

# 社区开展童心向党活动总结(优质8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。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 房产心得体会篇一

房产拉练作为一种经济发展模式，正逐渐在全国范围内兴起。在这个过程中，不仅提升了地方经济的发展，也改善了人民的居住环境。作为一名参与者，我参加了一次房产拉练活动，通过这次经历，我深刻地体会到了拉练的重要性和对个人的影响。

### 第二段：拉练过程中的收获

在拉练过程中，我结识了很多志同道合的人，和他们交流了分享了个人的经验。这使我更加明确了自己的定位和目标。不仅如此，拉练过程中的工作经验，也丰富了我的履历。我参与了各个环节的工作，学习到了很多在实践中才能学到的知识和技能。通过与一线工作人员的接触，我了解到了他们的辛苦和付出，同时也对他们的勇气和拼搏精神深感敬佩。

### 第三段：拉练对个人成长的促进

通过这次参与房产拉练，我深刻地体验到了在一个团队中工作的重要性。只有团结协作，才能使工作更有成效。拉练中的各项任务都需要我们协同完成，这锻炼了我的沟通和协调能力。同时，在团队中共同面对挑战和困难，也增强了我的抗压能力和解决问题的能力。拉练还锻炼了我的自我管理能力，让我更好地面对自己的不足和提升空间。我也发现了自

己的潜力和优点，进一步明确了自己的发展方向。

#### 第四段：拉练对社会发展的推动

房产拉练不仅是个人成长的机会，也是推动社会发展的重要途径。房产拉练通过改善居民的居住环境，提高房屋质量，为人民提供更好的居住条件。同时，拉练产业链条的形成也促进了当地的经济发展。房产拉练吸引了投资，激发了地方经济的活力，提升了地方的发展水平。在这个过程中，人们的就业机会也得到了增加，提高了人民的生活质量。拉练还加强了社区居民之间的联系，促进了社会的和谐发展。

#### 第五段：对未来的展望

作为房产拉练的参与者，我对未来的发展充满了信心。我相信随着拉练模式的逐渐推广，越来越多的人会从中受益。我也相信自己会在未来的发展中继续不断地成长和进步。为了实现这个目标，我将继续学习和提升自己，不断适应社会的变化和需求。同时，我也会积极参与社会公益活动，为社会的发展做出自己的贡献。

#### 总结

通过参与房产拉练，我不仅收获了知识和技能，也认识到了团队合作的重要性以及自我成长的价值。房产拉练作为一种经济发展方式，不仅促进了社会的发展，也改善了人们的生活条件。展望未来，我将继续努力成长，为社会的发展做出更大的贡献。

## 房产心得体会篇二

作为一名房地产经纪人的我，深知市场竞争日益激烈，而现在房产直播平台已经成为行业中的一股强劲势力。然而，仅仅凭借直播平台上直接展示房屋是远远不够的，想要获得更多

关注和成交，需要有足够的经验和技巧。在我的多次房产直播实践中，我对如何提高直播效果有了一些心得体会。

## 第一段，直播前的准备

直播前的准备至关重要。无论是选定房屋、准备直播设备还是用户实时互动的安排，都需要提前规划。首先，我们需要选择一个外观漂亮、布置得体、有亮点的房屋作为展示素材；其次，需要确保直播设备，如手机、摄像机、语音设备等，设置妥当，信号畅通，时刻准备好直播中的问题。此外，需要对用户提出问题的时间、回答方式等进行管理，策划者要耐心咨询答疑，配合现场工作，保证直播的正常进行。

## 第二段，提高拍摄技巧

直播跟视频不一样，需要实时调整拍摄角度和镜头。拍摄者需要练习平稳稳定的拍摄手法，重视画面整体美感，注意心理预判将会出现的旋转和略微晃动的情况。克服视觉疲劳，明确执行计划，这些技巧都是可以提高效果的小细节。

## 第三段，增加房产知识

经纪人作为房产直播的主播，除了需要熟悉项目信息以及算出房价之外，还需要掌握专业知识。这些知识可以增加直播连贯性和计划性，帮助观众深入了解建筑结构、城市规划、价格趋势等。对于任何可能出现的状况，主播还要有备无患，心态十分重要，不要被紧张所影响，要有清晰思路。

