# 房地产销售心得

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-08-19

*第一篇：房地产销售心得做销售靠的是什么做销售靠的是什么?不同的人可能会有不同的答案，以下是一位有丰富经验的销售员，对这一问题的理解和感悟，与大家共同分享，希望对大家能有所启发。对于一个销售人员来说，做销售靠的是以下几点：一、信心、毅力的磨...*

**第一篇：房地产销售心得**

做销售靠的是什么

做销售靠的是什么?不同的人可能会有不同的答案，以下是一位有丰富经验的销售员，对这一问题的理解和感悟，与大家共同分享，希望对大家能有所启发。对于一个销售人员来说，做销售靠的是以下几点：

一、信心、毅力的磨练。

一个好的销售员首先要对自己有信心，一定要觉得自己能够做好，其次要对自己所做的产品有信心，相信自己所做的产品能够给客户带来超值的享受与服务，把客户购买和使用你的产品作为精神最大的享受与自豪。当你一次次被拒绝的时候，这是就是要考验你的毅力的时候，大家可否想想，不论是一个个伟大的发明创造，还是任何人无论在何种岗位上得到成长，都是要付出一定的心血，每个人在生活中的每一点点的成功都是需要付出与坚持，因此，我们做销售的一次次的被拒绝，就是需要我们不段的去寻找成功的方法和坚韧不拔的毅力。

二、相信诚信的力量。

做销售就是阅人无数，路遥知马力，只有在一次次的接触过程中，让别人相信你，(这种信任要需要真诚)别人才会去尝试购买你的产品，(当然这个过程需要扎实的销售基本知识)

三、永远怀着一颗服务于你的客户的心态。

客户购买你的产品，产品的有形价值是可以看的到，但是你的服务价值是客户暂时无法看的到，只有在客户使用的过程过，你的产品的无形价格通过你才能得以体现，产品所蕴藏的公司深厚的文化理念、产品给客户带来附加于产品之外的服务享受，大多时候客户常常为这些软文化而感动。

四、你的思想。

你的思维跳跃都是会给客户形成条件反射，他通过你的思想传达的信息，在很大程度上决定了是否要做你所做的产品，是否要买你所卖的产品，因此要想把销售作好，首先，需要从你自身的基本素养做起，你的言谈举止，你的销售能力的高低，才是客户决定是否做你的产品的关键所在。我们做营销的，在很大程度上就是用你的思想和行动感染别人，因此你的思想修炼的深厚与否也决定了你的营销生涯能走多远。

五、性格左右命运。的确此话不假，但是我们是否去尝试改变过自己的性格，如果一个优秀的sales连自己的性格都改变不了,那么你怎么去做好销售,整天让自己的情绪控制着自己的思绪，有能力的销售人员往往是通过自己去改变别人的性格。

六、要有一种空悲的心态。

在我们做销售的时候会碰到形形色色的人，丑与美、恶与善都会遇到。在工作中，更多的去汲取美与善的营养，不但会让自己更加优秀，而且你的心态也会变的平和、博大。

**第二篇：房地产销售工作心得**

在繁忙的工作中不知不觉，从进方圆公司工作至今，时间已过了2个多月了。在这段时间里，我从一个对房地产一窍不通的人转变成为一个销售员，自己对于这种转变是深有体会。其实工作也不是想像中的那么难，只要多听，多学，多问，多想，多实践这就是我2个多月来工作所得出的心得。

之前刚来到我们的销售中心时什么都不懂说话也少讲，现在经过2个多月来我在销售中心上班学会了做一个销售员最主要的是沟通，学会了怎样做人和了解到做销售是怎样将自己所学到的销出去。

我最近可能有点放松，但我会改过继续努力做好这份工作。

现在做久了觉得自己非常之喜欢这项工作，因为我学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰苦。

www.feisuxs【feisuxs范文网】

通过这2个多月的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持微笑去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

**第三篇：房地产销售冠军心得**

房地产销售冠军心得

以前我以为零售企业只要过了信息关、盈利关、资金关就行，现在看来还要过租金关、工资关、人才关、社保关、税收关、资本关。巴菲特说别人贪婪时我恐惧，我现在就是这个心态。那么我们的出路在哪里？我们只能坐以待毙了吗？其实我是最乐观的一分子，我依然坚持把所有的资源都投资到超市项目上面。我之所以提醒大家以上的风险和困境，是希望我们能够全面思考行业的未来，考虑我们生存的价值所在，应该有更多不同的声音勇敢的表达出来。在这个遍地都是英雄的行业，每个老板都不敢说自己资金不足盈利不好，没有人去听那些关门门店的故事，我们都觉得成功太容易了。有谁在思考自己的企业生存的价值呢？是为了单纯的赚钱？为了改善员工的生活？为了食品安全？今年不思考这些问题，发展下去会出大问题。

