# 精选售楼部度总结及度计划汇总

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-12-01

*精选售楼部度总结及度计划汇总一在刚刚过去的\_\_年，我来公司已有五个多月，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让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和才能。回首过去的五个多...*

**精选售楼部度总结及度计划汇总一**

在刚刚过去的\_\_年，我来公司已有五个多月，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让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和才能。回首过去的五个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导们以及在座的各位同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在公司的发展上一个台阶，也因有你们的帮助，才能令我在人生的道路上更加精彩。

我经过一个月的公司产品资料熟悉的实习之后，开始走上对外市场的道路，当时作为实习的我的主要职责是走访合肥各个医院，向其负责人推荐公司节能产品和节电方案。之后随着和公司业务经验丰富的销售前辈们在跑市场的过程中慢慢的积攒了更多的工作经验。期间迷茫过，无奈过，也动摇过，但最终在领导和同事们的鼓励和指导下，打消了对自己工作能力的怀疑，了解了只有奋斗才能创造价值这个硬道理，最终确定了自己的奋斗目标。下面我在这里给自己工作做一下总结。

1.努力学习，全面提升自身素质。

作为一名刚走上工作岗位的新员工，知识和经验的欠缺，是我致命的缺点，而且销售业务的工作也是一个特殊的岗位，它要求在职人员必须有其过人的勇气、丰富的智慧和超强的自主动手能力。为达到这些要求，我十分注重实习前期的学习，同时以实际行动去走进市场，主动去了解市场。五个月以来，面对着专业知识不足，市场经验不足，业务经验不足等多项难题，但是我积极应对困难的挑战，尽量的利用好时间去自己学习，跟同事学习，以及利用公司会议上范总和各位同事有意无意透露出的经历去琢磨、去体会。逐渐了解行业的市场，完成从业外人士向业内人士的转变。

2.努力工作，顺利完成各项任务

在工作上，努力的完成份内工作，积极的去寻找项目，发现探索寻找新项目的方式方法;多次和同事一起出差，在学习经验的同时，尽量好的配合老大哥们的工作;按时按量的完成工作，遵守公司纪律。

此外也积极参与公司其他部门的日常工作，在和更多同事们配合工作的同时，也加强了团队凝聚力，更好的融入了集黎这个大家庭。

回顾进入公司的这五个多月，虽然取得了一些小的成绩，但仍掩盖不了许多不足和需要改进和完善的地方。这主要是销售基本技能的欠缺，表现在以下几个方面：

第一，技术知识的欠缺。在工作中由于技术方面的知识的欠缺，这在初期跑设计院时，和设计师交流过程中偶尔会尴尬和语塞。后期随着销售技巧的逐渐提升，慢慢克服这个不足。

第二，项目信息搜集的能力不足。这个缺点直接导致我在工作前期出现“无事可做”的怪现象，对工作进程有很差的影响。随着对网络信息搜集的能力的掌握，逐渐有了自己的一套从网上搜索项目信息的技巧，以及在同事的帮助和分享下，也逐渐克服这个不足。

第三，销售技巧的不足。销售技巧是销售的关键，是销售人员智慧的结晶，非一朝一夕就能掌握，销售感悟也因人而异。在这里我就不对销售技巧进行讨论，希望我在这方面的不足，会在今后的工作中，在领导的关心下，在同事的指导下，多多体会，细细领悟，逐渐成为一个优秀业务员。

在这里，我想以我母校安徽工程大学的校训做述职结尾，“诚实做人，踏实做事，扎实做学问”。总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心!

以上就是我的述职报告，请领导批评指正。希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

\*\*年公司履行目标义务制,每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期(含\*\*园)必达目标4400万元,争取目标4700万元,考核时间20xx年1月20xx年12月。

根据20xx年1月12月27日统计,本部共实现销售额4304万元,其中1-5期实现销售额3632万元,\*\*园实现销售额672万元。

由事迹统计可见,1至7月份,销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底,则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

①上半年以3期门面销售为主力,市场反应良好。截至20xx年6月,三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通,拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

a.一期\*\*\*\*\*的10套,采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略(已清盘);

b.三期小户型“小户型精装修”运动;

c.四期\*\*\*花园车库及门面,首次采用“分类广告”的情势,达到明显效果;

d.六期“青年人购房月:首付二万月供一元”运动;

e.五期“公务员购房月:买四房送8888”运动;

f.装饰建材大市场,8万12万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制,使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务,而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况,能够主动调剂,有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪,进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段,极大的调动了销售人员和客户的积极性,也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部,专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德,另一方面,更重要的是细化了分工,使销售人员从遗留问题中摆脱出来,能够专注于发明新事迹。

