

# 2023年技术经纪人培训心得体会总结(优秀8篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 技术经纪人培训心得体会总结篇一

20xx年是我们xx地xx公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划及工作总结：

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。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最大化！

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的业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大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。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 技术经纪人培训心得体会总结篇二

陌生而又遥远的xx[]记忆中从未出现，理想家园更是一个不曾预料的意外或是偶然！

紧张的工作气氛夹杂着欢声笑语，辞旧迎新的致辞深表内心寓意[]xxxx转眼即逝[]xxxx不期而至，繁忙的工作每天重复，不知不觉又过了一年，对奋斗中的我来说xxxx年是有意义的，有价值的，也是有收获的！停下前进的脚步，回顾在理想家园半年的工作历程，有泪水也有汗水，然而更多的是成长，作为房产经纪人[]xx房产蓬勃发展的气势及行业的竞争，更加激发我的斗志，激励我的潜能，让我更有理由坚持在理想家园的舞台上超越自我，实现目标，在这岁末年初的时候我对自己作出xxxx年工作的总结和xxxx年未来的规划。

xxxx年x月来到xxxx[]也是我理想的家园，”这里我学了很多东西，也认识到了自己的不足，工作没有计划性，随心所欲是我的致命缺点，主观意识不够强，依赖别人是我工作的最大阻力，很多的事情值得我去忏悔，这些并没有让我停下脚步，动力却更加强大[]xxxx年的精彩不敢想象，但努力是必然的节奏，“生活不去学会享受，就得去学会忍受，要么是享受成功时目光聚集的掌声，要么是享受失败时一个人内心深处的自责！

生活不是为了工作，但是工作是为了更好的生活[]xxxx年没有太多成就，而经验是我最大的财富！初踏理想的家门，月会的惊心动魄，让我对自己期望很大，认为一切都那么简单，我也可以向他们一样站在公司的舞台，分享成功的喜悦，享受属于自己的荣耀，然而工作中的懒惰和不思进取的心态以及目前的现实状况，让一股傲气不曾平息的我失望至极，“希望多大失望多大，”在此，我深感到内疚！

业绩方面没有很大的进展，而且离我个人制定的目标也相差

的太远，主要原因是我个人的能力不够强，我需要不断的学习，不断的进步，才能跟上团队脚步，行业的前沿，摆正心态，才会在压力山大的工作中找出不寻常的乐趣，自信是我最大的挑战，是否我有恒心，做一个最好的经纪人(定要有一个乐观的心态，经得起打击，永不气馁，要具有良好的应变能力、协调能力、要做到对工作热心，对客户要有耐心，对成功要有信心)没有卖不出的房子，只有买不出价格的人，而我不是，也不想。

## 技术经纪人培训心得体会总结篇三

20xx年对于股票市场可谓是经历了一个严冬，股指从年内的最高点3067点一路下探到2134点跌了30%。随着大盘的一路下跌，工作越来越困难，信心一天天丧失，情绪一天天低落下去，有段时间在外面发材料，发现人们只要一听说证券，就像躲瘟疫一样，老股民们告诉我，现在他们谁也不信了，死套就死套了，干脆不动了，更不想了解了，免得闹心伤神。个别新股民们直接惊讶“你们还在卖股票啊？听说都赔死了，你们还想再让别人赔啊？”简直其气死人。对于股市，大家心底第一念头就是排斥和否定。客户要么不给交流的机会，要么你说什么他都反对。由于行情不好，潜在客户进入股市的意愿不强，老股民投资亏损，资产严重缩水，股票被套，交易量骤降。总之，今年算是白过了，自己从自信到迷茫，从迷茫到失落，从失落到习惯，习惯了就是没有感觉了的意思。习惯了很可怕，但也正是因为习惯了，才不觉得可怕。希望这样的失落不要再继续，希望明年可以慢慢好起来。

现对于今年的工作总结如下：

本人严格遵守公司规章制度，不迟到不早退，认真完成领导交待的每项工作。在客户招揽和客户服务过程中遵循：诚实守信、勤勉尽责、公平对待客户客户利益优先原则。遵守法律、行政法规、监管机构和行政管理部门的规定、自律规则以及职业道德，遵守所服务证券公司的相关管理制度，规范