## 第四段，热爱互动

让观众参与房产直播是一个挑战，但也是展示和直播的最佳机会。经纪人可以通过特别设计和线上互动，使观众对想购买的房屋产生强烈兴趣。这些互动可以通过问答、评奖等方式进行，增加趣味性，提高用户权限以及流动性。观众通常

很快就会产生购买房屋的兴趣，因此展示者需要通过技巧和信息来吸引用户。

## 第五段，总结

房产直播是购房的新趋势，因此经纪人需要通过自己的技能和经验来展示产品和服务。在本文中，我们强调了直播前的准备，拍摄技巧，房产知识，互动以及总结。作为房地产经纪人，我们必须不断学习和提高自己的技能，以满足需求逐渐增长的市场。随着直播目前的流行，通过以下这些技巧，可以让观众对直播效果印象深刻，提高房屋销售率。

## 房产心得体会篇三

余源鹏老师主要从三个大的部分跟我们分享了房地产行业的相关知识。第一部分是房地产及其产权基础知识；第二部分是房地产开发全过程基础知识；第三部分是房地产交易与营销基础知识；第四部分是房地产规划与建筑工程基础知识。

按用途划分也可以按建筑物的层数来划分；房地产市场分级：可以分为一级市场、二级市场和三级市场；建国以来中国房地产发展基本上是师从于香港、起源于深圳、传播于大陆内地；房地产的经营模式主要有土地开发、房产开发和物业经营；房地产的开发流程主要是：选址、立项、取得土地、规划设计、开工建设、启动销售和竣工验收。通过系统的学习，我对“什么是房地产”有了一个整体的认识，不再是之前的零散的知识体系，房地产对于我也不再是一个陌生的行业。

总而言之，余老师的房地产基础知识培训真让我受益匪浅的课。这节课，让我认识了房地产这个行业，让我了解到了房地产销售这个领域，更让我学到了一种对学习对工作的态度。

## 房产心得体会篇四

### 一、房地产销售内勤工作职责：

售后服务及签署合同和按揭手续的办理。

直接责任：完成日常的合同管理和按揭手续，保证银行放款及时；负责部门售后的后勤事务管理及行政工作；负责客户的买卖和按揭合同的整理、登记、归档工作；负责办理银行按揭手续并及时完成银行的放款工作；负责售后服务跟进落实工作；协助经理处理好与有关部门的沟通协作工作；完成上司临时安排的工作任务。

作为一名销售内勤，每天还要协助销售经理完成各类信息的收集、录入、汇总、分析工作；负责销售统计及分析工作，按进度做好日报、月报、年报，最后报给销售经理；负责置业顾问的佣金表。

二、以下是以前在房产公司从事销售内勤经常会做到的一些表格内容

#### 1. 建立客户原始档案表

每天我们售楼部的置业顾问会接待很多来看房或来电咨询房源的客户，置业顾问会将客户的资料整理在客户来电来访表上。然后我们销售内勤每天早上收集每个置业顾问的来电来访表。将客户资料输入在excel软件中。首先采用excel允许的任一方式新建一个工作簿，把sheet1作为当前工作表重命名为“客户原始档案表”。然后在表格中选定区域添加所有框线，将表格的第一行区域选定右击，在设置单元格格式中点“对齐”，文本控制中将“合并单元格”勾上，再输入标题“客户原始档案表”，再选定字，点击工具栏中的居中对齐。最后在每个格子中输入相关信息。如：建档时间、客户姓名、客户性别、客户年龄、考虑因素、客户意向、客户联系方式

以及客户归属于哪个置业顾问。客户资料的完成可以方便我们对客户资料的查询、添加、修改和删除，可以更快更准确的将楼盘信息通知给各个客户。

## 2. 建立销售动态表

销售内勤每天还要完成销售动态表，首先打开excel软件，新建一个工作簿，把sheet1作为当前工作表命名为“华诗销售动态表”，然后保存在固定文件夹里。再在表中创建表格，表格包括每个置业顾问每天接待的来访者组数、来电者组数、售出房屋总面积、售出房屋总价，还有所有置业顾问售出房屋的总面积和总价。这时，我们需要用到求和公式=SUM(A1:F1),或=A1+B1+C1,或=SUM(A1,C1,E1)这样就可以精确的计算出。如果没有计算机和办公软件，完全靠人工计算，工作量会非常大，而且容易出错。我们运用excel软件，对公司庞大的数据进行分析 and 统计，则大大提高了工作效率。

