

最新地产销售技巧培训心得(模板9篇)

读书心得是在读书过程中积极思考得出的一种有关书中知识的结论和感受，它可以帮助我们更好地吸收和应用书中的知识。小编整理了一些经典的军训心得范文，供大家参考，希望能对各位同学在写作军训心得时有所帮助。

地产销售技巧培训心得篇一

在这次房地产销售培训中，我获益良多，不仅加深了我对销售的理解，还提升了我的销售技巧。以下是我的心得体会：

首先，销售并不仅仅是一种商业行为，更是一种人际关系的艺术。在销售过程中，不仅需要我们了解产品，更需要我们了解客户的需求，以及如何用有效的沟通技巧建立并维护良好的人际关系。这一点在我与客户进行沟通时得到了深刻体现。

其次，细节决定成败。在销售过程中，一些看似微不足道的细节问题，如回复邮件的速度、接待客户的态度等，都可能影响销售的成功与否。我学会了在工作中注重细节，对待客户以诚相待，用实际行动去满足他们的需求。

再者，复盘和反思是提升销售能力的重要手段。通过回顾销售过程，找出自己的不足，并采取相应的改进措施，我的销售能力得到了显著提升。

最后，我明白了团队合作的重要性。在团队协作中，每个人都有自己的角色和职责，只有大家齐心协力，才能达到共同的目标。在今后的工作中，我将更加注重团队协作，共同推动销售工作的顺利进行。

总之，这次培训让我对销售有了更深的理解，也帮助我提升了自己的销售技能。在今后的工作中，我将更加自信地面对

各种销售挑战，为公司创造更大的价值。

地产销售技巧培训心得篇二

以下是一份房地产销售培训心得体会的样本，您可以根据自己的实际经历进行修改：

—

标题：房地产销售培训心得体会

尊敬的领导，同事们，

在我踏入销售行业的旅程中，我曾面临过无数的挑战和困难。然而，正是这些困难促使我不断前进，使我更加坚定地追求卓越。今天，我想与大家分享我在房地产销售培训中的一些心得体会。

首先，我了解到房地产销售并非简单的“售卖”，而是需要我们与客户建立深厚信任，理解他们的需求，然后提供最适合他们的解决方案。每一次的交流，每一次的互动，都是我们展示专业知识和解决问题能力的机会。

其次，我学到了如何有效地处理客户的疑虑。当客户对购买房屋产生疑虑时，我们要做的不只是解答问题，更重要的是理解他们的担忧，并给出合理的解决方案。这样，我们不仅能赢得客户的信任，还能提升我们的销售成功率。

再者，我学到了如何灵活应变。房地产市场的变化无常，我们需要时刻保持敏锐的洞察力，灵活应对市场的变化。我们要学会适应不同的市场环境，理解消费者的需求，然后提供最符合他们需求的产品。

最后，我明白了团队合作的重要性。在房地产销售中，我们

不仅需要理解自己的角色，还需要理解团队中其他成员的角色和职责。我们要建立良好的团队合作，共同提升销售业绩。

总的来说，我在房地产销售培训中收获了很多。我明白了如何更好地理解客户的需求，如何有效地处理客户的疑虑，如何灵活应变以应对市场的变化，以及如何建立和维持高效的团队合作。这些经验教训将对我未来的职业生涯产生深远的影响。

再次感谢公司提供这次宝贵的学习机会。我期待在未来的工作中，继续提高我的销售技能，为公司创造更大的价值。

谢谢大家！

[您的名字]

地产销售技巧培训心得篇三

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“xx项目资料分析”的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三——自我总结——自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事

情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的“售”的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了我们对所销售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从杭州的楼市来看，卖得好的楼盘都是“找得到理由的”，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客

户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主动来找你。

通过对xx墅园项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落实和解决。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

地产销售技巧培训心得篇四

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“xx项目资料分析”的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三自我自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的“售”的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户

的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了对所销售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从杭州的楼市来看，卖得好的楼盘都是“找得到理由的”，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主动来找你。

通过对xx项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落实和

解决。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

地产销售技巧培训心得篇五

做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房地产销售技巧说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房地产销售技巧说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1、房地产销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，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内心的想法，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，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3、机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，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。

4、做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5、经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7、学会运用房地产销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8、与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种

房地产销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9、如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