执业，自觉维护证券行业及所服务证券公司的声誉，保护客户合法权益。

银行驻点，是每个证券经纪人必须经历的，因为银行是证券经纪人招揽客户的渠道和营销的平台，在银行可以接触到很多优质客户。20xx年通过银行驻点，使我总结出以下几点：

(1) 亲和力与交际能力是所应具备的第一要素。努力帮助大堂做事，银行有什么事情都帮忙做好，不懂的不要胡乱回答，而是问柜台或大堂经理，有把握正确的才回答。主要与三个人打好关系：一个是大堂经理，一个是银行负责人（主任或行长），还有一个是最重要的，就是银行的理财经理或客户经理。

(2) 在银行驻点中最忌讳的就是三天打鱼两天晒网，这样的话，闻讯而来的客户就会流失到别的证券公司咨询和开户，同时还会造成驻点人员与银行之间的隔阂。

按照公司人力资源部的培训安排，11年度参与公司组织的视频培训，认真学习了公司及证券业协会的新业务与规章制度。并积极参与证券业协会组织的证券从业资格考试《证券投资基金》《证券投资分析》《证券发行与承销》且已全部通过考试。通过这些课程的学习，提高了我的职业素质和服务水平，增强合规意识、服务意识以及荣誉感、责任感。

靠前的客户专门将电话、邮箱、生日进行统计，发送生日祝贺和订送生日蛋糕，提升客户满意度。这样做的，绝不仅仅限于公司层面的品牌树立及满足证券交易的基本要求，就个人层面来讲，这也是一个营销人员的职业操守及后续开发能力的体现，因为营销工作的终极目标，就是要做到能让你的客户为你带来（介绍）新的客户。对现在有客户的培养，最后基本的就是证券交易软件的正确使用及证券知识的普及，同时要不断的向客户灌输证券市场的风险意识，客户资产的缩水代表着交易量的萎缩，我们要尽最大的努力，将潜在客

户发展成现有客户，将现有客户培养成优质客户。

以上是我本年度的工作总结，有不妥之处，请领导批评指正。

## 技术经纪人培训心得体会总结篇四

二个月在保险经纪公司工作的短暂的时间里，通过学习令我受益匪浅，从中学习到和领悟到很多东西。我们在公司前辈们的教导下也了解到了许多书本里面无法学习到的内容。总结起来，有以下几个方面：

虽然是短短的六个简洁干练字，但是却蕴含着无穷的意义。从做人开始，不仅要求我们要诚信做人，注重团结，培养团队精神，更要实力良好的学习态度：不要期盼等待别人告诉你做什么，应该做什么，或者该怎么去做。这样被动的学习或者工作的态度都是很不可取，是很失败的，这样搞垮自己，落得的结果将是一无所有。在这个不断发展的社会的大潮之中要生存下去甚至要比别人强，自己就得不断学习实践摸索，善于思考，发现问题。自己解决不了的问题要向别人请教。只有学会先做人，有良好的习惯，才可以在学习和以后的工作中更好地生活下去，成为佼佼者。

通过学习我们明白到保险经纪人这个职业的业务操作流程，具体的操作流程如下：1、客户开发。客户是公司的衣食父母，一个项目的操作皆是由客户的需求开始的。而我们只要是通过社会关系或者预约、拜访等方式进行市场上的开拓。2、确定委托关系。在这个环节必不可少的是和客户签订授权书以及保险经纪服务协议，使日后工作的进行有法律依据。

3、收集项目资料。常言道：知己知彼方能百战百胜。工作上也是如此，只有熟知客户的风险情况，才能制定出更加周全的方案，更好地服务客户。这就要求我们将客户多提供的资料进行筛选、分类、整理，从而形成一套系统完整的项目资料。

