

# 2023年记者方面的书籍读后感 房产销售方面的书籍读后感(模板5篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了!读后感书写有哪些格式要求呢?怎样才能写一篇优秀的读后感呢?以下是小编为大家搜集的读后感范文，仅供参考，一起来看看吧

## 记者方面的书籍读后感篇一

20xx年就要离开我们，眼看就要到来，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

xx园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

xx村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

xxx花园ii-9□iv-3□iv-4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场□xx花城□xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了九月份的房展会□xx园国庆看房专线车□xx节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

更多相关优秀文章推荐：

1. 房地产公司年终工作总结
2. 房地产公司工程部年终工作总结
3. 房地产年终工作总结
4. 2016房地产销售经理年终工作总结范文
5. 房地产经理年终工作总结
6. 2016房地产销售年终工作总结

## 记者方面的书籍读后感篇二

目前所在地：深圳民族：汉族

户口所在地：湛江身材□170cm65kg

婚姻状况：未婚年龄：30岁

培训认证：

诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：

工作年限：职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：随时

月薪要求：5000—8000希望工作地区：深圳

公司性质： 所属行业：

担任职务： 策划经理

工作描述： 协助开展北海星海名城项目前期营销策划及制定项目营销总案，编制楼盘的整体营销方案，包括价格策略、市场推广、货量推销安排与统一执行，楼盘现场策划推广活动的组织开展，公司企业品牌活动的组织和实施，完成项目策划所必需的市场调研、项目定位、营销策略工作，并以书面的形式提交发展商确认。培训及指导所策划项目销售部门的员工，加深销售人员对项目的理解，提高成交额。协助销售经理完成佣金结算及收佣工作，维护公司利益，避免风险。协助总监建立和维护同发展商、利益相关者之间的关系，提高公司的知名度和美誉度。

离职原因：

公司名称： 起止年月： 20\*\*-05~20\*\*-12 广州至道策划顾问有限公司

公司性质： 所属行业：

担任职务： 策划主任

工作描述： 曾参与亚洲铝业粤西地区四会、云浮、肇庆等项目前期策划与营销方案。期间，还负责对销售团队进行市场调查，销售技巧方面的培训，以及配合完成项目方案的撰写，项目推广制定策划方案与客户汇报、沟通并达到客户认可。向公司提交定期的工作总结、绩效考核、市场分析报告，及时传递市场动态信息，结合项目给出合理的意见和建议，促进项目工作发展。

离职原因：

公司名称：起止年月：20\*\*-10~20\*\*-12新世界(中国)地产投资有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：策划助理

工作描述：对公司楼盘营销方案的制定，配合销售部达成销售目标，并与广告公司、有关部门等一切外围机构保持良好的沟通关系。提出一系列的'促销、广告计划，营销项目的销售声势，加速项目的销售进度。

离职原因：

公司名称：起止年月：20\*\*-04~20\*\*-10广州市置业房地产有限公司

公司性质：所属行业：

担任职务：物业顾问

工作描述：负责分店区域的楼盘的销售，接待客户，为客户分析市场的信息，拓展客户群并保持良好沟通，跟进二手的买卖交易过户，银行按揭等售后服务情况，完成公司所下达销售任务；具有良好销售业绩，较强的协调能力、处事能力，工作责任心和团队合作精神。

离职原因：

教育背景

毕业院校：华南师范大学

所学专业一：房地产经营与土地管理所学

受教育培训经历:

20\*\*-1220\*\*-12华南师范大学房地产经营与土地管理专科

20\*\*-1220\*\*-12华南师范大学人力资源管理本科

语言能力

外语: 英语一般

国语水平: 良好 粤语水平: 良好

工作能力及其他专长

八年以上的房地产项目销售、策划、管理工作经验, 熟悉房地产企业运作流程及房地产项目的全程推广与销售策划, 在地产项目销售、执行策略及文案方面有较强的执行能力与把控能力, 同时在活动策划统筹、对外公关方面也有一定的工作能力, 能带领团队开展工作。

详细个人自传

本人性格外向、热情, 工作主动, 责任心强, 团队意识良好, 具有较强的亲和力和极高的创业激情与敬业精神, 能承担高负荷工作压力。另外, 我还具备良好的沟通表达能力, 逻辑严密, 思路开阔, 文笔流畅, 在工作中追求卓越。

个人联系方式

通讯地址:

联系电话:

家庭电话:

手机：

qq号码：

电子邮件：

## 记者方面的书籍读后感篇三

姓名：

性别：女

年龄：25岁

居住地：上海

电话：

e-mail□

最近工作[1年8个月]

