

# 最新房地产月会心得体会 房地产培训心得体会(汇总5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 房地产月会心得体会篇一

随着房地产企业不断的发展，房地产企业人的思维也在不断转变，为了让自己的房地产企业高速、稳定地发展，给自己和社会创造更多的价值，去寻找适合自己房地产企业的管理模式，他们想到了军队，还是世界最有名气的军校——西点军校，因为他们有一流的执行力。我也有幸，观看了执行力培训片，并受益匪浅，深深感觉到自己的平庸和肤浅。

### （一）执行力的理解。

一是房地产企业自身的原因。因为房地产企业要给房地产企业管理者提供行使执行力的保证，也就是说，一个房地产企业要想发展，必须具备完善的管理制度和实用的人才管理机制，让员工知道该怎么做，怎么去完成领导分配的任务，促使员工适应房地产企业的管理方式，并养成习惯，给房地产企业执行力落实带来很大的推动。

二是中低层管理人员的能力和态度。在能力上，我相信没有什么问题，在他们进入前，公司肯定对他们进行考核，只是在进入公司后，时间一长，可能会产生一些想法，影响执行力，比如：不学习，不上进，能力倒退，不能吸收新思想新理念，安于现状；还有把能力摆错了方向，提拔能力不强的人和拉帮结派，想保住自己的位置，等等。

三是基层员工的自身素质。员工素质低下在每个房地产企业都有，要想让他们遵守公司规章制度，除了基层领导要以身作则，公司还要组织对员工不定时培训和工作上的引导，使其尽快熟悉自己的工作，形成固定的流程便于落实执行力。

## （二）怎样提高团队执行力。

现代房地产企业讲的都是团队协作，而不是个人英雄主义。要提高团队执行力，必须先提高团队凝聚力，每一个员工都要有团队意识和集体荣誉感。作为房地产企业首先要培养忠诚度，要想员工对公司忠诚，公司必须对员工诚信，要履行对员工的每一个承诺，关心员工，增加员工对公司的信任感。

充分发挥公司的激励机制，对表现优秀的员工给予奖励，并根据实际情况提供一定平台让他发挥，使其他热爱这份工作，全心全意为公司工作。公司在组织培训时要给员工经常灌输“坚决服从”意识，当然这个服从不是强迫的、抵抗的，因为服从决策的内容是在决策前，就与员工沟通交流过，并且认可，觉得这些是自己应该做好的。

但一旦作出决策，就应坚决执行，对于不服从者，要给予严厉惩罚，否则执行力空谈。团队的凝聚力肯定与组成这个团队的成员有关，还有一个最重要的因素是这个团队的核心组织，也就是团队负责人，他的组织能力及人格魅力都能影响他带领的团队，因此作为一个团队的负责人必须要有卓越远见，才能体现出团队的气质和灵魂，更好地促进团队的凝聚力。

## （三）结果不等于完成任务。

这是我第一次听到这样的说法，还有比如：用结果交换自己的工资，用价值来衡量结果。我知道在很多房地产企业里，有很多员工，他们在为自己工资太低而呐喊，但很少甚至没有一个对自己的工作能力和工作效率不高而较真。随着社会

的进步和科学的发达，房地产企业越来越注重人才，也就是具备创新能力和创造结果的能力。如果要你在一个房地产企业里占有一席之地，只要不停的学习，不停的吸收新鲜的东西来充实自己的大脑，才能改变自己的观念和思维，与房地产企业一道成长。

## 房地产月会心得体会篇二

地产店长是一个规模庞大的职位，在地产业中担任店长需要具备一定的经验、技能和信心。我在担任地产店长时积累了丰富的经验和体会，这些经验和体会不仅让我更好地管理自己的团队，也使我在行业中获得了广泛认可。在接下来的文章中，我将分享我的一些地产店长心得和体会。

### 第二段：打造高效的团队

作为一名地产店长，建立一个高效的团队是非常重要的。一个高效的团队不仅能够提高工作效率，而且能够带来更大的业绩。建立一个高效的团队需要从多个方面入手，包括招聘合适的人才、培训员工，以及实施有效的激励机制。当我们培养一个高效的团队时，有必要设定团队的目标并确保团队成员明确这些目标，这样就能够集中注意力和资源，不断提高业绩和绩效。

### 第三段：掌握市场信息

作为一名地产店长，掌握市场信息对于成功至关重要。只有了解市场信息，我们才能更好地发现机会，抓住市场趋势。为了掌握市场信息，我们不仅需要深入了解当地的市场信息，还要了解竞争对手的情况，这样才能发现机会，制定出更好的营销策略来吸引客户。

### 第四段：建立良好的业务流程

良好的业务流程是一个地产店长成功的关键。如果我们在营销、售前和售后等方面建立了好的流程，我们就能够更好地管理代理团队，提高客户满意度，使客户更加信任我们的团队。良好的业务流程能够在代理房屋时为我们节省时间和精力，并有效地管理我们的销售记录，便于跟进和管理。