4、风险评估。即是协助客户建立风险管理系统，这一个环节是整个业务操作的流程的重点也是难点。首先，要建立对客户产业和经营管理的深入了解，包括业务的性质和经营管理的特色、未来产品和服务的发展趋势，以及经营管理上的最大的疑虑（不仅要了解客户最大的风险承受能力，临界点，还要分析有什么情况和原因会让公司无法继续生存发展下去。）其次，要建立对客户的深入了解。一方面，我们要分析和评估客户可能会对资本、营运和现金流动造成的打击和伤害。以及出现后消息曝光可能会带来的消极的影响。另一方面，我们还要分析客户有哪些小的风险经过累积而造成相当大的风险。再次，协助客户建立前瞻性风险处理政策，其一，分析公司可以或者必须自留的风险，内容包括风险的种类，自留的幅度，准备金或者资金来源，风险自留和控制。其二，分析和决定公司可以借助非保险手段转移的风险，比如合约转移风险。其三，运用保险方式来转移风险。

需求调查工作，并做出详尽的需求报告，建立完整的风险背景与保险资料。接下来进行的工作就是准备风险管理报告，包括陈述公司的业务相关的风险，陈述可能会发生的最大的损失（含性质和金额），检视损失记录，查找公司风险管理的缺点，并对公司的风险管理提出改进的建议。在公司的风险管理分析之后就要研讨保险安排计划。在完成这些文书的准备工作后便要付诸行动：将邀保书递送给符合承保的各个保险公司，通过询价或者招标的方式选择承保的公司。在这里需要注意的是保险方案和承保的保险公司最终的抉择权是在客户的手中，而我们只是将各个保险公司原始的保险方案报价汇总，并向客户详细介绍各个保险公司的具体情况，提出我们的专业的意见，让客户根据自己的具体情况进行选择。待到接受承保保险公司确定之后，我们将与其谈判以落实保险条件，取得客户订单，并核对保险单和相关的文件。

6、协助做好防灾防损工作揖及保险理赔工作。风险是无处不在的，要使损失降到最低，得先从预防措施做起，协助客户做好防灾防损的工作，尽量避免风险。比如风险预警通知、

定期向客户提交风险查勘报告。如果不幸还是降临，发生保险事故时，我们将立即告知客户采取减少损失、控制风险以及保护现场的措施，并在第一时间通知保险公司，在确认保险事故之后，协助客户办理保险事故索赔，并要跟进索赔的进展，在有需要的时候参与有关索赔的会议，以帮助客户争取到公平、合理的赔偿。这个环节虽然是很复杂，程序也很繁琐，但是却将保险经纪人的价值充分体现出来。

当我们刚刚接触到保险经纪人这个具体的操作流程的时候，我们都觉得这个职业所做的工作太过于繁琐、复杂。然而，当我们在实习的时候真正投入这个行业的时候，不由自主地对它改观。它的行业职能使你可以穿梭各行各业，与不同阶层的人打交道。而且，你的工作内容会随你所接触的项目而定的，进行工作的过程中充满了新鲜感与挑战，团队的精神伴你在困难得时候勇往直前。我们正式向着这种充满激情和挑战的行业前进。

1、保险经纪人产生的背景。无可否认，这几年来我国保险市场取得了飞速的发展，但是同时也存在很多问题。如保险合同不够规范，保险索赔纠纷屡见不鲜等等。我国保险经纪公司便在这种形势中应运而生。就在中国加入wto前夕，鉴于规范保险市场。与国际保险市场接轨的迫切的需要，1999年中国首批三家保险经纪公司成立[]20xx年就正式营业，至此我们才有了民族保险经纪公司。2、保险经纪人的价值体现。保险经纪人是基于投保人的利益，根据被保险人的需求，为其提供风险评估、制定风险管理计划、设计保险方案、选择经营能力好信誉度高的保险公司承保、协助被保险人索赔的保险中介机构。其工作是针对客户面临的风险情况，为客户“量身定做”合适的风险管理方案，通过风险控制、合同的转移、保险等手段，以最小的成本获得最大的保障，从而将客户可能面临的损失转移出去。

