

# 2023年房地产销售工作心得体会(优秀5篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。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。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。

## 房地产销售工作心得体会篇一

八月桂花飘香，八月精神气爽!八月，我很幸运的加入到了的大家庭中!在加入团队之前，我完全没有接触过房地产之类的工作，所以对于一个刚入行不久的新人来说，心里很激动，但也有一丝丝的担忧，这无疑是一个巨大的挑战，所以我不止一次的鼓励自己“我一定能行!”

怀着憧憬的心情，我跟随公司团队来到了项目部，到了这里才知道，自己服务于产权式酒店项目。拿着公司的培训资料，立即产生了很多疑问，第一：项目的形象要重新建立;第二：人对产权式酒店投资概念严重不足等等，带着这些疑问，我们有方向性地针对目标客户进行引导和灌输，每天坚持不懈地努力着。在市调期间，白天，我不断磨练和提高自己的胆略与能力;晚上，我要加强培训与心得交流，集思广益、精益求精。通过不懈的努力，我对项目知识、行业基础知识渐渐有了清晰的认知，但也深深地感觉到了自己的不足之处，“知识就像一个圆，当这个圆变得越来越大，你就越发的感到自己不懂得东西真是太多太多”。

待中口齿清晰、思路明确，在与客户的交谈中，我能够认真的聆听、分析他们的想法，消除他们在投资产权酒店时的顾虑，重点为客户排忧解难，让他们对产权式酒店深入了解。

虽然现在的我做的并不是很好，还有许多的地方需要完善，但我会更努力、更认真地去学习。

回首这几个月，我现在的变化连我自己都感到惊讶，我也为选择这一行业感到庆幸，庆幸我当时坚信“我能行”，其实坚持也是需要理由的，我的变化和成长就是我最好的理由。“如果你有能力了，那么就去做销售，如果你什么都不会，那么你也去做销售”，这句话我现在是深有体会了。

## 房地产销售工作心得体会篇二

招商工作做了一年多，各式各样的测算做了几十版，算完自己的账再算人家的账，感觉自己快成账房先生了；各种类型的汇报，写了一篇又一篇，招商模式，商业部分招商计划、价格体系、整体推盘方案…前前后后谈了十几个客户，终于有要签框架协议了，可是领导突然改主意了，整租变成大部分自用，感觉就像终于找到了成功的钥匙，却发现人家把锁芯给换了。

### 二、工作完成情况

然而，当抱怨诉尽，静下心来思考总结这一年的工作，我发现，其实，一切我们曾付出过的，都不是白白的浪费了，就像能量守恒定律，那些与客户沟通谈判的能量转化为我们对项目的认知及对待各种客户的经验；那些做投资测算分析的能量，转化为了我们对数据的采集分析能力；那些写过的方案，也许决策层根本没看到，但却锻炼并提高了我们独立思考、提出问题、解决问题的能力。我相信，不管项目的招商模式如何变化，万变不离其宗的是，此类项目的前期报批报建、后期招商运营工作的 workflows、工作要点。所以我们要注意对这些方面的梳理、总结。我部门在按时保质完成领导布置的各项工作任务的同时，还通过查找各类书籍文献，梳理完成了“房地产开发全过程流程图”、“项目前期报批报建标准流程”、“房地产投资项目可研报告标准模板”，以期望

能够对日后类似项目的前期报批报建工作、可研报告编写、项目操盘流程工作起到一定的规范及指导作用，同时正在梳理前期报批报建工作流程图。另外，房地产开发工作，实操经验是很重要的，在这一年中，我从一开始在内部讲解项目ppt时还经常紧张的手心冒汗，到现在能够驾轻就熟的向客户介绍(此处检讨：离郭总要求的如数家珍还有一定距离，还要加强学习);从独自研究第一太平的投资测算表，研究每一个公示、每一个链接、每一项指标，到自学房地产评估知识，现在已经掌握了整个投资评价体系;从像写财务分析报告一样写方案汇报到现在用郭总的话说：终于有点房地产企业汇报文件的模样了，虽然很多工作做的还不够，但至少我成长了，那么所有的付出就都是值得的。

### 三、工作存在不足

曾经有个前辈跟我说：你做的每一件事都不会白做的。有些事看上去可能没什么立等可取的价值，但叠加在一起就是你的态度。态度这东西千金难换，多少老板有钱也买不来一个愿意用心工作的员工，能力再强，也无法弥补态度的短板。因为一个人的成就常常取决于他愿意做多少，而不是他能做多少。曾听到过这样一句话，我觉得特别有道理：你现在的态度，决定十年后你会成为什么样的人。能力代表现在，态度代表未来。进退之间的差别就取决于一个人的态度。

