# 房地产销售主管述职报告(模板8篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-04-18

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**房地产销售主管述职报告篇一**

不知不觉中，20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，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个方面报告。

**房地产销售主管述职报告篇二**

繁忙的工作中不知不觉20xx又将近尾声。回顾这一年的工作历程，作为xx地产一名普通员工，我深深感受到我们xx地产蓬勃发展的朝气和xx人拼搏的精神。作为销售部一名优秀的置业顾问，我深深感觉到自己身肩重任，自己的一言一行不光是体现自我的素质，更是代表xx地产企业的形象。所以我更要提高自身的修养，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，不断总结管理经验，提升管理能力。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。经过近两年置业顾问岗位的磨练，在今年5月通过竞聘，从一名优秀的销售人员成长为一名合格的销售主管，并且在努力做好自己的本职工作同时，通过内部培训，能够帮助更多的同事共同成长。当然我认为要想成长为一名优秀的销售主管，光做到这些还远远不够。下面就是我对今年所做具体工作的总结和下年工作的改进。

1、端午节拜访客户，赠送粽子xx2组。

2、赠送老客户生日礼物66组。

3、中秋节邀约拍摄老客户全家福45组及赠送月饼87组。

1、4周“xx季”活动。

2、跆拳道比赛。

3、第二届啤酒节。

4、蛋糕diy。

5、冰激凌diy。

6、百大及歙县微信推广。

7、留学讲座。

8、老客户王立伟中秋私人烧烤宴。

9、徽行答谢宴。

10、中行答谢宴。

11、月饼diy等。

xx国际房展会、xxx地产展示交易会、xxx房博会。

1、完成5-xx月份考勤统计及月度值班表。

2、完成5-xx月份培训计划和总结。

3、完成5-xx月份成交客户回访调查表。

1、完成5-xx月份小组每周意向客户每周追访情况。

2、完成端午节来访客户分析。

3、完成“五一”来访客户分析。

4、完成国庆节来访客户分析。

5、完成中秋节来访客户分析。

6、完成xx房展会接访客户分析表。

7、完成收房后客户房屋质量问题反馈及后期维护分析。

1、完成xx、xx、xxx华府等个案调研。

2、完成16周市场监测报告。

1、完成《老客户维护技巧》、《意向客户逼定技巧》、《案场接电及电访技巧》培训材料。

2、完成5-xx月份日常晨训组织和晚例会组织工作。

3、完成每周六日销售部内部培训工作。

4、完成对新老员工每月销售技能提升培训和考核工作。

1、完成9月份以来的所有网签合同，共计10套。

2、完成5-xx月份所有已签合同的审查工作。

1、完成领导交代的日常工作。

2、协助置业顾问完成客户谈判、签约、收房及相关问题的处理工作。

首先感谢xx地产和xx公司给了展现自我的平台，让我实现了很多梦想。没有xx我就不会站在20xxxxxx的年会上领取优秀员工的鼓励。没有xx公司就不会有我站在20xxxx公司年会上史总为我亲自颁发销冠的荣誉。其次感谢曾经言语诚恳的训斥和教导过我的领导们，是他们让我慢慢融入到xx这个大家庭，不断的前进和成长。最后要感谢我的组员和同事，是他们这一年不断帮助和支持我，也是他们让我更加有信心不断的前进，迎接一次又一次的新挑战。

**房地产销售主管述职报告篇三**

xx年依依不舍的过去了，新的一年即将到来。在过去的一年里，酒店决定发展经营战略的角度出发安排委任我全面负责酒店销售工作。在这里感谢各位董事及领导的信任及对我的工作的支持。现将过去的一年里销售管理的工作向各位做个汇报。

xx年按五步安排了自己的工作：

1、进行市场分析----2、协商思路战略----3、进行调研效益宣传----4、巩固开发客户-----5、进行业绩对比分析。

一、市场分析：

在xx年里下川旅游的市场环境有了明显的改变，同时竞争对手也逐渐的多起来，在原有的40多家酒店的基础上又新开张了几家酒店(海趣、千帆、地稅)在僧多粥少的情况下无疑我们的竞争对手多了强大了。