司能够承担的费率多少才够为合理，公司需要多大的保障才最为合适等等。这些都是需要专业的技术人员和具有一定的

资讯网络的保险经纪人来解决这一系列风险管理与保险安排的问题。

通过在公司二个月和同事的相处，把自己融入到保险经纪公司这个浓厚的工作氛围之中，领会到加强团队精神的重要性。需要我们分工合作，运筹帷幄，强调团队的合作精神。而自己多学的知识也是很有限的，但是我相信通过不懈的努力、不断的积累在未来的工作中，将根据自己的长短来不断学习，积累知识，以不断充实自己，以便更加积极地向着这个保险经纪人这个朝阳的行业前进。

## 技术经纪人培训心得体会总结篇五

进入xx公司的几个月以来，我很感谢公司给了我一个学习的平台和对我的栽培！让我充分地展现自我价值，也感谢同事们给我指导与帮忙，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

记得刚进公司的时候什么都不懂，社交潜力也比较差，打个电话都会出现很多问题，有关于房产的业务很多都是不懂，带客户出现紧张、口吃的迹象。

在领导的支持与教导下此刻已经没有了那种很迷茫的感觉。业务知识方面也有了提升。但很遗憾还没能为公司做出什么太大的贡献，在今年刚刚开始做房地产的同事中，我是最早进入房地产的，而业绩又是最少的，仔细想了一下，自我还有很多不足的地方：

- 1、业务知识还不够熟练；
- 2、处事方面不够成熟稳重，不够自信；
- 3、急于求成，无法事前控制，遇到很多的问题都没有详细去思考；

4、独立处理问题方面，对此刻一手市场与二手市场冲击下，给客户的说服力还不够完善；

5、着装、语言表达各方面还不是很好；

6、依靠性比较强，有时候连一个简单的事情都会做错。

会干工作、干好工作出色完成计划与目标的前提条件，这就要求我要有扎实的专业功底，在下半年的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自我的力量，在实践中磨练自我锻炼自我，成为业务员中能够独当一面并具备专业知识水平又有高尚职业道德的优秀员工。

20xx年下半年，对自我来说又是新的起点、新的机遇、新的挑战。要用心向业绩做得比较稳的同事学习为人处事、做事方法、沟通等等，取长补短，从中克服自我的不足，把工作做的更好，也把自我的业务潜力提升，把自我的目标现实化，期望这次报告作为促进自我进步的机会，为将来取得更大的成绩垫好基础，为公司创造更大更多的利益，同时也成长自我，利于发展自我，让我们一齐携手腾飞！

另祝：公司、同事们在下半年业绩再创辉煌！

## 技术经纪人培训心得体会总结篇六

房地产经纪人是一个表面风光，实际辛苦的职业，个中的滋味只有亲身从事了这种职业之后才能了解。从事这个行业非常辛苦，早出晚归，几乎整天候命，之后就打爆别人的电话，这是个最能体现个人能力、个人魅力、个人价值的工作。因为每一宗交易都会遭遇到两个完全不同的客户(房主和买主)，所以每宗业务都是与众多人“斗智斗勇”的过程，每天绝对精彩。每个资深的经纪人几乎都是一肚子苦水。他们往往抱怨，“不是我们不愿意透明，实在是大家太缺乏信任了。”从事中介行业的都非常倾慕香港的模式，每个房子的每一笔

权属交易都清清楚楚，律师的责任义务也明确，相对经纪而言信任度就提高了。总的来说，这个社会是非常公平的，行业整体缺乏诚信，便会导致对从业人员的缺乏信任感，因此只有不断地“透明”才有可能逐渐产生信任。谁不想把业绩做好？谁不想每月成交落单顺利，获得良好的佣金收益？但是事实上，在整个销售过程中更多的是挫败，是跑单，是劳而无获。每天拖着疲惫的身心回到家中，第二天起来，还是要面对更大的业绩压力。经纪人一单的成交周期在20天到1个月，有时他们会跟踪客户一年，服务周期也要一跟到底，最后客户签订物业交接单后才算完事。工作量和心理压力都很大。对人的身心健康都是一个巨大的挑战。

