# 房地产知识培训心得体会(9篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-07-03

*我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。房地产知识培训...*

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**房地产知识培训心得体会篇一**

作为一名销售人员，应具备自信、韧性、喜爱、感恩、倾听等基本素质，还要学会举一反三、自我总结、自我反省。并且在日常工作中注意提高业务水平，增强销售技能，培养敏锐的观察力，研究调查房产市场，从而了解在激烈的市场竞争中，服务是一个全过程。尽可能细化信息，注意平时工作中客户的积累、维护、沟通交流以及信息的收集、整理、反馈。

我本人觉得公司这次组织的培训非常好，促使我们在工作中进一步的学习，不断的提高，同时了解学习是一件贯穿生命始终的事情。只有不断地学习，才能进一步充实自我，完善自我，不会固步自封。同时，可以从学习中发现自身的欠缺点，对今后工作的进一步开展打下良好基础。也更加明白销售是一门非常有学问的课程。

在大多数人看来售楼员的工作好象很简单：不用出门，也不用去寻找，客户就会自己跑过来，推销呢，也很简单，将早已背得滚瓜烂熟的楼盘资料热情地向客户宣讲一番，然后回答几个类似“小区周边都有什么生活配套”的问题即可，既看不出有什么挑战性，也无需创造性，似乎谁都能胜任，其实不然。

我们可以先从发展商的角度来看。市场竞争不断向纵深发展的结果之一便是产品的“同质化”程度越来越高、服务在销售中所起的作用越来越大，同时需要企业应对市场变化的动作越来越灵敏。经过短短十余年时间的发展，中国地产市场不仅迅速由卖方市场转向了买方市场，产品“同质化”现象也日益凸显，因此，处于与客户接触第一线的售楼人员在整个营销体系中的作用也日益重要，其身份属性日趋复杂：她们是现场说服客户、促成最终购买的主力;她们的服务态度、服务精神折射着公司的经营理念、价值取向;她们是市场最新动态、客户实际需求、客户对公司广告、促销等营销手段反应的第一感知者;她们是客户资料信息的最佳收集、整理、深加工者。

我们还可以站在消费者的角度来看。“同质化”一方面使得消费者有了从容决策、理性选购的机会，但真要在几个价格、素质各方面均甚为接近的楼盘间作出最佳购买选择，对于在建筑结构、建筑材料、建设规划、环艺设计等方面知识有限的消费者来说，还真不是件轻而易举的事。一般的消费者这时多半会求助于亲戚、朋友、同事，其实亲戚朋友多半也并不是专家，他们的意见更主要是安慰剂而已。因此消费者最渴望、最需要的是能有一位专家出来，以客观的态度、专业的知识，为其提供从地段发展趋向、建筑规划理念、户型之于人居活动的关系、小区共享空间设置、绿化及环境设计物色等方面理性、中肯的分析意见。

因此，今天的售楼员不应是简单的“营业员”、“算价员”而应是能为客户提供购房投资置业、专业顾问服务的置业顾问;应该是能为发展商反馈市场信息、提供营销决策参考性意见的前线营销人士;是发展商经营理念和经营思想的自觉传播者。

这次培训为我们项目开盘做好了充分准备，使我们更有动力和信心，因为我们是一个团队，就更应该有团队的协作精神，为公司日后的业绩增长贡献力量。

人居历史及最新人居理念、现代生活方式的演变对建筑的影响、城市及小区规划理念、中外建筑简史、室内室外空间协调基本概念，只有掌握了这些知识，才能为顾客解疑答难，提供真正的顾问服务;

竞争对手调查内容与调查技巧。这是为客户提供理性比较分析的基础。

客户资料收集、整理、加工知识，只有具备这方面的知识，才能为公司调整营销策略、制定下一个楼盘发展计划、培育企业核心竞争能力提供一线市场资料。

**房地产知识培训心得体会篇二**

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得。杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客?就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半， 销售 首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白的技巧

