘带来更多的有效资源，的当然也存在客观条件及时间尚未成熟所约制。建议下阶段：细化效能监测，科学分析顾客购买因素及市场因素；拓宽宣传渠道，避免报广单一、费高、效率低的缺点，增加相应合适的杂志、其它媒介；公关活动需要加强影响面及力度。

　　（二）季度现场包装：

　　从奥美的现场包装的单一及气氛渲染较差的前期，合富比较不注重现场气氛的渲染协调性，接受开盘仍使用奥美设计，后由我部重新设置现场包装，逐步建立楼盘应有的档次及增强顾客对楼盘的切身感受。后期由于两部门互相增加不同元素存在室内氛围不一致的地方。建议：统一现场布置，使现场氛围更能渲染顾客的情绪及刺激其购买的心理。

　　（三）现场管理

　　目前无论在开盘前期，还是目前，销售人员在纪律上及对月度推广策略上都缺乏应有的认知及积极性。只能说明该部策划人员与销售一线人员的沟通严重不足，现场销售管理人员的管理不力有关。

　　（四）季度广告策略

　　开盘前期的广告的策略主要由杰出广告负责，其通过概念渲染楼盘的人文氛围及籍此打破市场，此目的在前一阶段是达致了，但后期九易跟进广告就缺乏系统性及延续性，对项目的理解程度比较缺乏，对销售阶段的认识及把握都存在较为严重的失误，以致广告屡次不能符合销售的需要。

　　从客流数据分析，从8月份至今一直呈现减少的趋势，客户对本项目的形象概念广告敏感度下降。需要实际卖点（园林、现楼等）对形象落地进行强力支撑。

　　建议：下阶段代理公司与广告公司应整合考虑广告策略。以时间段（季度、年度）制定广告策略。

　　（五）季度整体策略

　　缺乏可持续及应变的策略思路，对销售的把握不足，对时间节点、事件没有预测能力及加应变力。

　　（六）季度费用控制

　　未能系统控制费用，没有每月制定建立在相应的销售目标基础上的费用预算，常常为了投放而投放，费用严重超标。

　　>二、季度销售方面

　>　（一）季度销售管理

　　1、销售接客轮换制度未能严格执行，具有随意性。

　　2、样板房管理没有到位，样板房兼职人员管理存在不足。

　　3、销售物料管理未能有效进行，销售资料、物料随意派发。

　　4、销售流程管理问题，未能与营销组、客服有效沟通协调，出现多次后补文件流程。

　　（二）季度人员架构

　　销售分3组，由客户经理带领，下配资深置业顾问、销售人员及兼职，出现拣客现象，资深置业顾问让兼职带客。

　　（三）人员培训

　　通过2次销售考核笔试，销售人员及格率极低，第2次不足30%。特别是＂市场类＂、＂交楼标准类＂、＂合同付款类＂、＂面积填充类＂四项合格率严重偏低。证明销售虽然具有丰富从业经验，但对本项目没有深入研究甚至基本了解，市场上的竞争力必然是无谓降低。

　　>三、配合、跟进问题

　　1、经常后补合同流程（大马车数码摄影、庆辉公司、绿意园林公司）。

　　2、制作没有专人认真跟进落实（外墙喷画、楼书、折页、雨伞）。

　　3、没有获得预算的项目企图蒙混过关。

　　4、每天文件递交时间严重不准时。

**房产销售季度工作总结范文（二）**

　　截止到到9月30号，20XX年第三季度已经过去，经过XX团队召开店长会议，总结一个季度的得失，为打好最后一个季度的胜仗和实现全年任务的完胜起到至关重要的作用。现把XX团队第三季度的工作总结向各位领导及各位同事做一下汇报，希望大家多提宝贵意见。

　　首先，向各位领导及同事汇报一下相关数据。截止到9月X日，XX品牌郑州区第三季度实现销售2404905万元，前三季度完成销售7381577万元，完成全年任务的70.43%。其中，XX第三季度完成908213元，去年同期完成736643元，增长22.4%；XX第三季度完成574343元，去年同期完成368665元，增长55.8%；XX第三季度完成485216元，去年同期完成350784元，增长38.3%；XX第三季度完成333950元，去年同期完成605943元，下降27.1%；XX商厦第三季度完成263383元，去年同期完成195985元，增长34.3%。