## 3. 建立车位、房子的销控表

在小高层或者排屋开盘的时候，我们需要统计哪些房子和车位是被订购或者已售出了的。所以我们需要excel软件的帮助来做好车位房子的销控表。如图2、图3，主要用到电子表格中的填充工具。被客户订购的车位或房子我们会将选中区域的单元格填充成红色销控，这样可以更直观，更易懂。单元格填充是excel一项基本操作。在excel软件的工具栏中有填充颜色，我们只需选中预定或已售的单元格（包括车位、房号、客户姓名），然后将其填充成红色。

## 4. 建立日报表

公司为了了解房子的销售情况，会要求销售内勤每天上交日报表给销售总监。日报表可以明确的看出每天公司的资金回笼。日报表中包括这些内容：房号、面积、单价、总价、今

日回笼及总回笼。如图4，最右边填充成黄色的单元格是表示改房子是被订购还是被签约。通常订购房子应付定金10万，签约要付首付，一般是房子总价的30%。日报表中的面积和单价需要自动调整小数点。单击“工具”菜单中的“选项”，然后单击“编辑”选项卡，选中“自动设置小数点”复选框，在“位数”微调编辑框中键入需要显示在小数点右面的位数。在此，我们键入“2”单击“确定”按钮。最后栏的总回笼需要用到自动求和按钮。首先选定要求和的数值所在的行或者列中与数值相邻的单元格，再单击工具栏上的自动求和按钮。或者先选定目标单元格，用鼠标选定要汇总的单元格或者单元格区域。最后按“确认”按钮。

### 三、总结

内勤工作看似简单，其实也很复杂、具有一定的挑战性，它不但要求内勤人员具有较高的政治敏感性，同时对文化素质、语言组织能力都有较高的要求。因此，内勤要自觉增强大局意识、全局意识，善于围绕部门工作，结合工作实际，尽可能地把工作做得细致，使自己真正成为领导的得力助手。内勤这个工作岗位，就好比带动机器运转的一粒螺钉，在自己的位置上发挥着关键性的作用。内勤工作就是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用。

## 房产心得体会篇五

在如今的社会中，因为各种各样的原因，越来越多的人选择租房而不是购房。租房与购房的最大区别在于，前者没有长期的财务投入，更容易适应个人和工作生活变化。在租赁房产的过程中，个人需要考虑各种各样的因素，如租金、房屋条件、地理位置等，这也为住房租赁提供了一些心得体会。

### 第二段：合理的租金

在选择租赁住房时，首先要考虑的问题是租金。合理的租金一定是能够负担得起，也能保证住房条件舒适的。或许可以尝试与房主进行谈判，把租金降到可以接受的程度。如果觉得谈判有困难，也可以利用各种平台进行查询、比价，选择比较合适的房源。

### 第三段：优质的房屋条件

在租赁住房的过程中，居住的环境是非常重要的。一个优质的房屋条件包括卫生和安全，以及日常生活所需的基本设施已完备，如热水器、厨房、卫生间等。选择合适的住房经常需要先去考察多处房屋，特别是衡量房屋的面积、隔音效果、位置、通风条件等干扰因素，可以在决策时起到很大的帮助。

### 第四段：便捷的地理位置

住房所处的地理位置，无论是对工作，还是生活来说，都是至关重要的。可以根据自己的实际情况，选择距离公司或学校较近的住房，减小交通成本和时间。同时，还要考虑到住房附近的配套设施，如商场、超市、医院等，更能便捷地满足生活的各种层面需求。

### 第五段：完善的合同条款

在房产租赁方面，合同是一个非常重要的文书，既能保护房东的权益，也能保护租户的权益。因此，一定要认真阅读每一条合同的条款，并确保内容不会有风险。当有问题出现时，可以及时进行协商。同时，根据租客和房东的双方特别需要，可以增加额外的保障措施，比如保险或押金。

总之，租赁住房是一个非常常见的选择，但一定要注意各种细节和基础条件以确保自己的合法权益。在合适的租金、优良的住房条件、方便的地理位置和完备的合同方面进行优良的决策，这将可以更好地为未来的生活和工作做好准备。