# 房地产销售经理工作总结和计划

来源：网友投稿 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-18

*房地产销售经理工作总结和计划 　　总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。总结一般是怎么写的呢...*

房地产销售经理工作总结和计划

　　总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。总结一般是怎么写的呢？今天帮大家准备一大波房地产销售经理工作总结和计划。希望这些能对你起到一定的帮助。。

**房地产销售经理工作总结和计划1**

　　在繁忙的工作中人不知鬼不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作过程，作为某某企业的每一名员工，咱们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

　　某是某某销售局部的一名个别员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的常识不是很粗通，对新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的恳求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业常识跟专业技能。此外，还要广泛理解全体房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨难，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

　　房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，奇特完成销售工作。在这段时间，某同志踊跃配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的引导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有进步。

　　XX年下旬公司与某某公司配合，这又是公司的一次重大变革和质的奔跑。在此期间主要是针对屋宇的销售。经过之前销售部对房屋实行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆局势。在销售部，某同志担当销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重跟其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点实现工作。经由一个多月时光的熟悉和懂得，某同志即时进入角色并且娴熟的实现了本人的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的进程中该同道做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都井水不犯河水，无一过错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志始终总结自己的工作教训，及时找出弊端并及早改进。销售部在短短的三个月的时间将二期屋宇全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其余销售部成员的尽力是分不开的。

　　XX年这一年是有意思的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的冲破，新的气象，可能在日益激烈的市场竞争中，占据一席之地。

**房地产销售经理工作总结和计划2**

　　3月份是一年工作的开始，经过了新年的喜悦，开始步入工作的正轨。这个月我经历了人生中很宝贵的一刻，终于我提升销售经理了。特别感谢邓总和公司的其他领导对我的信任，感谢白经理及星光大道的全体同仁对我的支持，我会更加努力，把我应尽的义务和应承担的责任都铭记于心，把这个团队带到巅峰状态，给公司一个交代，给销售们一个交代。毕竟星光这个项目进场已经接近3年了，今年终于迎来了梦寐以求的“开盘”，是该打硬仗的时候了，我相信，坚持不懈，一定成功。

　　3月起我成为了星光大道项目部的销售经理，岗位和原来不同了，我知道自己将会面临新的挑战了，公司将这么伟大而艰巨的任务交给我，我必须全力以赴，不能让公司失望。从本月起由我看案场，销售部的大小事务都由我负责，白经理为了锻炼我的能力，放权给我管理售楼处，我必须要做出点成绩，才能对得起所有人。对于3月份的工作总结，我认为有以下几点：

>　　一、3月初的公司年会开的很振奋人心。

　　年会上邓总说今天要大力做经纪板块，我们每个人都兴奋不已。公司既然这么重视我们，我们也必须做出点成绩。今年开发公司定的任务是2个亿的销售额，公司定的1.8个亿，项目内部白经理定的2.5个亿。今年最重要的两个目标，一是今年星光大道开盘，这场硬仗怎么打就看我怎么带领这个团队。二是要培训一批能和公司共发展的人才，将星光大道作为一个人才的输出基地，为公司即将下的项目做储备。今年这一年的工作都要以邓总为中心，围绕这两个基本点开展工作。这对于我而言，既算是一个挑战，也算是一场考验。成长必经之路，常规的管理模式也许不是时时刻刻都试用，我希望自己可以通过这场实践，能摸索出来一套适合我的管理模式。

>　　二、本月白经理给我定的业绩目标为10套绿线。

　　白经理根据目前的人员情况、房源结构及市场行情，定的10套的绿线任务合情合理。两组每组5套绿线，汤雪和杨震各自带领6个人，等月底时奖罚分明。根据今年1月份5套，2月份4套的业绩，3月份这10套任务我很有信心，一定带领的大家超额完成任务。但在3月中旬的时候，售楼处已经成交8套的情况下，秦皇岛部分有代表性的楼盘大幅度降价，甚至出现6折销售的广告，导致老业主情绪波动很大，出现大批量退房情况，针对这一突发状况我们采取以下几种措施，

　　1）让销售尽量去安抚老客户。因为老客户定的房子单价基本比现在低很多钱，算下来已经超越了客户交钱的利息，退了可惜。

　　2）用工期来吸引客户。告诉客户目前项目工期很快，从正月初六开始不间断的动工，而且星光的户型周边的\'项目确实比不了。

　　3）分析降价楼盘降价的原因。珠江道12号虽然出现了6折的房源，但是基本都是160平米以上的房源。开发商如果不是资金链出问题是不会廉价出售楼盘，另外目前珠江道12号的入住率相当低，这些因素星光大道都不会出现。

