

地产销售工作心得体会(汇总8篇)

读书心得是对我们阅读过的书籍内容和感受的总结和概括，它能够帮助我们更好地理解书中的思想和观点。以下是小编为大家收集的教学反思范文，仅供参考，希望对大家有所帮助。这些范文包含了不同学科、不同年级的教学反思，涵盖了教学策略、教学方法、学生表现等方面的内容。希望大家能够从中汲取教训，不断提升自己的教学能力，并且能够将反思的成果转化为实际行动，为学生成长和发展贡献自己的力量。大家一起来看看吧，相信会有很多启示和思考的地方。

地产销售工作心得体会篇一

20xx年2月26日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了俊地润丰房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目一尚城街区做置业顾问。非常感谢公司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公司的形象。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[]20xx年1月23日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 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。
- 3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动。
- 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、明年公司的任务是4、5个亿，我给自己的任务是5千万，一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。

地产销售工作心得体会篇二

20__年8月，我踏入了上海__代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在__的工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

1、顾客永远只从最顽强的销售员手中购买货物。

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，但是仔细想来这句话其实是意义非凡。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，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，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。

2、抓住时机

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观判断过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

3、做销售工作就是与人打交道，更需要专业的沟通技巧，这使销售成为一件充满艺术性的工作。

每个人都希望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件；好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的

成功的销售。

4、对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。

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__公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到，作为销售员充分的熟悉产品；热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

5、做销售就像是运动员场上竞技，一定要有必赢的'心态——凡事皆有可能。

无锡蓝墅是上海__第一个异地操盘的项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到__寻求帮助，__成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮助开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，06年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

随着__的进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为__公司在无锡的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高__服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个

细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累__品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们__。为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

8、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。

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，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，有经验的人，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，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

地产销售工作心得体会篇三

不经意间，_年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；_月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备_号楼的交房工作；_、_、_月份进行_号、_号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，_、_月份锦绣江南分别举办了“__县小学生书画比赛”和“__县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

工作中存在的问题

- 1、锦绣__一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售人员培训(专业知识销售技巧和现场应变)不够到位；
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

地产销售工作心得体会篇四

一直以来都听说销售工作是相当能够锻炼人品质的，所以在毕业后的我就进入了公司成为了一名房产销售员。在公司上班的这段时间，我接触到社会，感受到了整个生活的不容易，我现在才明白我要想做好销售的工作更是相当的不容易。

都说销售是有一张巧嘴，能将不好的东西也推销得十分火热，而之前的我本是认为自己的口才还不错，就想要在销售这个行业来大展身手，然而我现在才知道这份工作真的是相当的不容易啊。在一开始接受培训的时候是完全没有在意的，就觉得这就是向客户推荐合适的房型，然后有意愿就成交。但是在真正投入到培训中才明白身为销售，其中是有非常多的门道的，比如一些面对客户的套话，在客户犹豫时的激将之法，还有很多都是我需要在正式成为一名房产销售之前应该要掌握的。

地产销售工作心得体会篇五

转眼间，2021年就过去，到__公司实习的时间也将近5个月了，回想起在__工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。2021年即将过去，2021年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的的工作给我最大的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的东西，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子

都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等，客户闲麻烦，我们更麻烦呢。。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在实习还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的一年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成学校交给我们的实习任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

房地产销售工作心得2

地产销售工作心得体会篇六

很多人都是这样做的，时间一长矛盾激化，合作怎么能长久？认为下属都是不可以信任的，还美其名曰是对每个成员加深了解，实际上监视而已。说这些不是说管理要“放羊”，不管不问，而是要有原则、制度约束，要进行授权，对过程按照权限进行监控，要求下属拿出结果、对结果负责，这就够了。

否则，多头管理、内耗增加，人心散了，什么都没有了。管理者要不要比下属强？当然，强不是坏事；如果不强，也并非就不行。

汉高祖刘邦，文不如萧何，武不如韩信，但可以收放自如，建立大汉江山；刘备，文不如诸葛亮，武不过关羽、张飞，但他一样可以号令群雄、三分天下……很多管理者一旦成了“一把手”，就自我膨胀，忘乎所以了。有两个原因：一是不自信，要用所谓的“官威”来吓唬人，建立“威信”；二是得意忘形，要号令“下属”。

其实，领导者不是职位决定的，而是威望、个人魅力、胸怀决定的。

一、管理者原则

首要因素是尊重。发自内心的对团队成员的尊重，而不是假惺惺的“作态”。

易中天说：“怀才和怀孕一样，时间久了别人就能看出来”。我觉得，尊重他人也是一样的，时间久了团队成员也可以看出来管理者的态度是否是发自内心的。其次，言行一致。再次，为下属着想。

没见过只顾自己利益而不管他人死活的管理者会成功。下属

的利益就是自己的利益，当然要从长远来看，目光短浅的人是不适用的，千万不要尝试。最后，不背后说坏话。

有些人总喜欢在你面前说：谁最坏，谁不行。但反过来又跟你说，他的上司不喜欢员工背后议论别人是非。我认为：这人绝对是一个没有自信的人，因为他害怕你去他领导面前说他的负面消息，小人之心而已。我们常怀感恩之心，不要断了别人的前程和财路，要有成人之美的善心。

