

# 房地产销售工作总结以及计划 20 篇

## 【篇一】房地产销售工作总结以及计划

### 一、客户有需要看房一定会安排

在工作中我得到了这样的一个经验，就是客户只要想看房我都会第一时间去带客户去看房，虽然在这过程中有的客户可能不是想立马购房，虽然不是可以马上成交的客户，但是只要提出了看房这就说明客户对房子的需求非常强烈，我应该及时满足他们的需要，在购房的过程与客户沟通，掌握其中的关键，把握好度，很有可能然客户立马成交，因为有需要就会购买，只是购买的时间长短，但是我要做的就是让客户尽快购买房子，我要做的任务也非常简单就是把房子卖出去。看房时要把房子的优势说出来，把这些重点阐述清楚，让客户知道其中的到来，并且让他么知道房子不可能一直都等着他们，需要的人非常都，如果不立马购买就会被其他客户购买了，给客户紧迫感这就有利于客户购房，促成这笔交易。

### 二、在与客户沟通时抓住决策人需求

买房的时候，有很多客户不是主人。我说我遇到过这样的客户。在家里，老公管钱，决定权也在老公那里。所以买的时候要和我们公司的人协商清楚，和最后的决策者沟通。否则，一旦决策人不想买，也没有办法，只会让我们陷入尴尬的境地。本来有个客户看中了这套房但是因为这个客户不得不留下来，但是他没有买。这完全是浪费时间。和她老公沟通的时候才知道是因为没钱。当然，这只是一个借口。经过沟通，我发现是因为她老公不想在这里买房产，想在其他地方买房产，但是没有和老婆沟通。

### 三、与同事配合工作

工作的时候，遇到一个客户，想买房。我看了手里所有的楼盘，都不喜欢。最后他看我想买的一套房产是不是在我手里，而是在我同事手里。我的同事没有客户。这时候我走了，知道自己一个人拿不到了。我们和同事商量后，决定联手解决这个客户，最终达成合作，通过全力合作完成交易。这样的例子在工作中经常发生。

### 四、及时修正自己的不足

我也有自己的缺点。我是新手，买了房产后要给客户办理房产证等一系列手续。对业务流程不熟悉，经常需要同事的帮助才能完成。这让我经常需要同事的帮助，工作最后的提成也减少了。我与客户的沟通能力也相应不足。这些缺陷让我无法解决客户的需求，白白失去了很多客户。

虽然有一些问题，但是经过一年的磨练，我的能力明显有了很大的提高，相信以后会取得更好的成绩。

### 【篇二】房地产销售工作总结以及计划

对于销售人员来讲，是一个承上启下的“关口”。在这个“节骨眼”上，销售人员不仅要赶在春节前想方设法去冲销量，以平衡淡季带来的“亏缺”，或争取在年底打一场漂亮的“翻身仗”，而且，销售人员还必须要考虑另外一个至关重要的事情，那就是要做年终收尾工作的销售总结。作为一个忙忙碌碌的房地产销售，写出一份如实反映一年工作的年终总结真是让人头疼。下面应届毕业生小编为大家收集整理了一篇房地产销售年终总结，欢迎借鉴阅读。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，

放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

## 一，工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命 100 周年，中国共产党建党 90 周年，恰逢又竖家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候。

因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

## 二，工作中好的方面

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

## 三，工作中存在不足：

1. 工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2. 思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

工作中没有明确的目标和详细的工作计划。作为销售人员，如果没有目标，就会放任自流，没有紧迫感和压力感，导致工作效率低下，工作时间不合理。

4. 派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5. 通常与客户的沟通不够深入，无法将项目的知识和楼盘的卖点清晰地传达给客户，无法及时满足客户的需求，也无法及时发现客户对项目优劣及优劣程度的看法。

6. 平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7. 谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

四：下步工作中需要得到的改进及帮助

1. 完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2. 对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3. 单注重质与量的双管齐下，约客跟进及时及做好客户分类！

4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！
6. 正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！
7. 习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！
8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！
9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

### 【篇三】房地产销售工作总结以及计划

首先，我想从我自己作为一名普通销售人员跟进客户的经历说起。可能我们会经常说以下几点。问题是能付诸实际行动的人太少了，所以有一个很简单的事实，成功的人很少。因为他们总是这样做，并把它变成一种习惯。

1: 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2: 接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内

心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3: 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4: 做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5: 经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6: 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的

相信自己，这样你对我们的房地产更有信心。当一个客户问你特点，户型，价格等。一个楼盘的，他根本不会买你推荐的楼盘。

7: 学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，

因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8：与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下一个客户。

9：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

我们的墙上有一句话：如果你今天不努力，明天就去找工作。如果有时候，你工作和接待客户有点累，那就把客户看做自己的提成。没有人会不喜欢钱，为了提成而善待客户。呵呵，好像有点俗气，但是当你很累的时候，如果把个人感情带入工作中，是做不好销售的。不妨试试这个方法，至少是一种激励。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

**【篇四】** 房地产销售工作总结以及计划

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

我加入房地产公司已经半年多了。我取得了很大的进步，不仅在业务上，在很多实际问题上。比如为人处事的原则，处理问题的能力，与同事和客户的关系。我在这些方面都取得了很大的进步。我感觉我真的没有做错选择去房地产公司工作。能进入一个适合自己的行业和公司，我觉得很幸运。2019年过去了，我将对我过去一年的工作做一个总结：

## 一. 业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好与客户的关系，与客户建立良好的关系。因为同一个客户可能会收到很多户型和户型价格，如果关系好，客户会主动告诉竞争对手的价格信息和户型的特点。在这个过程中，要充分利用自己的优势和房产的特点，分析对方的价格，强调自己的优势，进一步促成交易。