好的开场白能够很好地促成顾客开单。顾客在进入一家卖场后， 销售 人员是整个营业厅各个部门的代言人，为达到成功交易，销售人员应该掌握好开场白的技巧。开场白需要直接，快速切入正题

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛?除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

运用人性的弱点

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是?”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

“第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

四、帮助顾客做决定

在最后要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时(今天)就是最好的机会。

**房地产知识培训心得体会篇三**

光如水光阴如梭，本人自20xx年3月份担任催收员工作至今，已经有快一年时间。一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了长足的进步。

记得当初面试的时候，自己连什么是催收，外方是做什么的都不清楚。所以，当我被单位录用以后，如何去认识、了解并熟悉自己所从事的催收行业，便成了我的当务之急。

一、理论学习使我对催收行业有了一个初步的认识和了解。

信用卡催收员隶属于信用控制部门，主要负责过期欠款的提醒和催收。一般来说，根据负责的欠款时间的不同，分为几个等级，工资也因而有不同。要求反应灵敏，有一定心理承受能力，能在压力下工作，部分要求有较强英语对话能力。平时工作主要是根据数据库里显示的欠款客户名单打电话去提醒及催交。

二、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一直以来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习“三个代表”的重要思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。

这年工作业务方面，可以说是变革的一年。对于我个人来讲确实大大小小也经历一些思想的风暴：(1)三月底分期还款规则的变更，造成业务难度迅猛提升，工作强度大大增长;(2)七八月份前排部分催收员整组转岗中排支援;(3)以及近期优秀录音、转坐席评分等问题;(4)更重要的是我从一名普通员工晋升为带职人，工作重点的转变，这期间是经历了一段不短的思想挣扎期。

作为一名优秀的催收员工，我仅需要有质有量完成好本职工作，做到零投诉零质检，每天都有新进步;当我升为带教干部时，在做好优秀催收工作的同时，要身兼带教的责任，把自己的技能，工作心得，沟通诀窍毫无保留的教授给同事，并成为团队里的影响力带动其共同成长!

**房地产知识培训心得体会篇四**

如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的员工，对前台工作也由陌生变成了熟悉。以前我认为前台工作很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录。其实不然，要做一名合格、称职的物业前台人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况。回顾过来的前台工作，有得有失。下面我就简单总结今年的工作：

一、工作内容

日常接待及接听电话：热情接待来访业主，并积极为业主解决困难。接听业主电话，要有耐心，记录业主来电投诉及服务事项，并协调处理结果，及时反馈、电话回访业主。日常报修的处理：根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时地进行回访。每天早晨检查各部门签到情况。检查院落及楼道内卫生，对于不合格的及时告知保洁员打扫干净。对库房的管理：领取及入库物品及时登记。催收商铺的水电费及物业费。搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断提高小区物业管理的服务质量及服务水平。

二、工作心得

在完成前台工作的过程中，我学到了很多，也成长了。不少我认为做好前台最重要是：服务态度一定要好，在院里见到业主主动打招呼，如果顺便帮他开门及帮忙搬东西等力所能及的小事，以使业主对我们更加信任。我们要有主动性，要有一双会发现问题的眼睛，每天对小区院落进行巡查，发现问题及时解决。不要等到业主来找了，我们还不知道怎么回事，要做到事事先知。

三、明年工作计划

对于我这个刚刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，在这全新的一年里，我要努力改正过去工作中的缺点，不断提升，加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善前台接待的细节。进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，加强工作责任心和培养工作积极性;多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入\_\_物业的团队，此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步!

