# 琥珀销售工作总结范文(精选8篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2023-12-19

*琥珀销售工作总结范文120xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个对房地产认知熟练，在这一年多的时间里，收...*

**琥珀销售工作总结范文1**

20xx年是房地产市场注定不平凡的一年，而我也是在这不平凡的一年里进入这个不平凡的行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个对房地产认知熟练，在这一年多的时间里，收获很多，非常感谢公司和每一位同事、领导。

工作在市场一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个市场销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。

>1、控制情绪

我们每天工作在市场销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

>2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

>3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心;如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活;好好工作、好好生活。

**琥珀销售工作总结范文2**

又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的x月，我第一次来到xx这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从x月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在x月1号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在x月x号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。xx省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把xx楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20xx年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售xx套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。并且在工作的提升中，提高自己的收入。

**琥珀销售工作总结范文3**

光阴似箭，岁月如歌。20xx年即将结束，20xx年迈着崭新的步伐向我们走来。在这新的一年里，回首过去，感慨良多。回想我进入本公司到现在已经将近一年。在过去的这段时间了，有心酸，也有成就。现在，就过去的一年工作做下总结：

一、led光电事业部是公司的关键部门之一，随着科学的发展和时代的进步，led光电事业将会像手机一样普及，我们唯一要做的是要革新技术，尽快解决断信号黑屏的问题，反之将很难在社会上立足发展。

二、加强自身管理。明确目标任务。公司想做好首先要加强自身管理，就像我们公司的名字鸿儒的儒一样。(儒)分开讲就是一个，人加上一个需要的需。我们是为人民服务的，客户的满意就是我们的宗旨。所以要有信心有耐心，应该热情微笑的对待每一个客户。只有自身素质提高了公司的整体形象才能不断的升华.

三、仓库物料管理。要想把公司做的更好更大，就要向人家大公司多多学习。仓库堆放的物料太乱，每次都是说过n次再去整理，我本人认为重要的不是每天都去整理，而是贵在保持。所谓的(定位)就在这里，把所有的物料进行分类定位，每次活动用的物料从哪里拿的用完再放回原处。这就是我在以前学的(5s)管理，就是，整理，整顿，清扫，清洁，素养。

四、人员分配要做到三定。定人，定向，定位。大伙的职位不同所以分工也不一样。我们是一个大团体，只要大家相互配合好，各自把自己的本职工作做好，就能把整个事情做好。完善细节，成就大事。团结就是力量.

五、财务管理，财务就是公司的中心。目前我们公司的财务处于一个混乱状态，人工费用问题，物料报帐问题，员工餐费问题，工人工资问题等等。特别是工人工资问题应该每月准时发放。这个我不是专业人员就不多说了。希望你们财务部门能尽快想办法解决。

新的一年对于我们来讲是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我们公司非常重要的一年。在新的一年里，我们将继续围绕公司的中心工作，克服缺点，改进方法，深入学习，掌握技巧，加强管理，改进服务，大胆探索工作新思路，新方法，促进工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献。

以上是我在20XX年的工作总结，希望同事们在新的一年团结共勉，取得更大的成就。

烟草公司员工年终总结

不知不觉间，来到XXX公司已经有XX年时间了，在项目开发的工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这半年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成绩，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了临沧市烟草公司收储填报系统、曲靖市烟草公司代收代储信息管理系统和现在正在参与的储备项目：云南省烟叶仓储管理信息系统。

>二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于对业务不是很熟悉，所以在开发的过程中多次出现因为业务的原因，而返工的情况，但是通过这半年多的了解和学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在开发中，用到很多新的技术，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决，但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对烟草行业缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

>三、工作心得

1、在这半年的工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。上半年工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这半年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算;遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在半年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要我们在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为自己对业务的不熟悉或者甲方对工作的流程不能很好的表达的原因，而重新返工的痛苦。在半年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识;与身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

>四、工作教训

经过半年年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1.工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急;在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2.对流程不够熟悉;在半年工作中，发现因为流程的问题而不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏还有当时设计考虑不到位的地方，对于这块的控制力度显然不够。平时总是在开发，但说到底对业务很熟悉才是项目很好完成的前提

3.工作不够精细化;平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

4.工作方式不够灵活;在开发的过程中，周围能能利用资源的就要充分利用，该让其他部门或者人员支持的就要求支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

5.缺乏工作经验，尤其是现场经验;今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

6.缺少平时工作的知识总结;这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提高自己。

7.做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象;拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

>五、工作计划

明年，公司要开拓新的烟草公司软件使用领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;

2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;

3、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作;

4、精细化工作方式的思考和实践。

5、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

**琥珀销售工作总结范文4**

结是一种习惯，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，作为销售人员在全球金融不景气的情况下，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成公司的营销工作、实现公司利益最大化，特对一年来的工作进行总结，并对新一年的工作进行展望！销售部作为企业的门面，企业的窗口，自己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，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己外贸及销售的专业知识和专业技能，更重要的一点是广泛了解整个市场的动态，走在市场的前沿。针对今年一年的销售工作，从以下五个方面进行总结：

>一、我们的队伍：

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情还有一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。我想企业应该在今后通过对销售人员的培训和内部人员的调整来解决这一问题。

