

房产销售人员的个人总结

篇1：房产销售人员的个人总结

20__年2月26日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目—尚城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会!

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导!

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习，20__年1月23日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。
- 2、在引导客户方面有所欠缺;
- 3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动;
- 4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

- 1、明年公司的任务是4、5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。
- 2、加强销售技巧;努力创造出合适自己的销售方法和技巧。
- 3、调整心态，建立自信心;
- 4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备

;

20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力

下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20__年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20__年的工作。

走过“动荡”的20__年，迎来“辉煌”的20__年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

篇2：房产销售人员的个人总结

20__年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的11亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是林总、刘经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。20__年的主要工作内容如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。(我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个人)。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用品，车辆使用计划等;与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握;请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好置业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养在20__年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书(《货币战争》2本、《激荡30年》2本、《从优秀到卓越》)，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是林晋春老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、工作中存在的问题在这一年来，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，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的纪元，20__年的任务目标15亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、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；

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做到领导的助手；做好路业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

篇3：房产销售人员的个人总结

工作到一定阶段或结束时，要回头仔细分析研究，肯定成绩，找出问题，总结经验教训，提高认识，明确方向，为了进一步做好工作，下面是精心带来的五篇房地产销售人员销售总结范文。欢迎咨询房地产销售人员销售总结模型1。首先，我想从我作为一名普通销售人员跟踪客户的经验开始。也许我们经常说以下几点。问题是很少有人能把它付诸于实际行动，所以有一个非常简单的事实，那就是只有少数人成功了。因为他们都始终如一地这样做，并把它变成一种习惯。

1. 最基本的是在招待会期间保持温暖。销售工作是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使得销售成为一项具有挑战性的工作。平等对待客户，不要太穷，要爱富人，不管等级高低，都要认真对待每一位客户。我们热情的接待使他对我们的房地产充满了好感，我们的目标一定会实现。

2. 接待客户时不要喋喋不休。一个好的销售人员必须善于倾听。通过倾听了解顾客的需求；同时，他也应该是一名心理学家。通过言行判断其内心思想是一个重要条件；他应该是个谈判者。综合各种因素后，他应该看到正确的时机，一针见血，一针见血。这是交易中的关键因素。

3. 机会留给有准备的人：在接待客户时，我们个人的主观判断不应该太强，比如“看到这个客户就知道我们不会买房子”、“这个客户太狡猾、太不真诚”，这会导致一些客户流失，与一些意向客户沟通不畅，使这些客户对其他房地产交易不耐心，与客户沟通不够好，没有及时跟踪客户，造成客户流失等。正如那句老话所说，机会只属于有准备的人。

4. 登记客户并跟进拜访。不要长时间打电话。如果你打电话，客户认为没有必要来。

5. 定期邀请客户前来参观我们的房地产。根据客户的一些要求，为客户选择几种房间类型，使客户更具选择性。多从客户的角度思考问题，有针对性地解决问题，为客户提供最合适的房子，让客户觉得你真的很想他，可以放心地买房。

6. 提高您的业务水平，加强房地产相关知识和最新趋势。面对客户的问题，我们可以放心，建立自己的专业精神，同时让客户更加自信，相信自己，让您对我们的房地产更有信心。当客户向你询问房地产的特征、房屋类型和价格时，他们不会购买你推荐的房地产。

7. 学习运用销售技巧。他在对待目标客户时犹豫不决，这样同事们就可以为彼此营造一种购买氛围，并适当地迫使客户尽快做出决定。匆匆忙忙的人并不匆匆忙忙。也许客户会完成交易，但由于一些小原因，他会拒绝签署合同。在这个时候，你不能匆忙，因为你表现得越不耐烦，客户就越可疑。您可以亲切地询问客户需要解决哪些问题，然后仔细地与他沟通，直到最终合同签订。当然，在解释时，要表现出冷静的态度，不要期望客户达成太多交易。

8. 与客户保持良好的关系，多为客户着想。这样，你可以成为朋友，他的亲戚和朋友可能是你的下一个客户。

9. 如果这次没有成功，请立即预约下次会议。我们的销售不可能100%成功。每次有新客户来，我们都可以成交。毕竟，当前的经济形势不会有这么好的结局。假设这次现场预订不成功，当客户想要离开时，您不妨尝试与他商定下次来现场的日期，以便更好地了解客户的需求，帮助您确定客户的意图。

10. 记住顾客的名字。客户可能很多，因此您可能无法记住所有客户的姓名。但是，如果你能在客户第二次来到现场时立即报告他的名字，客户会觉得你非常重视他，并表现出你的专业态度。你不妨增强记忆力。其实，每次接待客户后，都要多想想接待过程，再加上平时的回访，你都能记得，至少他的姓氏！

