

最新房地产培训心得(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产培训心得篇一

1. 按公司规定时间正常考勤，保持公司整洁形象；
 2. 虚心诚恳，认真负责，勤快谨慎，绝对忠诚；
 3. 严守公司业务机密，爱护公司一切工具及设施；
 4. 主动收集竞争者的售楼资料，并及时向主管汇报；
 5. 业绩不靠运气而来，唯有充实自我，努力不懈，才能成为成功者；
 8. 凡公司刊登日，任何业务人员不得请假，必须无条件全部到位工作。
 6. 提倡每天洗澡，勤换衣物，以免身上发出汗味或其他异味。
1. 注意电话礼貌，拿起话筒先自报公司名或案名，并问候”您好”
 3. 倘接洽咨询购房者，则掌握重点说明，吸引对方前来现场洽谈而通话时间以不超过2分钟为佳(比如在广告日电话时间应更加缩短)。
 4. 工作时间应尽量不打私人电话，并不许长时间通私人电话。

1. 客户上门时，业务员必须主动面带笑容上前迎接；
4. 销售人员在介绍时，除书面资料外，若有模型，应配合模型加以说明
8. 中午休息时间，值日人员须接听电话及接待客户；
9. 在有客户时，不准大声喧哗。
2. 每人应备计算器，名片夹，书写流畅的笔，便条，客户资料信息簿；
6. 尽量利用行销模型透视图、销控表、建材表等辅助资料工具，通过熟练介绍及参观，营造销售气氛，以促成成交。没有公司许可，任何人不得修改合同条款。
5. 业务员必须有在一段时间完成一定目标的欲望，给自己压力从鞭策自己努力。

第一招——殷勤招待，建立关系

当客人一入售楼部，一定要用亲切的笑容欢迎，无论是男女老幼，样衰与否，均报以灿烂的笑容，尽快建立友善的关系，以便作进一步销售工作。

举例：1) 先生，早晨!随便参观，有什么可以帮忙?

2) 小姐，你好，来看展销会吗?是否需要帮你介绍介绍?

3) 两位，你好，随便拿本售楼书看看!接着主动，尽量用名增加亲切感，然后询问客人姓名及派送名片。

举例：1) 我姓黄，英文名字叫martin[]您怎么称呼呀，先生?

2) 我叫阿敏，先生贵姓呀?………哦!陈先生您好，这是我的

名片，请多多指教！

(注：尽量将客人的姓名铭记，若这个客人再次光临时而你又记起他的名字，他对你的印象便会大大提升)

第二招——投其所好，溶入其中

当与客人开始了对话内容后，尽量按所观察到的客人的文化背景，行为举止，而决定采用什么的语调或对话方式，以求共鸣。

举例：

客人情况语调动作

老粗/农民大大声大开大合

读书人/白领中度声大方得体

老伯/老太太细细声扮乖乖后辈

年轻一族可轻佻些扮friend

老总/老板级中度声扮专业

第三招——共同话题，前后共鸣

1) 同区居住

2) 同一大、中、小学

3) 同生肖/生日

4) 同数量之兄弟姐妹，或兄弟排名(如拉子拉女，大子大女等)

5)同喜好(如车、电器、旅行、音乐等)

房地产培训心得篇二

房地产行业经过了比实力、拼品牌、斗景观之后，新一轮的竞争正渐渐地转变为由硬件的竞争升级到软件的竞争。因此企业在做好硬件方面的有关事项之后，必须要把精力集中在软件方面，销售人员作为现在房地产软件战斗中的核心队伍，其战斗力显得尤为重要。战斗前的准备——培训将成为日后战斗成败的关键要素。

步骤一：地产精英需要技术的培训

随首产业结构、科技时代、消费模式、社会价值观等诸多方面的变化，服务的技术和素质要求成为确保服务质量的关键。提高技术水平，改善服务技巧是各个服务机构的核心工作，因此，学习、学习、再学习、培训、培训再培训成了我们日常管理的最重要的一个环节。

