

房地产销售经理述职报告范文（房地产销售经理述职报告范文ppt）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/e600f1c30732a888d7706df984ee7856.html>

范文网，为你加油喝彩！

【#述职报告# 导语】法定社会组织的机关和部门的负责人一般要对权力机关如上级机关部门或者代表大会、董事会等作述职报告，这是推动社会组织工作的重要因素，对于促进和监督社会组织各项工作有着重要的意义。---以下是®无忧考网为您提供的文章，欢迎阅读。【篇一】

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

售楼销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作述职如下。

一、本部销售事迹统计及分析：

（一）事迹统计：

xx年公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期（含xx园）必达目标xx万元，争取目标xx万元，考核时间20XX年1月—20XX年12月。

根据20XX年1月—12月27日统计，本部共实现销售额xx万元，其中1-5期实现销售额xx万元，xx园实现销售额xx万元。

（二）事迹分析：

由事迹统计可见，1至7月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底，则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素：

上半年以3期门面销售为主力，市场反应良好。截至20XX年6月，三期门面已清盘。

宣传和一线销售有效沟通，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

- A.一期xx的10套，采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略（已清盘）；
- B.三期小户型“小户型精装修”运动；
- C.四期xx花园车库及门面，首次采用“分类广告”的情势，达到明显效果；
- D.六期“青年人购房月：首付二万月供一元”运动；
- E.五期“公务员购房月：买四房送8888”运动；
- F.装饰建材大市场，8万—12万“零风险”产权商铺。

销售履行目标义务制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

公司所供给的销售人员保底薪，进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段，极大的调动了销售人员和客户的积极性，也是促成事迹的重要因素之一。

成立售后服务部，专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德，另一方面，更重要的是细化了分工，使销售人员从遗留问题中摆脱出来，能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素：

国家宏观政策使购置客户群体产生变更，7月开端，客户量急剧减少。

公司房价高过区域蒙受范畴。

房源决定客源，客户群体产生转变，销售人员的心态存在波动，业务程度有待进步。

前期产品遗留问题较多，无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

本部资源分流，这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

A.市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

B.在本部以外增设了另2个售楼部，分辨在“xx园”、“xx园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点，而且本来的**市场资源也被分流。

二、团队的建设事迹及总结：

（一）本部团队建设事迹：

1、通过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员。目前，本部有售楼人员：xx、xx、xx、xx、xx等五人。其中20XX年年度目标达xx万以上的优秀售楼人员有2人：xx、xx。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有5名，周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体现在主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的计划一经采用马上就能得到实行。

（二）团队建设总结：

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的客户情况。

2、汇凑集体智慧，充分调动本部人员的积极性。

20XX年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将计划与策划部商讨履行，进步了计划的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

三、存在的问题及建议：

（一）销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计，没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下，劳命伤财，容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门供给详尽的数据，帮助销售治理的判定和调剂。同时，应当配备相应的治理程序，能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑，这不仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储备资料，便于今后各期项目资源共享，有利于发掘老客户资源。

（二）销售团队的精简化

随着公司项目增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰达到了xx人。而我们平均每月xx万的销售额是否与这样的团队相适应呢？从销售成本方面考虑，我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

（三）销售产品改良化

公司1-5期项目，有些产品面积过大，总价过高，还有些产品尚不具备销售条件，这些产品要在2

0XX年进行销售就必须进行产品改良，或采用一些有效的促销手段。具体有：

- (1) × × 街11-22号小户型：xx套，平均每套xx多平方米，xx多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙，无法销售。
- (2) 公司xx层主楼住宅：xx套，平均每套xx多平方米，xx多万元销售额。目前问题是没有小区，面积过大，房型不规范，总价过高，无法销售。
- (3) 一期建材大市场主楼门面：1套，xx平方米，xx多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到xx多万，这样的客户群极少，已待售2年还未售出。建议公司将其分割为专业市场铺面销售，或先对外招租，以租带售。
- (4) xx园复式楼：xx套，平均每套xx多平方米，xx多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部建议将其改革为：露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题，因此20XX年一直没进行改革。假如计划通过，20XX年进行销售，则需加快改革进度。

