# 房地产销售的述职报告(14篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-04-13

*房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告一1、20xx年1月10日：名门华府一期首批房源正式开盘注：名门华府正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很...*

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告一**

1、20xx年1月10日：名门华府一期首批房源正式开盘

注：名门华府正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为名门华府在深圳地产界奠定龙头老大的口碑。

2、20xx年1月25日：启动名门华府春节营销计划

注:此期间主要推出针对深圳当地各村有影响力(各村村支书)的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其xx元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

3、20xx年4月20日-xx年五一期间：推出\"首批商铺完美售罄，房源应急加推\"活动注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

4、20xx年7月16日-8月30日：推出\"清凉一夏\"买房送空调活动。

注：因

7、8月份是房地产销售的淡季，且名门华府销售进度缓慢，适时推出\"清凉一夏\"买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

5、20xx年9月10日-10月7日：推出\"庆中秋，迎国庆\"活动

注：期间推出看房送月饼及凭名门华府宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。深圳地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

6、20xx年11月2日：名门华府一期二批商铺房源盛大公开

注：将d区、e区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为名门华府除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去最佳销售时机。

7、20xx年12月27日：名门华府正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

小结：名门华府整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

1、名门华府多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为及的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。

14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致

14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、名门华府私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、名门华府商铺房源150套

注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的`营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。深圳市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，其他楼盘都将在新年之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在深圳，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。后期名门华府面临的竞争威胁依然激烈，名门华府中心如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对名门华府的营销方式要更好的适应当地市场，将名门华府中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把名门华府在现有基础上再推向另一个高度。

回顾xx，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴，xx年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步和成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。

以上是我今年任职房产销售经理的述职报告，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告二**

尊敬的领导：

你好!

20xx年即将悄然离去，20xx年走进了我们的视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我xxxx年xx月xxxx日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年工作不足之处：

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上xxxx总和xxxx经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有xxxx个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的.加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年xx月xxxx日

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告三**

xx年是不平凡的一年，这一年我在董事会的领导、关怀和全体员工齐心合力配合下，基本上完成了xx年的工作任务。

xx年，是继20xx年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控政策，房地产市场呈现出持币观望，成交量大幅放缓的局面。面临如此艰难的市场环境，公司领导给予了我巨大的关怀和支持，使我建立了信心，完成了本年的各项工作任务。

xx年主要的工作是容城xxx花园二期住宅销售、车库销售及一期售后、产权办理等相关事宜和二期的交房;九号公寓的工作则体现在一期的交房、更名手续、换签买卖合同及保证业主顺利领取钥匙、车位销售及地下室的售前登记工作;以及九号二期销售数据的采集和市场调查;九号公寓二期商业的前期策划工作等等。

1、二期商品房销售：xx年度共售出119套，回款23991844.00元正。还剩余12套住宅。

2、二期车库销售：xx年度共售出71套，剩余6套，回款4302800.00元正。

3、二期按揭贷款办理：截止到xx年底共办理127户，银行发放贷款1139.2万元整。

4、二期交房情况：截止到xx年底交房数量为448户，剩余8户。

5、一期退款情况：截止到xx年底共退226户，实际退款1753542.00元正。

6、一期产权证办理情况：截止到xx年底共办理产权证111户。

7、容城xx年共计回款39686644.00元正。

1、车位销售情况：地下两层共105个。已签协议52，回款5853600.00元正，订单2个，剩余51个。

2、九号公寓预售房合同备案工作仍在进行中，其中已备案290套，未备案140套。

3、交房情况：xx年5月19日开始交房，截止到xx年底共交房407户，余23户。

在6月份到7月份一个月期间,我们走访、调查了我市各开盘、在售的楼盘10余个，为九号公寓二期的开发提供文字参考，同时也为一期剩余车位的销售提供数据依据，为提高销售价格及整体收益打下了良好的基础。在年末受房地产大气候的影响我们又电话走访了目前在售的几家大的售楼部。

(1)车位情况调查

在市调的10余个楼盘中，大多楼盘都是地下两层车位，其售价在7万―10万不等，在物业管理上，大部分采用了人车分流管理，使业主生活的安全性得到了很大的提高。我公司物业管理上也是采取了人车分流，这样不仅保证了业主安全也规范小区管理，同时也保护了小区内部路面。

