# 关于房地产销售工作心得体会如何写(三篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-12-26

*关于房地产销售工作心得体会如何写一(一)透过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。(二)透过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同...*

**关于房地产销售工作心得体会如何写一**

(一)透过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)透过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)透过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)透过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改善，用心进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)透过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的营销知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员的过渡。

二、实习项目介绍

弘盛地产有限公司，成立于20\_年1月，公司位于泰安市青年路90号，主要从事房地产开发销售及服务，具有国家一级开发资质，公司注册资金1.2亿元，透过几年的不懈努力，目前已发展成总资产过50亿元，年开发潜力100万平方米的现代化开发企业。公司以住宅开发为主导，在山东房地产开发企业中，弘盛地产的综合实力名列前茅。自创立伊始，弘盛人便始终坚持精品战略，把“雕塑精品工程，打造百年品牌”作为企业市场观念，在几年的风雨历程中，不断创新观念，先后在山东省成立了二十家分公司。在齐鲁大地，弘盛地产已树立了良好的品牌形象。

三、实习资料

公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。前期先理解公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘、讲户型、讲市场等)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

(一)熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也给该消费者本身带来很多不愉快。

(二)熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子耍耍功夫。

(三)接待客户

a.接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们那里吗要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的状况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际状况把相关资料填写在客户登记表上。

b.接电工作描述：

第一句是，您好，那里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎样了解我们项目的，根据实际状况把相关资料填写在客户登记表上。

四、具体实习过程

第一个星期

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。最后糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。浑浑噩噩的在重复看资料，经过星期天的调整，情绪好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。在帮忙别人的过程中我也结交到许多有潜力的前辈。

第二个星

对于自己喜欢的事情总是充满\_。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我最后能够开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是能够简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，能够从顾客身上学到很多知识。

第三个星期

虽然上个月经理没有怎样批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，但是总是有收获的。我总算能够和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，能够陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一齐去打下手的。

转眼在那里工作的第三个星期，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这几天参加会议我已经能够提出些许推荐，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自我学习、不断提高相关业务水平。

五、实习专题资料分析

——房地产营销策略分析

(一)营销观念

在房地产销售上，开发商应思考到自己的特点和个性，从各种功能出发，实施特色营销。

(1)经济功能人们对房地产的需求分为消费和投资两大类。开发商采取了保值和增值的营销战略，首期价位比同段房价低，吸引了大批客源。

(2)社会功能现代化住宅小区给居住者带给了沟通交流的机会。

(3)美景享受功能，弘盛华庭定位于南加州风情，从开发理念、社区配套立足于百万超级大型项目长远发展，旨在呈现一个适合都市人生活的多元化纯熟居住社区。

(二)产品介绍

弘盛华庭——给你一个原生态的家

1、建筑类别为：多层

伴随着城市化进程的推进，海阳传统核心区域已严重超载，需要将中心功能向外延展。二环线内土地资源稀缺，无法承接新的城市中心功能，这部分功能必将由二、三环间的区域承接。随着城市规划的逐步落实，交通环线的成型，二、三环之间成为发展重点。与海阳市市城区二、三环之间的其他片区相比，南加州片区是离城市中心最近的版块。

一期3万平方米自带商业——弘盛华庭规划大体量的社区商业，包括大体量商超，精品店，健身中心，酒店式公寓满足百万社区的购物需求。

2、价格策略

影响房地产价格的因素有供求状况、经济因素、人口因素、社会因素和行政因素、心理因素和国际因素。价格制定要贴合定价环境和企业经验目标，持续必须的竞争性。

(1)心理定价例如尾数定价策略，2999元/平米;习惯心态定价策略，求吉利心理，2666元/平米

(2)组合定价项目中内含商业、住宅、车库、办公等多种类型产品，定价就务必采用组合定价，以求整个项目的利润化。

(3)折扣定价付款期限折扣策略：如一次性付款9.5折，按揭9.8折;

数量折扣策略：如十人以上团购九折。

4、促销策略

根据自身楼盘特点，按营销周期划分为：筹备预热期、开盘发售期、强销期、持续期、清盘结案。在预热期，要做好前期工作，组建本案项目组，进行任务分工。开盘期做好准备工作：售楼展示中心布置完毕，销售人员招聘及培训，价格策略制定。销售时，要有计划的推盘，制定销售流程及费用预算。正式开盘的工作安排有报纸广告配合，开盘广告应气势宏大;现场提前做好接待准备;制造现场热销场面;来人来电统计及追踪，为后续的销售工作积累客源。在强销期应举办客户答谢会，再次吸引市场目光。进行广告卖点更新，营销策略调整。在强销期阶段，运用新的卖点去冲击市场，打动潜在客源，不断挖掘新的客户市场，维持销售恒温。在前期销售顺利的基础上，进行提价。透过物业管理事宜的筹备工作，进一步进行市场炒作，鉴定客户的购房信心。最后前期销售工作总结，市场动态反馈。销售进入持续期，很可能遇到“销售瓶颈”。研究“销售瓶颈”，根据销售一线反馈信息，制定应对策略，调整营销方案，密切关注竞争对手的状况。

六、实习体会

实习结束了，回想从开始到此刻，这一路走来我的感受是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

透过实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人务必尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的了解。个性是我们所在的销售部门，更是务必的。细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就能够很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区别在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

人际交往方面上，书上只会教你就应如何做，怎样做会比较好，而社会上的人际交往十分复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们务必具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放下的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个用心向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也能够克服，然后吸取经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的只要自己努力就有回报的工作，你要明白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，你务必多思考，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接但是来的客户你能够去接待，做一些有帮忙的琐事等等。

在公司必须要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，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。你不要把自己的感情强加在同事身上，那里不是江湖\_，更不是学校。同事也不是朋友，你务必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。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮忙的，你的进步会越来越快速。销售的境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越简单。

七、实习推荐

我觉得以后不管在什么面试之前，都要认真的了解公司的整体状况和工作制度，这样在面试的时候才能有足够的信心，才能够做到知己知彼，百战百胜，这样面试成功的几率也大些，以后进入公司后工作起来也更加得心应手。

工作的时候更应如此，在我们销售行业，若是没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，就不会明白产品的特点，没有介绍重点，自然也不会吸引到客户。不了解所在行业的市场状况，不明白竞争对手的优劣势，就不能向客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出我们公司的优势，客户凭什么相信我们，相信公司。没有信任就没有下文，就没有订单。

以后工作的时候要记得，我们已不再是学生的身份，不要嘻嘻哈哈，散漫的做事情。公司都有必须的规章制度，工作也来不得半点马虎，不然很可能会出错，给公司带来损失。感谢山东弘盛地产有限公司给了我实习的机会，感谢周围的同事给予了我帮忙及鼓励，感谢所有关心我的人尊重了我决定，并给予我支持。感谢老师的培养，和同学们的关心。

**关于房地产销售工作心得体会如何写二**

尊敬的领导：

您好！

xx年的一年已经过去，新的挑战又在眼前。在一年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。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。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）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，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，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，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在一年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

述职人:xxx

20xx年xx月xx日

**关于房地产销售工作心得体会如何写三**

冥冥之中，已由年初走到了年尾，20\_\_年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面本人对这一年的工作进行一些总结：

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_\_年与美国美嘉公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻进入

角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

今年销售情况：房子5套。车库大概77个。销售的不理想。主要自身问题。没有销售出一个好的成绩。在明年会更加努力，希望能有更好成绩。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！