# 售楼部年度工作总结

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-13

*第一篇：售楼部年度工作总结篇一：2024年度售楼处工作总结 2024年紫荆苑售楼处年终工作总结2024年，紫荆苑售楼处在公司领导的关心支持下，在全体工作人员的共同努力下，通过积极开展商品房预售策划、广告宣传、接受电话咨询、解答购房者质疑、...*

**第一篇：售楼部年度工作总结**

篇一：2024年度售楼处工作总结 2024年紫荆苑售楼处年终工作总结

2024年，紫荆苑售楼处在公司领导的关心支持下，在全体工作人员的共同努力下，通过积极开展商品房预售策划、广告宣传、接受电话咨询、解答购房者质疑、介绍预售房情况及小区优点、带领购房者实地观看现房及样板房，及时签订购房合同、办理房屋贷款以及房屋交接，在商品房预售中取得了较好的业绩，现将今年的工作情况及2024年预售计划总结如下：

一、2024年的工作情况

自2024年4月12日紫荆苑售楼处设立以来，全体人员认真学习房屋销售相关业务知识，不断提高自身的服务水平，认真做好本职工作。自4月17日开业以来，售楼处共接受电话咨询850人/次，到售楼处咨询约475人/次，其中登记384人/次。至2024年12月6日以来，售楼处积极做好集团员工的房屋选定及外来购房者的选购工作，并签订预付款协议及商品房买卖合同，集团员工共预定紫荆苑小区135户，兴隆花园22户，外部预定紫荆苑小区59户，兴隆花园43户，闫浅内部6户，闫浅外部77套，兴隆阁楼4户，兴隆车库8套，闫浅车库6套。预收房款共计5365万元，其中紫荆苑小区3992万元，兴隆花园881万元，闫浅花园1092万元。

自2024年5月25日预售与可证下发，开始办理房屋贷款及交接手续，紫荆苑共签订房屋买卖合同167套，兴隆共计49套，闫浅共计75套。累计办理贷款291套住房。截止2024年12月6日共发放贷2256万元，其余款项仍在不断跟进。未办理购房手续共计41套。

二、通过认真总结回顾本年工作，我们发现在业务发展中还存在以下几方面的问题

1、紫荆苑小区、兴隆花园安置剩余房位置相对偏远且面积较大，消费者普遍认为总价款较高，承受力不足。

2、紫荆苑小区面积较大，普遍认为今后物业费用较高，致使预选房较少。

3、自开盘以来，本城区预购者较少，大部分是乡镇居民，为子女选房较多，小面积住房较易被选购，面积大的住房较难被接受。

4、在办理贷款时因贷款人个贷手续不齐全存在很大弊端。

5、在办理房屋交接时

三、结合2024年的工作情况以及存在的问题，为了保证2024年计划任务顺利实现，我们将做好以下几方面的工作：

1、认真做好业务企划，尽快将本案现房预售出去，有效推动业务发展。

2、加强对销售人员培训，提升销售人员专业技能,端正服务态度。

3、进一步加强宣传力度，提升本公司在社会的影响力。

4、适时调整预售策略，以期达到让消费者预选房满意。

5、加快房贷办理手续。

2024年12月6日篇二：售楼员个人工作总结 个人工作总结

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间，因为每天都有不同的面孔出现在我们的售楼部，这就要求我们要有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。售楼看似简单，但做好也不容易。人与人之间的沟通其实是一门很大的学问，从事销售工作5年来我学到了很多的东西。除了把房子卖出去后，还要完成后续的几项工作：签定购房合同——收集资料办理银行按揭——房子竣工后，通知客户办理交房手续；带领客户验房，如有问题马上通知工程部整改。在这几个环节中，都会有或多或少的遇到一些问题。所以我必须很有耐心的跟客户进行沟通，时刻保持热情的微笑，把客户当作自己的朋友，拉近与客户的距离，让客户有种备受关注的感觉，很多问题就自然解决了。从事销售工作几年来，在公司领导的正确指导下，我不断加强业务知识的学习，不断从实践中总结经验，取得了较好的销售成绩。1.坚持不懈，不放弃任何一个客户，在销售中针对客户提出的各种各样的疑问，要耐心聆听，不放弃对客户解释的机会，使客户对我们更加信任。往往希望就在于多一次沟通，多打一个电话，同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心的打动客户。2.学会聆听，把握时机，我认为一个好的销售臵业顾问应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入公司的那一刻起，就应该一直保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都应该努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累才能造就优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，因为他们是对我们认真的工作和热情的态度都抱以肯定的，又为我带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。