以上是我对20xx年度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑战，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，加强理论学习，勇于实践，使自己的业务程度，治理程度全面进步，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

谢谢大家！

述职人：xxx

2018年xx月xx日

【篇二】

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

20xx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，有幸加入到泰山公司，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x月成为xx公司的一名销售部副经理，至今任职x个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。现就任职x月来的具体情况述职如下：

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，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x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。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x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x月，自觉自发的的工作，就是对能力的检验。

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毕业论文得尤为困难，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！

x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。

x月，“剩者”为王的坚持。

今年是我从事房地产行业挑战的一年，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。

x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！

x月、x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。

二、20xx年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习的收获有其三：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习；平时多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

20xx年即将远去，面对20xx年，房地产市场将会比20xx年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培养，素质培训等等。

个人对本行业发展前景的预判如下：

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者，由于房地产是资金密集型高的一个行业，所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大；其二便是存量房会相继出现，其三开发量的减小，其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判断：在房价过高的今天，房屋销售压力并未得到缓解，同时又无明显的价格下降趋势下，房市的复苏之路显得极其艰难，至少需要两年市场才有会全面复苏。

作为房地产销售人员，我会乐观的去面对现状，用更多客观的例子，全面理性的分析，促进成交，并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

四、20xx年的个人工作目标：

明确的目标，才能有的放矢的开展自己的工作。11年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年里即将开展的的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要提高，以达到我们团队的目标超额完成拿到集体奖

集体奖军是每一个渴求成功人的梦想，对于团队中的每一个成员，我充分的相信他们的能力，也肯定他们的目标会达成。这个目标一方面是对自己的激励和鞭策，另一方面是希望能通过自己的努力为公司创收，这是我极力渴求的，并随时把目标放在心上，目标与行为共同起步！

20xx年全年工作计划

目标与计划同行：

- 1.提高自己各方面综合能力。主要是加强销售技巧的提高
- 2.平时多学习房地产专业知识和市场政策知识，提升专业形象
- 3.每周或半月一次市场调查，做到知己知彼

- 4、积极主动地完成公司的各项工作任务
- 5、加强团队协作力、共同进步
- 6、优秀的执行能力
- 7、不断更新的销售技巧

五、对公司的合理化意见及建议：

公司在我心中的印象一直是非常好的，有那么多完善的管理制度，并且很务实，以及每周或每月的学习日培训等，都给予每一名员工精神粮食。但专业知识方面，我们的确还需要加强学习，在此希望公司能给我们提供更多的培训机会，主要是户外拓展培训、房地产相关政策、金融、经济等，以这样不断学习和提高的专业知识，定会促进员工销售能力的提升，员工的提升也就是公司发展的财富。

第二，增强企业文化体系，形成核心的企业精神和价值观，可从以下几方面做提高，仅供参考

- 1.服务是销售中最重要的一环，做好服务工作，便开启了客户与我们之间的一道信任之窗。每月公司都会做客户满意度调查，在此基础上可以设定服务明星，让得分的置业顾问或项目夺得，可以用锦旗，也可以用服务明星牌来以示鼓励和表扬。
- 2.公司可在年终时设定优秀员工奖，全勤奖，年度销售冠军奖等，对辛勤工作了一年的员工们作出表扬和慰藉。
- 3.组织销售人员到一些成功的房地产公司进行学习。
- 4.建立公司网站，提高对外的形象宣传，也方便各项目与公司的信息交流。
- 5.在条件允许范围内，可创作企业期刊，提升知名度，同时也让有才识的同仁展现自己。
- 6.在闲暇之际，可考虑以公司或项目的名义为所在区域做义工，提升公司或楼盘的形象。
- 7.公司可将发展中的每一年作出一个方向性的规划，如服务年，创新年，品牌年等作为企业的发展航向。

以上便是心中的小小建议，不妥之处，还请领导多批评指正，诚祝公司飞黄腾达！

总结语

每天清晨，当太阳刚刚升起，露珠还未完全消失，您就已经自觉自发地去工作，这就是对工作的一种发自肺腑的真爱。有了爱，我们更加主动地去完成工作，才能对工作充满激情，也才能最终用激情去点燃梦想。

谢谢大家！

述职人：xxx

2018年xx月xx日

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发