

# 2023年地产销售培训心得体会(实用17篇)

实习心得的撰写是一种对实习过程的思考和反思，有助于我们在未来的职业生涯中更好地应对挑战和问题。培训心得四：培训让我发现了自己的潜能和潜力。

## 地产销售培训心得体会篇一

以下就是我的这次房地产销售培训总结出来的心得，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！

一、房地产销售技巧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。

二、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。

三、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。

#### 四、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。

#### 五、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。

#### 六、学会运用房地产销售技巧

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。

#### 七、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。

## 八、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！

## 地产销售培训心得体会篇二

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“华成天地墅园项目资料分析”的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三——自我总结——自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不

会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的“售”的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了我们对所售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从杭州的楼市来看，卖得好的楼盘都是“找得到理由的”，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的.阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主

动来找你。

通过对天地墅园项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落实和解决。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

## 地产销售培训心得体会篇三

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。以下本站小编为你带来房地产销售培训心得范文，希望你有所帮助！

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。

## 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。

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的

顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、 主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、 自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；
- 3、 计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、 对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、 对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、 来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

- 1、 外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。



2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

共2页，当前第1页12

## 地产销售培训心得体会篇四

在\*\*\*，我能行！

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”。

每次做完培训后我都会到附近的书店内找一些相关的书籍来充实自己，也会在网上关注一些房地产之类的新闻，遇到不懂的我会向项目经理请教，在此，我非常感谢他们对我成长上的帮助。但是每次做完培训后我也开始担心，我担心万一没接待好客户怎么办，记得第一次接待客户的时候，我非常的紧张，讲解没有一点思路，也完全不能照顾客户的情绪和反应。但是通过这几个月的锻炼，现在的我在接待中口齿清晰、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。

“我能行！”，多么简单的三个字呀，却在我遇到困难的时候，如一盏神灯般指引着我成功的方向。也许我们有时候需要的只是这么简单——“我能行！”。这三个月，我成长、我自豪、我努力??衷心感谢\*\*\*!

## 地产销售培训心得体会篇五

我非常珍视这次房地产销售培训的机会，因为这不仅是一次学习和提升专业技能的机会，更是一次提升自我、超越自我的机会。通过这次培训，我深刻地认识到了房地产销售的关键点和技巧，也更加自信地面对未来的工作挑战。

在这次培训中，我们主要学习了房地产销售的基本理论，如客户开发、客户维护、销售策略等。同时，我们还进行了大量的实践操作，如模拟销售、案例分析等，让我们更加深入地了解了房地产销售的实操技巧。

通过这次培训，我最大的收获是对于销售的理解有了更深刻的认识。我明白了销售不仅仅是一种商业行为，更是一种人际关系的建立和维护。只有真正了解客户的需求，才能提供最适合他们的产品和服务。同时，我也学习到了如何通过积极的沟通技巧来建立良好的客户关系，以及如何通过有效的售后服务来保持客户满意度。

在未来的工作中，我将更加注重提升自己的专业素质和技能，如提升对于市场趋势的把握、对于客户需求的敏感度和判断力等。同时，我也将更加积极地参与团队活动，发挥自己的特长，为团队贡献自己的力量。

最后，我对于这次培训的效果非常满意，我对于未来的工作充满了信心和期待。我相信，在这次培训中获得的经验和技

能，将在我的工作中发挥重要作用，我也将不断地努力提升自己，为公司的业务发展贡献自己的力量。

## 地产销售培训心得体会篇六

我于20\_\_年\_\_月\_\_日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从；二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报

考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从20\_\_年\_\_月\_\_日起，转正工资调整为\_\_\_\_元/月，恳请领导予以批准。来到这里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

## 地产销售培训心得体会篇七

现在的房地产营销仍然停留在“市场营销即推销”的认识阶段。很多开发企业“我们能造什么房子，就卖什么房子”、“我们卖什么房子，人们就买什么房子”的思想根深蒂固，片面强调“刚性需求”，认为房子不愁卖，没有真正把品牌战略落实到营销中来。房产品牌的内涵是为社会公众提供合理化的、人性化的“建筑空间”，并赋予其具有现代精神、个性化的生活方式及价值。人性化的内涵不仅体现在建筑本身上，更重要的是体现在服务上，而营销则是消费者感受人性化的主要过程。同时，品牌战略的实施是全过程、全方位的一个持续行为。因此，必须把营销的理念贯穿到房地产开发的全过程，从项目选择、产品定位和设计、产品研发和建设、房屋销售到物业管理都应以客户需要和愿望为导向，限度地满足消费者的愿望。