公司□xx房地产有限公司

行业：房地产开发

职位：销售最高学历

学历：本科

专业：市场营销

学校：南昌大学

自我评价

从事房地产销售多年，具有新楼盘以及二手楼盘买卖和租赁的销售经验。对销控，预告、抵押登记以及和房地局部门沟通有丰富的经验，熟悉现阶段关于商品房限购、限贷的政策以及对应办法，了解销售过程中容易出现问题的解决方案。具备良好的沟通技巧以及销售方式，善于通过与客户的真诚交流完成销售。工作努力认真，具有很强的事业心，相信付出总会有回报。

求职意向

到岗时间：一周以内

工作性质：全职

希望行业：房地产开发

目标地点：上海

期望月薪：面议/月

目标职能：销售

工作经验

20\*\*/2—至今□xx房地产有限公司[1年8个月]

所属行业：房地产开发

销售部销售

- 1、负责贯彻执行公司领导的销售指令，按时或超额完成销售指标；
- 2、负责客户登门拜访、客户来电咨询等，通过高质量的服务增加销售；

- 3、负责为客户介绍项目相关内容，促进销售达成；
- 5、负责协助上级完成其他任务。

20\*\*/5--20\*\*/1[]xx房地产有限公司[1年9个月]

所属行业：房地产开发

销售部销售代表

- 1、负责与客户进行直接沟通和交流，协助客户对在售楼盘进行多方面了解；
- 2、负责销售楼盘，催收房款，完成每月销售收入指标；
- 3、负责与有购买意向的客户进行进一步的接触，争取签订合同，完成交易；
- 4、负责定期撰写销售报告，部门内部开展销售技巧分享等。

20\*\*/7--20\*\*/4[]xx房地产开发有限公司[10个月]

所属行业：房地产开发

销售部销售

- 1、负责协助销售主管管理销售团队，完成销售业绩；
- 2、负责处理楼盘的日常事务，包括收集信息，分析、整理数据，制作报表等；
- 3、负责带客户看房、下定、签合同、为客户安排贷款等事宜；
- 4、负责开发新客户，维系老客户的关系，促成交易；

5、负责定期向上级主管提交客户拜访报告及其它销售报表。

## 教育经历

20\*\*/9--20\*\*/7南昌大学市场营销本科

## 语言能力

英语(熟练)听说(熟练)，读写(熟练)

## 记者方面的书籍读后感篇四

通读了《销售中的心理学》一书之后我了解了本书的作者博恩。崔西一位首屈一指的关于个人成长的权威人士，在成功学、潜能开发、销售策略及个人实力发挥等各方面拥有独树一帜的心得的伟人。也许是我个人的悟性太低还是没有那种天分，只从本书中得知了一个优秀的销售人员不仅要有积极向上的精神面貌，自信豁达的生活态度而且要有明确的工作计划，丰富的谈资储备。

上周接到一个郑州市关于医疗及电镀污水处理的客户询盘，应客户要求，我和宋经理带着我们公司近期正在调试中的两个相关工程的工程概述及我们公司的相关资料去拜访客户。如期到达客户的公司接待我们的是我从开始一直联系今迈公司环保部专员王女士，她大概有二十四五岁见面后简单的聊了一会她就看我们带过去的一些资料，之后便简略的询问了我们污水处理的一些反应原理，虽说年龄相仿但经验还是略有差距，再加上主客之分，我和宋经理在与她的交谈中已经略显青涩。随后王专员带我们便引见了梅经理，谈话时间不长便草草结束。我们约定两天后他来我们公司参观考察，我们临走时他也许是不想给自己留下一个问号或许是真的憋不住了，便捎带着问了一句：“你们是不是刚刚进入公司工作？”回到公司后一等二等却再无音讯，心中满是疑惑why□是因为客户最近比较忙？客户出差了？客户老婆生孩子了？

阅读了《销售中的心理学》我再也不用那些骗鬼的理由来自我安慰了。我终于知道一个优秀的销售人员给的客户的第一印象非常重要。一个优秀的销售人员的衣着穿戴甚至发型都必须趋于商务化，给你的客户一种职业感、专业度、成熟度、干净舒服利落；一个优秀的销售人员必须有足够的自信，即便你的普通话不够标准，每天早晨你也一定要告诉自己：俺中！俺行！俺可以！俺是最棒的！俺最牛！

