# 最新房地产销售工作总结与计划1500字(6篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-03-22

*房地产销售工作总结与计划1500字一本年度围绕公司年初制定的网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销...*

**房地产销售工作总结与计划1500字一**

本年度围绕公司年初制定的网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价;广告方案的执行工作;

3、做好房地产权证办理工作。截止20\_\_年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行20万20套的清盘促销、年中执行凯华8周年，交2万抵8万的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商--青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点、soho2101、2102的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

本年度围绕办文、办事、办会三大工作职责，充分发挥参谋助手，督促检查，协调服务三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的上墙、上书、上身;日常宣传报道工作等等。3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表;向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作;

**房地产销售工作总结与计划1500字二**

我回首过去、展望未来。过去的半年里，在公司的指引下，在上级领导的关心帮助及同事之间的友好合作下，我在工作上、学习上得到了很大的进步。在这半年里，总的来说我在公司还算顺利、平稳。

半年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记为客户服务的宗旨，在平凡而普通的工作岗位上，努力做好自己的本职工作，在上级领导和同事们悉心关怀的指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但是也存在有一定的问题和不足;

1、工作中有急躁情绪，有时生产任务急于完成，反而影响了生产进度和质量。

2、处理一些工作关系时，还不能得心应手，工作起来显得措手不及，无从着手。

我的主要任务是负责喷画生产进度，派车出货和处理一些客户的要求意见，以及公司里面喷画所发生的问题，同时还要负责跟好天地宽广告的所有喷画安装业务，以及一些其他散户的跟踪服务。xxx广告的总业务量已突破x万，上半年x万，比去年增长了x万，在公司客户业绩排行榜上名列前三名，当然，这些都不是我个人的工作成绩，是经过大家的共同努力而来的成绩。

在此，我要感谢x总、x主任、以及工程部的全体人员，公司的各部门领导、员工对我的大力支持和帮助，没有你们的支持和帮助，也就没有我今天的成绩，今天我在这里借此机会向在座的各位领导、各位同事说一声，谢谢你们!

回顾半年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，也认识到了自己的不足之处，理论知识水平还比较底，电脑办公技能还不够强，针对自己经验不足及知识面薄弱的问题，我对来年的工作作好自步的设想。

1、加强理论学习;

2、加强现场管理力度;

3、提高沟通能力。一定要认真克服自己的缺点，发扬成绩，自觉地把自己置于上级领导和同仁的监督之下，刻苦学习，勤奋工作，做一名对xx村有力量的人，为xx村的发展作出自己的贡献。最后，感谢大家的辛勤工作以及各位对我的大力支持!

**房地产销售工作总结与计划1500字三**

光阴似箭，岁月如梭，一年的时光又悄然而过。这一年，在公司领导的带领下，以“正心广德，奋发有为”的企业精神为指引，我部门人员努力拼搏，锐意进取，为已过去的一年画上一个圆满的句号。现就将一年来的工作做以下总结：

某年对于房地产行业来说是不平凡的一年，也是步履维艰的一年。整个实体经济的不景气影响着整个房地产，不过在这一年里，政府运用土地、金融、税收等手段，鼓励人民购房，带动刺激消费，因而目前政策上还是很乐观的。主要利好政策有：

1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策;

2、人民银行房贷利率、利息的多次下调;

3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策;

4、公积金贷款政策的一再放宽;

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们中正锦城和中正睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外，某年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

在公司领导的带领下，中正锦城和中正睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

1、中正销售情况

某年城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共套，截止某月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额元。

2、中正销售情况

某年城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共套，截止某月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额元。

截止某年某月底，以上两个项目总预收房款元，实际收到房款元，实际回收率达%，财务挂欠元，其中银行未放按揭款共计元，此未放款已与银行进行商榷，在某年月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款元，主要集中在公司关系户上，在今后工作中协同各部门尽早处理。

(一)、项目开盘工作

1、某年做为主抓部门，在其他部门的配合下，成功进行了中正锦城及中正睿城的数次开盘：

(1)某年月日，举办了城a区a1、b2楼的开盘。

(2)20年月，举办了城a区a3楼的开盘。

(3)某年月，举办了城a区a2楼的开盘。

(4)某年月，举办了城b区b4楼的开盘。

(5)某年某月，进行了城1，2号楼的开盘。

(6)某年月，进行了城4号楼的开盘。

(7)某年月，进行了城12号楼的开盘。

(6)某年-月，举办了城c区c4、c6的开盘。

2、办理了城a1、a2、a3、b2、b4、c4、c6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止某月月底，城a区房源销售率达92%，剩b区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对c、d区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

(二)、项目交房工作

我部门于某年月对中正乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作，某年某月对街-号进行了交房工作。居可交房共计套，其中住宅套，已交付套，商铺套，已交付套。其余未交付共计套，未交的原因主要集中在。交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

(三)部门对接工作

与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了中正锦城a1、a2、a3、b2、b4、c4、c6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止某月底，银行共审批贷款笔，可放款元，已放款元，未未放款元;对于未放的贷款，已与银行沟通，在某年月份将全数放至公司账户。

(四)部门具体工作

1、销售台账的健全规范

某年重新对销售台账进行了规范，填加补充了身份证号、客户地址等等信息，进一步使销售台账的反馈信息更加全面，其次每天的收入、费用报表的双向核对，保证的录入信息的及时、准确、完整。

2、房源销控

在商品房的销控上，每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况，进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的，由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会，上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况，并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症，做到有效解决。

3、票据管理

在票据管理上，房款收据齐全后及时开据收据，保证票据填制完整、核算准确，尤其是公积金放款客户;某年全年开据收据近户，已全部录入明细交由财务人员核销。部门所用的出入库单据、介绍信、收款收据等均按财务要求进行开据，并及时核销。

4、为项目后续销售做好前期准备工作

城目前剩余的6栋楼未售，以及已售5栋楼的剩余房源，以及城的商铺。目前均做好了宣传物料准备，提前进入前期蓄客阶段，摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

5、部门内部培训及人员培养

某年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。

某年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的超跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩!

**房地产销售工作总结与计划1500字四**

自从进入房地产公司已经有一年了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20x年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

1、诚实。做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心。房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，热门思想汇报需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们。才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，个人简历一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**房地产销售工作总结与计划1500字五**

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，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从xx回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在20xx年的工作中进一步的学习和改进。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

也很感谢xx给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识和自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

**房地产销售工作总结与计划1500字六**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

一，工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命\_\_\_\_周年，中国共产党建党\_\_\_\_周年，恰逢又是国家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志,从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持!

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线 销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好自己的销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

二，工作中好的方面

1.思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作!

2.工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规章制度!

3.心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

4.生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

三，工作中存在不足：

1.工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧!

2.思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了!

3.工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4.派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交!

5.平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6.平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事!

7.谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断!

四：下步工作中需要得到的改进及帮助

1.完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行!

2.对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法!

3.单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类!

4.用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质!

5.日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决!

6.正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中!

7.习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力!

8.望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!

9.希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进!

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利!

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！