

# 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许多的建筑知识，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，创造了不错的业绩。

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