# 二手房销售工作计划(优质8篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-07-17

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。二手房销售工作计划篇一...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**二手房销售工作计划篇一**

1、三月份工作重点以建立二手房经纪人网络和推广使用房牛加软件为主。

2、建立二手房经历网络分为线上和线下两个层面：

(1)线上以建立二手房经纪人虚拟群落为主；

(2)线下对象分为中介公司经理、店长等大客户和零散经纪人，主要工作内容是为其提供驻点服务和商谈如何推广房牛加软件。

3、线上部分由二手房部门全体人员共同维护。线下大客户方面主要有青总负责，吴思和书婷负责零散经纪人的联络和回访工作。

1、3月23日房产下午茶活动。地点暂定大学东街茶楼，邀请经纪公司和中介老总。活动以聊天沟通，联络感情为中心。

1、1活动安排：

（1）布置会场，张贴海报，发放二手房和房牛加软件宣传手册，安置宣传易拉宝。（与会人员礼品发放还在商讨中。）

（2）活动开始播放宣传广告片，之后讲解人ppt展示，讲解、宣传房牛加软件，并进一步宣传乐居二手房的部分工作内容和能够提供的服务。

（3）活动内容以聊天，沟通感情为主，引导与会人认识接受房牛加软件和了解我们所提供的服务。活动期间书婷负责活动记录和登记与会人联系方式。

1.2活动目的：

（1）宣传推广中介老板接受房牛加软件，并且鼓励其员工安装、注册房牛加。

（2）了解呼和浩特市大的房产中介下半年工作计划和动向。

（3）沟通感情为主线。

2、3月29日房牛加产品发布会。地点暂定伊泰华府。前期工作首要熟悉掌握产品，准备发布会材料和邀请函，发放邀请函。

3、继续推广房牛加软件。

（1）3月17-21日之间二手房全部门和小蜜蜂一起继续扫店，之前的扫店工作效果明显但是仍有不足，这次扫店扩大范围，补充上一次活动产品介绍不足问题，另作为使用回访。活动中单独记录使用者联系方式，以便建立线上虚拟社群。

（2）预计为店长准备一些房牛加宣传手册、宣传单或者易拉宝，借助店长工作时间帮助宣传。

4、建立线上虚拟社群。目前以建立和维护经纪人q群为主。目前该工作由书婷负责，作为我们的长期工作。

5、人事和团建工作。二手房刚刚成立，本月所有人员首要了解公司业务范围、产品销售、各职能部门。青总要求每一个二手房工作人员要密切关注楼盘部门和新闻部门动态，每天养成习惯接受房产信息。

6、店商活动。

6.1目前本部门有三个店商需要维护，海亮广场、阳光小镇和金隅丽港城。员工抽时间去驻场，了解店商工作内容和提供服务。主要帮助其签合同和刷pos机。

6.2房牛加宣传材料做好之后，下店携带宣传材料和易拉宝。同时兼顾房牛加宣传工作。

1、本月工作任务繁重，员工均为新入职，要积极、快速了解房产业和二手房市场，要熟悉房牛加产品和二手房部门工作核心。

2、加大力度推广房牛加软件。从身边朋友到工作对象，要求认真、耐心的介绍房牛加，鼓励更多人群下载、注册。并兼顾问题回访工作，及时将问题回馈给总部。

3、积极建立房产经纪人网络，与其建立长久、稳固的工作关系，互惠互利。了解房产经纪人需求，并尽全力为其提供帮助。

1、3月17日―21日抽取三个下午时间进行扫店工作。目前房牛加下载人数513人，截至3月底突破1000大关。

2、q群截至3月底群人数突破200人。活跃因子突破20人。

3、3月23日下午茶

4、3月29日发布会

5、3月17日―21日早会人事梳理考核和房产信息考核。

1、二手房部门成立不久，目前面临许多问题。急缺人手；刚入职 员工对房产行业了解不够深入；本部门与楼盘、新闻、媒体各部门的互动不足等。3月将会继续充实本部门人员和工作内容，争取月底建立完整的工作制度和工作内容安排。