一个优秀的销售人员的行为举止要落落大方，从初见客户与客户握手开始，你的一举一动都会直接影响到客户对你个人的感觉。见面握手时要带有适当的力度让客户从所有不相干的事里云游回来。保持一个舒服坐姿（站着的话证明要么客户有事要么不愿意这个时候与你谈论）不要交叉你的双手或双脚并打开你的双肩这样会让对方感觉更愿意接纳你，如果客户坐下之后保持了一种交叉的封闭状态，那你就需要打开客户的心扉，你可以选择递上一张你的名片打开客户交叉的双手之后，就可以开始你们的谈话了。

谈话首先要保证有话题可谈，这就需要你有相当丰富的知识储备。你首先就得对你的产品有很好的了解，暂且不说能做到在你做梦的时候提到你的产品，你都能给对方一个完美的答复，至少你能更了解你的产品特性，分辨出哪些才是你的准客户，随后你就需要多了解你的准客户所处的行业现状，以及准客户的兴趣爱好，从这些中找到你们的交集从而展开谈话否则你只能和准客户比较眼睛的大小了。

然而侃侃而谈并非一个优秀销售员的行为，倾听客户的心声才是你成功的关键。倾听能让你更多的了解客户的需求。但是你面对一个不善于言谈的客户时，你就需要活动一下你的脑袋，你可以选择提出一些开放性的问题，去引导客户畅谈他的需求了。

我通读《销售中的心理学》全篇之后，领悟到作为一个销售人员，保持一种自信豁达积极向上的生活态度，热情开朗真

诚相待的个性理念，立足于对方立场看待问题、思考问题、解决问题思考随后也就不存在问题了。

## 记者方面的书籍读后感篇五

有时候多读一读关于您职业有关的书，或许会激发你的工作提升能力，下面一起来看看有哪些吧！

《售罄》是中国首部探索复制地产销售冠军的实战派力作。

作者本身是一位有十年经验的资深地产人，其历时一年多时间，深入走访，研究广，深两地20余位售楼冠军，首次全面系统地披露房地产销售的经典必杀技。

该书以大量翔实一线实战案例深入浅出地介绍了房地产销售过程中的100多个行销技巧，可作为一、二手销售人员培训教材。

该书从售楼人员的自我激励，销售准备，看楼谈价，结案成交和新顾客开发以及到老顾客服务等等，都提供众多实用技巧，并通过生动的案例及相关辅助材料让读者易学易用。

这本书书面向的目标读者有：营销总监，售楼经理，店长，房地产培训工作者，策划人员，广大一线售楼人员，有志于房地产销售领域发展的相关人士等。

“你一个月能卖出几套楼？为什么有人可以连续三年平均每天卖一幢房子？为什么有人可以在1天之内完成全年的销售额定指标呢？到底这些销售冠军们有些什么特质呢？”带着这一切疑问我迫不及待地读完了《售罄》，真是好书啊！它是一本工具类的专业书籍。

主要讲述了售楼人员在销售过程中遇到的各类实际情况及应对技巧，把10多年来活跃在广东地产界的销售冠军、精英的销售经验和心得进行收集整理，结合翔实的真实阐述案例等等。

《售罄》一共分为八大篇八十九个章节：有激励篇、准备篇、礼仪篇、需求篇、看楼篇、谈价篇、成交篇以及服务篇。

可以肯定的是，《售罄》的出版极富实践意义，值得所有公司的销售管理层和具体执行者借鉴和学习，是一部难得的好书。

——中体产业集团总裁中体奥林匹克花园管理集团董事长吴振绵要想成为巨人，先和巨人同行；要想成为房地产销售冠军，先要读读《售罄》。

毫不夸张，零距离走近作者费尽周折采访的广、深两地地产销售冠军，“与高手过招，方显英雄本色”，读完《售罄》，售罄你能！——国内房地产托管模式首创者，著名房地产实战专家、连锁经营专家王牌地产投资有限公司、王牌企划有限公司董事长上官同君从推销走向营销，今天的房地产销售已由重量向重质转变，我们不乏众多的实践者，也不乏成功的经验与失败的教训，但我们缺乏有心人去客观、专业地总结与提升。

据2:8定律，一个团队中20%的人完成80%的业绩，谁都想成为这20%的人，但怎样才能成为呢？成功模式能否快速复制呢？能打造出新的8:2团队（即80%的精英）吗？谁都想成为这20%中的一员，但如何才能尽快地实现呢？有什么可复制的成功经验吗？相信这是地产从业人员所关心的课题。

