# 推荐房地产销售员工培训心得体会(精)(九篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-06-07

*推荐房地产销售员工培训心得体会(精)一从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情...*

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)一**

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、 经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

第七、 找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。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。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在5、6、9、10月每月给自己制定两套销售任务，在3、4、7、8、11、12月每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼!

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)二**

尊敬的公司领导：您们好!

在经过我的考虑和公司的实际情况之后，我决定向公司提出辞职申请。递交这份辞呈时，我的心情十分沉重。现在公司的发展需要大家竭尽全力，由于我身体状态不佳，和一些个人原因的影响，无法为公司做出相应的贡献，自已心里也不能承受现在这样坐在公司却无所作为，因此请求允许离开。

面对房地产冰期的阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生的“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束之时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去的6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内的专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来的人生旅程。

20xx年x月x日，是我永生难忘的日子，因为这一天是我到天工地产报到的日子，它将永远定格在我的记忆深处。20xx年x月x日，也将是我不会忘记的日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我的脑海之中。除了父母与自己的生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人的基本准则-孝道。尽管如此，天下没有不散的宴席，世上没有不谢的花朵，为了自己自以为是的未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司的规定办理离职手续。

在天工地产的6年，是我努力的6年、学习的6年、进步的6年、感动的6年，也是刻骨铭心的6年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜的共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开的事件，多少……令人数不胜数的感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我的眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少6年，也没有多少能有深刻记忆的6年，但在天工地产的6年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味的6年。天工地产的未来还很漫长，我的人生也还很漫长。无论将来如何，我将继续关注天工地产，并在竭尽所能的情况下帮助天工地产。在为自己祈祷的同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好!我相信自己的人生会很精彩，我也深信天工地产的未来会更加精彩!

很抱歉，不能继续和大家一起努力了。很遗憾，不能有大家的陪伴了。不管以后走到哪，我都不会忘记自己曾经在这里工作，学习，生活，这里有我的伙伴。经过一段时间的思考，最终做出辞职的决定。我只是希望有个明确的方向，并朝着这个方向努力。以上辞呈，恳请批准。谢谢!

此致

敬礼

申请人：

20xx年xx月xx日

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)三**

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。说到成都清凤集团，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来决定的，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：

1、 明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远;

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!

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)四**

在度过了紧张的20xx年之后，房地产行业总算是保住了市场上的地位。我在房地产公司上班也是有很长时间了，对房地产市场的情况不说是十分的了解，但总是还有点造诣的。相信随着市场的逐渐回暖，房地产市场是会回到一个正确的轨道中来的。我对房地产公司的前景还是比较看好的，所以我会一直坚持在房地产公司上班!

20xx年是我们\*\*地产公司业务开展至关重大的开局之年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重的开始的一年。因此，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化!

2、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

20xx年，更多的挑战在等着我，我已经做好准备了。在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20xx年，我一直在期待!

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)五**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_\_年\_\_月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。

作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。\_\_月底开始\_\_商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划\_\_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好工作，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：

a、很有希望。

b、有希望。

c、一般。

d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板网络、出租车、公交车、公交站台，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

谢谢大家!

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)六**

\_年是不平凡的一年，这一年我在董事会的领导、关怀和全体员工齐心合力配合下，基本上完成了\_年的工作任务。

\_年，是继20\_年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控政策，房地产市场呈现出持币观望，成交量大幅放缓的局面。面临如此艰难的市场环境，公司领导给予了我巨大的关怀和支持，使我建立了信心，完成了本年的各项工作任务。

\_年主要的工作是容城\_x花园二期住宅销售、车库销售及一期售后、产权办理等相关事宜和二期的交房;九号公寓的工作则体现在一期的交房、更名手续、换签买卖合同及保证业主顺利领取钥匙、车位销售及地下室的售前登记工作;以及九号二期销售数据的采集和市场调查;九号公寓二期商业的前期策划工作等等。

(一)、容城\_x花园售楼部销售情况:

1、二期商品房销售：\_年度共售出119套，回款23991844.00元正。还剩余12套住宅。

2、二期车库销售：\_年度共售出71套，剩余6套，回款4302800.00元正。

3、二期按揭贷款办理：截止到\_年底共办理127户，银行发放贷款1139.2万元整。

4、二期交房情况：截止到\_年底交房数量为448户，剩余8户。

5、一期退款情况：截止到\_年底共退226户，实际退款1753542.00元正。

6、一期产权证办理情况：截止到\_年底共办理产权证111户。

7、容城\_年共计回款39686644.00元正。

(二)、九号公寓售楼部销售情况：

1、车位销售情况：地下两层共105个。已签协议52，回款5853600.00元正，订单2个，剩余51个。

2、九号公寓预售房合同备案工作仍在进行中，其中已备案290套，未备案140套。

3、交房情况：\_年5月19日开始交房，截止到\_年底共交房407户，余23户。

(三)、市场调查：

在6月份到7月份一个月期间,我们走访、调查了我市各开盘、在售的楼盘10余个，为九号公寓二期的开发提供文字参考，同时也为一期剩余车位的销售提供数据依据，为提高销售价格及整体收益打下了良好的基础。在年末受房地产大气候的影响我们又电话走访了目前在售的几家大的售楼部。

