# 售楼处贷款工作总结(热门8篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-05-07

*售楼处贷款工作总结1我项目部已与20xx年5月6日开盘，现就销售情况作如下总结：一、销售情况：截止5月27日，共计销售186套（含回迁户38套），剩余6套，15层3套，4层2套，14层1套二、签约情况：截止5月27日，共计签约127套，预计...*

**售楼处贷款工作总结1**

我项目部已与20xx年5月6日开盘，现就销售情况作如下总结：

一、销售情况：

截止5月27日，共计销售186套（含回迁户38套），剩余6套，15层3套，4层2套，14层1套

二、签约情况：

截止5月27日，共计签约127套，预计本月底完成所有签约。回迁户38套预计6月1日开始签约，原则上10日内付清全部房款，不做优惠，不做贷款及分期付款。

三、回款情况：

截止5月27日，129套已付清首付款。已签约客户其中一次性付款客户约占20%，商业贷款客户约20%，其余约60%客户需要做个人住房公积金贷款。

本次开盘之所以取得不错的效果，原因是多方面的：一是总经理的决策\*\*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。

另外，从上面的数据显示，有几个细节需要引起大家的关注，以期望给下个项目积累一些经验：

首先，剩余房源大部分为总价太高的原因导致客户短期内暂时不能接受，当然还有面积太小的原因。因此希望下一个项目在户型配比上可以以90\*米为主力户型，大面积户型的设计要考虑到总价的因素，70\*米以下的户型配比\*\*在总量的5%左右。

其次，要更一步加强工程部和销售部的配合。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，此时就需要工程部甚至设计规划部门的配合。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，从而促进销售。

最后，要更一步加强财务部、按揭部和销售部的配合，能加快签约速度和回款速度。

6月份工作计划

一、商铺销售：

30日前制定出商铺开盘方案，包括铺位划分及价格初步制定，确定方案之后制作商铺户模，制作宣传单页及其他宣传品。15日左右准备开盘物料及活动筹备。

二、回款：

已售房源的签约抓紧签约，争取5月底全部完成；回迁户的签约在6月1日起开始，争取6月中旬完成；配合按揭部做好按揭工作，必要时抽出专人负责，随时跟进。

三、进行商铺招商的初步洽谈。

**售楼处贷款工作总结2**

一年来，在公司领导正确领导和同事大力支持下，我不断加强业务知识学习，不断从实践中总结经验，取得了一定的销售成绩。现将一年工作总结如下：

一、 加强基本楼房理论学习，提升理论水平。书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。没来售楼处之前，我对房地产方面知识可以说是一无所知。对于新的环境、新的事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，认真学习基本楼房理论,很快了解到公司的性质及房地产市场，明白了置业顾问的真正内涵以及职责。

二、加强售楼业务知识学习,提高工作能力。积极学习售楼方面业务知识,了解房地产市场行情，准确掌握了楼房户型、面积、单价等情况。用基本楼房理论指导自己实践工作，用熟练业务知识取信客户，开阔了视野,锻炼了自己，达到了本职工作的要求。

三、坚持客户就是上帝理念，提高销售成绩。售楼看似简单，但做好很不容易。一要坚持不懈，不放弃任何一个客户。销售中我始终把客户当作自己的朋友，时刻保持热情的微笑，耐心跟客户进行沟通，拉近与客户的距离，让客户有种备受关注的感觉。二要耐心聆听，不要以貌取人。销售中针对客户提出的各种各样的疑问，我都认真聆听，从不以貌取人，从而掌握客户真实信息，把握客户心理。三要保持热情，不半途而废。销售中我始终保持热情、热诚的态度对待每一位客户，脚踏实地的跟进客户。同时，我经常回访老客户、挖掘潜在客户，争取带来新客户，并从中获得更多客户信息和市场行业信息，使我们的工作成绩能更上一层楼。

总结一年来的工作，虽然增长了一些见识，卖了几套楼，但仍存在很多问题和不足，业务知识有待提高，售楼方法有待改进，售楼技巧有待于提高。

下一年工作中，我一定在总结今年工作经验基础上，以一个积极、饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而赢得更多的收获。

