

楼盘销售年度工作总结 (精选4篇)

篇1：楼盘销售年度工作总结

不知不觉中，2xxx已接近尾声，加入某某房地产进展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了许多学问和阅历。2xxx是房地产不平凡的一年，越是在这样困难的市场环境下，越是能熬炼我们的业务力量，更让自己的人生经受了一份感动，一份喜悦，一份哀痛，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产"一无所知"的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，特别感谢公司的每一位领导和同仁的关心和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面;

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前同学时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的学问不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较生疏，在公司领导的关心下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜爱上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：

刚进公司的时候，我们开头了半个月的系统培训，开头觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感受感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越安静，更加趋于成熟。在公司领导的急躁指导和关心下，我慢慢懂得了心态打算一切的道理。想想工作在销售一线，感受最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，由于我们每天面对形形色色的人和物，要学会掌握好自己的心情，要以一颗平稳的、宽容的、乐观的心态去面对工作和生活。

三、专业学问和技巧;

在培训专业学问和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类学问，如建筑学问，所以觉的特别乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。最终功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明白这些是何等的重要性。当时的确感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的关心关怀是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要缘由。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业学问和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节打算成败：

从接客户的第一个电话起，全部的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，

从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简洁的工作，其实更需要细心和急躁，在整个工作当中，不管是主管强调还是供应各类资料，总之让我们从生疏到娴熟。在平常的工作当中，两位专案也给了我许多建议和关心，准时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏急躁，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纳迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加急躁，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丢失主动权。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，这样不但可以把握先机，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。

五、展望将来：

2xxx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。将来在以后的日子中，我会在高素养的基础上更要加强自己的专业学问和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说"客户是上帝"，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我非常满足，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒服感和踏实感。所以我也全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成果与进步，但离领导的要求尚有肯定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在许多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2xxx年自己方案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：

(一)、依据2xxx年销售状况和市场变化，自己方案将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，查找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为乐观协作其他销售人员和工作人员，做好销售

篇2：楼盘销售年度工作总结

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。说到成都清风集团，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，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面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!今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，完成的非常棒，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，没有什么明显的业绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低迷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责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，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对比之后再决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，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、档次都成了考虑的因素，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，有时候会错过很多潜在客户。
- 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进的部分，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面对。

总结不仅要回顾过去，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。

通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，良好的业绩必须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！

篇3：楼盘销售年度工作总结

对工作保持长期的热忱和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这几个月以来我一贯坚持做好自己能做好的事，一贯做积累，一步一个脚印坚决的向着我的目标前行。****年工作计划转瞬间又要进入新的一年****年，新的一年是一个充斥挑战、机遇与压力开始的一年，也是我特别重要的一年。在此，本着“多沟通、多协调、积极主动、制造性开展工作”的指导思想，确立工作目标。特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成果。

一、熟识公司新的规章制度和业务开展工作。

二、制订学习计划。学习，对于销售人员来说至关重要，由于它径直关系到

一个销售人员与时俱进的步伐和销售方面的'生命力。我会适时的依据需要调整我的学习方一直补充新的能量。

三、加强责任感、加强服务意识、加强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的技能减轻领导的压力。

四、以下是对个人的要求：

- 1、每月要增加10个以上的新客户。
- 2、坚持每天做好当日计划，一周一小结，每月一大结。
- 3、多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。
- 4、对于老客户，和固定客户，要常常保持联系。
- 5、要不断加强业务方面的学习，开拓视野，丰富知识，采用多样化形式，把学业务与沟通技能相结合。
- 6、对全部客户的工作立场都是一样，但不能太低三下气，给客户一个好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题不能漠然置之，肯定要尽全力援助他们解决，要先做人再做工作，让客户相信我们的实力。
- 8、自信是特别重要的，要常常对自己说你是最好的！你是独一无二的！拥有健康和乐观积极向上的工作立场才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多沟通，多探讨才能不断增长业务技能。
- 10、我要努力在今年的工作中争取业绩名列前茅，为公司出一份力。

以上，是我对****年的工作计划，可能还很不成熟，盼望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我盼望得到公司领导、部门领导的正确引导和援助。

新的一年就要开始了，在这里我诚心的祝福，顺通在新的一年里，再创伟业，再创辉煌！祝福公司领导和同事在新的一年里工作顺当、身体健康、心想事成、万事如意！