策略a□培训的三大要战剖析

- 1、销售技巧、服务技能、礼仪、结构、建筑、设计、风水等专业课程和相关的法律法规等专业培训，面向全体员工。
- 2、财务会计、经济分析、计算机、网络、心理学等管理技能培训，主要面向公司拟培养的业务骨干。
- 3、会议组织、沟通与交流方式、绩效评估、合作与效率、销售组织与管理等领导技巧方面的培训，主要针对公司业务骨干与中层干部。

培训的目的是为了整合目标与理念、提高素质、统一行动和提高效率。对于服务机构来讲，效率是第一位的，员工也是第一位的。有了一大批技术能手成为公司的业务骨干，公

司的发展就有基本的保障。

策略b□培训计划的探讨

1、培训工作的战略思想

紧紧围绕中心工作目标来规划全年工作，始疑义有极高的站位，胸怀中心全局，在培训养人才大事上始终不懈怠。通过循序渐进的培训方式，将知识转变成技能，将要求转变成素质，将技能与素质化为财富，培养一批地产精英，为公司更上一个台阶做好人才储备。

2、培训工作目标

培养骨干人才，适应公司成长；

建立学习团队，营造成功环境；

形成培训模式，弘扬企业文化。

3、培训任务

通过培训，普遍提高管理者管理水平和业务人员的专业技能；建立和完善新员工培训体系、管理者技能培训体系，业务技能培训体系、能力与素质提升体系；形成良好的学习氛围和习惯，建立一支学习能力、适应能力、应变能力和操作能力强，对公司忠诚的员工队伍。

4、培训方式

采取部门培训、普通培训、骨干培训和高级培训相结合的方式进行。部门培训是部门员工均必须参加的培训，主要内容以提高专业技能为目的来设置；普通培训是为全员设置的交流培训，主要学习讨论公司规章制度，优质服务课程以及多元

化法律专题讲座和多种咨询服务，档案建设技巧等课程；骨干培训是为公司的中流砥柱——骨干员工所设置，课程的内容是围绕能力提高和素质训练来进行；高级培训为部门负责人设置，主要目的是提高管理者管理技能和水平。

骨干培训名单由培训部门负责人审批，报办公室培训主管备案；高级培训名单由总助审批，报办公室培训主管备案。普通员工参与骨干和高级培训均须通过审批程序来进行。

培训形式有教授、讲座、调研、模拟、考试、参观、考察、深造等。培训师资包括公司培训的专职培训人员，公司合格的管理者以及外请的专家、教授以及同业资深人士。

策略c□考核的办法

1、培训采取学分制，参加不同的培训须得到相应的学分。三级职员一年须满60分，二级职员须个满75分，一级职员须修满90分，部门助理以上负责人须修满105分。

2、配合一线专业需求，部门培训设置“发牌制精英课程”。课程每6个月循环一次，学习完后，经考核通过发给“资格认证书”。评估部、交易部、市场管理部、策划部、信息研究部人员持证上岗。

3、对于培训效果每一季度考核一次。不参加考核者一次做旷工半天处理，考核不合格者不得该项考核学分。

步骤二：地产精英售前有效培训

策略a□现场的服务培训

按照整合营销的思想，销售队伍的形象、服务方式必须与项目形象一致，因此销售人员应统一着装、统一形象。在服务态度上，要不卑不亢、平等相待，类似于名牌专卖店的服务

风格(可请五星级宾馆培训)。同时老业主、员工、合作伙伴、股东都是销售队伍的一员,对公司员工应进行培训,统一口径;对老业主、合作伙伴,则通过联谊会等传播信息,以通过他们向外扩散。同时,加强楼盘卖点,制定奖励措施,鼓励公司全员销售,调动销售人员的积极性。

策略b□专题的培训活动

建立更有战斗力的营销团队,需要更加有效的培训机制和激励机制相配套。必须要从基础做起,开展专题培训活动,以期建立一支能打硬仗,爱学习、会学习的营销团队。

1、培训——基础性的企业管理工作

地产公司的培训工作必须建立自己的特色,建立与完善培训制度。

首先是要建立具有较强组织策划能力的培训小组,调动员工自觉参与学习、培训的积极性。其次是要有系统可行的培训计划与主题,在培训方式与内容上确保培训效果。第三是要有一定特质或资金保证。

