

房地产销售个人总结范文 (精选4篇)

篇1：房地产销售个人总结范文

光阴似箭，20xx年即将过去，回顾这整整一个念头，不知不觉中又迎来了新的一年！回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。我抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

20xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，进入健坤城这个大家庭，对于一个刚从学校出来的我这是第一份工作，我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。不知不觉进入房地产这个行业已经两个多月了，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。非常感谢各位领导和同事对我们的照顾，我会好好学习，努力工作的。

在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有了新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。()所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

在这两个月时间我总共销售了9套，总销售业绩596807元，销售业绩一般，但是其中每一套的销售对于刚参加工作的我都是一个提升的机会，从接待客户到成交这个过程中让我学到了很多，让我们不断地在遇到问题和解决问题中成长。当然要学的还很多，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强，凡事都要主动点，积极点，去学，去做。20xx年，我会给自己制定周详的计划，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。人生是需要积累的，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。

在新的一年里我们迎来了新的挑战 and 任务，凡事不是尽力而为而是全力以赴，我们一定要坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。不断学习和开拓，争取让自身的能力和销售业绩都更上一层楼。

篇2：房地产销售个人总结范文

三个月的实习时光如白驹过隙，转瞬即逝，现在就到了实习期即将结束的时候。我在实习期里担任的岗位是xx房地产公司的销售员岗位，在这个岗位中学习到的一切都将让我终身受益。

其实在这次作为一名销售员实习之前，我还有过一份销售的工作经历，那是

在大二那年暑假的时候，我去xx服装店打暑假工，工作的内容就是吸引顾客来店里，向他们推销我们店里的衣服。相比起卖房子，那这份销售衣服的工作要简单和轻松很多，但挣得相应的也就少了很多。并且我那时对于服装搭配还挺有研究的，不像对于这个房地产方面的知识，我了解到的少之又少。所以做起来，难度也增加了很多。一开始进入到公司里，我什么也不懂，只知道跟着带我的同事，四处去看房，拍照，找房源，并且那个时候还正好是夏天最热的时候，我们每天都要到外面四处奔波，四处带客户看房。

虽然有一辆电瓶车，但一天下来，回到宿舍里，还是腰酸背疼的。嘴巴说到发干，喉咙说到沙哑，也没有成交几单。但是尽管很累很疲劳，我心里却是感到满满的充足感。因为在跟着同事学习的过程中，我接触到了这一整套的工作流程，了解到了这份岗位的详细工作内容，也学习到了一些向顾客推销的销售技巧。之后，在学习了两个星期后，我就开始自己独立工作了。单独带客户看房的头几天，我根本连话都说不利索，别人一看就知道我是新来的，并且还说我一点也不专业，想起同事在介绍房子的时候，那种自信的样子，我也尝试着让自己自信一些。回答顾客问题的时候，不要迟疑和犹豫，要马上给出他肯定的答复。并且要有很自信和坚定的语气，增加客户的信赖值。并且还要学会圆滑的做人处事，一边要维系好和房东的关系，一边还要做好客户的销售工作，要做好这份工作的确很难。

通过这三个月的实习工作，让我感觉到这里面的学问实在是太多了，我在这里面工作和学习了三个月之久，我感觉自己都没有完全的掌握好这份工作的要领。要做好销售这一职位，还需要我多加的锻炼和磨炼。所以，在实习过后，我依然会继续选择留在xx房地产公司工作，继续来深造自己，继续来学习销售的门道，继续让自己变得更加优秀和强大。

篇3：房地产销售个人总结范文

20xx年回顾今年的经历，我经历了公司从未有过的计划模式，完成了我开始觉得不现实的销售任务。我对广告策划的新方法有着大胆的理解。回顾今年的工作，在公司领导和同事的支持和帮助下，我提高了工作要求，并按照公司要求认真完成了自己的工作。一年即将结束。现在我把这一年的工作总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是我的心智成熟度。

今年的销售任务比年初的11亿销售目标有所下降。我觉得这的确是一个沉重的负担。我和公司的每个节点一起合作去实现这个目标。我把销售业绩放在一边，专注于整个销售团队的销售业绩。我们把每一天都视为开幕日。幸运的是，公司计划部对我们今年的销售进行了强有力的宣传，以确保我们销售中心的人气每天都很旺。这个时候，我的工作是在总控上的，在现场销售气氛中做得很好，今年我真的没有赚到钱。有时我真的感觉不平衡，拿不到钱（我没有总的销售佣金）。有时候我真的想放弃这份工作。老实说，销售就是吃年轻人的食物，拿到高薪。其他同行也认为我们今年的销售很好，我应该赚很多钱，但我没有。幸运的是，林总裁和刘经理真的理解我，关心和帮助我，我的同事们也非常配合我的工作。我应该感谢他们

20xx年中的主要工作内容如下：

- 1、销售部的日常管理；销售部是公司的形象窗口，代表着公司的面貌，也是

公司最赚钱的部门，是先锋部门和团队。销售部的工作也是最直接的，讲到绩效。每天与各种各样的人打交道也是最困难的事情，尤其是一些不讲道理、纠缠不清的客户。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，努力实现客户满意，创造良好的客户声誉，努力工作准确，避免遗漏和错误，迄今为止，基础工作仍然相对完善