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更,7月开端,客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源,客户群体产生转变,销售人员的心态存在波动,业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多,无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流,这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

a.市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

b.在本部以外增设了另2个售楼部,分辨在“\*\*园”、“\*\*\*园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点,而且本来的\*\*市场资源也被分流。

1、通过事迹的优越劣汰,留批业务程度较高的销售人员。目前,本部有售楼人员:\*\*\*、\*\*\*、\*\*、\*\*、\*\*\*等五人。其中20xx年年度目标达850万以上的优秀售楼人员有2人:\*\*\*、\*\*\*。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有5名,周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体现在主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强,合理的计划一经采用马上就能得到实行。

1、采用每日早会、晚会的方法,准确把握销售人员每人每日的客户情况。

2、汇凑集体聪慧,充分调动本部人员的积极性。

20xx年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源,针对目标房源提出销售措施,并将计划与策划部商讨履行,进步了计划的可行性,也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的情况下,转变坐销模式,组织部门人员走出售楼部,到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中,应用建立部门销售明星等手段,不断地进步销售人员工作危机感和使命感,从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟,不进则退,“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

销售治理需要大批数据的支撑,就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪,都应当检讨成果,以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计,没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下,劳命伤财,容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月,财务部门应当向销售部门供给详尽的数据,帮助销售治理的判定和调剂。同时,应当配备相应的治理程序,能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑,这不仅能极大的进步现时工作效率,也能作为公司的储备资料,便于今后各期项目资源共享,有利于发掘老客户资源。

随着公司项目标增多,销售队伍也越来越宏大,销售部编制最高峰达到了42人。而我们平均每月1000万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面考虑,我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

公司1-5期项目,有些产品面积过大,总价过高,还有些产品尚不具备销售条件,这些产品要在20xx年进行销售就必须进行产品改良,或采用一些有效的促销手段。具体有:

(1)××街11-22号小户型:12套,平均每套60多平方米,140多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙,无法销售。

(2)公司11层主楼住宅:31套,平均每套170多平方米,1200多万元销售额。目前问题是没有小区,面积过大,房型不规范,总价过高,无法销售。

(3)一期建材大市场主楼门面:1套,996平方米,620多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到600多万,这样的客户群极少,已待售2年还未售出。建议公司将其分割为专业市场铺面销售,或先对外招租,以租带售。

(4)\*\*园复式楼:59套,平均每套220多平方米,2300多万元销售额。目前问题是面积过大,销售部建议将其改革为:露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题,因此20xx年一直没进行改革。假如计划通过,20xx年进行销售,则需加快改革进度。

以上是我对20xx年度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑衅,我会更加努力的投入到工作中,更好的负起自身的职责,加强理论学习,勇于实践,使自己的业务程度,治理程度全面进步,为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司,实现自身的人生价值。

**精选售楼部度总结及度计划汇总四**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们:大家好!

我是来自即发阳光城的秘书\_。非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加20\_年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在鹏翔成长的滋味。20\_年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。20\_对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

一、20\_年的个人总结

20\_年3月29--------5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日------6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书!从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的!

(一)感动的一年

当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔!踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头!当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的!当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业!当时所有的人都鼓励我要坚持住，

一定会有办法的!最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天!除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来!让我快乐的工作和生活着。

(二)震撼的一年

别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多:专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼!从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起!6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着!

(三)成长的一年

秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛!当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的!正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯!通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结!对秘书的工作不断地完善!今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因种种原因在之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着!假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中!

二:计划中的20\_

不管是成功还是失败，不管是泪水还是汗水，我们都曾为20\_努力过，付出过!翻过20\_的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者!所以做好20\_的计划是很重要的!

1、实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为20\_万!

2、全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人!

3、全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通!读一本关于沟通技巧的书!而且把学习专心地贯穿到实际的生活中和工作中!

4、为公司培训两个新人

5、出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼!加深对房地产的熟悉和学习!

6、工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习!

三、对公司的建议

加入公司以来，和大家一起见证着公司的成长，也感受到了公司的变革和创新!为了积极响应公司服务创品牌年的号召，我个人认为应该从三方面综合来做，公司内部的人才机制完善和创新，对外包括对客户的服务和对开发商的服务的转变

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训!另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目咳嗽钡恼媸迪敕ǎ绕渥龊糜欣胫跋敕ǖ脑惫さ乃枷牍ぷ!不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现问题所在!建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间!

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规!现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英!五年中咱门公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前言的信息，而不是客户比我们关注的更多!建议公司组织关于合同签定的培训，签定合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动!现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决!

四、小结:

九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗!我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变!九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂!在此与大家共同分享一句话:认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好!伴着20\_年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家20\_作顺利，万事如意!

售楼部员工述职报告范文4

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！