地产销售技巧培训心得篇六

对销售人员来说，每一天都是新挑战，每天都有新经验。我们可能会在一天内，体验从最高点的兴奋满足跌进最低点的失望气馁，然后再蹒跚地在第二天又爬回原来的高峰。

改革开放使人民的生活条件得到日益改善，主要体现在住房条件上，因此，近几年房地产市场逐渐升温，尤其是加入wto之后，中国房地产市场必将掀起新一轮行情，如何在这轮行情中获取赢利，发展壮大，是众多房地产开发商们殚精竭虑的话题。

房地产市场快速膨胀，导致营销人员严重缺乏，为了提高人力资源效率，每个房地产销售部门，都想吸引人才、留住人才，然而“树欲静而风不止”，如今房地产销售部门，人员流动之风非常强劲，主要原因就是少有公司能提供一套完善的学习体系，从而优秀人才很快会感到“口渴”，而不断地

需要寻找新的“水源”。为此，加强培训、鼓励沟通、激励学习，将学习能力根植入公司的经营中，不仅是销售部门的一种生存方式，更是抢占市场先机的最大“源泉”。

现阶段的商业社会竞争激烈节奏快捷，靠过去的单打独斗已经很难适应现在的发展步伐，更多的是团队的协作和配合才能在惨烈的商场中立足于不败之地。房地产项目的销售也是在团队的有效协作顺畅配合的基础上，才能实现项目的售罄，实现利润的最大化，故打造建立房地产的销售团队是整个项目重中之重的环节。

提起房地产项目的销售，很自然的联想到售楼处大厅衣冠楚楚气宇轩昂的俊男美女，奔走于模型和客户之间，口若悬河的给客户解说，从而实现一单又一单的签约。诚然这确实是房地产销售的主要形式，也是大部分人对房地产销售的一贯性看法。

外场销售主要有几种人员构成形式：老业主、代理公司、个人代理、专职外场销售代表、兼职外场销售代表。下面，谭老师与您分享一下“房地产销售十一要素”：

1. 楼盘
2. 售楼人员
3. 客户
4. 推销自己
5. 推销开发商
6. 推销楼盘
7. 现场讲解

8. 带给客户高附加值

9. 制造紧迫感

10. 销售建议

11. 结单

在多年的培训经历中，谭老师了解到，很多售楼部人员的业绩不好的主要原因还是心态。所以，在我的房地产销售课堂上，一般会加大力度解决这一问题——日本推销之神原一平说过：销售是一项报酬很高的艰难工作，也是一项报酬很低的轻松工作。要知道，对于售楼部人员来说，这里的报酬不单单是指金钱方面的报酬，销售所能带给你的报酬是全方位的，谭小芳老师表示，大概有如下几点：

(一) 自由

我们经常听朋友们在发牢骚：这种工作太机械化了，太没意思了，要不是为了生活，我早就辞职了。在这种时候，你应该感觉到很荣幸，因为你所从事的销售工作是一份独立性极强的工作。你可以充分发挥能动性，凭着足智多谋的能力、坚忍不拔的精神，为自己赢得事业的成功。

此外，销售的自由之处还在于：所有的决定都取决于你自己，一切操纵都在自己手里。你可以成为一个高收入的辛勤工作者，也可以是一个低收入的轻松工作者。

(二) 有趣

(三) 成就感

销售能赋予你极强的成就感。当你看到你的客户带着小孩在美丽的小区里怡然自得地尽享天伦之乐时，你会感到无比的

荣耀：是我帮助他们找到了幸福的安居之地！

(四) 上不封顶的收入

谭小芳老师表示，在销售这个行业里，你能达到你所期望达到的成功。除了你自己，没有任何人能限制你的收入，收入是永无止境的。

(五) 挑战感

销售，几乎每天都有挑战。这是其他工作所无法具备的。这些挑战，无时无刻不在鼓舞着你奋勇向前，而不是退却倒下。要知道，销售是很不可预测的事情，在日落之前，你未必能肯定今天就没有机会了；你也绝对不知道哪一天会有什么机会，什么时候会赢得新客户。

地产销售技巧培训心得篇七

二个月的房地产销售培训经历让我体会到不一样的人生。回首培训的过程，我总结的销售心得有以下几点：

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。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；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。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太

刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

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xx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，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，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。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都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最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实坚定的向着我的目标前行。

地产销售技巧培训心得篇八

二个月的房地产销售培训经历让我体会到不一样的人生。回首培训的过程，我总结的销售心得有以下几点：

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。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；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。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

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xx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，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，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。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都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最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

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。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的`事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

地产销售技巧培训心得篇九

做了多年的销售助理，从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时候，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这么多年的工作让我跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁琐的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强。当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是最好的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识。就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。