# 销售2024年度述职报告推荐6篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-13

*一份详细的述职报告可以展示我们的工作能力和成果，让领导更好地了解我们的工作情况和贡献，通过认真准备述职报告，我们能够清晰地表达自己的工作内容、成果和贡献，让领导对我们的能力有更准确的评估，职场范文网小编今天就为您带来了销售2024年度述职报*

一份详细的述职报告可以展示我们的工作能力和成果，让领导更好地了解我们的工作情况和贡献，通过认真准备述职报告，我们能够清晰地表达自己的工作内容、成果和贡献，让领导对我们的能力有更准确的评估，职场范文网小编今天就为您带来了销售2024年度述职报告推荐6篇，相信一定会对你有所帮助。

销售2024年度述职报告篇1

各位领导、同志们：

大家好!

斗转星移，日月转变，转眼间我来到xx这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。

借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的`看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺，

其次，我一边学习该品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。

述职人：xx

20xx年x月x日

销售2024年度述职报告篇2

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，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。

年的春节已过同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了xx网，无数次的发送个人简历直至x月份的一天中旬我的电话铃声响起。

第二天我神采奕奕如约前往城的售楼部;这个人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过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。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，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，在x月份到x月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自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，效果很显着成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，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。

销售2024年度述职报告篇3

各位领导、各位同事：

大家好！20xx年是公司二次创业战略规划开局之年，也是公司销售体制改革，转型升级的关键之年。一年来,在公司总经理室的正确领导下，在销售管理条线人员的不懈努力和各部门的协助帮助下，我带领销售管理部的同事们，按照分公司全保会工作部署，完善销售制度，加强销售管理，防范销售风险，强化销售运作，使公司的销售管理基础工作不断加强，各机构渠道建设和团队建设意识不断增强，取得了一定成绩。现将一年来的工作情况汇报如下，敬请评议：

一、以身作则，强化学习，营造部门好氛围

销售管理部作为公司业务发展的前端管理部门，要适时根据公司阶段发展的需求与要求，不断调整创新工作内容。我深知要干好这项工作，不但要有以身作则的工作态度，有了解市场的前瞻性，有业务知识的专业性，还要有营销理念的创新意识和团队的协作精神。针对部门工作涉及面广，工作难点多的情况，我能带领部门人员做到干工作不计较个人得失，加班加点不计较个人报酬，主动学习提升工作能力，积极创新应对发展需求，主动努力营造和谐氛围，保证了各项工作的保质保量完成。

二、明晰职责，强化管控，推动销售管理工作取得新成效。

今年以来，我部针对销售管理工作职责变化大、涉及面广、工作点多、管理人员变动频繁等情况，采取了盯难点、抓重点、勤沟通、督考核的工作方法，有效提升了各级机构销售管理人员的合规意识和管理水平。

1、盯难点，提升销售人员持证率。

持证上岗是监管部门对销售人员的最基本要求，但由于全省销售序列人员覆盖面广，牵扯机构多，所以持证问题落实难度教大。为加快销售人员持证率的提升，20xx年我部通过加大销售人员资格审核及职业培训力度，协助中支机构开展考前专业知识与职业规章培训，确保提升考证通过率；同时通过下发机构持证考核通报，审核停发未持证人员绩效及基本职级工资，督促中支加快组织人员考取资格证，及时申请打印执业证，有效规避了无证支付销售费用等潜在风险隐患。截至10月底，全省共计1211人实现双证持有，全员持证率由年初的58.4%提升到78.76%，专职销售人员实现了100%持证。

2、抓重点，强化销售费用合规管理。

为进一步解决机构销售人员不真实、重复支付费用、奖励无依据、无证人员发放基本职级工资、违规发放绩效等问题，我部在20xx年度继续强化与中支的细节沟通，对销售薪酬审核发放流程进行修订，健全机构政策备案审批制度，严格销售工号审核；对未事前审核报备方案、未使用分公司核准制式工资表、管理序列员工占用销售费用，以及销售基本工资发放缺少相关文件支持、上报前未审核数据等行为，坚决予以退回修改。截至11月底，共增设销售工号751人次，删减调整工号3578人次，批改增设机构代码95个，审核各中支销售人员工资近650次，为直销绩效的及时、准确、合规支付提供了有力保障。

3、督考核，确保有效增员达成。

为确保机构有效增员，结合总公司对有效增员及机构人均产能的要求，年初部门下发了《20xx年度销售队伍建设实施方案》，通过及时沟通督导、定期下达考核通报等措施，机构有效增员的意识不断增强，措施不断加大，截止10月份，累计清退转岗业绩不达标销售人员321人，实现有效增员87人，新增人员保费收入共计5366.64万元，完成上级公司下达增员计划的95.05%。