1、加强业务方面的学习，多看书、多上网查阅相关资料，开拓视野，丰富知识；与同行们交流，学习更好的方式方法。注重销售技巧的培训与锻炼，把专业知识与销售技巧相结合。

2、继续做好市场调查，分析周边各楼盘的优劣势，做详细对比表，做到知己知彼，百战不殆。

3、及时向主管领导汇报工作情况，经常与同事沟通感情，探讨经验。保持健康乐观积极向上的工作态度，与同事和睦相处。

4、树立先做人再做生意理念，全力帮助解决客户遇到的困难。经常回访老客户、挖掘潜在客户，争取带来新客户，并从中获得更多客户信息和市场行业信息。

5、时常总结经验做法，查找工作不足，以提高自身素质和水平。

**售楼处贷款工作总结3**

同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登\*\*人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部;这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有\*\*的关心和照顾下有同事的\*\*和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过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\*稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，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，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自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，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，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。

今后，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\*。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想\*\*水\*。为公司的发展建设出一份力。

**售楼处贷款工作总结4**

很荣幸在世纪花园售楼部担任保洁员，这份工作对于我来说来之不易，从上岗的第一天开始，我就以严谨的态度来对待这份工作。做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的工作，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，平时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。

在世纪花园小区，我怀着真诚服务的心，努力做好本职工作。从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主、租住户的谅解与支持。保洁员是一个再普通不过的岗位，但是我一直都在很用心地做，用心地干。在我的工作过程中，我学到了很多做人做事的知识，在各方面都有了提高。在工作中我一直端正自己的态度，谦虚地做好每一件事情。同事工作的热情也感染了我，我做的工作是简单的，但是重要的，公司的保洁工作关系到一个公司的整体形象，把干净整洁的一面展示给住户让我觉得很有成就感。做保洁这份工作的，一定要有良好的心态，做好自己份内的事，在公司需要的时候多奉献一点努力。在从事保洁工作中，我边干边学习，在此期间，保洁的日常工作主要靠的是公司领导的有效指挥，靠的是管理人员的高度自觉。在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

半年来的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在自身要求上还比较放松，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。今后，自己将向先进学习，掌握更多技能，提高自己的专业水平，决心在平凡的工作岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司领导的期望，更好地为业主服务，为公司添彩。

房地产市场进入20xx年，仍是一片低迷，可喜的是我和公司售楼部其他工作人员一起，共同努力，还是基本实现了公司交给的任务，取得了可喜的业绩。

在实践工作中，我对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**售楼处贷款工作总结5**

时\*\*末，不经意20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到xx，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

x月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是\*这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获的一段时间之一。\*\*和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们\*时工作与生活中的点点滴滴让我爱\*\*这份工作，爱\*\*我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从x月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排行销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时咱们的案场\*\*还不完善，我压根儿不知道嘛时候能参加上岗考核，要知道那种无限期的等待是很可怕的，呵呵。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。八月份的时候\*\*安排我和贾新萤一起下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。\*\*的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情况，客源方向，以及xx客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应该注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。只有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自己的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

x月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，时不常去看看车模美女什么的，这次能够成为参与者，能够和大家一起去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些对比中去完善自己将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮助同事售出一套房子，小兴奋了一个星期。

在接下来的工作中，我一定要更加努力更加向上，不辜负\*\*和公司对我的期待。

**售楼处贷款工作总结6**

组织财务活动，处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐，登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的.台阶。

财务部一直人手较少，但在我们高效，有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐，记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在8月至12月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着\_认真，仔细，严谨\_的工作作风，各项资金收付安全，准确，及时，没有出现过任何差错。全年累计实现资金收付达3757万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。财务部全年审核原始单据824张，处理会计凭证179张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理，合同签定，费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各常州会计从业资格培训学校单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系，与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计，工商等各部门有关资料的申报。

**售楼处贷款工作总结7**

\*\*银行成立后，结合制度建设，班子成员充分认识到加强管理，狠抓制度落实的重要性，要求各部室加强督促、辅导、检查，以保证制度执行的严肃性。一是加大新发生不良贷款的问责力度。要求各职能部门加大对新发生的不良贷款的问责力度和频度，对不良贷款形成过程和结果进行了问责，对不良贷款风险进行了认真评估，并提出相应降低和化解风险意见。二是加大日常检查监督力度。通过加强会计财务、信贷、信息科技、安全保卫等的日常辅导检查，以提高管理质量和管理水平。按计划、有步骤地进行了常规审计、飞行检查、自助设备及离任专项审计等四个主要的审计项目。

**售楼处贷款工作总结8**

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

x月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作;x、x、x月份进行x号、xx号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对xxx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，x、x月份锦绣江南分别举办了“xx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。

一、20xx年工作中存在的问题

1、xxx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\*\*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\*\*沟通较少，以致造成一度关系紧张。20xx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。xx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。

二、新年计划

1、希望xxx能顺利\*\*并结清账目。

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

3、参与项目策划，在xx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。

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！