# 关于房地产销售实习体会及收获范本(七篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-01-18

*关于房地产销售实习体会及收获范本一时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无返顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入...*

**关于房地产销售实习体会及收获范本一**

时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无返顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。房地产销售实习报告。

在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售很感兴趣，所以我来到xx有限公司进行实习工作。我希望从事房子买卖、可以接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变能力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

xx

xx

见习物业顾问

前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

20xx年7月，xx前身——xx置业科技有限公司更名为xx公司，20xx年，xx集团正式更名为xx。xx公司是一家全国性的房屋流通综合服务商，综合实力位居国内前列，华南地区首位。20xx年正式进入房地产二手中介行业，致力打造最具效率的房屋流通网络，为全中国各地市民提供最高水平的中介服务。xx扎根广州，辐射全国，发展至今，在全国范围内拥有超过400家门店，逾7000名员工。房地产销售实习报告。仅广东省内的经营网络就覆盖了广州、佛山、东莞、珠海、中山，成为华南地区最强势、最有影响力的房地产中介品牌。20xx年xx强势进军南京、成都，迈出全国战略的第一步，并在当地迅速建立xx专业优质的品牌形象。目前，xx在广州、佛山、东莞、南京等地均位列市场占有率前三位。

除二手中介业务，集团旗下的按揭公司xx是xx市首屈一指的按揭服务品牌。一直致力为有按揭理财需要的广大客户提供优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，并整合了xx各大商业银行的理财优势、房产中介翘楚的庞大网络资源，迅速成为xx二手楼宇按揭理财行业的佼佼者。经过多年的努力，亿达按揭目前已发展成为xx最具实力按揭服务公司之一，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

通过房地产实习，了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。锻炼自己的交际能力，提炼自己的语言表达能力。具体实习过程及内容如下:

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己call课和网上放盘寻找客户，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。帮助他们更好的了解整个楼盘的情况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。下面是我画出的两个工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图。户外商铺招商的业务流程:行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍符合条件的楼盘。房地产销售的业务流程:寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——签约——入住——售后服务。

通过近几个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同，了解到在一个公司上班工作态度是非常重要的。与同事的相处也是非常重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每天按时到公司上班，通过几天的观察和揣摩，现在call客，基本上是没有问题了，最大的问题就是:房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，不过慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过:凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌:粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，应该利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓住客户的心理。

在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让顾客有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者接受它，这样就达到促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如:物业管理，保证公共设施提供等，还有在这里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

在与客户的来往过程中优为主要的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信 你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你能力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不知道什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的品牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实意义，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作能力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事:走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在这里，看着，感觉当中的人或事，可以从中学习如何面对不同的人，处理不同的情况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就上床睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

在实习中，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧。学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

通过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际能力，提升了自己的实践能力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的一定的基础。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不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。

我确确实实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就应该用辨证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民大众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

实习，是一次我们可以直接面对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应该培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种能力，不适应的就应该被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应能力强的经济主体。从某种角度上讲，可以说我们现在还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

**关于房地产销售实习体会及收获范本二**

20xx年x月x日到20xx年x月x日，这段时间是我在xx房地产集团实习做房地产销售的日子，也是我把学校所学的知识应用到实际工作当中，并在实际工作当中学到很多在学校学不到的经验的日子。这段时间我过得非常充实，也有相当多的收获。以下是我在房地产销售岗位实习的个人总结，整理自己过去，也提醒自己未来：

在学校里我是学金融的，来房地产实习当销售员，不能说非常对口，但也不能说非常的不对口，毕竟金融学所学的内容为我的销售工作打下了一些基础，虽然不是很多，但还是有些用。不过随着实习的深入，在实际销售房产的过程中，我也深深地意识到，理论虽是有指导意义，但却非得有实践的磨炼才可以出真知。在第一个月的实习中，我就已经意识到我必须要开动自己的脑子，必须要不断地从实践中学习，才可以把房地产销售的工作做好。

房地产销售的工作，其业务能力的提升，可以说是非得依靠足够高的情商才可以展开乃至做好的。在实习的过程中，有好几次我都遇到了非常有能力为我手里的房产资源买单的老板，但是我却因为自己的情商原因，错失了机会。后来我在实习中反思了，这都是我情商的问题，如果我能够在必要的时候了解到对方的心思，如果我能够让客户在了解房产的过程中对我产生一种信任的感觉，我的销售订单也就有了着落了。当然，在实习的后期，我提高了自己的情商，通过不断地学习和努力，我获得了客户的信任，拿到了不错的销售成绩。