4、勤沟通，助推销售渠道改革。

一是按照公司渠道清分工作要求，制订下发了《分公司渠道代码管理办法》，指导和规范各机构服务代码设置，有效开展渠道清分工作；截至11月底，部门共审批渠道代码设置相关文件487余次，添加代码渠道代码1561余个；为确保清分工作落实，多次沟通下发渠道代码使用情况通报，汇总代码常见问题解读，提取错选、未选代码数据，及时核对上报总公司补录修改，20xx年度基本上实现了通过服务代码清分真实业务来源。

二是制定渠道改革实施方案，确保改革推进落实。根据总公司《深化渠道改革指导意见》文件精神，12月初，销售管理部制定下发了《分公司销售渠道改革实施方案》，并召开了培训宣导会议，按照总公司最新渠道划分要求，安排部署公司业务来源、人员、业绩及成本清分工作，重新编制新版服务代码上报总公司审核录入，力争在年底前完成销售渠道改革和销售系统上线前的准备工作，确保20xx年分渠道考核管理顺利实现和销售系统的顺利上线。

三、突出重点，强化集中，严控中介风险。

20xx年初，保监会贯穿全年的中介清理整顿工作正式启动，为顺应监管要求，切实规范公司中介业务管理，销售管理部在中介档案管理、人员资质审核，手续费管控方面狠下苦工，中介风险管控能力显著提升。

1、修订中介合同模板，中介档案管理更趋规范。

针对合同填写不规范的问题，20xx年初，我部对中介合同模板进行了重新修订，减少书写内容，加大对中支oa用印的审批力度，对全省备案档案开展新一轮清理，对填制缺漏与资料缺失进行修正完善。截止11月底，共建立完善规范化个人代理人档案2156份，中介机构档案853份，中介档案规范性显著提高。

2、强化渠道资质审核，中介基础管理再上台阶。

20xx年，销售管理部加大了对个人代理人、专、兼业代理和经纪渠道资质的动态监管力度，对核心资质失效协议严格予以清除；借助不定期核心系统代理人资质与中介监管系统核对手段，指导中支提前做好到期资质证件换发；实施销售人员执业证书集中审核发放，向行业协会申请发放执业证书###份，督促中支及时完执业证书的申请打印工作；截止12月15日，核心系统合作全部中介渠道资质更新清理完毕，全省在用个人代理人1258人，实现100%双证持有。

3、开展业务清理整顿，中介风险管控能力进一步提升。

20xx年作为中介清理整顿关键年，监督检查力度空前，针对公司代理人员虚设，中介业务虚假列支等问题，遵循保监局第一、二阶段中介清理整顿工作要求，我部对全省中介业务开展全面清理整顿，清理系统虚假代理人，严格中介机构费用支付审核管理，严查手续费虚假列支。截至12月底，共清退虚假代理人##人，查明存在虚列中介业务的中支机构#家，对于查明存在虚假列支的近##万元业务，按照监管部门要求开展自查整改，公司中介业务经营风险得到有效控制。

4、强化外设出单点审核，加密卡发放更加规范。

20xx年，我部继续强化对出单网点的资质审核和加密卡发放管理，下发《关于进一步做好外设出单点加密卡管理工作的通知》，与各中支签订领导签订《远程出单点合规经营承诺书》，加大了对每月业务台账的跟踪审核力度，对中支闲置、长期不出业务的出单点，收回加密卡，停止对收回不力中支的新加密卡发放，公司外设出单点管理得到有效规范。

四、统筹销售组织推动，助力公司业务提速发展

1、对标行业规划全年，力促业务发展大提速。

为贯彻落实总公司提出“双超”年度发展战略，销售管理部拟订下发了《20xx年度“万马奔腾，卓越发展”业务推动活动方案》，在全系统组织开展为期一年的.业务推动活动；以业务提速、赶超行业增速为目标，设置常规业务、财产险和意外险增速奖，创新设立总经理及四级机构积分奖励机制，鼓励机构对标行业，提升业务发展速度。

2、紧盯月度任务目标，力促阶段任务有效达成。

为扭转公司一季度业务增长颓势，弥补先期负增长任务缺口，20xx年4月份开始，销售管理部开始组织推动机构月度业务竞赛，分月下达任务指标及激励政策；4-6月份，先后开展“四月红似火，创优齐争先”、“冲刺红五月”、“决战三十天，实现双过半”三项竞赛，公司顺利摆摊负增长困境，半年任务顺利达成。

三季度销售管理部加大了业务推动力度，“齐心奋进共努力，建司十年我献礼”和“齐心奋战九十天，献礼司庆比奉献”双竞赛并举，创新激励机制，中支竞赛推行多样化考评方式，奖励直投基层机构，公司全年任务达成率实现时序赶超，排名位列全省第八位。

