# 二手房销售年终总结(十篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-19

*二手房销售工作总结 二手房销售年终总结一销售部于20年x月份开始组建，至今销售人员x人，管理人员x人，策划人员x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x经理开展培训工作。现销售人员接待...*

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结一**

销售部于20年x月份开始组建，至今销售人员x人，管理人员x人，策划人员x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x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。

上半年到访客户共记x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。

在20年x月日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20年月x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。

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x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。

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x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，二手房的优劣势共享，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。

虽然上半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x总的提醒才去做的工作，在下半年要改正，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。

我相信在新的下半年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望下半年的销售成绩比上半年的成绩更上一个台阶。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结二**

在二手房房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次销售，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。总结如下：

最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

经常性约客户过来看看房，了解我们二手房楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及新二手房的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

营造一种购买的`积极氛围，适当的逼客户尽快下定。

无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，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;一遇挫折就想放弃，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，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结三**

上半年已经过去,新的挑战又在眼前。在上半年里,有压力也有挑战。年初的时候,房地产市场还没有完全复苏,那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑,媒体有各种不利宣传,我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力,在稍后的几个月里,房市回升,我和同事们抓紧时机,达到了公司指标,创造了不错了业绩。

在实践工作中,我又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。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结四**

尊敬的各位领导、来宾及同仁们：大家好!我叫张玉萍，现在\"我爱我家\"南关店上班，并担任店长职务。

转眼间又到了年末，新年的脚步悄然来临，在这新旧交替之际，很有必要对年内的工作做个总结。

20xx年元月至12月我在\"我爱我家\"十中店上班，这一年我们的业绩不是很理想，没有完成公司所制定的目标，是历年来最欠收的一年，分析其原因我觉得主要在以下几方面：第一，自身的业务素质有限，许多顾客是电话询问，尽管很努力地去沟通和引导，但最终还是把顾客丢了。第二，这几年国家对于房价宏观调控的政策，使城市房价持续下跌，买房顾客的观望情绪严重，二手房交易处于低迷状态，致使我们业绩不佳。第三，恰巧在今年我们周边开了不少房屋中介店，客户有所分流。第四，我们对房源的保密可能存在一定的疏漏。

在这一年中我们的业绩尽管不景气，但比起十中附近区域里其它公司的店

来说还是值得欣慰的，相对而言我们的售房数量是较多的，这主要与公司周经理的正确指引是分不开的，同时也是我们店里另外两位搭档努力的结果，她们两人对工作认真细致，勤快踏实，并有较好的交流沟

通能力。配合默契，工作气氛和谐愉悦。这也是我这一年来的工作心得，人员的和谐搭配对工作业绩很重要。找出工作中的长短优缺，目的就是为惩前毖后，扬长避短，干好明年的工作。对于明年我有自己的一些新打算。

第一、我要加强学习，继续提高专业技能。以公司培训为契机，继续加强基础学习，完善房源资料，熟练掌握房屋的位置、楼层、优缺点等，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高成效率。

第二、热情服务、诚信待人。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲朋好友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

第三、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

明年我将以一个积极的、饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获，完成公司下达的任务。

最后祝大家在新的一年里身体健康，万事如意，财运亨通!

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结五**

进入xx公司已有一年了。20xx年上半年的主要工作是协助x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，在过去这半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20xx年上半年工作情况总结如下：

销售部于20xx年x月份开始组建，至今销售人员x人，管理人员x人，策划人员x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x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。

上半年到访客户共记xxx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。

在20xx年x月xx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20xx年xx月x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。

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x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。

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x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，二手房的优劣势共享，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。

虽然上半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x总的提醒才去做的工作，在下半年要改正，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。

我相信在新的下半年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望下半年的销售成绩比上半年的成绩更上一个台阶。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结六**

在这个月中我最大感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁?我能做什么?我想成为谁?我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰!在这个月中我的总结与计划如下：

在接待完后，卢经理和扶主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不断的在想为什么会这样?为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作?以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

如更名、2,17,18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过卢经理和扶主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思;每个流程的意义，才能做好!在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好!

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正;在书写合同时一定要细心、用心;加强自己的信心，积极工作;加强自己说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语;遇到问题，马上解决。

记得在xx上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任!”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。

从xx年03月14日到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的`学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。

现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的!我没有随波逐流，人云亦云;我没有摇摆不定，变来变去;我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实!

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。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，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20xx年，上海大众以72.9万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，xx大众也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲!从xx年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在xx年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是最好的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1，在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2，在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。

通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结七**

又是半年要过去了，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这半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，充满希望的下半年就伴随着六一儿童节即将临近。

20年的x月，我第一次来到x这个海边风情城市，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。

通过近半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。

一：接待工作

上半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，各房地产公司也纷纷的做各种活动，新出房、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x号正式开始。客户对我们期待很大，但因是二手房，比起新房来说，也会遇到各种问题，客户流失较多。

二：宣传工作

经过领导开会讨论，我们单位决定下街宣传而不再在门店守株待兔，到达各个街道我们发海报介绍户型邀约客户到楼房参观。

三：不足之处

近半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，及时向老客户告知二手房装修进度、装修质量、近期装修规划等等，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。

