

2023年参观地产项目心得体会(优秀10篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

参观地产项目心得体会篇一

社会实践结束了，回想从开始到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。通过这几个月的社会实践，虽然时间不长，但在这段时间中我确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的社会实践更加让我意识到自己是要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在社会实践工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

人际交往方面上，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要

求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们必须具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考，多做。

相反，我们应该做任何事情都要有激情。然而激情不等于冲动，激情是发自内心的，从血液里流出来的东西。现实生活中不会像想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，也还是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作。要培养自己的激情，我们可以指定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

在公司一定要有良好的的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家。你不要把自己的感情强加在同事身上，这里不是江湖社会，更不是学校。同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲

慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮助的，你的进步会越来越快速。

销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。

下面我总结了几点自己的见解。

第一， 多微笑。

微笑反映了一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩。微笑，是一束冬日温暖的阳光，可以化解久冻的心湖，让我们在充满爱意的世界里更容易做到心灵的沟通，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

俗话说“微笑是全世界的通行证”“笑容是办事的金钥匙”。每当客户一进门，你的一脸微笑可以使客户顿感亲切，也就为销售打开了方便之门。这是售楼部的团购主管韩姐和我说的。她和我们说话都是面带微笑的。尽管身为主管，但她一点也不严肃，亲和力很强，这就是她的优势。

第二， 会说话。

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓。会说话就是会尊重别人，理解别人，懂得谦让，懂得什么话该说什么话不该说。我们给予别人愈多时，我们即变得愈理智，别人为我们考虑的也愈多；愈尊重别人，自然我们能赢得别人更多的敬重。做人是一门学问，你谦让他人，就会赢得他人的尊重，抬高你在他们心目中的地位，或许会换来另外的成功资本。这需要你彻悟其理。

在我们售楼部，作为销售代表对客户语气、语音、语调、怎样说、说什么是至关重要的。比如说客户看完房后我们都

要求他各联系方式，以便在他还未订房的情况下争取客源。有些客户是不愿意留号码的，但是聪明的销售代表还是有办法的。我们面对的客户性格多种多样，这就要求销售代表善于抓住对方心理。

第三，要有自己的人脉网，合理处理自己和同事的关系。销售代表的销售额不仅和她的销售技巧有关，还与她的人脉有关。所以说公司要找有经验的员工，也是有它的道理的。长期销售，不仅经验丰富，而且积累的人际关系也广。从而老客户带动新客户，形成源源不断的客源，提成飙升自然指日可待。

销售，不仅是销售商品，而且要懂得销售自己。“每个人都会销售，而且都在不停的销售自己。”销售主管张姐对我说。是的。会销售自己才是会销售。得到老板得到同事的认可都是在销售自己，与同事产生怎样的关系就在于你是怎样销售自己的，懂得销售自己才会有良好的销售结果。

第四，善于提升自己。

展现独特的自我，无论在哪一个领域中获得成功与自由，都必须不断学习，提高自己，培养自己。1，尽量提升自己的综合素质。2，保持冷静。3，善于思考。4，注重形象。5，关注社会需要。6，培养良好的心理素质。7，学会减压。8，处事大度。9，不要表现得高人一等。10，不要沉浸在幻觉当中坐享其成。11，切忌贪得无厌。12，建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。12，守时，遵守公司规章制度。13，敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己赢得更多机会和帮助。

成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的

态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。

自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。

失败乃成功之母。自然赋予你能力，便是叫你去应付一切你都应付的困难，而不是无端的杞人忧天。敢于直面失败，才有进取的机会。以上就是我暑期实践所得感受。这对于初出茅庐的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来可用的意义。

以上就是我暑期实践所得感受。这对于初出茅庐的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来可用的意义。