**房地产知识培训心得体会篇五**

第六周是我们的erp沙盘实训周，这一周我们主要是通过沙盘模拟训练来强化我们的管理知识，训练我们的管理技能，全面提高我们的综合素质。

去年沙盘学习的时候没有学习，所以这次一开始对沙盘模拟很陌生，都不知道沙盘模拟是什么，什么都不懂，什么都不知道，然后经过老师的细心解释，再经过自己慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟，我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多，能从中学到很多课上学不到的东西。从实训中我也深切的感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测以及根据计划做好生产和销售就成了公司生存的关键问题，因此，我们每年的计划以及目标都是经过组员们的长时间讨论，分析各个方案的可行性以及可能收到的效果，经过一致同意才最后确定下来的，最后也算顺利的完成了任务。

刚开始实训时先是分组，我们分成了8个组个，我作为销售主管，主要是广告支出、销售订单的工作。广告的投入需要仔细考虑，综合其他组一起分析，广告的成绩对销售订单有很大的影响。只有销售业绩好，一个公司才能正常的运转下去。

第一年，这是我们第一次接触的一年，刚听了老师的解释，还有点云里雾里的，所以老师先带领我们做一年的，让我们先熟悉下整个沙盘的操作过程，一步一步跟着老师的步骤以及下发的材料上的顺序来，很快我们就大致了解熟悉了整个的运作过程。

第二年，由于不是很熟悉，我们就按部就班的运作。广告投入不高，导致订单很少。

第三年，上一年的销售业绩不好，导致资金链出现问题，不得不贷款。 第四年，因为一直投资科技，所以资金链一直是问题;销售订单慢慢多了起来。

第五年，科技落后于其他组，于是继续做大p1、p2，本地、区域市场。 第六年，经营下来，虽然没有赚多少钱，但是公司也没有倒闭的危险。 在整个的6年过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题，这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：广告费投资太多了，没有选择到满意的订单或者订单没有了，因此浪费了大量资金;计划考虑的不周详，要么订单不足要么就得延后交货等出现一些不良现象。刚开始的两年我们都是亏损的，尤其是第一年，亏损的很多，达到了亏损1500万，第二年就稍微好转了，亏损了一百万，往后的几年我们都还有的赚。

公司亏损时我们分析了原因，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整，我们觉得前两年我们差不多为未来的几年打下了基础，做好了准备，如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。 于是乎，我们就改变了战略，首先，我们依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金;其次，我们根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品;再次，我们熟悉掌握年度大会的预算，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。沙盘实训心得体会接下来的几年，我们开始大胆地打出广告，当然是在一番详细的计划之下，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

erp沙盘模拟结束，在短短的2天里，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题.

这次的沙盘实训，我们完成了围绕培训主题的高质量学习，思想上进一步的升华;通过培训，迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训;通过实训，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法，锻炼了我们的协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才;通过实训，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让我们亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法;通过实训，在激烈的市场竞争中，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得了多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。

学习了沙盘企业模拟经营之后，我深深的体会到，要经营一个企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了四天，但我却像是真实地经历了7年的企业运行，其中要考虑很多的东西。一名ceo，做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难;一名生产总监，如果生产工作没有监督好，很有可能面临延迟交货或者生产线停用的局面;一个名采购总监，如果没有即使更新货源，会使企业陷入不能生产的局面，从而导致生产线停用，这就浪费了大量的资金;一名产品研发总监，如果没有详细的考虑好是研发哪种产品，或者研发出的产品错过了最佳的销售时间，就会给企业带来亏损的局面;一名营销总监，如果广告费用考虑的不周全，过度的使用广告费而没有考虑企业的实际情况等，都有可能带给企业致命的打击;一名财务总监，财务总监是管钱的，如果帐没书写清晰，没有理清，账单不平，可想而知这个企业的未来发展会是如何;一名小小的财务助理，虽然职位小，可是跟在财务总监后头，也是与企业资金有关的，企业最终目的也是为了盈利，如果连资金都算不清，这个企业最终也只会走向灭亡。

**房地产知识培训心得体会篇六**

时光飞逝，不知不觉20\_\_年已经过去，在这过去的一年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利的完成了本职工作，现对20\_\_年来的工作做一个总结。

一、前台接待方面

前台接待是客服部的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督区域管理、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。接待人员是展现公司形象的第一人，一言一行都代表着公司，是联系小区住户的窗口。在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，接待来访人员以礼相迎，态度和蔼的接听和转接电话，仔细认真的处理日常事务，耐心听取业主反映的问题、需要解决的困难，细心解答并详细的记录，在第一时间安排人员上门服务。