自从我明白销售工作或者说业务能力离不开销售员的情商后，我的业绩就蹭蹭往上涨了。如果我不是一个实习生，现在我已经可以留在实习的房地产当销售经理了。不过这都是后话了，我想说的是我后来取得了客户信任后，房地产销售员也就成了客户的贴身管家，他们会什么事情都要我去帮忙，相应的，他们有买房的需求，或者他们的朋友有买房的需求，他们都会第一时间推荐给我或者把我推荐给朋友。这让我看到了做房地产销售的诀窍，也就是真诚以待，用自己的情商征服客户，客户一定会认可你的！

**关于房地产销售实习体会及收获范本三**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

时近年末，不经意间20\_年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到\_公司，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。以下就是本人的20\_年年度述职报告：

六月初的\'我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的`机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了\_公司。

认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是中国这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。

在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排行销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。

因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不知道嘛时候能参加上岗考核，要知道那种无限期的等待是很可怕的。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。

八月份的时候领导安排我和\_x一起下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。领导的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情况，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应该注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。只有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自己的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

九月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，这次能够成为参与者，能够和大家一起去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些对比中去完善自己将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮助同事售出一套房子，小兴奋了一个星期。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

以上是我20\_年入职以来的一个工作述职报告，话说质变的产生是量变的积累。如今的我比半年前成熟了许多，却依旧保持着天真。我将继续成长下去，继续天真下去，让自己在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自己快乐。

谢谢大家!

**关于房地产销售实习体会及收获范本四**

卖方(下称甲方)：

姓名：国籍/地区：电话：

身份证/护照号码：邮政编码：

地址：

所占份额：

居间方(中介方)：

营业执照号码：

联系地址：

法定代表人：居间备案证号：

联系(人)电话：传真：

买方(下称乙方)：

姓名：国籍/地区：电话：

身份证/护照号码：邮政编码：

地址：

所占份额：

买方：(下称乙方)：

姓名：国籍/地区：电话：

身份证/护照号码：邮政编码：

地址：

所占份额：

根据《中华人民共和国民法典》，《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国城市房地产管理法》、《深圳市经济特区房地产转让条例》及其他有关法律法规的规定，在居间人居间服务帮助下，买卖双方在平等、自愿、公平、协商一致的基础上就下列房地产的买卖，订立本合同，以共同遵守。

第一部分房地产买卖部分

第一条(出售标的)

甲方房地产(下称该房地产)坐落于

房地产证号为房地产用途为，登记建筑面积为平方米。该房地产始建于年月，入伙时间为年月日。土地使用权年限自年月日至年月日止。目前物业管理公司为管理费为元/平方米。

该房地产转让时，出卖人对专有部分以外的共有部分的权利与义务同时转移。

该房地产约定交付的附属设施设备、装饰装修、相关物品清单等见附件一。

第二条;(房地产抵押现状)

买卖双方均清楚该物业产权现状并确认该物业是以现状出售，该物业产权现状为以下第种：

1、已办理商品房房地产证，没有设定抵押，卖方对该物业享有完整的所有权。能完全支配及处理。

2、处于抵押状态，抵押权人为。抵押权人同意卖方出售该房地产。见附件。

3、处于抵押状态，买方同意于签署合同之日天内还清贷款，办妥解除抵押登记手续，双方同意并将房地产证原件托管于居间方或者居间方指定担保公司作为办理过户手续之用。(若买方需委托担保公司担保融资赎楼，则卖方须于签署本合同之日起天内出具全权公证委托书给担保公司和居间方指定人员，同时卖方须协助买方办理赎楼手续。)

第三条、(房地产租约现状)

双方均清楚本房地产之上所附租赁债务现状并同意以下第种处理办法。

1、该物业没有租约。

2、该物业之上存有租约，其租期到年月日止。租金为元/月，押金为元。承租人已书面放弃优先购买权。卖方须于合同签订日将承租人的放弃优先权的书面文件原件交予买方。双方同意由卖方在实际交付房地产时处理与承租人的租赁关系事宜。

