# 房地产销售经理年终总结

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2023-12-29

*房地产销售经理年终总结七篇总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点。今天小编在这给大家整理了一些房地产销售经理年终总结，我们一起来看看吧！房地产销售经理年终总结篇1不经意间，...*

房地产销售经理年终总结七篇

总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点。今天小编在这给大家整理了一些房地产销售经理年终总结，我们一起来看看吧！

**房地产销售经理年终总结篇1**

不经意间，20\_\_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。\_\_\_\_年项目业绩\_\_\_\_年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

20\_\_年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)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;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。\_\_年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。\_因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**房地产销售经理年终总结篇2**

售楼销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

一、本部销售事迹统计及分析:

(一)事迹统计:

\_\_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\_\_\_\_年1月—\_\_\_\_年12月。

根据\_\_\_\_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。

事迹分析:

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、影响本部事迹的正面因素:

①上半年以3期门面销售为主力，市场反应良好。截至\_\_\_\_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。

2、影响本部事迹的负面因素:

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。

**房地产销售经理年终总结篇3**

在不知不觉中，20\_\_年已经过了，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，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，现对目前的工作做以下总结。

一、任务完成

今年实际完成销售认购签约回款佣金的情况和竞争对手易居的对比的情况。

二、团队管理方面

1、招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、团队之间的沟通。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

三、案场管理方面的

1、案场谈客监督及把握方面当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

四、执行力方面的

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

**房地产销售经理年终总结篇4**

在不知不觉中，20\_\_年里，根据公司安排我经历了三个项目的销售管理，这对我个人来讲是一种成长，一份磨练、一种自我完善，同时也是一份沉甸甸的责任。在这一年当中经历了太多的物是人非，经历了每个项目具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。

本年度因公司服务项目较多，销售人员需求量大，但目前因房地产市场大环境影响，导致很多房地产销售从业人员都已经放弃从事本行业而转型，其他想从事销售的人员对房地产销售前景又不太看好，导致合适的销售人员非常难招。

所以销售人员招聘工作一直是一件让人头疼，但又不得不面对的事情。在招聘途径上，我们在大学校园、市中心街道发过招聘单子，在项目周边贴过招聘广告，网站发布、同行熟人介绍、员工推荐等渠道招聘。在招聘要求上，有无工作经验均可，但要求人品一定要好，要有目标，要对自己有要求。根据公司用人标准，本年度大致陆续招聘销售人员20多名，服务于各个项目。

销售人员的\'培训一直是每个项目工作当中非常重要的一环，绝对不能马虎，所以公司每个项目从进场熟悉项目开始，我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系列的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的置业顾问。

但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。

所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化。培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

很多时候执行力好不好，完全取决于后期的监督与督促。很多时候都是事情安排下去了，由于各种原因，没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情没有达到预期的效果。所以在20\_\_年一定要改正，做到，有计划，有安排，有监督，有回馈，形成一个封闭的环节，增强团队执行力。

作为一线的管理人员一定要具有很强的解决复杂问题的能力，随机应变的能力，超强的总结问题的能力，这样才能避免重复犯错。同时将总结的经验传授给大家，制造浓厚的学习氛围，帮助大家每天进步，当遇到问题客户的时候，不但要想尽一切办法给予解决，同时要找到问题的根源在哪，将问题在前期就解决掉，避免重复问题一再的产生。

因为项目大多为新人，所以要求上岗后实行一带一搭档制接待客户，同时销售主管与销售经理在案场随时观察，监督置业顾问严格按照公司接待流程接待客户，同时在案场巡视，当问题客户出现的时候，想办法及时给予解决，帮谈或配合逼定，避免意向客户的流失。尤其对个别接受程度较慢的置业顾问，在接待完客户后，第一时间给予指导，帮助其尽快成长，从而提高了置业顾问的成交率。并安排新人在老人谈客户时，进行旁听，来尽快的提高新人的谈客水平。

在案场及时的给予置业顾问的谈客进行指导，或帮助必定。同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，例如安排喊假控，打假电话等。当出现问题客户的时候很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对项目的认同感及多公司的信任感。

每个项目都制定了相应的规章制度，对违纪行为给予一定数量的处罚制度，保证团队有章可循。服务方面，要求热情，大方，做到零投诉。卫生方面实行区域负责制，并安排特定大扫除日，所有销售人员全部参加打扫卫生，让每个人养成保持卫生整洁的好习惯。

在与开发商的配合上，深知自己的一言一行都代表了公司的形象和利益，所以甲方意识一定要强，所以与开发商多沟通，多汇报，互相尊重，互相理解，绝不乱花甲方一分钱。用甲方意识处理一切事宜，也得到了各项目开发单位的认可。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里要给自己进行重新定位，振奋信心、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

总之在20\_\_年希望自身会有更大的收获，与公司共同成长，携手并进。在此预祝公司在新的一年里，业绩蒸蒸日上，更上一层楼!

**房地产销售经理年终总结篇5**

进入\_\_县福满花园项目已有一年了。20\_\_年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20\_\_年年度工作情况总结如下：

一、销售人员培训

销售部于20\_\_年3月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

二、客户来访统计

20\_\_年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

三、销售文件档案管理

在20\_\_年7月27日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20\_\_年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

四、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

五、销售现场管理

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

六、20\_\_年工作存在问题

虽然20\_\_年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处;户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在09年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20\_\_年的销售成绩比20\_\_年的成绩更上一个台阶。

**房地产销售经理年终总结篇6**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，个性是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

一、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放下就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放下对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自我过硬的专业素养从心地打动客户。

二、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员就应是个好听众，透过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自我的经验来决定客户“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，就应透过客户的言行举止来决定他们潜在的想法，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。

三、对工作持续长久的热情和用心性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一向持续着认真的工作态度和用心向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自我的产品首先务必要先充分的熟悉自我的产品，喜爱自我的产品，持续热情，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，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

四、持续良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，用心、乐观的销售员会将此归结为个人潜力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放下!

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一向以来我坚持着做好自我能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**房地产销售经理年终总结篇7**

年初的时候，我作为一个房地产新人荣幸的加入了\_\_房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会!随着年终的到来，我也已经升任为销售经理，现对今年的房地产销售工作进行总结。

一、销售工作的进步

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导!他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口、销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过一段时间的学习，\_\_项目开盘了，我预约了\_\_套，但最后仅成交了一套。

二、工作中存在的问题

首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。在引导客户方面有所欠缺;工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动;缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

三、新的一年工作计划及目标

明年公司的任务是\_个亿，我给自己的任务是\_千万，一步一个脚印踏实前进。加强销售技巧;努力创造出合适自己的销售方法和技巧。调整心态，建立自信心;加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

即将过去的这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，相信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。

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！