进入四季度，竞赛激励成效进一步凸显，公司业务发展大提速，捷报频传，11月份，##公司、##公司提前达成全年任务，公司保费收入突破##亿大关；12月份，##公司、##公司、##公司、##公司超额达成全年目标；12月18日，提前14天完成总公司年度任务目标。预计12月底，分公司累计保费收入##亿元，累计增速接近19%，顺利实现超行业增速目标。

3、加强渠道拓展，规范业务品质，推动电商业务发展。

为加快公司电商业务发展，提高公司品牌影响力，扩大获客渠道，增强电商业务竞争能力，20xx年，销售管理部练内功，重宣传，拓渠道，取得较好成绩。一是通过电商业务费用的审核和建立业务品质月度分析制度，提升业务品质，11月底电销业务续保率58.6%，优质客户续保率75.0%，客户真实率95.35%，终极赔付率46.6%，均优于全国平均水平。二是强化电销业务宣传，购置宣传品，助推电商业务发展。截至12月7日，电商业务累计实现保费收入##亿元，超额达成总公司下达全年任务目标。三是加强渠道拓展，提升客户信息获取途径，20xx年以来，部门先后与##电子有限公司、中国石油##分公司、中国建设银行##省分行、中国电信##省分公司开展多形式异业合作,通过客户加油优惠、信用卡客户保费免费分期、翼支付客户优惠等方式，对客户扩大优惠，实施优惠叠加，优化和丰富增值服务内容项目。

4、制定四级机构激励措施，提升销售能力。

20xx年年初，销售管理部编制下发《分公司四级机构建设指导意见》，制定了对负责人管理、组织框架及人员编制、薪酬结构设置、年度考核与激励、职场建设、行为规范、教育培训和建设目标的具体要求，对四级机构进行全方位界定与分类管理；以销售团队建设和有效增员为重点，全面推进专业化销售队管理，建立了全省四级机构整体业务达成的定期通报制度，并根据完成情况进行有针对性的进行追踪，对四级机构释放发展潜能起到了积极的推进作用。

五、服从安排，带领营业总部加快代理渠道业务拓展。

20xx年9月，根据分公司总经理室安排，抽调相关人员组建营业总部。接到公司工作安排通知，我和抽调人员快速投入工作状态，利用一周时间实现了人员到位、架构搭建、渠道及代码设置、单证及pos申领、代理渠道接洽谈判等工作，当月开通代理渠道21个，实现签单保费##万元；预计年底将开通渠道29个，预计实现签单保费##万元以上，这里也要感谢公司业务部、信息部、承保中心、计财部等部们对我们的大力支持。

六、工作中存在的不足

20xx年已接近尾声，在过去的一年，部门的各项销售管理工作虽然有了较明显的提升，但从具体的管理过程来看，仍然存在一些不足：

一是在销售组织和推动方面，主动性有但方法措施还不多、创新能力还不足；

二是《基本法》的落实和推动工作全省差异较大，存在落地不实现象；

三是中介管理仍存在落实不深入的情况；

四是在电商业务管理和发展方面，对基层机构的运营指导和管控能力还比较弱，机构存在发展不均衡的情况；

七、20xx年主要工作打算

20xx市场的竞争依然会很激烈，销售管理工作也会面临更多的压力和挑战，我部门会在分公司的正确领导下努力做好以下几方面工作：

一是顺应销售渠道改革需求，积极跟进销售系统上线的各项衔接工作，深入开展销售渠道改革推进工作，加快推进重要渠道专业化队伍的组建和建设工作。

二是紧盯任务目标，做好年度、季度和月度业务组织推动工作，强化业务跟踪督导，继续推动业务较快速度发展。

三是继续深化推进中介清理整顿工作，制定完善管理办法和制度，建立现场检查机制和非现场抽查机制，提升中介合规管控能力。

四是借助3a工程件建设方案，加强四级机构建设，助力强体县域机构发展，激活基层业务发展活力。

五是创新电商业务发展，业务谋求多元化发展。

六是加强代理渠道建设，提升渠道服务能力，实现代理渠道业务的规模效益发展。

销售2024年度述职报告篇4

xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、学习进步

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xxxx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在xxxx中我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在xx年xx月xx日，我们被迫把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在xxxx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们xxxx人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、20xx年个人工作目标和计划

我在xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在xx年的工作述职，写的有什么不足之处，望领导谅解!