二、管理要授权

管理就是管人心。人心都不在了，还能做成什么呢？

做了多年的销售和营销的人都知道营销的出发点是什么？需求。我认为营销的终点也应该是需求，或者说需求的管理，更高的层次是创造和引导需求。

三、保证执行力

几乎每个企业都在说执行力，执行力变成了一切战略、策略的落脚点。

不管是白酒企业、饮料行业还是其他消费品企业，战略和执行都是企业发展的两极，相互联系、密不可分。战略、战术、执行都是不可偏废的，也就是说，只有“系统”才能达成目标。

有人可能会说，战略是大企业的事，战略是高层的事情，对营销管理人员来说，大多做的是执行的事情，至于战略可以不用过多考虑。表面看起来很有道理，但细细想来却并非如此。

区域经理要做好市场，需不需要战略思维、需不需要策略和战术、需不需要系统整合？难道坐等公司制定一切，然后依葫

芦画瓢进行所谓的规划或执行，之后市场就豁然开朗了吗？当然不是了。一个区域市场的负责人肯定是区域的战略和战术的制定者，执行的第一负责人，责无旁贷。当然，这个区域的战略和战术是在公司的整体战略和策略之下的，往往将两者联系紧密的区域管理人员，会如鱼得水，大展拳脚。

所以说，只有方向正确，执行力提升才能更好地完成企业的营销目标，否则，执行力越强，离目标越远。

成功人士喜欢讲“故事”，将你带进一个精心营造的“梦境”，殊不知，有些成功是个体的，复制不了。那么，对于企业的营销和一线营销管理人员，他们需要的是途径和方法，即提升执行力和达成目标的方法。

要保证执行力，需要做好以下三方面的工作。

1、明确的目标

这里所说的目标不是战略目标，基层员工和一线管理人员并不关心这些，他们接触到的是阶段性的目标，这些目标要明确。如进店数量、铺货率、销量完成、费用控制、促销活动制定、执行、效果等。

2、完善的制度

并不仅仅是处罚制度，也要有奖励、协助、指导、配合的制度。很多企业制度和表格很多，大家每天填表，但实际上，很多表格是没有用的。事情一来，大家相互推诿，不愿意承担责任，能少做就少做。一些职能部门认为营销就是吃喝玩乐：你们在外面舒服得很，要这要那！怪不得一个做销售总监的朋友说：“我会不定期将公司的一些后勤人员和行政人员拉去市场搞活动，让他们体会一下销售到底是怎么做的，钱是怎么赚回来的！”

3、团队整体素质

整体素质并不是人人要一样，而是人员之间可以互补，可以有独挡一面的人才，大家团结在一起、在优秀人员的带领下，提高企业的战斗力。

团队整体素质，一是团队对总体目标的认知要一致、并有认同感；二是要有足够的专业技术和技能；三是要有足够的自信、高昂的斗志和事业激情；四是要全身心投入。

如果能做到以上几点，这就是一个高效率的、能打硬仗、充满执行力并能保证执行的团队。尽管很多人都在说竞争导向，把竞争对手干掉，自己就成功了。其实不然。管理需要分工更需要授权。没有授权，下属没有办法成长，老板事必躬亲，什么都干，下属就不能独挡一面。

地产销售工作心得体会篇七

时间飞逝，不经意间已经结束。默默地算来，从参加房地产销售工作，来到销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3个多月的时间了。3个月的时间放在以往或许会显得很漫长，但在这里仿佛是眨眼间便消逝而过。

本人是于10月底加入公司的，刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的前半个月，都是处于学习摸索的阶段，一边学习专业知识，一边做好销售工作。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、等各方面都开始有一定的认识。到十一月中旬开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售

流程及技巧等都有了很好的掌握。

本人在前几个月这段时间共接待各类来访客户40组次左右，接听各种客户来电15人次左右。手机客户资源上百组。虽然来访客户较少，但我并没有因此空闲下来，而是积极地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

本人在几个月的工作中总结出一些心得，希望借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1. 保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面□a□控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活□b□宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人□c□上进心 and 企图心上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

2. 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。

3. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4. 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。

5. 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喜爱，他们就会将喜爱传递。
6. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。
7. 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。
8. 加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

地产销售工作心得体会篇八

销售工作有句行话，客户比作水源，“水能载舟，亦能覆舟”。紧张忙碌的20xx年房地产销售工作即将过去，20xx年的房地产销售工作新挑战又摆在了眼前。我在沉思回顾销售部门过去工作的同时，又必须重新认识新阶段工作。现在就来就20xx年房地产销售工作做点总结：

今年，在公司领导的英明带领、同事的共同努力下，我们积累了大量的实践经验，学习了很多理论知识，同时也可以发现自身存在的一些不足之处。

首先，销售统计和分析：

(一)绩效统计：在20xx年6月开业，商品房预售5套，销售总面积600平方米，销售总房款额1636040元。

(二)业绩分析：客户签单18单，其中9签订完成交易。

其次，在实际工作中，我也学到了一些销售经验，我与大家分享几点：

(一)与顾客成为朋友，彼此信任，那么你就是最成功的销售人员。

(二)要站在客户的立场想问题，然后才能谈心，因为大家都喜欢与知己沟通。

(三)不要回避产品缺点，在健谈当中尽量展现得坦率、真诚一些。

(四)增加销售方法，专注于重要客户，老顾客。

(五)注重帮而非卖，卖是光将产品塞给客户，帮则是帮助客户挑选到的产品。

总的来说□20xx年的房地产销售工作总结就是以上，我销售部门还会继续努力做好以后工作。