## 第五段：关注团队绩效和个人发展

作为地产店长，关注团队绩效和个人发展是非常重要的。我们需要确保我们的团队成员具有良好的工作和合作习惯，并为他们提供相应的培训和发展机会，让他们不断超越自我，并为公司做出更大的贡献。同时，我们需要制定明确的绩效考核机制，让每个成员都能够有机会发挥自己的能力，并为团队的成功做出贡献。

## 结论

一个成功的地产店长需要学会领导和管理员工，同时也需要掌握市场信息、建立良好的业务流程并关注团队绩效与个人发展。通过这些心得和体会的分享，我希望能够帮助需要的人更好地担任地产店长的角色，并提高他们的有效性和成功率。

## 房地产月会心得体会篇三

xx年已经过去，在过去的一年里，国家进一步采取了遏制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降。台山市房地产经济虽然无泡沫，但也不可避免的受到上述全国性大环境的冲击，普遍出现销售不旺的困难局面。但是，我们公司全体员工在这种严峻形势下，能够紧密的团结在公司领导层的周围，在董事会正确领导下，各部门、各单位各级员工的积极努力，发扬敢于拼搏的精神，客服各种困难，仍然取得了可喜可贺的成绩。因此，我代表公司董事会，向全体员工、各级主管干部表示衷心的感谢！

在过去的一年里□xx豪苑以极高的消化速度和消化率顺利占领台山市场。上半年，三期工程全部顺利完成竣工验收。目前除尚余小部分高层住宅单位外，其余全部销售完毕，销售率达到98%，别墅和商铺单位已全部售空。去年，公司全年销售金额达到一亿五千二百多万元，回笼资金一亿六千多万元。

6月份，四期项目“锦江”1#、2#、3#、5#、6#、7#楼同时启动，到年底，部分在建楼盘将近完成主体框架工程，其中7#、8#楼已顺利于xx年元旦开盘，然后1#、3#也将于xx年春节前开盘。

元旦锦江的开盘销售场面异常火热，销售率节节攀升，实现了xx年的开门红，在台山市房地产市场再次引起轰动效应。

在公司销售全面飘红的同时，我们在房地产开发领域，在打造优秀商住小区方面也取得不俗的成绩。去年12月份，我们xx豪苑荣获中国房地产业协会评选的“xx—xx年度中国房地产最佳宜居楼盘”称号。公司林国东、仲崇智等主要领导也分别获得了中国房地产业协会、中国房地产主流媒体联盟等单位联合颁发的“xx年度中国房地产年度最佳经理人奖”和“xx年度中国房地产最佳操盘手”称号。

五期项目方面，地下室部分和地上裙楼部分已经完成，1#楼主体工程也接近收尾阶段，项目全年未出现重大质量及安全事故。酒店的筹备工作也在密锣紧鼓的进行中。在招商工作中，成功引进了华润万家这样的大型商家，华润万家的进入，将成为台山地区的第二家大型综合超市，也将会大大的提升了xx豪苑社区档次和综合竞争实力，为公司的社区品牌增添了更丰富的色彩。

物业管理方面，物业公司在广大员工的辛勤付出中，以饱满的热情和团结务实、敬业求进的精神，紧跟公司发展的节拍，不断吸收和借鉴物业管理行业精华和成功经验，专业服务水

平和内部管理水平得到逐步提高。公司在提高全体员工的专业素质上和内部管理水平上做了不少努力，持续进行各种的员工培训，通过学习，全体员工的服务意识与服务技巧有了较大的提高，专业素质得到加强。现在，物业公司各班组已初步形成依章办事，遵守公司规章制度和客户服务程序的良好风气，各项工作基本实现有章可循，有据可依，有记录可查。

工程管理方面，通过工程部全体的努力，不断提高工程质量，确保确保工程进度，各专项责任人全面负责自己区域内的工程进度、工程质量和施工安全工作，保质保量完成公司下达的任务。

同事们，xx年的成绩即将成为历史，新的一年已经开始，对于我们德祥房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。

（一）是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本；另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

（二）是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修管理和出入控制等方面，各项手续

要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性的目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

（三）是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在港联顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善；管理层对一线工作人员的指导性不高；工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

（四）是创收能力进一步提高。去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

## 第二、公司内部管理方面

（一）是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

（二）是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积

极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

### 第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步；积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

同事们，在新的一年里，光荣和梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写全新的灿烂与辉煌！我相信，在全体员工群策群力，齐心协力，一定能完成好公司的各项任务，我们有信心在新的一年里再创新的成绩，为公司的发展壮大做出更大的贡献。