(1)车位情况调查

在市调的10余个楼盘中，大多楼盘都是地下两层车位，其售价在7万—10万不等，在物业管理上，大部分采用了人车分流管理，使业主生活的安全性得到了很大的提高。我公司物业管理上也是采取了人车分流，这样不仅保证了业主安全也规范小区管理，同时也保护了小区内部路面。

(2)住宅销售情况调查

在调查的10余个楼盘中，住宅销售的情况可谓是参差不齐，在售楼盘的销售情况一般在40%--60%，这其中考虑到楼盘的位置、户型设计及物业公司的管理等等;由于保定秋季房展会我们已将目前住宅在售价格有了一个摸底，基本上下半年整个保定市的住宅价格变化不大，即使有一些比较醒目的价格优势也不过是开发商给购房者的一个悬念，总之，想购好的楼层、好的户型售价还是很不菲的，如丽景蓝湾开出了2700元/平米的价格，乍一看很便宜，弄清缘由才知道是阴面、顶层的售价，而水景房的售价却在4200元/平米。很明显，老百姓总是在讲房价在跌，其实不然，那不过是房产商给出的一个策略。

(四)、九号公寓二期商业的前期联络、洽谈工作(展会)

九号公寓二期的商业项目是我公司的一个重点工程，以董事长的经营理念为核心将二期的商业做成保定市地标式建筑。为此，我们联系、接洽了包括戴德梁行、中原在内的诸多知名商业策划公司，同时邀请策划公司的专业人员来保对我公司的项目进行实地考察并畅谈其对我公司二期商业项目地理位置、存在商机及竞争优劣事态分析等等。

同时我们也对策划公司进行了考察，包括其公司的硬件设备及专业人员水平、素质、能力、经验等情况进行了摸底，最重要的是了解了一些他们在北京所做项目，我们在考察项目同时也学习了一线城市综合体的运作及外立面、内装等一些设计上风格及理念。

我们特意走访了目前北京最高端的商业综合体，位于北京八王坟的新光天地。新光天地整体的风格及产品功能和我公司的极为相似，并且，就目前为止它的商品档次及实用功能也是顶尖级的，我们都可以学习、借鉴。

学习的脚步我们从未停止过，就在\_年底11月中旬，我随公司高层领导参观了北京\_住交会。此次国际级峰会集房产开发、建筑建材、设计公司、经纪公司等住房所需要的所有环节全面涉及。此次展会可谓不虚此行，许多新型的建材我们可以在九号公寓二期中运用，这样不但可以提升我们的卖点最主要的是我们将引领一个新的时代变革。展会中最耀眼的当属“星耀五洲”这个项目，正如同它的名子一样，以天津塘沽这个环渤海城区为依托，打造了一个国际性高端品质的集娱乐、购物、健身、休闲、居住、度假、国际会议会展为一体的“世界花园”、“世界建筑博览园”、“世界桥梁博览园”，堪称“世界级的休闲平台，国际性的居住社区，全球化的观光天堂”。以上几点是\_年工作基本情况，从20\_年底开始，房地产市场的观望气氛越来越浓厚，各地成交量持续低迷。一年之间，房地产市场供求关系似乎发生了大逆转，商品房空置面积快速上升。受全球金融、经济危机影响，房地产市场成交低迷、银行信贷紧缩、高价拿地沉淀大量资金……开发商普遍受困于现金紧张，处境艰难。在年底全球金融经济危机爆发后，全球经济衰退，各国相继出台各项计划。国务院办公厅发布《关于促进房地产市场健康发展的若干意见》，将此前出台的所有措施“打包”并细化。一方面加大保障性住房建设力度，一方面通过减免交易税费、放宽二套房贷、利率优惠、支持房地产信贷等鼓励住房消费。中央和各地一系列政策和央行连续5次降息，使房产交易成本和持有成本不断降低，从长期看，有利于稳定人们对房地产市场的预期，并且刺激需求。

温家宝总理主持召开国务院常务会议，研究部署促进房地产市场健康发展的政策措施。主要内容三条：

(一)加大保障性住房建设力度;

(二)进一步鼓励普通商品住房消费;

