

房地产销售个人工作总结范文 12 篇

房地产销售个人工作总结范文 1

20xx 年即将已经过去，新的挑战又在眼前。在过去的一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣布传达，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，缔造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家共享：

（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）推举房源要有把握，了解全部的房子，包括它的优劣势，做到对客户的全部问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完善的，要使客户了解，假如你看到了完善的，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宠爱，他们会将宠爱传递，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，以我们的专业来关怀客户。多与客户讲讲专业学问，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

房地产销售个人工作总结范文 2

自 20__年__月__日进入____销售部成为一名销售置业顾问，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、__经理给我做了全面专业的业务学问培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获颇多，特殊感谢公司的每一位同仁的关怀和指导，虽然取得了一些成果，也照旧存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

一、学习方面

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较生疏，在公司领导的关怀下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的宠爱上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到特殊感到饶有兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门奇异的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习方案。

做商业房地产销售是需要依据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，由于它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的依据需要调整我的学习方始终补充新的能量。

二、工作方面

在来到公司时，我对房地产方面的学问不是很精通，对于新环境、新事物比较生疏。在大家的关怀下，我开头背诵沙盘说辞，随后又是外出调查，了解市场。调查是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的学问，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开头外出展业，怀着感动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲乏的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过生疏访问，正式销售工作的第__天，在师傅__的关怀下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增加了信念。截止今日共完成了销售面积__平米，总价__元，回款金额__元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认

真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的伴侣，仔认真细地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，娴熟自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

三、思想方面

来到公司两个多月，的转变就是从同学到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感受最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，由于我们每天面对形形色色的人和物，要学会把握好自己的心情，要以一颗平稳的、宽容的、主动的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中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，取长补短。20__年，我希望能拥有自己的住房，在__安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

- 1、依据 20__年销售状况和市场变化，着重探寻 A 类客户群，进展 B 类客户群，以扩大销售渠道；

- 2、每月成交三套以上，由于这样才能支付房子的首付；

3、听从领导支配，主动收集客户信息；

4、自己在搞好业务的同时方案认真学习业务学问、技能及销售实战来完善自己的理论学问，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素养；

5、加强自己思想建设，增加全局意识、增加责任感、增加服务意识、增加团队意识。主动主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年里，我认为正确而不怀疑我能够做的更好，这是我确定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期盼，我认为正确而不怀疑我能够做的更好。力争在新区开发市场，以扩大市场占有率。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的进展中，公司得到了进步，我的学问和业务水平也都得到了进步，认为正确而不怀疑自己确定能够做好，20__年，我始终在期盼！

房地产销售个人工作总结范文 3

年底工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对比，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚教育和关怀下，正视工作中的缺点和不足，主动发挥工作中的各项成果，努力做到克服不足，保持成果，基本能够独立完成本职工作，

现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一.主要工作任务和业务完成状况

1.完成状况综述

2.未完成状况分析并说明

3.职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的学问不是很精通，对于新环境、新事物比较生疏。在公司领导的关怀下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素养，高标准的要求自己。在高素养的基础上更要加强自己的专业学问和专业技能。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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简洁的工作，更需要细心与急躁。在我的整个工作中，供应各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到生疏，进一步了解了公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开头由于对房地产学问把握的不生疏，时常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负

责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感阅历不足，部门领导和同事都向我伸出了救济之手，给了我很多好的建议和关怀，准时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要擅长总结阅历和失误，避开同一类差错的再次消逝，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入到到，现已开头接触销售部管理的客户工作，电话访问、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有确定的阅历。俗话说：“客户是上帝”，款待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的愉快轻松感和踏实感。

二.本期工作的改进状况

房地产市场的起伏动荡，公司于****年与****公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我主动协作****公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣布传达，为**月份的销售高潮奠定了基础。最终以****个月完成合同额****万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业学问，使自己各方面都全部提高。

2***年下旬公司与*****公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出**火爆场面。在销售部，我担当销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的生疏和了解，我马上进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作阅历，准时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成果，但离领导的要求尚有确定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

xxxx年，在分公司的正确领导下，在各科室部门的大力支持和关心下，我依据分公司的工作部署和工作要求，严格执行分公司的工作方针，围绕中心，突出重点，狠抓落实，留意实效，在广告销售工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了确定的成果。现将xxxx年个人工

作状况总结如下：

一、勤奋工作，取得良好销售工作业绩

我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。我深知广告销售业务工作的重要性，始终刻苦勤奋工作，努力扩大广告销售业务范围，增加广告销售业务量，在分公司的正确领导与大力支持下，xxxx年，我全部完成了广告销售目标任务，取得良好成果，全年累计广告销售收入万元，完成任务%，比20xx年增加万元。

二、认真学习，提高业务工作技能

我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必需具有良好的业务工作技能。为此，我始终留意学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务学问，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培育自己吃苦耐劳、擅长钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，听从分公司的工作支配，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的进展壮大，作出自己的贡献。

三、努力工作，主动拓展销售市场

作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，提高分公司的经济效益。我主动学习广告销售学问，把握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务学问，指导客户做好广告宣布传达工作，增加客户对我们分公司广告销售力气的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