销售2024年度述职报告篇5

尊敬的领导：

您好！

我是xx，在过去的一年里，在工作方面我是努力的在搞好工作，提高销售业绩，我是非常在乎这些的，我相信在这一点上面，我是深刻的感受到了这一点，在这个过程当中的我清楚的意识到了这一点，销售工作方面我是清楚的感受到了这一点，我清楚的意识到了这一点，这对我而言是应该要去主动落实好的，对于过去的一年工作述职如下：

在销售工作方面，我确实也是落实好了自己的本职工作，去年一年一共完成了xx万的销售额，给我的感觉还是很好的，我希望能够让自己去接触了解到了这一点，对于自身的工作的提高，应该是要抱着好的态度的，我始终都相信这一点，销售这份工作，一直都给我的感觉非常的好，和周围的同事虚心请教，包括在和客户沟通的时候我是学习了很多，在这方面我还是清楚的感受到了这一点，在销售工作中我尽职尽责，我相信这对我个人工作是一个很大的提高，现在我回想起来的时候，确实是应该要完善好的，在这方面我还是要认真去落实好的，销售工作当中我也在不断的在维持下去的。

回顾这过去的一年我确实感觉是比较充实的，在这方面我从来都是没有忽视的，除了对自身的严格之外，我对待工作从来都是非常认真的，我知道在这方面我应该对自身工作能力要做的更好一点，现在我还是在认真负责的处理好自己的工作，我希望自己能够在这个过程当中得到更多的积累，这也是能够锻炼到我的，过去的一年虽然时间短暂，但是我还是深有感触的，对自己工作能力还是有着很多信心，这对我个人而言更加是一种提高，销售这份工作就应该要用心一点，在各个方面认真的去积累，包括和客户之间的沟通都是有技巧的，在全新的一年里，我一定会让自己做的更好一点，这也是我对自身工作方面应该要有的态度，这一点上面，我也一定会做的更加到位的，这也是未来在工作当中，要去维持下去的，也希望能够得到更多的认可，销售这份工作我是比较喜欢的，也会对自己有着非常大的提高，现在我也是可以接触到更多东西。

新的一年当中，我会认真负责的去做好接下来的工作，做出更好的销售业绩，我会进一步去维持下去的，我也会端正好心态，做好工作，如有不足之处，请领导指正。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

销售2024年度述职报告篇6

从事房地产中介的销售工作，已经过了两年的时间。在这两年的时间里，我经历过无数次被拒绝到鼓起勇气接着再战的过程，经历了不知道多少次的嘲笑和讽刺最后迎来胜利的过程，经历了无数次的灰心和失落再到我重拾信心，披荆斩棘的过程。

我还记得在我刚入行的那一年，我战战兢兢的走进我们公司的大门，接手我第一份到社会以来后的正式工作。那个时候，我的性格还特别的内向，和同事之间连招呼都不敢打，面对客户也是不敢有太多的交流，有时甚至碰到一个强势一点的客户就不知道该做怎样的回应了，站在那里连说话的底气都没有。所以，在那个时候，我身边的很多朋友和同事都不怎么看好我，也时常被顾客耍的团团转，但是，我都没有选择放弃。只是如果要说没有失落和灰心那也是假的，因为我是抱着无限的热爱和憧憬才来到这里工作的。所以当遇到了这么多的打击和碰壁时，我的心里也不免会产生很多自我怀疑的情绪。但是，我想证明我自己，我也坚信自己一定能挺过难关。所以，在遇到所有困难面前，我都不能倒下和屈服，即使，没有人愿意相信我，也没有人肯帮助我，我也要坚持和努力下去。

在大夏天里，即使穿着公司里长衣长裤的西装都被汗浸湿了，我也没有抱怨和松懈，不顾天气的炎热，继续奔走在带客户看房的路上。为了能多促进顾客成交一单，不管客户在何时何地想要来看房，我都会赶过去，细无巨细的陪他们做介绍工作，尽心尽力的帮他们找到合适的房源，让他们能够居住的安心，居住的放心。甚至有时候，为了配合顾客的时间，我经常晚上工作到十一二点才收工，为了让顾客感受到我的诚心，我连假期的时间都会腾出来陪他们进行看房。就这样，我没有用花哨的言语，也没有用各种销售常用的手段，只凭着我一颗真心来对待我的工作和客户，我在第二年里，就得到了迅速的进步，也迎来了我事业的快速发展。越来越的客户信任我，越来越的同事肯定我，我也变得越来越努力和优秀了。

当房产销售员的这两年对我来说，可以说是非常艰辛的两年，也可以说是无比珍贵的两年，因为它不仅记录下来了我许多成长和进步的瞬间，也记录下来了我脱变的整个过程。

>房地产销售年度述职报告5

自从进入房地产公司已经有一年了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的`进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20xx年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

1、诚实。做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心。房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们。才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com