# 房地产销售人员个人年终总结

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-13

*总结,汉语词语,读音为zǒngjié,意思是总地归结。今天为大家精心准备了房地产销售人员个人年终总结，希望对大家有所帮助!　　房地产销售人员个人年终总结　　在房地产行业工作也已经半年多了，在公司领导的帮忙指导下，我开始对房地产有所认知，对销...*

总结,汉语词语,读音为zǒngjié,意思是总地归结。今天为大家精心准备了房地产销售人员个人年终总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　房地产销售人员个人年终总结

　　在房地产行业工作也已经半年多了，在公司领导的帮忙指导下，我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

　　经历了六月份开盘，从前期的跳水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自我的销售本事有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自我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。

　　第一、在接待当中，始终要坚持热情。

　　第二、做好客户的资料登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作。

　　第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户研究及销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自我的销售。

　　第四、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的想信自我。从而促进销售。

　　第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

　　第七团结工作中的同事，互相帮忙，虚心求教，有利于销售中因知识匮乏，而造成不必要的客户流失。

　　第八服从领导安排，不与顶撞反驳，销售行业作为领导的，即是业务精英出身，各个身经百战，经验丰富，即有不足之处领导的指出，皆因个人知识和经验不足，销售人员应及时接纳学习。

　　第九销售人员应不断学习各个行业知识，销售人员及时杂学家，多方面了解有助于谈客中找到共同的兴趣爱好，以便于销售。

　　第十、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的受到挫折时，态度最能反映出你的价值观念。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活.

　　第十一、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

　　总之，这半年多来，我在公司虽取得一点点的成绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将坚持对工作的热情和进取性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一个脚印，进取的向着目标前进！

**房地产销售人员个人年终总结**

　　在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自我的水平有限，但还是想把自我的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也能够从中找到自我需要学习的地方，完善自我的销售水平。

　　经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自我的销售本事有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自我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。在那里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，可是期望拿出来跟大家分享一下。

　　第一、最基本的就是在接待当中，始终要坚持热情。

　　第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

　　第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户研究及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自我的销售。

　　第四、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的想信自我。从而促进销售。

　　第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

　　第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

　　第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

　　第八、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，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，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

　　选择进入房地产也是出于我对销售的热爱和对房产的兴趣。因为我明白任何人做什么事都要建立在喜爱和兴趣的前提下，仅有你感兴趣你才会向往，仅有你喜欢你才会努力。记得在应聘时领导对我说了这么句话：“你对销售喜欢很好，对房产感兴趣更好，但请别忘了，你能够学习，但这不是慈善机构”。刚刚踏进去的我听到句话感觉有点刺耳，我明白自我对房地产方面的专业知识不是很精通，并且对于新事物，新环境也比较陌生，刚开始接触客户时连项目说辞都很难脱口而出。

　　一段时间下来，我明白领导的意思了，是的，光在学习是没有用的，更多的还是实践，但实践不等于实验，因为对于公司来说每一个客户都是“上帝”，如果你把客户当成实验品，那你得需要多少个实验品来让你成为一名合格的销售员工呢

　　进入工作状态后，我一向努力学习，让自我更快的把房产销售涉及到的专业知识和专业技能融入到自我的脑海里，认真的接待每一个客户，把握每一机会，经过一段时间的磨练和累计的经验，逐渐了解了房产的市场和公司的制度。还明白在给客户介绍时的一言一行都必须研究公司的实际情景和公司的利益，必须掌握好分寸，理解公司的销售政策，理解什么是公司的核心利益。

　　刚进公司时正好是金融风暴，但房地产的起伏动荡对于博望来说没有多大的影响。我们兴博大道的房价今年一向处于高升状态。在前几个月里公司的广告宣传不到位，导致很多的博望人都不明白本公司在开发、销售。在下半年公司意识到宣传，加强了广告宣传的力度，很大的影响了销售的业绩。中心区在今年连涨了两次价格，现已只剩2号楼大面积和朝北的几间。让我们更为高兴的是府前区从价格出来到此刻两个月不到，2号楼和3号楼门面已售95%，工程进度也很快。

　　我今年共销售门面23套，住宅8套，销售金额930多万元{不包括未知价格}。这个业绩离我和领导的要求还有一段的距离，我要更加的努力，加强自我的销售技巧水平，把公司的利益放在第一位。

　　对于20xx年的工作总结后，发现工作存在一些问题：兴博大道一期项目{中心区}1号楼至今未动工，工程进度太慢，让很多客户都不满意，大部分客户都处担心状态。后期房源预售许可证办理时间过长，至今未办理好，两者都影响着资金回笼。期望公司能够解决这类问题，让客户得到安心，更快的回笼资金。

　　回顾这一年，我收获了很多，生活的观念也改变了。在领导的提拔下，今年6月份我成为兴博大道销售部的销售主管，这让我倍感荣幸受到领导的重用，这促使着我要更加的努力，还要学习更多的管理知识，这又将是我人生的一个转折点，我必须会好好把握，并且做好自我的本职工作。

　　在进入房产之后我看到了对生活的活力、期望，也许之前的自我跟其他博望女孩一样的想法，嫁了人就不用上班，此刻的自我彻底没有了那种思想，最终明白为什么大城市里的女人尽管老公是开公司的也会出去上班，因为靠自我比靠任何人强，并且人在社会上磨练的多了，社会经验也逐渐变强了，也充实了自我，不会脱离社会。并且房产销售的经济利益也比一般的工作收获多很多。这让我更加的爱上了房产销售。

　　新的一年也即将来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自我的竞争。给自我制定新的目标，让公司和自我的利益都有一个大丰收。

　　期望虎年能够圆满结束兴博置业销售的工作，打出兴博置业品牌，开发新的项目，跟从兴博置业，为公司创造更多的财富。

**房地产销售人员个人年终总结**

>　　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

　　在购房时有很多客户不是做主的人，我称遇到过这样的一个客户，在家里她的丈夫掌管钱财，决定权也在他的丈夫那里，因此在购买的时候我们布置要与来到我们公司的人协商清楚，还要与最终决策人做好沟通，不然一旦决策人不想购买这也没有任何办法，这只会让我们陷入尴尬境地，原本这套房是有客户看中了但是因为这位客户的原因只好留下来，可是却没有有买这完全是浪费时间，当我与他丈夫沟通时我才知道原来是因为没有资金，当然这只是借口，经过沟通才发现原来是因为他丈夫不想购买这里的房产，想去购买其他地方的房产，但是又没有与他的妻子沟通造成的。

　　>三、与同事配合工作

　　我在工作时遇到客户有购房的需求，看遍了我手上的所有房产，都没有中意的，最终他看到了一个房产想要购买的房产有不是在我手上，而是我同事手上的房产，我同事又没有客户这时我走知道光凭我一个人是拿不下来，经过与同事协商之后我们决定共同合作解决这位客户，经过通力合作最终达成合作完成交易，这样的例子在工作中经常发生。

　>　四、及时修正自己的不足

　　我自身也存在不足，我是一个新手，对于房产购买后还要给客户办置房产证等一系列手续，非常麻烦，我不熟悉业务流程经常需要同事帮助我才能够完成，这让我经常需要同事的帮助，工作最后的提成也因此减少，自己在与客户沟通的技巧也相应不足存在缺陷，这些缺陷让我不能够解决客户的需要，白白流失了很多客户。

　　虽然有些问题，但是经过了一年的磨砺，我的能力明显得到了很大的提升，相信在以后我一定会忽的更好的成绩。

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