4、保持良好的心态，每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，而消极、悲观的销售员则归咎于机遇和运气，总是抱怨、等待，然后放弃！我觉得一个好的销售臵业顾问一定要及时的调整自己的状态和心情，以一个积极的，饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获。在今后我要不断的学习和总结，不断的进步，不断的来提升自己。篇三：售楼部2024年年终工作总结

世纪金城项目2024年

年 终 工 作 总 结

二〇一一年十二月三十日

世纪金城项目2024年年终销售工作总结

不经意间，2024年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、2024年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩还算理想，世纪金城二期共销售住房665套。

二、2024年工作小结： 1、1月份忙于年度总结、年度报表的核算工作以及6号楼的开盘工作； 2、4月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备7号楼的开盘工作； 3、7月份进行13号楼的交房工作，为后续的大范围的交房做好预演工作，8月份进行一期（1号、2号、3号、4号、10号、14号楼）的交房工作，又因在交房期间客户访问量增大的情况力推8号楼二单元，虽然交房与开盘时间上相对集中，人员配备相对匮乏，当然此举的最终目的是为销售起到了推波助澜的作用，经过全公司人员的艰苦奋战，圆满完成了一期交房工作和顺利完成了预想的销售效果，最值得欣慰的是此次活动加大了世纪金城的知名度，本身还是受到了业主及社会各界的肯定，真正做到了“世纪金城 领袖宣汉”。4、12月核对本年度的销售数据和针对民工返乡潮加推8号楼1单元，基本完成预想销售目标。

整个2024年之所以取得不错的效果，原因是多方面的：一是董事长的决策高瞻远瞩；二是市场的独一性；三是本项目所具备的独特优势；四是公司所有员工的努力。

三、2024年工作中存在的问题：

1、世纪金城一期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题和合同问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；产权证办理时间过长，延迟发放。

2、二期剩余房源销售情况缓慢，大部分为总价太高导致客户短期内暂时不能接受，如大户型113平方米房源，当然还有面积太小的原因，如小户型70平方米房源。因此希望下一个项目在户型配比上可以考虑90平米为主力户型，大面积户型的设计要考虑到总价的因素，70平米左右的户型配比控制在总量的5%左右。

3、银行按揭贷款资料办理处于一种滞后情况，银行有了贷款规模，我方才去抓紧时间办理资料，处于一种被动状态。

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧、现场应变和着装）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

6、已售房源的客户签约迟缓，逾期签约客户数量较多，置业顾问跟踪很被动。

四、2024年工作计划

新年的确有新的气象，公司在世纪金城的商业项目——金城大酒店，正在紧锣密鼓进行开业前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。新年计划：

1、希望世纪金城能顺利收盘并结清账目。

2、收集金城大酒店的信息，我部门为金城大酒店培训和储备销售人员和服务人员。

3、参与项目策划，金城大酒店这个项目顺利盛大开业。

4、进一步加强财务部、按揭专员和售楼部的配合，能加快签约速度和回款速度。

5、加强工程部和售楼部的结合。无论在销售还是签约过程中，许多客户会提出置业顾问不清楚或者没有办法回答的问题，此时需要工程部甚至造价部的配合。而且这个工作如果沟通的比较细致，销售部也能从中发掘新的卖点，从而促进尾盘销售。

6、已售房源的签约抓紧签约，争取在双方约定时间完成客户签约，配合按揭专员做好按揭工作，必要时抽出专人负责，随时跟进。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望2024年能够圆满结束世纪金城剩余房源销售和二期交房工作。2024年12月31日

**第二篇：售楼部年终工作总结**

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。下面是关于售楼部年终工作总结范文的内容，欢迎阅读！

【篇一】售楼部年终工作总结范文

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20xx年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。

