# 最新二手房销售工作计划(优质8篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-17

*计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。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。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。二...*

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。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。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**二手房销售工作计划篇一**

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。

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，还有201x奥运会带来的无限商机,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201x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201x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。

一：单店店长职权

1，主持门店的整体工作，组织实施公司有关业绩销售方面的决议会议，负责完成公司下达的业绩任务。

2，组织实施门店年度，季度，月度工作和业绩销售以及广告促销计划。3，拟定门店内部管理机构设置方案及各职位的职责范围和标准。4，与区域经理共同拟定门店的基本管理制度和人事奖惩制度。

6，制定门店经纪人的各项具体管理规章制度。

7，提请聘任或者解聘门店经纪人。并报区域经理或相关主管领导审批。8，聘任或者解除应由上级主管聘任或者解聘以外的房地产经纪人。9，制定经纪人的招聘、工作指导与培训计划。

10，行使公司和主管上级授予的其他职权

11，制定门店内奖金的分配奖励方案。

12，门店顾客关系维护和顾客投诉处理。

13，对直接下属的奖惩权力以及对下属的工作的监督和检查权力。14，有限资金的支配权力。(店内资金)

15，对直接下属的工作争议裁决权力。

16，单店店长职权范围内的其他管理和职权。

二：单店店长岗位职责，1，负责门店门工作业绩销售计划、量化目标的制定和落实。

售计划和方案，认真组织落实和努力完成门店的业绩销售目标。

3，负责门店内各项业务(如：门店环境和员工工作状态监督、广告，门店会议、销售、培训、合同、按揭、收款、过户、房客源管理开发、财物管理、市场商圈调研，等等)的协调完成。

4，及时协调和整理解决客户和业主的各类投诉并及时反馈有关信息，认真做好门店各项服务工作。维护公司和门店服务水平以及美誉度。

5，负责向上级提交门店销售统计与分析报表。

6，把握重点顾客，参加谈判和签定合约，责成交合同的签收及审核。7，制定实施业绩销售费用计划及广告预算，严格控制销售成本。8，负责制定实际销售提成方案及定期统计提交公司审核发放。

9，负责对门店内房地产经纪人进行培训和管理，根据实际工作情况向公司建议奖励、留用、处罚及解聘房地产经纪人。

10，定期向区域经理提交工作报告及工作计划。

11，负责处理门店内的经纪人之间的纠纷，做好协调工作。做到公平公正。对事不对人。

12，服从领导的工作安排，协调好上下级关系。

13，负责门店内经纪人的各项具体工作要求和安排。定期和经纪人进行沟通和鼓励。

14，负责门店内经纪人心态和工作状态的随时调整，保持门店内工作士气的状态。

15，分析门店和竞争对手的销售业绩，找出原因，提升销售业

绩。

16，与区域经理和公司其他店长沟通和协调，共同探讨业务发展状况和解决门店经营中碰到的问题。

17，制定出详细的经纪人培训计划，并监督实施。

19，举行门店公关活动、促销活动、软性宣传主题文字及发布等，上报区域经理，做到有计划按步骤的开展促销活动宣传工作。

20，组织门店销售会议和每日例会，21，根据公司规定，对经纪人进行考核。

22，完成公司或者区域经理交办的任务。

24，处理门店突发事件和公关危机处理，门店的公共关系拓展

25，审核关于门店广告包括报纸广告，dm单，橱窗房源内容等。

26，建立良好市场口碑，延伸和提高公司品牌形象。

27，提升员工工作士气，未来相关储备人才的培养。

28，其他单店店长需要履行的职责。

**二手房销售工作计划篇二**

希望在年底至少完成销售指标72000元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1.全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。

2.根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。

3.锁定有意向客户30家。

4.力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1.多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望.

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5.在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6.对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7.在总结和摸索中前进。

**二手房销售工作计划篇三**

【篇一】

一：单店店长职权

1，主持门店的整体工作，组织实施公司有关业绩销售方面的决议会议，负责完成公司下达的业绩任务。

2，组织实施门店年度，季度，月度工作和业绩销售以及广告促销计划。3，拟定门店内部管理机构设置方案及各职位的职责范围和标准。4，与区域经理共同拟定门店的基本管理制度和人事奖惩制度。

6，制定门店经纪人的各项具体管理

规章制度

。

7，提请聘任或者解聘门店经纪人。并报区域经理或相关主管领导审批。8，聘任或者解除应由上级主管聘任或者解聘以外的房地产经纪人。9，制定经纪人的招聘、工作指导与培训计划。

10，行使公司和主管上级授予的其他职权

11，制定门店内奖金的分配奖励方案。

12，门店顾客关系维护和顾客投诉处理。

13，对直接下属的奖惩权力以及对下属的工作的监督和检查权力。14，有限资金的支配权力。(店内资金)

15，对直接下属的工作争议裁决权力。

16，单店店长职权范围内的其他管理和职权。

二：单店店长

岗位职责

,

1，负责门店门工作业绩销售计划、量化目标的制定和落实。

2，负责组织销售市场调研、信息收集和政策法规的研究工作，及时掌握市场动态，跟踪把握市场行情，及时提出合理的整体业绩销售计划和方案，认真组织落实和努力完成门店的业绩销售目标。

