# 如何写售楼部销售部个人年终述职报告(推荐)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-01-14

*如何写售楼部销售部个人年终述职报告(推荐)一\*\*年公司履行目标义务制,每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期(含\*\*园)必达目标4400万元,争取目标4700万元,考核时间20xx年1月20xx年12月。根据...*

**如何写售楼部销售部个人年终述职报告(推荐)一**

\*\*年公司履行目标义务制,每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期(含\*\*园)必达目标4400万元,争取目标4700万元,考核时间20xx年1月20xx年12月。

根据20xx年1月12月27日统计,本部共实现销售额4304万元,其中1-5期实现销售额3632万元,\*\*园实现销售额672万元。

由事迹统计可见,1至7月份,销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底,则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

①上半年以3期门面销售为主力,市场反应良好。截至20xx年6月,三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通,拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

a.一期\*\*\*\*\*的10套,采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略(已清盘);

b.三期小户型“小户型精装修”运动;

c.四期\*\*\*花园车库及门面,首次采用“分类广告”的情势,达到明显效果;

d.六期“青年人购房月:首付二万月供一元”运动;

e.五期“公务员购房月:买四房送8888”运动;

f.装饰建材大市场,8万12万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制,使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务,而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况,能够主动调剂,有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪,进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段,极大的调动了销售人员和客户的积极性,也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部,专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德,另一方面,更重要的是细化了分工,使销售人员从遗留问题中摆脱出来,能够专注于发明新事迹。

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更,7月开端,客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源,客户群体产生转变,销售人员的心态存在波动,业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多,无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流,这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

a.市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

b.在本部以外增设了另2个售楼部,分辨在“\*\*园”、“\*\*\*园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点,而且本来的\*\*市场资源也被分流。

1、通过事迹的优越劣汰,留批业务程度较高的销售人员。目前,本部有售楼人员:\*\*\*、\*\*\*、\*\*、\*\*、\*\*\*等五人。其中20xx年年度目标达850万以上的优秀售楼人员有2人:\*\*\*、\*\*\*。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有5名,周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体现在主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强,合理的计划一经采用马上就能得到实行。

1、采用每日早会、晚会的方法,准确把握销售人员每人每日的客户情况。

2、汇凑集体聪慧,充分调动本部人员的积极性。

20xx年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源,针对目标房源提出销售措施,并将计划与策划部商讨履行,进步了计划的可行性,也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的情况下,转变坐销模式,组织部门人员走出售楼部,到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中,应用建立部门销售明星等手段,不断地进步销售人员工作危机感和使命感,从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟,不进则退,“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

销售治理需要大批数据的支撑,就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪,都应当检讨成果,以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计,没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下,劳命伤财,容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月,财务部门应当向销售部门供给详尽的数据,帮助销售治理的判定和调剂。同时,应当配备相应的治理程序,能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑,这不仅能极大的进步现时工作效率,也能作为公司的储备资料,便于今后各期项目资源共享,有利于发掘老客户资源。

随着公司项目标增多,销售队伍也越来越宏大,销售部编制最高峰达到了42人。而我们平均每月1000万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面考虑,我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

公司1-5期项目,有些产品面积过大,总价过高,还有些产品尚不具备销售条件,这些产品要在20xx年进行销售就必须进行产品改良,或采用一些有效的促销手段。具体有:

(1)××街11-22号小户型:12套,平均每套60多平方米,140多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙,无法销售。

(2)公司11层主楼住宅:31套,平均每套170多平方米,1200多万元销售额。目前问题是没有小区,面积过大,房型不规范,总价过高,无法销售。

(3)一期建材大市场主楼门面:1套,996平方米,620多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到600多万,这样的客户群极少,已待售2年还未售出。建议公司将其分割为专业市场铺面销售,或先对外招租,以租带售。

(4)\*\*园复式楼:59套,平均每套220多平方米,2300多万元销售额。目前问题是面积过大,销售部建议将其改革为:露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题,因此20xx年一直没进行改革。假如计划通过,20xx年进行销售,则需加快改革进度。

以上是我对20xx年度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑衅,我会更加努力的投入到工作中,更好的负起自身的职责,加强理论学习,勇于实践,使自己的业务程度,治理程度全面进步,为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司,实现自身的人生价值。

**如何写售楼部销售部个人年终述职报告(推荐)二**

尊敬的各位领导、亲爱的各位同仁：

大家好

年终了，融化完一场大雪后的空气更显潮气，软软的阳光带上一阵寒风，那是一种别致的风光。鲁甸的街头、小巷，充满着不一样的风情。一段时间，放下了很多，觉得该轻松一下，不过回过头，发现那只是一个错误。因为年终了，也该给自己一个总结，或许那不是交代，只是不想给年轻留下太多的遗憾。最近很多人都写了\'我拿流年乱了浮生\',其意我也是刚弄明白，就是说\'我用一世的忙碌打乱了一生的清闲\'.或许这就是80后，特别是85后的迷茫吧。当\'神马都是浮云\'飘荡整个大街的时候，一代人的灰暗开始蔓延。很多时候，我们总是徘徊在清醒与迷离之间，沉溺的迷离与短暂的清醒总是不断折磨着我们的意志。

坐在太阳湖边，静静的回忆这一年走过的路，貌似没有色彩，而只是一个一个片段的剪辑，拼凑了的12个月组成了我24岁的足迹。其实一直想很努力，可是更多的时候总是在逃避，逃避现实，逃避追求。清醒的时候，罗列了一大堆目标，可是完成的又能有几个呢。混沌的是世界，过下去的是日子。如水的日子，却找不到一丝波纹。

关于工作，跌跌撞撞、摸爬滚打。把公司安排的工作流程顺利走通，但是基于各种原因，总的业绩效果是不尽人意的。

本人置业来自顾问方面的工作都以完成公司任务。客户后续维护工作，以及电梯房客户等待办理合同方面事宜都正在稳步进行。

主要工作是外联方面，刚把过程、程序掌握，还应更加熟练以提高工作效率。上一年的工作目标是无法圆满了，这有各种各样的原因，但是最后一点，应该像陈总说的那样，从我自己找原因吧。我够努力了吗?

在接下来的20\_\_年的工作中，应把工作重点放在农行按揭上，时时跟进，多注意办理情况，以及协调好售楼部资料收集与农行办理的节奏。

关于成长，我想我或许已经够大了。更多的时候，觉得自己的心态已经老了。所以别人说我40岁的心态我也不反对。当大多的东西都提不起兴趣的时候，我或许该回过头去寻找那种平淡的感觉。

关于生活，总是有得有失吧。得到了经验，失去了金钱。也不知道这学费高还是不高。

到海边去走走、看看，是我一直以来的梦想，那个冬天的热带，我想在北方银装素裹下的海南应该是别有一番风味吧。蓝色的海水、金黄的沙滩、软软的阳光、最好再来一杯卡布奇诺，那感觉一定是非常惬意!想要响应公司的安排去旅游，但因囊中羞涩，只好望而叹之。还是为大家做好后勤工作，让大家开开心心的去玩吧。

最后祝乐红公司全体同仁新年有新气象万事如意。

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！