许多房地产企业认为市场调研不重要，忽略前期的市场调研，即使做了市调，也仅是浮在表面，未能深入。调研不够深入

细致，对产品的定位就更多地依赖拍脑袋，然后项目就盲目上马，销售的时候才发觉自己开发的楼盘有这样那样的劣势，从而导致产品消化速度太慢，过多地依靠房地产市场的大环境。忽视了市场调研这一“从消费者中来”的过程，尽管在销售中采取了很多积极的措施，企图更多地抓住消费者的眼球，但最终其产品也难以迅速地“到消费者中去”。

近年来，随着房地产市场的发展，各类的房地产广告随处可见，房地产广告对活跃市场、促进销售、塑造品牌起到了积极作用。但在房地产广告中也存在虚假信息和欺诈现象，存在违规发布广告和广告内容失实等突出问题，干扰了房地产市场秩序，并引发了法律纠纷。虚假欺诈广告大致有几种类型：宣传夸大，如夸大绿地面积、设施配套及环境等；承诺与实际不符，如不能按时交房；广告内容表述不清，如交房时间和交房标准不明确；隐瞒实情等。这些虚假欺诈广告不仅影响了广告推广的效果，也损害了房地产企业和行业的形象及诚信度。

目前，一些营销策划代理公司由于人力、物力和财力等多方面因素，对全案营销策划，仅是提交几个平面广告设计，而且缺乏对广告后期效果的跟踪、反馈、监控和调整。有的策划公司在做营销活动时，没有与广告相互配合，实现广告落地。就活动的执行而言，不少实际可行的活动，但因细节执行不到位，也往往会形成有其事无其实的空架势，导致执行无力。

从近期房地产市场的各种信息来看，在美国次贷危机、大幅降息和国内cpi□ppi指数持续上涨以及通胀压力明显的情况下，国家将会继续执行从紧的货币政策。同时，保障住房的大量开发上市也将给房地产市场造成巨大的冲击。这些都使得20xx年中国房地产市场充满了挑战，也给房地产企业带来了严峻的考验。根据x的经验，一些房地产企业完全可以以营销为突破口，分析营销中存在的问题，创新营销手段，把握这次调整机遇，促进自我发展。

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房地产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语；对区域内的项目有整体认识和了解；对所在项目规划，理念，风格，结构等了解；各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论；用行动牵引思想，用思想辅助行动；总结经验，分析原因，吸取教训。

“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

## 地产销售培训心得体会篇八

八月桂花飘香，八月精神气爽!八月，我很幸运的加入到了xx的大家庭中!在加入xxx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xx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□xx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”。

每次做完培训后我都会到附近的书店内找一些相关的书籍来充实自己，也会在网上关注一些房地产之类的新闻，遇到不懂的我会向项目经理请教，在此，我非常感谢他们对我成长上的帮助。但是每次做完培训后我也开始担心，我担心万一没接待好客户怎么办，记得第一次接待客户的时候，我非常的紧张，讲解没有一点思路，也完全不能照顾客户的情绪和反应。但是通过这几个月的锻炼，现在的我在接待中口齿清晰、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。

“我能行！”，多么简单的三个字呀，却在我遇到困难的时候，如一盏神灯般指引着我成功的方向。也许我们有时候需要的只是这么简单——“我能行！”。这三个月，我成长、我自豪、我努力??衷心感谢xxx!

## 地产销售培训心得体会篇九

以下就是我的这次房地产销售培训总结出来的.心得，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！

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。

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。

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！

## 地产销售培训心得体会篇十

三天的培训时间一晃而过，课堂上培训老师用丰富的理论、鲜明的观点和详实的案例，全方位多角度地诠释了怎样做一名出色的房产销售员的方法和技巧。对调整我们销售部员工的工作状态、改善心态和提高业务能力起到了积极的作用。我深刻体会到做一名优秀而且出色的销售员应当把职业当作事业来对待。

首先，重视学习，提高水平。新形势下房产工作要求必须具备较高的业务素质，与时俱进。平时主动学习新知识，掌握新本领，充分利用报刊、网络、电视等媒介，了解房产信息，开阔视野，只有把“看家本领”学得更精，才能更好地干好工作。

其次，爱岗敬业，团结互助。日常工作中要保持团队精神与凝聚力，发挥整个部门的整体效能，“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”，同事之间从我做起，互相帮助，能力互补，发扬同舟共济的团队精神。感恩客户，成功的销售，源于对自身产品的自信和职业的喜爱。

## 地产销售培训心得体会篇十一

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“xx项目资料分析”的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三——自我总结——自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房地产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，

注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的“售”的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了对所销售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从杭州的楼市来看，卖得好的楼盘都是“找得到理由的”，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主动来找你。

通过对xx墅园项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落实和解决。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

## 地产销售培训心得体会篇十二

现在的房地产营销仍然停留在“市场营销即推销”的认识阶段。很多开发企业“我们能造什么房子，就卖什么房子”、“我们卖什么房子，人们就买什么房子”的思想根深蒂固，片面强调“刚性需求”，认为房子不愁卖，没有真正把品牌战略落实到营销中来。房产品牌的内涵是为社会公众提供合理化的、人性化的“建筑空间”，并赋予其具有现代精神、个性化的生活方式及价值。人性化的内涵不仅体现在建筑本身上，更重要的是体现在服务上，而营销则是消费者感受人性化的主要过程。同时，品牌战略的实施是全过程、全方位的一个持续行为。因此，必须把营销的理念贯穿到房地产开发的全过程，从项目选择、产品定位和设计、产品研发和建设、房屋销售到物业管理都应以客户需要和愿望为导向，最大限度地满足消费者的愿望。

许多房地产企业认为市场调研不重要，忽略前期的市场调研，即使做了市调，也仅是浮在表面，未能深入。调研不够深入细致，对产品的定位就更多地依赖拍脑袋，然后项目就盲目

上马，销售的时候才发觉自己开发的楼盘有这样那样的劣势，从而导致产品消化速度太慢，过多地依靠房地产市场的大环境。忽视了市场调研这一“从消费者中来”的过程，尽管在销售中采取了很多积极的措施，企图更多地抓住消费者的眼球，但最终其产品也难以迅速地“到消费者中去”。

近年来，随着房地产市场的发展，各类的房地产广告随处可见，房地产广告对活跃市场、促进销售、塑造品牌起到了积极作用。但在房地产广告中也存在虚假信息和欺诈现象，存在违规发布广告和广告内容失实等突出问题，干扰了房地产市场秩序，并引发了法律纠纷。虚假欺诈广告大致有几种类型：宣传夸大，如夸大绿地面积、设施配套及环境等；承诺与实际不符，如不能按时交房；广告内容表述不清，如交房时间和交房标准不明确；隐瞒实情等。这些虚假欺诈广告不仅影响了广告推广的效果，也损害了房地产企业和行业的形象及诚信度。

目前，一些营销策划代理公司由于人力、物力和财力等多方面因素，对全案营销策划，仅是提交几个平面广告设计，而且缺乏对广告后期效果的跟踪、反馈、监控和调整。有的策划公司在做营销活动时，没有与广告相互配合，实现广告落地。就活动的执行而言，不少实际可行的活动，但因细节执行不到位，也往往会形成有其事无其实的空架势，导致执行无力。

从近期房地产市场的各种信息来看，在美国次贷危机、大幅降息和国内cpi□ppi指数持续上涨以及通胀压力明显的情况下，国家将会继续执行从紧的货币政策。同时，保障住房的大量开发上市也将给房地产市场造成巨大的冲击。这些都使得20xx年中国房地产市场充满了挑战，也给房地产企业带来了严峻的考验。根据xx的经验，一些房地产企业完全可以以营销为突破口，分析营销中存在的问题，创新营销手段，把握这次调整机遇，促进自我发展。

## 地产销售培训心得体会篇十三

以下是一份房地产销售培训心得体会的样本，您可以根据自己的实际经历进行修改：

—

标题：房地产销售培训心得体会

尊敬的领导，同事们，

在我踏入销售行业的旅程中，我曾面临过无数的挑战和困难。然而，正是这些困难促使我不断前进，使我更加坚定地追求卓越。今天，我想与大家分享我在房地产销售培训中的一些心得体会。

首先，我了解到房地产销售并非简单的“售卖”，而是需要我们与客户建立深厚信任，理解他们的需求，然后提供最适合他们的解决方案。每一次的交流，每一次的互动，都是我们展示专业知识和解决问题能力的机会。

其次，我学到了如何有效地处理客户的疑虑。当客户对购买房屋产生疑虑时，我们要做的不只是解答问题，更重要的是理解他们的担忧，并给出合理的解决方案。这样，我们不仅能赢得客户的信任，还能提升我们的销售成功率。

再者，我学到了如何灵活应变。房地产市场的变化无常，我们需要时刻保持敏锐的洞察力，灵活应对市场的变化。我们要学会适应不同的市场环境，理解消费者的需求，然后提供最符合他们需求的产品。

最后，我明白了团队合作的重要性。在房地产销售中，我们不仅需要理解自己的角色，还需要理解团队中其他成员的角色和职责。我们要建立良好的团队合作，共同提升销售业绩。

总的来说，我在房地产销售培训中收获了很多。我明白了如何更好地理解客户的需求，如何有效地处理客户的疑虑，如何灵活应变以应对市场的变化，以及如何建立和维持高效的团队合作。这些经验教训将对我未来的职业生涯产生深远的影响。

再次感谢公司提供这次宝贵的学习机会。我期待在未来的工作中，继续提高我的销售技能，为公司创造更大的价值。

谢谢大家！

[您的名字]

## 地产销售培训心得体会篇十四

在这次房地产销售培训中，我获益良多，不仅加深了我对销售的理解，还提升了我的销售技巧。以下是我的心得体会：

首先，销售并不仅仅是一种商业行为，更是一种人际关系的艺术。在销售过程中，不仅需要我们了解产品，更需要我们了解客户的需求，以及如何用有效的沟通技巧建立并维护良好的人际关系。这一点在我与客户进行沟通时得到了深刻体现。

其次，细节决定成败。在销售过程中，一些看似微不足道的细节问题，如回复邮件的速度、接待客户的态度等，都可能影响销售的成功与否。我学会了在工作中注重细节，对待客户以诚相待，用实际行动去满足他们的需求。

再者，复盘和反思是提升销售能力的重要手段。通过回顾销售过程，找出自己的不足，并采取相应的改进措施，我的销售能力得到了显著提升。

最后，我明白了团队合作的重要性。在团队协作中，每个人



都有自己的角色和职责，只有大家齐心协力，才能达到共同的目标。在今后的工作中，我将更加注重团队协作，共同推动销售工作的顺利进行。

总之，这次培训让我对销售有了更深的理解，也帮助我提升了自己的销售技能。在今后的工作中，我将更加自信地面对各种销售挑战，为公司创造更大的价值。

## 地产销售培训心得体会篇十五

通过为期三天的“房地产销售人员基础知识”和“xx项目资料分析”的现场培训，使我们销售部所有员工受益匪浅。

这次培训结合理论与实践，为我们下一步更好的开展销售工作打下了良好扎实的基础。

作为一名基层销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听、综合知识和举一反三自我自我反省等的基本素质，并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户资源的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。同时，也更加明白销售是一门非常有学问的课程。绝不仅仅只是简单的“售”的动作，而是需要更多的准备、酝酿工作，在销售过程中与客户的交流、沟通、协商、了解，（更需要我们有饱满的工作热情和扎实的业务基础），以及销售后后续的资料整理归档，与客户的事后联络交流等一系列不可缺少的所有程序。

通过这次系统培训，使我们在获得更完整的房产知识、销售技巧的同时，也更加坚定了我们对所售楼盘的信心，以及对自身完成销售工作的信心，有助于完成今后一系列销售任务。

从我个人认为：目前房地产行业发展比较快，竞争日趋激烈，营销不仅要在产品硬件上下功夫，更要注重软服务。从杭州的楼市来看，卖得好的楼盘都是“找得到理由的”，而不再是前几年一味的普遍上涨，只有产品做得好、定位比较准确、营销和服务都比较到位的房产品，才能最终赢得消费者的认同。

目前房地产销售已经从产品竞争上升到服务竞争的阶段，而我们的楼盘又是别墅类产品，定位为高档房产品，所以更应该把基础工作做到位，软服务就更需要销售员有全面的素质。通过学习，我又把房产销售的整个流程进行了全面梳理，加深了对本公司产品的理解，认为自身在售楼部的形象很重要，只有通过学习，才能进一步提高自己的素质，才能积累更多的客户。作为一线销售管理人员，不断学习才能充分发挥销售人员的主观能动性。

其次是做销售用心很重要。销售就如医生要先诊断才能开处方一样，销售人员要先用心了解客户的需求后才能再谈销售，而不是一见客户就推销自己的产品。此外，只有把客户看成长久的客户，成功率才会增大，客户应该成为自己的终身客户。最后，销售人员要主动帮助客户，客户才会信任你，主动来找你。

通过对xx项目的分析和互动，我们对自己的房产品加深了解，同时又发现了一些问题，需要在日后的工作中去一一落实和解决。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，

为公司日后的业绩增长贡献力量。

## 地产销售培训心得体会篇十六

二个月的房地产销售培训经历让我体会到不一样的人生。回首培训的过程，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。

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。

## **地产销售培训心得体会篇十七**

二个月的房地产销售培训经历让我体会到不一样的人生。回首培训的过程，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。