主要竞争对手;

酒店名称旺淡房价客 源竞 争 优 势

海 趣250--170国内-境外-政府景观优势、政府优势、设备优势

千 帆280国内-境外-政府景观优势、政府优势、设备优势

桂 园150--80国内-境外-政府景观优势、政府优势、房价优势

王俯洲160--90国内-境外-政府政府优势、房价优势

(以上酒店的客房数在50---150间不等总房间数约450间，总床位数约700个)

由此分析每间酒店的优势都存在着大同小异，在此情况下客源变成了主要的竞争条件。这块蛋糕该如何吃成了思考的问题。

旅游区主要的客源无疑是游客。游客的来源途径主要是通过旅行社(占绝大部分)或慕名而来、曾经来过、朋友介绍、政府组织、通过媒体咨询的等等。

换而言之在特定的环境下怎样保持与业务单位的合作及产品宣传成了重要的因素，但由于客源的牵制(主要为境外台湾客)在宣传上存在着难度但我们通过网络打开了这个窗口。

二、思路战略：

总结的经营经验，作出相应的战略。

酒店销售----就是如何将酒店产品在市场中推广的一个过程，从而让其产品延长在市场中的跨度。就推广而言，无非就是将酒店在社会中的地位、社会中的知名度提高，酒店的经济增长与否这两项起着重要的因素。所以在思想思路上面我们首先的考虑了酒店如何在社会中提升自己的形象及地位。但我们没有用名誉作为利益的对称代价(因为在下川岛行不通)。

众人拾柴火焰高，在买方市场不稳定的情况下，我们看到了天时、地利、人和三项的人和在这种市场环境中最为重要(前两者也都起着举足轻重的地位)，失去了将失去最大的利益——消费者，相当于失去了买方市场及在市场中的地位。

酒店在运行的过程中，特色酒店在酒店的经营过程中起到的影响并不是太大，但我们必须做到人无我有，人有我优、人优我廉、人廉我转的经营策略，联想到尤太法则---世界上永远存在着贫富的差异，在竞争中总是争取30%富人的财富，不要去获得70%穷人的利润，才能使自己更快，更稳地发展壮大起来。所以按照“下川经营模式——价格大战”进行运转，无论是从酒店成本、酒店长远经营策略等各个方面都不允许我们这样做。一味的跟随只有淘汰与失败，只有走出我们酒店自己的经营、销售特色才能在市场中站稳脚。在市场不断的变化中，所有产品都日新月异，怎么样能令自己的.产品在买方及卖方市场利于不败之地成了我们最重要的思路——只有不断提高自己，不断创新、不断的零距离宣传提高自身在市场中的性比价。

三、宣传：

a：报纸、刊物

在合作单位的支持下我们没做出有在家等的工作方法，而是实施了趁热打铁的销售策略，酒店先与江门日报签定了广告协议，并在旅游即将进入高峰期时刊登了自编自拟具有较好宣传效果的广告，同时得到了较好的市场效果。在各类的旅游内部宣传资料上刊登酒店介绍广告，打开了与旅行社之间沟通，这样我们在各个旅行社中建立了一定的市场分量。同时得到了大部分的旅游市场信息，打破了闭门造车的说法。

b：网络宣传

在现今信息高速发展的时代，信息成了企业最关注的，怎样让顾客了解自己同时把自己卖出去，最快的途径就是网络。

酒店内部我们完成联机操作，这样即节省了成本又加快了工作的速度及准确性。同时在网络销售业务上我们使用了不收费网络无国界办公(msn)，可以与在世界各地的业务单位直接沟通合作，这样节约了我们成本又方便了业务联系。

酒店的宣传方面我们完成在主要客源地使用不收费网络挂靠宣传(并自行制作了酒店在挂靠网业上的幻灯图片宣传)，同时使用了现今最流行的bbs网络交流方式对酒店进行宣传(以上几点现在下川岛只有我们酒店在使用具有一定的宣传优越性)。

c：活动宣传

在现在的酒店竞争中并不是单纯的做好面的服务，酒店要不断的改变创新。在xx年里我们组织了相聚帝苑，齐贺中秋这个活动，加深了外界对我们酒店企业文化的了解同时创造了与客人良好的沟通机会，得到了合作单位及客人的一致好评。一个简单的活动但让外界对我们加深了印象。

