

# 销售新房心得体会总结(精选5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售新房心得体会总结篇一

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话！这样才能让客户听懂你说什么！

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele-sales随机应变灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房；现金抵扣卷。红酒卷和蛋糕卷！但是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你打电话打得多了，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务！比如说：今天我跟陈总说完了我们这张卡的用途但是我先不告诉这张卡的优惠以便下次打电话跟进的时候好留一手；这一招也叫兵不厌诈！等第二次有时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果

不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到！

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺；非一日之寒！无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的！

## 销售新房心得体会总结篇二

电子商务营销人员是经过专业的网络商务平台，帮忙商家与顾客或商家与商家之间完成商务买卖活动的中介人员，也能够说是融it与商务于一身的高素质复合型人才。随着全国各个企业，行行业业的高度重视，让利用计算机技术、网络技术等现代信息技术进行高级商务开发、管理和营销的电子商务人才成为了人力资源市场需求的热点。

二十一世纪无疑是互联网的世界，是信息的时代，是体力劳动向脑力劳动过渡的年代，所以，“人才”的标准也就发生了变化。如何在这样一个年代里提升自我的职业价值也就显得尤为重要。有位专家学者曾预言，国家未来10年将有1万亿资金投入电子商务、电子政务项目建设中，由此将会引发超过200万的电子商务方面的人才缺口，这已经成为中国电子商务规模化发展的软肋之一。平均一下，每年社会上就需要20万电子商务专业人才，这与每年不到2万的人才输入有很大落差。对于毕业生来说，这是何等巨大的“卖方”市场。不但缓解就业压力！同时让财富分配更加均匀。大学生就业问题日益突出，如今更是到达了空前，电子商务给你最佳的解决方案。能够激烈的就业竞争中占有一席之地。

电子商务的快捷、便利、高效，节省成本让大家有目共睹，电子商务的狂潮也将随着网络的快速发展逐渐到我们的生活中来。

## 销售新房心得体会总结篇三

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年□xx是勤奋的一年□xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着某月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在某月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的

时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早开会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解

自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年某月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的‘凝聚力。

## 销售新房心得体会总结篇四

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，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，虽然不知道几时才能成功，但是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，难免会令人感到疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，咬咬牙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一个好的听众，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。因此自从我进入易居公司的那一刻起，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，他们乐意不断去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。

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

## **销售新房心得体会总结篇五**

但是如果只是盲目的奔跑就犹如在漆黑的海底潜水，虽然可以一往无前，但是却永远不知道会在接下来遇上什么。所以

为了防止自己迷失前进的方向，我再此记录下现在收获的这些经验，这些整理好的经验会成为我前进的路标和指明星，虽然不一定是通往成功的道路，但我一定会在一次次的累积后走向正确的方向。我的销售心得体会如下：

做为一个手机销售，我的方法是首先认清自己的工作——销售，我要卖的商品——手机。那么我要做的就是两件事，“销售”面对顾客，“手机”面对潮流。现在的智能机换代起来比衣服换季还快，新功能加入、旧功能重置、处理器一个个题升的比我家孩子长个还快。面对这样的新旧换代，现在这些娇生惯养孩子们，攀比之心一起来，换手机比换衣服还快。

所以，我们面对的'主要客户也主要是这些青年工作者、大学生们。面对这些的顾客，我在工作中都是分的非常的细。如果是大学生顾客，那就分为两种，为了性价比或是为了性能。如果是已经参加工作的工作者们，那大部分都是为了性能才来换手机了。

说道了手机的性价比和性能，这就关乎到“手机”这方面了。新机型的推出就意味着旧机型的降价，这就大概分出了性价比和性能。做为xxx专卖店的销售人员，我们也不用过多的考虑品牌问题。只要在销售的过程中，将自己品牌的手机的优点都凸显出来即可。不必过多的捧高踩低，这反而会显得不可信。

之后就是男女顾客的分别了，男顾客多数好说，只要性能到位价格合适，估计早已选好，直接就能拿下。但是对于女顾客们，她们虽然也要求性能，但却更注重外表。如果只是性能高但外貌却不合心，那再好的手机也难如她们的法眼。

总结来说，手机销售是一个复杂的工作。做为老少皆宜的道具，它的产品自然是多种多样。就我个人的感觉来说，作为一个好的手机销售，自己一定得是一个手机的爱好者，只有

知道手机的变化和种类，才能给顾客推荐最为合心的手机。