那个耐心！其实，自己仔细想一想，你就会知道：以一百个客户为例，这一百个客户你如果细心照料的话，在将来的某个时候，任何一个人都可能成为你的忠诚的客户。你如果因为现在他们没能给出任何单就怠慢他们的话，你将一无所获。而你如果反其道而行之的话，你可能会赢得不只这一百个客户。因为他们有朋友，有亲属，有朋友的朋友，有亲属的亲属。他们今天由于各种原因不能立即做决定，并不代表他们将来不能。何况不能立刻落单并不一定是他们的错。一般人陪客户看房时，可能只是单纯地给客户一些这个房子的资料，再登记一下客户的资料。而真正的金牌经纪人陪客户看房时，只要有时间，总是尽可能提早到达并准备至少四五个不同价位的房子的资料，让客户有更多的选择余地。

## 技术经纪人培训心得体会总结篇七

20xx年对我们来讲是极其不平凡的。一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。回首这一年，如梦如幻，无限感慨。

我从没想过我这一生还会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始1我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的no.1□

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

一是技能体现专业。首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

二是服务落脚满意。从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

三是目标追求先进。复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

第二、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

第三、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

## 技术经纪人培训心得体会总结篇八

房地产经纪公司的基础管理和基础业务工作思路、方法、技巧非常重要。尤其是新的经纪公司，“万丈高楼平地起”，没有牢固的、深层的业务基础，业务技能、客户基础，对于房价房源的深入了解，熟练的谈判技巧，想要一飞冲天是不可能的、不切实际的。经纪人每日工作就是联系客户、看房、谈判签单，整理客户、房源资料，锻炼业务技能、每日日清工作。但所有一切都要以客户为开头，以签单为终止。没有最后的签单，前面的一切就没有价值。地产经纪应研究房地产交易的规律。任何事物的发生、发展和终止都有其自身的

规律，如果不去研究分析、总结，而一味蛮干的话，也许会有一时的成就，但大多数时间是失败，最终也难以成功。客户为什么会买？房主为什么会卖？其中有何奥秘？经纪人应如何做？这里面有很多问题要解决，还有一条是必须强调的，经纪人的工作是应该有计划的、有准备的，客户、房主应由经纪人来组织安排，最终达成协议或者为下一次工作做准备。经纪人应始终站在一个主动积极的位置上。房产交易实际是一场房主、中介、客户三方的谈判，我们应最大限度的让三方共赢，才能促成房产交易的成功。

特别是经纪人，每个人都是非常独立的、自主自由的，每日经纪工作要自己规划、准备、执行、决策，如何把自己的生意做大做强、做好？关键在于你的竞争力和服务水平。你在这样没有硝烟市场中如何保持自己的主动、发挥自己的优势，打赢每一次战役，并最终获得胜利。竞争和服务就是中介行业最大的秘密，每天每时都在发生，如何去面对、采取什么措施？我们不仅比专业水平、还要比服务态度、比敬业精神，全方位的竞争；对于这样的竞争要有积极平常的心态和乐观向上的态度，要善于面对竞争和挑战。每个经纪人要扎扎实实的完成每天工作、联系客户、与客户沟通、房主谈判，准备好第二天的工作，只有认认真真的对待每一天，你才会进步，在收上才会有所增加。

再有，经纪人在面对挫折及客户、房主的责难、讽刺，上司的批评、社会的嘲笑时应有承受力，没有经历挫折，成功有何意义，经历越多的失败，成功的希望越大，如果害怕失败，害怕尝试，你永远无法迈出成功的第一步。

存量房（二手房）市场是未来中国的最大、最有潜力的房地产市场，房地产经纪大有可为。在这个市场发展过程中地产经纪经历过挫折、失败，也经历过喜悦、成长。但无论怎样都应坚持发展下去，扎扎实实练好经纪基本功，积累良好的客户关系，用我们的智慧、汗水创造我们自己的事业！