我们的墙上有一句话：如果你今天不努力工作，明天就去找工作。如果你对工作有点厌倦，对接待客户有点厌倦，那么看看客户，把他们当作你自己的佣金。没有人不喜欢钱，为了佣金而善待顾客。呵呵，这似乎有点俗气，但是当你很累的时候，如果你把你的个人情绪带到工作中，你一定不能把销售做好。尝试这种方法，至少作为一种动力。

篇4：房产销售人员的个人总结

20__年是房地产市场注定不平凡的一年，今年_月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

一、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

二、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

三、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

篇5：房产销售人员的个人总结

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，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，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

2012年的春节已过；同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往xxx城的售楼部；这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的份工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过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。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认识适合在这一行业走下去。

今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，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷

。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，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。

今后，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。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

篇6：房产销售人员的个人总结

时间过得飞快，转眼间一年的工作时光已接近尾声。回顾起来，从毕业后，我来公司工作也近大半年了。在这半年的工作过程中，我收获了很多，也长了经验。总结很重要，通过总结可以全面地对自己的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制定措施，提供参考和保障。因此，我做出如下总结：

一、对工作情况的回顾：

1、在柞村中国石都兴业城时期，主要参与了房产销售，市场调研、信息反馈、提供营销建议及与开发商的沟通等工作，并以书面的形式认真做好记录。

2、在莱州仟街名店这一阶段，负责该项目的广告及文案策划等工作，在项目进入装修期间，配合领导做好商场的灯箱、标识、广告位等工作。

二、工作中的失误和不足

在这近半年的工作中，我确实存在很多失误和不足，在深刻的总结教训和失误的同时，为的是下次不在犯同样的错误。

1、作为一名刚踏上工作岗位的大学生，我自知经验不足，办事不够周全，给领导带来了不少麻烦。在工作中，没有及时的做好与领导的沟通工作，增加了不必要的摩擦和矛盾。例如：在购买圣诞树一事上，没有及时的汇报询价情况。增加了领导不必要的摩擦，就这件事来说，责任在我。通过此事，我深刻的意识到沟通的重要性，沟通不到位，就会增加不必要的摩擦，给领导工作带来不必要的麻烦。同时也感谢领导对我工作的支持和谅解，俗话说“吃一堑长一智”，借此事，吸取教训，增加经验。

2、领导交代的工作没有及时的落实执行，耽误了工作进度。在购买商场垃圾桶一事上，方案通过时，应该积极采取措施，付款采购，由于帐号和密码的问题，导致了购买的延误。这一点责任在我，没有及时的把问题解决清楚，耽误了工作进度，责任也在我。借此事长记性，长经验，做事要求有执行力，不拖拉，不耽误事。

3、在接触广告策划这一工作岗位的过程中，没有扎实的学习，遇到困难，就想到退缩，过度依赖领导，缺乏独立办事的能力，这都增加了领导的工作难度。

4、工作缺乏计划性，没有及时的做好下阶段的准备工作。一旦任务布置下来的时候，临时突击，准备不充分，影响了工作质量和效率。

5、自身专业知识不扎实，应用缺乏灵活性。在实际工作中，本身专业知识不够过硬，应用起来有些教条，没有感染力，缺乏灵活性，这是撰写报告过程中的致命缺点。在今后的学习和工作中，应该不断的锻炼自己，磨练自己，多学活用。

6、工作存在惰性，自觉学习性不高。在工作期间，能够主动学习，遗留的问题到了自由时间，不会及时的拿出来学习，补充不足。这是工作中的陋习，应该及时改正，不放过一点疑问。

7、工作中存在的问题，没有虚心接受批评指导，领导指出的错误，总是想办法辩解，态度不诚恳。

三、工作计划

在发现错误和不足的同时，为了下一阶段的工作能够避免出现类似的失误，我指定了如下计划：

1、做工作之前拿出计划和思路，及时的和领导沟通，沟通好后，及时落实执行。

2、多做沟通工作，沟通好是做好工作的必要前提。包括和领导的沟通、部门之间的沟通、同事之间的沟通等。

3、为了达到及时执行的效果，列好工作计划，详细到时间。不拖拉不含糊。

4、多学习与业务相关联的知识，不断充实自己，及时的做好每一阶段的工作总结。

5、主动分担领导的工作，做好领导的配合工作。交代的工作，不问原因，想办法做好。

6、多学多练，抓住每一次独立工作的机会，锻炼充实自己，提高自身的工作能力。

7、自觉做好本职工作，不断学习业务知识，做不好的地方，虚心接受领导的批评指导。多做自我检讨工作，出现问题多从自身找原因。

最后，感谢公司给我这样一个能够锻炼自己磨练自己的机会和平台，好让我

展示个人能力的空间。同时也感谢领导对我的包容和支持，帮助我解决工作和生活中遇到的困难。在接下来的工作中，我一定要更加努力更加勤奋，不辜负领导和公司对我的厚望。