

房地产一千字工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/228178.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

房地产一千字工作总结(精选10篇)

房地产一千字工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的房地产一千字工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【**房地产一千字工作总结(精选10篇)**】，供你选择借鉴。

>房地产一千字工作总结篇1

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、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，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，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，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，此文来源于是文 秘 家 园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提高。

__年下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

__年这一年是有意义的、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突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

>房地产一千字工作总结篇2

20_年的这一年已经过去，新的挑战又在眼前。在这一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、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。

二、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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一年多了，在这一年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

>房地产一千字工作总结篇3

20_年悄然已逝，在过去的一年里。我_房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则，致全力开发《_x》一期工程。全体同仁不断转变观念，认真分析形势，以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神，齐心协力，扎实工作，基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效，现将公司一年来的工作总结如下：

一、工程进展状况：

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下，我公司的《_x》开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序，终于在20_年初进行市场推广营销阶段，随着市场的变化和成长初步达到：工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。全年完成一期工程竣工的有_x号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的基础和在建的有_x号楼，其中x#、x#小高层电梯房。全年完成项目投资约_x万元，完成工程建筑面积_xm²，其中验收合格_xm²，合格率达到100%，在建工程_xm²。

二、销售及推广：

自20_年3月首期开盘至今，在取得《商品房预售许可证》等各种证件齐备的条件下，共预售各种房型的住宅商品房合计_x套，实现销售_x万元，销售面积_x平方米，销售率达90%。企业不但在销售上取得骄人的业绩，还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税，合计_x万元，各部门行政规费约_x万元，共计_x万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌，我公司在传统广告投入基础上特在《_x》网站上投入广告，致力在注重品质，加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模，配套，环境最美，品质”的开发理念，将《_x》打造成_x“第一

城——城中之城”。

三、公司管理：

为了认真执_地产开发的相关法律、法规，多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训，认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中，始终执行州、县关于商品房预售中的规定，未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定，认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上，认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理，全年无大、小事故发生。

四、存在问题：

对照年初工作计划，工程虽有条不紊的逐步进展，但未全面达到年初计划。需加强员工队伍的技术、管理培训，用企业文化塑造品牌意识;加大对售后服务的督查，使物业管理水平不断提升、规范，力创把《_x》打造成_x县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态，积极向县委、县政府汇报工程进度协调争取各职能部门的支持，力争今冬明春的有间内，加快工程进度，为社会、企业的效益作出应有的努力。

>房地产一千字工作总结篇4

一年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、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。

二、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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

>房地产一千字工作总结篇5

首先是业绩方面：从20__年6月—12月这七个月的时间我共做了30716，平均每月做了4388元，虽然完成了公司规定的最低任务，但离我个人规定的平均每月8000的任务还有很大一段距离。主要原因是个人能力不够强，其次是，受全国房价整体上涨、银行加息、实施新政等等因素影响了我们的二手房销售。

其次是工作中遇到的问题：由于我们__店成立时间不长，许多工作还不是很完善，比如说在硬件问题上，我们的电脑老化、不够用，没有相机拍房源图，这给我们的工作带来很多不便。业务上，缺少培训，做为业务员总会有一个疲惫期，需要不断的培训，不断的进步，这样才能跟上业务的需求，再加上我们__店都是年轻人，年轻都有一个共同的缺点—容易情绪化，这就更需要公司按时给他们做培训，增加我们的自信心。电话上，我们的电话不够用，话费过少，严重影响我们的业务进展。管理上，我们缺少一个真正的管理者。我们现在的店长既要负责管理又要做自己的业务，这样是两头都顾不过来，严重影响了整个团队成绩，希望领导们能改变一下店长的职责，管理与业务分开，只有这样才能提升整个店的业绩，提高公司的收益。后绪工作上，我们公司设计的“流水式”工作程序是不错，但我们实行情况却不好，特别是办证部让我们难以接受，态度不好，工作效率缓慢。工资上，随着物价的上价，我们的腰包越来越扁，希望公司能在原有工资制度上给我们上调一下工资。

