# 如何写房地产销售经理辞职报告范文(8篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-01-18

*如何写房地产销售经理辞职报告范文一在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：1.计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。2.市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环...*

**如何写房地产销售经理辞职报告范文一**

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1.计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2.市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3.机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4.目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5.市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6.行动方案：本方案回答将要做什么?谁去做?什么时候做?费用多少?

7.预计盈亏报表：综述计划预计的开支本文来源。

8.控制：讲述计划将如何监控。

一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1.市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2.产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润的资料。

3.竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4.宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

**如何写房地产销售经理辞职报告范文二**

20\_年，是一个充满梦想和激情的一年，20\_年春天，一个偶然的机会，我加入了\_商贸城，有幸成为\_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x月1日，我正式的成为\_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\_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12,12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，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。

x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。

x月，x月，x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。

x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。[\_TAG\_h2]如何写房地产销售经理辞职报告范文三

售楼销售工作如逆水行舟，不进那么退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中创造了自身的一些缺乏。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

(一)事迹统计：

11月份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xx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xx月。

根据x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，xx园实现销售额672万元。

事迹分析：

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持续在很理想的程度上。而由8月份至年底，那么有必定程度的下滑。下方就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素：

①上半年以3期门面销售为主力，市场反响良好。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，拿出一系列合理化方案并得以实行。这包含：

a。一期xx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xx花园车库及门面，首次采用“分类广告〞的情势，到达明显效果;

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我年度任务的完成状况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

④公司所供应的销售人员保底薪，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用心性，也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后效劳部，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效劳品德，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，能够专注于创造新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素：

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〞开掘老客户资源。

⑤本部资源分流，这也是造本钱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“xx园〞、“xx园〞的现场。于是本部不仅仅在市区无销售点，而且本来的xx市场资源也被分流。

(一)本部团队建设事迹：

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

2、本部销使从无到有。目前比拟稳固的销使有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。具体体此刻主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的方案一经采用立刻就能得到实行。

(二)团队建设总结：

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状况。

2、汇凑群众聪明，充分调动本部人员的用心性。

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，并将方案与筹划部商讨履行，进步了方案的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的状况下，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，不进那么退，“居安思危〞的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

(一)销售治理电子化

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到达目标正确度。

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应详尽的数据，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，这不仅仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储藏资料，便于今后各期工程资源共享，有利于开掘老客户资源。

(二)销售团队的精简化

随着公司工程标增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰到达了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?从销售本钱方面思考，我认为在不影响销售的根底上我们的队伍需要有效整合。

(三)销售产品改进化

公司1-5期工程，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年进行销售就务必进行产品改进，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。目前没有上下楼梯、没有进户门、没有上下水、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，房型不标准，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到达600多万，这样的客户群极少，已待售2年还未售出。推荐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)xx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，销售部推荐将其改革为：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年一向没进行改革。假设方案透过，20xx年进行销售，那么需加快改革进度。

以上是我对20xx年度工作的总结。应对年即将来临的时机与挑衅，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，使自我的业务程度，治理程度全面进步，为公司开展奉献自身全部的能量。用开展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

**如何写房地产销售经理辞职报告范文四**

如何把房产中介业务员做好?房产中介业务员从入门-职业-专业是一个比较漫长的过程。

1、要学会累积经验(每天要有个自我总结，找出自己多个自己的不足之处，加以改正)，逐渐你会发现自己所能找出的缺点越来越少，这样你基本已经入门了。

2、要学会升华经验，理论-实践-再理论-再实践，最后达到忘记，即已经把经验完全融入到自己的血脉里面，不论遇到任何问题都立刻作出合适的反应，这样你基本已经成为职业了。

3、要成为专业级，非常难，有些人10年的销售经验也不能达到这个层次，其原因有多个：性格、兴趣、表达能力、总结能力、执行能力等等。而作好房产中介业务，心态也是非常重要的1、相信自己，相信自己的产品2、用心聆听客户及消费者的声音3、坚持、灵活、变通(这三点非常重要)

4、虚心、肯学

5、每天出门三件事(今天应该干什么、应该怎么干、应该带什么出门)

6、每天回家三件事(今天做了什么、今天是怎么去做的、今天的做法有没有问题)而你想做优秀的房产中介业务员，这个难度相当大：1、要收广泛的信息收集渠道(任何可以收集供求信息的渠道)2、你的同行，甚至是其他二手行的朋友要非常多(他们可以给你提供很多信息)3、你的做法，很多人是为了销售而销售，而你可能要改变一下思路(是为了跟顾客做朋友而销售)4、抓住大客，一个大客(搞投资的都称为大客)，可以为你带来无法想象的收益