参观地产项目心得体会篇二

快要步入社会的我，怀着增加点社会经验的心情来到了实习生活，这次难忘的实习让我们感受到了集团的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习也令我受益匪浅。从小就知道，空口说白话。实践是唯一能够创造一切的基石。虽然在大学期间自己也有创业及各种参加单位工作。但是这是一次真正理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在公司领导和指导老师的帮助下我圆满的结束了实习。

经过在公司实习了6个月，关于在校园与在社会的区别，我暂为列了几条。

1. 在学校期间专业过于笼统。学校所设专业太过于“宏观”，学习的课程没有针对性，专业都很泛泛。各个公司在实际运

作当中涉及到很多专业,由于课程的笼统,我们对专业知识都很肤浅,而且只了解到专业等知识的大体情况。真正接触到工作以后,还是重头在来,所细小的环节慢慢了解。

2. 学生学习的积极性。在学校里,每天都是学习一些理论的知识,但对于新入学的学生来说是稀里糊涂啊。开始就来个各种理论大杂烩,各种信息交相吸收,让学生有很强的厌倦及疲倦感。久而久之,感觉这些只是没有实际的意义所在,没有真正体现它的作用所在。

3. 教学模式的认可。在学习期间还有实习的机会,这样的机会对于21世纪的大学生来说应该是倍加珍惜。在其它学校是没有这样好的机会,在实习期间我们可以学习很多书本上没有的知识。这是一种创新的教学模式,在就业压力大的环境中我们同学已经先行了一步。在实习期间,我们知道了公司日常运行基础,需要了解日常工作注意细节等。

在6个月的实习中有很多值得我们学习及在后期社会成长过程中的经验之谈。

在此次实习过程中我经历了:接待供应商、编写工作联系单和公文处理单、参加招投标工作、工厂实地考察、内部人员及供应商评估、产品信息整理、日常账务往来等。再加上有个很好的领导指引着我,让我感觉这段时间非常充实,学到了在学校难以学到的各种知识,还有面对社会工作的各种态度及要求。

1. 心态转变。学校的生活养尊处优,无需我们担忧某些问题,学校三点一线的生活,学习跟得上就可以,而在工作当中就不然,工作中,我们要考虑如何提高工作效率,怎样处理与上级领导、同事的关系,还有在工作当中的不尽人意等事情,这些都要我们以一颗平常心去对待,及时的转变心态会让我们工作更加顺利。并且需要责任心,做每件事需要有头有尾,通过自己的努力完成的事情会使自己有很强的自信。再者,

需要一颗认错抗压的心，在刚刚进入新的环境工作时，需要接受任何做错的冲击，调整心态接受现实。让自己成长为能抵抗压力的强者。

2. 职场伦理。在公司工作，人际关系是非常重要的。在相处过程中不能一味的攀亲戚，叫哥叫姐。职场需要一定的阶级关系，当处在亲戚关系中就难以体现现实的残酷。在你一味的在意关系之后，职场伦理就会限制你的前进脚步。让上司感到反感。对以后的发展道路不利。

3. 计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部的六个多月中，我每天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也有利于没有完成的工作加以跟进。

4. 好记性不如烂笔头。要养成每天整理和总结的习惯，当然在笔记本上。无论大小事，无论公私事。有好的条理才能处理好各个事情。当然，在记录的过程中可以分成主次关系。重要的先做，一般的后做。

5. 处处留心皆学问。初到采购部我把以往的采购合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，个人简历这样节省了查找档案的时间。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做。留心别人怎么做。

6. 让自己升职的重要思想。在以后工作中，如果想要升职等。不要想着能够替换掉领导，只能等他升职或者调任才是自己的机会。在此期间，要尽量多做事，能帮领导的事都能完成。那他不提拔你，提拔谁呢。另外，功劳永远是领导的，其实

领导的功劳就是自己以及团队的。

7..事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托、与供应商交谈和电话交流方面也需要将强等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的能力提升的更快。

六个月的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。工作总结在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了一定的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮！