(2)住宅销售情况调查

在调查的10余个楼盘中，住宅销售的情况可谓是参差不齐，在售楼盘的销售情况一般在40%--60%，这其中考虑到楼盘的位置、户型设计及物业公司的管理等等;由于保定秋季房展会我们已将目前住宅在售价格有了一个摸底，基本上下半年整个保定市的住宅价格变化不大，即使有一些比较醒目的价格优势也不过是开发商给购房者的一个悬念，总之，想购好的楼层、好的户型售价还是很不菲的，如丽景蓝湾开出了2700元/平米的价格，乍一看很便宜，弄清缘由才知道是阴面、顶层的售价，而水景房的售价却在4200元/平米。很明显，老百姓总是在讲房价在跌，其实不然，那不过是房产商给出的一个策略。

九号公寓二期的商业项目是我公司的一个重点工程，以董事长的经营理念为核心将二期的商业做成保定市地标式建筑。为此，我们联系、接洽了包括戴德梁行、中原在内的诸多知名商业策划公司，同时邀请策划公司的专业人员来保对我公司的项目进行实地考察并畅谈其对我公司二期商业项目地理位置、存在商机及竞争优劣事态分析等等。

同时我们也对策划公司进行了考察，包括其公司的硬件设备及专业人员水平、素质、能力、经验等情况进行了摸底，最重要的是了解了一些他们在北京所做项目，我们在考察项目同时也学习了一线城市综合体的运作及外立面、内装等一些设计上风格及理念。

我们特意走访了目前北京最高端的商业综合体，位于北京八王坟的新光天地。新光天地整体的风格及产品功能和我公司的极为相似，并且，就目前为止它的商品档次及实用功能也是顶尖级的，我们都可以学习、借鉴。

学习的脚步我们从未停止过，就在xx年底11月中旬，我随公司高层领导参观了北京xx住交会。此次国际级峰会集房产开发、建筑建材、设计公司、经纪公司等住房所需要的所有环节全面涉及。此次展会可谓不虚此行，许多新型的建材我们可以在九号公寓二期中运用，这样不但可以提升我们的卖点最主要的是我们将引领一个新的时代变革。展会中最耀眼的当属“星耀五洲”这个项目，正如同它的名子一样，以天津塘沽这个环渤海城区为依托，打造了一个国际性高端品质的集娱乐、购物、健身、休闲、居住、度假、国际会议会展为一体的“世界花园”、“世界建筑博览园”、“世界桥梁博览园”，堪称“世界级的休闲平台，国际性的居住社区，全球化的观光天堂”。以上几点是xx年工作基本情况，从20xx年底开始，房地产市场的观望气氛越来越浓厚，各地成交量持续低迷。一年之间，房地产市场供求关系似乎发生了大逆转，商品房空置面积快速上升。受全球金融、经济危机影响，房地产市场成交低迷、银行信贷紧缩、高价拿地沉淀大量资金……开发商普遍受困于现金紧张，处境艰难。在年底全球金融经济危机爆发后，全球经济衰退，各国相继出台各项计划。国务院办公厅发布《关于促进房地产市场健康发展的若干意见》，将此前出台的所有措施“打包”并细化。一方面加大保障性住房建设力度，一方面通过减免交易税费、放宽二套房贷、利率优惠、支持房地产信贷等鼓励住房消费。中央和各地一系列政策和央行连续5次降息，使房产交易成本和持有成本不断降低，从长期看，有利于稳定人们对房地产市场的预期，并且刺激需求。

温家宝总理主持召开国务院常务会议，研究部署促进房地产市场健康发展的政策措施。主要内容三条：

(一)加大保障性住房建设力度;

(二)进一步鼓励普通商品住房消费;

(三)引导房地产开发企业积极应对市场变化，促进商品住房销售。

新政策给了双向选择，市场与保障兼备。

从另一个角度看，新政典型体现了在与保民生的双重压力之下，政府平衡各方利益的左支右绌的心态。第一条加大保障性住房对于商品住房是利空，第二条刺激商品住房销售，两条政策的效果是相互抵消。值得关注的是第三条，“支持合理融资需求，加大对中低价位、中小套型普通商品住房建设特别是在建项目的信贷支持，对有实力有信誉的房地产开发企业兼并重组提供融资和相关金融服务”。虽说xx年楼市不是很景气，但我们仍对xx年抱有积极的态度，不光是体现在政府宏观调控的政策出台，最主要的是我们一直有一颗积极向上的\'心，我们坚信社会在发展，房地产依旧是当前我国支柱产业之一，随着我国城市化进程，社会需求的多样化，住宅不仅仅是用来居住的，它还是一种投资。我们对未来的一年抱有美好的期望，相信房地产行业会回暖并再度辉煌。

