# 房产销售一个月工作总结

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-04-02

*总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩、克服缺点、吸取经验教训，使今后的工作少走弯路、多出成果。《房产销售一个月工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>【篇一】房产销售一个月工作...*

总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩、克服缺点、吸取经验教训，使今后的工作少走弯路、多出成果。《房产销售一个月工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>【篇一】房产销售一个月工作总结

　　时间过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有2个月左右了。此刻实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自我能够找到自我屹立之地。

　　三年的大学生活即将圆满的划上最终一笔，这最终的一笔是我们应对未来，回顾过去的见证。它就是毕业实习。毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节，它是所学理论知识与工程实践的统一，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

　　在我看来实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

　　路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个平台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效;帮买房人寻找推荐适宜、梦想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交;房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为2%(购房户按房屋成交价1%和售房户按房屋成交价1%组成)。主要业务流程为:房客源开发、房客源登记，信息回访反馈，带看客户、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。我在中介中前期主要做一些柜员的工作:打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在领导的带领下参加具体的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等灵活性的工作。

　　此刻来回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上到达了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益非浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

　　俗话说:“隔行如隔山”。我的专业是房地产经营与估价，也算是与房地产经营相关，但以前从来没有接触过房产这个行业，说实话虽学此专业，但在刚开始的时候心里根本没底。可是经过这么长时间的工作后，我已经充分认识到自我的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

　　为了表达自我收获的喜悦，我们将分开几个部分讲一下自我的感受，报告实习的情景。厦门搏源房产信息有限公司经营范围主要是二手房买卖，房屋租赁，房屋代理、中介，居民贷款担保、代办交易手续，全资收购房屋、咨询等，有关房屋的一切问题，贷款担保、代办手续费用最低，我公司与中国建设银行、中国工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保，我公司一向得到客户的一致好评。公司进取参与社会公益活动，为社会就业作出了贡献。房地产业，这一关系到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”，正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现，充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步完善。

　　随着经济的发展，城市人口的增多，房子的需求越来越紧张，人们没有很多的时间为了寻求房屋信息而奔走。而网络能大大减少时间和财力，所以说网上房产中介的产生为大家带来了便利。随着信息时代的到来，企业必将不可抗拒的加速进入信息网络时代。企业需要建设具有本企业特点的，业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作，就是把企业物流的管理提高到对企业信息流的管理来控制企业的运作，及时供给给领导决策所需的多方面的信息。在现代化企业中，信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

　　本文以一个房产中介管理系统的开发为实例，对网络信息管理系统的开发进行了初步的探讨。它利用网络这种先进的手段，使人们能够更好、更快的了解房产的信息，实现了房屋开发商与客人的双向沟通，具有很多的优点。网上房产中介系统具有节省时间，快捷方便，信息准确及时等特点。房产中介管理系统是基于网络的管理信息系统，包括前台应用程序的设计和后台数据库的开发。它要求数据库具有数据一致性好，前台应用程序的界面简洁友好并且功能完善等特点。经过房产中介系统，用户能够发布房屋出售出租及需求信息，同样也能够查询其它用户发布的房屋相关信息。使用该网上房产中介管理系统，能够实现统一的信息发布、浏览、维护等多项功能。使房产中介摆脱很多的手工书写操作，快速、准确、方便的供给各类统计信息，充分发挥计算机网络的优势，实现资源共享和协同工作，使房产中介管理工作到达现代化、规范化、科学化，为广大用户的使用带来更多的方便!

　　系统开发的总体任务是实现信息发布管理的系统化、规范化和自动化。房产中介管理系统的目标是提高房产管理员工作的效率，具有对房源的出售、出租、需求、区域等信息进行管理及维护的功能。普通注册用户能够经过此系统发布出售、出租、求租、求购信息以及删除自我的需求信息功能，并能进行个人信息的修改。

　　房屋信息发布管理系统的功能需求描述如下:按每个用户的用户名和密码进行登录，以管理员身份登录后则能够对普通用户发布的房源信息进行管理;发布新楼盘的出售信息

　　以普通用户身份登录后则能够看到自我的注册信息和需求信息，能够进行需求信息的发布，修改个人资料操作。

>【篇二】房产销售一个月工作总结

　　20\_年度已经过去一半，在六月份的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对六月份的工作进行简要的总结：

　　关于六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

　　第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

　　第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

　　第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：

　　1、没有完成自定的业绩目标。

　　2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

　　3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

　　4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

　　5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

　　6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

　　7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

　　8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

　　最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

　　下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

　　第一，严格执行公司的一切规章制度。

　　第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

　　第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

　　第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

　　第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

　　1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

　　2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

　　3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

　　4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

　　5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

　　6、重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

　　20\_年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20\_年度的销售任务圆满完成。

>【篇三】房产销售一个月工作总结

　　来到销售部已经有1个半月，经历了的最终一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自我的工作进行总结，让自我在总结中得到更多的成长。整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。到达了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下：

　　1、做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

　　之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是坚持了激-情，进取的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，可是800米呢，1000米或者更多呢还是能保证吗，就很困难了。

　　好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。可是从另外一个角度想，见习置业顾问，能够让我在个人本事上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，并且要心里充满期望，相信他们是来看房子的，并且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自我对自我的产品没有信心，对自我的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自我多进取一点，说不定就能成交了。

　　好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自我加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么能够给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成可是对客户来说，能够节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，能够为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，并且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最终反正没有办法到达成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

　　2、以感恩的态度来应对一切事情

　　和的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，可是他们也有自我的梦想，说她以前是一个销售部的实习生，和是一齐工作的，之后因为各种原因而做了物管，可是她还是很想从事置业顾问工作。也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，可是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，可是并不是每个人都愿意为了自我的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我此刻能成为实习置业顾问，我应当很荣幸，所以，我需要不断的对自我更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应当多些学习。

　　3、扬长避短

　　进入房地产公司，一个好的企业文化，能够让我有更多机会改掉自我的缺点。对我个人来说，我的缺点就是拖拉，执行力不够强。

　　在上个月，我能到达这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

　　5月工作计划:

　　1、5月，努力接待客户，实现300万的认购。

　　2、利用空闲时间，学习完《市场营销》。

　　3、把开盘的的具体执行情景写下来，作为案例分析。

　　4、写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定。

　　5、多向主管和策划经理学习。

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！