3、该物业之上存有租约，其租期到年月日止。租金为元/月，押金为元。承租人已书面放弃优先购买权。卖方须于合同签订日将承租人的放弃优先权的书面文件原件交予买方。双方同意由买方处理与承租人的有关剩余租期事宜。卖方所收取的押金转交予买方。剩余租期的租金由买方收取。

第四条(附着于物业之上的户口)

本物业之上所附着的户口(无论是出售人自已的还是别人的)，出售人保证于收到房地产成交全部价款之日起日内迁出，否则，买方有权要求其迁出。同时卖方可按本合同房地产总价款的百分之向买方承担违约责任。

第五条(物业转让价格)

卖方(下称甲方)：

姓名：国籍/地区：电话：

身份证/护照号码：邮政编码：

地址：

所占份额：

居间方(中介方)：

营业执照号码：

联系地址：

法定代表人：居间备案证号：

联系(人)电话：传真：

买方(下称乙方)：

姓名：国籍/地区：电话：

身份证/护照号码：邮政编码：

地址：

所占份额：

买方：(下称乙方)：

姓名：国籍/地区：电话：

身份证/护照号码：邮政编码：

地址：

**关于房地产销售实习体会及收获范本五**

房地产行业经过了比实力、拼品牌、斗景观之后，新一轮的竞争正渐渐地转变为由硬件的竞争升级到软件的竞争。因此企业在做好硬件方面的有关事项之后，必须要把精力集中在软件方面，销售人员作为现在房地产软件战斗中的核心队伍，其战斗力显得尤为重要。战斗前的准备——培训将成为日后战斗成败的关键要素。

步骤一：地产精英需要技术的培训

随首产业结构、科技时代、消费模式、社会价值观等诸多方面的变化，服务的技术和素质要求成为确保服务质量的关键。提高技术水平，改善服务技巧是各个服务机构的核心工作，因此，学习、学习、再学习、培训、培训再培训成了我们日常管理的最重要的一个环节。

策略a：培训的三大要战剖析

1、销售技巧、服务技能、礼仪、结构、建筑、设计、风水等专业课程和相关的法律法规等专业培训，面向全体员工。

2、财务会计、经济分析、计算机、网络、心理学等管理技能培训，主要面向公司拟培养的业务骨干。

3、会议组织、沟通与交流方式、绩效评估、合作与效率、销售组织与管理等领导技巧方面的培训，主要针对公司业务骨干与中层干部。

培训的目的就是为了整合目标与理念、提高素质、统一行动和提高效率。对于服务机构来讲，效率是第一位的，员工也是第一位的。有了一大批技术能手成为公司的业务骨干，公司的发展就有基本的保障。

策略b：培训计划的探讨

1、培训工作的战略思想

紧紧围绕中心工作目标来规划全年工作，始疑义有极高的站位，胸怀中心全局，在培训养人才大事上始终不懈怠。通过循序渐进的培训方式，将知识转变成技能，将要求转变成素质，将技能与素质化为财富，培养一批地产精英，为公司更上一个台阶做好人才储备。

2、培训工作目标

培养骨干人才，适应公司成长;

建立学习团队，营造成功环境;

形成培训模式，弘扬企业文化。

3、培训任务

通过培训，普遍提高管理者管理水平和业务人员的专业技能;建立和完善新员工培训体系、管理者技能培训体系，业务技能培训体系、能力与素质提升体系;形成良好的学习氛围和习惯，建立一支学习能力、适应能力、应变能力和操作能力强，对公司忠诚的员工队伍。

4、培训方式

采取部门培训、普通培训、骨干培训和高级培训相结合的方式进行。部门培训是部门员工均必须参加的培训，主要内容以提高专业技能为目的来设置;普通培训是为全员设置的交流培训，主要学习讨论公司规章制度，优质服务课程以及多元化法律专题讲座和多种咨询服务，档案建设技巧等课程;骨干培训是为公司的中流砥柱——骨干员工所设置，课程的内容是围练能力提高和素质训练来进行;高级培训为部门负责人设置，主要目的是提高管理者管理技能和水平。

