# 2024年房产销售团队的激励口号(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-11

*20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)一一、工作绩效述职首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的...*

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)一**

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

四、20\_年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20\_年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)二**

随着20xx年的结束，我们迎来了充满激情和忙碌的20xx年，回顾这一年的工作，非常感谢公司领导和各位同事的支持与关心，使我快速的融入这个大家庭中，进入自己的角色。针对房地产行业的特点和现状，结合本人这半年多来对“房产销售”的理解与感悟，特对20xx年的工作制定以下房产销售工作计划。

销售的中心就是业绩，本计划是竭尽全力完成每月362万的销售任务，将勤补拙！

1. 全面、深入地掌握项目基础知识和优点，做到应用自如。

2. 根据自己搜索到的信息，每日call客40组以上。

3. 每月锁定有意向客户20组并进行跟进。

4. 力争每月完成销售任务。

众所周知，现代房地产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务 和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行的。

1. 多渠道广泛收集客户资料，并做初步分析进行录入，在持续的信息录入过程中不断提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务（比如根据其需求及时通知房源和价格等信息），目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如房源紧张，价格要上涨等，挑起购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心里动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向客户，并保持不断的联系沟通，提高看房几率。

5. 在面谈之前要做好各种充分的准备，做到对房源、面积、价格等了如指掌。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难，调整心态，继续战斗！

7. 锻炼弱项，不断进取，克服不敢给客户打电话的缺点等。

8. 在总结和摸索中前进！

在每个月后，对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作计划开展做准备。

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)三**

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年中国的最高地价。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。

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)四**

个人房产销售合同

出租方(甲方)：

承租方(乙方)：

根据国家和省、市的有关规定，经甲、乙双方协商一致，订立本合同。

甲方将座落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_出租给乙方使用。

第一条 方租用出租房屋的期限自\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，租期\_\_\_\_\_年。出租房屋的租金为\_\_\_\_\_元/年，租金每半年支付一次，半年租金\_\_\_\_\_元，承租前由乙方一次性支付，租金支付采用现金支付方式。

第二条 合同终止后，乙方应于合同终止后十日内迁离出租房屋，并将其返还甲方，并保证房屋及内部设施的完好(属正常损耗的除外)。

第三条 方在出租房屋使用过程中，如出租房屋及内部的设施出现或发生妨碍安全、正常使用的损坏或故障时，应及时通知甲方并采取有效措施。因乙方使用不当或不合理使用，出租房屋及其内的设施出现损坏或发生故障，乙方应负责及时维修或赔偿。

第四条 、乙各方不履行本合同所定的义务造成对方损失的，应向对方予以赔偿。租赁期间，甲、乙双方都不得借故解除合同，如一方确需解除合同，应提前一个月通知对方。

第五条 、乙双方就本合同在履行或解除合同发生纠纷，应通过协商解决;协商解决不成的，可提请相关部门调解或向人民法院起诉。

第九条本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

第十条本合同经双方签字之日起生效。

甲方代表(签字)：

乙方代表(签字)：

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)五**

我已经在房产项目部工作了四个多月，在这过去的三个月时间里，在领导和同事的关心、帮助下，我取得了很大的进步。在这段工作期间，我系统的学习了房地产行业的相关基础知识，并且在巩固基础的前提下，同时进行了各项职业技能的培训和实践操作。

在房地产基础知识的培训过程中，我系统的学习了房地产交易流程等多方面的知识要点以及我们皮都东方艺墅项目的楼盘情况。在基础知识学习阶段，我们先后进行了笔试和口试两项考核测试。在考核过程中，我出现了很多的失误，尤其是笔试部分，为此，我痛定思痛，端正学习态度，积极改进，认真熟背，努力弥补了我在各项理论知识中的不足。

进入置业顾问这个岗位大约一星期后，我们就开始参与接待，正式融入到日常工作中去了。在客户接待的过程中，我出现了许多错误，遇到了许许多多的困难.由于底气不足，我显得很不自信。领导发现了我的这个问题，给予我提点和帮助，给我打气加油，使我自信不少。于是，在接下来的工作中，我认真的观摩同事们是如何接待客户的，用以借鉴学习。遇到疑难问题，也不在犹豫了，及时的向同事请教学习，慢慢的吸收借鉴，渐渐的，我的基础得到了很大程度的巩固，我变得越来越自信，敢于独自面对客户了。在一批又一批客户的接待工作和领导、同事的指导帮助下，我进步很快，逐渐有了独立解决难题的经验。

在工作的第二个月份，我成交了我进入房产销售工作以来的第一套商品房。但是，在整个交易洽谈的过程中，我依然生涩不够专业，有些细节流程不是很明白，好在，在同事的协助下，我顺利的完成了合同签订工作。

这个事件给我及时的敲响了警钟，我皮毛都还没学好，不可以骄躁，学无止尽，不可以因为一点的成绩就骄傲自大，要谦虚，戒骄戒躁，脚踏实地的扎实工作。在这个事件后，我再一次端起书本继续学习。我感谢我在工作中出现的每一个错误，因为我的失误，让我发现了很多平时被我忽略的细节问题，吃一堑长一智，在摸索的过程中，偶尔的磕磕碰碰，有助于我的成长。我将继续不断的努力。我相信我可以做好的。