其实，成为一个房地产销售人员很容易，但要成为一名顶尖售楼精英却不是一件简单的事。

特别是在竞争激烈、变化莫测、不确定的房地产市场环境中，要想脱颖而出，则更需要不断地提升自我。

广州、深圳房地产市场化的进程步伐已近二十载，群雄并起、大浪淘沙，市场竞争尤甚，同时也造就了一批从硬仗、恶战中拼杀出来的一流高手，所谓“一将成名万骨枯”，他们在广、深两地市场中以强势的销售业绩当之无愧地成为最璀璨的地产销售英雄。

近10年来我一直从事房地产的销售、研究及领导工作，也屡屡有把成功的经验和模式写出来的冲动，打破门户之见而放之于四海，让更多的人少走弯路、直线成功。

我想光一己之见不免有些局限性，所以特别历时一年多时间走访、研究广、深两地20余位地产销售冠军，终于写下了一些段落，先拿来给各位网友交流、交流。

看了这本书之后我从中体会到，其实，顾客们之所以会认为经纪们做的工作太少，就是不知道经纪们的成交背后的工作是如何的。

因此，最有效的方法就是让顾客知道你为他做了些什么，为这次成交付出了多大的努力。

比如，你每次同买家打过电话后，以及每次把买家的开价拉高了一点时，都可以转告业主，让业主知道你在为他的利益做出多少贡献；又如，如果业主放钥匙在公司，则每带一位客人去看楼后，都需要同业主打电话，告之相关情况，让业主知道你为他的房子付出了多少努力，而不要等到成交的那一天才告诉业主，由他过来签合同，以免他误认为你的工作实在太轻松了；又如在谈价阶段，无论哪一方对价格进行了退让，你都要让另一方知道你为了这一点价格的退让付出了很大的努力。

在实践中，我们常常遇到各种困难以及失败教训，个人认为，错误不怕犯，就怕相同的错误重复犯，书中无论在理论或实战方面都分析得十分精辟！透彻，对于我们广大从业人员具有很好的指导意义。

功莫大焉！通过精英们的实例讲解，让我们在销售中找到了捷径，找到了直接通往成功的天梯。

所以，此书值得一看。

读《房地产一线销售管理》这本书，有种如获至宝的感觉，原来在实际操作中还有很多是我没有想到和做到的。

感谢《房地产一线销售管理》这本书，让我更加的理智，从此也将理清头绪。

本书从销售部的组建到房屋的交付使用，每一步都讲的很贴切、很实际。

我也因此发现了自己平时的不足之处，可以针对自己的不足之处加以改进，不再盲目的去实践，去尝试。

本书主要涉及到的还有销售经理的工作以及应具备的个人素质，还涉及到了内部的管理，主要是项目各个环节的主要工作，即项目准备期，引导期，公开期，强销期及持续期。

每个环节环环相扣，工作不但要做到稳，还要做到精益求精。

做好销售管理，首当其冲的就是做好自己的本职工作，尤其需要注意的是员工之间的沟通与合作，以及根据每位员工的性格特点采用不同的途径去沟通、管理与激励，这也是本书中所提到的应变能力。

不只是员工，跟任何部门的任何人去沟通，都需要应变能力，

包括工程部、物业部。

这还体现了一点就是联络者的角色，要想做好这个角色，尤其注意的是与甲方领导的沟通，包括办事能力与语言语速的掌握。

其次是工作的调配，主要就是资源的分配和利用，合理有效地去利用资源，协调内部的工作，利用有限的资源去创造无限的价值。

这里主要指的是资源的分配，也有内部的合作与沟通，要想把这项工作做好，关键看是否当好了资源分配者的角色。

还有一个大的方面，即售楼部的日常管理，包括员工着装及卫生的保持，这不仅需要员工的积极配合，更需要管理者的监督。

决不允许有卫生死角，以及灰尘的存在。

合同的管理与审核是重中之重，所有的努力只是为了工作的顺利进行以及资金的回笼，所以协议以及合同的审核是一件既重要又严肃的环节，这不仅需要置业顾问的用心对待，更需要主管与项目经理的层层把关，务必做到万无一失。

对我感悟较深的一点就是客户的跟踪与管理，这一点对我有很大的启发。

对老客户的跟踪与答谢，不但树立了公司及项目的声誉，更主要的是广告费的节省以及老带新带来的巨大的收益。

本书涉及到的一些管理误区跟实际很相符，有很多甚至是我曾经想过而没敢尝试的，现在思路终于明确了，找到了风向标。

我做了很多的笔记，毕竟这是我的一个成长的过程，有很多不是一下子就能领悟的，这需要我平常不断地总结与学习。

谢谢公司的重视与培养，我一定不负公司重托，不断地学习与总结，不断提升，为公司做出更多更大的贡献。