我部门制定了xx年销售部的工作计划，如下：

(1)剩余车位的销售工作。我们将集中讨论，多方论证，制定可行方案完成任务。

(2)九号公寓一期的售后完善工作。

(3)九号公寓二期的深入市调，包括住宅、商业及配套设施及九号国际城销售前期的各项准备工作，争取早日开盘销售。

(4)九号公寓二期商业项目前期工作，包括北京商业策划公司的再度考察及择定工作。

(5)组织销售部全体员工进行售前培训。

(6)顺平项目前期准备工作。

我们将继续发扬xx年工作中的优点，同时也要积极弥补不足，加强管理及团队建设。只有管理跟上去，业绩才会跟上去。严谨的态度，热情的服务，专业的素质是我们不懈的追求。

展望xx年，我们依然信心百倍、踌躇满志!在xx年我们将不断的完善自我、超越自我、充实自己、健全机制，以积极开拓、进取的心态，不断超越和创新，我们要提高服务质量和业务知识水平，加强团队建设能力，增强内部员工的培训工作特别是素质教育，力争打造一个高水平、高素质的销售团队，为此我们将努力做到以下几点：

1、加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

2、工作要到位，服务要跟上，及时了解竞争对手的情况，发现问题及时处理;

3、及时做好市场调研，为项目开盘做以有效的数字和文字参考;

4、及时将客户的要求反馈给有关部门，并加强与其他部门的沟通协作，更好的服务于业主和社会;

5、我们将定期做好内部员工的培训工作，包括专业知识、销售技巧及购房者的购买心理等等;加强素质教育。

综上所述是我xx年工作基本情况的一个总结，我将争取在xx年工作中以此为基础，进一步的提升，敬请领导批评指正!

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告四**

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习实行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性理解，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个体现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！ 在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的职责，做自己的工作不但仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不但仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再来决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存有以下的失误和问题：

1、主观理解不足，谈客户时思路不够清晰；

2、自身没有充足的意志，对自己的`销售欲望不够坚定；

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。 以上都是作为我们在工作中所要持续改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容应对。 总结不但仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要实行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发体现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、部环境分析。企业的战略准确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配水准。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差别。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的理解和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大水准的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩务必要有清楚准确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密水准增强、即时反映顾客的新资讯。

做到以上观点上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在持续壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告五**

尊敬的领导：

您好！

xx年的一年已经过去，新的挑战又在眼前。在一年里，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，到达了公司指标，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）持续客户关系，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，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

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。

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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够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，在一年的工作中，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，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分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。

述职人:xxx

20xx年xx月xx日

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告六**

回顾20xx，在公司领导的带领帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作，通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，现将这段时间的工作状况和个人体会总结如下：

20xx年的主要工作分为部门管理、销售培训、价格与销售策略、销售物料、本案产品分析与分销处建议、经济适用房、市场调研、销售收入预算共计8个模块。 一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了组建打造优秀的销售团队，我部门从绩效、激励、行为、心态、奖惩、销售人员最困惑的问题等因素出发，制定了《销售部管理制度手册》。 结合20xx年项目进程，为吸引优秀人才加入公司并为之尽心尽力工作，通过广泛细致的市场调查比较，整理编制出《销售部构架及薪资建议稿》，并完成《销售人员招聘及培训计划执行方案》与20xx年销售人员招聘前的全部筹备工作，使得明年的人员招聘及销售业务开展工作能够有条不紊的顺利进行。

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，我们在引进优秀员工的同时要塑造一流的销售团队，制作了《销售部培训资料手册》，此手册涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，实景模拟制作出《销售人员培训计划日程表》，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法历练出适合本案的销售精英。

20xx年的经济危机、房地产市场萧条带给我们极大的销售压力，如何完成超越20xx年的销售任务是我们阶段所面临的第一难题，项目价格和销售策略成为重中之重，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出《项目整案定价策略及a地块房源定价方案》、《项目a地块房源的推案策略与销售计划方案》，并结合本地市场状况完成了行之有效的《项目活动营销策略方案》。 为最大地展现项目卖点和促进销售，我们从模型基调、城市关系、模型建筑、模型景观、项目配套及其他因素出发制定了《项目模型制作任务书》，并进行模型制作公司邀标，协同总师办确定模型制作公司并完成发包制作工作。

