# 最新房地产销售提高自律性总结(5篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-12

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**房地产销售提高自律性总结篇一**

一、积极学习，努力奋斗

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

二、以更好的态度来面对客户

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

三、学会总结，规划方向

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是来自多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

**房地产销售提高自律性总结篇二**

当我迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣，所以我来到\_\_x有限公司进行实习工作。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只要有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售——置业顾问。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

\_\_x有限公司是20\_\_年\_\_月经国家批准，由具备资深、卓越专业能力的成功人士\_\_x创建的\_\_x公司，是具有专业资质的房地产企业。公司秉承“\_\_\_\_”的经营宗旨，坚持“\_\_x”销售策划运作的独创理念，力求使每个开发项目达到人与环境的天人合一。

公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是\_\_x市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，如：\_\_国际广场，\_\_大酒店，\_\_x批发城，\_\_x采购基地，\_\_x大酒店等，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。公司旗下的\_\_x采购基地，以整体团队形成从定位、设计、推广和行销四位一体介入地产开发全过程，提供项目开发中的专业整合服务，保障项目运营中众多环节精准实施，从而创造集成最大绩效，推动服务之伙伴企业形成强大的可持续市场竞争能力。我就是从这个部门开始我的`实习生涯的。

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图。户外商铺招商的业务流程：寻找顾客，合约访谈，谈判，客户追踪，签约，售后服务。房地产销售的业务流程：寻找顾客，现场接待，谈判，客户追踪，签约，入转，售后服务。

通过近两个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。还有了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。通过这\_\_个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不详实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户考虑的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，最好能邀请来现场，可以充分借用各种道具，以提高成交概率。

客户对产品不了解，想再作比较、同时选中几套商铺犹豫不决、想付定金，但身边钱很少或没带，喜欢却迟迟不作决定的解决办法：针对客户的问题点，再作尽可能的详细解释。若客户来访两次或两次以上，对产品已很了解，则应力促使其早早下决心。缩小客户选择范围，肯定他的某项选择，以便及早下定签约。定金无论多少，能付则定;客户方便的话，应该上门收取定金。暗示其他客户也看中同一套商铺或商铺即将调价，早下决定则早定心。

客户是销售人员的亲朋好友或关系客户、不同的销售阶段，有不同的折让策略而出现客户间折让不同。解决办法：内部协调统一折扣给予的原则，特殊客户的折扣统一说词。给客户的报价和价目表，应说明有效时间。尽可能了解客户所提异议的具体理由，合理的要求尽量满足。如不能满足客户要求时，应耐心解释为何有不同的折让，谨请谅解。态度要坚定，但口气要婉转。

签约人身份认定，相关证明文件等操作程序和法律法规认识有误、签约时，在具体条款上的讨价还价、客户想通过挑毛病来退房，以逃避因违约而承担的赔偿责任而出现的签约问题的解决办法：仔细研究标准合同，通晓相关法律法规。兼顾双方利益，以‘双赢策略’签订条约细则。耐心解释，强力说服，以时间换取客户妥协。在职责范围内，研究条文修改的可能。对无理要求，应按程序办事，若因此毁约，则各自承担违约责任。

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，坐公交车去上班，到下午八点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，没有机会让自己犯错误，所以每天都要打起精神工作。身边都有同行在看着你。

**房地产销售提高自律性总结篇三**

20\_年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入\_发展，成为其中一员，不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在\_有做过三级市场，对\_和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助，深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前\_个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

\_月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛!这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交\_套。总金额\_万元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显然而见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”!下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

**房地产销售提高自律性总结篇四**

\_\_年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，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，媒体有各种不利宣传，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，达到了公司指标，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，客户分辩的出真心假意。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)保持客户关系，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) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

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、或以柔克刚的方式更加有效，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，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，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，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

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，我要更加完善自己，提升自己，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，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常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，交出自己满意的成绩单。

销售服装工作总结一烈日炎炎，我们共青团就业见习之旅实践队雅格尔卖场见习小队开始真正踏上我们的实践之旅。拒绝是推销的开始记雅戈尔第一日导购经历刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问...

一、本年度工作总结\_\_年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗...

\_\_年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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明年的工作做的更好。

**房地产销售提高自律性总结篇五**

20\_已经接近尾声，这一年的工作让我觉得非常宝贵，这是对我的一个考验，我做房地产销售以来在很多方面都在进步，贯彻公司的领导方针我一直都在做好自己工作，我想不管是在什么时候都要清楚这些，一定要不断的去完善好这些东西，在今后的工作当中我想没有什么事情可以去逃避的，这些都是非常关键的，我清楚的认识到了自己责任，这就是我的职责所在，工作跟收获都是成正比的，一定要清楚这些，作为一名房地产销售很多事情都不需要去一一的指出来了。

一、工作业务方面

首先我始终认为提高自己能力是第一，作为销售的基本原则就是有信心，自己认可自己能力，认可自己销售的东西，我觉得这些都是非常关键的，在业务方面一定要遵守规矩，这是我一直都在明确的一点，我不希望自己在工作生活当中做不好这些，只有不断的去完善好自己，提高自己水平让自己不处在一个没有状态的情况下，做好自己的所有事情，这诶才是关键，现在我想了很多我一直都在提高能力，一年来我不敢说自己进步了多少，但是一定是比昨天的自己要强，我非常自信，虽然说这一年来的业绩不是特别出众，甚至在工作当中也出过一些状况，我觉得这些都是非常关键的，现在我都是在逼着自己去做好这些，我觉得只要做了就没错。

二、学习新的知识

销售不是一直凭借自己的经验，很多时候都需要有一个稳定的状态，学习新的知识能够丰富自己，在很大程度上面这些都是非常难得的，我想只有把这些都做好了才是最为关键的，在销售方面很多知识是非常宝贵的，想学都不一定能够学习的到，这让我对自己今后的一个情况非常珍惜，一年来，我始终都觉得自己欠缺一些销售方面的知识，这让我知道了知识的重要性，不管是什么时候都应该清楚这些，找到一种能够融汇贯通的方式，这一直都是我在追求的，一年来我就要求自己要做好这些，我想了很多，无论是在什么时候都应该把握好每一个学习的机会。

三、工作不足之处

这一年来我总是会在一些细节上面失误，尽管做一名房地产销售很多时候细节不是那么重要，但是一次次的积累这会让我养成一个坏习惯，时间久了肯定出问题，现在我能够清楚的认识到自己这一点，我想不管是什么事情总需要一个认真的态度，这就是我的缺点，我一定会把自己的不足完善好。

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