【篇二】售楼部年终工作总结范文

新年伊始，20xx年就在第一声钟声走完了。回首望去，在20xx年里，有的得与失都尽收眼底。没错。20xx年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了2024，就做好备战2024的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自20xx年入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过；和同行为了客户也发生过不愉快。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

2024已经如约而至！所以，不管20xx做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接2024新的挑战！延续20xx年里优良的东西，摒弃20xx年里不好的东西，尽的努力去完成2024的工作！在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战！

2024年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

**第三篇：售楼部年终工作总结**

售楼部年终工作总结范文

【导语】当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。准备了以下内容，供大家参考!【篇一】

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产公司时，对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和各位同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场有关的一些资料。作为销售部中的一员，深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且一向努力做好自我的本职工作。

20xx年，我用心配合本公司有关部分同事工作，以提高销售率为目的，在公司领导的指导下，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼和实践的检验，我从中学到了不少专业知识，也透过销售认识了许多新朋友，使自我在待人接物、行为礼仪、突发事件等各方面都比以前有所提高。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出了xx火爆认购的场面。在销售部，随着新楼盘的对外销售，应对工作量的增加以及对销售工作的系统化和正规化的深入，工作显得很繁重。从开盘至今，同事们基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

此外在销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。经过同事们的亲密合作，销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，我想这其中也与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xxxx企业的每一名员工，我们深深的为我们企业蓬勃发展的热气，同事们人人努力拼搏的精神所吸引。

在新的一年来临之际，我将端正态度，一如既往的用心学习和工作，服从领导，团结同事，做好销售，为创造更高的销售业绩而努力。【篇二】

新年伊始，2024年就在第一声钟声走完了。回首望去，在2024年里，有的得与失都尽收眼底。没错。2024年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了2024，就做好备战2024的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自2024年入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过；和同行为了客户也发生过不愉快。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀

莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

2024已经如约而至！所以，不管2024做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接2024新的挑战！延续2024年里优良的东西，摒弃2024年里不好的东西，尽的努力去完成2024的工作！在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战！

2024年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

**第四篇：售楼部2024年年终工作总结**

世纪金城项目2024年

年

终

工

作

总

结

二〇一一年十二月三十日

世纪金城项目2024年年终销售工作总结

不经意间，2024年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、2024年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩还算理想，世纪金城二期共销售住房665套。

二、2024年工作小结：

1、1月份忙于总结、报表的核算工作以及6号楼的开盘工作；

2、4月份接到公司新工作安排，做工作计划并准备7号楼的开盘工作；

3、7月份进行13号楼的交房工作，为后续的大范围的交房做好预演工作，8月份进行一期（1号、2号、3号、4号、10号、14号楼）的交房工作，又因在交房期间客户访问量增大的情况力推8号楼二单元，虽然交房与开盘时间上相对集中，人员配备相对匮乏，当然此举的最终目的是为销售起到了推波助澜的作用，经过全公司人员的艰苦奋战，圆满完成了一期交房工作和顺利完成了预想的销售效果，最值得欣慰的是此次活动加大了世纪金城的知名度，本身还是受到了业主及社会各界的肯定，真正做到了“世纪金城 领袖宣汉”。

4、12月核对本的销售数据和针对民工返乡潮加推8号楼1单元，基本完成预想销售目标。

整个2024年之所以取得不错的效果，原因是多方面的：一是董事长的决策高瞻远瞩；二是市场的独一性；三是本项目所具备的独特优势；四是公司所有员工的努力。

三、2024年工作中存在的问题：

1、世纪金城一期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题和合同问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；产权证办理时间过长，延迟发放。

2、二期剩余房源销售情况缓慢，大部分为总价太高导致客户短期内暂时不能接受，如大户型113平方米房源，当然还有面积太小的原因，如小户型70平方米房源。因此希望下一个项目在户型配比上可以考虑90平米为主力户型，大面积户型的设计要考虑到总价的因素，70平米左右的户型配比控制在总量的5%左右。

3、银行按揭贷款资料办理处于一种滞后情况，银行有了贷款规模，我方才去抓紧时间办理资料，处于一种被动状态。

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧、现场应变和着装）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

6、已售房源的客户签约迟缓，逾期签约客户数量较多，置业顾问跟踪很被动。

四、2024年工作计划

新年的确有新的气象，公司在世纪金城的商业项目——金城大酒店，正在紧锣密鼓进行开业前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。新年计划：

