# 置业顾问心得体会参考5篇

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-01-25

*认真撰写心得，可以帮助我们梳理思路，增强逻辑思维能力的培养，在记录心得的过程，让我们学会在失败中总结经验，转化为前进的动力，下面是小编为您分享的置业顾问心得体会参考5篇，感谢您的参阅。这次公司组织了销售体系“育鹰计划”培训， 很荣幸能成为其...*

认真撰写心得，可以帮助我们梳理思路，增强逻辑思维能力的培养，在记录心得的过程，让我们学会在失败中总结经验，转化为前进的动力，下面是小编为您分享的置业顾问心得体会参考5篇，感谢您的参阅。

这次公司组织了销售体系“育鹰计划”培训， 很荣幸能成为其中一名学员，我既获得了难得的学习机会，增加了销售理论知识;又结识了新的同事，增加了友谊，也是很有意义和成果的培训。在第一阶段的学习中，我们首先看了一些关于公司理念、价值观，运营案例，全员野外拓展，818公司年庆的ppt，是对公司的一次全面学习和了解。

接着重点是由各位经理总结的实践经验和人生经历的课，包括工作态度、基础知识、销售技巧、服务礼仪、接待流程、树立良好的价值观等等。对我的启发很大，使我受益匪浅：

首先就是对工作要保持积极进取的心态。销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，就会失去开始的激情，会出现疲惫的反应，所以在日后长期工作中，我们要学会心态、情绪的调整，在最佳状态下工作，相信业绩也会是成正比的。

最佳状态是必须做到的，那么基础知识是必须具有的，当我们有了一定的基础知识时再做销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位，所以我们应不断加强学习、提高自身水平、不断更新、超越，才能轻松达到一个顶峰。

销售技巧、服务礼仪、接待流程的课程学习，应都是在前两者做好的基础上，对于我们来说及时的汲取新知识相当重要，通过经理讲的实例，用心体会用在以后我们的工作中去。

第一阶段的培训对于新入行的我来说，有了重新的认识，基础知识、最佳状态是必须有的，而想做好一名优秀的置业顾问，自信、勤奋是非常重要的，让我们在日后工作中不断完善自己、充实自己、把培训中所学到的知识用到实战中，让我们也成为一名非常优秀的置业顾问。

最后，我想感谢所有给我们培训的经理，让我有个这么好的学习平台，同时，让我结识了二十几个朋友，虽说只有几天短暂的时间，但我们相处得非常融洽，感受到了来自团队的力量!我坚信只要坚持不懈地努力终会有成功的一天!

其次，在接下来的课程中，4位经理非常细致生动的.描述了在工作中的方法，技巧，如何应对突发问题，以及一些生动的案例。在他们的描述中，犹如身临其境，非常具有真实感。

在这充实紧张的培训中，让我对房产销售这个行业有了新的认识，对置业顾问这个职业有了新的了解。我认为置业顾问就像是语言的艺术家，知识的宝库而且要不断的更新自己的头脑，要有扎实的功底对基础知识要烂熟于心。是一个非常具有挑战的职业，在这短暂的几天我从心理上完成了职业的转变，找到职业的认同感，努力实现职业的归属。然而，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

通过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不了解、感兴趣到现在的越来越喜欢，在这段过程中我学到了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了解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出了以下几点：

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，人员构成有了详细的了解。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了。没有激情了。这个时候不是因为你的激情用光了。是因为你内心的目标已经实现了。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

通过这段时间的实习，我感受颇深。像我们销售专业的学生最重要的就是要寻找需求客户群体，正确的了解客户的需求、分析出有意向的客户这对我们来说本来是轻而易举的但是我们却在这方面做得不够好因为我们的经验欠缺。做销售的必须要对每一个客户一定要非常了解。年龄，性格，兴趣爱好，家庭人员，从事行业，收入等是最基本的，还有他们需要的户型，接受的价格范围，他们买房子的用途等等。这些都是了解客户需求的决定性因素。而刚从学校出来的我们并不懂得怎样去透彻的了解客户挖掘客户需求，说明我们市场营销专业的理论性还是挺强的但是我们却没有很好的把它应用于实践当中所以说社会经验欠缺。而我们公司要求我们一定要把你所见过的客户包括谈客过程中所遇到的问题都记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不适合这个项目或者对这个项目没兴趣就把他们忘了。这些都是你的财富。总有一天你一定会用得上。而且销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。给客户想要的而不是给你想给他的，倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松为了让谈判过程更加丰富有趣，要求知识面一定要广。这些知识会提高你的签约成功率。所以通过我在学校的专业知识的学习和实习当中所得经验的比较我觉得像我们市场营销专业的学生必须要掌握以下几点;

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能是与人沟通的能力，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了解真的很不容易。所以永远也不要小看任何一件事)

1.做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从xxx身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激情，积极的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢?还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从xx部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比xx部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自己加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么可以给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，可以节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，可以为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法达到成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2.以感恩的态度来面对一切事情

和xx的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想，xx说她以前是一个销售部的实习生，和xxx是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。xx也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3.扬长避短

进入xx房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

迈出大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去解这个社会。学校为把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排我们毕业实习。

由于对房地产销售十分感兴趣,而且我们就是学房地产经营与估价的专业的，所以20xx年11月我到上海xx地产南京分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容有两个：一个是户外广告的.招商，另一个是房产销售??置业顾问。现在实习已经结束，回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中解社会，让我们学到很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开视野、增长见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到学校要求的实习目的。为表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

xx地产是具有专业资质的房地产企业，公司的主要业务是专业从事房地产开发项目的全程策划、楼盘整合营销、推广等，是市纳税先进单位。公司成功策划销售多个楼盘，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺的地理位置和价格等，如果客户有意就和约谈判。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮助客户计算房屋的总价。帮助他们更好的解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

时间过的很快，近半年的实习工作已经结束，我通过实践学到许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高自己的业务水平。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，在以后是正式工作中，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，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

\_\_年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是\_\_年5月有幸被大地顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，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，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的\'告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1、对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2、销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3、国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

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！