我想一个优秀的零售企业家必须假设更高难度的经营条件来考验自己，真正去挑战高工资、高租金、高投入、高经营费用的市场环境。我们必须要做到有充足的营运资金，而不是把资金都投入到房地产，更多的利用现金采购降低采购价格；要做到较高的盈利水平，不是行业认为的2%而是5%以上；要提升工资水平超越外资大卖场20%以上；要建设专业的管理团队，引入高素质人才形成梯队管理；要在食品安全和电子商务方面有所建树。

一、对策划工作本身提出新要求：

首先要求策划人员具有较高的专业性和创新性；其次是策划人员与销售人员直接挂钩，加强实效性；最后也要求策划人员必须具有对市场变化的敏感性和应变力，而且这个敏锐感要不断提升。

二、对策划各个环节提出新要求：

根据目前市场现状分析，应更多强调消费者的需求，同时市场调研必须准确真实，深入分析；在营销推广环节上，更多应该是在规范基础上强调策略，对营销推广的各个环节做到深入、到位。

三、对策划团队提出了新的要求：

一个个策划人员共同组成了策划团队，在对策划人员要求的基础之上对于策划团队有更高的要求：策划团队应该具有丰富的知识结构或具有强大的资源整合力量，同时专业人员更要做到专业性和创新性，和团队建立良好的沟通机制；在客户资料储备、整理方面也是不可忽视的一个环节，当然，作为一个服务行业，良好的服务意识也将成为影响行业发展的细节点。

美国一位企业家、地产领袖曾感言：成功的秘诀就是“不要泄露自己的方式，找到适合自己的位置”。其实这个位置就是对自己和自己产品的定位。

而房地产行业策划人（或者代理商）要根据开发商的资源运做方式来强调自己的服务形式，这是标志着行业成熟与否的一个重要转折点。

作为策划人只有将策划的核能量跟营销结合起来，最终掌握客户和客户终端，才能和发展商平等对话，达到策划价值最大化。

姜仁老师给大家列举了“清风湖花园”案例进行分析，通过姜先生实际接手的楼盘销售过程，我们不禁对姜先生的销售策划技巧惊叹。对于别人看来完全没有价值的一块土地，最终在姜老师的销售策划之下，挖掘出这块土地的潜在价值，在原有自然景观之上造景升值，使周边企业获得经济利益的同时，最终赢得了老百姓的良好口碑，同时在政府方面，在土地大大升值之后也获得了更大的经济效益。最终，一个楼盘达到了市民、政府、开发商三方的共赢。由此，姜老师还根据亲身经验总结出了策划的八大原则，分别是：独创原则、整合原则、客观原则、定位原则、可行原则、全局原则、人文原则、应变原则。

如今这个瞬息变幻的社会中，任何事情都在追求一个创新的过程，对于房地产策划来说，创新的营销方式更是赢得欢心的良药。据了解，客户就是上帝，“得客户者得天下”；同时，创新不能脱离实际，必须在诚信的体系下，坚持与项目匹配联合，最终达到锦上添花的效果。不过，策划营销创新的核心力量依然是--“价值创新”。一定要解决潜在客户需求及特殊要求。使产品潜在价值得到提升的同时，从而创造真正的双赢甚至是多赢。

姜仁老师根据自己对房地产策划行业的专业分析，归纳出房地产策划人所具备的几大职能：医生职能、法律职能、财务专家、导演职能、船长职能和环境职能，房地产策划人既要像医生那样能够诊断分析区域规划、居民收入、周边竞争状况等基本信息，也要详细了解法律制度法规、合同制定管理、风险合理规避等法律问题，具有财务专家的头脑思路之余还得具备导演协调各部门的统筹能力，在严把项目定位船长职能的同时还得把项目绿化等细节做到位。

所以当那时候有客户向我咨询有没有套内单价3000的房子时候，我就会推荐他们去买一手的经济适用房，告诉他们位置就在冉家坝，而这里确实没有他们说的那个价位的房子（当时最便宜的房子，套内单价也在4500以上，而且是大户，均价绝对在5500以上）。虽然我做不成他们的生意，但是我也希望这些客户能够通过购买经济适用房满足他们的居住需求。其中有很多客户就是渝中的拆迁户，他们在要房还是要钱上面选择要了赔付，大多是手头有30万左右的客户。这样的客户一般不愿意贷款，高端的房子住起来他们也觉得物业费啊，生活成本过高。通过回访，我发现，确实有很多客户很适实际的选择了经济适用房。对于自住性的客户来说，向政府申购经济适用房，我认为确实是比较有效的方式。只要他们确实为满足住的需求，就不会讳忌5年内不能出售的限制。

朗教授提出“重庆模式”的说法，个人认为是在情在理的。价格的区段有所划分，这是将来中国，将来重庆，不可避免的现象。开发商是要挣钱的，所以说他们修的楼盘必须赚钱，否则没有人愿意去修房子，这是肯定，是我们政府去鼓励的，鼓励开发，鼓励提供更多的商住房，在源上做拓展。如果不是08年开发商的开发量减少，供应量下降，09年上半年也不会发生井喷，且无房可卖的状况。我09年4月打电话问做一手盘的朋友，怎么就没有盘卖了，你们是不是在捂盘啊，记得朋友很无奈的说，确实不是，是不够供应了。房屋源头的提供至关重要，无论一手盘二手盘都是同理。