参观地产项目心得体会篇三

此次培训主要分为两部分。

第一部分主要探讨房地产企业营销模式和房地产项目的营销。

第二部分讲解有关销售方面的内容。

结合自己目前所处的职位来说，第二部分培训内容可能更实用一些。里面讲到了很多的职责、团队管理、销售技巧等一些内容，收益很大。特别是市场调研这一块，通过这一次培训，我觉得以前自己去踩盘，不够针对性。同时我希望自己今后不管做什么事情，一定要有针对性，这样不仅能提高效率，而且能提高质量。

第一、前两个答案体现团队精神，但是却造成了人力资源的

浪费。明明一个人可以做的事情，却要大家一起做，对于公司来说，领导是最不喜欢的。

第二、一个和尚去挑水，两个和尚去打井这个方案不仅体现了团队精神，而且进行创新，他们已经站在从长远的角度看待问题。从这个例子得出，很多的时候，光有团队精神是往往不够的，我们必须学会创新，只有创新才会赢得最后的胜利。

有一天，黄维老师与朋友去看某楼盘，走到小区的门口，看到一位保洁人员跪着擦地板，这情景让他们印象很深。先不去讨论这位保洁人员是真的在擦地板还是在做秀，他们的目的都已经达到了，并且听说那楼盘还是很有知名度。从某方面讲，我们可以把善于做秀理解为善于表现自己，在现实中那些善于表现自己的人往往更能受到领导的赏识，更得到大家的认同。而作为销售人员，我希望自己也要学会学会要善于表现自己，在今后的日子里要加油。除了上述几点，还有像重庆售楼处被砸事件反映出的一些问题等，类似收获还有很多，在此得出一个结论，只有通过不断努力，才能证明自己的运气永远比别人好。

参观地产项目心得体会篇四

首先，我想从自己作为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，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，将它变成一种习惯。

1: 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，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！

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

参观地产项目心得体会篇五

1、做事情要有针对性：此次培训学习主要分为两部分，

第一部分主要探讨房地产企业营销模式和房地产项目的营销，

第二部分讲解有关销售方面的内容。结合自己目前所处的职位来说，

第二部分培训学习内容可能更实用一些。里面讲到了很多的职责、团队管理、销售技巧等一些内容，收益很大。特别是市场调研这一块，通过这一次培训学习，我觉得以前自己去踩盘，不够针对性。同时我希望自己今后不管做什么事情，一定要有针对性，这样不仅能提高效率，而且能提高质量。

二、一个和尚去挑水，两个和尚去打井这个方案不仅体现了团队精神，而且进行创新，他们已经站在从长远的.角度看待问题。从这个例子得出，很多的时候，光有团队精神是往往不够的，我们必须学会创新，只有创新才会赢得最后的胜利。

3、学会要善于“表现自己”：某天黄维老师与朋友去看某楼盘，走到小区的门口，看到一位保洁人员跪着擦地板，这情景让他们印象很深。先不去讨论这位保洁人员是真的在擦地板还是在“做秀”，他们的目的都已经达到了，并且听说那楼盘还是很有知名度。从某方面讲，我们可以把善于“做秀”理解为善于“表现自己”，在现实中那些善于“表现自己”的人往往更能受到领导的赏识，更得到各位的认同。而作为销售人员，我希望自己也要学会学会要善于“表现自己”，在今后的日子里要加油。

除了上述几点，还有像重庆售楼处被砸事件反映出的一些问题等，类似收获还有很多，在此得出一个结论，只有通过不断努力，才能证明自己的运气永远比别人好。

参观地产项目心得体会篇六

其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

[培养你的亲和力]

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

[用心学习]

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

[学习积极的心态]

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

[用心体会]

1、“利他”的思考方式

有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。

与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一

阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

2、避免自己制造的销售误区

在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。

其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗？是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会离我们遥远而且机会渺茫。所以在面对客户销售之前，如何唤起他的“需求意识”，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。

其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

3、成功地销售商品给自己

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常

常就是自己。

1). 如果我是客户，我会不会跟我自己买东西?这包含了我的形象和态度。

2). 我所销售商品的好处是否已经足够满足我自己了呢?