有时候，人特别糊涂。我们愿意花大价钱提高自己的智商、情商，也愿意费尽心思地去做大项目，认识大人物，可却常常忘记一个简单的道理，态度也是一个人的核心竞争力。

没有好的态度，能力会与日俱减。但只要态度积极，能力差也早晚能够得到改进。无数天才都告诉过我们，这个世界根本没有天才，你以为的天赋，不过是别人锲而不舍的态度。

### 四、明年工作计划

具体的工作，已在部门工作总结里做了详尽的叙述，所以我对自已2018年的工作要求就是解决一个态度问题：告别“差不多”先生。

## 房地产销售工作心得体会篇三

### 房地产销售工作心得体会800字范文

作为一名房产销售员，得要有极佳的口才。下面是东星资源网小编带来的房地产销售工作心得体会800字范文。

### 房地产销售工作心得体会篇一

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：

#### 1、“坚持到底就是胜利”

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。

#### 2、学会聆听，把握时机。

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。

### 3、对工作保持长久的热情和积极性。

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，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的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

### 4、保持良好的心态。

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。

## 房地产销售工作心得体会篇二

一直以来都听说销售工作是相当能够锻炼人品质的，所以在毕业后的我就进入了公司成为了一名房产销售员。在公司上班的这段时间，我接触到社会，感受到了整个生活的不容易，我现在才明白我要想做好销售的工作更是相当的不容易。

都说销售是有一张巧嘴，能将不好的东西也推销得十分火热，而之前的我本是认为自己的口才还不错，就想要在销售这个行业来大展身手，然而我现在才知道这份工作真的是相当的不容易啊。在一开始接受培训的时候是完全没有在意的，就觉得这就是向客户推荐合适的房型，然后有意愿就成交。但是在真正投入到培训中才明白身为销售，其中是有非常多的门道的，比如一些面对客户的套话，在客户犹豫时的激将之法，还有很多都是我需要在正式成为一名房产销售之前应该要掌握的。

培训最开始就是对目前的房地产行业的介绍，只有知道房地产行业的行情，才能够给客户做出更多更好的推荐，才能让客户对我们有信任，才能够愿意掏出自己的钱买下房产。其实整个房地产行业的行情还是还算是简单易懂的，但是它平时的一些小波动都是需要自己去不断关心的，一但入了房地产的门，那么之后的生活都是必须要围绕着房地产展开了。对于房地产行业的新闻，甚至一些目前的新闻大事都是会影响到房地产行业，都是需要不断学习、了解的。

随后就是讲授一些在面对客户的要求，毕竟服务型行业最为注重的就是与客户之间的交流，与客户之间建立起最为基本的信任，这是我们现在必须要进行的。所以要能够及时抓住顾客的想法这是需要好好学习的，更是需要在不断地训练中掌握住的。

再者就是学习一些来自他人的经验，让我们能够更加简单的和迅速的掌握技巧，更是会分发销售套话，让我们可以在面对顾客时不会没有话说。

所以销售的工作也是非常困难的，纵使我自己的口才方面还是不错的，但是在我们的销售演练过程中还是感受到了自己的不足之处，所以这次的培训让我更加深刻的明白自己在这份工作上并没有优势，唯一要的就是不断学习，多多向领导请教，想其他优秀的员工学习，这样才更能够帮助我在房产销售的岗位上走得更远，做出更多的业绩，赚更多的钱。

培训结束我就要开始自己的工作，我会将在培训期间学到的东西都记住，然后在工作中都拿出来用，不断地磨砺自我，让我可以在每天的工作中有更多的提高，更是能让我在房产销售行业做出更多的成绩。

### 房地产销售工作心得体会篇三

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做，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！

## 房地产销售工作心得体会篇四

这几天我正好放松期，写一些东西希望能帮助到需要的人。如何做好一名出色的房地产销售员？这个问题是我几年一直去探索的，到今天转型用30%的精力在销售上，70%的精力去做管理的时候想对大家说一些心得。

做地产经纪到现在有很多的客户朋友，并建立了自己独特的楼盘销售客户网络，我每卖一个楼盘，都有很多老客户自己或介绍朋友来买楼。很多同行都在问我，你有什么绝招，让这些客户一个盘一个盘地跟着你转？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。

