

最新售楼员工作总结(实用5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

售楼员工作总结篇一

房地产市场进入20xx年，仍是一片低迷，可喜的是我和公司售楼部其他工作人员一起，共同努力，还是基本实现了公司交给的任务，取得了可喜的业绩。在实践工作中，我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)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。

(五)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。

(六)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：

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，我要更加完善自己，提升自己，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。

售楼员工作总结篇二

时光荏苒[]20xx年很快就要过去了，回首过去的这一年，是一个繁忙、充实而又快乐的一年，作为瑄嘉名都销售部的一名普通的置业顾问，在公司领导和同事们的帮助下不断的成长，工作也由开始时的比较生疏到现在的得心应手，做好了本职工作。以下是对这一年来的工作总结：

售楼员工作总结篇三

售楼看似简单，但做好很不容易。

一要坚持不懈，不放弃任何一个客户。销售中我始终把客户当作自己的朋友，时刻保持热情的微笑，耐心跟客户进行沟通，拉近与客户的距离，让客户有种备受关注的感觉。

二要耐心聆听，不要以貌取人。销售中针对客户提出的各种各样的疑问，我都认真聆听，从不以貌取人，从而掌握客户真实信息，把握客户心理。

三要保持热情，不半途而废。销售中我始终保持热情、热诚的态度对待每一位客户，脚踏实地的跟进客户。同时，我经常回访老客户、挖掘潜在客户，争取带来新客户，并从中获得更多客户信息和市场行业信息，使我们的工作成绩能更上一层楼。

总结一年来的工作，虽然增长了一些见识，卖了几套楼，但仍存在很多问题和不足，业务知识有待提高，售楼方法有待改进，售楼技巧有待于提高。

下一年工作中，我一定在总结今年工作经验基础上，以一个积极、饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而赢得更多的收获。

- 1、加强业务方面的学习，多看书、多上网查阅相关资料，开拓视野，丰富知识；与同行们交流，学习更好的方式方法。注重销售技巧的培训与锻炼，把专业知识与销售技巧相结合。
- 2、继续做好市场调查，分析周边各楼盘的优劣势，做详细对比表，做到知己知彼，百战不殆。
- 3、及时向主管领导汇报工作情况，经常与同事沟通感情，探

讨经验。保持健康乐观积极向上的工作态度，与同事和睦相处。

4、树立先做人再做生意理念，全力帮助解决客户遇到的困难。经常回访老客户、挖掘潜在客户，争取带来新客户，并从中获得更多客户信息和市场行业信息。

5、时常总结经验做法，查找工作不足，以提高自身素质和水平。

房地产是一个充满挑战、机遇与压力并存的空间，因为每天都有不同的面孔出现在我们的售楼部，这就要求我们要有较强的责任意识、服务意识及较高的品德素质修养和职业道德情操。售楼看似简单，但做好也不容易。人与人之间的沟通其实是一门很大的学问，从事销售工作5年来我学到了很多的东西。除了把房子卖出去后，还要完成后续的几项工作：签定购房合同——收集资料办理银行按揭——房子竣工后，通知客户办理交房手续；带领客户验房，如有问题马上通知工程部整改。

在这几个环节中，都会有或多或少的遇到一些问题。所以我必须很有耐心的跟客户进行沟通，时刻保持热情的微笑，把客户当作自己的朋友，拉近与客户的距离，让客户有种备受关注的感觉，很多问题就自然解决了。从事销售工作几年来，在公司领导的正确指导下，我不断加强业务知识的学习，不断从实践中总结经验，取得了较好的销售成绩。

1、坚持不懈，不放弃任何一个客户，在销售中针对客户提出的各种各样的疑问，要耐心聆听，不放弃对客户解释的机会，使客户对我们更加信任。往往希望就在于多一次沟通，多打一个电话，同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心的打动客户。

2、学会聆听，把握时机，我认为一个好的销售路业顾问应该

是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性，辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入公司的那一刻起，就应该一直保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都应该努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累才能造就优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，因为他们是对我们认真的工作和热情的态度都抱以肯定的，又为我带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。

4、保持良好的心态，每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，而消极、悲观的销售员则归咎于机遇和运气，总是抱怨、等待，然后放弃！我觉得一个好的销售路业顾问一定要及时的调整自己的状态和心情，以一个积极的，饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获。在今后我要不断的学习和总结，不断的进步，不断的来提升自己。

售楼员工作总结篇四

又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20xx年的6月，我第一次来到这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从7月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、10万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在8月1号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在9月10号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大

的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。省道副线贯穿上马工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，比如商业街、石塘印象、菜场、超市。小一期结顶后，可以把楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20xx年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售20套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。并且在工作的提升中，提高自己的收入。

售楼员工作总结篇五

在这一年里，本人思想认识端正，深知一个公司的销售人员就是这个企业的门面，企业的窗口，个人的一言一行不仅仅代表个人，还代表着企业的形象。能够认真学习房地产方面的专业知识，做到对本项目情况的精通，树立对本项目的信心，并且对周边楼盘都做每月一次的市场调查，时刻了解竞争对手的动向，做到知己知彼。在销售部认真接待来电、来访的每一位客户。在讲解时拥有激情，面对客户时更加有自信，首先让自己觉得瑄嘉名都是最好的，并给客户中肯的建议，让客户感觉不仅瑄嘉名都的房子是最好的，瑄嘉名都的销售顾问也是最好的。