十一月份是颇具挑战的一月。19日—21日，是一年一度的房地产博览会。现在的整个楼市情况仍处于恢复阶段，房博会没有预料中那么受人关注，前来参观询问的客户普遍质量不高，只是走走看看。但是，我作为一个销售，每一个进入我们展位的客户，都应该是我们的贵宾，在工作时间允许的情况下，我都要认真的接待。这是一个难得的机会，可以让我直接面对市场，不再是一对一的接待，我同时要面对两个或者更多的客户。

在接待时，既要热情，又要客气的防范同行的询问，把控好工作保密原则。对客户的提问，回答也要恰到好处不可透入过多，并且要努力将其发展为房博会后的成交客户。这对于我来说是一个很大的挑战和考验，考验我对户型的掌握程度、我的专业知识，考验我的交流能力，考验我的心理状态。在这短短的三天，我进步了不少，接触到了更多的形形色色的客户，并且积累下了一部分潜在的客户资源。房博会结束后，我顺利的签下了三套公寓房。

工作第四个月时，我正式签合同转正了。由于年底将近，最近的工作十分的繁忙，看到同事不断的成交，我内心开始急躁。但是作为销售员，首先要具备沉稳的心态还有持久的耐力。我努力的调整心态，在同事们忙着工作的时候，我帮忙打下手复印文件等。后来我突然发现，原来即使我没有成交订单，帮忙同事一起忙碌也是可以很快乐的。忙碌的时候人就充实了，不会觉得无所事事。

在过去四个月的工作中，我时常出现失误，我感谢所有关心帮助我的领导、同事，及时的帮我纠正改进，我感谢领导对我的信任和栽培，给予我这个工作的机会。在接下来的工作中，我将更加的努力，戒骄戒躁，谦虚学习，脚踏实地的完成每一个交易。努力成为一个专业的置业顾问。

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)六**

(一)实习目的

时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无返顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。

在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售很感兴趣，所以我来到xx有限公司进行实习工作。我希望从事房子买卖、可以接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变能力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

(二)实习时间

xx

(三)实习单位

xx

(四)实习岗位

见习物业顾问

(五)实习内容

前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

二、实习单位的情况

20\_年7月，xx前身——家宜置业科技有限公司更名为xx公司，20\_年，家宜集团正式更名为xx。xx公司是一家全国性的房屋流通综合服务商，综合实力位居国内前列，华南地区首位。20\_年正式进入房地产二手中介行业，致力打造最具效率的房屋流通网络，为全中国各地市民提供最高水平的中介服务。xx扎根广州，辐射全国，发展至今，在全国范围内拥有超过400家门店，逾7000名员工。仅广东省内的经营网络就覆盖了广州、佛山、东莞、珠海、中山，成为华南地区最强势、最有影响力的房地产中介品牌。20\_年xx强势进军南京、成都，迈出全国战略的第一步，并在当地迅速建立xx专业优质的品牌形象。目前，xx在广州、佛山、东莞、南京等地均位列市场占有率前三位。

除二手中介业务，集团旗下的按揭公司“亿达按揭”是广州市首屈一指的按揭服务品牌。一直致力为有按揭理财需要的广大客户提供优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，并整合了广州各大商业银行的理财优势、房产中介翘楚的庞大网络资源，迅速成为广州二手楼宇按揭理财行业的佼佼者。经过多年的努力，亿达按揭目前已发展成为广州最具实力按揭服务公司之一，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

三、实习过程及内容

通过房地产实习，了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。锻炼自己的交际能力，提炼自己的语言表达能力。具体实习过程及内容如下：

1、了解过程

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己call课和网上放盘寻找客户，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。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：行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍符合条件的楼盘。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——入住——售后服务。

通过近几个月的实习，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，了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的。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。

2、摸索过程

对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每天按时到公司上班，通过几天的观察和揣摩，现在call客，基本上是没有问题了，最大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

3、沟通技巧的掌握

因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，应该利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓住客户的心理。

在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让顾客有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者接受它，这样就达到促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如：物业管理，保证公共设施提供等，还有在这里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

在与客户的来往过程中优为主要的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你能力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不知道什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的品牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实意义，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

四、实习总结和收获

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作能力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在这里，看着，感觉当中的人或事，可以从中学习如何面对不同的人，处理不同的情况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就上床睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

五、实习心得体会

在实习中，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧。学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

通过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际能力，提升了自己的实践能力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的一定的基础。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

我确确实实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就应该用辨证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民大众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

实习，是一次我们可以直接面对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应该培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种能力，不适应的就应该被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应能力强的经济主体。从某种角度上讲，可以说我们现在还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人， 没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)七**

20\_年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到我们公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职15月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它!

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!

去年10月，有幸参加公司组织的拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的工作，就是对能力最好的检验本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。

当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持。今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

九月、十月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识→用心接待客户→类似客户的技巧运用→分析总结客户特点→找出相似点→针对性的说辞→提高销售技巧→相互学习和探讨→不断加强团队进步;以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

**20\_年房产销售团队的激励口号(推荐)八**

xx年是我们xx房地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名房产销售，我订立了以下年度工作计划：

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与xx、xx两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

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