2、经过之前的电话回访和于客户沟通，发现目前房牛加软件存在几个硬伤，导致软件使用率不高。

（1） 软件定位不准确，大约80%以上用户表示推送房源多数是外地房源。

（2） 推送房源信息不准确，多数无购房意向或者是过期信息。

（3） 软件注册不上的情况时有发生，约有2%的用户下载之后无法注册，青总这边系统存在问题，无法通过注册。

上述问题导致房牛加卸载率高，使用率低。大部分已经下载的经纪人并不使用该软件，有些已经卸载。通过回访和线上了解，大部分用户表示房牛加不好用，因为用户信息不准使用起来十分“抓狂”。

针对该问题，目前提供的解决方案是进一步进行沟通和讲解，引导使用者对软件不能代替脑力劳动有一个正确的认识。并不断鼓励使用者建立信心，理解房牛加运行初期存在的短期问题，树立信心长期坚持使用房牛加会越来越好。

**二手房销售工作计划篇二**

1、每天准时到公司，（能提前20分钟到公司，做到风雨无阻！）

2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。

3、打开电脑，随时查阅公司\"新间公告\"、\"员工论坛\"等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。

4、查看？区域广告（包括本公司和外公司）发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源，增加成交量进而增加业绩（及分类广告）。

5、本分行或本区域若有新收的匙盘，坚持拿匙看房，日积月累，区域内的所有户型你都会了若指掌。

6、每天必须认真按质清洗十五个盘源。清洗任何盘源必须与业主彻底交流，了解真实情况。

7、洗盘过程中，了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房（每周至少一个）。

8、下决定每天找寻一个新客户（暂时未需要，但半年内会买的客户）

9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。

10、每天必须尽量保证带两个客户看房。

11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。

12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。

13、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增

14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，（租客到期完约否？会否另觅新居？会买房否？）做好自己的\"客户回访\"工作。

15、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资（收租）

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘（签委托）

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8—9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造\"专家\"形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

21、工作总结（看房总结经验），准备第二天工作计划（客与业主需联系）

22、心动不如行动，心勤不如手勤，主动出击，才能争取入息。各位同仁：请随时随地将自己的工作与以上\"日常工作\"进行比较，检查自己做到了什么，没做到什么！建议将此\"日常工作\"摘录于自己工作薄上，时常鞭策自己，指引自我！长此以往，成功之时指口可待！

**二手房销售工作计划篇三**

1、每天准时到公司，(能提前20分钟到公司，做到风雨无阻!)

2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。

3、打开电脑，随时查阅公司“新间公告”、“员工论坛”等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。

4、查看区域(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源,增加成交量进而增加业绩(及分类广告)。

5、本分行或本区域若有新收的匙盘,坚持拿匙看房,日积月累,区域内的所有户型你都会了若指掌。

6、每天必须认真按质清洗十五个盘源。清洗任何盘源必须与业主彻底交流,了解真实情况。

7、洗盘过程中,了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)。

8、下决定每天找寻一个新客户。(暂时未需要，但半年内会买的客户)

9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算。

10、每天必须尽量保证带两个客户看房。

11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。

12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。

13、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作，机会自然大增。

14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。

15、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)。

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘。(签委托)

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造“专家”形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

**二手房销售工作计划篇四**

1，掌握自己所处的地理优势（包括公司所负责片区的所有楼盘名称、单价及小区属性）

2，每天房源及时反馈量？把握手中优质房源做到与房东之间的磨合，为后期谈价打好基础

3，加大熟悉楼盘资开度，及时掌握“附近”新房源，便于及时匹配给客户

4，网络宣传房源突出房源卖点（名称、年代、户型、设施、配套、交通等价值高的条件要突出重点）

1、三月份工作重点以建立二手房经纪人网络和推广使用房牛加软件为主。

2、建立二手房经历网络分为线上和线下两个层面：(1)线上以建立二手房经纪人虚拟群落为主；(2)线下对象分为中介公司经理、店长等大客户和零散经纪人，主要工作内容是为其提供驻点服务和商谈如何推广房牛加软件。