地产公司的素质培训活动分阶段进行,先是导入期和强化期。可邀请地产公司或其他专业人士作短期集中培训,然后是持续和自我培训期。这是一项长期持续的过程,从而建立自己特色的培训制度。

2、培训——21世纪战争致胜的法宝

市场的竞争正是人才与团队战斗力的竞争。商战竞争的现实告诉我们,有效有培训与激励机制,正是新世纪市场营销致胜的法宝。市场营销专家警言:“培训,正是为了迎接全员营销时代的到来!”21世纪地产市场营销,已步入全员营销的时代!必须要有真正适应21世纪社会发展的人才队伍。卖楼,

也绝不仅仅是销售人员的事，而是公司上下、全体员工、从规划、调研、设计、建筑、采购、销售、后勤、物业、管理等全过程的协作与创造。除了制度与规定约束外，培训是实现这一共同目标的捷径！

步骤三：销售精英四大准则培训揭秘

准则一：寻求客户心理的突破口

- 1、了解客户对楼盘的兴趣和爱好
- 2、帮助客户选择最能满足他们需要的楼盘
- 3、向客户介绍所推荐楼盘的优点
- 4、回答客户提出的疑问
- 5、帮助客户解决问题
- 6、说服客户下决心购买
- 7、向客户介绍售后服务
- 8、让客户相信购买此楼盘是明智的选择

准则二：迎合客户的最佳途径

- 1、热情友好、热情接待
- 2、提供快捷的服务
- 3、有礼貌与耐心
- 4、介绍所购楼盘的优点及适当的缺点

- 5、耐心倾听客户的意见和要求
- 6、能提出建设性的意见
- 7、能提供准确的信息
- 8、帮客户选择合适的楼盘和介绍服务项目
- 9、关心客户的利益，急客户所急
- 10、竭尽全力为客户服务
- 11、记住客户的偏好
- 12、帮助客户做出正确的选择

准则三：明确自己的岗位职责

- 1、积极主动向客户推介公司楼盘
- 2、按照服务标准指引，保持高水准服务质素
- 3、每月总结销售业绩
- 4、保持服务台及展场的清洁
- 5、及时反映客户情况
- 6、准时提交月结
- 7、培养市场意识、及时反映竞争对手的发展动向
- 8、爱护销售物料，包括公卡、工衣等
- 9、不断进行业务知识的逢我补充与提高

10、严格遵守公司的各项规章制度

11、服从公司的工作调配与安排

三、态度

态度可以大致地解释为我们向外在世界表达感觉的方式。态度的主要成分是感情或感觉，所以我们常常把态度描绘成积极的、自信的、焦虑的、受挫的、进取的、消极的等等。这引起都是我们内部感觉的外部表现形式。

一般说来，态度既不能从学校中学来，也不能通过日常工作实践中的实践学到。它们是我们整个生活的产物，因此它戴上面具，用世故的客套来加以掩饰，但即使这样也需反复操练，并常常会造成一些压力。无意识中我们也放将一些消极、侵犯或酸溜溜的态度传给了客户。结果这种态度对双方都带来了影响。

我们在见到客户之前要意识到并努力使这三个要素达到最佳水平。如果其中的一个达到标准，我们就很难在洽谈时达到预期目标，而且很可能造成我们完全可以通过事先预备而避免的困境。尤其是在那些对检验有更多要求领域，更要注意我们的态度，更要注意我们的态度，因为我们的态度会随着一天内所经历的事情而时常变化。

步骤六：如何避免企业培训陷入“无解”方程

组织和管理员工培训需要从一开始就与企业的发展目标或子目标联系在一起，从而使员工培训的投入是集约化的、是高效的。另一方面，员工培训又是自居体系的，在时间、内容等方面是相对独立的，因此，对员工培训要做专项研究、专门看待。一定程度上，特别是定位于“综合素质提高”的培训，要游离于企业的日常工作，以期取得最佳效果。