每个月月末，将来电记录汇总，一年来共接到来电\_\_个、去电\_\_\_个，业主有效投诉\_宗。业主的所有咨询来电，我们都给予满意回复;业主的报修问题，通过我们的及时联系，根据报修内容的不同积极进行派工，争取在最短的时间内将问题解决。同时，根据报修的完成情况及时的进行上门回访或电话回访。业主的投诉，已上报有关部门协调解决。通过这些平凡的日常工作，使我的工作水平有了明显的提高，受到了小区业主及领导的一致好评，也塑造了我们物业人的新形象。

二、档案管理方面

档案是在物业管理中直接形成的文件材料，严格按照档案管理规定对业主资料、各部门档案、报修单、工作联络函、放行条等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，各栋住户资料进行盒装化、各部门档案进行袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查档案情况，改动或缺少及时完善。一年共接到各类报修共\_\_宗，办理放行条\_\_张，工作联络函\_\_张。

三、各项费用的.收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保工作持续正常进行，必须做好各项费用的收缴工作，并保证按时足额收缴。

四、经验与收获

一年来，通过努力学习和不断积累，思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，已具备了客服中心工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心、责任心，努力提高工作效率和工作质量。

今后我会加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。进一步加强客服中心的日常管理工作，明确任务，做到严谨有序。结合实际情况，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

**房地产知识培训心得体会篇七**

“在教学过程中，要始终体现学生的主体地位，教师应充分发挥学生在学习过程中的主动性和积极性，激发学生的学习兴趣，营造宽松、和谐的学习气 氛……”这是《国家英语课程标准》关于“教学中应注意的问题中”明确提到的，这里的体现学生的主体地位就是指要发挥学生的主观能动作用。通过这次培训，现 在我就如何在英语教学中始终体现学生的主体地位，发挥学生的主观能动作用和教师的指导作用，谈几点心得体会。

一、学生主观能动作用的意义

学 生的主观能动，通俗地说，就是指在教学过程中学生作为学习活动的主体出现，他们能够能动地发展自己的潜能。学生应是教学活动的中心，教师、教材、教学手段 都应为学生的“学”服务。教师应引导学生积极参与到教学活动中去，并充当教学活动的主角，而不是把教学看成“教师灌、学生装”，把学生看成是被动的接受知 识的对象。在教学过程中，学生是认识的主体，教师则是这一活动过程的组织者和指导者。学生的知识、能力、品质、性格发展的根本原因在于学生本身内部的矛盾 性。教师水平、教学内容、教学方法、教学设备等对学生来说虽然重要，但外因再好，终究还要靠内因起作用。任何高明的教师，都不能替代学生学习。在教学实践 中，同样一个老师，同样一本教材，同样一个教学环境，不同的学生却出现不同的学习效果。导致这种差异有种.种原因，但其中重要的一条就是学生自身主观能动性 发挥程度不一。因此，调动学习者的学习主观能动性已成为一项教师所面对的重要课题。

二、如何发挥学生的主观能动作用

(一)以明确的学习目标激励自身主体意识的不断增强

学生是学习的承担者，是保障其主体地位的决定者。学生为了能使自己在教学活动中充分发挥主体作用，把自己置于主体地位，应努力做好以下几项工作：

1. 要明确英语学习的目的。当今时代是信息时代，中国越来越与世界紧密相关，而英语就堪称为时代信息的首要载体。对于我们来说，学会英语就等于打开了世界之窗，

使自己与世界联系得更为密切。学生们只有把英语学习的目的与自己全部生活的目标联系起来，才能真正增强自己的主体意识，把英语学习真正作为自己生活的 一个组成部分，从而真正学好这一门课程。

2.要正确认识自己在学习中的作用。学习是获取知识的过程。知识不全是通过教师传授得到的，而是学习者在一定的情境，借助其他人(包括教师和学习伙伴)的帮助，利用必要的学习资料而获得的。