3、线上部分由二手房部门全体人员共同维护。线下大客户方面主要有青总负责，吴思和书婷负责零散经纪人的联络和回访工作。

二、工作进度安排 1、3月23日房产下午茶活动。地点暂定大学东街茶楼，邀请经纪公司和中介老总。活动以聊天沟通，联络感情为中心。1、1活动安排：

（1）布置会场，张贴海报，发放二手房和房牛加软件宣传手册，安置宣传易拉宝。（与会人员礼品发放还在商讨中。）（2）活动开始播放宣传广告片，之后讲解人ppt展示，讲解、宣传房牛加软件，并进一步宣传乐居二手房的部分工作内容和能够提供的服务。

（3）活动内容以聊天，沟通感情为主，引导与会人认识接受房牛加软件和了解我们所提供的服务。活动期间书婷负责活动记录和登记与会人联系方式。1.2活动目的：

（1）宣传推广中介老板接受房牛加软件，并且鼓励其员工安装、注册房牛加。（2）了解呼和浩特市大的房产中介下半年工作计划和动向。（3）沟通感情为主线。

2、3月29日房牛加产品发布会。地点暂定伊泰华府。前期工作首要熟悉掌握产品，准备发布会材料和邀请函，发放邀请函。

3、继续推广房牛加软件。

（1）3月17-21日之间二手房全部门和小蜜蜂一起继续扫店，之前的扫店工作效果明显但是仍有不足，这次扫店扩大范围，补充上一次活动产品介绍不足问题，另作为使用回访。活动中单独记录使用者联系方式，以便建立线上虚拟社群。（2）预计为店长准备一些房牛加宣传手册、宣传单或者易拉宝，借助店长工作时间帮助宣传。

4、建立线上虚拟社群。目前以建立和维护经纪人q群为主。目前该工作由书婷负责，作为我们的长期工作。

5、人事和团建工作。二手房刚刚成立，本月所有人员首要了解公司业务范围、产品销售、各职能部门。青总要求每一个二手房工作人员要密切关注楼盘部门和新闻部门动态，每天养成习惯接受房产信息。

二手房部门建立早会+晚报备的工作制度。6、店商活动。

6.1目前本部门有三个店商需要维护，海亮广场、阳光小镇和金隅丽港城。员工抽时间去驻场，了解店商工作内容和提供服务。主要帮助其签合同和刷pos机。

1、本月工作任务繁重，员工均为新入职，要积极、快速了解房产业和二手房市场，要熟悉房牛加产品和二手房部门工作核心。

2、加大力度推广房牛加软件。从身边朋友到工作对象，要求认真、耐心的介绍房牛加，鼓励更多人群下载、注册。并兼顾问题回访工作，及时将问题回馈给总部。

3、积极建立房产经纪人网络，与其建立长久、稳固的工作关系，互惠互利。了解房产经纪人需求，并尽全力为其提供帮助。

四、工作预期和结点

1、二手房部门成立不久，目前面临许多问题。急缺人手；刚入职 员工对房产行业了解不够深入；本部门与楼盘、新闻、媒体各部门的互动不足等。3月将会继续充实本部门人员和工作内容，争取月底建立完整的工作制度和工作内容安排。

2、经过之前的电话回访和于客户沟通，发现目前房牛加软件存在几个硬伤，导致软件使用率不高。

（1）软件定位不准确，大约80%以上用户表示推送房源多数是外地 房源。

（2）推送房源信息不准确，多数无购房意向或者是过期信息。

（3）软件注册不上的情况时有发生，约有2%的用户下载之后无法注

册，青总这边系统存在问题，无法通过注册。

上述问题导致房牛加卸载率高，使用率低。大部分已经下载的经纪人并不使用该软件，有些已经卸载。通过回访和线上了解，大部分用户表示房牛加不好用，因为用户信息不准使用起来十分“抓狂”。

公司绩效产生的源泉---招聘，对于新店来说，只有招聘做好了，其他问题才能迎刃而解。持续招聘的好处： 1.不断的发现销售精英;2.给公司源源不断的活力和激情;3.给老经纪人以压力;4.为公司储备人才, 为开第二、第三家做准备;5.获得淘汰不称职经纪人的机会 招聘经纪人的条件：