我认为自信非常的重要，在给别人介绍房产的第一步你应该先推销你自己，在地产界到处都是人海战术，有几个客户能记住你？能记住你的名字？能在想买房的时候，在有房地产方面的需求的时候能想到你？机会是靠你自己去争取的，它对于每个人来说都是公平的，关键是你有没有自信去抓住它而已。

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。我给自己设定了一个目标，用2年时间打

基础，2年以后，我不会再做销售人员。在努力工作的同时每天阅读大量的书和新闻，加强自己的专业知识和理论知识。

我租赁的第一个楼盘是一个大家都觉得看好的楼盘，价格便宜，装修漂亮。唯一的问题是业主出国，没有办法联系到业主。看房等都是通过管理处，说等业主回来就签合同。当然我也有客户满意，我想要是业主回来了，一样的条件能轮到我吗？于是我想尽办法先从管理处拿到他一个亲戚的电话，再从亲戚那里拿到他美国的话，不计成本的用手机打过去和他沟通好，并帮他收好钱，把屋内的家私家电写好，做好他一切能想到的后续手续，业主回来后，几十个中介给他电话，甚至有人给出更好的价钱，业主只说了一句：别人比你们服务在先了。

所以，一个积极的心态，是对自己的一个信心培养过程，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。比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的还有就是正气的一个人。这就是自己的形象。其实并不需要非常漂亮和美丽的形象，大众的脸才是大众最容易接受的。

本文来源：

## 房地产销售工作心得体会篇五

曾几何时（两年前），我眼前的置业顾问的精神状态是那么的饱满，所谓的配合简直是天衣无缝，对待工作的热情是那样的饱满，吃饭、下班？几乎所有与工作无关的时间都在做客户，让当时刚踏入地产行业的我深有感叹。

为什么之前的销售员和现在的有那么大的差距呢？在这里我

想对能看见此篇文章的人提以下几个问题：

- 1、我来这是做什么的？
- 2、我将要怎么做？
- 3、我会做的怎么样？

#### 一、我来这是做什么的？

这是一个人对自己当前岗位的明确，和对职业生涯的定位，有人说置业顾问对工作的热忱下降，主要是因为市场冷了，客户越来越精明了等一系列的主观因素，我想说是市场真的冷了，还是自己对工作发生了漫不经心的态度了呢？是客户越来越精明了，还是我们自己对提升自身各方面的专业学习力度还不够呢？等等的辩词。

我们身处的环境一样，身处的市场一样，身处的产品一样，为何同一个案场销售业绩有着天壤之别？这里我想告诉大家，做为置业顾问我们是来给公司创造价值的，从而来实现自身价值；我们是给公司挣钱的，更重要的是我们是给自己挣钱的。人啊，一定要有金钱\*，当然了我说的是“正金钱\*”，如果对金钱都没有\*何谈有那么一份对工作热忱的心呢！

#### 二、我将要怎么做？

作为置业顾问我们首要的任务是如何卖好房子？在这我有以下几点卖房心得与大家学习分享。

##### 1、时刻保持良好的心态

房地产销售人员是一种高收入的职业，相对代价就是高意志力，高挫折感，高机动性，需要具备良好的心理素质。销售工作是努力不一定会成功，但不努力一定不会成功的。许多

优秀的销售人员成功的销售业绩背后都是付出了许多艰苦的努力。要做到胜不骄，败不馁。作为我们销售者下过定单，也就踏上了成功的一步，但是后期一旦退定很多销售员都非常气馁，对接下来的工作就少了很多激情，保持良好的心态对待下一组客户是很重要的。

## 2、真正地掌握客户的需求

记得当初我刚开始接客户的时候对工作充满激情，可很长一段时间都没卖出去一套房子，后才我总结一下自己在接待客户过程的每个环节，最后发现我根本没有了解客户的需求，自己还没有成为一名真正的顾问，连客户的家庭基本情况，客户的职业背景，客户的真正需求和购买动机都没了解，只是做了楼盘的介绍就以为客户会主动购买了。一套底楼的房子，光线不佳，但是对于客户家里有腿脚不便的或是家里有上了年纪的老人居住却是很合适的。同一层楼一大一小紧挨着的两套房子会受到一大家子两代人的亲睐，因为既能够独立生活又近在咫尺可以享受天伦之乐。所以，只有在销售人员真正地掌握客户的需求的时候才容易达成成交。

