# 【202\_年房地产员工年终总结】202\_年房地产新员工入职工作总结

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-02-01

*房地产（realestate）是一个综合的较为复杂的概念，从实物现象看，它是由建筑物与土地共同构成。下面是为大家整理的202\_年房地产新员工入职工作总结，供大家参考选择。　　202\_年房地产新员工入职工作总结　　年终了，融化完一场大雪后的空...*

房地产（realestate）是一个综合的较为复杂的概念，从实物现象看，它是由建筑物与土地共同构成。下面是为大家整理的202\_年房地产新员工入职工作总结，供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　202\_年房地产新员工入职工作总结

　　年终了，融化完一场大雪后的空气更显潮气，软软的阳光带上一阵寒风，那是一种别致的风光。鲁甸的街头、小巷，充满着不一样的风情。一段时间，放下了很多，觉得该轻松一下，不过回过头，发现那只是一个错误。因为年终了，也该给自己一个总结，或许那不是交代，只是不想给年轻留下太多的遗憾。最近很多人都写了“我拿流年乱了浮生\"，其意我也是刚弄明白，就是说“我用一世的忙碌打乱了一生的清闲”。或许这就是80后，特别是85后的迷茫吧。当”神马都是浮云”飘荡整个大街的时候，一代人的灰暗开始蔓延。很多时候，我们总是徘徊在清醒与迷离之间，沉溺的迷离与短暂的清醒总是不断折磨着我们的意志。

　　坐在太阳湖边，静静的回忆这一年走过的路，貌似没有色彩，而只是一个一个片段的剪辑，拼凑了的12个月组成了我24岁的足迹。其实一直想很努力，可是更多的时候总是在逃避，逃避现实，逃避追求。清醒的时候，罗列了一大堆目标，可是完成的又能有几个呢。混沌的是世界，过下去的是日子。如水的日子，却找不到一丝波纹。

　　关于工作，跌跌撞撞、摸爬滚打。把公司安排的工作流程顺利走通，但是基于各种原因，总的业绩效果是不尽人意的。

　　本人置业来自顾问方面的工作都以完成公司任务。客户后续维护工作，以及电梯房客户等待办理合同方面事宜都正在稳步进行。

　　主要工作是外联方面，刚把过程、程序掌握，还应更加熟练以提高工作效率。上一年的工作目标是无法圆满了，这有各种各样的原因，但是最后一点，应该像陈总说的那样，从我自己找原因吧。我够努力了吗?

　　在接下来的20\_\_\_\_年的工作中，应把工作重点放在农行按揭上，时时跟进，多注意办理情况，以及协调好售楼部资料收集与农行办理的节奏。

　　关于成长，我想我或许已经够大了。更多的时候，觉得自己的心态已经老了。所以别人说我40岁的心态我也不反对。当大多的东西都提不起兴趣的时候，我或许该回过头去寻找那种平淡的感觉。

　　关于生活，总是有得有失吧。得到了经验，失去了金钱。也不知道这学费高还是不高。

　　到海边去走走、看看，是我一直以来的梦想，那个冬天的热带，我想在北方银装素裹下的海南应该是别有一番风味吧。蓝色的海水、金黄的沙滩、软软的阳光、最好再来一杯卡布奇诺，那感觉一定是非常惬意!想要响应公司的安排去旅游，但因囊中羞涩，只好望而叹之。还是为大家做好后勤工作，让大家开开心心的去玩吧。

**202\_年房地产新员工入职工作总结**

　　自20\_\_\_\_年\_\_\_\_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\_\_\_\_集团这个集体已经快一年了，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激情的工作当中，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\_\_\_\_年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，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，加入这个团结进步的集体时间尚短，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，丰富自己的知识，武装自己的思想，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、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

　　作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、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28套，总销售\_\_\_\_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，希望在20\_\_\_\_年度，会有所进步，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夸公司

　　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，在同事的细心帮助下，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。面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，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、一个集体的热爱。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，使我在直接面对客户群体的时候，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、近一年的销售工作

　　20\_\_\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。\_\_\_\_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。

　　在近一年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同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而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。通过这些了解，结合\_\_\_\_高端项目产品越来也多的现状，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。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一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**202\_年房地产新员工入职工作总结**

　　\_\_\_\_\_\_\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

　　一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作总结如下：

　　1、苏北市场全年任务完成情况。

　　\_\_\_\_\_\_\_\_年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\_\_\_\_万元，完成全年指标1\_\_\_\_%，比去年同期增加了\_\_\_\_万元长率为\_\_\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，\_\_\_\_\_\_\_\_年新客户销售额有望有较大突破。

　　2、重新捋顺销售网络。

　　在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

　　3、开发空白市场。

　　连、徐、宿地区三个地区\_\_\_\_\_\_\_\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。\_\_\_\_\_\_\_\_年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

　　4、组织今年的销售工作。

　　积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比\_\_\_\_\_\_\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

　　5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

　　6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

　　7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

　　一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

　　1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

　　2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

　　3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

　　结合\_\_\_\_\_\_\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据20\_\_\_\_年生活用纸1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展\_\_\_\_\_\_\_\_的销售工作：

　　1、加强市场推广、宣传力度。

　　在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

　　2、健全营销网络。

　　完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，\_\_\_\_\_\_\_\_年消灭江苏省空白县市。

　　3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

　　\_\_\_\_\_\_\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

　　4、服从大局，团结协作。

　　在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

　　\_\_\_\_\_\_\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争\_\_\_\_\_\_\_\_年公司生活用纸销量增长\_\_\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_\_\_亿元的目标而奋斗。

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！