1.吃苦耐劳 2.有责任心 3.沟通能力 4.热爱房地产事业 5.具有团队精神

6.具有上进心 7.认可公司企业文化 招聘的渠道：

1.转介绍(通过熟人、朋友、客户介绍来的经纪人，这种人不容易流失，因为他们是被推荐来的，他们能看到我们身边成功的希望，而且对于本行业有一定的了解，知道过程可能很苦，但马上就有好的业绩，因此他们能坚持做下去，将会很快成为店面的主力。)2.店面招聘(非常直观，能够直接了解店面情况，来之前就有一定的思想准备，落差感不强。)3.人才市场(目前去人才市场招募的中介公司会比较多，效果不是太明显。)4.网络(通过58同城 赶集网 等现有网络发布招聘信息，但是要把好关来后思想落差比较大。)5.其他行业的销售人员(销售相通，适应能力强。)6.挖人(短期应急可以，但是他们的忠诚度不够强，不能够与公司同舟共济，在这期间店面需要不断培养自己的销售团队。)7.毕业大学生(大中专生、高中生、技校生，他们学历中等，做起工作踏实，没有太多想法，会一心一意的工作。)招聘人数：

根据新店前情运营情况来看，将人数迅速扩充起来，对于新的店面来说，店里比较好留人，因为大家基本上是同一批进入公司的员工，相互之间没有隔阂，有共同语言，而且一人签单带动一片的作用，容易营造竞争氛围。

保证店内至少达到5人(含店长)这样可保证店内正常运营!二.培训

4.开发房源和客户的方法和技巧，及如何筛选优质房源 5.经纪人的工作计划

13.签单前、签单中、签单后应做哪些工作 14.服务质量 15.房源的推广方法

16.国家相关法律的规定，及风险的防范

会议是了解店内员工最好的方式，通过开会，及时了解店内员工动态和业务能力，分享优质房源，帮助快速成单，提高员工的自信心，带动店内气氛。早 会：

第四.全体员工分享优质房源客源，形成匹配带看 第五.全体员工向店长汇报当天详细的工作计划 晚 会: 第一.晚上6：00准时开始。

第二.店内员工向店长汇报当日工作和遇到的问题，店长统计活动量上墙。第三.做第二天详细工作计划。第四.对于员工的工作给予肯定。督促员工计划的实施。四.店内制定规章制度：

无规矩不成方圆，店内一定要有奖有罚，让员工按照公司的流程一步一步向前走，建设健康、有序的团队。但其中最关键一点就是店长一定要起到带头作用，要带头遵守公司的规章制度，带头按照公司的流程工作，这样才能更好的带动员工，从而形成一个有组织有纪律的团队。

1.罚款当做店内基金，用做店内集体活动或奖励给店内业绩优秀的经纪人。

2.值班制度：合理安排值班表，每天一组值班，营造组内竞争氛围，提高组内经纪人的积极性。值班出去看房，须告之店长。

3.房源、客户分配制度：以房客的录入时间和准确度为准。 五.业务开展

1.印制dm单页及名片，沿着门店周边商业区及小区宣传，提高店面知名度。

只有合作才能共赢，我们二手房行业更注重这一点。特别是新店，更应该主动走出去，只有店里有经纪人开单了有了业绩，才能带动和刺激其他没有开单的经纪人，使整个店内的经纪人动起来，使店面整体业绩有大幅度提升。说到合作就要提到我什么时候上任新店长，我内心也十分渴望能早日上任店长为公司作出业绩，还有我认为现阶段店长最应该做的事就是节省开支，因为新店起步开支很大，新员工较多业绩可能会受到影响，但我有能力做到以上工作有信心经营好我的店铺!同时也希望我现在店内的业绩不受影响，能出现新的领跑人，不希望我上任了自己的老店业绩下滑影响店内工作氛围。我会在接下来这段时间内多多帮助新员工成长多多成交使我们的团队同事自信，斗志昂扬。我也相信身边每天合作的同事将在今年年底就会出现新的领跑者。当现店内员工业绩稳定，新老有序就是我上任之时！!