3，负责门店内各项业务（如：门店环境和员工工作状态监督、广告，门店会议、销售、培训、合同、按揭、收款、过户、房客源管理开发、财物管理、市场商圈调研，等等）的协调完成。

4，及时协调和整理解决客户和业主的各类投诉并及时反馈有关信息，认真做好门店各项服务工作。维护公司和门店服务水平以及美誉度。

5，负责向上级提交门店销售统计与分析报表。

6，把握重点顾客，参加谈判和签定合约，责成交合同的签收及审核。7，制定实施业绩销售费用计划及广告预算，严格控制销售成本。8，负责制定实际销售提成方案及定期统计提交公司审核发放。

9，负责对门店内房地产经纪人进行培训和管理，根据实际工作情况向公司建议奖励、留用、处罚及解聘房地产经纪人。

10，定期向区域经理提交

工作报告

及

工作计划

。

11，负责处理门店内的经纪人之间的纠纷，做好协调工作。做到公平公正。对事不对人。12，服从领导的工作安排，协调好上下级关系。

13，负责门店内经纪人的各项具体工作要求和安排。定期和经纪人进行沟通和鼓励。14，负责门店内经纪人心态和工作状态的随时调整，保持门店内工作士气的状态。15，分析门店和竞争对手的销售业绩，找出原因，提升销售业绩。

16，与区域经理和公司其他店长沟通和协调，共同探讨业务发展状况和解决门店经营中碰到的问题。

17，制定出详细的经纪人培训计划，并监督实施。

19，举行门店公关活动、促销活动、软性宣传主题文字及发布等，上报区域经理，做到有计划按步骤的开展促销活动宣传工作。

20，组织门店销售会议和每日例会，

21，根据公司规定，对经纪人进行考核。

22，完成公司或者区域经理交办的任务。

24，处理门店突发事件和公关危机处理，门店的公共关系拓展

25，审核关于门店广告包括报纸广告，dm单，橱窗房源内容等。

26，建立良好市场口碑，延伸和提高公司品牌形象。

27，提升员工工作士气，未来相关储备人才的培养。

28，其他单店店长需要履行的职责。

【篇二】

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。

【篇三】

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，还有201x奥运会带来的无限商机,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201x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201x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四**

以下是我个人二手房销售工作计划：

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。

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。

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。

**二手房销售工作计划篇五**

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，还有201x奥运会带来的无限商机,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201x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201x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、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。

一.宗旨

希望在年底至少完成销售指标720xx元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二.目标

1.全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。

2.根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。

3.锁定有意向客户30家。

4.力争完成销售指标

三.工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1.多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望.

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5.在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6.对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7.在总结和摸索中前进。

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，还有201x奥运会带来的无限商机,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201x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201x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七**

希望在年底至少完成销售指标720xx元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二.目标

1.全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。

2.根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。

3.锁定有意向客户30家。

4.力争完成销售指标

三.工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1.多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望.

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5.在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6.对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7.在总结和摸索中前进。

**二手房销售工作计划篇八**

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

对于新店来讲，培训是重中之重，人招聘来了，下面就是培训。培训是员工的福利，要让员工感觉在我们公司内可以学到东西，可以得到提高。对于我们这一行业来讲，其培训主要包括二手房基础知识、专业知识、专业销售技巧和客户服务，可根据运营时间及人员结构按排以下培训课程：

1.公司介绍(企业文化)

2.二手房基础知识(各种专业术语的解释、二手房市场的分类、房屋建筑年代，影响房价的因素等)

3.如何开展工作

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

6.判定优质房源和优质客户的标准

7.贷款过户及其中介费等费用计算

8.贷款过户等日常工作操作流程

9.接待客户的流程，以及方法和技巧

10.带客户看房的方法和技巧及注意事项

11.客户如何跟进回访

12.买卖、租赁合同的签订

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

当然以上基础培训希望由公司安排总统一培训完成，其他专业知识和技巧由店长完成，也可以邀请优秀连锁店长来讲，这样做可以使店内员工感觉到我们讲师团队比较强大，对公司充满信任，形成资源共享，从而达到更好的培训目的。培训结束后要进行一次测试。加深员工的印象，反复练习，让经纪人养成良好的工作习惯。

三.会议

会议是了解店内员工的方式，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：

第一.早上8：20准时开始(全体员工参加可轮流主持)。

第二.全体员工熟记公司企业文化店内口号(声音要洪亮，鼓舞士气，让员工进入工作状态。)

第三，对昨天员工优秀的表现给予表扬

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。

2.网络宣传，主要是网络房源的发布和推广。

3.社区活动，到成交量大的小区做社区，抢占市场。

开展以上业务是为了让经纪人必须从店里走出去，有事做足够的了解市场需求，做到对自己的社区非常熟悉。以此为基础，才能更好的开展业务。

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