

房地产跑盘工作心得(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产跑盘工作心得篇一

第二天我神采奕奕如约前往xx城的售楼部;这个竟是众人皆知的大楼盘，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陌生工作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x月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，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，这x月来，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。

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，为公司的发展建设出一份力。

房地产跑盘工作心得篇二

在忙忙碌碌中□1xx年又要过去了□1xx年即将到来，回头看看今年一年的工作历程，作为这一年企业发展的见证人，我深深的感受到了企业的蓬勃发展，企业员工的拼搏精神，自己也在这一年里成长了许多，并且自己从那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。现在对这些做一个整理同时也对一年的工作做一个简单的总结：

一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

三、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。希望新的一年里有新的收获，也祝愿公司在新的一年里越来越好。

xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在xx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，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的半个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

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分享：

(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)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作xx年多了，在xx年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

房地产跑盘工作心得篇三

《草房子》的故事就是发生在江苏的水乡。故事从桑桑上一年级开始，一直讲到1962年他小学毕业。桑桑是校长桑乔的儿子。油麻地小学是一色的草房子，桑桑的家就在油麻地小学的校园里，也是一幢草房子。十几幢草房子，似乎是有规则，又似乎是没有规则地连成一片。它们分别用作教室、办公室、老师的宿舍，或活动室、仓库什么的。在这些草房子的前后或在这些草房子之间，总有一些安排，或一丛两丛竹子，或三株两株蔷薇，或一片花开得五颜六色的美人蕉，或干脆就是一小片夹杂着小花的草丛。这些安排，没有一丝刻意的痕迹，仿佛是这个校园里原本就有的，原本就是这个样子。……油麻地小学的草房子，那上面的草又用得很考究，很铺张，比那里的任何一个人家的选草都严格，房顶很厚。因此油麻地小学的草房子里，冬天是暖和的，夏天却又是凉爽的。这一幢幢房子，在乡野纯净的天空下，透出一派古朴来。而当太阳凌空而照时，那房顶上金泽闪闪，又显出一派华贵来。

曹文轩运用清新典雅的文字，富有诗意地开始了他的故事。整部小说以善于异想天开、顽皮调皮的桑桑的成长为线索，但讲述的并不是他一个人的故事。每一章都是独立的，分别主要讲述一个孩子或大人的故事，桑桑经历了其中一部分，也是心灵记录者。随着一个一个的人物清楚地出现在我们的眼前，一个一个的故事依次展开，各自发展又最终交叠在一起，我们仿佛看到一幅被慢慢铺开的卷轴画。这实在是一幅漂亮得令人屏吸的人生画卷！

这部小说为我展现了纯真的孩子的世界，从孩子的眼中，我体验到了什么是美，什么是善。

随着“六·一”的临近，学校校园文化节安排给我的任务是诗歌朗诵。于是乎，我很强烈的想起春晚中的一个节目，一群小朋友的朗诵，极具震撼力。而此，就是希冀从中寻找灵

感。

看完前四章，我有些被感动了。接下来，我进入了第五章

《红门(一)》油麻地家底最厚实的一家，就是杜小康家。我反复把这个名字读来读去，小康，小康，小康生活？杜小康家是油麻地的首富，房子高大、结实，他家没有一寸土地，但是开了杂货铺。杜小康有一年四季的衣服，冬季过去，棉袄一脱，就在衬衫外面，加一件不薄不厚的绒衣或毛衣，再穿一件外衣。若天气又暖和一些，就脱掉外衣。天气再暖和下去，就脱掉绒衣或毛衣，重新穿上外衣，直至只穿一件单衣进入夏季……一年四季，完全可以根据天气的冷暖来增减衣服。杜小康和桑桑是死对头，在杜小康的家产全都没有了，还欠着别人钱的时候，杜小康和桑桑的矛盾才彻底化开。孩子们的友谊始终都是宝贵的。天有不测风云，人有旦夕祸福，就这么一次大风大浪，把杜小康的家产都卷走了，让杜小康从首富变成了普通人还要低一层的人，他们家还欠着人家债呢。