骨干培训名单由培训门负责人审批，报办公室培训主管备案;高级培训名单由总助审批，报办公室培训主管备案。普通员工参与骨干和高级培训均须通过审批程序来进行。

培训形式有教授、讲座、调研、模拟、考试、参观、考察、深造等。培训师资包括公司培训的专职培训人员，公司合格的管理者以及外请的专家、教授以及同业资深人士。

策略c：考核的办法

1、培训采取学分制，参加不同的培训须得到相应的学分。三级职员一年须满60分，二级职员须个满75分，一级职员须修满90分，部门助理以上负责人须修满105分。

2、配合一线专业需求，部门培训设置“发牌制精英课程”。课程每6个月循环一次，学习完后，经考核通过发给“资格认证书”。评估部、交易部、市场管理部、策划部、信息研究部人员持证上岗。

3、对于培训效果每一季度考核一次。不参加考核者一次做旷工半天处理，考核不合格者不得该项考核学分。

步骤二：地产精英售前有效培训

售楼员是销售的具体执者，因此，培训是必要的，其目的正是为日后销售的战斗作好充分的准备。其具体方式包括以下两种：

策略a：现场的服务培训

按照整合营销的思想，销售队伍的形象、服务方式秘须与项目形象一致，因此销售人员应统一着装、统一形象。在服务态度上，要不卑不亢、平等相待，类似于名牌专卖店的服务风格(可请五星级宾馆培训)。同时老业主、员工、合作伙伴、股东都是销售队伍的一员，对公司员工应进行培训，统一口径;对老业主、合作伙伴，则通过联谊会等传播信息，以通过他们向外扩散。同时，加强楼盘卖点，制定奖励措施，鼓励公司全员销售，调动销售人员的积极性。

策略b：专题的培训活动

建立更有战斗力的营销团队，需要更加有效的培训机制和激励机制相配套。必须要从基础做起，开展专题培训活动，以期建立一支能打硬杖，爱学习、会学习的营销团队。

1、培训——基础性的企业管理工作

地产公司的培训工作必须建立自己的特色，建立与完善培训制度。

首先是要建立具有较强组织策划能力的培训小组，调动员工自觉参与学习、培训的积极性。其次是要有系统可行的培训计划与主题，在培训方式与内容上确保培训效果。第三是要有一定特质或资金保证。

地产公司的素质培训活动分阶段进行，先是导入期和强化期。可邀请地产公司或其他专业人士作短期集中培训，然后是持续和自我培训期。这是一项长期持续的过程，从而建立自己特色的培训制度。

2、培训——21世纪战争致胜的法宝

市场的竞争正是人才与团队战斗力的竞争。商战竞争的现实告诉我们，有效有培训与激励机制，正是新世纪市场营销致胜的法宝。市场营销专家警言：“培训，正是为了迎接全员营销时代的到来!”21世纪地产市场营销，已步入全员营销的时代!必须要有真正适应21世纪社会发展的人才队伍。卖楼，也绝不仅仅是销售人员的事，而是公司上下、全体员工、从规划、调研、设计、建筑、采购、销售、后勤、物业、管理等全过程的协作与创造。除了制度与规定约束外，培训是实现这一共同目标的捷径!

步骤三：销售精英四大准则培训揭秘

准则一：寻求客户心理的突破口

1、了解客户对楼盘的兴趣和爱好

2、帮助客户选择最能满足他们需要的楼盘

3、向客户介绍所推荐楼盘的优点

4、回答客户提出的疑问

5、帮助客户解决问题

6、说服客户下决心购买

7、向客户介绍售后服务

8、让客户相信购买此楼盘是明智的选择

准则二：迎合客户的最佳途径

1、热情友好、热情接待

2、提供快捷的服务

3、有礼貌与耐心

4、介绍所购楼盘的优点及适当的缺点

5、耐心倾听客户的意见和要求

6、能提出建设性的意见

7、能提供准确的信息

8、帮客户选择合适的楼盘和介绍服务项目

9、关心客户的利益，急客户所急

10、竭尽全力为客户服务

11、记住客户的偏好

12、帮助客户做出正确的选择

准则三：明确自己的岗位职责

1、积极主动向客户推介公司楼盘

2、按照服务标准指引，保持高水准服务质素

3、每月总结销售业绩

4、保持服务台及展场的清洁

5、及时反映客户情况

6、准时提交月结

7、培养市场意识、及时反映竞争对手的发展动向

8、爱护销售物料，包括公卡、工衣等

9、不断进行业务知识的逢我补充与提高

10、严格遵守公司的各项规章制度

11、服从公司的工作调配与安排

三、态度

态度可以大致地解释为我们向外在世界表达感觉的方式。态度的主要万分是感情或感觉，所以我们常常把态度描绘成积极的、自信的、焦虑的、受挫的、进取的、消极的等等。这引起都是我们内部感觉的外部表现形式。