再就是我的工作心得：没有卖不出去的房子，只有卖不出去的价格，关键看你有没有恒心。所以说做业务员一定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力，要做到对工作热心、对客户耐心、对成功有信心。

最后是行业分析：20__年是二手房动荡的一年，主要有五个方面的因素：第一是全国房地产市场大环境的影响。第二是房地产供需矛盾依然突出。第三新户籍制度放宽，外来购买一手房的人增加。第四是新开楼盘销售价格普遍较高。销售均价也都在每平方米120_元以上。第五是新政策的实施，银行加息、明确第二套住房贷款的认定条件，最低计税价提高等

综上所述明年二手房市场会先萎缩后复苏，第一季度交易量会明显减少，但价格不会有太大的波动，毕竟好地角就这么一点，可开发的地越来越少，要想在好地角买房只能买二手房了，所以说我们这一行业的市场前景还是非常广阔的。租赁市场前后肯定会受到较大的影响，我们得抓住这一机遇，做好明年的租赁工作。特别是我们__店，离__基地很近，我们要利用好这一千载难逢的机会团结一致，共同做好周围的租赁工作。

>房地产一千字工作总结篇6

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为_企业的每一名员工，我们深深感到_企业之蓬勃发展的热气，_人之拼搏的精神。下面就是本人的工作总结：

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉得自己身肩重任。

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，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我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__年与__公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合__公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为__月份的销售高潮奠定了基础。最后以__个月完成合同额__万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

下旬公司与__公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任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，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、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突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

>房地产一千字工作总结篇7

今天下午，我们办公室的人就由主管来领导我们开了个小会，主题是作为一个销售员，要怎么做，当场我个人就做了这样一个总结，看起来有点枯燥哦，不过还是希望你们看下去，多多少少也会学到点吧!呵呵~

一、个人形象

第一印象是很重要的，为成功而打扮，为胜利而穿着，在形象上的投资是最重要的，让客户在第一眼就喜欢您才有机会与其拉近距离，也就迈进成功的第一步，销售员年度个人总结。

二、观念

观—价值观，就是对客户来说，重要还是不重要的需求。

念—信念，客户认为的事实。

先弄清楚客户的观念，再去配合它，如果客户购买观念跟我们销售的产品或服务的观念有冲突，那就先改变客户的观，然后在销售。因为是客户掏钱买他想要的东西，而不是您掏钱：我们的工作协助客户买到他认为最适合的。

三、感觉

感觉是一种看不见、摸不着的影响人们行为的关键因素;它是一种人和人、人和环境互动的综合体;企业、产品、人、环境、语言、语调、肢体动作都会影响客户的感受;在整个销售过程中为客户营造一个好的感觉，就能找到打开客户钱包的“钥匙”了。

四、好处

好处就是能给对方带来什么快乐跟利益，能帮他减少或避免什么麻烦与痛苦;客户永远不会因为产品本身而购买，客户买的是通过这个产品或服务能给他带来的好处;所以我们不要把焦点放在自己能获得多少好处上，而是应该放在客户会获得的好处上，当客户通过我们的产品或服务获得确实的利益时，客户就会把钱放到我们的口袋里，而且，还要跟我们说谢谢，个人总结《销售员年度个人总结》。

五、时间

八小时以内，我们求生存;八小时以外，我们求发展，我们要赢在别人休息时间。

六、人际关系

人脉就是财脉，将人与人之间的关系维护好，他会给您带来无限的财脉，最有力的广告就是人的口碑，他的一句话胜过您拜访十次。

七、服务=关心关心就是服务

1、份内的服务——主动帮助客户拓展他的事业(没有人会拒绝别人帮助他拓展他的事业)：我和公司应该做的，做到了，客户认为我和我的公司还可以。

2、边缘的服务(可做可不做的服务)——诚恳关心客户及其家人(很少有人会拒绝别人关心他及他的家人)：也做到了

, 客户认为我和我的公司很好)。

3、与销售无关的服务——做与产品无关的服务(认为您是真心的): 都做到了, 客户认为我和我的公司不但是商场中的合作伙伴, 同时还把我当朋友。这样的人情关系竞争对手抢都抢不走。