(三)引导房地产开发企业积极应对市场变化，促进商品住房销售。

新政策给了双向选择，市场与保障兼备。

从另一个角度看，新政典型体现了在与保民生的双重压力之下，政府平衡各方利益的左支右绌的心态。第一条加大保障性住房对于商品住房是利空，第二条刺激商品住房销售，两条政策的效果是相互抵消。值得关注的是第三条，“支持合理融资需求，加大对中低价位、中小套型普通商品住房建设特别是在建项目的信贷支持，对有实力有信誉的房地产开发企业兼并重组提供融资和相关金融服务”。虽说\_年楼市不是很景气，但我们仍对\_年抱有积极的态度，不光是体现在政府宏观调控的政策出台，最主要的是我们一直有一颗积极向上的心，我们坚信社会在发展，房地产依旧是当前我国支柱产业之一，随着我国城市化进程，社会需求的多样化，住宅不仅仅是用来居住的，它还是一种投资。我们对未来的一年抱有美好的期望，相信房地产行业会回暖并再度辉煌。

我部门制定了\_年销售部的工作计划，如下：

(1)剩余车位的销售工作。我们将集中讨论，多方论证，制定可行方案完成任务。

(2)九号公寓一期的售后完善工作。

(3)九号公寓二期的深入市调，包括住宅、商业及配套设施及九号国际城销售前期的各项准备工作，争取早日开盘销售。

(4)九号公寓二期商业项目前期工作，包括北京商业策划公司的再度考察及择定工作。

(5)组织销售部全体员工进行售前培训。

(6)顺平项目前期准备工作。

我们将继续发扬\_年工作中的优点，同时也要积极弥补不足，加强管理及团队建设。只有管理跟上去，业绩才会跟上去。严谨的态度，热情的服务，专业的素质是我们不懈的追求。

展望\_年，我们依然信心百倍、踌躇满志!在\_年我们将不断的完善自我、超越自我、充实自己、健全机制，以积极开拓、进取的心态，不断超越和创新，我们要提高服务质量和业务知识水平，加强团队建设能力，增强内部员工的培训工作特别是素质教育，力争打造一个高水平、高素质的销售团队，为此我们将努力做到以下几点：

1、加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

2、工作要到位，服务要跟上，及时了解竞争对手的情况，发现问题及时处理;

3、及时做好市场调研，为项目开盘做以有效的数字和文字参考;

4、及时将客户的要求反馈给有关部门，并加强与其他部门的沟通协作，更好的服务于业主和社会;

5、我们将定期做好内部员工的培训工作，包括专业知识、销售技巧及购房者的购买心理等等;加强素质教育。

综上所述是我\_年工作基本情况的一个总结，我将争取在\_年工作中以此为基础，进一步的提升，敬请领导批评指正!

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)七**

过去的20\_年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。个性是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮忙密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

一、工作业绩完成状况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

3.完成媒体推广的执行(户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人能够不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。个性是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到此刻对销售流程有必须的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮忙。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，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。我想作为一个置业顾问，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，让客户感觉我们无论是从企业品牌、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，我在日常销售工作中，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。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，务必还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也务必有相应的变化。比如应对不同文化水平和不同购房心态的客户，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。在实践工作我还发现，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同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己打造成一个合格的置业顾问。

三、20\_年工作计划

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。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，透过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品此刻及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。用心培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改善意见或者推荐，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。用心参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的资料，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改善产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满期望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，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

#203744[\_TAG\_h2]推荐房地产销售员工培训心得体会(精)八

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，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，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。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。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火爆场面。在销售部，我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，我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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx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。

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发现了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

20xx年公司实行目标责任制，每个部门、每个人都在年初签定了相关责任书。今年本部的销售指标是1-5期(含园)必达目标4400万元，争取目标4700万元，考核时间20xx年1月—20xx年12月。

根据20xx年1月—12月27日统计，本部共实现销售额4304万元，其中1-5期实现销售额3632万元，园实现销售额672万元。

**推荐房地产销售员工培训心得体会(精)九**

甲方（卖方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方（买方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

根据国家和\_\_\_\_\_\_\_\_\_省（市）法律、法规和有关规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上就下列房地产买卖达成如下协议：

第一条、房屋的基本情况

甲方房屋（以下简称该房屋）坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_。位于第\_\_\_\_\_\_\_\_\_层，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_（套/间），房屋结构为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米（其中实际建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米，公共部位与公用房屋分摊建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米），房屋用途为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条、房屋面积的特殊约定