一般说来，态度既不能从学校中学来，也不能通过日常工作中的实践学到。它们是我们整个生活的产物，因此它戴上面具，用世故的客套来加以掩饰，但即使这样也需反复操练，并常常会造成一些压力。无意识中我们也放将一些消极、侵犯或酸溜溜的态度传给了客户。结果这种态度对双方都带来了影响。

我们在见到客户之前要意识到并努力使这三个要素达到最佳水平。如果其中的一个达到标准，我们就很难在洽谈时达到预期目标，而且很可能会造成我们完全可以通过事先预备而避免的困境。尤其是在那些对检验有更多要求领域，更要注意我们的态度，更要注意我们的态度，因为我们的态度会随着一天内所经历的事情而时常变化。

步骤六：如何避免企业培训陷入“无解”方程

组织和管理员工培训需要从一开始就与企业的发展目标或子目标联系在一起，从而使员工培训的投入是集约化的、是高效的。另一方面，员工培训又是自居体系的，在时间、内容等方面是相对独立的，因此，对员工培训要做专项研究、专门看待。一定程度上，特别是定位于“综合素质提高”的培训，要游离于企业的日常工作，以期取得最佳效果。

以培训售楼员为例，我们试列一个方程式：

成功的培训=明确宗缆目标+确立培训议程式+培训预算+培训的有效组织

策略a：明确宗旨和目标

即培训的大政方针是什么，期望值是什么。可以是全面的培训，也可以是分解式的、技术性的培训，所期望达成的目标也有大有小，正如同做股票的人有长短线的取舍，这一点是至关重要的!

策略b：确立培训方式

培训式方可以有若干种，常用的是课堂式培训——这一方式无论从便于组织、节约开支方面，还是从知识灌输、双向沟通等方面都有着显而易见的益处。只是问题有：a.请谁来讲授;b.讲授效果怎么评价;c.讲授内容谁来定。如“谈判技巧”的内容是商业心理学为主还是以实战分析为主?是高屋建瓴式的，还是解剖麻雀式的?——在这些问题上一定要采取程序化的操作，即先解决什么，再解决什么，最后解决什么，操作以效用最大为原则!

策略c：预算

不做预算的培训一定是失败的培训!懂得经营的企业领导必须懂得投入的重要性。这不仅表现在间接的投入上(如工作时间被子压缩)，更表现在员工培训直接相关的经费投入——组织费用、专家费用、信息资料费用等等。如果采取封闭式的培训，还会发生食宿费用、差旅费用等。为保证培训工作的圆满完成，需要提前做好准确的预算。不做预算、或预算规模与培训工作有着巨大缺口时，其它方面的努力都很难取代“钱”的分内工作。

策略d：培训工作的事中组织

培训的事前组织工作是十分重要的，事中组织也同等重要!将培训的内容传授给员工是容易，但让员工依此形成心得则是困难的。况且推销工作今后面对的人复杂、城市复杂、文化背景复杂，这些需要大量的感性认识积累，培训是替代不了的。但也正是因为售楼员将面对多变，所以他们需要掌握原则、拥有思路，并且能够激发想象、产生创造力!故而，要求受训人员积极地投入，积极地思考是非常重要的。这一定程度上要依赖组织工作，即组织者的督促作用。

想像在这一方程式上，再加上一个企业营销活动的变量，员工培训就是“有解”了

**关于房地产销售实习体会及收获范本六**

如何把房产中介业务员做好?房产中介业务员从入门-职业-专业是一个比较漫长的过程。

1、要学会累积经验(每天要有个自我总结，找出自己多个自己的不足之处，加以改正)，逐渐你会发现自己所能找出的缺点越来越少，这样你基本已经入门了。

2、要学会升华经验，理论-实践-再理论-再实践，最后达到忘记，即已经把经验完全融入到自己的血脉里面，不论遇到任何问题都立刻作出合适的反应，这样你基本已经成为职业了。