目前客户观望的情况很大，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。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、印象、菜场、超市。新的房源到了后，可以把房子照片拍出来，让客户看到实况。

20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20年度面临的重要课题。在下半年里，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。

最后，预祝我们20年的任务圆满实现。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结八**

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又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。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结九**

时间真是一个快速流动的沙漏，这么快一年的时间就又过去了，而我又在二手房房产销售的岗位上坚持一年了。这几年的工作让我还是对房产销售的工作具有无比的信心，并且在自己不断地分析、总结中感受到了自己更加应该奋进的方向。现将一年的工作做出总结如下：

作为在二手房房产销售岗位上的一位老员工，对于自己的工作更是有一番自己的方式，所以在完成工作上也是有较大的成果。当然也很谢谢公司能够颁发给我一个“销售之星”的荣誉，我对此也感受到自己似乎有些受用不起。对于我的销售业绩排行今年的第一，我自己也没有任何可以骄傲、高兴的点，毕竟我在这份工作上的年限那是远远高于其他的员工。对于我个人在这份工作上的成长还是没有太多的成长。

在销售的岗位上，我还是有付出我自己的努力，但是随着工作时间的增加，我也愈发的感觉到疲劳，有时甚至也是有在工作中偷懒，虽说我也是知道这样的行为是相当的不好，但是这一方面我还是没有办法控制。由于我在这个岗位上坚持了如此之久，所以在我自己的工作上也是有较大的方便，较多的客户也都是我之前客户相互推荐过来的，更是对我的信任度极高，所以我在完成销售业绩方面也没有投入太多的心血。而这既是好的方面，也是相当不好的方面。

对于这一年的工作我自己也是明白自己有较多的疏漏之处，而我更是在现在意识到了我这方面的情况，所以我将会对自己进行一次全方位的改变。下一年我希望自己能够以全新的姿态出现在公司，出现在同事的眼前，当然也会对自己的.销售工作进行一定的提升。对于自己的工作，虽说自己的业绩是不用太过于忧愁，但是自己身为销售员还是应该保持有销售员该有的激情，在自己应该做好的工作上保持好自己的态度。身为销售员就应该要有一个销售员的态度，当然也是应该在自己的岗位上题慢慢提升自己，这样才能够更好地完成自己应该要做做到的每一件工作任务。

不管这一年的工作完成得怎么样，但是这一年还是有很多地方都是需要我自己进行不断反思和成长的，我更是知道自己在成长的路上是需要自己更多的坚持，更多的努力才能够让我们成长得更好。虽说我不知道自己的未来在哪里，但是我相信我定是可以将自己最好的一面展现出来，并且让自己为自己感到骄傲。

**二手房销售工作总结 二手房销售年终总结篇十**

随着新年钟声的敲响，20xx年的销售工作已经截止了。迎着新一年的到来，我开始对自己在20xx年来工作中的表现进行反思和总结。看看成绩，其实对比起过去，今年的成绩并不算是特别的出色。毕竟从年初起工作就基本无法展开，但好在后来问题得以解决，我们也能正式开始自己的工作。但总的来说，在这样的情况下，今年的成绩其实还算是不错的收获。

但作为一名销售，我们不能以一时的成绩作为骄傲，无论现在如何，向着未来看齐才是最重要的。为了能在今后的未来中取得更好的成绩，我在此对自己在20xx年以来的工作情况和问提做如下总结：

由于前期现场的工作的停滞，所以在那段时间的工作中，我多是通过电话和网络聊天的方式和客户联系。因此，在工作中也省下了许多时间可以用于个人的充电！

就思想方面，通过那段时间的学习，我在反思了自己对工作思想态度的同时，也通过对一些心理和销售类书籍的学习来完善自己的思想水平。作为销售，思想尽管并不是最有利的武器，但却是充分发挥我们业务能力最重要条件。有了充分的时间，我也更好的思想上改进了自己，不仅让自己对工作更加的充满了热情和自信，也更加的了解了自己该用怎样的态度去面对顾客，怎么去随机应变的调整自己，给自己的工作带来优势。

在这20xx年来，尽管工作的时间有了减少，但我却没有让时间白白流逝，并在工作前做足了充分的准备！在工作方面，我积极的改进了自身的能力和思想，并对手中几套待售的房屋做了充足的准备和对销售的筹划，并在客户中找准卖家。以自身积极的服务态度和销售经验，取得了顾客的信任，为顾客推荐了适合的房屋，并最终促成了交易。

在今年的工作中，因为时间更加的短暂，所以在自我要求上我也做的更加的严格，充分的发挥出了我在销售中的工作那能力。

反思今年，我在工作中其实有很多的问题。其中，最大，也是最严重的一点在于，我的心情太过急躁！

今年工作时间的缩短，尽管给我带来了更多的准备时间，但却也让我对失去的时间和机会更加的焦急。结果在一开始的时候，甚至带来了反效果！

如今，有了这一年的特殊经历，我对自己的工作也有了更深的了解，相信在今后的工作中我一定能更出色的去完善自己，并争取在20xx年里取得更好的成绩。

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！