>房地产一千字工作总结篇8

20一年悄然已逝, 在过去的一年里。我——房地产开发有限公司本着“董事会领导下的总经理负责制”原则, 致全力开发《—x》一期工程。全体同仁不断转变观念, 认真分析形势, 以“超前、务实、拼搏、团结、敬业”的企业精神, 齐心协力, 扎实工作, 基本完成了年初工作目标计划并取得初步成效, 现将公司一年来的工作总结如下:

一、工程进展状况:

在县委、政府领导的关心和各职能部门的支持下, 我公司的《—x》开发项目经过近三年的筹划、设计、审批、基建等程序, 终于在20—年初进行市场推广营销阶段, 随着市场的变化和成长初步达到: 工程上规模、管理上水平、企业上台阶、经济出效益的年初计划。全年完成一期工程竣工的有—x号楼。首批业主已逐步入住。目前正在起动的的基础和在建的有—x号楼, 其中x#、x#小高层电梯房。全年完成项目投资约—x万元, 完成工程建筑面积—xm², 其中验收合格—xm², 合格率达到100%, 在建工程—xm²。

二、销售及推广:

自20—年3月首期开盘至今, 在取得《商品房预售许可证》等各种证件齐备的条件下, 共预售各种房型的住宅商品房合计—x套, 实现销售—x万元, 销售面积—x平方米, 销售率达90%。企业不但在销售上取得骄人的业绩, 还上缴土地过户税、土地使用税、房屋销售税、工程施工税, 合计—x万元, 各部门行政规费约—x万元, 共计—x万元。

为了进一步扩展销售渠道、传播品牌, 我公司在传统广告投入基础上特在《—x》网站上投入广告, 致力在注重品质, 加大推广品牌的同时融入当地文化。以“规模, 配套, 环境最美, 品质”的开发理念, 将《—x》打造成—x“第一城——城中之城”。

三、公司管理:

为了认真执—地产开发的相关法律、法规, 多次参加州、县级的房地产法规学习、技术培训, 认真落实房地产市场的规范操作。在公司内部进行技术培训和制度管理。在售楼全过程中, 始终执行州、县关于商品房预售中的规定, 未发生违规操作的行为。所有销售款项均按要求进入资金监管帐户并按相关规定, 认真履行法人单位上缴各种税、规费。在项目工程管理上, 认真做好“七分安全、三分生产”的工程规范管理, 全年无大、小事故发生。

四、存在问题:

对照年初工作计划, 工程虽有条不紊的逐步进展, 但未全面达到年初计划。需加强员工队伍的技术、管理培训, 用企业文化塑造品牌意识; 加大对售后服务的督查, 使物业管理水平不断提升、规范, 力创把《—x》打造成—x县“文明小区示范单位”。

为此公司本着实事求是的工作状态, 积极向县委、县政府汇报工程进展协调争取各职能部门的支持, 力争今冬明春的有间内, 加快工程进度, 为社会、企业的效益作出应有的努力。

>房地产一千字工作总结篇9

自从进入房地产公司已经有一年多了, 我进步了很多, 不仅仅是在业务方面的进步, 还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力, 以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错, 自己进入了一个适合自己的行业和公司, 我感觉十分的幸运。20__年已经走过, 我在过去一年的工作做一下我的总结:

一、业务能力

1、进入一个行业, 对行业的知识, 熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中, 我也学到了如何抓准客

户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

>房地产一千字工作总结篇10

__年的四月已经过去，新的挑战又在眼前。在四月里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信__地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1、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。

2、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。

现今我已来工作半年多了，在四月的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对__各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发