## 3、学会运用产品差异化对比手段

很多时候置业顾问在卖房的时候总是最先挑该小区最好的位置，最好的户型去卖，可很多时候成交率是适得其反的。不管你认为这个户型是多么的好，对于购买者他永远都能挑出几个刁钻的毛病，当你回答他的问题令他不太满意的时候，他对这个户型自然也就有抵触心理了。所以在这个时候你就要运用产品差异化对比手段去处理该问题了，首先带这个客户看两种户型，一个是差不多能满足该客户的需求的，一个户型根本都不是客户所需求的或是一种很差的户型，此刻两种户型的对比客户自然就能看的出来哪个产品好了，再加强引导就能解决客户问题了。

## 4、嫌货才是买货人

许多销售人员听到客户夸赞自己的产品就沾沾自喜，以为客户就一定会购买。一听到客户提这样那样的产品缺点就不高兴，认为别人不是安心购买，只是存心挑刺。遇到这种客户大多数置业顾问第一反应就是把该客户列为“黑名单”，不去做回访，这样是大错特错。换位思考下，我们平时去商场买商品，总是说这商品这不好那也不好，最后自己不还是卖了？为什么嫌货却还去卖呢？因为客户是要拿这些把柄和你讨价还价的，购房者也是一样的，无非是拿这些瑕疵去向你要优惠之类的，此类客户，我们置业顾问需要给客户一点点的小甜头，感觉是让他占了便宜，或者是后期加紧跟踪回访。

## 5、学会运用产品稀缺性，得来不易之手段

大家都知道中国人最大的特点是什么？那就是喜欢和别人争抢一样东西，或是一样东西自己本来不需要，可是看见别人都在抢，自己不明不白的也去抢！当时我刚去汝州蓝湾半岛项目没多久时，遇到这样的情况，一土地局工作的大姐来看房，我接待，带她去看房需求120-130平方的1-3f当时三期是尾盘，只剩下144以上的大面积，楼层低层的也没几套，带她去小区看了看，看的都是144-155的1-3f和她心中想要的差别太大，第一天看了相不中，说要考虑四期，我当时一想四期还5个月才能卖，到时候不一定这个客户去哪买了，就流失了。当时我看这个客户非常喜欢一层送南北花园，就是嫌面积太大，当时也没去看那个144的户型，第二天我给她打个电话说让她来看看有一家144一层装修过的业主的家（甲方财务人员的家），下午过来了，我就带她看了，包括人家的装修和花园的布置。她看完以后可喜欢了，心理就是埋怨面积太大了，多10几平方就多5.6万的预期，这时我就想了一个办法，我给她说，姐，走按揭首付就多不到2万，贷款多不到4万，月供每月不多200左右，您还是有这个能力的。她还是埋怨，也不说买，就走了。第三天我给她打电话问她还考虑蓝湾半岛房子不，还说非让给找个小点的面积一层带花园的，我说这个真找不到了。又给她说：姐，那个144的1层带花园的你现在想要买也买不到，她惊奇的问我为什么，我说那是

我们开发商留的房子，好像是给哪个领导留的一套不错的房子（实际上是没有留），要不等我们四期开始了我再打电话通知你买四期的吧？她不愿意了，说，不让卖了你还让我看人家装修的那家一楼带花园的等一大堆埋怨。我说：姐，那面积太大144，你又不考虑，你还是等四期吧。她说：不行我就要你们老板留的那套144的1层，你得给我想办法。我就问：你是真想要？她说：要。我说：姐、要不这样吧，你现在来先交1万定金把这房子定了。她立即问：定了，你们老板不卖，你又当不了家，我钱又不退了咋弄？我说：你听我的，现在把1万定金交了，我再去给开发商申请，到时候开发商一听房子都定了，肯定是不能退的，最多我挨批一顿，这样你也能买到满意的房子。她听完这话，不到半小时带了钱就定了，而且定完房第二天就把首付全部交齐，签了合同，还一直说我会办事。当时这个客户成交用了整整4天时间，成交了我感到很惊险，也感觉难做的客户经过我们的认真分析想出对策做成功了这才是真正的自豪，做这个客户的技巧我也在当时过后给大家分享了。所以一定要学会运用产品稀缺性，得来不易之手段，学会去操控住客户。

### 三、我会做的怎么样？

无论自己在做什么，我们都要想想自己的定位，想想自己在这个岗位，这家公司能走到多高的位置，没有梦想的努力都是徒劳。做置业顾问最终结果是实现收获到金钱，这是首要的，在众多卖房成功的案例中去学习吸收一些经验，这是我们收获的附加价值，也是今后走向更远的奠基石，销售就是要实现自身价值与公司价值相统一，老板不是慈善家，作为基本的销售人员对公司没有创造价值，是得不到别热的赞赏，最终做的会不尽人意，也不会走太远吧！