1、本合同第一条、所约定的面积为（甲方暂测/原产权证上标明/房地产产权登记机关实际测定）面积。如暂测面积或原产权证上标明的面积（以下简称暂测面积）与房地产产权登记机关实际测定的面积有差异的，以房地产产权登记机关实际测定面积（以下简称实际面积）为准。

2、该房屋交付时，房屋实际面积与暂测面积的差别不超过暂测面积的\_\_\_\_\_\_\_\_%（不包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_%）时，房价款保持不变。

3、实际面积与暂测面积差别超过暂测面积的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%（包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_%）时，甲乙双方同意按下述几种方式处理：

（1）乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内将乙方已付款退还给乙方，并按\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率付给利息。

（2）每平方米价格保持不变，房价款总金额按实际面积调整。

第三条、土地使用权性质

1、该房屋相应的土地使用权取得方式为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、土地使用权年限自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。以划拨方式取得土地使用权的房地产转让批准文件号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。该房屋买卖后，按照有关规定，乙方必须补办土地使用权出让手续。

第四条、价格

按（总建筑面积/实际建筑面积）计算，该房屋售价为（\_\_\_\_\_\_\_\_\_币）每平方米\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，总金额为（\_\_\_\_\_\_\_\_\_币）\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。

第五条、付款方式

1、乙方应于本合同生效之日向甲方支付定金（\_\_\_\_\_\_\_\_\_币）\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，并应于本合同生效之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内将该房屋全部价款付给甲方。

2、已付定金将在最后一期付款时冲抵，支付方式为：

（1）现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（2）支票\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（3）汇款\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第六条、交付期限

甲方应于本合同生效之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，将该房屋的产权证书交给乙方，并应收到该房屋全部价款之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，将该房屋付给乙方。

第七条、乙方逾期付款的违约责任

1、乙方如未按本合同规定的时间付款，甲方对乙方的逾期付款有权追究违约利息。自本合同规定的应付款限期之第\_\_\_\_\_\_\_\_天起至实际付款之日止，月利息按\_\_\_\_\_\_\_\_\_计算。

2、逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后，即视为乙方不履行本合同。届时，甲方有权按下述几种约定，追究乙方的违约责任：

（1）终止合同，乙方按累计应付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向甲方支付违约金。甲方实际经济损失超过乙方支付的违约金时，实际经济损失与违约金的差额部分由乙方据实赔偿。

（2）乙方按累计应付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向甲方支付违约金，合同继续履行。

第八条、甲方逾期交付房屋的违约责任

1、除人力不可抗拒的自然灾害等特殊情况外，甲方如未按本合同规定的期限将该房屋交给乙方使用，乙方有权按已交付的房价款向甲方追究违约利息。按本合同规定的交付期限的第\_\_\_\_\_\_\_\_天起至实际交付之日止，月利息在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月内按\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率计算。自第\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月起，月利息则按\_\_\_\_\_\_\_\_\_利率计算。

2、逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，则视为甲方不履行本合同，乙方有权按下列\_\_\_\_\_\_方式处理：

（1）终止合同，甲方按乙方累计已付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金。乙方实际经济损失超过甲方支付的违约金时，实际经济损失与违约金的差额部分由甲方据实赔偿。

（2）甲方按乙方累计已付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金，合同继续履行。

第九条、关于产权登记的约定

在乙方实际接收该房屋之日起，甲方协助乙方在房地产产权登记机关规定的期限内向房地产产权登记机关办理权属登记手续。如因甲方的过失造成乙方不能在双方实际交接之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内取得房地产权属证书，乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内将乙方已付款退还给乙方，并按已付款的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%赔偿乙方损失。

第十条、保证

第十一条、税费的交纳

因本房屋所有权转移所发生的土地增值税由甲方向国家交纳，契税由乙方向国家交纳。其他房屋交易所发生的税费除另有约定的外，均按政府的规定由甲乙双方分别交纳。

第十二条、费用交接时间

水、电、煤气、物业、供暖等各项费用的交接日期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第十三条、声明及保证

甲方：

1、甲方有权签署并有能力履行本合同。

2、在签署本合同时，任何法院、\_\_\_\_\_机构、\_\_\_\_\_或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

乙方：

1、乙方有权签署并有能力履行本合同。

2、在签署本合同时，任何法院、\_\_\_\_\_机构、\_\_\_\_\_或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

第十四条、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料（包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

第十五条、合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，甲、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内（书面通知发出\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内）签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第十六条、合同的转让

除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的任何权利和义务，任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

第十七条、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解。协商或调解不成的，依法向人民法院起诉。

第十八条、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争（不论曾否宣战）、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_，政府行为或法律规定等。

第十九条、合同的解释

本合同未尽事宜或条、款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条、款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

第二十条、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。

第二十一条、合同的效力

1、本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲方、乙方各\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

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！