3.要善于自我激励学习动机。学生英语学习动机对学习兴趣的形成起着积极的促进作用，它是促进学生学习兴趣形成的基本条件。一个有强烈学习动机的人，才可以有强大的学习动力，才能主动地投入到英语学习中去。

4. 要善于自我调动学习的主动性。学生要自觉地确立学习目标，制定学习计划，总结学习方法，建立认知结构。从学习知识、解决问题的过程中获得某种满足感，并以 活跃的思维状态去面对英语语言知识和技能，在加强基础知识和基本训练的同时，使基础知识转移为语言技能，并发展成运用英语进行交际的能力。

(二)教师要以正确的教学理念促进学生主观能动的发挥

要充分发挥学生的主观能动性，教师应做到以下几个方面：

1. 更新教学观念。首先，要具有新的人才观。传授英语基础知识是教学过程中不可缺少的重要环节之一，但还需在这个基础上发展学生的能力，能适应时代的要求。其 次，要认识教师角色的转变。以往的英语课堂教学，教师多数扮演的是一种家长式的角色，往往采用一种“填鸭式”模式进行教学。而未来的教学要求教师在教学方 法方面作出最重要的改变是“不再做演讲者”，并认为“优秀的教师都是激励者、促进者、辅助者和协调者”。

2.确立为学而教的指导思想。教 师应该“授道解惑”，这是“解惑”才是重点，要充分发挥教师在课堂教学中的主导作用，教师要把以“教”为重心逐渐转移到以“学”为重心，把以“研究教法” 为重心逐渐转移到以“研究学法”为重心，并做好教与学的最佳结合。以“学”为重心，其基本精神就是使学生爱学习，学会学习，养成良好的学习习惯。叶圣陶先 生说过：“教是为了不需要教。”

3.激发学生的学习兴趣，帮助学生形成学习动机。兴趣是一种学习的动力，学习英语的兴趣越浓，学习的积极 性就越高，学习的效果就越好。课堂教学是教师激发学生学习兴趣，提高学生参与行为的重要场所之一，教师应try our best to make our classes lively and interesting。英语学习的兴趣产生之后，学生的学习态度和方法会逐步改善，继而产生强烈的参与愿望。学生在课堂教学过程中发挥出的主体作用反过 来又促进了教师的课堂教学质量的提高，教与学真正进入良性循环。

三、学生主观能动作用的发挥

1.创设最佳的学习状态

影响学习的因素有很多，其中较为重要的是状态。“状态”即创造学习的适当的精神状态。主题。但传统的、以教师为中心的“一言堂”教学模式忽视了“状态”，我在课堂教学中，尝试应注重利用各种教学方式来协调课堂环境，创造一种轻松的气氛。

2.注重语言交际功能

英 语教学的实质是交际，是师生之间、学生之间的交际，不是我教你学。英语教学就是通过这些交际活动，使学生形成运用英语的能 力。在交际过程中，师生双方的认识活动也是相互作用的。学生认识英语的进展离不开教师对教学规律的认识;教师对教学规律的认识也离不开学生在教师指导下学 习的客观效应。教学就是为了促进这种交流。为了培养学生的交际能力，我较注重交际策略的学习和应用，积极培育课堂真实交际的氛围，同时尽可能地创设虚拟真 实情景进行虚拟真实交际。

3.激励创新思维发展

当今时代知识更新日益加快，衡量一个人素质的主要标准不再仅仅是他拥有知识的多少。新世纪更加强烈地呼唤着教学对创造性思维的培养。在英语课堂教学中，为了充分发挥学生的主体作用，我特别注重学生思维发展训练，培养思维能力。

(1)精心设计课堂提问

课堂提问是一种最直接的师生双边活动，我在着重培养学生思维能力的前提下，注重课堂提问的艺术、质量和效果。

(2)注重创新能力培养

在新编英语教材中有些课文以对话形式出现，我要求同学以短文形式进行改写，有些课文我则要求同学改编为对话形式，有些课文我要求学生进行课文续写训练，以训练学生的创造性思维能力。

