# 房地产销售人员总结

**篇1：房地产销售人员总结**

20xx年是房地产复苏的一年，让我们每一位从事房地产行业的同仁都看到了希望，从春节后到8月份项目的全部售罄也让我们大家有了些许的慰藉，总的来说今年收获多多，但也存在很多的不足之处需要我进一步改正。

销售业绩的多少，已经是过去式，年底的总结是卸下所有包袱和荣耀的时候，更多的是在这一年里学到了多少，领悟了多少，对于我而言，我很喜欢这样一个充满斗志而又和谐的团队，激情奔放，互帮互助，大家共同生活共同学习共同进步，每一个人的身上都有闪光点，都值得去学习，做销售我认为有了竞争才能优劣，有了共同携手才能更强，我们的团队就是这样一个既优又强的团队，是一个无坚不摧的城堡。

从专业知识和销售技巧这一方面也让我有了很大的提高，专业知识上又加强了很多的建筑知识，让我对建筑的略懂到现在是渐渐的熟悉，销售技巧上使我能够总结中去学习，更加的强化了我对客户心理的把握，每一次的考试和培训都让我受益颇丰，发现了自己很多欠缺的地方我会去努力的弥补，我坚信自己能做到更好。

另外通过这一年的学习使我更加的明白了看书的重要性，不仅是专业书或者是励志类的书，只要有益的书都是值得去看的，房地产行业是综合性的行业，我们要和社会中没一个行业中的人去接触，而这些对他们了解信息的来源也就是通过杂志报刊书籍里去了解到的，每一本书就是一个人的一生的真实总结，通过书我们会学到很多经验和从中吸取教训，少走弯路，对我们的成长是很有利的，今年是我学到知识最多的一年，也是我人生感悟最多的一年，非常感谢在这一年里各位同事对我工作和生活中的帮助，我会继续不断的学习下去，和你们一起斗志昂扬的步入新的里程。

**篇2：房地产销售人员总结**

做房地产销售以来在许多方面都在进步，贯彻公司的领导方针我始终都在做好自己工作，我想不管是在什么时候都要清晰这些，肯定要不断的去完善好这些东西，在今后的工作当中我想没有什么事情可以去躲避的，这些都是特别关键的，我清晰的熟悉到了自己责任，这就是我的职责所在，工作跟收获都是成正比的，肯定要清晰这些，作为一名房地产销售许多事情都不需要去一一的指出来了。

一、工作业务方面

首先我始终认为提高自己力量是第一，作为销售的根本原则就是有信念，自己认可自己力量，认可自己销售的东西，我觉得这些都是特别关键的，在业务方面肯定要遵守法规，这是我始终都在明确的一点，我不盼望自己在工作生活当中做不好这些，只有不断的去完善好自己，提高自己水平让自己不处在一个没有状态的状况下，做好自己的全部事情，这诶才是关键，现在我想了许多我始终都在提高力量，一年来我不敢说自己进步了多少，但是肯定是比昨天的自己要强，我特别自信，虽然说这一年来的业绩不是特殊出众，甚至在工作当中也出过一些状况，我觉得这些都是特别关键的，现在我都是在逼着自己去做好这些，我觉得只要做了就没错。

二、学习新的学问

销售不是始终凭借自己的阅历，许多时候都需要有一个稳定的状态，学习新的学问能够丰富自己，在很大程度上面这些都是特别难得的，我想只有把这些都做好了才是最为关键的，在销售方面许多学问是特别珍贵的，想学都不肯定能够学习的到，这让我对自己今后的一个状况特别珍惜，一年来，我始终都觉得自己欠缺一些销售方面的学问，这让我知道了学问的重要性，不管是什么时候都应当清晰这些，找到一种能够融汇贯穿的方式，这始终都是我在追求的，一年来我就要求自己要做好这些，我想了许多，无论是在什么时候都应当把握好每一个学习的时机。

三、工作缺乏之处

这一年来我总是会在一些细节上面失误，尽管做一名房地产销售许多时候细节不是那么重要，但是一次次的积存这会让我养成一个坏习惯，时间久了确定出问题，现在我能够清晰的熟悉到自己这一点，我想不管是什么事情总需要一个仔细的态度，这就是我的缺点，我肯定会把自己的缺乏完善好。

**篇3：房地产销售人员总结**

XX年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，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，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：

(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)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。

(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。

(六)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：

一、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。

二、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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为xx套，总销额为x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。

**篇4：房地产销售人员总结**

一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

九、加大宣传力度通过以下几种方式：

1、传播媒体报纸电视工作总结

2、户外媒体户外看板(位置：xx的主要干道，主要客源 xx职工、职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3、印刷媒体

