# 2024年销售述职报告总结 销售业务述职报告(六篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-06-17

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。销售述职报告总结 销售业务述职报告篇一转眼间...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**销售述职报告总结 销售业务述职报告篇一**

转眼间一年的工作结束了，作为销售部的一员，这一年来的工作都有什么样的感触以及收获的呢?赶紧来写好述职报告总结吧!下面是小编为大家带来的有关销售述职报告总结经典范文2024【5篇】，希望大家喜欢!

销售述职报告总结【篇1】

尊敬的各位公司领导：

大家好!

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_\_年\_\_月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。\_月底开始\_\_商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划\_\_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、几点设想

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密方面的工作，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：\_\_的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。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价值，力争取得更大的工作成绩。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

销售述职报告总结【篇2】

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好!

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近\_年了。从20\_\_年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20\_\_年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的，

四、20\_\_年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20\_\_年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

销售述职报告总结【篇3】

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好!

面对着自己的转正，心中更是有非常大的期待，同时我也对于自己这段时间的工作非常的有信心，十分的相信自己能够在这样的一份工作上得到领导的认同，并且完全可以达到领导的期待，对此我也对我的工作情况做了一个总结。

一、态度端正

展开工作以来，我都是以自己最好的状态在面对工作，同时我也是非常的尽力让自己在其中去学习到更多的知识。对于公司的任何一项制度我都是严格的遵守，没有迟到早退过，更是没有做出任何的有违反纪律的事情。在完成的工作上也是有尽了自己很大的努力，所说业绩可能不够好，但是也算是有非常大的进步了。

二、业绩的提升

从最开始的完全没有办法以较好的状态展开工作到现在，自己也都是能够看出自己的变化，同时我也是有更加的深刻的感觉到我个人的能力的提升。虽然业绩在众多的员工中并不突出，但是这些的进步已经足够证明我这段时间的努力，更是性能够相信我在以后的时间中能有非常大的成功。当然我的业绩的提升也是与领导的教导和周围同事对我的指导分不开的，在我遇到难缠的客户时都是大家帮助我出谋划策，甚至又时候也会来帮助我，这才让我有更多的感悟与体会，更是能够将销售的任务完成好。

三、个人能力的提升

这段时间也是慢慢的对于销售工作了解得更加的深刻，同时也是在销售的能力上得到了不小的提升。尤其是在前几天进行的销售培训中更是让我有了不少的收获，同时我也根据的自己的总结、分析找到了自己奋斗的动力，更是让我的工作可以更好地进行。在销售方面靠的就是个人的能力，所以我也是有不断地跟随同事进行学习，将其中较好的处理方式都学习过来，更是强化自己的能力，也让自己能一步一步的得到更好的成长。这段时间的努力也是让我拥有了不少的收获，让我对生活有了更大的感触，也是让我越发的明白自己奋斗的目标与方向。

接下来的生活更是需要我自己去不断的成长，更是应该要在其中去尽快的感受这个世界，同时也需要不断的让自己的各方面都得到磨炼。与此同时，我更是在其中明白了人生就是应该要尽可能的去锻炼好自己，并且不断的鼓舞自己，努力完成好自己的每一项工作。我也希望自己的成长能被领导看见，并且认同，这样我才能够在公司有更好的发展，也让我可以在销售的岗位上散发自己的魅力!

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

销售述职报告总结【篇4】

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

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，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作述职如下：

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\_万元，争取目标\_万元，考核时间20\_\_年\_月—20\_\_年\_月。

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

(二)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上半年以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\_\_年年度目标达\_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

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情况。

2、汇凑集体聪慧，充分调动本金。20\_\_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、在客户减少的情况下，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。

三、存在的问题及建议

(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助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。

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，帮助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

随着公司项目标增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰达到了\_人。而我们平均每月\_万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面考虑，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20\_\_年进行销售就必须进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有：

(1)\_\_街11-22号小户型：\_套，平均每套\_多平方米，\_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\_层主楼住宅：\_套，平均每套\_多平方米，\_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：1套，\_平方米，\_多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到\_多万，这样的客户群极少，已待售2年还未售出。建议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)\_园复式楼：\_套，平均每套\_多平方米，\_多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部建议将其改革为：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20\_\_年一直没进行改革。假如计划通过，20\_\_年进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对20\_\_年度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑衅，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，使自己的业务程度，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。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

销售述职报告总结【篇5】

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

回顾20\_\_年，寄望20\_\_年。即将逝去的\_\_年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了20\_\_年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对20\_\_年总结和20\_\_年计划做详细汇报。

第一部分：20\_\_年工作部分

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价;广告方案的执行工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止20\_\_年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中执行“\_\_8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。\_\_分公司与\_\_最大的户外广告运营商——\_\_广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好\_月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如\_\_的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”;日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表;向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作;比如20\_\_年\_月\_日，\_\_市市委书记\_\_\_莅临\_\_商务广场调研的准备工作;\_月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了\_\_市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如20\_\_年\_月初协助公司做好20\_\_年\_\_公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习;比如在七一建党节期间组织学习在七一期间的讲话;组织多次学习各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助\_\_分公司做好\_\_房屋买卖合同签订工作;协助\_\_做好\_\_房地产市场的产品专项调查工作。

第二部分：个人工作感受

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等;也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习;互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

第三部分：20\_\_年工作计划

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝\_\_事业蒸蒸日上、鹏程万里;祝福大家身体康健、合家幸福。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