英语作为“教育面向世界”的重要学科，在新形势下它的作用显得更加突出。作为英语教师，我们的任务应是教会学生如何学习英语而不仅是教学生学英语。学生是学习的主人，他们应该跟老师学习，同时与老师一起学习。在英语教学中，我们应充分发挥学生的主观能动作

**房地产知识培训心得体会篇八**

时光匆匆，转眼间已经离开\*\*市场10天有余了。回首\*\*市场，有太多的辛酸苦辣甜。我可以对\*\*市场说：“谢谢你让我更快地成长!” \*\*市场的三个月是我学习东西最多的三个月。我有时感觉我就是一棵小树，每天都有枝条被修理，虽疼无怨。客观地讲，在工作及生存方面我都受益匪浅。

工作方面：

我对终端造势有了更加深层次的了解。我们以前作快速消费品只讲究陈列。所以我在终端布置维护上面非常重视，做得也比较到位。但是在人气提升方面不足。以前听其他区域经理讲“搅和市场”，我不明白其中的真谛。通过5.1和5.17我可明白了“搅和”的妙处。5.1那天办事处经理领着咱们的10个漂亮临促到商场去了，其中有4个临促拿着已经录好口号的扩音器，有举牌的，还有发dm的。商场的那些经理也都高兴得手舞足蹈的。其实所谓“搅和市场”一是给顾客看的，二就是给经销商看的。那天我品牌在该商场的销量真是疯了一样。平时办事处经理总是告诉促销员对外宣传我品牌的销量如何如何好!卖两个说四个!不少商家和店员都非常高看我品牌。办事处经理在与经销商谈话是总说谁谁做托普赔了多少，谁谁做赔了多少，听说也不景气，我品牌有多么稳定等等，某某商家如何支持我，赔钱卖机器来支持我们我品牌。效果真的很好!真是假作真时真亦假，无为有处有还无!这都是终端造势吧?!

通过对市内的观察和思考，我渐渐明白了外县工作的突破口。决胜在终端，终端看零售。一台手机的成功销售需要两个力，一个是拉力，一个是推力。拉力就是广告效应。我们能做的就是终端形象的建设。所以我每到一个外县经销商那里的第一件事就是和负责人一起拿尺到处量，做一切有效的形象。终端最有效的维护者是谁?促销员!没有促销员的上促销员，有促销员的加强其终端形象维护意识。

在促销员招聘方面我也是长了见识的。商场的零售量的迅速飙升得益于一个促销员。她与商场的关系非同一般，她不像有的促销员那样沦为“店员”，而是她周围的人都帮助她销售我品牌。她的销量直线上升。看来找个能让经销商支持的促销员实在是上上策。

办事处经理在处理乱价方面也是高手。一方面大张旗鼓地制定各个直供机型的最低零售价，说谁也不可以乱价，否则以差价为额度进行罚款。另一方面实施的过程中乱价依旧。不过除了自家促销员由于客源被抢而抱怨外，商家基本没有意见。为什么?因为每个商家都有2-3款包销机型，有钱赚的。

在资源分配方面办事处经理对我说，新机型上市之前拿着机模都各家去转，只谈机器功能价位，不谈进货。看商家的反映。根据公司的相关政策指导从中选出一家作为1-2个月的包销商。事先讲好，若销量不好或者公司强烈要求，则一个月后直供。

在拱门帐篷等终端物料的分配上，办事处经理始终坚持一个原则：谁支持我，我支持谁。是压货大户，每次他门前的我品牌物料最多。当有的经销商要的时候，办事处经理就说，谁谁早已经找我定完了，下次。