房产中介销售将一个四字秘诀：快、准、狠、贴。虽然也听过其他同事解释过，我就将我的见解说一下：

应该有两个含义，第一，就是落单快，效率高，代理公司最吸引开发商的是什么哪，我想那就是更高的销售能力，与更强的专业能力所带来的高效率，具体点就是清盘要快，成交要快，接待客户要快，思维要快，走路要快，接来电要快，吃午餐要快，就来睡觉都要比别人快一点，每样快一点，吓死你自己。第二，就是勤快，拿什么去让自己的专业性更强那，在售楼处事没时间让你学习的;拿什么让上司知道你是上进的那，拍马屁是没用的，如何让你的客户尽快成交哪，这就需要自己多学一点，多做一点，多想一点。还是那句老套的古话：吃得苦中苦，方为人上人。

还是两点,一、做好准备，机会是只会为做好准备的人而出现的，不要埋怨为什么上司提升的不是我，我这个月怎么又不是销售冠军，客户竟会去一个比我的项目还差的项目买房。如果你经常不理解，那么我就可以理解为你根本就还没有准备好，多给自己一些计划，少给自己一些借口，如果你的经历给你的任务是按月下的，那么我们就要把它细化到每周，甚至每天，时刻提醒自己，我又没有完成本职工作。作老客户回访前或老客户回访前是否已经想好说辞与对策。

一、准确，准确的表达出你想传达给客户的信息，准确地把握成交时机，不要乱承诺客户不懂得一定要问清楚。要记住准与快并不矛盾，不要为了快而放弃了准确，这样会损失客户对你信任。著名的韩大嘴一句：这名球员在25公里外的一脚远射，以迅雷不及掩耳盗铃之势打入了球门的死角，让我们成为笑谈，希望你不要成为下一位x大嘴。

二、对自己要狠一点，不论男人女人，想赚钱就别怕累，别怕受气，别怕吃亏。谁让你生下来就不是有钱人。

三、对客户狠一点，别理解错可不是让你狠狠地走客户一顿，而是不要可怜客户，该逼定就逼定，能来买房就比你有钱，你为她争取再多未必会领你的请，稍有一点不满意，照样该作作该闹闹，轻者破口大骂，重者赏你两记耳光。做过销售的都应该深有体会吧，当然也不能没人性，特事需特办。

这里指的是粘贴，像一块牛皮糖一样粘住你的客户，把握好回访的时间，理性客户最佳回访时间为4-5天，感性客户为2-3天，项目有风吹草动就找理由给客户打回访电话，不要怕把你的客户逼死，真是那样你就再也不用在他身上浪费时间了，记住你是在帮他，而不是在害他，客户应该感谢你才对(此句对部分无良开发商不适用)。有人可以做到客户不好意思不买你的房，你就成功了。另外要贴近客户，别误会不是让大家去出卖色相呀，这里指的是心的贴近，多站在你的客户角度想一想，真正了解他的需求，想办法找一些对方感兴趣的话题，拉进彼此的距离，不一定非留下他的电话，qq、msn、blog、e-mail等为什么就不行那，说不定聊好了还能成为业主那，一举两得，多好呀!

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

**如何写房地产销售经理辞职报告范文五**

前 言

枫尚奥园自20xx年04月份启动销售以来，进展还算顺利，虽然遇上全国政策性打压，本地市场低迷期，但因交通局团购优惠力度大，仍然做到了开门红。由于时间紧迫也给资金储备带来了很大的压力。由于目前施工进度加快，为了实现解决项目资金问题，下半年必须进行攻坚战。为了使整体项目形象在故城市场上赢得良好的回应，且避免20xx年资金链条的不良衔接，在整体房地产市场形势依然严峻的局面下，要求我们提早制定出切实可行的的营销计划，在执行的的过程中紧密结合市场变化，并及时调整营销以及推广思路。基于此，将20xx年下半年营销及广告推广计划制定出来，上报公司领导。内容如下：

一、 计划时间安排：

20xx年7月15日—20xx年2月15日，划分为紧急促销期、热销期、持销期三个大阶段。其中紧急促销期为8月15日至10月15日，热销期为11月15日至20xx年2月10日，其他时间为持销期。

