# 房地产销售主管述职报告(优质8篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-04-18

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!房地产销售主管述职报告篇一在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**房地产销售主管述职报告篇一**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活. 第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的`目标前行。

**房地产销售主管述职报告篇二**

近3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主

动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作

责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

1、20共生产吨，销售 吨，产销率 %，比增长 吨，%。 2、销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、2025年共提价 次，平均单价从 元涨至 元

4、2025年期初应收款 万元，期末应收款万元，回笼货款 万元，回笼率100%。

5、2025年采购国内xx 吨，较20增长 ％

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、xx机投产后，开拓了xx销售市场，建立了一套xx营销模式 8、2025年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

2025年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1.坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把xx省作为xx的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。xx省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2.坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

标。

3.坚持产品结构的优化。

大幅减少低xx的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口xx作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4.继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，xx市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5.建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了xx的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6．培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位

甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、工作重点及难点。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、xx销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

5、xx产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内xx等系统材料的采购工作。

2025年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望2025年，我们的工作目标是：团结一致，

我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把

握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

**房地产销售主管述职报告篇三**

5月份竞选b组销售主管，是我第一次真正意义通过公平竞争取得升职机会。曾经我以为作为一位好员工就是不断提升自己工作技能，不断的为公司创造更多地利益，这些就已经足够了。通过这次竞选活动，让我明白一位好的员工，不光是自己为公司创造更多的利益，而是一个人的能力越强就应该承担更多的责任，所以真正的一个好员工，就是能帮助更多的`人成长，带领一个团队，来为公司创造更多更大的的企业价值。通过这次竞选不光让我得到了升职，让我更加清楚曾经背后有那么多人在支持着我，让我更加自信的一路走下去。

**房地产销售主管述职报告篇四**

各位领导、各位同事：

大家好!

我是来自xx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。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。

9月21日到12月个人销售3套，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五**

不知不觉中，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。

学习，永无止境，来到公司的时候，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和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

进入之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

1、共计销售xx套，销售面积xx平米，销售额xx元，回款额xx元；

2、到后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

1、对业务监督执行力度不够

2、对项目整体把控有待于提高。

3、需要进一步增加管理方面的经验。

4、与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，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：

1、进一步提高自己的管理水平；

2、及时完成领导交给的各项任务；

3、与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化；

4、不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成；

5、同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、加大工作的检查力度和计划的.可执行性，努力增强团队的执行力。

7、制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信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，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

**房地产销售主管述职报告篇六**

繁忙的工作中不知不觉20\*\*又将近尾声。回顾这一年的工作历程，作为\*\*地产一名普通员工，我深深感受到我们\*\*地产蓬勃发展的朝气和\*\*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\*\*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\*\*2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“\*\*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。

\*\*国际房展会、\*\*\*地产展示交易会、\*\*\*房博会。

1、完成5-\*\*月份考勤统计及月度值班表。

2、完成5-\*\*月份培训计划和总结。

3、完成5-\*\*月份成交客户回访调查表。

1、完成5-\*\*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\*\*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\*\*、\*\*、\*\*\*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-\*\*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-\*\*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\*\*地产和\*\*公司给了展现自我的平台，让我实现了很多梦想。没有\*\*我就不会站在20\*\*\*\*\*\*的年会上领取优秀员工的鼓励。没有\*\*公司就不会有我站在20\*\*\*\*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\*\*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。

5月份竞选b组销售主管，是我第一次真正意义通过公平竞争取得升职机会。曾经我以为作为一位好员工就是不断提升自己工作技能，不断的为公司创造更多地利益，这些就已经足够了。通过这次竞选活动，让我明白一位好的员工，不光是自己为公司创造更多的利益，而是一个人的能力越强就应该承担更多的责任，所以真正的一个好员工，就是能帮助更多的人成长，带领一个团队，来为公司创造更多更大的的企业价值。通过这次竞选不光让我得到了升职，让我更加清楚曾经背后有那么多人在支持着我，让我更加自信的一路走下去。