　　4）实在安抚不了的客户，直接办理退房手续。如果客户认定要退房，销售安抚后还是毅然决然，那就给客户直接办理手续。让客户感觉星光大道的房子不愁卖，退房后我们还可以再高价卖给其他客户，以这种反逼的方式最后挽留一下客户。通过我们采取以上的措施，退房情况基本遏止住了，但是依然有9批老业主还是流失，我们尽量控制住退房的情况再愈演愈烈。

　　截止到3月29日，本月共销售8套，销售额5637255元，实收预付款2380500元。距离月底还有3天时间，希望我们再努力拼一下，争取完成任务。

>　　三、团队建构情况。

　　目前售楼处销售部不包括我共13名人员，汤雪组：汤雪、许育鑫、郭海霞、梁聪、李文磊、杨帆，共6名。杨震组：杨震、李兵、刘爱静、薛晶颖、栾妮阳、洪美玉，共6名。新人王璐暂时未分组。项目今年进入了很多新鲜的血液，新人冲劲大，对成交欲望强烈，对老销售而言是个警示。但是由于经验不足，把握客户能力差，需要长时间磨练。目前让我最欣慰的是，所有的老人都积极的给新人培训，从沙盘讲解词到房地产基础知识，从答客问到市场调研，从样板间说辞到房源户型……每个老销售都参与其中，不吝惜自己的时间，每一个人都全心全意的教他们方方面面的知识。这样的氛围就是我想要的，大家都齐心合力，为了这个项目可以销售的更理想。在之前我开会的时候强调了一下，今年在休假方面希望人员自己控制，在项目紧张忙绿的时候，尽量多顾全工作，今年不比去年，时刻准备着打硬仗。平时多练兵，真正作战的时候才会临危不惧。所以不管新人还是老人，将每个月必休4天的情况渐渐的再缩短，我首先以身作则，每天按时到岗，坚持不休息。新人们这个月也基本都没有休息，人员状态让我非常欣慰。这样的团队，再保证专业知识过硬的前提下，谁说就不能成为秦皇岛市的前三甲？

>　　四、团队中人员情况。

　　首先是两名主管，杨震和汤雪。杨震是我在升达置地广场就带的徒弟，我对他的品德十分认可，这个月刚刚当上主管，诸多不适应的因素，我要开导他多过开导汤雪。月初时我已将主管的工作分工到责任人，一静一动，合理搭配工作。俗话说，男女搭配，干活不累。根据两人性别和性格的不同，我将主管的工作下分如下：

　　1）报业绩、红绿线、佣金表、业绩排名等报表交给杨震。因为杨震是男生，心粗不仔细，将细致一点工作交给他，锻炼他的耐心的和细心，对于他的将来发展是非常有必要的。

　　2）房源及销控、纸质文件、电子档文件等交给汤雪。因为汤雪性格细致稳当，房源及销控比表格更重要，需要灵活和认真，可以锻炼她灵活的把握销控，以及和地产财务人员的沟通能力。对于汤雪而言，沟通能力有些弱势，经常让她和地产财务去核对沟通房源，可以锻炼她头脑的灵活性。

　　这个月两位主管在我的带领下，过的很辛苦很充实，每天带领新人培训考核，还需要忙自己的约电及业绩，我觉得这是好事，让他们感受一下，做领导和做销售的区别，只有这样才能稳稳的提升自己，才能从中学到更多的知识技能。

**房地产销售经理工作总结和计划3**

　　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。

**房地产销售经理工作总结和计划4**

　　不知不觉，20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。20xx年项目业绩20xx年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;

　　2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，

　　在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

　　20xx年工作中存在的问题：

　　1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

　　2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

　　3、年底的代理费拖欠情况严重;

　　4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

　　5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。\*因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

　　20xx年工作计划：

　　1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

　　2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

　　3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

　　4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**房地产销售经理工作总结和计划5**

　　不经意间，20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

>　　20xx年项目业绩

　　从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

>　　20xx年工作小结

　　元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

　　2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；

　　3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，

　　6、7月份分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

　　8、9月份接到公司的调令，在整理收盘资料的同时，将接手的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是招聘销售人员，第一个接触的项目也是，而在公司的整体考虑后我却被分配到。没能留在做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在的续篇——XX项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在XX项目和之间：[A项目名称]的尾房销售、[B项目名称]的客户积累、[C项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

>　　20xx年工作中存在的问题

　　1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

　　2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；

　　3、年底的代理费拖欠情况严重；

　　4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

　　5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

　　在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

>　　20xx年工作计划

　　新年的确有新的气象，公司在XX的商业项目——XX娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师XX；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

>　　新年计划：

　　1、希望能顺利收盘并结清账目。

　　2、收集XX娱乐城的数据，为XX娱乐城培训销售人员，在新年期间做好XX娱乐城的客户积累、分析工作。

　　3、参与项目策划，在XX娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

　　4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

　　新的一年已来临，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，更有与自己的竞争。希望鸡年能够圆满结束销售的工作，狗年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

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