2、做好市场调研工作。掌握洛阳市场信息，认真分析竞争对手产品，每周做好记录，及时与团队分享，为公司产品定价提供依据，做到知己知彼

3、营造热销氛围，促进销售。配合计划部的活动进行响应和调整，做好销售现场的总体控制，密切关注销售案例领域的每组客户进行调整，应对突发事件，检查可用性，价格和折扣，以确保准确性，避免遗漏和错误（我花了所有的时间为团队服务，但我没有客户，没有佣金，团队收入最低）

4、处理客户问题。客户众多，存在各种情况，如退房、优惠待遇、对合同条款不满等，在确保公司利益不受侵犯的前提下，有必要与客户进行处理和协商。不仅需要完成合同，还需要客户满意度，提高公司声誉，提高老客户的推广率

5、与其他部门协调。加强与公司各部门的沟通，向行政部申请办公用品、车辆使用计划等；做好与客户服务部的合同备案工作，及时掌握贷款政策信息等相关信息；要求工程部工程师为销售人员解答专业知识，提高工作效率，掌握更全面的知识

6、做好房地产顾问的培训学习工作。及时获取政策信息、专业知识、课外知识等信息，与销售人员共享。组织并召开特别的分享会议，使销售团队能够共同学习并取得进步。新员工的培训、学习安排和评估、加强自学，提高自身素质。

工作中的问题

一年来,我们取得了一些成绩,但也存在一些问题和不足,主要体现在:第一,我们太不耐烦,个人心理承受力不太好,我们对一些事情有很强的个人意识,对说话的尺度把握不够,我们对做事的尺度也没有一个完美的把握。这种性格会引起本部门同事与其他部门的误解,亟待改变;其次,他们不小心。他们考虑的问题太少,不够精确。他们没有考虑应该考虑的问题。有的工作不够细致,有的工作协调不到位;第三,管理方法“粗糙”,不够精细,管理体系的严密性和连续性没有得到适当的监督

未来工作方向

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产专业知识和相关法律知识。加强对房地产发展脉络和趋势的了解，加强对周边环境和同行业发展的了解和学习，了解公司总体规划和现状

2、实事求是的原则，对上级予以释放，对下级予以举报；真正做领导的助手

, ; 成为解决房地产顾问问题的“炸弹处理专家”

3、注重部门作风建设，加强管理，团结奋斗，形成部门良好的工作氛围；文本对齐：左；“>4.不断提高销售部团队成员的工作积极性和团队凝聚力，分解部门任务，全力完成年度任务指标；文本对齐：左；“>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的价值，努力取得更大的工作成果。

篇4：房地产销售个人总结范文

一个偶然的机遇我进了中地行，那时的我只是一个入世不深的同学，什么都不懂，好像觉得毕业了就应当工作，没有太多的追求，只是很平淡地接受即将走入社会的现实。记得此前面试时还有些焦灼，经过一个上午的焦虑等待后，下午时分一个生疏的

电话号码跃然涌现在手机屏幕上，我胜利了！我接到的是一个入职电话！那一刻，整个人都跳起来了。从未有过的喜悦感占满了我的心头，感谢中地行给了我踏入社会前的第一个惊喜，此时我的脑海中有一个念头：我要好好工作，我要做好工作！

来到售楼部才发觉，原来一切并没有想象中的那么愉悦，生活节奏的突然加快，让我有些力不从心，经过半个月的培训，我牵强留了下来，可我被安排到离校1-2个小时车程的高信尚峰，住宿以及交通各方面的压力一曾让我有了放弃的念头，再加上由于晕车导致的身体不适，多次让我留下委屈的眼泪！那时心想咬咬牙一切都会过去的。有时实在坚持不住了，就向伙伴哭诉，他们也劝我放弃！有几次我都预备离职，可每当那时脑海中总会出现出一句话“一个真正有毅力的人在其人生的第一份工作岗位上至少能坚持半年或更长时间”，是这句话让我一贯坚持下来从而走到今日，由于我要做一个有毅力的人。在后来枯燥迷茫的守盘期间，支撑我的也是这句话。而且这是我的第一份工作，也是我的第一次机会，我不能就此放手！这样的精神激励着我在进入售楼部不久就销售出了当时三期仅剩的两套“欢乐小屋”的其中一套。在首次胜利的喜悦中我更加信心满满地维持着客户的接待。上级的耐烦指导、同事间的互助融洽使得整个售楼部就像一个大家庭，让我忘却了工作中的种种不快。也让我学到了许多实践知识，同时还发觉了自己的很多不足，我们就这样一起学习，一起进步着。

近半年的等待后究竟在8月18日迎来了高信尚峰第四期的首轮20栋开盘，很焦灼也很期盼，开盘当天大家从容面对再加上之前的细心预备，一个圆满的结局呈现在我们面前，我们很顺当地完成了54套全部任务。我也胜利地跨出了第一大步。紧接着的是12月8日的19栋开盘，由于房价的大幅度攀升以及国家大量政策的压制，全国房地产普遍进入了一个低谷期，因此长沙市场也开始急速降温。再之新年的接近也让很多客户把置业计划推后至明年，结果截止至19栋开盘当天我们一共只销售了不到一半，形势的突然转变给我们带来了较大的心理压力，同时开发商也给我们指定了任务，安排到每个人头上的还有奖罚措施。虽说一共36套当时我已经销售了6套，但是仍旧有4套任务，直到今日我完成了7套，还有3套。

在接下来的日子里我会更加努力，向同事及上级学习，争取在年前完成我们的预期目标，给20**呈送一份自己的新年礼物！加油！

20**年1月7日