3、要成为专业级，非常难，有些人10年的销售经验也不能达到这个层次，其原因有多个：性格、兴趣、表达能力、总结能力、执行能力等等。而作好房产中介业务，心态也是非常重要的1、相信自己，相信自己的产品2、用心聆听客户及消费者的声音3、坚持、灵活、变通(这三点非常重要)

4、虚心、肯学

5、每天出门三件事(今天应该干什么、应该怎么干、应该带什么出门)

6、每天回家三件事(今天做了什么、今天是怎么去做的、今天的做法有没有问题)而你想做优秀的房产中介业务员，这个难度相当大：1、要收广泛的信息收集渠道(任何可以收集供求信息的渠道)2、你的同行，甚至是其他二手行的朋友要非常多(他们可以给你提供很多信息)3、你的做法，很多人是为了销售而销售，而你可能要改变一下思路(是为了跟顾客做朋友而销售)4、抓住大客，一个大客(搞投资的都称为大客)，可以为你带来无法想象的收益

房产中介销售将一个四字秘诀：快、准、狠、贴。虽然也听过其他同事解释过，我就将我的见解说一下：

应该有两个含义，第一，就是落单快，效率高，代理公司最吸引开发商的是什么哪，我想那就是更高的销售能力，与更强的专业能力所带来的高效率，具体点就是清盘要快，成交要快，接待客户要快，思维要快，走路要快，接来电要快，吃午餐要快，就来睡觉都要比别人快一点，每样快一点，吓死你自己。第二，就是勤快，拿什么去让自己的专业性更强那，在售楼处事没时间让你学习的;拿什么让上司知道你是上进的那，拍马屁是没用的，如何让你的客户尽快成交哪，这就需要自己多学一点，多做一点，多想一点。还是那句老套的古话：吃得苦中苦，方为人上人。

还是两点,一、做好准备，机会是只会为做好准备的人而出现的，不要埋怨为什么上司提升的不是我，我这个月怎么又不是销售冠军，客户竟会去一个比我的项目还差的项目买房。如果你经常不理解，那么我就可以理解为你根本就还没有准备好，多给自己一些计划，少给自己一些借口，如果你的经历给你的任务是按月下的，那么我们就要把它细化到每周，甚至每天，时刻提醒自己，我又没有完成本职工作。作老客户回访前或老客户回访前是否已经想好说辞与对策。

一、准确，准确的表达出你想传达给客户的信息，准确地把握成交时机，不要乱承诺客户不懂得一定要问清楚。要记住准与快并不矛盾，不要为了快而放弃了准确，这样会损失客户对你信任。著名的韩大嘴一句：这名球员在25公里外的一脚远射，以迅雷不及掩耳盗铃之势打入了球门的死角，让我们成为笑谈，希望你不要成为下一位x大嘴。

二、对自己要狠一点，不论男人女人，想赚钱就别怕累，别怕受气，别怕吃亏。谁让你生下来就不是有钱人。

三、对客户狠一点，别理解错可不是让你狠狠地走客户一顿，而是不要可怜客户，该逼定就逼定，能来买房就比你有钱，你为她争取再多未必会领你的请，稍有一点不满意，照样该作作该闹闹，轻者破口大骂，重者赏你两记耳光。做过销售的都应该深有体会吧，当然也不能没人性，特事需特办。

这里指的是粘贴，像一块牛皮糖一样粘住你的客户，把握好回访的时间，理性客户最佳回访时间为4-5天，感性客户为2-3天，项目有风吹草动就找理由给客户打回访电话，不要怕把你的客户逼死，真是那样你就再也不用在他身上浪费时间了，记住你是在帮他，而不是在害他，客户应该感谢你才对(此句对部分无良开发商不适用)。有人可以做到客户不好意思不买你的房，你就成功了。另外要贴近客户，别误会不是让大家去出卖色相呀，这里指的是心的贴近，多站在你的客户角度想一想，真正了解他的需求，想办法找一些对方感兴趣的话题，拉进彼此的距离，不一定非留下他的电话，qq、msn、blog、e-mail等为什么就不行那，说不定聊好了还能成为业主那，一举两得，多好呀!

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

**关于房地产销售实习体会及收获范本七**

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xx集团，成为了一名置业顾问。说到xx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!

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！