为更好的促进销售，销售部协同策划完成全案sowt再分析及销售卖点、抗性深度梳理，并通过项目客户重点样本购房需求调研，完成了项目a地块房源全部户型的研讨总结，并结合20xx年的销售策略，完成了市南区分销据点的考察及建议方案。 20xx年共计推售1010套经济适用房，鉴于20xx年下半年周边经济适用房项目销售不佳现象，我们进行了青岛市经济适用房相关政策实地调研及重点信息整理，撰写了《青岛市保障性住房最新市场形势调研报告》，分析了经济适用房的优势、劣势、机会和威胁，制定出《项目经济适用房推盘计划方案》; 并协同策划制定经济适用房二期的推盘计划及销售收入预算; 了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的根据，一年来我们进行30多次市场调研，并编写了相关市调报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。

主要调研报告如下： 崂山区房地产市场调研报告; 崂山区孙家庄地块产品定位及规划方向建议; 崂山区南姜戈庄地块产品定位及规划方向方案建议; 区中路板块主要个案系统调研;协同策划编制完成营销部20xx年收入支出的财务预算; 协同策划制定20xx―20xx年营销部资金预算及编制说明; 沟通是走向成功的桥梁，同时也是提高工作效率和工作质量的基石。一个公司是由诸多部门组成的，每个部门有不同的职责范围和分工，有部门就必然存在部门利益、小团体利益，那么就会有这么几种情况：

一、可能导致职能部门未能统一公司目标而各自为政，例如如部门甲在某件事情上做出让步，对乙部门有利、对组织整体也有利，但对甲部门不利，则产生部门间的矛盾;

二、由于部门不同，大家在认知上难免有差异，缺乏沟通生成的信息不对等、不能及时反馈等因素，会导致目的或结果预期的不同。

三、公司所倡导和形成的文化氛围及员工的互动方式，决定了沟通效率的差别。 那么如何有效的沟通? 根据自己实际的工作经验总结了以下几种方法：

(一)有效整合部门目标，促使各部门目标与组织的总目标同心;

(二)换位思考;

(三)注重非正式沟通，日常的沟通往往比正式沟通更为有效;

(四)坚持部门之间的沟通跟进;

(五)倡导良好沟通文化和方式，可以由行政部牵头组织。

以上是自己不成熟的观点，希望抛砖引玉带给公司领导一些启示，使公司的发展更加健康高效。

在工作中偶有感觉到自己的学识、能力和阅历多有不足，所以极为重视业务知识学习和工作能力提高，我在日常工作中抱着认真务实的态度经常请教公司领导和公司同仁，善于在工作中发现问题总结经验。在不断学习、不断积累业务知识中，较以往有了一定的进步，能够妥善地处理日常工作中出现一些问题，在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，并积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的责任心，在以后的工作中我会更加努力的\'提高工作效率和工作质量。

近一年来，在公司领导的帮助下创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，在新的工作环境中许多事务不熟悉， 4 属于边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，工作的计划和执行还不够细致周密，房地产政策和市场信息的收集力度不够;

第三，自己的业务水平和工作能力离公司的要求还有一定距离。

展望20xx年，我会以更大的工作激情和认真务实的精神为公司贡献一份力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

第二，配合上级做好市调分析、项目优劣分析、营销策划方案、销售计划和定价执行方案;

第三，注重案场销售人员的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的销售工作氛围。

第四，制定一线员工培训计划，增强销售团队的专业能力，不断加强销售业务水平的提高。

第五，围绕公司总体销售目标，努力完成公司制定的销售任务，加快资金回笼，保证项目经济效益的实现。

第六，遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

20xx年，中国的房地产发展战略已经开始从产业政策转向公共政策，这种转变使得20xx年的房地产市场形势异常严峻，消费者在观望中期待房价下跌，加入席卷全球的经济危机、股市暴跌以及国家大规模推向市场的保障性住房，无疑更大的增加商品房推向市场的风险。即将进入20xx年，作为在青岛的第一个大型住宅项目，如何最大程度的规避风险赢取利润打造品牌，是全公司每一个成员的努力方向，作为营销部的一员，我会在公司领导的带领下全心全力为贡献一份力量。

房地产销售工作述职报告(四)

