# 房地产售楼部员工工作总结

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-04-10

*房地产售楼部员工工作总结 一个偶然的机遇我进了中地行，那时的我只是一个进世不深的学生，什么都不懂，似乎觉得毕业了就应该工作，没有太多的追求，只是很平淡地接受即将走进社会的现实。记得此前口试时还有些紧张，经过一个上午的焦虑等待后，下午时分一个...*

房地产售楼部员工工作总结

一个偶然的机遇我进了中地行，那时的我只是一个进世不深的学生，什么都不懂，似乎觉得毕业了就应该工作，没有太多的追求，只是很平淡地接受即将走进社会的现实。记得此前口试时还有些紧张，经过一个上午的焦虑等待后，下午时分一个陌生的电话号码跃然出现在手机屏幕上，我成功了！我接到的是一个进职电话！那一刻，整个人都跳起来了。从未有过的喜悦感占满了我的心头，谢谢中地行给了我踏进社会前的第一个惊喜，此时我的脑海中有一个动机：我要好好工作，我要做好工作！

来到售楼部才发现，原来一切并没有想象中的那么愉悦，生活节奏的忽然加快，让我有些力不从心，经过半个月的培训，我委曲留了下来，可我却被分配到离校1-2个小时车程的高信尚峰，住宿以及交通各方面的压力一曾让我有了放弃的动机，再加上由于晕车导致的身体不适，多次让我留下委屈的眼泪！那时心想咬咬牙一切都会过往的。有时实在坚持不住了，就向朋友哭诉，他们也劝我放弃！有几次我都预备离职，可每当那时脑海中总会浮现出一句话“一个真正有毅力的人在其人生的第一份工作岗位上至少能坚持半年或更长时间”，是这句话让我一直坚持下来从而走到今天，由于我要做一个有毅力的人。在后来枯燥迷茫的守盘期间，支撑我的也是这句话。而且这是我的第一份工作，也是我的第一次机会，我不能就此放手！这样的精神激励着我在进进售楼部不久就销售出了当时三期仅剩的两套“快乐小屋”的其中一套。在首次成功的喜悦中我更加信心满满地维持着客户的接待。上级的耐心指导、同事间的互助融洽使得整个售楼部就像一个大家庭，让我忘记了工作中的种种不快。也让我学到了很多实践知识，同时还发现了自己的很多不足，我们就这样一起学习，一起进步着。

近半年的等待后终于在8月18日迎来了高信尚峰第四期的首轮20栋开盘，很紧张也很期待，开盘当天大家从容面对再加上之前的精心预备，一个圆满的结局呈现在我们眼前，我们很顺利地完成了54套全部任务。我也成功地跨出了第一大步。紧接着的是12月8日的19栋开盘，由于房价的大幅度攀升以及国家大量政策的压制，全国房地产普遍进进了一个低谷期，因此长沙市场也开始急速降温。再之新年的邻近也让很多客户把置业计划推后至明年，结果截止至19栋开盘当天我们一共只销售了不到一半，形势的忽然转变给我们带来了较大的心理压力，同时开发商也给我们指定了任务，分配到每个人头上的还有奖罚措施。虽说一共36套当时我已经销售了6套，但是仍然有4套任务，直到今天我完成了7套，还有3套。

在接下来的日子里我会更加努力，向同事及上级学习，争取在年前完成我们的预期目标，给20XX呈送一份自己的新年礼物！加油！

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！