如果说通过竞选可以让我在职位得到提升，那么参加公司举办的“远足”活动，则是在我意志力的一次考验和超越。步行25公里是我人生中第一次的连续步行的最远距离，在没有走之前，我还在想我能走下来吗?因为没有走过，所以不清楚。虽然我们晒着太阳、忍着饥渴，不顾脚底的水泡，但事实证明我能走下来，甚至还可以走的更远。通过这次活动我学到了两点：一、在做没有做过的事情之前，很多人都想我能做到吗!那该有多难呀!其实等我们做完了才发现原来是这么容易，这么简单，甚至我们还可以做的更好。恰恰印证了一句广告词：思想有多远，才能走多远。二、一个人和一个团队。如果是一个人，很难有人能真正走完全程。而一个团队相互帮助和搀扶，这样每个人都会到达终点，而且还增强了团队的沟通和凝聚力。

1、未能完成8、9、10月份小组销售任务。

2、市场监测不够认真，对市场信息了解不够深入和细化。

3、客户分析过于主观臆想化，不能准确客观把握客户需求意向。

(一)8、9、10三个月未完成任务：

分析：把原因多归结为天气炎热，客户来访量少，是没有从自身着手找原因。

改进措施：天气炎热，来访量是比以前少，但能我们能做到的是增加电访量和外出拜访量，提升我们逼定的能力。

分析：市场监测基础数据的取得是从房管局和各个楼盘销售部。房管局的数据是以实际网签为准，可能存在着一定的滞后性。而案场数据大多是负责该楼盘的置业顾问电话调研出的数据，由于楼盘之间存在着竞争，所以有很多数据不够真实。

1、普通住宅成交数据以房管局网签为主，针对具体异常数据楼盘，负责调研该楼盘的置业顾问电话核实。

2、别墅市场成交数据，以负责该楼盘的置业顾问电话调研为主，针对具体的异常数据楼盘，可以通过我们合作的媒体和广告公司来第三方调研核实，以保证数据的科学合理性。

分析：此种问题多发生在老员工身上，大多是凭借自己的销售经验，对客户意向房源和购买能力妄加揣测，而错失掉意向客户。

改进错失：针对此类问题，后期要在内部培训上增加客户意向判断相关课题，还要在每周客户分析上了解客户首次来访的真实情况，细节动作等，只为了更加科学、理性的判断客户的真实意向，为后期逼定客户做好铺垫工作。

三、下年度(20\*\*年)业绩指标及主要工作

1、计划接电250组。接访600组。

2、计划小组签约40套。签约面积7000平米。完成签约额7500万，完成收房35套。

1、归零的心态。销售最重要是心态，心态的好坏是成功的一半，无论20\*\*年成败与否，清空一切，一切从零开始。

2、组员月初制定月度任务完成计划(后期跟踪指导)

3、提高团队销售技巧(针对性模拟演练及培训)

4、做好老客户维护(定期上门拜访老客户)

5、调动销售积极性(运用公司销售激励制度)

6、提高销售服务意识(建议月度评服务标兵，作为季度考核指标之一)

7、月底总结任务完成情况(完成者做经验分享，未完成者做原因分析)

1、正确传达领导下达指示及任务

2、衔接各部门(及a组)之间关系。

3、科学统计小组每天、周、月来电量、来访量、回访量、成交量等数据。

4、监督组内员工跟单速度及跟单质量，提高成交率。

5、了解意向客户追访情况及问题处理。

1、组织销售员对房地产销售业务不定期进行业务交流，分享案例并分析

2、定期做竞争楼盘市调并进行ppt分享。

3、提倡销售员或小组间互帮互助。

4、老销售主动帮助新销售，实行一带一制。

1、了解事件所有细节，分析问题所在，协助销售与客户间进行沟通

2、综合考虑客户价值，理性解决客户问题

3、事态严重时以书面或邮件形式，及时进行上报与领导共同协商解决办法

4、提倡销售内部消化投诉事件，事后上报并制成案例进行培训。

20\*\*希望\*\*\*\*公司可以给予我们更多的关心和支持。例如：销售主管提升性培训、去其他项目考察交流学习等。

销售经理述职报告 | 销售述职报告

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**房地产销售主管述职报告篇七**

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。

**房地产销售主管述职报告篇八**

大家好！

我是来自富甲天下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。

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