

房产公司销售部门员工年度总结 (精选3篇)

篇1：房产公司销售部门员工年度总结

进入__县福满花园项目已有一年了。20__年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20__年年度工作情况总结如下：

一、销售人员培训

销售部于20__年3月份开始组建，至今销售人员X人，管理人员X人，策划人员X人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已基本完成。

二、客户来访统计

20__年度到访客户共记XX人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

三、销售文件档案管理

在20__年7月27日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20__年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

四、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

五、销售现场管理

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

六、20__年工作存在问题

虽然20__年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一年参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处;户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是陆总的提醒才去做的工作，在09年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20__年的销售成绩比20__年的成绩更上一个台阶。

篇2：房产公司销售部门员工年度总结

一年即将过去，转眼间，它将进入一个新的年——新的一年充满挑战、机遇和压力。在这将近一年的时间里，我通过努力工作获得了一些收获。三年的房地产销售经验让我意识到一种不同的生活即将结束。我在这家公司已经三年了。当我第一次进入这家公司时，就好像是昨天发生的一样。在过去的三年里，我看到许多同事进进出出，以前熟悉的面孔变成了新面孔。公司在不断发展壮大，在这三年里，我年复一年都不一样。我觉得有必要总结一下我的工作。目的是为了吸取教训，提高自己，使他们能把工作做得更好。他们有信心并决心明年把工作做得更好。以下是我今年的工作总结报告：

20XX年10月,公司的另一个楼---盛世蓝庭如期进驻,我被调至盛世蓝庭项目部。经过这三个项目的洗礼，我也从他们身上学到了很多，各方面都有所提高。一个新的项目，一个新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作都看作是一个积累个人工作经验的宝贵机会，我的目标是成功地完成工作任务，项目部的年销售量并不理想。上半年，楼市销售火爆，楼价持续飙升。然而，在下半年，由于政府出台了各种政策，银行收紧了贷款要求，整个房地产市场急剧降温，销售工作变得困难。这也是我在这家银行工作以来最严峻的时期。该案例作为一个地理位置优越的纯住宅区位和投资性住房，在宏观金融政策的影响下，大大降低了同期的销售业绩。

过去一年，销售工作主要集中在该项目的房屋上。通过前期对当地房地产市场、居民消费习惯和房价接受度的深入了解，结合本项目的优势，制定了一套适合本项目的可行营销方案。通过公司全体同仁的共同努力，从正式进入本案到本月，该项目在项目结束时售出。

篇3：房产公司销售部门员工年度总结

本人所处的__项目的营销部销售人员比较年轻，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己，以下是今年上半年的工作总结。

由于作为__地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。

营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

作为销售人员不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析，而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求，从而达到令双方都满意的沟通效果。在每一次与客户进行沟通之后，我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短，继续发挥自己的优势，不断使自己的销售技能得到改善。