我又马上进入了第六章《细马》。看到这个名字，我有些好奇，到底是什么呢？细马？这是什么啊？左思右想想象不出来，我就毫不犹豫地开始看故事。与桑桑家关系最密切的人家，是邱元龙邱二爷家。邱家也是个家底厚实的人家。邱二妈是邱二爷的妻子，是油麻地有名的俏二妈。油麻地的人们都说，邱二妈嫁到油麻地的时候，是当时最美的女子。邱二妈现在虽然是五十多岁的人了，但依旧很有光彩。邱二妈一年四季总是一尘不染的样子，她的头发天天都梳得很任务，搽了油，太阳一照，发亮。邱二爷和邱二妈建了一个很好的家：好房子、好庭院、好家什。但是，没有孩子。邱二爷就从邱大家继过来一个儿子，名叫细马，邱二妈看这男孩的外表，觉得细马长大了一定是个有力气的大男人。可她又犯难了，细马太小啦，不能给他们带来些什么。因为邱二爷已经把细马的户口迁出来了，所以细马留了下来。一天，邱二爷的家竟然沉下水了！邱二爷未等到春季来临，便去世了。细马也坐车回家去了。

在第三章《白雀(一)》之后，第七章是《白雀(二)》。一定又是关于白雀的故事吧。我想。蒋一轮烧掉了他和白雀那些日子偷偷往来的信，但没有烧掉他的记忆和思念。刚开学没几天，蒋一轮就惹上了烦。班上有一个男生叫戚小罐，是一个很喜欢上课吃东西的男生。有一次，戚小罐上课吃白薯，“咔嚓咔嚓”响，蒋一轮实在忍不住了，把戚小罐拎起来罚站。戚小罐左右摇晃，蒋一轮火气大了，一把将戚小罐的白薯扔出窗外。戚小罐在一旁叫唤着：“我要我的白薯，我要我的白薯……”蒋一轮一把将戚小罐推出门去，意想不到的事情发生了，戚小罐竟然扑通一声跌倒在门外的砖地上！蒋一轮好事慌了，那时的戚小罐，面如死灰，双目紧闭，口吐白沫，完全不省人事。戚小罐被送到了医院，戚昌龙可是不好惹的人物，戚小罐的母亲，被当地人称“黑奶奶”，想必一定很可怕。戚昌龙到处找蒋一轮，白雀赶紧过来问桑桑蒋一轮身在何处，桑桑如实回答。不久，白雀就要和谷苇结婚了。后来，白三和白雀看不惯谷苇，婚事取消了。蒋一轮也跟别的女人结婚为伴了。但那笛声，一直漂浮……多么凄美的故事呀，我看了表示非常遗憾。

第五章《红门(一)》过后，第八章是《红门(二)》。杜小康除了带父亲治病，就是去红门那儿。杜小康一心想要读书，可是他们家没钱，还欠着债。杜小康没办法，就偷了班里一位女同学的课本，被桑桑发现了，但桑桑保证不说出去。可是，杜小康只能跟着父亲放鸭。鸭子下蛋了，杜家里弥漫着欢乐的气氛，但是……杜小康一家要离开这里了。杜小康在就别之后，又回到了油麻地，和以前完全不同。杜小康看了十几年的红门，也消失了。

第九章《药寮》是《草房子》这本书里面的最后一章了。油麻地的人们谁也不知道，桑乔是从外面调来的，从前他出身卑微，家境贫穷。桑乔不喜欢跟着父亲打猎，他喜欢读书识字，他说话虽然结巴，可学校缺教书先生的时候，他竟然被人想到了。桑乔很快向人们证明他是一位出色的教书先生，他一个一个台阶上升着，直至成为一个小学校长。在一天夜

晚，桑桑的脖子肿了起来，桑乔带着桑桑去大医院进行治疗，医生表示无能为力。后来，桑桑的肿块竟然奇迹般消失了！一切，又回到了从前。

真是完美的结局啊！

质朴的友谊，催人泪下的亲情，对生活的坚信，这些香味久久地从我爱看的一本书里弥漫出来，让我感动，让我赞叹，让我体会到了人生的真谛。这本书就是曹文轩伯伯写的纯美小说《草房子》。

房地产跑盘工作心得篇四

(1) 在20**年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

(1) 业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信

息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

在xx年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，

应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

根据公司及王总xx“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

房地产跑盘工作心得篇五

2021年x月x日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了xx地产代理有限这个大家庭，并在的项目xx街区做置业顾问。非常感谢领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。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。

经过一段时间的学习，2021年x月x日项目开盘了，我预约了x个号，共x套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题如下：

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。
- 2、在引导客户方面有所欠缺；
- 4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

- 1、明年的任务是x个亿，我给自己的任务是x千万，一步一个脚印踏实前进。
- 2、加强销售技巧；努力创造出合适自己的销售方法和技巧。
- 3、调整心态，建立自信心；

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

2021年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

2021年，还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好2022年的工作。

走过“动荡”的2021年，迎来“辉煌”的2022年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。