3). 我在商品上的保证是够让我自己拥有安全感了呢?

所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。

用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么!因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的!

4)、善于倾听，创造优势

我们在售楼部常常会碰到这种情况，当客户走进销售大厅的时候，我们的置业顾问就开始滔滔不绝的向客户介绍楼盘，好像一个展览馆的解说员，不管客户爱不爱听，想不想听，自己只管讲，嘴巴说的太多，完全不在乎客户的感受与认同度和需求如何。当客户提出一些问题的时候，马上反驳，甚至企图想要改变客户已经表达出的需要来完成成交，这样的方式当然无法完成成交!因为，你根本不知道客户需要的是什

么。也许你觉得自己沟通得很好，但是一场沟通的成功与否，客户所打的分数才是真正的分数，要客户说好才是真正的好。我常常形容这种销售的方式叫乱打鸟的销售方式，成交与否运气的成分居多！除非他所谈论的刚好是客户所需要的，否则90%以上的机率不会成交！我们必须耐心地让客户把话说完，在客户诉说的过程中，去捕捉客户的购买心理，这样才能有重点地去说服客户，才能实现理想的销售业绩。

5、少用太专业的术语

销售人员在介绍楼盘的时候，尽量采取口语化的形式来挖掘客户的需求和拉近与客户之间的距离。我们经常看到有一些销售人员在接待客户的时候，一股脑的向客户炫耀自己是房地产业的专家，用一大堆专业术语向客户介绍，比如说，我们小区的建筑密度是多少、容积率是多少、绿化率是多少等等，让客户如坠入五里云雾中，一头雾水，不知道你要讲什么，而且给客户造成一种心理压力。我们仔细分析一下，就会发现，销售人员把客户当成同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么接受？既然听不懂，还谈什么买房？如果你能把这些专业的术语，用简单的话语来转换，比如直接的说出两栋楼之间的距离是多少，花园的面积有多大，活动的场所有多少个或有多大等等，让人听后明明白白，才能有效地达到沟通目的，楼盘销售也才没有阻碍。

6、满足客户的精神需求

国外的教育体系中强调的是启发式教育。要满足客户也是一样的道理。我们最容易犯的错就是不断地将房子一直介绍给客户，期待客户购买。却不知客户到底需要什么样的房子，把焦点放在自己的业绩上大过于客户的需求上，只想卖给客户这样的房子，但没有去想客户为什么必须要购买这样的房子。还有哪一些房子可能才是客户需要的，事前没有分析，洋洋洒洒地把楼盘所有的户型没重点地介绍给客户自己去挑，结果浪费客户的时间和精力，而你也不会获得一个很好的回

应。因为十之的客户并不会有这样的耐心去看完你所拿出来
的资料，结果资料就跟废纸一样被扔掉了。所以，在与客户
交谈的过程中，我要求销售人员都必须准备好一份稿纸，
随时把客户的一些建议和意见记录下来，让客户感觉到被
得到尊重，并通过记录，你可充分地了解到客户想什么、需
要要什么，有什么是他不满意的。这样你才能找出解决问题的
办法。客户喜欢你是因为他想到的你都帮他想到了，客户
需要的你都帮他准备好了，让客户觉得你在重视他。客户下
不了决定的时候你可以提供客观的参考意见，让客户跟你做
生意没有负担，客户跟你沟通起来轻松愉快，你永远是他问
题的解决者而不是问题的制造者，甚至你是客户的知音。如
果今天有客户喜欢跟你做生意甚至期待下一次跟你做生意，
那么你就成功了！

[提高你的专业性水准]