**二手房销售工作计划篇五**

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期。间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

做房地产市场中介是需要根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，因为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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。

**二手房销售工作计划篇六**

一、熟悉公司的和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期.间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化!

二、制订。做房地产市场中介是需要根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，因为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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对20\_\_年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。

文档为doc格式

**二手房销售工作计划篇七**

计划是管理的一项重要职能，任何组织中的各项管理活动都离不开计划。计划通过将组织在一定时期内的活动任务分解给组织的每一个部门、环节和个人，下面是小编为大家整理的关于二手房销售工作计划，欢迎大家阅读参考学习!

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人在销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

一、销售现状

二、原因分析

1、客户资源不足，没有大量的客户积累;

2、对产品推广力度不够;

3、外展点位设置太少;

4、销售人员数量不足。

三、解决方案

在吴家山区域内拓展二手房销售门店成为产品代销点，按成交客户投资周期给予投资额的0.5%—1%作为销售返点，提高其代销意愿，返点表如下：

优势：

1、二手房门店有大量买房、卖房客户积累;

2、点位分布广，可控制公司在设置外展点位上的`成本;

3、每个二手房门店中都有多个销售人员，且销售经验丰富。

四、资源配合

为了更好的完成二手房门店产品代销点的拓展，需要提供以下支持：

1、对二手房门店产品代销点的销售返点要及时;

2、报销二手房门店拓展所产生的交通费用。

1、我还要对房地产专业知识刻苦学习，对市场营销、土建工程、建筑设计、政策法规、市场行情、投资理财等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的交流沟通能力、公关能力和宣传能力。

2、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

3、加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

4、我要更加注意接待工作的细节。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

在以后的工作中要努力做到\"四心\"：

一要关心，要站在客户的立场上去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值。

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答。

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾。

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期.间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化!

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根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，因为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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对20\_\_年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。

1、每天准时到公司，(能提前20分钟到公司，做到风雨无阻!)

2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。

3、打开电脑，随时查阅公司\"新间公告\"、\"员工论坛\"等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。

4、查看区域广告(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源,增加成交量进而增加业绩(及分类广告)。

5、本分行或本区域若有新收的匙盘,坚持拿匙看房,日积月累,区域内的所有户型你都会了若指掌。

6、每天必须认真按质清洗十五个盘源。清洗任何盘源必须与业主彻底交流,了解真实情况。

7、洗盘过程中,了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)。

8、下决定每天找寻一个新客户。(暂时未需要，但半年内会买的客户)

9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。

10、每天必须尽量保证带两个客户看房。

11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。

12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。

13、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增。

14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的\"客户回访\"工作。

15、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)。

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘。(签委托)

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造\"专家\"形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

**二手房销售工作计划篇八**

1、每天准时到公司，(能提前20分钟到公司，做到风雨无阻！)

2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。

3、打开电脑，随时查阅公司\"新间公告\"、\"员工论坛\"等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。

4、查看区域广告(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源,增加成交量进而增加业绩(及分类广告).

5、本分行或本区域若有新收的匙盘,坚持拿匙看房,日积月累,区域内的所有户型你都会了若指掌.

6、每天必须认真按质清洗十五个盘源.清洗任何盘源必须与业主彻底交流,了解真实情况.

7、洗盘过程中,了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)。

8、下决定每天找寻一个新客户(暂时未需要，但半年内会买的客户)

9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。

10、每天必须尽量保证带两个客户看房。

11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。

12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。

13、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增

14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否？会否另觅新居？会买房否？)做好自己的\"客户回访\"工作。

15、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)

16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘(签委托)

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造\"专家\"形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

21、工作总结(看房总结经验)，准备第二天工作计划(客与业主需联系)

22、心动不如行动，心勤不如手勤，主动出击，才能争取入息。各位同仁：请随时随地将自己的工作与以上\"日常工作\"进行比较，检查自己做到了什么，没做到什么！建议将此\"日常工作\"摘录于自己工作薄上，时常鞭策自己，指引自我！长此以往，成功之时指口可待！

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