以培训售楼员为例，我们试列一个方程式：

成功的培训=明确宗旨目标+确立培训议程式+培训预算+培训的有效组织

策略a□明确宗旨和目标

即培训的大政方针是什么，期望值是什么。可以是全面的培训，也可以是分解式的、技术性的培训，所期望达成的目标也有大有小，正如同做股票的人有长短线的取舍，这一点是至关重要的！

策略b□确立培训方式

培训方式可以有若干种，常用的是课堂式培训——这一方式无论从便于组织、节约开支方面，还是从知识灌输、双向沟通等方面都有着显而易见的益处。只是问题有□a.请谁来讲授;b.讲授效果怎么评价;c.讲授内容谁来定。如“谈判技巧”的内容是商业心理学为主还是以实战分析为主？是高屋建瓴式的，还是解剖麻雀式的？——在这些问题上一定要采取程序化的操作，即先解决什么，再解决什么，最后解决什么，操作以效用最大为原则！

策略c□预算

不做预算的培训一定是失败的培训！懂得经营的企业领导必须懂得投入的重要性。这不仅表现在间接的投入上（如工作时间被子压缩），更表现在员工培训直接相关的经费投入——组织费用、专家费用、信息资料费用等等。如果采取封闭式的培训，还会发生食宿费用、差旅费用等。为保证培训工作的圆满完成，需要提前做好准确的预算。不做预算、或预算规模与培训工作有着巨大缺口时，其它方面的努力都很难取代“钱”的分内工作。

策略d□培训工作的事中组织

培训的事前组织工作是十分重要的，事中组织也同等重要！将培训的内容传授给员工是容易，但让员工依此形成心得则是困难的。况且推销工作今后面对的人复杂、城市复杂、文化背景复杂，这些需要大量的感性认识积累，培训是替代不了的。但也正是因为售楼员将面对多变，所以他们需要掌握原则、拥有思路，并且能够激发想象、产生创造力！故而，要求参训人员积极地投入，积极地思考是非常重要的。这一定程度上要依赖组织工作，即组织者的督促作用。

房地产培训心得篇三

尊敬的公司领导，各位同事： 大家好！

我叫潘梅，现年39岁，中共党员，毕业于贵州民族学院历史系史学专业，政工师职称。1994年7月参加工作，先后在中建四局二公司、金阳新区开发建设有限公司、贵州华阳房地产开发有限公司工作。

我今天竞聘的岗位是党总支书记兼党政办公室主任。我知道党政办公室是公司的综合业务部门，起到上传下达、综合协调的调节作用。

我之所以竞聘这个职位，是我认为自己具有以下四个优势：

（一）有较为扎实的专业知识。自参加工作以来，我始终没有放松过继续学习，勤钻研、善思考、多研究，不断地丰富自己、提高自己。参加工作十七年来。先后多次获得中建四局优秀团员青年、优秀工会工作者、优秀女工工作者，金阳公司优秀员工、优秀党员，华阳房开优秀党务工作者等荣誉称号□20xx年参加了贵州大学的企业管知识培训，学习了行政管理、项目管理、房地产开发经营与管理等知识。

（二）有较为丰富的实践经验。十七年来我一直从事行政管理工作，使我深知党政办公室的地位、作用、职责、任务和管理制度，明白作为一名行政管理人员所必备的素质和要求，总结出了一些搞好办公室工作的方法策略，也取得了一定的成绩。如：先后担任过中建四局二公司工会副主席、女工主任，金阳房开办公室主任、机关二支部书记，华阳房开党政办公室主任、党总支书记等职务。

（三）有较高的思想觉悟和较强的工作能力。一是有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神，在工作中认真负责，勤勤恳恳，兢兢业业，任劳任怨，是有严于律己、诚信为本的优良品质。在日常的学习，生活和工作中，能以大局为重、宽宏大量，从不斤斤计较个人利益；能严格要求自己，尊敬领导，团结同志，尽管办公室工作很辛苦，付出许多的艰辛却很难收到成效，但是我都一如既往的做好每一件事。同时作为一名党务工作者，不断地加强个人修养和党性修养，积极参加政治学习，关心国家大事，服从工作需要，严格遵守公司各项规章制度，言行与公司党总支、行政保持高度一致、具有团结协作的精神，更是以“明明白白做人，实实在在做事”为信条。经过多年学习和锻炼，自己的组织协调能力、判断分析能力、领导部署能力都有了很大提高，能够胜任党总支和党政办公室的工作。

