# 房产销售述职报告述职报告模板(六篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-03

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧房产销...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**房产销售述职报告述职报告模板篇1**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到销售主管的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售主管是销售经理的左右手，配合经理做好日常管理工作，是销售人员和经理之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

1、协助经理做好日常的管理工作

（1） 严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

（2） 协助经理做好工作安排，制定值班人员安排表。

（3） 自觉遵守作息时间，协助销售经理做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

（4） 协助经理每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

（5） 严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

（6） 爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

（7） 培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予

配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

2、解决客户提出的疑难问题

（1） 如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售主管出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

（2） 用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

（3） 认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

3、日常统计工作

（1） 每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

（2） 认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

（3） 每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

（4） 了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

（5） 了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

（6） 做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

（7） 做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

（8） 跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

（9） 做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

4、周边项目竞品情况

（1） 定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

（2） 收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

（3） 负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

**房产销售述职报告述职报告模板篇2**

在过去的一年里，经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，实现为开发公司回笼资金万，上客组，现将本公司进驻xx项目部以来截至20xx年1月15日主要营销活动及销售工作述职如下：

一、营销总结

1、20xx年10月3日：本公司进驻

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20xx年10月6日：中心售楼部盛情开放注：活动当天来客14组，并在10月6日前完成各媒体、媒介推广工作。

通过此次活动，将售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20xx年12月9日—20xx年1月9日：开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达150余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部

门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告

4、20xx年1月10日：一期首批房源正式开盘

注：正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源17套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为在xx地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20xx年1月25日：启动春节营销计划

注：此期间主要推出针对当地各村有影响力（各村村支书）的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其20xx元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

6、20xx年4月20日—20xx年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动

注：将7#号楼正式推向市场并接受预定，但由于7号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地推进。此期间前期房源的价格首次调整，8号楼上调20元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20xx年7月16日—8月30日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因7、8月份是房地产销售的淡季，且销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。

此期间的7月31日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于8号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20xx年9月10日—10月7日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠1000元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致10月12日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。

致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

9、20xx年11月2日：中心一期二批商铺房源盛大公??

注：将d区、e区新建商铺房源推向市场，推出商铺交1000抵3万活动，市场反应强烈。当月售出商铺6套，住宅3套。此月为中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去销售时机。

10、20xx年12月27日：正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购私家小院送10件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将私家小院的首付定为5万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有5米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20xx年元月6日：农贸市场正式搬迁至，农贸大街正式启用。

注：农贸市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将又推向另一个高度。

小结：整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

二、销售总结

1、多层住宅房源共4栋

注：从已售住宅来看，8号楼销售最多，因为8号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为97.1㎡及120.93㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。14、15号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致14、15号楼的两室房源一直滞销。

2、私家小院房源共2栋

注：本项目的私家小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、商铺房源150套

注：本项目的商铺可售房源较少共40套，此40套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的9套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的17套房源其中有7套为转角且面积多为200㎡以上，面积较大，另有2套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。

xx市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共8家，市场存量房较多，都将在20xx年春节之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。

后期面临的竞争威胁依然激烈，如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

三、后期计划

1、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

2、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对20xx年的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

3、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对营销方式要更好的“闰土”及“接地气”，适应当地市场，将销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把在现有基础上再推向另一个高度。

四、个人总结

回顾20xx，一切历历在目，时间在不知不觉中飘然而过。在公司领导的带领帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职及其他工作。

通过近一年兢兢业业的工作和切身反思，工作模式有了新的突破，工作方式有了较大的改观，人生最可怕的就是虚度光阴。

20xx年过去了，在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向中国大地产企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。20xx，我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

**房产销售述职报告述职报告模板篇3**

尊敬的领导：

您好!

不知不觉中，xxxx已接近尾声，加入xxxx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。

xxxx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。

想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。

当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。

在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。

在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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，才会有更多信任。

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。

五、展望未来

xxxx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。

同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，xxxx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据xxxx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)加强自己思想建设，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。

(六)制订学习计划。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)。

(七)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售经理，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

此致

敬礼!

述职人：xxxxxx

xxxx年xx月xx日

**房产销售述职报告述职报告模板篇4**

ＸＸＸＸ年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到销售主管的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售主管是销售经理的左右手，配合经理做好日常管理工作，是销售人员和经理之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

１、协助经理做好日常的管理工作

（１）严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

（２）协助经理做好工作安排，制定值班人员安排表。

（３）自觉遵守作息时间，协助销售经理做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退 现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

（４）协助经理每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出 建议。

（５）严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高 服务质量，树立品牌形象。

（６）爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

（７）培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予 配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

２、解决客户提出的疑难问题：

（１）如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题， 这时，就要销售主管出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

（２）用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细 致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

（３）认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难 问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

３、日常统计工作：

（１）每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

（２）认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

（３）每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

（４）了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等， 抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

（５）了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出 方案和建议。

（６）做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向 公司领导汇报。

（７）做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

（８）跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

（９）做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

４、周边项目竞品情况：

（１）定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

（２）收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞 争发展状况，提出改进方案和措施。

（３）负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

**房产销售述职报告述职报告模板篇5**

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。

**房产销售述职报告述职报告模板篇6**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自xxxx年xxxx月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项

规章制度

和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。xxxx月底开始xxxx商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划xxxx小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：xxxxxx

xxxx年xx月xx

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