# 从事置业顾问工作心得体会范文

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-06-16

*房地产业在国民经济发展中处于先导地位,已经成为我国国民经济的支柱产业。作为一名房产销售员，得要有极佳的口才。下面是由小编带来的有关置业顾问工作心得体会5篇，以方便大家借鉴学习。置业顾问工作心得体会1一转眼间,进入“\_\_房地产咨询有限公司”工...*

房地产业在国民经济发展中处于先导地位,已经成为我国国民经济的支柱产业。作为一名房产销售员，得要有极佳的口才。下面是由小编带来的有关置业顾问工作心得体会5篇，以方便大家借鉴学习。

**置业顾问工作心得体会1**

一转眼间,进入“\_\_房地产咨询有限公司”工作的时间也将近3个月,回想起在工作中的点点滴滴,感慨万千.7月即将过去,8月即将来临.这意味着新的起点、新的机遇和新的挑战,我决心再接再厉,使工作更上一层楼,努力打开一个工作新局面,更好地完成自己的第一个五年计划\"突破自我,完善自我\".

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的,不清楚工作上都有哪些流程和该做什么.在不懂城区楼盘分布图的我,只能借用地图的方位去感觉楼盘的位置,花一周的时间跑遍整个八步楼盘图,我是用走去实现,用汗水去明白.尽管自己的开始是那么的艰辛,每天早上6:00---23:00才得以休息,我明白我自己要做什么,自己要弥补什么.不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解,我终于在工作中变不断地变明朗起来,而且越做越顺手.不过通过这几个月的工作给我最大的感触是做好一名置业顾问并不是那么简单的事.原本以为买卖房子是一个很简单的事情,一个愿买一个愿卖就可以了,可是事情并没有想象中的那么简单,从找到客户,了解客户需求,配对优势房源,满意下定金,最后成交(改名/过户).这买卖房子的流程是环环相扣的,而且一关比一关来的复杂,甚至是难上加难.卖完房子了就要开始办产权证,从开发商到银行再到房管局,这程序还真不是一般的多.客户闲麻烦,我们更麻烦呢.

不过麻烦归麻烦,许多事情终究是“万事开头难”,要本着对工作负责的原则,只有满怀激情的去投入,在不同的工作和挑战中淬炼自我,才能工作起来游刃有余,轻松自如.所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态,不断积累经验,努力学习有关工作相关的东西,与各位同事一起努力,勤奋的工作,努力提高文化素质和工作技能,做好自己该做好的每一件事.

在此我要谢谢那些曾给我信心的z店长,给我帮助的小\_,给我关怀的德亮,给我支持的小泊,给我机会的魏哥,给我勇气的父母,还有那些对我有所期待的亲朋好友,谢谢您们!!!!!!

我相信每一次的付出都将是我进步的表现,不管是现在还是将来做什么工作都会是很好的铺垫.为我所在的公司贡献我的一点点力量.同时希望公司越办越好,也愿我有一个美好的前景.

**置业顾问工作心得体会2**

20\_\_年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入\_\_发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“多谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一向向往的工作，多谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，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。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自我接待客户。在那里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有必须的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自我，不断想，付出多少，收获多少，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。之后，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛!这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万元。对入行不久的来说还算是对自我有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显然而见的，销售技巧，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”!

下半年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

**置业顾问工作心得体会3**

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了解这个社会。学校为了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，专门安排了我们毕业实习。

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20\_年11月我到了上海\_\_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。它使我在实践中了解了社会，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、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

\_\_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。公司成功策划销售了多个楼盘，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。有时配合办公室人员处理日常工作。

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：

寻找顾客??合约访谈??谈判??客户追踪??签约??售后服务。

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。

时间过的很快，近半年的实习工作已经结束了，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。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。

**置业顾问工作心得体会4**

入职以来，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时光，当然更少不了同事间的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮忙，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自我。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我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。

但是，透过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款个性是公积金这一块，我对一些政策法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像金科这样一个大企业的置业顾问，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，让客户感觉金科无论是从企业品牌、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，我近期已经在网上下载超多相关的文章，寄望透过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自我。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本能够说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，因此对于这两类客户的销售方式也务必有相应的变化。比如应对不一样文化水平和不一样购房心态的客户，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。以前总以为一个优秀的销售员务必有自我的个性，没有个性的销售员但是是个服务员而已。但是透过实践工作我才发现，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一样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，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，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我打造成一个适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时光不长，所以自我对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改善，一方面自我会多学多问，另一方面也期望领导的鞭策，同事的提点。

**置业顾问工作心得体会5**

20\_\_已逝，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，
20\_\_年对于宁夏，对于楼市，对于\_\_房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，我必将全力服务公司。热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的
态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入\_\_公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解置业顾问工作总结5篇。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有\_\_这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20\_\_年，我共售房 90 套左右，总金额达 20\_万左右，回款迄今为止大概达到 1600 多万，连续 6
次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，通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，并在随后的工作中通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。而如何去开展我们的住房销售工作呢?我想树立诚信是根本，我们要以对待 家
的态度来对待公司，为顾客和业主提供真诚的服务。

一旦有员工存在不诚信行为，公司必然面对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失 ,
所有的这些都直影响公司的利润。因此要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点 :

1. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。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。

2. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3. 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。

4. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6. 要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为\_\_房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解
, 这样才能更好为客户服务，让客户感觉\_\_房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

style=\"color:#FF0000\">从事置业顾问工作心得体会范文

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找