二、 营销计划：

分为营销计划+营销管理+推广计划三个部分+保障

(一)销售计划

1、 销售目标

20xx下半年总体销售任务为5000万元，以下为根据此销售目标值制定的销售任务额表格。

2、 销售任务完成时间 ，见表(一)：

销售周期、时间、产品、任务额(万元)、比例

紧急促销期 20xx年8月15日至9月15日 一期首批剩余房源 900 18%

热销期 20xx年11月15 日至20xx年2 月 一期二批房源 3400 68%

持销期 1期 20xx年7月16日至8月15日 一期首批剩余房源 300 6%

持销期 2期 20xx年9月16 日至11月14日 一期首批剩余房源 400 8%

总计 20xx下半年 多层洋房 5000万元 100%

3、 放盘计划 结合20xx年销售任务额，半年销售额为5000万元，需要在7个月内完成，故需要对房源销控做出调整，如下：

1)20xx年10月底放出一期二批房源，以确保销售房源的充足性。

2)紧急促销期及持销期以消化一期首批剩余房源为主。

3)热销期主要以一期二批房源为主。

4)如销售状况良好再加放二期部分房源或按当时形势进行房源调整。

4、 价格策略

改变目前的价格虚高而成交价不高的现况，适当调高二、三楼层价格，逐步收缩优惠幅度，从而使实际成交价提高，达成盈利目标。

价格调整计划：

节奏一：于20xx年7月26日二、三楼层提高单价提高20元。

节奏二：于20xx年2月26日整体房价提高50元。

优惠政策：

节奏一：于20xx年7月26日由目前九折收缩为九二折。

节奏二：于20xx年10月7日由九二折收缩为折。

节奏三：于20xx年2月26日由折收缩为九七折。

5、 销售策略

1)鉴于节后销售的难点为快速回款和持续性价格的递增。故销售部在原有销售策略的基础上，主要制定了系列组合式销售策略：

利用推广间歇期，进行行销工作，对集中拆迁区，城中村集中区，以及青罕、坊庄等重点乡镇全面地毯式派单咨询的方式，集中对这些区域进行传播，提高对意向客户群体的重点宣传。

2)每个销售阶段选择广告推广媒体进行广告推广，加大项目市场认知度，吸引更广泛的客层，加大销售力度，奠定良性循环的基础。

3)通过不同销售阶段对市场情况的调研，时刻掌控市场情况，以根据市场变化随时调整销售思路。

(二)销售管理

1)准备工作

a、核对销控。与财务将销控核对清晰，做到时时更新，日日核对，防止销控出现问题。

b、核对价格。与财务核对销售价格，统一销售政策。

c、人员准备。各岗位人员明确到人，要求以业务为准，以服务为准。

d、广告发布资金准备。为了加快销售和增大销售力度，选择不同媒体发布广告，准备相应资金，落实发布。

e、确立项目各类别定位，明确商业业态分布，制定统一销售说辞，由开发商认可后，宣传推广。

f、广告发布计划制定，设计物料准备，项目向外宣介的各种设备及装修规格的落实。

g、项目现场销售中心装修设计及装修，物料购置。

2)销售流程制定(见附件)。

(三)推广计划

此次推广计划以市场行情为依托，结合项目情况在县城主流宣传媒介上

进行项目推广及信息发布。选择适宜的媒体组合，主要分为两大部分：主流媒体+附和媒体，主流媒体以报纸、户外、字幕飞播为主，后以短信、车体、站牌为附和媒体，各种主题推广活动用以配合宣传，以烘托氛围，加大力度制造人气，并达成成交。形式选择、推广时间上根据销售计划做出相应调整，最终以突出阶段性主推产品特性选为重点，完成阶段性销售目标为目的。

1) 报纸

作为常规房地产行业主打常规媒体，因有发放及时，覆盖面广，费用较低，可大量投入。

2) 户外

根据我项目情况，目前项目围挡户外产生的效果越来越明显，已有户外面积可以满足项目推广需求，为更好的推广项目，建议制作200块3m×2m的写真kt板，由广告公司贴至每个城中村路口。

3) 字幕飞播：

电视字幕飞播信息传播范围广，信息传递速度快。

(四)保障(需要公司配合支持的工作)

1)工程进展情况

项目工程进展的情况属于最为直观地项目情况体现，势必将直接影响项目于市场中口碑的树立以及影响销售工作的进程与发展，无论是已成交客户还是未成交客户，此项必然成为最为直接的关注焦点。

2)各种手续证件取得的速度

由于公司手续不具备，前期销售无论从价格还是从销售回款等多方面受到制约，因此取得相关手续成为项目健康度的重要环节，价格的提升也与此直接相关，在一定程度上对老客户口碑以及现场新接待客户造成了影响，为了项目顺畅推广必须保证此项工作的时效性。

