# 2025年房地产销售转正总结报告(5篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-07-17

*房地产销售转正总结报告一一、积极学习，努力奋斗其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的...*

**房地产销售转正总结报告一**

一、积极学习，努力奋斗

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

二、以更好的态度来面对客户

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

三、学会总结，规划方向

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是来自多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

**房地产销售转正总结报告二**

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在\_\_任职已经\_\_年，在这\_\_年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的20\_\_年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20\_\_年度的工作简单地总结如下：

一、20\_\_年工作总结

20\_\_年我全年完成销售任务\_\_\_\_\_\_万，20\_\_年公司下达的个人销售任务指标\_\_\_\_\_\_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务\_\_\_\_万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成\_\_\_\_\_\_万，同比20\_\_\_\_年增加\_\_\_\_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的工作策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

二、20\_\_年工作计划

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己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：

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20\_\_年创造出更好的业绩。

20\_\_年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱!

**房地产销售转正总结报告三**

光阴似箭，岁月如梭，一年的时光又悄然而过。这一年，在公司领导的带领下，以“正心广德，奋发有为”的企业精神为指引，我部门人员努力拼搏，锐意进取，为已过去的一年画上一个圆满的句号。现就将一年来的工作做以下总结：

一、20\_\_年房地产宏观政策对在售项目的影响

20\_\_年对于房地产行业来说是不平凡的一年，也是步履维艰的一年。整个实体经济的不景气影响着整个房地产，不过在这一年里，政府运用土地、金融、税收等手段，鼓励人民购房，带动刺激消费，因而目前政策上还是很乐观的。主要利好政策有：

1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策;

2、人民银行房贷利率、利息的多次下调;

3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策;

4、公积金贷款政策的一再放宽;

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们中正锦城和中正睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外，20\_\_年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

二、20\_\_年开发项目销售具体分析

在公司领导的带领下，中正锦城和中正睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

1、中正锦城销售情况

20\_\_年中正锦城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共\_\_\_套，截止12月底已售\_\_\_\_套，已售面积达\_\_\_\_平米，整体销售率达\_\_%，回款金额\_\_\_\_元。

2、中正睿城销售情况

20\_\_年中正睿城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共\_\_\_套，截止12月底已售\_\_\_\_套，已售面积达\_\_\_\_平米，整体销售率达\_\_%，回款金额\_\_\_\_元。

截止20\_\_年12月底，以上两个项目总预收房款\_\_-\_\_\_\_元，实际收到房款\_\_\_\_\_\_\_元，实际回收率达\_\_\_%，财务挂欠\_\_\_\_\_ 元，其中银行未放按揭款共计\_\_\_\_\_\_元，此未放款已与银行进行商榷，在20\_\_年1月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款\_\_\_\_元，主要集中在公司关系户上,在今后工作中协同各部门尽早处理。

三、销售部具体工作

(一)、项目开盘工作

1、20\_\_年做为主抓部门，在其他部门的配合下，成功进行了中正锦城及中正睿城的数次开盘：

(1)20\_\_年12月14日，举办了中正锦城a区a1、b2楼的开盘。

(2)20\_\_年3月，举办了中正锦城a区a3楼的开盘。

(3)20\_\_年4月，举办了中正锦城a区a2楼的开盘。

(4)20\_\_年6月，举办了中正锦城b区b4楼的开盘。

(5)20\_\_年8月，进行了中正睿城1,2号楼的开盘。

(6)20\_\_年9月，进行了中正睿城4号楼的开盘。

(7)20\_\_年12月，进行了中正睿城12号楼的开盘。

(6)20\_\_年11-12月，举办了中正锦城c区c4、c6的开盘。

2、办理了中正锦城a1、a2、a3、b2、b4、c4、c6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止12月月底，中正锦城a区房源销售率达92%，剩b区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对c、d区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

(二)、项目交房工作

我部门于20\_\_年7月对中正乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作，20\_\_年12月对中正天街1-5号进行了交房工作。中正乐居可交房共计\_\_\_套，其中住宅\_\_套，已交付\_\_套，商铺\_\_套，已交付\_\_套。其余未交付共计\_\_套，未交的原因主要集中在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

(三)部门对接工作

与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了中正锦城a1、a2、a3、b2、b4、c4、c6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止12月底，银行共审批贷款\_\_\_笔，可放款\_\_\_\_\_\_元，已放款\_\_\_\_\_元，未未放款\_\_\_\_\_元;对于未放的贷款，已与银行沟通，在20\_\_年1月份将全数放至公司账户。