20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了xx商贸城，有幸成为xx的一份子，本着对这份工作的热爱，抱着 积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的4月 1日，我正式的成为xx的一名招商代表，到现在已经半年了，这半年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到 ，具体的东西也 不太了解 ，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到xx之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

4月底，公司安排我们去了西安华南城学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到11,12点，回来还要写报告，回家就1点了，第二天依然精神饱满的上班。我们绵阳团队才过去很不适应西安的气候，西安的天气正好那几天又热又闷，我们绵阳的4月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，西安的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了华南城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

5月，我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况 ，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片， 这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

6月，7月，8月我们陆续走访了绵阳的各大市场，万象建材城，东辰宜家美，绵州汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

9月，公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作， 用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1，提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高

2，平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象

3，积极主动的完成公司的各项任务

4，在业务是哪个力争第一

5，加强团队协作能力，共同进步

6，优秀的执行

7，不断更新的销售技巧

以上就是我的述职报告，有什么不足之处，请大家多多指正。

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告七**

尊敬的领导：

您好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合公司做好日常管理工作，是销售人员和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作述职如下：

（1）严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

（2）协助总监做好工作安排，制定值班人员安排表。

（3）自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

（4）协助总监每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

（5）严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

（6）爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

（7）培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

（1）如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

（2）用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的`情绪。

（3）认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

（1）每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

（2）认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

（3）每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

（4）了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

（5）了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

（6）做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

（7）做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

（8）跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

（9）做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

（1）定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

（2）收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

（3）负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告八**

回顾20xx年的工作简单而又平凡。分管的部门、主抓的工作，以大集团管理运作来要求，应该说存在很多问题。坦诚地讲，主观上希望把工作做好，尽职尽责，但客观效果并不尽人意。

上年底和xx年初，经过很长时间的酝酿，对工资体系中存在的问题进行了分析，对薪酬体系进行了修正，组织对员工薪酬进行了普调，4月份完成了该项工作。尽管这次薪酬调整也对部分技术、管理骨干进行了特别加薪，但仍属于普调性质和针对不合理部分的微调，其促进作用很有限。由于薪酬结构上的不合理和激励机制不到位等诸多问题，人才外流情况回升，人才缺口大。由于方方面面的问题，人才难进、人才难留问题没有突破。尽管在招聘渠道、院校合作方面做了很多工作，但问题并没有得到解决，还有很多工作要做。

年初，总裁在春节上班后的第一次高层会议上提出，要迅速掀起一个生产高潮。为此，由企管部和办公室牵头，在全集团范围内组织开展了“\*\*\*\*”活动，在一定程度上推动了群众性增产节约活动。活动开展至六月底，经考核确有部分项目成效显著，但该项活动声势不大，面不广，力度不够，基层领导重视不够，作用有限。

办公室的工作多集中于行政事务，对文化建设、宣传教育、文明办公等工作的推进缺乏整体计划。尽管在这方面做了很多工作，但其号召力、鼓动性、推动作用平平。服务等工作有很多还不到位。

按计划后勤服务公司应该在xx年4月正式运作。由于多方面的原因没有如期实现，其间后勤服务及安全保卫工作我没有推托，但关注的程度不够。尽管没有出现大的问题，但环境卫生、门卫人员的管理，总裁都多次指出要加强、要改进。

在负责\*\*公司工作期间，没有达到总裁提出的不亏争取持平的目标要求。两年的时间亏损逐年减少，组织完成了ⅱ型、ⅴ型两个型号的模具设计制作，改进了部分产品质量，开发了101型新品，完成了公司的搬迁，应该说做了不少工作，产品市场也逐步走向良性循环。但客观上不允许我外出深入了解市场，推动销售，因此，对市场运作的指导缺乏，如果我有更多的时间和精力投入\*\*公司的工作，或者给我更长一些时间，结果肯定会比现在所面临的形势好得多。

5月10日总裁在高层会议提出了跟进宏观调控、实施集团改革的思路以后，我基本上把工作的重心移到了组织机构调整上，花了很多精力，做了多个预案。自我到公司以来，这是第三次直接参与组织设计，特别是20xx年的大调整和这一次。在这项工作中我的基本态度是尊重历史、客观现实，不求有功，但求无过，希望每次调整对集团的\'发展有所推动，不要因为工作的失误而影响集团发展。我十分感谢总裁在这方面对我的信任和支持。