办事处经理始终给经销商一个感觉：你家并非不可或缺。压货的时候，办事处经理到经销商那里说，你家什么什么没有了，进多少多少台。经销商很少有直接回绝的。于是办事处经理撤退，告诉我去盯款。他说这样有两个好处，一告诉经销商我办事处经理不指你出菜，如果办事处经理亲自去盯款就跌份了;二，建立我和经销商沟通的平台。办事处经理同时嘱咐我，经销商的钱是有数的，谁抢到就是谁的。另外，未防止夜长梦多，市内所有的经销商打款我要跟着一起去。打款、定单、记录一定要干净利索。有的时候压货需要促销员在商家耳边先吹两天风，然后我们再去谈货。

外县我跑地很勤，部分商家当时都同意进货，但就是迟迟未动。后来在我几番催促下打款了，但是进货量未达到预期效果。有一次，办事处经理对我说：“你信不信，你跑一趟，不如我的一个电话。你今天去拜访一个外县的经销商，他晚上会给我来电话说你来了，并问政策，问可行否。”是呀!我深知在\*\*市场工作两年的办事处经理的一句话胜过刚到两个月的我的一天劳作。运筹帷幄之中，决胜千里之外。

在治理经销商方面，办事处经理也是手法犀利。商场4、5月份的进货和零售都十分可怜，态度不积极。我请示办事处经理。办事处经理说开新户。新户开了，该商家炸了!当时就差骂人了。我当着办事处经理的面按事先想好的话说：你连续两个月进货太少，我月月开基本工资，办事处经理天天训我，这是无奈之举。办事处经理这时出来圆场，说两句我不易，然后给商家吃定心丸。两天后，商家主动给我打电话说要进货。办事处经理说了一个字“贱”!哈哈!太有意思了!这就是配合的乐趣!

那三个外县办事处经理从不直接插手，他说，他插手我就不好开展工作了!

整个\*\*市场地区，从盯款、打款、核库、报表、申请、终端、活动到接发货全有我来执行，虽然一天很累，虽然并未十全十美，但我充实，我为分公司卖命。现在这些我都拿得起也放得下。

**房地产知识培训心得体会篇九**

学校组织我们参观学习了日照本地比较大型的商场，商场的负责部门对我们进行了一些简短的商品陈列方面的知识，对以后的工作都非常有帮助。主要介绍了：商品陈列的原则及要点

1、陈列原则：

① 每一项商品不论是一大分类或小分类，均应做整体陈列；

② 商品必须永远陈列在顾客能拿得到的地方；

③ 陈列应整齐、丰满,避免空货架；

④ 具有高利润的商品必须配置陈列在与客视线同等高度的货架（约120cm的黄金线）；

⑤ 先按分类后按品牌陈列商品；

⑥ 以垂直陈列替代横式陈列。

⑦ 同一品牌同一类不同规格产品集中陈列；同一种类产品集中陈列；同一色彩同一主题的商品集中纵向陈列；

⑧ 把最能表现出商品的一面陈列介绍给顾客；

曾经看过些关于销售技术的一些技术书，说的是“在人与人之间沟通中，行为学研究得出这样的结论：沟通的各种影响因素中，83%来自视觉、11%来自听觉、

3.5%来自嗅觉、1.5%来自触觉、1%来自味觉”。也就是说视觉在沟通中是最大的影响因素，服装的销售服务也是如此！语言的影响力只有11%，说十句话客人只能听到一句，我说我们的质量很好，客人想你肯定说自家的东西好，而且还不相信。动作，视觉，这是影响力中最为关键的因素。“说”其实在服装服务的过程中不是最重要的，对客人的最重要的影响因素是视觉，是客人所看到的一切，那么在导购服务过程中，就是导购的动作。举个小例子，就好比双手拿货品给客人看或是单手拿货品给客人看的区别！

这次的销售技巧和陈列基本知识培训，让我对我的工作有了深一步的认识。以前总是简单的感觉，销售就是买东西和卖东西。但随着时代的不断进步，人们的生活水平不断地提高，销售已不仅仅是那么简单的一种过程。而是融合了销售技巧+亲切细致的服务+和客户进行良性的沟通等等许多方面。

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