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业
知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销
售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的
心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨
询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问
三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销
售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳
期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所
售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己
知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值
比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。
因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的
使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能
就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点(品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等)有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

[用心做事]

1、有良好的工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。在培训的过程中，几乎所有的销售人员的问题，都是跟方法和技巧有关：我如何做才能让客户下订金把房子卖出去？这是问得最多的。销售到底什么是最重要的？答案其实很简单也很沉重：观念与态度。

如果你所面对的是一个根本不愿意去面对市场的人，或者没有把销售当成一项事业来做的人，不停地告诉她销售的方法和技巧，终究也不过是浪费时间而已。因为，他的大脑会决定他的行动，改变他大脑里的想法才能够改变他的外在行为，所以销售的方法与技巧只对一种人有用，那就是一个拥有健全的营销心理的销售人员。其实，销售培训是一项长期的工作，是贯穿整个销售的全过程，它不是技巧性的培训，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训。

销售的方法和技巧都不是唯一性的，人的个性不同，与人打交道的方式也不同，具有良好工作态度的人会自己去创造出合适自己的销售方法和技巧。所以，要有一个良好的工作心态，关键是销售人员本身的从业观念和态度问题。作为一名销售员，最核心的素质是亲和力和专业性。亲和力不是天生就有的，是靠长期的、用心的、认真的去做，慢慢的锻炼出来的。同时，作为一名有一定的专业素养的，能担起客户买房置业的顾问的，首先要清楚知道自己在“卖什么”才能“卖得好”和“做得好”。所以在业务上必须要非常熟悉。

2、每天坚持练习言、行、举、止

我以前做置业顾问时，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了。

3、每天坚持做一份业务作业

单套房型各功能间的开间、进深 及面积、层高、楼间距；

有关销售文件的解释；

装修标准；

配套设施；

物业管理；

价格、优惠条件；

罗列小区卖点；

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人资料；

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；

产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；

按揭银行及利率和计算；

购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

4. 坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；

5. 结案。记录客户成交情况或未成交原因。

我以前经常在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，我都可以准确地叫出他的名字，我和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是最高水平的销售技巧。

优秀的置业顾问应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

第二，正确的售楼心态(诚信是根本)，不是靠花言巧语或欺骗来实现成交的，多一些换位思考。

第三：个人的仪容仪表以及潜在的高素质。专业的形象及彬彬有礼的举止会为你赢得第一良好的印象，有助于消除客户

的戒备心理和彼此距离感。

第四：具有和客户良好的沟通能力(亲和力)，先让客户认同你、接受你，这样客户才会更好的接受你所推荐的产品。

第五：学会和同事很好的相处，特别是有利益冲突的时候要能够正确对待和处理，当然了 还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考

房地产销售体会

参观地产项目心得体会篇七

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心得说起，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，将它变成一种习惯。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

多为客户着想一下，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。

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。

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！

在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

参观地产项目心得体会篇八

即将迈进大学生活的最后一个年头，站在我面前的就是那个向往已久的工作社会，我的心已经开始飞进那里。我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，但我还需要时间去了解这个社会。我又害怕又胆怯，我常常会扪心自问：我准备好了吗？是的，我在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，专门安排了我们产学合作，在暑假进行实习。

我对房地产的高利润也是十分地感兴趣，所以我进入了日月豪庭二手房销售中心，一个房地产信息充足的企业来丰满自己幼嫩的翅膀。许多专家给房地产下了一个美妙的定义：房地产=科学+艺术。正是这种既有科学知识的严谨也有艺术的魅力，我才能满腔热血的激情的去做这一行业，才能主动的在房地产的知识中自由的遨游！

日月豪庭二手房销售中心是具有专业资质的房地产企业。公司秉承“德载重任，汇铸永恒”的经营宗旨，坚持“两种经营模式”销售策划运作的独创理念，力求使每个开发项目到达人与环境的天人合一。公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等。公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员，带给项目开发中的专业整合服务，从而创造集成绩效。我就是从这个部门开始我的实习生涯的。