(三)部门具体工作

1、销售台账的健全规范

20\_\_年重新对销售台账进行了规范，填加补充了身份证号、客户地址等等信息，进一步使销售台账的反馈信息更加全面，其次每天的收入、费用报表的双向核对，保证的录入信息的及时、准确、完整。

2、房源销控

在商品房的销控上，每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况，进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的，由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会，上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况，并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症，做到有效解决。

3、票据管理

在票据管理上，房款收据齐全后及时开据收据，保证票据填制完整、核算准确，尤其是公积金放款客户;20\_\_年全年开据收据近1000户，已全部录入明细交由财务人员核销。部门所用的出入库单据、介绍信、收款收据等均按财务要求进行开据，并及时核销。

4、为项目后续销售做好前期准备工作

中正锦城目前剩余的6栋楼未售，以及已售5栋楼的剩余房源，以及中正锦城的商铺。目前均做好了宣传物料准备，提前进入前期蓄客阶段，摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

5、部门内部培训及人员培养

20\_\_年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。

20\_\_年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的超跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩!

**房地产销售转正总结报告四**

20\_年即将结束，我进入\_公司客服部工作也将近半年。在客服部综合点，主要负责客服服务方面的工作。

一、工作概括

1.深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2.收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施，收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3.学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

参观了\_广场，\_花城，\_新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

二、具体开展情况

1.与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

2.参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了九月份的“房展会”，“\_园国庆看房专线车”，\_节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。</span

3.根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

4.参加每周销售部主管例会，将周销售情况整理好，发送给领导，让领导及时了解销售现场的动态，从七月份进入公司开始，每周汇总各点周销售情况上报领导

三、之后的打算和计划

1.指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

2.学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法，协助其他同事接待办理产权证的客户等。

3.处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

**房地产销售转正总结报告五**

20\_年是丰收的一年，在我们经理的带领下，我们与同事通力合作，共同努力终于我们这一年制定的目标基本完成，下面谈一谈我这一年的工作总结。

一、客户有需要看房一定会安排

在工作中我得到了这样的一个经验，就是客户只要想看房我都会第一时间去带客户去看房，虽然在这过程中有的客户可能不是想立马购房，虽然不是可以马上成交的客户，但是只要提出了看房这就说明客户对房子的需求非常强烈，我应该及时满足他们的需要，在购房的过程与客户沟通，掌握其中的关键，把握好度，很有可能然客户立马成交，因为有需要就会购买，只是购买的时间长短，但是我要做的就是让客户尽快购买房子，我要做的任务也非常简单就是把房子卖出去。看房时要把房子的优势说出来，把这些重点阐述清楚，让客户知道其中的到来，并且让他么知道房子不可能一直都等着他们，需要的人非常都，如果不立马购买就会被其他客户购买了，给客户紧迫感这就有利于客户购房，促成这笔交易。

二、在与客户沟通时抓住决策人需求

在购房时有很多客户不是做主的人，我称遇到过这样的一个客户，在家里她的丈夫掌管钱财，决定权也在他的丈夫那里，因此在购买的时候我们布置要与来到我们公司的人协商清楚，还要与最终决策人做好沟通，不然一旦决策人不想购买这也没有任何办法，这只会让我们陷入尴尬境地，原本这套房是有客户看中了但是因为这位客户的原因只好留下来，可是却没有有买这完全是浪费时间，当我与他丈夫沟通时我才知道原来是因为没有资金，当然这只是借口，经过沟通才发现原来是因为他丈夫不想购买这里的房产，想去购买其他地方的房产，但是又没有与他的妻子沟通造成的。

三、与同事配合工作

我在工作时遇到客户有购房的需求，看遍了我手上的所有房产，都没有中意的，最终他看到了一个房产想要购买的房产有不是在我手上，而是我同事手上的房产，我同事又没有客户这时我走知道光凭我一个人是拿不下来，经过与同事协商之后我们决定共同合作解决这位客户，经过通力合作最终达成合作完成交易，这样的例子在工作中经常发生。

四、及时修正自己的不足

我自身也存在不足，我是一个新手，对于房产购买后还要给客户办置房产证等一系列手续，非常麻烦，我不熟悉业务流程经常需要同事帮助我才能够完成，这让我经常需要同事的帮助，工作最后的提成也因此减少，自己在与客户沟通的技巧也相应不足存在缺陷，这些缺陷让我不能够解决客户的需要，白白流失了很多客户。

虽然有些问题，但是经过了一年的磨砺，我的能力明显得到了很大的提升，相信在以后我一定会忽的更好的成绩。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找