## 房地产月会心得体会篇四

地产大亨是指在地产行业取得巨大成功并累积了丰厚财富的人。他们的成功不仅是靠运气和机遇，更是通过勤奋、智慧和独特的眼光打造的。地产大亨们在房地产市场上经历了许多挫折和艰辛，但他们的体会和经验值得我们学习和借鉴。

### 第二段：找准机遇



地产大亨能够在竞争激烈的房地产市场中脱颖而出，首先要找准机遇。他们对市场需求和趋势有着敏锐的洞察力，能够理解人们的需求并提供更好的解决方案。他们会在市场中发掘潜在的机会，并果断地抓住它们。地产大亨深刻明白，机会往往伴随着危险，但只有勇于迎接挑战，才能取得成功。

### 第三段：投资风险管理

地产大亨之所以能够在投资中取得成功，是因为他们具备高超的风险管理能力。他们了解投资风险的本质，能够通过准确的市场研究和数据分析做出明智的决策。他们懂得分散投资风险，不把全部鸡蛋放在一个篮子里，同时也能够在投资中承受一定的风险。地产大亨知道，投资是一个长期的过程，要有耐心和信心，不能因为短期的波动而盲目行动。

### 第四段：创新和品质

地产大亨对于创新和品质有着极高的追求。他们注重建筑设计和施工质量，追求独特和卓越。地产大亨会不断推陈出新，引入先进的技术和工艺，为客户带来更好的居住体验。他们懂得把握时代的潮流和人们的需求，通过创新来满足市场的需求。地产大亨在竞争中保持着领先地位，不仅仅因为他们的财富，更重要的是他们的创新和品质。

### 第五段：社会责任

地产大亨们明白自己的成功离不开社会的支持，所以他们承担起社会责任并回报社会。他们积极参与慈善事业，为社会做出贡献。地产大亨们关注环境保护、教育、医疗等社会问题，并投入资金和资源来解决这些问题。他们将企业的成功与社会的发展紧密联系在一起，把企业的发展与社会的福祉结合起来，做到经济效益与社会效益相统一。

总结：

地产大亨的成功不仅仅是财富的积累，更是承载着他们的经验和体会。他们在找准机遇、风险管理、创新和品质以及社会责任等方面展现出卓越的能力和担当。地产大亨们用自己的实际行动证明了只有经营出色、创新发展、回报社会才能获得长久地成功。他们的精神将激励更多的人投身到地产行业中，共同推动社会的发展。

## 房地产月会心得体会篇五

如果让我选择一个词来形容20xx—20xx年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的2个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任贵都国际花城项目经理的时候，感觉到茫然和无出着手，这个项目的初期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然2月份在都市报做了1/2版的广告，登记了约有400组的咨询电话，但时间拖得太长（x月份才开始对外销售），许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。

为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合黄金周广场房展会，推出80套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有一房源被意向订购，这也为花城的公开认购积累了客户（x月份成功认购住宅83套，签合同20套。可是非常遗憾，因为开发商的不配合以及销售业绩达不到开发商的要求等原因，花城于x月x日收盘。我永远记得这一天，当大家收拾好东西离开工作了三个月的岗位时，我看到大家的不舍与一点点的哀伤，而我也为自己交了一份不合格的答卷而自责与难过。

当大家都一片沮丧以及对往后去向茫然的时候，是张总用那温暖的的笑容迎接我们这群没打赢胜仗的战士们，鼓励我们不

要气馁。其实大家心里都明白，公司上到张总，下到设计人员都为这个项目花费了很大的精力，张总更是从策划方案、广告设计，细到文案用词都是倾力而为，姐与张总监每周固定要与开发商开例会。而当前线的战士带着不佳的战果回来时，得到的却是安慰与鼓励，这一次又让我深深感受到了百年“人性化管理”的魅力所在。

在还没完全调整好失落的心情时，公司又安排了新的任务给我——就别墅的项目经理。说句心理话，当时我真不想过去，因为它的销售业绩不理想，因为公司及开发商对我的期望太高，因为我还没有从失败中调整回来。在这种情况下，由于我的工作状态不佳以及对新的工作环境、工作氛围的不适应，我遭到了开发商的严重投诉及不满，而销售员也因为我的低靡使得工作热情不高涨，销售现场有些“死气沉沉”。为此，开发商与我公司进行了一次开诚布公的会议。我在会上做了自我检讨与接受批评，暗下决心，一定要调整好工作状态，不让公司领导失望。之后我重新制定项目的规章制度，鼓舞大家的士气，重新培训他们的统一说词及销售技巧，指正每个销售员的优缺点，帮他们找回自信，再加上戴乐的协助，公司领导及开发商的配合，使得工作走上正轨，与开发商之间的沟通也越来越融洽。销售业绩也在提高。

成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以政府员工及私企老板占大多数，两者之和占总数近一比例。

成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒，两者占到一。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

成交原因分析：“一花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

未成交原因分析：离xx市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。