1、希望世纪金城能顺利收盘并结清账目。

2、收集金城大酒店的信息，我部门为金城大酒店培训和储备销售人员和服务人员。

3、参与项目策划，金城大酒店这个项目顺利盛大开业。

4、进一步加强财务部、按揭专员和售楼部的配合，能加快签约速度和回款速度。

5、加强工程部和售楼部的结合。无论在销售还是签约过程中，许多客户会提出置业顾问不清楚或者没有办法回答的问题，此时需要工程部甚至造价部的配合。而且这个工作如果沟通的比较细致，销售部也能从中发掘新的卖点，从而促进尾盘销售。

6、已售房源的签约抓紧签约，争取在双方约定时间完成客户签约，配合按揭专员做好按揭工作，必要时抽出专人负责，随时跟进。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望2024年能够圆满结束世纪金城剩余房源销售和二期交房工作。

2024年12月31日

**第五篇：售楼部2024年年终工作总结**

万尚会项目2024年

年

终

工

作

总

结

二〇一三年一月三十一日

万尚会项目2024年年终销售工作总结

不经意间，2024年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、2024年个人业绩

从十一月至一月月末的三个月里，个人销售业绩没有达到预期目标，万尚会精品建材城共销售商铺约20套。预约二期商铺客户目前为十三套，意向客户颇多。

二、2024年工作小结：

1、11月份忙于为一期精品建材城的顺利开盘做各种蓄水工作，包括（发单页，贴海报，收集客户信息，收集竞争对手的信息以及了解东海房地产的总体状况）

2、12月份接到公司关于一期精品建材城对于订铺做出的营销方案---黄金增值计划。做工作计划并准备一期B1-B8幢建材馆的开盘工作。

3、一月份进行B1-B8建材馆开盘前的集中宣传工作，为后续的大范围的售房做好预演工作，因在开盘期间客户访问量增大的情况力推一期建材馆后六幢的房源，虽然开盘时间上人员相对集中，人员配备相对匮乏，当然此举的最终目的是为销售起到了推波助澜的作用，经过全公司人员的艰苦奋战，圆满完成了一期B1-B8幢建材馆的开盘工作，完成了预想的销售效果，最值得欣慰的是此次活动加大了万尚会的知名度，本身还是受到了业主及社会各界的肯定，真正做到了“百万东海人，一个万尚会”的销售理念！

4、近期核对开盘期间定房客户，并且促使客户在合约时间内到公司交清首付房款，目前为止已基本完成开盘定房客户销售目标。但是总体销售成绩并未达到个人预想销售总目标成绩。

整个2024年之所以取得不错的效果，原因是多方面的：一是公司领导决策的高瞻远瞩；二是市场的独一性；三是本项目所具备的独特优势；四是公司所有同仁的努力。

三、2024年工作中存在的问题：

1、万尚会一期精品建材城虽已开盘售馨，但部分业主因商铺选铺问题和付款问题以及优惠问题一直拖延至今。

2、二期房源虽然已接受预定，但是一套完整的销售及优惠方案尚未出台有很多时候会让公司处于被动的状态。

3、销售人员培训（专业知识、销售技巧、现场应变和着装）不够到位；

4、已售房源的客户交款迟缓，逾期交款客户数量较多，置业顾问跟踪很被动。

四、2024年工作计划

新年的确有新的气象，万尚会的商业项目，正在紧锣密鼓进行开盘开业前的各种准备工作，我也在岁末年初之际制定了新年计划：

1、希望万尚会能顺利收盘并结清账目。

2、收集客户信息，储备客户资源，为二期的顺利开盘销售做好蓄水工作。

3、加强工程部和售楼部的结合。无论在销售还是签约过程中，许多客户会提出置业顾问不清楚或者没有办法回答的问题，此时需要工程部的配合。而且这个工作如果沟通的比较细致，销售部也能从中发掘新的卖点，从而促进尾盘销售。

4、已售房源的交款抓紧催款，争取在双方约定时间完成客户交

款，配合按揭专员做好按揭工作。

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望2024年能够圆满结束万尚会剩余房源销售和顺利完成一期商业项目开业。

2024年1月31日

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！