## 房产中介必备的盈利工具

房产中介用了易遨的房产中介管理软件的真实感受！

第一：

使用易遨房产中介管理软件之前：

所有的房源，客源信息全部记在本子上的，店里有8个经纪人，每次看房或者要找房源的时候都要去翻房源本子，如果两个同事同时要打电话的话，有房源本的那位同事给客户介绍房子会流利一些，听起来比较专业，而没房源本那位就显得有点结巴，介绍房子也不是很详细。有些经纪人离职还会带走自己的房源本，造成了房源信息的损失，切经纪人单在所难免，对中介公司都造成不小的损失。

用上易遨房产中介管理软件之后：

每个经纪人有自己的账号，可以在电脑上登录自己的房源客源信息，要查找的话只要按条件设定即可查找到自己想要的信息，快速、方便。房源信息都是唯一的，避免重复房源成交的时候引起不必要的纠纷。全部的资源共享，提高房源的营销速度。而且房源录在系统里，经纪人离职房源也不会随之流失，而且会有电话查看日志，业务操作日志，登陆日志，记录经纪人的登录时间和操作情况，对经纪人查看房源电话生成日志，经纪人单能够第一时间追查到责任人；安全预警机制，经纪人短时间内大量查看房源，用户会自动锁死，从根源上保证房源信息的安全！

用上易遨房产中介管理软件之后：

每位同事登录系统之后，可以在房源客源信息上写回访记录，详细记录每一次于客户沟通的情况，待下次回访的时候有针对性的沟通，这样的跟进客户不仅效率高，并且能得到客户

的极大信任，如果你能准确的重复客户上次说的话，客户会觉得你做事很用心，对你就更加信任了。这些都得益于软件的跟进记录。经理也可以根据经纪人的回放记录查看经纪人当天的工作情况，哪些客户跟进比较好，哪些客户还需要想办法去突破的，可以给予经纪人适当的帮助。

第三：

使用易邀房产中介管理软件之前：成交的客户，签署合同之后就不在记录了，客户出现任何变动，比如租赁客户退租后再来等级房源，无法查阅之前的跟进情况，需要从新了解；更没法查阅租赁客户的合同日期，租赁到期后再给房源客源回访，问问是不是还有需求。造成老客户的流失。

用上易邀房产中介管理软件之后：

成交的客户合同会有详细的记录，买卖房客源可以查阅准确的合同资料，租赁房源可以进行到期提醒，租赁合同到期，会提醒经纪人回访，找到成交房源选择重新发布就可以了，让老客户二次开发，合作起来更加有效更加方便了。

第四：

使用易邀房产中介管理软件之前：

经理对经纪人的考核很难统计，每天新增了多少条房源？每个经纪人的工作量多少？经纪人对客户的跟进到什么程度了，还存在什么不足？等等，这些都要靠店秘去统计，工作量比较大，而且统计得不是很及时，造成经理在决策的时候有点偏差。

用上易邀房产中介管理软件之后：

经理打开软件即可了解店面的整体营业状况，房源客源统计，

有哪些新增的合同，店里经纪人的业绩排名，每个合同的进展情况，评估，贷款，过户，物业交割每一环节都可监控，督促经纪人去完成相应的工作。对自己经纪人的工作量和业绩情况了如指掌，月中就可以估算月底的业绩情况，提前加以管理，保证企业向正确的方向发展。

第五：

使用易遨房产中介管理软件之前：

客户经常会问，这套房子贷款和税费你帮我算算，这时候便是资深经纪人大显神通的时候，在自己的小本上比比划划，半小时终于得出几个数来，客户早就等得不耐烦了，如果计算过程中没有差错还好，如果计算时出了小小的偏差，算出的结果一看就会很离谱，客户基本就走了，而新来的经纪人根本就不会算，只能傻眼看着。

用上易遨房产中介管理软件之后：

用易遨的贷款税费计算器，新来的经纪人也能在一两分钟计算出繁琐的贷款和税费，让客户觉得这里太专业，办事太效率了，给客户感受很好，完全信任我们就是这方面的专家。

这些都是我一个客户跟我了解时候说起来的，我总结了下发表出来，也让大家更多的了解我们，给我们一个被大家知道的机会，你同样给大家一次完善自己公司管理提升自己中介业绩的机会。