

# 房地产销售月工作总结 11 篇

(经典版)

编制人：\_\_\_\_\_

审核人：\_\_\_\_\_

审批人：\_\_\_\_\_

编制单位：\_\_\_\_\_

编制时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、报告大全、心得体会、条据书信、合同协议、演讲稿、自我鉴定、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides you with various types of classic sample essays, such as work summary, work plan, report book, experience and experience, letter of agreement, contract agreement, speech draft, self-assessment, other sample essays, etc. I would like to know the different format And how to write, stay tuned!

## 房地产销售月工作总结 11 篇

为了便于自己在工作中更好的积累工作经验，我们有必要对自己的工作进行总结。那么如何写好一份工作总结呢？下面是本店铺收集的房地产销售月工作总结 11 篇 工作总结房地产销售月总结，供大家赏析。

### 房地产销售月工作总结 1

售楼销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司

领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发现了自身的一些不足。这是充实的一个月，具体的工作总结如下。

## 一、团队的建设事迹及总结

### （一）本部团队建设事迹：

1、透过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员。目前，本部有售楼人员：xx 等五人。其中 20xx 年年度目标达 xx 万以上的优秀售楼人员有 2 人：xx。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有 xx 名，周六周日兼职销使 xx 名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体此刻主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的计划一经采用立刻就能得到实行。

### （二）团队建设总结：

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的客户状况。

2、汇凑群众聪慧，充分调动积极性。

20xx 年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将计划与策划部商讨履行，进步了计划的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的状况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售

楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

## 二、存在的问题及推荐

### （一）销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮忙看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量到达目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计，没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下，劳命伤财，容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门供给详尽的数据，帮忙销售治理的判定和调剂。同时，应当配备相应的治理程序，能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑，这不仅仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储备资料，便于今后各期项目资源共享，有利于发掘老客户资源。

### （二）销售团队的精简化

随着公司项目增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰到达了 xx 人。而我们平均每月 xx 万的销售额是否与这样的团队相适应呢？从销售成本方面思考，我认为在不影响销售的基础上我们的队伍

需要有效整合。

### （三）销售产品改良化

公司 1-5 期项目，有些产品面积过大，总价过高，还有些产品尚不具备销售条件，这些产品要在 20xx 年进行销售就务必进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有：

（1）xx 街 11-22 号小户型：xx 套，平均每套 xx 多平方米，xx 多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙，无法销售。

（2）公司 xx 层主楼住宅：x 套，平均每套 xx 多平方米，xx 多万元销售额。目前问题是没有小区，面积过大，房型不规范，总价过高，无法销售。

（3）一期建材大市场主楼门面：xx 套，xx 平方米，xx 多万元销售额。目前问题是单套门面总价到达 xx 多万，这样的客户群极少，已待售 xx 年还未售出。推荐公司将其分割为专业市场铺面销售，或先对外招租，以租带售。

（4）xx 园复式楼：xx 套，平均每套 xx 多平方米，xx 多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部推荐将其改革为：露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题，因此 20xx 年一向没进行改革。假如计划透过，20xx 年进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对六月份的总结。应对年即将来临的机会与挑战，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，加强理论学习，

勇于实践，使自我的业务程度，治理程度全面进步，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

## 房地产销售月工作总结 2

不经意间，11 月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

### 一、11 月份项目业绩

从元月至 11 月份末的 11 个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房 80 套，车库及储藏间 57 间，累计合同金额 15637000 元，已结代理费金额计仅 218899 元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2 月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备 9 号楼的交房工作；3、4、5 月份进行 9 号、12 号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7 月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实 xx 的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9 月份接到公司的调令，在整理 xx 收盘资料的同时，将接 xx 的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是 xx 招聘销售人员，第一个接触的项目也是 xx，而在公司的整体考虑后

我却被分配到 xx。没能留在 xx 做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在 xx 的续篇——xx 项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将 xx 的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10 月份我游走在 xx 项目和[某项目名称]之间：xx 的尾房销售、xx]的客户积累、xx 的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12 月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

## 二、11 月份工作中存在的问题

- 1、xx 一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；
- 2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

## 房地产销售月工作总结 3

### 一、成交情况分析：

1、截止于 7 月 x 日共签约：270 套，已销售 1—8# 楼的 53%。

本月签约：29 套，销售 1—8# 楼的 5、74%。

### 2、签约户型统计表：

全部累计：

本月：

3、截止于 7 月 x 日已签约面积为 22, 299.03 平方米。已签约金额为 48, 014, 559 元。

本月签约面积为 2, 216.83 平方米。签约金额为 5, 466, 450.92 元。

4、截止于 7 月 x 日已提取佣金 892866、30 元。

### 5、销售率统计：：

(1) 本月销售套数 / 已开套数为：5.74%；

(2) 本月销售套数 / 总套数为：4.14%；

(3) 本月销售面积 / 6 月份销售面积为：101%；

(4) 原因分析：本月销售房屋 29 套，销售面积比 6 月销售面积增加了 1%。

原因是：第一，非典影响逐渐减弱；第二，入住纠纷平息。

### 二、成交客户分析：

1、成交客户年龄统计：

2、成交客户付款方式统计：

3、成交客户户籍情况统计：

4、成交客户现居位置统计：

5、成交客户购房原因：

客户购买房屋意在解决目前自身的居住问题以及部分客户希望改善居住条件。

6、成交客户信息来源统计：

7、成交客户特征描述：

目前的成交客户主要居住在朝阳区占全部的 43%，其次是通州区占全部的 19%，客户年龄集中在 20 岁到 30 岁之间，客群构成年轻化的现象明显。八成以上的购房者选择银行按揭方式款，一次性付款的客户本月增加。外地客户的购房比例达到 46%左右，他们购买房屋意在改善居住条件。

三、宣传推广绩效统计：

1、报纸广告绩效统计：

本月接听来电 240 通，接待来访 65 位，因报纸广告直接成交 14 套。报纸广告宣传总费用为 984, 172 元，总成交数 123 套，平均每套成本 8001 元。

2、路牌站牌绩效统计：

路牌站牌宣传总费用为 250000 元，因路牌站牌广告直接成交成交总数 63 套，平均每套成本 3968 元。

3、原因分析：

从目前的广告反馈情况来看，报纸广告的来电量较少，尤其是本



月。客户成交主要的主要渠道有路牌、京华、晚报三大类。

#### 四、价格分析：

已成交客户实际成交均价 2153 元 / 平方米，目前待售房屋均价为 2442 元 / 平方米。

#### 房地产销售月工作总结 4

XX年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了 46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不克的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有一位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

XX年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而神圣。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝XX年度的销售任务圆满完成。

房地产销售月工作总结 5

在9月份里，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

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，到达了公司指标，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，客户分辨的出真心假意。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）持续客户关系，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）确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

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

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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

此外本人还制定了些许计划：

### 1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

### 2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

### 3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主

4、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

以上是我的销售工作计划，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

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 69 套，总销额为 6 千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，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，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分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，交出自我满意的成绩单。

房地产销售月工作总结 6

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，某同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，某同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/017142044034006036>