四：合作单位：

a、旅行社

珠海等地区(以港、澳、台湾客为主)：

珠海海外、珠海金融、珠海国馨、珠海宏之旅、珠海安达、珠海顺怡、珠海阳光、珠海海威、澳门威广、台湾东鸿、台湾翔龙、珠海市旅等较大的旅行社。

广州等地区(以国内客为主)：

广州康辉、花都艳阳天、花都国旅、广州同源、广州国旅、东莞星晨、广州园林、三水之旅、台山中侨、中山青旅、南海市旅、深圳友谊、深圳市旅、佛山广之旅、顺德中旅、江门国旅等。

b、政府单位：

水厂、电厂、派出所、镇政府、旅游公司、部队、稅所、江门总工会等。

c、其它：

个体经营者与其它“资源”客户。

备注：另有其它业务单位不一一列举。

在这一年中我们增加许多客户，并加深了与业务单位的感情及合作，同时也更好地在市场中稳固了酒店自身地位----众人拾柴火焰高。

五：业绩分析

20xx

月份开房数开房率平均房价月份开房数开房率平均房价

在20xx与xx年的销售对比中，有着明显的增长趋势，但由于存在着不可抗拒因素个别的月分中(10月分台风天及旅游区整治、11月份连续停航达四次之多)不尽人意。

六：总结

在xx年的酒店销售工中，我们能够遵照董事会的经营方针正确的实施了销售策略，并能够较好的完成了公司董事会下达的工作指标任务，当然我的工作中也存在着不少的小问题。希望在董事会及总经理的关心与帮助下将这些问题改正,同时谢谢领导的信任及关怀。成绩属于过去，荣誉属于明天。因为我们在希望的田野上，所以我们的明天会更好，祝愿帝苑茁壮成长，生意兴隆。

述职人：

日期：

**房地产销售主管述职报告篇四**

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近2年了。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。

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。

作为一名策划人员，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。

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。

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。

**房地产销售主管述职报告篇五**

尊敬的领导：

至今我已在公司整整工作了一年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这一年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，以下是我的述职报告。

一、销售主管职责与管理能力

管理销售活动，促使完成销售目标。领导执行销售过程中顾客满意度的标准。管理所有展厅环境及其活动。要致力于销售部的盈利。主要监督销售部全体职员。销售主管应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着xx规定的制服，佩戴工牌及xx标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

将不要的东西立即处理。功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。一定要培养成良好的工作环境。作为销售主管，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位主管的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

**房地产销售主管述职报告篇六**

各位领导、各位同事：

大家好！

我是来自富甲天下福郡项目的置业顾问，我叫，很荣幸能有一次这样机会与各位领导分享我在福郡的工作历程。

我是20xx年9月21日进入到颐中公司的，到现在已经300天了，时间过的真快。回顾这近10个月的工作经历，作为颐中公司的一名员工，我深深感到受到我们颐中公司蓬勃发展的朝气和拼搏精神。还记得刚进入到福郡项目的时候自己在这还是一个新人，从沙盘说辞到户型到整套销售流程都是重新学习整理一遍。经过经理和同事们的帮助，终于让自己在各个方面有了一定的进步。刚开始工作的两个月其实自身是特别的不适应，从普宅项目到高端项目所要掌握的一切都是那么的不同。突然找不到方向感了，后来在王楠总的启发和经理的鼓励下终于有所突破，找到了方法知道应该怎样去做才是正确的。也让我的日常工作渐渐步入正轨。

一转眼新的一年来了我们又有了新的销售任务，但是由于当时开发商和客户直接的一些误会没有洽谈成功，导致很多已购房的业主情绪特别激动，并且做了很多的过激行为。以至于对销售员的情绪都有很大的影响。毛总亲自到售楼处来给予我们问候，和安慰。心理即感激又温暖，有这样的一位好的领导人我坚信，以后一定会非常的美好，问题都可以解决，所以我们不会放弃。大家在王楠总和经理的带领下努力前行，我们的业绩不是最好的但是大家都在努力迎头追赶。