1、不辞辛苦艰苦，努力拓展市场

拓展广告市场是一项很辛苦艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以坚韧的毅力、不屈的精神跑市场，深入到到到、两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本状况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的看法，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

2、真诚服务客户，建立良好关系

要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必需树立服务意识，为客户供应细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建

分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们供应周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平常有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，探寻新的广告销售机会。遇到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增加他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司是可以信任，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

四、20xx年工作思路

1、加强学习，提高销售技能技巧

我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

广告业务销售要选择实行主动出击的方法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入到两个地区，主动做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全掩盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

3、坚决意志，努力争取客户

做广告业务销售，我要坚决意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有坚韧拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。

荣誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的 20xx 年，我要进一步兴奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新进展的工作思路，奋勉努力，攻坚克难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续进展做出应有的努力与贡献。

20xxxx 年 xxxx，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，主动拓展业务，宣布传达走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将 xxxx 工作状况作如下总结：

xxxx 共完成营收 元，其中客房完成营收 元，占方案

%，平均出租率 %，平均房价 元;另外，餐饮完成营业收入 元，占方案的 %;xxxx月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在 xxxx 月份餐饮收入也超额完成方案目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来看，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在 xxxx 月份累计完成会议接待 13 批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传传达了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、XX 市大路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月依据年度工作方案并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的看法;同时，本月依据 6 月份市场状况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传传达

开拓了部分新客户;同时,本月结合酒店评星要求,对酒店各区域全部宣布传达品进行了重新设计,使酒店公共标识符合评星标准要求;另外,本月部门开展了团队建设月活动,通过日常的团队意识培训和组织部门人员外出集体活动加强了团队分散力和协同力气;

公关营销方面:xxxx月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准,使短信营销模式成为日常营销的一种;同时,部门结合餐饮重点加强婚宴产品的状况,对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计,现已完成宣布传达手册的统一制作,将于下月投入使用;另外,本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广,丰富了礼品种类,吸引客户的进一步消费。

房地产销售个人工作总结范文 4

两年的房地产销售经受让我体会到不一样的人生,特别是在xx的案场,严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风,房地产销售工作总结。回首过去一步步的脚印,我总结的销售心得有以下几点:

一、坚持毕竟就是胜利

坚持不懈,不轻易放弃就能一步步走向成功,虽然不知道几时能成功,但能确定的是我们正离目标越来越近。有了坚韧的精神,于是事半功倍。持续的工作,难免会令人疲乏,放松一下是人之常情,在最困难的时候,再坚持一下也就过

解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关学问，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

二、学会倾听，把握时机

我认为一个好的销售人员应当是个好听众，通过倾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阅历来推断客户“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，应当通过客户的言行举止来推断他们潜在的想法，从而把握客户真实信息，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。

三、对工作保持恒久的热忱和主动性

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 xx 公司的那一刻起，我就始终保持着认真的工作态度和主动向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必需要先充分的生疏自己的产品，宠爱自己的产品，保持热忱，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不行能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热忱的态度都抱以充分的确定，又

为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成果能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财宝，也是我最值得高傲的。

四、保持良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，主动、乐观的销售员会将此归结为个人力气、阅历的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们情愿不断向好的方向改进和进展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是埋怨、等待与放弃！

五、龟兔赛跑的寓言，不断地消逝在现实

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，有阅历的人，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，每个脚步都结坚固实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。假如靠的是机会，运气总有用完的一天。始终以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚决的向着我的目标前行。

房地产销售个人工作总结范文 5

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间过得飞速，不知不觉中，布满希望的一年就伴随着新年伊始即将接近。

20xx 年的春节已过;同龄的同学伴侣们都背起背包登上汽车与家人告辞去往他们的希望以及将来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，许多次的发送个人简历直至 3 月份的一天中旬我的电话铃声响起。其次天我神采奕奕如约前往 XXXX 城的售楼部;这个 XX 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”的初次相互沟通，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生疏的开头所以一切都需要学习。但是我们很幸福由于上有领导的关怀和照看下有同事的支持和关怀，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心急躁真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的担忧稳因素和急躁心理已慢慢平稳下来。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于将来的进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，但是成果却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在 4 月份到 5 月份一度停留各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。

经过一番争辩我们楼盘准备亲自下乡宣布传达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，效果很显著成果也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了确定的工作，也取得了一些成果，但离要求有确定的差距，我将不断地总结阅历，加强学习，更新观念，提高各方面的工作力气。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。

今后，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。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的进展建设出一份力。

房地产销售个人工作总结范文 6

20xx年即将过去，回顾刚到房产时，我对房地产方面的学问不是很精通，对于新环境、新事物比较生疏。在公司领导的关怀下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素养，高标准的要求自己。在高素养的基础上更要加强自己的专业学问和专业技能。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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于 20_ 年与__ 公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我主动协作本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传传达，为__ 月份的销售高潮奠定了基础。最终以__ 个月完成合同额__ 万元的好成果而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业学问，使自己各方面都全部提高。

20xx 年下旬公司与__ 公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出__ 火爆场面。在销售部，我担当销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的生疏和了解，我马上进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作阅历，准时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/825211304230011331>