（四）有较好的年龄优势。我正值中年，身体健康、经验丰富、处理问题相对成熟、有较强的敬业精神、家庭稳定、工作劲头足、无后顾之忧，能够全身心地投入到自己所热爱的工作中去。

（五）是有一定的文字驾驭能力和语言组织能力。我在中建四局二公司负责公司工会工作总结、每年职代会工会工作报告及各类汇报材料的撰写，在金阳公司负责公司文件的审稿、校核及会议纪要的撰写等，并先后负责面向金阳新区各职能部门和企业的《碧海花园建设简讯》、《金阳房开报》的组稿、撰稿及编辑工作，到华阳工作后，更是承担了公司大量

的文字工作，得到公司领导的好评。

（六）认同公司“捐资助学、扶贫济困”的理念。

（一）规范：我将认真落实岗位目标责任制，同时充分发挥党总支部书记、党政办公室主任的作用，以制度化管理结合人性化管理，克服制度化的僵化和人性化的泛温情主义，做到以科学的制度规范人，以宽广的胸怀尊重人，以无私的态度感化人，以真诚的情感温暖人。科学规范地做好分内工作。

（二）落实：以公司的发展为重，对上做好建议者、执行者和补救者；对下做好代表者。坚决贯彻公司精神和决策，做到人人有事做，事事有人做。讲原则、求方法、促和谐、抓落实。

（三）创新：公司的不断发展对行政管理提出了新的要求。我将在公司领导的指导下，改革一些不相适应的办公室管理制度，创造管理的新思路、新特色。

（四）表率：我将坚持第一线工作，坚持学习先进的管理经验，作好表率作用，和办公室成员一起在促进自身的发展中圆满完成公司各项工作。

首先要搞好角色定位，努力实现“两个转变”：一是要实现由中层干部向公司的内当家角色转变，当好公司领导的助手。目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥出整体优势。二是要实现由原来的“领导怎样说，我怎样办”向“我认为应该怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，对自己分管的工作要做到认真负责，心中有数，有计划、有安排、有步骤、有措施地落实到位。

其次，在工作实际中争当“四员”：一是献计献策，当好“咨询员”。

我将和同志们一道，发扬爱岗敬业、勤勉好学、吃苦奉献、

开拓创新、求是务实、团结协作的精神，默默无闻，扎扎实实地做好各项工作，圆满完成领导交给的各项任务[]20xx年党政办公室的目标任务是做好公司升级为集团的准备工作，力争把公司资质从四级升级为二级，同时我争取在本届任期内将公司党总支升级为党委。

始终坚持以“三个服从”要求自己，以“两个点”找准工作切入点，以“三个适度”为原则与人相处。“三个服从”——一个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。“两个点”——当公司领导的要求与自己的想法不一致时，我会尽最大努力去找结合点；当领导之间意见不一致时，我会从几位领导所处的角度和所表达意图上去找相同点。“三个适度”——冷热适度，对同事进行等距离相处，客观对待每个人的优缺点；刚柔适度，对事当断则断，不优柔寡断；粗细适度，即大事不糊涂，小事不计较。做到对同事多理解，少埋怨，多尊重，少指责，多情义，少冷漠；刺耳的话冷静听，奉承的话警惕听，反对的话分析听，批评的话虚心听；力争在服务中显示实力，在工作中形成动力，在创新中增强压力，在与人交往中凝聚合力。

我始终认为，当中层干部就意味着要吃苦在前，只为奉献，不求索取，用自己的人格魅力，做好表率。孔子在《论语》中就有“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”它谆谆告诫我们必须培养正气，以身示范。律己足以服人，量宽足以得人，身先足以率人。

努力做到严格要求，严密制度，严守纪律，勤学习，勤调查，勤督办。对办公室人员做到职责明确，分工具体，充分调动每位同志的积极性和创造性，给他们充分发挥和展示的空间，使办公室形成一个团结协作的战斗集体。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。

