# 房地产经理月总结报告

来源：网友投稿 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-10-12

*报告使用范围很广。按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想。下面是为大家带来的房地产经理月总结报告 ，希望能帮助到大家!房地产经理月总结报告　　xx...*

报告使用范围很广。按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想。下面是为大家带来的房地产经理月总结报告 ，希望能帮助到大家!

**房地产经理月总结报告**

　　xx年度已经过去一半了，在这半年的时间里，我通过努力的工作，也有了一点收获，过了年，我觉得有必要总结自己的工作。目的是吸取教训，提高自己，使工作更好，自己有信心，决心使下半年的工作更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

　　关于上半年和6月的工作，首先总结了年度的总结。第一，整体工作业绩不太理想，年业绩目标50万现在只完成了46%(约23万)，离年度目标还有一定的距离！第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不足，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：1.没有完成自定的业绩目标。2.管辖区联华花园城市社区盘源再次整合细分，租赁资源信息清晰。3.对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。4.对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。5.没有第一时间把握业主和客人的第一动向，有些资源流失。6.公司制度不明确，无法执行。7.对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。8.个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

　　　　最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但我坚持不懈，相信通过自己的努力，提高自己的业务管理水平，提高自己学到的东西。

西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。 希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

　　下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：首先，第一，严格执行公司的一切规章制度。第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略，1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

　　xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝xx年度的销售任务圆满完成。

**房地产经理月总结报告**

　　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。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

　　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，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己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。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

　　第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

　　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，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

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

　　第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

　　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。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，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、 找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，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，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

　　对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**房地产经理月总结报告**

　　xx年度已经过去一半，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，我感觉有必要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下半年的工作做的更好。下面我对上半年及六月份的工作进行简要的总结：

　　>关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

　　第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

　　第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

　　第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。 第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

　　>其次下面我六月份的工作进行总结：

　　1、没有完成自定的业绩目标。

　　2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

　　3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

　　4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

　　5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

　　6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

　　7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

　　8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

　　最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。 希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。 >下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

　　首先，严格执行公司的一切规章制度。

　　第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

　　第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。 其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略，

　　1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

　　2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。 3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

　　4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。 5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

　　6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

　　xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝xx年度的销售任务圆满完成。

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