## 二. 个人素质能力

、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很漫长的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5. 勤奋团结互助。一个人的力量在整个工作中是很小的，只有团结一致，精心配合，才能保证交易的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，

工是最大的误工和浪费。

7. 进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级错误，减少迷茫，养成良好的工作习惯。加强工作的计划性，避免忘记自己该做的事情，减少忘事现象。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在2019年的工作中进一步的学习和改进。

世界上没有十全十美的事情，每个人都有他的优点和缺点。一旦工作多了，工作多了就容易吵，或者不会花时间检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，

或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识 and 自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

## 【篇五】房地产销售工作总结以及计划

在写总结的时候，才发现这一年的时间居然不知不觉就过去了。也正是在写总结的时候，才发现自己居然还有这么多的事情么能完成，没能做好！但是现在才发现也实在是太迟了，时间已经不允许在这一年做出更多的动作。

尽管这一年的事情并没有做的圆满，但是自己却并不悲伤。因为总结，所以我知道这一年过的非常的充实。自己并没有白白的耗费一年的时间。自己在充实的工作中，努力了整整一年！现在，我将这一年的总结记录如下。

### 一、个人的鉴定

一年来经历了太多，自己从\_月的时候进入公司，从一名实习生做起，经历了学习、培训、工作、提升，终于到了现在的样子。尽管现在还有不少不足，但是我也还在慢慢的提升自己，让自己成为一名更出色的销售人员。

在思想上，自己严守公司的规定，不作出违反公司规定的事情，在工作中努力的提升自己的水平，提高自己的服务意识。在工作之后也积极的反省，找到自己工作中的不足。销售的工作中，我一直心怀公司的口号，将公司的利益放在最优。

工作上，我努力向上，在销售的时候保持这热心、耐心、积极心，努力的拉近自己与客户的关系，做好作为一名\_\_\_人员该做的事情。同时，也在工作中不断的收集和总结经验，提升自己的专业能力。在工作中我总是保持这“狂人”的姿态，因为我明白自己还有太多的不足，自己与前辈们的差距深深的刺激

尽快的赶上大家。

人际关系，这是我们销售的生命线。在这一年里，我几乎把大部分时间都花在了这上面。刚开始只是学会和同事搞好关系，后来就通过电话和客户沟通。现在，我一直在积极维护自己的客户群，以后还会继续开发新客户。

## 二、工作情况

在刚开始的时候，我跟在\_\_的手下。作为销售，我们最基本的就是要知道自己要卖什么!这是无论在多久都是我们重要的主题。在现在也是，当公司的商品出新的时候，我也要积极的跟进了解。而在之后，我们就在学习怎么去说，和如何说好。

和客户交流是一门学问，更是一门艺术。好的销售，能从不可能中开辟出一条道路。在\_月的时候，正在我对自己选择这个职业感到怀疑的阶段。\_\_却接下我手中的电话，将一门我看来没有希望的生意谈成了!这使得我深深的感到震撼，并清晰的认识到，自己工作上的不顺利，都是因为自己能力上的不足。

## 三、总结

一年的工作不过是转瞬，尽管自己掌握了销售的基本要领，但是和大家比起来，自己还有太多缺乏的地方。而往往，销售能不能成，就是看这些细节能否把控得当。自己在接下来的一年，还要更继续留在这里，继续去探求销售这门工作!

### 【篇六】房地产销售工作总结以及计划

一年的工作已接近尾声，作为刚结束试用期的我，在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结：

境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

## 【篇七】房地产销售工作总结以及计划

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，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

### 一、本部销售事迹统计及分析：

#### (一)事迹统计：

\_\_年公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是 1-5 期(含\_\_园)必达目标 4400 万元，争取目标 4700 万元，考核时间 20\_\_年 1 月—20\_\_年 12 月。

根据 20\_\_年 1 月—12 月 27 日统计，本部共实现销售额 4304 万元，其中 1-5 期实现销售额 3632 万元，\_\_园实现销售额 672 万元。

#### 事迹分析：

由事迹统计可见，1 至 7 月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由 8 月份至年底，则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

#### 1、影响本部事迹的正面因素：

①上一年以 3 期门面销售为主力，市场反应良好。截至 20\_\_年 6 月，三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通,拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

A.一期\_\_\_\_\_的 10 套,采用“比同区域房价每平方米低 300 元”的宣传策略(已清盘);

B.三期小户型“小户型精装修”运动;

C.四期\_\_\_\_花园车库及门面,首次采用“分类广告”的情势,达到明显效果;

D.六期“青年人购房月:首付二万月供一元”运动;

E.五期“公务员购房月:买四房送 8888”运动;

F.装饰建材大市场,8 万—12 万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制,使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务,而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况,能够主动调剂,有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪,进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段,极大的调动了销售人员和客户的积极性,也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部,专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德,另一方面,更重要的是细化了分工,使销售人员从遗留问题中摆脱出来,能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素:

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更,7 月开端,客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源,客户群体产生转变,销售人员的心态存在波动,业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多,无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流,这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

A.市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

B.在本部以外增设了另2个售楼部,分辨在“\_\_园”、“\_\_园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点,而且本来的\_\_市场资源也被分流。

## 二、团队的建设事迹及总结:

### (一)本部团队建设事迹:

1、通过事迹的优越劣汰,留批业务程度较高的销售人员。目前,本部有售楼人员:\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等五人。其中20\_\_年度目标达850万以上的优秀售楼人员有2人:\_\_\_、\_\_\_。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有5名,周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体现在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马上就能得到实行。

### (二)团队建设总结:

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/855233210223011104>