销售述职报告总结经典范文2024相关文章：

★ 个人年度述职报告2024完整范文

★ 个人年终述职报告2024最新完整版

★ 个人工作述职报告万能模板2024

★ 个人工作业绩报告范文五篇

★ 教师述职报告简短2024最新【5篇】

★ 新人每日工作报告范文五篇

★ 纪委副书记述职报告五篇

★ 纪委书记五年述职报告五篇

★ 个人工作业绩报告范文五篇

**销售述职报告总结 销售业务述职报告篇二**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好!

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近\_年了。从20\_\_年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20\_\_年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的，

四、20\_\_年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20\_\_年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售述职报告总结 销售业务述职报告篇三**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

回顾20\_\_年，寄望20\_\_年。即将逝去的\_\_年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了20\_\_年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对20\_\_年总结和20\_\_年计划做详细汇报。

第一部分：20\_\_年工作部分

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价;广告方案的执行工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止20\_\_年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中执行“\_\_8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。\_\_分公司与\_\_最大的户外广告运营商——\_\_广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好\_月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如\_\_的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”;日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表;向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作;比如20\_\_年\_月\_日，\_\_市市委书记\_\_\_莅临\_\_商务广场调研的准备工作;\_月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了\_\_市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如20\_\_年\_月初协助公司做好20\_\_年\_\_公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习;比如在七一建党节期间组织学习在七一期间的讲话;组织多次学习各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助\_\_分公司做好\_\_房屋买卖合同签订工作;协助\_\_做好\_\_房地产市场的产品专项调查工作。

第二部分：个人工作感受

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等;也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习;互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

第三部分：20\_\_年工作计划

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝\_\_事业蒸蒸日上、鹏程万里;祝福大家身体康健、合家幸福。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售述职报告总结 销售业务述职报告篇四**

尊敬的领导，各位同事：

大家好!

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，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作述职如下：

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\_万元，争取目标\_万元，考核时间20\_\_年\_月—20\_\_年\_月。

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

(二)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上半年以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\_\_年年度目标达\_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

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情况。

2、汇凑集体聪慧，充分调动本金。20\_\_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、在客户减少的情况下，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。

三、存在的问题及建议

(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助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。

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，帮助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

随着公司项目标增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰达到了\_人。而我们平均每月\_万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面考虑，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20\_\_年进行销售就必须进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有：

(1)\_\_街11-22号小户型：\_套，平均每套\_多平方米，\_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\_层主楼住宅：\_套，平均每套\_多平方米，\_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：1套，\_平方米，\_多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到\_多万，这样的客户群极少，已待售2年还未售出。建议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)\_园复式楼：\_套，平均每套\_多平方米，\_多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部建议将其改革为：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20\_\_年一直没进行改革。假如计划通过，20\_\_年进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对20\_\_年度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑衅，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，使自己的业务程度，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。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售述职报告总结 销售业务述职报告篇五**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好!

面对着自己的转正，心中更是有非常大的期待，同时我也对于自己这段时间的工作非常的有信心，十分的相信自己能够在这样的一份工作上得到领导的认同，并且完全可以达到领导的期待，对此我也对我的工作情况做了一个总结。

一、态度端正

展开工作以来，我都是以自己最好的状态在面对工作，同时我也是非常的尽力让自己在其中去学习到更多的知识。对于公司的任何一项制度我都是严格的遵守，没有迟到早退过，更是没有做出任何的有违反纪律的事情。在完成的工作上也是有尽了自己很大的努力，所说业绩可能不够好，但是也算是有非常大的进步了。

二、业绩的提升

从最开始的完全没有办法以较好的状态展开工作到现在，自己也都是能够看出自己的变化，同时我也是有更加的深刻的感觉到我个人的能力的提升。虽然业绩在众多的员工中并不突出，但是这些的进步已经足够证明我这段时间的努力，更是性能够相信我在以后的时间中能有非常大的成功。当然我的业绩的提升也是与领导的教导和周围同事对我的指导分不开的，在我遇到难缠的客户时都是大家帮助我出谋划策，甚至又时候也会来帮助我，这才让我有更多的感悟与体会，更是能够将销售的任务完成好。

三、个人能力的提升

这段时间也是慢慢的对于销售工作了解得更加的深刻，同时也是在销售的能力上得到了不小的提升。尤其是在前几天进行的销售培训中更是让我有了不少的收获，同时我也根据的自己的总结、分析找到了自己奋斗的动力，更是让我的工作可以更好地进行。在销售方面靠的就是个人的能力，所以我也是有不断地跟随同事进行学习，将其中较好的处理方式都学习过来，更是强化自己的能力，也让自己能一步一步的得到更好的成长。这段时间的努力也是让我拥有了不少的收获，让我对生活有了更大的感触，也是让我越发的明白自己奋斗的目标与方向。

接下来的生活更是需要我自己去不断的成长，更是应该要在其中去尽快的感受这个世界，同时也需要不断的让自己的各方面都得到磨炼。与此同时，我更是在其中明白了人生就是应该要尽可能的去锻炼好自己，并且不断的鼓舞自己，努力完成好自己的每一项工作。我也希望自己的成长能被领导看见，并且认同，这样我才能够在公司有更好的发展，也让我可以在销售的岗位上散发自己的魅力!

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售述职报告总结 销售业务述职报告篇六**

尊敬的各位公司领导：

大家好!

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_\_年\_\_月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。\_月底开始\_\_商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划\_\_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、几点设想

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密方面的工作，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：\_\_的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。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价值，力争取得更大的工作成绩。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找