# 2024年房地产销售员年终总结与计划

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-29

*时光飞逝，不经意间20xx年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了xx年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：　　汇报一年的业绩：今年个人共接待客户105组 ，有效客户96 组 ，成交23 ...*

时光飞逝，不经意间20xx年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了xx年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：

　　汇报一年的业绩：今年个人共接待客户105组 ，有效客户96 组 ，成交23 组 ，留单率 91.26% ，成交率 24% ，回款855 万，外销成交 11 组 ，回款 310 万 。业绩还算理想，8月至12月份中旬在北京\*\*展厅工作，成交 4 组 。

　　今年年初面对市场的冷清，我们主动出击，积极应对，在公司领导的决策和带领下，我们积极拉动客户，开拓市场，推出新的优惠政策来激发客户的购买欲，取得了不错的效果。作为半岛的一名老员工，要给新人树立榜样，在日常工作中对新人也要尽力帮助，帮助他们熟练业务，流程，谈客技巧。上半年在自己的个人业绩方面也有了突破，并在四月份参加了北京春季房展会。

　　下半年x月份，我和刘芳被公司派去北京展示厅，常驻北京。在北京的三个多月，面对陌生的环境，刚开始不是很熟悉，那边由北京世联顾问公司统一培训管理，注入了许多新的营销模式，打电开，下社区，参加营销活动...，下面汇报以下北京方面的情况：共接待24组来电客户，20组上访客户，打电开1500组，成功邀约上访三组，9月份主做芳星园社区，该社区能容纳8000户居民，每天走访派单共累计客户100余组，9月份参加了苹果社区两次巡展活动，宣传本地展厅品牌。9月x日去东二环农展里小区参加活动，该小区附近一块地创下了xx年中国的地价。9月x日-22日参加北京秋季房展会，接待客户88人，发车18组30人，成交一套。10月x日，组织北京累计客户发车\*\*7组10人，成交一套。10月x日，参加朝阳公园的活动，给老人宣传人间仙境养生天堂。10月至11月份在北京案场成交二套。

　　市场分析：

　　下面汇报下北京方面情况：成绩很不理想，比预期效果差了许多，需要总结的地方很多，在挖掘和把握客户的问题上还需加强。

　　20xx年的工作有许多收获也有许多不足之处：

　　1、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

　　2、与客户沟通不够。加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

　　3、接待工作的细节做的不够。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

　　20xx年工作计划：

　　第一 要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要对金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能力做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

　　第二 认真接待好案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

　　第三 注意日常行为规范，加强自身管理。

　　新的一年马上来临，新的开始就意味着新的挑战，我们要做的就是拿出100%的状态做自己的工作，为公司的发展贡献一份自己的力量。

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