人都是要在不同环境，不同的事情中不断的磨练自己才能成长。这是对于我的一次锻炼的机会，我得好好把握让自己快速的成长起来。

20xx年9月21日到12月个人销售3套，20xx年1月到7月份个人销售洋房13套，共计：16套。总销售额10291581元，回款：7619136元。我知道这还远远不够，以后要更加的努力才行。那天王楠总找到我说由于你的表现公司毛总决定给予你提升的机会。我内心特别的激动，我特别感谢王楠总在我来的这段时间每当我迷茫的时候，她都在她繁忙的工作中抽出时间来帮助和开导我，让我很快能摆脱烦恼，努力工作。也特别感谢毛总能给予我这次能够提升的机会，在以后的工作中除了把成交客户的.催款和善后工作做好，还要协助好高经理工作，把前台管理好，以下是我的工作方案。

1、严格遵守并执行公司各项规章制度，起到以身作则的带头作用。

2、协助经理搞好工作安排，制定值班人员安排表。

3、自觉遵守作息时间，协助经理搞好考勤，考核制度，严禁迟到，早退现象发生。

4、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，树立公司形象。

5、爱护公物，带头做好售楼处前台的清洁和整理工作。

6、统计日常的来电来访量，晚会分析当天接待客户情况，找出客户问题所在并解决，尽可能促进成交。

7、培养集体协作精神和工作默契，其他销售员接待客户时应积主动给予配合，对于不能成交的原因，进行分析，总结，及时的给予配合，把握机会达成成交。

8、对于新加入的成员准备项目资料，给予培训，考核，考核合格者正式上岗接待客户。

9、对于已成交的客户要跟踪客户的补定，首付，签合同，帮助客户办理好贷款以及进户的相关手续。

10、要了解周边竞品项目的情况，信息随时更新，让销售人员掌握。

销售主管的责任是要起到带头作用，要多配合经理和公司的安排工作，要团结销售人员，要有凝聚力，执行力，创新力，组织能力和指挥能力，从今天开始要更严格的要求自己，认真做好本职工作，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的帮助和同事的支持。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，不断的提高自我。

销售主管是一段新的工作历程，是一个新的平台。充满了全新的机遇和挑战，坚持与努力会让我学习到更多专业技能。我会充满责任感的去工作，怀着感恩的心去面对接下来的日常生活。无论是从工作方面，还是为人处事，都将学习的更加成熟。

最后我想说作为颐中公司的一名员工我感到无比的骄傲和自豪。

**房地产销售主管述职报告篇七**

各位领导、各位同事：

大家好！

我是来自xxxx福郡项目的置业顾问，我叫xx。很荣幸能有一次这样机会与各位领导分享我在福郡的工作历程。

我是20xx年x月21日进入到颐中公司的，到现在已经300天了，时间过的真快。回顾这近10个月的工作经历，作为颐中公司的一名员工，我深深感到受到我们颐中公司蓬勃发展的朝气和拼搏精神。还记得刚进入到福郡项目的时候自己在这还是一个新人，从沙盘说辞到户型到整套销售流程都是重新学习整理一遍。经过经理和同事们的帮助，终于让自己在各个方面有了一定的进步。刚开始工作的两个月其实自身是特别的不适应，从普宅项目到高端项目所要掌握的一切都是那么的不同。突然找不到方向感了，后来在王楠总的启发和经理的鼓励下终于有所突破，找到了方法知道应该怎样去做才是正确的。也让我的日常工作渐渐步入正轨。