而“重庆模式”里面的经济适用房也确实可以推行，因为毕竟不是所有的人都能够接受目前房屋的价格，目前重庆的均价已经在建面5200，好点的盘建面单价是过6000，按照我们的常规说套内，就是套内在7000了。

前天，我和一个成交客户聊到经济适用房，我就问他你为什么不买呢，他说因为考虑到小孩子有更好的读书环境，离自己上班的区域近，所以还是选择了离市区更近的二手盘，当然他买的也是09年交房的比较新的二手房源。

从这个客户，我们就可以看到客户购买力上，可以自然产生划分。假如他购买力不够，他是不会选择二手房源，而是会选择套内单价在4000多经济适用房，虽然相对地理位置偏远些，但并不影响居住。假如他购买力够，他就可以选择一个，套内7000的二手盘源，有教育的名额，有游泳池有公园的社区环境。

**第四篇：房地产销售实习心得**

房地产销售实习心得

为期六个月的实习马上结束了，时间虽短，但收获是巨大的。我深刻的体会到工作的艰辛以及收获的快乐。尽管之前也有参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我大学所学专业相关的。所以做起来也更加上心。选择房地产这一行业，首先建立在自己比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自己在这一行业的适合的工作岗位。最后还想要扩大自己的人脉关系，增长见识。

下面讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

一 个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。师傅说她每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是对自己的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎么才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是通过长期正规训练出来的。只要通过每天自己抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。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。楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。有人说，“钱从客户口袋到销售人员口袋”这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。与客户的沟通以及相处中随时以“利他”的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。因为你自己最清楚这样的房子能不能够满足自己的需求，要说服自己购买并不是一件容易的事，如果能够让自己燃烧起购买的欲望，甚至让自己下定决心购买，你需要的是什么呢？而在自己销售给自己的过程中十有八九你会询问自己的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式可以令你自己满意呢？ 如果你已经能够成功地说服自己购买，那么在市场上所会面临的问题你差不多都已经考虑在内了。这是一种很好的练习方式。拿自己来试试看一定好过拿客户来试，如果自己都说服不了，你如何能够有十足的信心去面对客户呢？ 所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个臵业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么！因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对臵业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的.杨丽娜

2024.11.11

**第五篇：房地产销售实习心得**

销售部---

工作总结

回顾这两个月的工作，感触很深，收获颇丰。这两个月在领导和同事们的悉心关怀和指导下，我学到了人生难得的经验和社会见识，基本掌握了另一门生存技能。下面我将从以下几个方面总结这段时间自己的感受。

在这里，我很幸运，通过层层面试，十分不容易的进人了这个团体。更幸运的是，这个团体就像家一样，给予各方面的关怀，不光是生活上还是工作上，我觉得我学到了很多。领导和同事不遗余力的交给我们东西，这是一段宝贵的经历，这是其他地方所没有的。

在这里，我即将掌握另一门生存技能。以前在学校里学到了很多理论知识，真正用于实践的少之又少，虽然这样，我还是感觉到了自己的势单力薄，以前自己学的那点东西根本就不够用，卖房过程中各种各样想不到的问题，很是棘手，棘手的同时，是在不断的丰富自己，所以我很冷静的接受困难，并学会解决困难。

在这里，我看到了社会发展的有多快。所以人必须得学会思考，充实自己，积累更多新的东西。人不能停滞不前，一旦停止思考，你就落后了，要在卖房的过程中，发现楼盘的新优点和劣势。这样才能丰富说辞，才能让你的卖房更有力。

销售部---在这里，我更加负责任。本着认真负责的态度去对待每项工作，每个流程，虽然开始由于经验不足和认识不够，做了很多不到位和错的事。但是领导一直是采取温婉耐心教育的方式。感动之余更多是庆幸。每次我都会从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，改正自己的错误。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我乐此不疲的接待顾客，耐心讲解，不懂就问。

在这里，我总结的卖房技巧有以下几点：

1、耐心热情，这是素质的提升、职业的必备品。耐心和热情能带给顾客活跃的心情和良好的沟通氛围。

2、勤于思考，只有多思考，才能让你的说服更有力，才能让你的工作更有新意。

3、站在客户的角度想问题，不要因为他不买你的房子，就态度不好，或者怎么样，时刻记住，他自己不一定买，但他可能会让别人买，人生是很神奇的，同时，这也是素质的体现。

4、不要带有色眼镜看人，不是每个人都光鲜亮丽地去买房，宁可错杀一千，不可放过一个。

暂时就总结那么多，总而言之，真诚待人，虽然不一定每个人都会回以真诚，但是总有一个人会回以真诚。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找