实习是以独立业务作业方式完成的。我的实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作资料是主动寻找客户，给客户讲房子的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价，帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。销售中心的工作千头万绪，我每一天都需要文件起草、带给调研资料、数量，为决策带给一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转等。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

此刻实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。

房制度市场化变革为房地产中介服务业带来了春天，但春天毕竟是耕耘的季节，需要付出艰辛的劳动。随着房改的深入，

尤其是切断实物分房，推行货币化分房，住房市场出现多元化、梯度化、集约化的趋势，这就既为房地产中介服务业带来了机遇，又向其提出了更高的要求，因此，务必采取对策精心培育。它尤如苗圃中的花木，房地产中介服务业既需要自身充分发育，又需要园丁辛勤培育。近几年，我国房地产中介服务业有必须的发展，但仍没有得到较好的发育，因此务必精心地培育。国外的经验告诉我们，活跃的住房市场必然要求有一个活跃的房地产中介服务业为其服务。能够说，房地产中介服务业的住房市场乃至房地产市场发展的“助力器”和“催化剂”，其发展水平又是衡量整个房地产市场的“晴雨表”。

透过近两个月的实习，我基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款 $\times 2\%$ 、产证费=300、契税=总房款 $\times 3\%$ 、保险费=贷款额 $\times 0.05\% \times$ 年限、交易印花税=总房款 $\times 0.03\%$ 等等。还了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的，与同事的相处也是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。透过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

由于销售人员对楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致介绍不详实。我认为楼盘公开销售以前的销售讲习十分重要。每个员工要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

快要步入社会的我，怀着增加点社会经验的情绪来到了实习生活，这次难忘的实习让我们感受到了集团的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习也令我受益匪浅。

浅。从小就明白，空口说白话。实践是能够创造一切的基石。虽然在大学期间自己也有创业及各种参加单位工作。但是这是一次真正理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在公司领导和指导老师的帮忙下我x的结束了实习。

经过在公司实习了6个月，关于在校园与在社会的区别，我暂为列了几条。

1. 在学校期间专业过于笼统。学校所设专业太过于“宏观”，学习的课程没有针对性，专业都很泛泛。各个公司在实际运作当中涉及到很多专业，由于课程的笼统，我们对专业知识都很肤浅，而且只了解到专业等知识的大体状况。真正接触到工作以后，还是重头在来，所细小的环节慢慢了解。

2. 学生学习的用心性。在学校里，每一天都是学习一些理论的知识，但对于新入学的学生来说是稀里糊涂啊。开始就来个各种理论大杂烩，各种信息交相吸收，让学生有很强的厌倦及疲倦感。久而久之，感觉这些只是没有实际的好处所在，没有真正体现它的作用所在。

3. 教学模式的认可。在学习期间还有实习的机会，这样的机会对于21世纪的大学生来说就应是倍加珍惜。在其它学校是没有这样好的机会，在实习期间我们能够学习很多书本上没有的知识。这是一种创新的教学模式，在就业压力大的环境中我们同学已经先行了一步。在实习期间，我们明白了公司日常运行基础，需要了解日常工作注意细节等。

在6个月的实习中有很多值得我们学习及在后期社会成长过程中的经验之谈。

在此次实习过程中我经历了：接待供应商、编写工作联系单和公文处理单、参加招投标工作、工厂实地考察、内部人员及供应商评估、产品信息整理、日常账务往来等。再加上有

个很好的领导指引着我，让我感觉这段时间十分充实，学到了在学校难以学到的各种知识，还有应对社会工作的各种态度及要求。

1. 心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在工作当中就不然，工作中，我们要思考如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。并且需要职责心，做每件事需要有头有尾，透过自己的努力完成的事情会使自己有很强的自信。再者，需要一颗认错抗压的心，在刚刚进入新的环境工作时，需要理解任何做错的冲击，调整心态理解现实。让自己成长为能抵抗压力的强者。