一转眼新的一年来了我们又有了新的销售任务，但是由于当时开发商和客户直接的一些误会没有洽谈成功，导致很多已购房的业主情绪特别激动，并且做了很多的过激行为。以至于对销售员的情绪都有很大的影响。毛总亲自到售楼处来给予我们问候，和安慰。心理即感激又温暖，有这样的一位好的领导人我坚信，以后一定会非常的美好，问题都可以解决，所以我们不会放弃。大家在王楠总和经理的带领下努力前行，我们的业绩不是最好的但是大家都在努力迎头追赶。到了第二个季度的时候大家终于摆脱了环境的影响，可以正常接待客户了，大家很高兴，都在互相扶持，努力拼搏着。6月份我留守在售楼处帮助其他伙伴们办理剩余客户的其他手续。一干就是一个月，说实话真的很累，每一天一个人要干好几个人的活，有时客户到售楼处不明分说的就是对我一顿吼，那时心理是满心的委屈，有些坚持不住了。但是我一想到领导给予我的信任，伙伴们寄予我的期望，我必须要坚持住。每当受委屈累的时候我都会想起我们颐中公司的九大精神，有一句话说的特别好，凡事的发生必有其因果，必有助于我。人都是要在不同环境，不同的事情中不断的磨练自己才能成长。这是对于我的一次锻炼的机会，我得好好把握让自己快速的\'成长起来。20xx年9月21日到12月个人销售3套，20xx年1月到7月份个人销售洋房13套，共计：16套。总销售额元，回款：元。我知道这还远远不够，以后要更加的努力才行。那天xx总找到我说由于你的表现公司毛总决定给予你提升的机会。我内心特别的激动，我特别感谢王楠总在我来的这段时间每当我迷茫的时候，她都在她繁忙的工作中抽出时间来帮助和开导我，让我很快能摆脱烦恼，努力工作。也特别感谢毛总能给予我这次能够提升的机会，在以后的工作中除了把成交客户的催款和善后工作做好，还要协助好高经理工作，把前台管理好，以下是我的工作方案。

1、严格遵守并执行公司各项规章制度，起到以身作则的带头作用。

2、协助经理搞好工作安排，制定值班人员安排表。

3、自觉遵守作息时间，协助经理搞好考勤，考核制度，严禁迟到，早退现象发生。

4、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，树立公司形象。

5、爱护公物，带头做好售楼处前台的清洁和整理工作。

6、统计日常的来电来访量，晚会分析当天接待客户情况，找出客户问题所在并解决，尽可能促进成交。

7、培养集体协作精神和工作默契，其他销售员接待客户时应积主动给予配合，对于不能成交的原因，进行分析，总结，及时的给予配合，把握机会达成成交。

8、对于新加入的成员准备项目资料，给予培训，考核，考核合格者正式上岗接待客户。

9、对于已成交的客户要跟踪客户的补定，首付，签合同，帮助客户办理好贷款以及进户的相关手续。

10、要了解周边竞品项目的情况，信息随时更新，让销售人员掌握。

销售主管的责任是要起到带头作用，要多配合经理和公司的安排工作，要团结销售人员，要有凝聚力，执行力，创新力，组织能力和指挥能力，从今天开始要更严格的要求自己，认真做好本职工作，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的帮助和同事的支持。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，不断的提高自我。

销售主管是一段新的工作历程，是一个新的平台。充满了全新的机遇和挑战，坚持与努力会让我学习到更多专业技能。我会充满责任感的去工作，怀着感恩的心去面对接下来的日常生活。无论是从工作方面，还是为人处事，都将学习的更加成熟。

**房地产销售主管述职报告篇八**

不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的展开新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作实行全方面的剖析，使自己能够更加的理解自己，鞭策自己，提升自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作!

，

中国

共产

党建党90周年

，恰逢又是“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历最严厉的一年，应对政策的持续干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，持续的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫持续离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务潜力和素质，也是体现自身价值的时候，因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎样经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的

精神

，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产

网

的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放下我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持!

是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

1.

思想

上用心进步，持续进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够持续一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作!

，富有职责心自觉性强，

领导

在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作!并能遵守公司的各项规章制度!

3.心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够持续一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪!

4.生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人!

1.工作中不善于不自己

总结

，自我反思，自己检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和在因素，外在体现的房地产市场的不景气，在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧!

2.

思想

上有时不够端正，不能即时纠正自己的航向，意志不坚定，自控潜力差。总认为这是因为市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn