

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落

置业顾问工作感悟及心得体会(大全8篇)

军训心得是军事训练结束后，对参训者在军训中表现和感悟进行总结和归纳的文字记录。以下是小编为大家收集的工作心得范文，供大家参考借鉴。希望能给大家提供一些启发和思路，共同进步和成长。工作心得的写作是一个长期的过程，不断总结和完善，让我们一起来分享和学习吧。

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇一

20_年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“多谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一向向往的工作，多谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自我接待客户。在那里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客

户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有必须的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自我，不断想，付出多少，收获多少，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。之后，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万元。对入行不久的来说还算是对我有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

置业顾问工作感悟及心得体会范文

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇二

首先，一个好的心态是指引我们更好的工作前提，有句话说的特别好：成功源于好的心情和好的准备。所以我觉得好的心态是放在第一位的，做任何事情的前提，去年底到今年年初

随着北龙湖市场客户的急剧减少，一二月份我曾经也是两个多月没开单，心态曾一度低落到极点，甚至开始怀疑自己，虽说客户量少但同事也有在卖房，不由自主的产生了怀疑，感觉心态没有调整好，这期间我并没有气馁，领导也不停的为我加油打气，在此期间，我加倍努力，相信相信的力量，一天当作两天用，我要当一匹黑马，一定要绝地反击，我始终相信天道酬勤，不断的维护同行关系和二手房渠道，发展一切可以动用的人脉关系，全身心投入到工作中，通过两个月踏踏实实努力积累，在3月初开了艰辛的'第一单，当找到开单的感觉之后，集中心智全力去深入挖掘客户，四月份是大爆发一个月，一个月卖了6套房8000多万，在不断开单的同时，一边快速抓回款，一边安排客户尽快签约，充实的时光匆匆而过，当回首上半年奋斗时光，个人战绩：一共卖了11套房认购金额1.5亿多卖了20多个车位。

当看到这份业绩的同时，我并没有骄傲自满，我觉得个人的荣誉并不是一个人努力付出的结果，而是团队的共同成就，感谢金茂给予我一个很好的发展平台，感谢项目有一个坚韧不拔的团队，感谢默默背后付出的后台、财务、签约等同事，感谢大家对我的帮助与支持。

对于我的客户，我始终抱着交朋友的心理，我的信念是：不抛弃、不放弃，只要你是来北龙湖置业的，就不会轻易让你走，因为项目是每一个来北龙湖置业的终极梦想。每天坚持努力完成工作目标的同时，不停的复盘，不忘初心，砥砺前行，希望在下半年严峻市场的考验下，仍然可以披荆斩棘，再创佳绩！

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇三

转眼间，加入xxx发展已经两年半时间了□20xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我感觉房地产行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了20xx年底，对今年的和对行业的看法，作了

如下总结。

由20xx年xx月xx元平方的均价开售，当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅到达70%。购房者亦从开始的不理解到后期的抢购场面，能够说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。

出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟到达了x元平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不一样程度的楼价下滑的情景，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，期望楼价会有所回落。

回望过去，展望未来，本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的□20xx年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，加上20xx年xx□必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应当会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应当会有比较好的发展空间。

20xx年的销售业绩比20xx年稍有上升，全年共销售单位x套，销售总额为x元，面积为x平方，能够完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮忙下，工作本事也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在20xx年更加努力工作，进取思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

总结本年的总体销售市场，比较上一年还是比较梦想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望20xx年，本人要以更好的精神面貌去应对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

20xx已逝□20xx已初，又是一年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，自进入xx公司已逾四年，入职以来，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮忙。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自我。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有xx这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概到达1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，经过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中经过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主供给真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然应对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。所以要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可行的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。
- 2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
- 3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
- 4、坚持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。
- 5、确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都能够增加客户的信任度。
- 6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最终我十分感激领导给我的锻炼机会，感激同事对我的帮忙，我也会更加努力的去工作去学习，交出自我满意的成绩单。

通过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不解、感兴趣到现在的越来越喜欢，在这段过程中我学到很多关于房地产方面的知识和销售技能和一系列购房流程。因为在这个部门里干所有事都得亲力亲为，从约客户到后面

的签购房合同都得自己办，所以学的东西也多，不仅要熟悉自己公司的楼盘还得解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出以下几点：

1、在该公司的这段时间里我对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的解。当然，对你所在的销售部门进行细致的分析可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于我很快适应这个新环境融入这个团体。

2、我必须在最短的时间里学习到最多的知识还要尽快的掌握所有的知识把它应用到实践当中。不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标是没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和责任心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。

3、不管自己的内心多么的胆怯，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家，展现给你的客户看。不要把自己的任何感情强加在同事、客户身上，这里不比学校有同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。

4、自己一定要把自己的客户看牢，要让客户记住你给客户留个好印象。当你碰到撞单或者别人想抢你客户的时候，不要显得很无所谓，不在乎。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

5、当自己业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者说自己运气不好，要以一颗平常心对待。不要让人感觉出你有任何情绪波动。善于学习别人的销售经验，多向销售好的同事多多学习。经常与同事分享你的工作经验，学会取长补短这样你会发现同事的经验对你是很有帮助的，你的进步会越来越快。地产销售不只是只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，

比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考。

6、地产销售竞争激烈，一般采取末尾淘汰制。心态真的很重要，不管你在这个行业成功与否都不要太在意，重要的是你在学习当中你有没有浪费时间有没有学到东西有没有后悔自己当初的选择。所以自己一定要给自己做一个人生规划任何一个工作等做到一定程度会出现一些疲态，客户也不想接，电话也不想接。靠老客户介绍业绩已经很不错。没有激情。这个时候不是因为你的激情用光。是因为你内心的目标已经实现。一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你要迅速的设立新的目标，使自己的人生有正确的方向。

实习建议

- 1、较强的专业知识（必要的专业术语使用会使我们更有说服力，更让客户信服放心）
- 2、广阔的知识面（跟不同的客户交流，会有不同的侧重点，有的客户喜欢旅游，有的客户喜欢财经，有的客户关注时政要闻。不同的人聊天的内容不同交流会更愉快）
- 3、善于发现客户需求的眼睛（根据聊天的内容要及时整理出客户所透露出来的信息，自住或投资、经济条件如何、经济能力可以承受的范围）
- 4、善于倾听（有时倾听比讲一大堆的道理更管用，你说一大堆的社区优点但客户担心的是周边学校的配套设施，你所解决的问题不是客户所关心的问题那么也是不成功的交流）
- 5、善于学习和沟通的能力（做为一名销售所面临的第一大问题就是与人沟通的能力，你善于沟通才能把你自己介绍出去，继而把自己推销出去把产品推销出去。而要成功的把产品推销出去你必须学习产品的构成、作用、以及使用的效果，

这也是学习的一个方面)

6、要永远懂得实践是检验真理的唯一标准（在没接触一件事情之前，永远不要下结论。比如打电话挺简单的一件事情，但要成功的打破购房者对你的戒心以及提起购房者对项目的兴趣到过来项目具体解真的很不容易。所以永远也不要小看任何一件事）

首先，一个好的心态是指引我们更好的工作前提，有句话说的特别好：成功源于好的心情和好的准备。所以我觉得好的心态是放在第一位的，做任何事情的前提，去年底到今年年初随着北龙湖市场客户的急剧减少，一二月份我曾经也是两个多月没开单，心态曾一度低落到极点，甚至开始怀疑自己，虽说客户量少但同事也有在卖房，不由自主的产生了怀疑，感觉心态没有调整好，这期间我并没有气馁，领导也不停的为我加油打气，在此期间，我加倍努力，相信相信的力量，一天当作两天用，我要当一匹黑马，一定要绝地反击，我始终相信天道酬勤，不断的维护同行关系和二手房渠道，发展一切可以动用的人脉关系，全身心投入到工作中，通过两个月踏踏实实努力积累，在3月初开了艰辛的“第一单”，当找到开单的感觉之后，集中心智全力去深入挖掘客户，四月份是大爆发一个月，一个月卖了6套房8000多万，在不断开单的同时，一边快速抓回款，一边安排客户尽快签约，充实的时光匆匆而过，当回首上半年奋斗时光，个人战绩：一共卖了11套房认购金额1.5亿多卖了20多个车位。

当看到这份业绩的同时，我并没有骄傲自满，我觉得个人的荣誉并不是一个人努力付出的结果，而是团队的共同成就，感谢金茂给予我一个很好的发展平台，感谢项目有一个坚韧不拔的团队，感谢默默背后付出的后台、财务、签约等同事，感谢大家对我的帮助与支持。

对于我的客户，我始终抱着交朋友的心理，我的信念是：不抛弃、不放弃，只要你是来北龙湖置业的，就不会轻易让你走，

因为项目是每一个来北龙湖置业的终极梦想。每天坚持努力完成工作目标的同时，不停的复盘，不忘初心，砥砺前行，希望在下半年严峻市场的考验下，仍然可以披荆斩棘，再创佳绩！

初来公司，曾经很担心，不知能否做好工作，但是领导和同事耐心的关心、帮助及耐心指导，是我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程：从学习房地产相关专业知识和潍坊__名都项目相关知识，到后来的单独接待客户，以致最终客户认筹，我都能熟练操作完成。同时我每天坚持打电话，积极开拓积累客户，并且经常给老客户打电话做好维系工作，使老客户能够给我带新客户，提高成交量。从入职到现在，我从对房地产行业的初步了解，到现在可以熟练的讲解沙盘接待客户，并且抓住客户心理，努力成交。在此，我要特别感谢公司领导及同事对我的指引及帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在工作中，我自觉遵守公司的规章制度，对待工作认真负责，高标准严要求，不懂的问题及时虚心向同事学习请教，不断努力提高充实自己。在到公司的这一年几个月中我认真学习了公司的各相关资料，并从网上摄取了大量有用素材，对同行优势及劣势有了一定的认识与了解，同时也意识到了公司的壮大对房地产行业所起的作用。

我所在的销售部门是一个充满激情和挑战的部门，我的主要工作是客户的接待及商品房的销售。在经历了一年两个多月的专业知识的学习及向领导同事的学习请教后，自身有了很大的提高。

在__的一年多，对我的人生产生了极大的影响，不管是从为人处事上，还是心理素质上，我都获得了很大的提升。首先我要感谢__给了我这么好的机会，使我从一个莽莽撞撞的孩子，变成了一位处事不惊落落大方的人。在__的每一天我都感觉自己在变化，而且是向好的方向发展，每天我都在进步。

在__压力很大不假，但是也正是由于有这样大的压力，当自己面对压力的时候才能适时的把压力变成动力，使自己在这样有压力的环境中，不断的成长进步，不断的走向成熟。一个人如若在一个非常安逸的环境中成长，那么他会慢慢的腐化，从而慢慢的被社会淘汰。而对于风华正茂的我们，需要的正是这充满机遇与挑战的环境，需要在这种环境中不断的成长与进步，所以说选择了__，是我人生中做的很正确的一次选择。再次感谢__的领导给了我不断发展进步的机会，在__的一年多里，我们经历过酸甜苦辣，有过欢颜，有过悲伤，从前期的客户储备到__的开盘，作为__的老员工，我们经历的很多很多，不是用语言就能表达完整的，我们见证了潍坊__名都的成长及不断的发展变化，如果把潍坊__名都比作一个“小孩”，那么我完完全全见证了这一个“小孩”的成长。我感到荣幸并且庆幸来到了潍坊__名都。

__年10月31日，我有幸来到我们潍坊金碧置业有限公司，我正式踏进了房地产公司的门坎，开始了学习和实践，通过自己的努力在这期间我的学习是做得最好的。随着整个房地产市场环境的变化我们潍坊__名都项目__年5月1日开盘，历经7个多月，终于盼来了期望已久的开盘，我们所有的人都对这一天都期盼好久了，开盘当天场面非常的壮观，也非常的火爆，这一天的开盘是非常成功的，开盘当天连算运转单都算不过来了。仅仅是开盘当天房源就售出了差不多一半。这使我获得了从交付定金到签订合同全过程的操作经历，对我来说受益匪浅。开盘现场的火爆和客户对公司品牌的信任，对整个潍坊房地产市场产生了轰动的影响。截止到目前我们楼盘已成功销售1000多套商品房，创造了潍坊房地产行业的奇迹。截止到目前，我已成功销售85套商品房，销售总金额约6000万。我的目标是要售出110套，销售总金额8000万。这离我的目标还有一段距离，但是我也会不断地努力去实现目标。这么轰动成功的开盘，大家的心里也都非常的开心，虽然开盘那几天案场的所有人都很忙碌，虽然也会经常加班，但是每个人心里也都很开心。因为我们成功收获了，__的成功开盘，对我们每个人都产生了很大的影响，也给我们的人生上了美

好的一课。

__年是给力的一年，是充满希望的一年，是充满机遇与挑战的一年。在新的一年里，在公司各级领导的带领下，我们仍会奋力拼搏，努力完成公司下达的指标任务。__年新的开始，新的征程，也是我人生中新的起点，在新的一年里我将以更加饱满的激情和热情投入到我的工作当中，紧跟公司发展的大步伐。我作为__的销售人员，对__年的工作做如下计划：

第一要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二认真接待好区域及案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三个人业绩要提高，__年我的年度奋斗目标是成功销售120套商品房，销售额到达9000万；季度销售目标是成功销售30套商品房，销售额达到两千万；月度销售目标是成功销售10套商品房，销售额达到七百万；周度销售目标是成功销售3套商品房，销售额达到二百万；每2天成功销售一套商品房，销售额达六十万。

第四认真遵守公司制度，积极的学习培训，为未开盘的项目做好充分的准备，及完善专业化知识。

没有做不到，只怕想不到。我将以我的实际行动来实现我的

奋斗目标！

第五对公司发展合理化建议：

我们公司是一个充满激情和活力的团队，在以后的工作中我已经更加努力地学习专业知识及团队协作精神。

1、做好细节工作，现在部门间工作因沟通不到位，在给购房客户办理相关业务时造成办公繁琐，效率低下的感觉。

2、针对各部门的衔接工作，做好相关的一些流程制度，并以书面的形式颁布。

3、希望__年能多举办一些关于公司企业文化的培训，针对公司修改的一些章程、规定等及时让员工学习，让每一名基层员工对企业有更深刻的认识。

4、复杂问题简单化，简单问题条理化，各部门在加强紧密联系的同时，提高办事效率。

5、提高人文关怀，增强企业凝聚力

6、希望公司加强团队协作，做好各部门之间的配合，真正做到一条龙服务，真正成为相亲相爱的一家人。

7、做好上传下达工作，做好上下级之间的配合，减少不必要的误会，提高工作效率。

8、简化工作程序，复杂问题简单化。

9、一个公司要发展，要壮大，单单靠自己的力量是不够的，想在短期内取得更大的辉煌，团队建设是至关重要的。一个公司团队建设做得好，对公司的发展是很有帮助的，而且在短期内就会有非常明显的体现。

公司给了我们一个自我发展和自我提高的平台，我也很希望通过自己的努力在这个平台上发光发亮，为公司的辉煌献出自己的微薄之力！和公司同发展共壮大！

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇四

_湖销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻已经有八个多月的时光了。从2011年4月底入职到此刻，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后努力只有自我明白，当然更少不了同事们的帮忙。因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签订合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有了必须的认识。5月份的下半月考核后转为实习置业顾问。开始独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在主管和同事的协助下，都顺利将工作完成，从中很快得到成长。一个月后自我对于公司项目的具体状况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此，经公司批准于2011年7月底转为正式置业顾问。

但是由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，_房地产市场从6月份开始进入了销售淡季，成交量明显下降。公司楼盘8月、9月的成交量屈指可数。所以我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分改善性客户对市场的观望心理较强，刚性需求客户也说要等到12年上半年再思考定房，不差这半年。从十月份到此刻共接待各类来访客户60组左右，接听各种客户来电80人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是用心地

对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。在这期间不断的学习、锻炼、提升自我的业务潜力，同时也积累了一些意向较好的客户，为之后的有效成交奠定了基础。

也给我们项目提出了不少宝贵意见：一号楼七十多和五十多平方的户型入户门外开时遮挡楼梯出口，七十多平方和四十多平方的入户门挨的太近，进出不方便，推荐向里开；样板间不能早点装修好，空调室外机留的位置放不下机器，能不能加宽加长。

划，也要靠强有力的执行力来完成。作为房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

十分感谢公司领导给我这个锻炼机会，感谢同事对我的帮忙。在新的一年里自我要持续一颗良好的心态，用心的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩，来年努力交出自我满意的成绩单。

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇五

过去的20_年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一向存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮忙密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并

参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，透过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务潜力得到迅速提高，并立刻成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人潜力和业务知识也在飞快提升。个性是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自我的分析和决定潜力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20_年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了超多和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的主角转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时光跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐

渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时光，当然更少不了同事间的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮忙，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自我。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，透过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中透过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

但是，透过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款个性是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载超多相关的文章，寄望透过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自我。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本能够说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，因此对于这两类客户的销售方式也务必有相应的变化。比如应对不一样文化水平和不一样购房心态的客户，我们都就应有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员务必有自我的个性，没有个性的销售员但是是个服务员而已。但是透过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了务必有能够感染客户的个性外，更就应具备能够随时适应不一样消费者心态的应变潜力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业潜力方面都要把自我打造成一个适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，所以自我对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改善，一方面自我会多学多问，另一方面也期望领导的鞭策，同事的提点。

20_年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的期望和梦想。虽然近期政府频繁公布房市新政，从二贷的缩紧到二手房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。但是，透过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年里，锡城楼市仍将持续坚挺。理由有三：

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20_年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一向是持续着稳定上涨的

态势，可见其大势是稳步往上走的。这和中国的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。因此，哪怕像北京、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不必会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在超多的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等政府规划的几大_区的改造以及地铁二三号线的动工，将会出现超多因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、庆丰里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个平米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每平米能拿到上万的补偿金。很多人都是因此而暴富，并且用拆迁费加上原先的存款购置高档商品房。在庆丰里、风顺里、风和里这些原先的商品房拆迁户里面，也有超多户主选取以拆迁补偿金购买商品房，这种状况在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在_区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在_年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及政府的区域建设之外，周边周山浜和庆丰里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不一样，各地方的拆迁赔款也不尽相同。但是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。中国目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，超多的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时光又有所增加，“把钱

放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。因此，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三，20_年是中国乃至世界经济复苏的重要一年，无锡的经济发展速度也将大大加快。随着明年超多工程项目的上马动工，个性是下半年上海世博会的召开，_必将重新聚焦中国的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水平，而“金科新大陆”地块在公司领导和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新大陆”交相辉映，整个个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交路线的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将大大得到弥补。并且，政府新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的政策对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

因此，我认为：这即将到来的20_年，对于无锡，对于楼市，对于金科，还有对于我，都是充满期望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇六

有幸在12月3日下午听了中华女子学院教育学院董旭花教授的讲座《参与式研讨活动与教师发展》，我颇有感触，领悟到

在组织教育活动过程中应该“心中有目标，眼中有孩子”这句话的深刻意义。

教师要清晰、全面地把握儿童发展目标，并化解在日常教育工作中，时刻依据幼儿发展目标整合一切教育因素：要求教师依据幼儿发展目标，根据幼儿当前的兴趣需要，引导孩子生成课程。因而，作为教师必须明确并深刻领会儿童发展目标，做到心中有目标，从而依据幼儿发展目标全面地观察孩子、了解孩子的兴趣、需求和经验，确立预设和生成活动，结合儿童发展现状，挖掘一切教育因素，实施整合教育。

“眼中有孩子，心中有目标”是我们教师共同发展的方向，也是学前教育成功的前提、关键、根本，让我们共同朝着这个方向努力，以更好地提高我们的工作效率。

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇七

在这次的个人年终工作中，对待接手的每一份工作，都要足够重视，树立主人翁意识，立即行动，对工作的完成情况负责。下面是小编为大家收集整理个人年终工作心得体会，欢迎大家阅读。

一、综合办文员是一个能够启智成才的岗位

综合管理部部门工作的综合性强，接触面广，既要乘上，又要启下，还有横向联系。工作范围广，既要做好本部门事务，又要协调其他部门事务。其次是服务面宽，上下左右、大大小小的事都会汇集到办公室来，工作内容极其繁杂。对内对外，对上对下的协调很重要，不论是上报还是下发，需要办公室一一沟通，协商并组织落实。由于工作内容的综合性，作为综合管理部文员，加班加点多点，特别是牺牲的是休息和娱乐时间，得到的是更多学知识、长才干、强素质的机会；工作要求高、负荷重、节奏快，能够培养紧张快干、严谨高效的作风；做不到精通某项工作，多学博采，全面熟悉也未

尝不是一件好事。一年以来的工作中让我感受到，在这个岗位上，的确可以受到多方面、全方位的锻炼，有些收获甚至是终身受益的。

1、接受信息量大，可以拓宽视野，开发思维，了解掌握更多的情况。综合办文员在接受信息方面有着得天独厚的优势。一方面业主、监理、局、工区以及其他单位的来文一般都通过综合办来流转；另一方面领导意图早知道，项目经理部下发各工区的文件、传达的指示及相关会议通知早了解；再一方面各部门的情况早掌握。这种信息渠道畅通、来源广泛、真实性强的优势，既为开展工作创造和提供了有利条件，也有助于个人充实头脑，活跃思维。

2、涉及工作领域广，可以博采众长，吸取精华，在完成不同类型工作中经受锻炼。项目经理部早会、旬例会和相关部门组织召开的专题会议讨论研究的事项，往往为我标段工程建设以及各部门工作指明方向；项目领导讲话中涉及到的，往往是方方面面的工作；拟写维稳预案、拟写纪检监察工作总结、建立排查问题库、上报京沈公司维稳周报、上报沈丹指挥部征拆问题库、上报本溪市交通局工程进度表所涉及到的内容，往往需要和不同部门的同事进行合作，一起干。在不同类型的工作中，采取不一样的工作方法，常常使自己有这样的感受多接触一项工作，就多熟悉一个领域；多参与一个活动，就多一份工作经验；多同其他部门同事合作共事，就多学到一种工作方法。

3、工作的标准高、要求严，可以变压力为动力，养成处处谨慎、事事认真的良好习惯。作为综合部文员，对项目经理部下发各工区的文件要严格审核把关。一方面是行文规范上，分清楚上行文、下行文、平行文；另一方面是文字格式上，检查是否符合规范，是否存在错字、别字，语句是否通顺。再者，严格执行各部门用印登记制度。初到项目时在用印这方面犯了不少错误，未严格执行登记制度，在项目领导的宽容教导下，认识到用印登记的重要性。各部门使用项目印章

时必须要有主管领导的审批。

二、综合办文职工作无小事。

1、小事当大事办。这是个工作态度问题。综合办公室是各级文件的收发流转部门，作为综合办文员直接负责着所有文件的收发流转，如果流转不及时，可能影响到相互关系，贻误工作，造成不必要的麻烦。因此，对待接手的每一份工作，都要足够重视，树立主人翁意识，立即行动，对工作的完成情况负责。

2、再忙也要出精品。这是个工作标准问题。一年来的工作经历让我感到，活越多，越需要抓紧；工作越忙，越不能乱了方寸；要求越急，越不能浮躁。整理文件，办事情，不仅不能出差错，而且要强化精品意识，做到干一项是一项，办一件成一件。

3、被动之中求主动。这是个精神状态问题。综合管理部工作有着较强的服务性、从属性、被动性的特点，工作要服从领导日程，围着领导转。一般来讲，工作事项有着突发性，但这并不是说只能等米下锅，被动应付。事实上，只有充分发挥主观能动性，才能变被动为主动。多打进攻仗，留足提前量，事事想在先，工作干在前，在突击性工作多的情况下，才能保质保量完成任务。

三、日事日毕，日清日高，月度任务月度总结

1、自20xx年2月份复工以来，综合部共收到京沈公司、沈丹指挥部来文482份，沈阳南站工程建设指挥部来文412份，中交一公局来文228份，监理站来文76份，工区来文18份；下发各工区文件中，调度通知213份，红头文件73份，会议纪要21份，内部调度通知8份。每一日的收文发文以及领导阅批后需要各工区办理的文件面单都扫描后连通文件发送到各工区，并及时提醒项目经理部各部门办理。每日登记记录收发文台

帐，并同各工区综合部收发文件人员进行核对当日发文情况，确保不漏发。

2、针对各办公室用纸情况出台《纸张管理办法》，做到纸张领取使用有登记。通过20xx年5月份至20xx年11月份7个月份的统计情况来看，每个月项目经理部各部门的纸张使用量大致为8小包。假设一包纸28元的情况下，每月项目经理部打印用纸的花销为224元。此外，在项目领导的认同下，综合部采取以下措施减少以至杜绝纸张的铺张浪费情况各部门打印文件发综合部，统一由综合部进行打印；提倡双面打印，提高纸张利用率；审慎审核稿件，减少出错率；加强监督，双向监督。

3、严格执行办公易耗用品购买领导审批制度、出入库台帐登记制度。项目经理部办公易耗用品主要为碳素笔、笔芯、笔记本、订书器、订书钉、橡皮□2b铅笔、胶水、抽杆夹、印油、7#电池、5#电池、档案盒、胶带、曲别针□a4纸张□a3纸张以及打(复)印机碳粉盒。综合管理部hp传真机一般是每一个半月更换一次碳粉盒□hp彩打机自购买至现在也已更换三四次碳粉盒，具体更换频次根据当月打印数量来定；佳能大型打印机碳粉盒更换频次大致两月一次。

四、加强沟通，退一步海阔天空

工作中，由于所处的位置不同，考虑问题的视角不同，难免存在摩擦，这就要求我们在工作过程中要不断加强沟通。面对问题，而不是回避矛盾；解决问题，而不是证明对方错误；换位思考，而不是固执己见。通过沟通，让彼此理解对方所要表达的意思，进而采取有效的办法，化解存在的问题，以便更好的开展工作，营造良好的职场环境。

五、继往开来，修正行为

一年以来的职场生活中，也慢慢的发现自身还存在很多的不

足和需要改进提高的地方在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全；做事考虑问题循规蹈矩，不够灵活，缺乏开拓创新意识；在正确领会领导的意图，为领导服务的超前性方面还存在欠缺；在领导考勤问题上，有些瞻前顾后，犹豫不决。

置业顾问工作感悟及心得体会精彩段落篇八

今年七月，我作为一名已有一年工作经验的大学生来到了xx这个大家庭。转眼之间，一个多月已经过去了，我已经逐渐地融入了这里，成为了xx的一员。回顾一个多月的工作生活，顿感一种欣喜和充实。

我虽然不是刚刚踏入社会的毕业生，但是面对xx这个充满挑战和机遇的大家庭，起初还是充满迷茫和困惑。但是我很快地完成了从电子商务人员到一名xx公司部门经理的过渡，这些都离不开x总，x总和x总对我的指导和关怀，为我提供了一个很好的发展平台。步入工作岗位所面临的第一个问题便是撇开原先的工作经验不谈，要从头开始学习行政办公室以及人力资源管理方面的知识，这和在学校里学习的专业完全不同，开始的时候天天压力很大，就害怕自己不能胜任这份来之不易的工作。感到的是一种不知如何下手的窘迫，但是随着领导的耐心讲解和同事们的热心帮助，我逐渐理清了思路，摸到了头绪，工作起来不再像原来那样杂乱，已有了一点井井有序的状态，心里也充满了斗志和小小的喜悦。

工作的这段时间，我深深地感受到，综合部的工作是一项复杂、细致、责任重大的工作，因为我们就是整个公司的大管家是各个部门的后勤支持部，我们所做的工作都是为各部门服务的，细到一根笔的采买大到整个公司的组织框架和制度的建设，这些都是由我们来负责。虽然我们不是公司的先前部队，主力军，但是我们的工作也尤为重要，如果我们出现了一点失误，这就可能会影响到公司的正常运转。

刚开始综合部就我一个人，什么事情都是领导吩咐，我自己来完成的，不会自己找事做，就养成了一个不好的习惯；但随着公司逐步走向正规，各个部门的人员都已到位，我们综合部也来了2名新同事，起初我还没有从原先的角色中转变过来，但是在领导的细心教导下，我知道了部门内各个岗位要分工明确，不能在混为一体，不能等待着工作的到来，要学会主动去寻找问题，解决问题。而我作为综合部的经理更要学会给下手放权，给他们下达任务。这让我感触到，要多思考，多动脑，要想在前头，做在前头才能对其他人进行下一步的工作分配。

这一个月对于我来说是工作的一个新起点，未来还需我不懈地努力，带领我们综合部团结一致，在x总，x总和x总的指导下，在其他部门的帮助配合下，发扬优点，改正不足，积累经验，不断创新，完善各个阶段的工作。