各位领导、各位同事，以上主要谈了我在竞聘上岗后的工作

思路，不管这次竞聘成功与否，无论最后的结果如何，我都不会辜负公司对我的关怀和希望，在大家的帮助和支持下，无论在什么工作岗位，我都会勤奋努力。竞职，和参加公司其他活动一样，重在参与，尽管我已经作好了思想准备，但我仍以最诚挚的态度寻求大家的帮助和支持。相信我，一定不会辜负您的期望！

谢谢大家！

房地产培训心得篇四

大家上午好！

我是xx大学团委青年新媒体中心主编江xx[]同时也是共青团中央实习编辑，来自xx省xx市。很荣幸能够作为学生代表在20xx学联新媒体工作骨干培训班开班仪式上进行发言。

首先，请允许我代表所有的学员，对团省委和省学联为我们提供这次学习和实践的机会，表示最真挚的感谢，同时也非常荣幸能够有机会和来自xx省各所高校的优秀新媒体领域精英们汇聚于此，相互交流，一起度过这段珍贵且美好的时光。

随着科技的蓬勃发展，数字、网络、移动技术日臻成熟，产生有别于报纸杂志、广播电视等传统媒体的新的媒体形态，这类媒体形态通过互联网、无线局域网等网络渠道及电脑、智能手机等终端，向用户提供信息和服务。诸如博客、微博、论坛、贴吧等网络平台及qq[]微信等即时通讯软件，越来越多地成了人们尤其是年轻人交流沟通，获取资讯乃至娱乐购物的主要方式。随着移动网络的发展和智能手机的普及，让几乎所有的新媒体平台都高度集成在一部智能手机终端上，手机的便携性进一步促进了新媒体平台的发展壮大。大学生接受新鲜事物的能力很强，因此在手机上使用各类新媒体平台在高校校园中已经趋于常态化。

大学生作为国家建设与社会进步的特殊群体，其价值取向与未来整个社会的价值取向息息相关，对民族存亡和国家兴旺关系重大。如何让大学生认同并自觉践行社会主义核心价值观是当下高校思想政治教育的核心内容，也是新时期共青团工作的战略性任务。随着互联网的不断发展，新媒体平台迅速成为高校青年的主要社交工具，对大学生的思想状态、行为方式和价值观念等产生着巨大影响，也为高校社会主义核心价值观教育提供了新的载体和平台。但新媒体也同时将各类良莠不齐的信息与思想，泥沙俱下的“渗透”到大学生中去，稀释了共青团对青年的影响力，冲击了大学生对核心价值观的认同度。因此，如何把握好新媒体传播规律，充分发挥团属新媒体在核心价值观教育中的引领作用，使之成为凝聚青年、指导青年、服务青年的有效载体是高校共青团工作亟待研究的现实课题。

做新媒体工作，尤其是团属新媒体工作，离不开编辑的技巧，创新的视角以及文字的审查，这些都考察着我们的耐心、我们的用心。进入新媒体后，经历过一篇微信做五六个小时最后被否定的失落，出现错误后内心的愧疚，也经历过被赞同的喜悦，第一次破千的惊喜。这就是一个成长的过程，不是一帆风顺却也让人留恋欢喜。

“功崇惟志，业广惟勤”，作为新时代青年，我们要牢记使命，从自我做起，坚定走中国特色社会主义道路，利用手中的新媒体平台团结和引领身边青年学生，艰苦奋斗，努力拼搏。“青春无问西东，奋斗自成芳华”，我们要做追梦者，也做圆梦人，在奋斗中释放青春激情、追逐青春理想，以青春之我、奋斗之我，为民族复兴铺路架桥，为祖国建设添砖加瓦！

最后，预祝本期新媒体骨干培训圆满成功！祝愿各位领导老师身体健康、工作顺利，祝各位学员学有所获、满载而归！

谢谢大家！

房地产培训心得篇五

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“XXXX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，也更加坚定了我们对所售楼盘的信心，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xx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xxxx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。