

# 房地产业务员述职报告

## 篇1：房地产业务员述职报告

尊敬的领导：

2023年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛!这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额\_\_5万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得得多是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

## 篇2：房地产业务员述职报告

尊敬的领导：

您好!在此我先对领导和同事们对我一直的指导和帮助表示衷心的感谢。

自20xx年10月21日我加入xx公司以来，本着对这份工作的热爱，抱以积极，认真学习的态度，用心去做好每件事，做为一名置业顾问，必须具备高水平的专业素质，和过硬的专业知识，帮助客户买到趁心如意的房子。

自入职以来，可以说是自己在不知不觉中已经有了很大的进步，从进入案场以来，前期的培训，学习考核，接待客户，签合同。系统的一路走来，感触颇多，我觉得销售中最重要的首先是对工作的热情，并切自始之终都保持下去，每一个客户都是自己的财富，每一次良好的热情沟通都会给自己带来意外的收益和财富。

大多客户奋斗一辈子可能也就是为了买这套房子，所以在买房的过程中，存在很多的迷茫与疑问，这个时候就需要我们拿出自己的专业知识去根据客户的实际情况，一一的为客户引导，解决客户心中所有的疑问，最终达成客户成交。入职半年以来，工作中包含了太多的艰辛与不易，即离不开自己对工作的勤奋与努力，更离不开公司各级领导对我的支持与指导。每当成交一个客户，看到他们满脸高兴的模样，我心里非常的开心，感觉自己不仅是卖了一套房子，而是给客户提供了一个温馨的家庭，那种成就感顿时充满我的心间。截止5月23日，本人共成交房源21套，总销售额元，总回款额元。

回顾这几个月工作的点点滴滴，虽然工作上取得了一定的成绩，但还有很多的不足之处。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象，所以我要坚持不懈的提高自身素质，以高标准的服务水平要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。

此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。需要掌握更多的销售经验和技巧，业务水平有待继续提高，及时了解周边楼盘销售动态等。按照目前公司的销售规划，下半年将启动都市新城项目商业部分和二期住宅的销售工作，对此，我将从以下几个方面做好销售工作的同时提升自己的业务水平：对不同客户的分析，客户区域来源分析，客户咨询问题总结。努力提升销售技巧，如何更好的做SP、如何现场逼定。加强对国家对房地产政策的学习。

时间的步伐带走了一切的忙碌，烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于项目的很多情况我什么都不是很明白，不过在领导和同事的耐心帮助下，我很快了解了项目的全部情况，熟悉了销售工作的流程。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，努力做好自己的本质工作的同时为诚发公司的发展奉献自己微薄的一份力量。

## 篇3：房地产业务员述职报告

尊敬的领导：

我是公司销售部门的业务员，在过去的一年中，我尽全力履行我的职责，兢兢业业地为公司的业务发展贡献力量。

### 一、业务开发情况

在过去的一年内，我主要负责销售业务的开发和拓展。通过深入市场调研和与客户的沟通交流，我不断地发掘潜在客户和商机，积极开展销售工作。在我的努力下，公司的销售额连续12个月保持了稳定增长，并取得了一定的市场占有率。

### 二、客户服务情况

作为一名优秀的销售业务员，我始终以客户第一为宗旨，尽心尽力为客户提供优质的服务。我时刻保持与客户的沟通，及时了解客户的需求和意见，并在服务过程中，把握市场趋势，推销公司高品质的产品。在客户满意度调查中，我的客户满意度得分一直保持在90分以上。

### 三、业务目标及成果的达成情况

在过去的一年中，我按照公司下发的销售目标制定了个人销售目标，并利用专业知识和职业技能，充分挖掘了存在的销售机会，加强产品的推广，不断提高自身的销售能力和综合素质。在完成公司销售目标的同时，我也顺利完成了个人销售目标，公司的销售收入得到了有效地提升。

### 四、工作亮点

在业务开发方面，我通过多元化的销售渠道，积极寻找潜在客户，挖掘市场机会，成功扩大了公司在市场上的影响力和市场份额，渐渐地奠定了公司在同行业的领先地位。

在客户服务方面，我不仅在售前、售中、售后等环节提供客户个性化服务，同时还通过定期电话和走访调查的形式，积极了解客户对公司产品和服务的意见和建议，并逐步完善公司的售后服务体系。

在销售管理方面，我始终点滴监控业务销售进度，严格遵循公司的各项业务流程和规定，配合销售团队进行销售活动，及时报告销售业绩，并对销售结果进行分析和总结，提出进一步提高销售业绩的策略和建议。

### 五、不足与改进

在过去的一年中，我也存在一些不足和需要改进的地方，主要有以下几个方

面：

营销策略的制定还需加强，未能挖掘贸易伙伴市场的部分需求，可以加强市场分析，深入挖掘市场机会。

对于部分新产品的营销方法还需加强学习，并加强与技术人员沟通，强化产品的市场竞争力。

在客户服务方面，随着公司业务的日益扩大，个人已无法完全满足所有客户的需求，需要进一步完善服务流程并增强服务能力。

以上是我在销售工作方面的述职报告，感谢您的耐心听取。如果有任何不足之处，恳请领导批评指正，我将继续努力，并传承公司文化，为公司的发展添砖加瓦。感谢领导对我一直以来的支持和关注。

此致

敬礼！

业务员

20XX年XX月XX日