2. 职场x[]在公司工作，人际关系是十分重要的。在相处过程中不能一味的攀亲戚，叫哥叫姐。职场需要必须的阶级关系，当处在亲戚关系中就难以体现现实的残酷。在你一味的在意关系之后，职场x就会限制你的前进脚步。让上司感到反感。对以后的发展道路不利。

3. 计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部实习的六个多月中，我每一天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也有利于没有完成的工作加以跟进。

4. 好记性不如烂笔头。要养成每一天整理和总结的习惯，当然在笔记本上。无论大小事，无x私事。有好的条理才能处理好各个事情。当然，在记录的过程中能够分成主次关系。重要的先做，一般的后做。

5. 处处留心皆学问。初到采购部我把以往的采购合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，这样节省了查找档案

的时间。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的资料，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我能够直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎样去做，就应学会思考自己就应怎样去做。留心别人怎样做。

6. 让自己升职的重要思想。在以后工作中，如果想要升职等。不要想着能够替换掉领导，只能等他升职或者调任才是自己的机会。在此期间，要尽量多做事，能帮领导的事都能完成。那他不提拔你，提拔谁呢。另外，功劳永远是领导的，其实领导的功劳就是自己以及团队的。

7. 事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托、与供应商交谈和电话交流方面也需要将强等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的潜力提升的更快。

六个月的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了必须的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮！

参观地产项目心得体会篇九

来到我们房地产公司已经有了六个月时间，还算是我们这个行业里面的一个新人。因为这里面的门道很深，还有很多是需要我去学习和钻研的地方，如果我没有在里面待够两三年

的时间，我是没有资格来说这里面的深奥之处，所以我现在只能谈一谈我来到我们公司作为一名房地产销售人员工作的心得体会。

我的第一个大的心得体会，就是明白的销售人员的不易。我之前看到那些大街上一个一个发传单的，推销买房的推销人员，都是尽可能的避而远之。但是在当我真正从事这一行之后，我就明白了他们的苦衷。其实作为一个房产销售人员，我们也不想在大街上，面对着一群陌生人发宣传单，不想被一次次拒绝，不想忍受一次次厌烦的眼神，但是这就是我们的工作，我们没有办法。我们要吃饭，我们要靠着这份工作发给我们的工资活下去，我们还要每天为我们的业绩而担忧着。所以即便我们要在大夏天里，当人们还躺在舒舒服服的空调房里享受着凉爽的时候，我们也要顶着炎热的大太阳，挥洒着汗水在大街上不断的发着传单，不断的询问着人们是否有买房的需求，也只是为了能遇上一个有意向购买房的客户，为了能多成交一笔订单，完成我们这个月的业绩要求。所以房产销售员们真的很不容易，能够坚持下来的房产销售员就更加不容易了，他们需要有足够多的毅力，需要有一颗能够承受足够大压力的心。

但是我相信，当我们熬过去了，当我们积累到了一定的经验，当我们的内心变得足够强大了的时候，我们会越来越优秀，我们会有成交越来越多的订单，也会有客户更多的客户来愿意相信我们。

这六个月里，我体验房产销售的工作，还学习到了一点很重要的东西，那就是真诚。不管是在与客户打交道的时候，还是在与公司同事相处的时候，我都要保持一颗真诚的心，因为只有我对同事真心相待，他们才更愿意帮助我，和我做朋友。因为只有我始终如一的对待客户，客户总有一天会被我的真诚所打动。所以在进行房产销售的时候，我没有太多的技巧，我有的只是我一颗真诚的心。

我在公司只呆了六个月，我站的还不够高，看的也还不够远。所以我得出的心得体会也只有这么多。但是我会继续在公司里面学习下去，继续在房地产这一行里面钻研下去。

参观地产项目心得体会篇十

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。