3)财务收款的配合

确保每日均可进行收款工作，其中包括周、六日，法定假日，不再对定金和首付款的收取时间进行约定，在必要的情况下延长日收款时间，或保障下班后财务人员通讯畅通，随时可进行收款事宜。

4)信息工作的沟通

工程或政策等方面相关内容的变更及时与销售部门进行沟通，保障销售部对客户销讲说辞以及对外口径的一致性输出。

5)佣金的及时结付，保证销售队伍稳定。

6)及时召开分阶段研讨会，适时调整营销策略及修正阶段性问题。

**如何写房地产销售经理辞职报告范文六**

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，，集团，成为了一名置业顾问。说到xx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，所以我很荣幸自我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，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，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，就算这样我对自我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展现自我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我的家是我们作为置业顾问应尽的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、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在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。

2、自身没有足够的意志，对自我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不断改善的部分，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最好做到从容应对。

总结不仅仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、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、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

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距。

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认识和深刻的分析，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，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自我的任务标的，同时改善自我的销售成绩，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正确的思路的支撑。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，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

**如何写房地产销售经理辞职报告范文七**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

一、主要工作成果

这年初春，有幸加入到\_\_公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为\_\_公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责\_\_大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况述职如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至\_\_大厦项目配合代理公司。

工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。

还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的工作，就是对能力的检验。

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。

当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持

今年是我从事房地产行业中挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!

这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。

房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。

经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

九月、十月月——黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识→用心接待客户→类似客户的技巧运用→分析总结客户特点→找出相似点→针对性的说辞→提高销售技巧→相互学习和探讨→不断加强团队进步;

以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、20\_\_年度个人学习成长及不足总结

成长是喜悦的，学习的收获有其三：

1、对“\_\_”项目，\_\_市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

2、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

3、自我管理能力的提高

4、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。

平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判

20\_\_年即将远去，面对20\_\_年，房地产市场将会比20\_\_年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培训，素质培训等等。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

**如何写房地产销售经理辞职报告范文八**

尊敬的领导：

您好！

我是xxx，在xx路分店做销售的，今天之所以给您写这个是因为我要辞职了，希望您能够同意且批准。之所以辞职，所有的原因都在于我自己本身，所以下面可能会有不妥的言语，还请您能够见谅。

我是在20xx年x月加入的xx这个大家庭，主要的工作就是租房，卖房的销售，每个月拿着一点点微薄的底薪，所有的工资大部分都是在订单的提成里面，可是对于订单的提成并不是在当月就发放给我们，而是需要等到客户讲尾款、手续全都办理好之后，才能发放到我们手上，加上公司的抽成到我们手上的不算很多，但是话又说回来，销售这个职业，房地产这个行业，本身竞争压力就大，现在同行的太多了所以我们如果不努力，每天不尽自己最大的力，根本就在这个城市生存不下去，所以我每天起早贪黑的工作，每天跟进所有有意向购房或者租房的客户，对他们点头哈腰，言听计从，就是希望他们能够在我这个下个单，当然我们的收入也主要是靠着他们的订单，稍有不慎，稍微不注意，可能他们就在别的地方下单了，所以房地产销售真的是一件很累，很辛苦的工作，可是我辞职的原因并不是因为它累，它辛苦，如果我是因为怕苦怕累，当初我就不会选择干这个了，反之，我觉得销售这个工作真的很锻炼人，能够让人快速的成长，所以我还是很感谢xx这个地方带给我的成长，让我明白了很多道理，在跟进客户的时候也懂得了很多为人处世的道理。

您也知道，从我来到这里到如今此时此刻，我的业绩并不是很好，也可以说通过我手的订单真的不算多，早在几个月前，我就给自己订了个目标，如果在这个几个月的时间里，我能完成自己给自己定下的目标，我就继续在这个行业做下去，如果不能我就只能另谋出路了，很显然，我没有完成，所以我就很怀疑自己，可能自己真的不不适合这个行业，我真的应该去从事一下别的工作，毕竟我作为一个男人，我需要赚钱养家，我不可能总是这样子浑浑噩噩的过这一生。刚好我与公司签的合同也快要过期了，所以在合同满之后我就不打算续约了， 希望您能够理解我的苦衷，也希望您能够同意我的这个辞职报告。

最后，很感谢公司，感谢公司带给我的所有。祝愿公司能够更加的繁荣，在以后日子里，发展的越来越好。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

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！