根据集团高层领导分工及工作情况，客观上要求我充当总裁耳目，当好不管部部长。因此，除明确分工我主管的工作以外，有很多属集团应该协调和处理的日常事务，我自认为都能主动承担，能给予积极协调与沟通。对子公司各部门反映情况的处理和回复是及时的，负责任的。向总裁反映情况和提供建议也是客观公正和积极诚恳的，对总裁交办的工作是认真的，对各位领导和各部门的工作是理解支持的。

在日常工作中，我比较注意自己的表率作用，不搞特殊化。对下属注意培养他们独立思考和独挡一面的工作能力。布置工作思路方法明确，从不含糊，从不主动代替下属，都把他们推到前台锻炼。同时，我从来不会当甩手掌柜，凡是我管辖的工作，我都能够亲自处理和完成。

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告九**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

不知不觉中，xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

学习，永无止境，来到公司的时候，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和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，x项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但12月进入x之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1、 xx共计销售x套，销售面积x平米，销售额x元，回款额x元;

2、到xx后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

5、在公司领导的指导下，参与制定x月的月团购计划，联系团购单位，选房、签约，最终成交x套，销售额x元，回款额为x元;

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、进一步提高自己的管理水平;

2、及时完成领导交给的各项任务;

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化;

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成;

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的`一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来xx公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

预祝：xx公司明天更加辉煌!!!

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年x月x日

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告篇十**

尊敬的领导：

您好！

不知不觉，在××工作已经足月有余，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的××拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中（即便我们只有4人）化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在××成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入××，对××地产的企业文化及××这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的.时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事××深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入××时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好××商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合××地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入××的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

述职人:xxx

20xx年xx月xx日

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告篇十一**

繁忙的工作中不知不觉20xx又将近尾声。回顾这一年的工作历程，作为xx地产一名普通员工，我深深感受到我们xx地产蓬勃发展的朝气和xx人拼搏的精神。作为销售部一名优秀的置业顾问，我深深感觉到自己身肩重任，自己的一言一行不光是体现自我的素质，更是代表xx地产企业的形象。所以我更要提高自身的\'修养，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，不断总结管理经验，提升管理能力。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过近两年置业顾问岗位的磨练，在今年5月通过竞聘，从一名优秀的销售人员成长为一名合格的销售主管，并且在努力做好自己的本职工作同时，通过内部培训，能够帮助更多的同事共同成长。当然我认为要想成长为一名优秀的销售主管，光做到这些还远远不够。下面就是我对今年所做具体工作的总结和下年工作的改进。

1、端午节拜访客户，赠送粽子xx2组。

2、赠送老客户生日礼物66组。

3、中秋节邀约拍摄老客户全家福45组及赠送月饼87组。

1、4周“xx季”活动。

2、跆拳道比赛。

3、第二届啤酒节。

4、蛋糕diy。

5、冰激凌diy。

6、百大及歙县微信推广。

7、留学讲座。

8、老客户王立伟中秋私人烧烤宴。

9、徽行答谢宴。

10、中行答谢宴。

11、月饼diy等。

xx国际房展会、xxx地产展示交易会、xxx房博会。

1、完成5-xx月份考勤统计及月度值班表。

2、完成5-xx月份培训计划和总结。

3、完成5-xx月份成交客户回访调查表。

1、完成5-xx月份小组每周意向客户每周追访情况。

2、完成端午节来访客户分析。

3、完成“五一”来访客户分析。

4、完成国庆节来访客户分析。

5、完成中秋节来访客户分析。

6、完成xx房展会接访客户分析表。

7、完成收房后客户房屋质量问题反馈及后期维护分析。

1、完成xx、xx、xxx华府等个案调研。

2、完成16周市场监测报告。

1、完成《老客户维护技巧》、《意向客户逼定技巧》、《案场接电及电访技巧》培训材料。

2、完成5-xx月份日常晨训组织和晚例会组织工作。

3、完成每周六日销售部内部培训工作。

4、完成对新老员工每月销售技能提升培训和考核工作。

1、完成9月份以来的所有网签合同，共计10套。

2、完成5-xx月份所有已签合同的审查工作。

1、完成领导交代的日常工作。

2、协助置业顾问完成客户谈判、签约、收房及相关问题的处理工作。

首先感谢xx地产和xx公司给了展现自我的平台，让我实现了很多梦想。没有xx我就不会站在20xxxxxx的年会上领取优秀员工的鼓励。没有xx公司就不会有我站在20xxxx公司年会上史总为我亲自颁发销冠的荣誉。其次感谢曾经言语诚恳的训斥和教导过我的领导们，是他们让我慢慢融入到xx这个大家庭，不断的前进和成长。最后要感谢我的组员和同事，是他们这一年不断帮助和支持我，也是他们让我更加有信心不断的前进，迎接一次又一次的新挑战。