　　XX团队从8月份开始整合地级市场，自从整合之后，实现资源共享，销售业绩不断增长，信阳西亚和美8月份销售80000元；9月份销售121175元，与去年同期完成73151元，增长65.6%；洛阳8月份销售41238元；9月份143539元，与去年同期完成94260元；增长52.2%；许昌8月份销售6636元；9月份销售13255元，与去年同期完成13096元，增长1.4%；能取得上述业绩，离不开XX团队的所有员工的辛勤付出。忠于职守、纪律严明是保证团队凝聚力的基础。

　　第一，本季度，XX团队核心员工的保留率为100%，对于店长的考核，除了严格按照公司考核标准执行外，全体店长及核心员工学习绩效管理方法，从八月份开始将核心员工的保留率作为考核店长工作过程的重要指标，这就使得店长主动去帮助员工实现销售业绩，避免出现员工单打独斗的局面，使得店长和员工能够团结一致去实现目标。以后核心员工保留率和单店目标管理仍是本团队店长考核的重点，确实让店长把专柜当做事业来做。

　　第二，重视员工培训，除了销售技巧上的培训之外，团队更重视心态培养和思想教育，除了积极参加人事部组织的各项培训外，团队内部培训也在自主进行，还邀请人事部经理单独为团队新人进行思想教育，这也是团队打造凝聚力的前提。再次，在XX团队内部推行互帮互教销售模式，销售能力强的员工充当教练的角色，深入业绩不稳定的专柜进行帮忙指导，业绩不稳定的专柜人员可以调入业绩氛围较好的专柜进行学习，使得业绩不稳定的专柜也在逐步走向稳定，XX团队将这个模式继续坚持和推行。最后，充分利用人事部给的销售工具和人事工具，正确使用各项考核结果，查找不足，团队内部进行纵向比较，公司内部进行横向比较，找出目标，给出压力。

　　取得成绩的同时应该看到现在的存在的不足。过程控制做的不是很好，第一，活动缺少规划。以后活动首先由团队会议形成活动计划，经讨论验证、落实责任人、按照步骤进行实施、过程控制、结果反馈的模式进行推广；其次要多做活动，但是要控制折扣。第二，管理工具使用不够熟练，总结计划管理不是很到位，下一步请人事部对员工进行工具使用的培训。

　　第三季度，团队人员遵守公司和商场各项规章制度，无违章乱纪的事情出现，这一点应当保持，加强员工安全和责任教育。第三季度货品流转良好，货品的存销比良性。

　　第三季度，协助人事部共组织知识技能考核两次，陈列考核两次，考核结果已经在开会时向各个店长做了分析。

　　第三季度，协助人事部做新员工培训两次，内部制度培训一次，培训后期进行跟进落实。

　　第三季度，积极协助配合各部门工作，请信息部协助团队ERP教育工作，现专柜人员系统操作基本到位。

　　下季度的工作重点是：利用培训稳队伍，落实活动抓销售，梯队建设促发展，实现全年大发展。

　　利用培训稳队伍，除了进行知识、技能、技巧培训之外，请人事部协助进行人员思想教育工作，形成统一的价值观和目标，才能打造成凝聚力和执行力都很强的团队。

　　落实活动抓销售。计划、落实、反馈总结每一场活动，以销售为重中之重的目标。

　　梯队建设促发展。协助人事部做好第二批店长助理候选及培训工作，争取实现店店有店助的目标。

　　实现全年大发展。完成团队年度目标，实现20XX年公司发展贡献力量。

**房产销售季度工作总结范文（三）**

　　不知不觉中，20XX已接近尾声，加入XX房地产发展有限公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20XX是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，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方面总结。

>　　一、学习方面

　　学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，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及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

　>　二、心态方面

　　刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

　>　三、专业知识和技巧

　　在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

　>　四、细节决定成败

　　从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

　　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。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。

　　>五、展望未来

　　20XX这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

　>　六、缺点和不足

　　总结一年来的工作，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，重点做好以下几个方面的工作：

　　（一）、依据20XX年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

　　（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

　　（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

　　（四）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

　　（六）、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

　　（七）、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

　　（八）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

　　今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

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！