>二、工作协调和责权明确

由于协调存在问题，很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面公司的领导有很大的责任。协调或沟通不畅都是因为工作方向上的不一致，久而久之大家就会在思路和工作目标上产生很大的分歧，长此以往，问题大也，大家应该齐心协力积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。另一方面营销部工作的责和权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作应该有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，应该是我们下一步工作的重中之重。

>三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是我们公司的会议少之甚少，或者说不是很理想，另外会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上也不是很明确。有效、合理、适时的召开公司会议是必要和必须的，我想领导应该有针对性的解决这一问题。

>四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，像张经理之前提到的考勤等问题，基本上是靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这就潜伏了很大的危机。我们若想要公司更加强大，就必须通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于公司运作的事情发生。

>五、工厂生产方面

我一直想问关于工厂那边的计划调度问题。工厂管理固然重要，但是要想工厂运作正常，计划调度必须做好。像前面说到的协调问题，生产周期一旦出现拖拉现象，直接影响到销售部的正常运转，从而导致对客户造成的损失，最终给公司的效能效率甚至对外的形象都打了折扣。这一协调不到位导致的结果是链条反应。外贸单上这一问题尤其严重，客户的船期是固定的，不说十天半个月，两三个小时也会给客户造成很大的损失，所以在前期工作中，个人认为计划调度这一问题的解决迫在眉睫，并是重中之重。

上述归纳了几点个人认为值得重视的问题，关于一些细节和如何操作，由于时间问题，一切都简而概之，通过大家的努力，我相信我们每个人都会上升到一个新的起点，我们的企业也同样会在金融危机下走出阳关大道。未来的一年，我们会更好！

**琥珀销售工作总结范文5**

我是从XX年2月18日进入公司的。在这近一年的工作中，我从一名实习开票员到今天的业务销售员。经历了转正、转岗。从中让我不断的挑战自我，在实践中磨练了自己的工作能力。但我知道工作上的进步与公司和部门领导与同事的帮助是离不开的，在这我真诚的感谢这个大家庭对我的帮助和鼓励。在此，特总结如下：

>一、业务知识及职业道德

通过学习，厂家培训使自己不断的提高业务知识，从事销售使自己不断提升自身修养，做到一名有强烈责任感和事业心的销售精英

>二、工作质量成绩、效益和贡献

提高工作效率和质量是对我自己工作的要求和锻炼，在工作中不断进取，使自己在XX年的业绩中有大步的向前进。

>三、工作中的经验

销售是一门艺术，要求有一定的技巧，要想干好这一行，对我来说是一项严酷的考验，也是对我的挑战，在这里感谢施总给了我这个平台和机会。我会努力去完成公司对我的这份信任。

>问题分析：

一，到了另一家公司，在行业上有很大的转型，从普通住宅到商业地产，虽然身上带着一些单子，可都给别人垫了底，所有的辛苦都送人了。

二，手中单子确实不少，然而天天都在看一些店面，看了又能忘了，要么看的数据又不准确，天天奔波于大街小巷，然而广告却打的是自己的房源，这样阴差阳错，怎么能成单。而且店面与住宅市场走到了尾声，智者顺时而谋，这些道理不是很透吗？广告就是一个投石问路的好办法。真的好好的整理过自己的思路吗？不是笨蛋，从内心深处我根本没考虑我会过着平凡常人的日子，可是本事在哪儿，结果在哪儿呢？

三，不能在一个单子上花太多的时间，疑心太重啊，当你无法改变的时候，学会接受，要么不要给自己怀疑的机会，不然，这样会伤到好人的。

四，不要总是没事就在那儿泡茶，搞得像个国家干部一样，上班一台电脑，一部手机，一份报纸，一群泡茶的人，到头来工资在哪里啊！总得把自己的手头上的事做完吧，如果没有，说明紧上没有写计划。

五，少参与公司的一些政治问题，管理问题，上半年吃亏还少吗？要么被一群人鼓励，要么被一群人骂，这与工作与钱有关系吗？无非就是想你认输，谁叫俺天生就是个雄辩家呢？

以上就是我的工作总结。在以后的日子里，我会继续努力的工作。希望领导能够多多指教，有什么不足和缺点说出来，好让我改正。祝愿公司的业绩蒸蒸日上！

**琥珀销售工作总结范文6**

20xxx年转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xxx年xx月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

>一、年度工作总结

1、销售任务完成情况

1）、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2）、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1）入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2）职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6）自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

>二、20\_的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

**琥珀销售工作总结范文7**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

>一、20xx年销售情况

xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率95%，货款回收率98%。

>二、加强业务培训，提高综合素质。

>四、关注行业动态，把握市场信息。

>五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xx科技有限公司在xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**琥珀销售工作总结范文8**

自20\_\_年x月x日进入销售部成为一名销售主管，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、x经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

一、学习方面

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

二、工作方面

在来到公司时，我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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。

三、思想方面

来到公司两个多月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

四、20\_\_年工作计划

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，取长补短。20\_\_年，我希望能拥有自己的住房，在\_\_安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

1.依据20\_\_年销售情况和市场变化，着重寻找A类客户群，发展B类客户群，以扩大销售渠道。

2.每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付。

3.听从领导安排，积极收集客户信息。

4.自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。

5.加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20\_\_年，我一直在期待!

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！