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告篇十二**

各位领导，各位同事：

大家好！

房地产述职报告20xx年，是一个充满梦想和激情的一年，20xx年春天，一个偶然的机会，我加入了商贸城，有幸成为一份子，本着对这份工作的热爱，抱着积极认真的学习学习态度，有心做好每一件事。

今年的20xx月x日，我正式的成为一名招商代表，到现在已经xx了，这x年我时间里，我学到了很多的东西，现在就这半年的工作做一个终结。

对于商业地产，我是第一次接触到，具体的东西也不太了解，我以前做过二手房经济人，对整个房地产有一点初步的认识，到公司之后对商业地产有了更进一步的了解，到实战工作，我不断追求新的目标，以前都觉得卖房子嘛，不就是等客服上门吗，来了才知道并不是我想的那样，商业地产必须是主动出击，自己去寻找目标客户。

x月底，公司安排我们去了xx学习，我们体会到了作为一个招商员的辛苦，工作虽然繁忙，但整个团队充满激情，他们每天都工作到半夜，xx点，回来还要写报告，回家就x点了，第二天依然精神饱满的上班。我们x团队才过去很不适应xx的气候，xx的天气正好那几天又热又闷，我们xx阳的x月，还正是春暖花开，我们也都是带了几套春装，过去才知道，应该穿夏装了，由于不适应气候，我们热得都喘不过气了，xx的天气又干燥，我们的身上都干得起皮了，虽然不适应，但我们还是坚持了下来，等到了xx城预售卡那天，我们看到了我们的希望，知道了我们的工作虽然辛苦，还是能学到很多东西，同时也能有很好的回报。

我们主要的工作就是前期的铺垫工作，作市场调查，我们调查了新三汇市场的租金，商户经营的情况，与商户做了初步的沟通，收了商户的名片，这其中我们学到了很多的东西，懂得了怎么样去和商户沟通，学习了很多的建材知识。

我们陆续走访了xx的各大市场，xx建材城，xx家美，xx汽配城，以及各大家居市场，等，给各个市场做了详细的市场图，收了每个商户的名片，为我们后来的\'销售做好铺垫。有时候我们也觉得这个工作是不是有点无聊，反复去做一件事的时候有时会有这种感觉，但我们从小的教育经历就是“坚持就是胜利”，平时听的多了就把它当成了口号，但仔细想想其实意义非凡，成功和失败的差距就是那一两步，不坚持就意味着放弃这份工作，如果坚持下去了，可能收获会比你想的更多，所谓胜者为王，所以我们必须要坚持下去。我们走过了最炎热的季节，体会了炎炎烈日下汗流加倍背的辛苦，我们没有理由放弃。

公司给我们安排了很多的培训，让我们更加坚定了商业地产这条道路，也学到了很多销售技巧，也认识到自己很多的不足，我还要多多学习有关商业地产的知识，武装好自己。

在未来的工作中，明确目标才能有的放失开展自己的工作，用心的做好每一项工作，全面提高自己的能力，为公司发展效力。

1、提高自己各方面综合能力，主要加强销售技巧的提高；

2、平时多学习房地产综合知识和市场政策知识，提升专业形象；

3、积极主动的完成公司的各项任务；

4、在业务是哪个力争第一；

5、加强团队协作能力，共同进步；

6、优秀的执行；

7、不断更新的销售技巧。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告篇十三**

尊敬的领导：

您好！

客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信\_\_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：

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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：

1、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。

2、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。

现今我已来工作一年多了，在上一年的工作中，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xxx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。

此致

敬礼！

述职人：xx

20xx年x月xx日

**房地产销售的述职报告 房地产销售的述职报告篇十四**

从事房地产中介的销售工作，已经过了两年的时间。在这两年的时间里，我经历过无数次被拒绝到鼓起勇气接着再战的过程，经历了不知道多少次的嘲笑和讽刺最后迎来胜利的过程，经历了无数次的灰心和失落再到我重拾信心，披荆斩棘的过程。房地产销售年度述职报告5

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。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，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，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。

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！