# 最新置业顾问的心得体会1000字(6篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-17

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。置业顾问的心得体会1000...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**置业顾问的心得体会1000字篇一**

通过参加一些培训和咨询，我了解到，一般客户来访都是主动与前来咨询的人接触，对置业顾问的工作也会产生一定的疑问。因此，有些客户会主动找我们谈，而有些主动找我们谈的人则会把他所谈的话记录下来，作为我们的参考。

由于工作性质的特殊和对业务的要求的变化，导致我们在工作中经常会出现疲倦和不适，这就需要我们有充足的精神去面对这份工作，保持乐观的心态，调节自己，使自己保持最佳状态。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。只要公司没有任何借口推辞，我们都会用积极认真的心态来对待，把公司当成自己的家一样热爱着。

记得有位培训专家曾说过，“一个人在他的学生时代最重要的是树立正确的人生观和价值观，以及世界观与人生观”。工作中我便会想这句话，我是否能胜任这份工作，关键是得益于我们的积极乐观和自信，我们都曾经说过，人生的道理谁也不是完人，出错只要能改变自己就能改变的，现在我也是，作为一名，我们的工作不只是接待客户还需要公司领导的支持，我们自身必须要有强烈的事业心和责任感，才能做好这份工作。

这次的业务培训，我们从公司理念上、技巧上、个人业绩上都有了明显的进步。这些进步都来自公司领导的精心培养和亲切关怀，包括公司领导的指导和同事们的帮助。他们的成功经验与自身的勤奋好学是我们共同进步的源泉，我把这些经验作为我们日后工作的指导。

我们知道，我们的工作虽然看似简单，但做起来远远不够，不仅要能做的快，且要专注的工作，因为其中涉及到公司每个部门、每个业客户。“追求完美，追求卓越”是我们不变的信念。在未来的岁月里，我将努力做到以下几点：

1、尽快提升自己的个人能力。

2、积极配合公司领导的工作。

3、认真学习产品知识，提高自己的业务水平。

4、加强对产品的了解，提高自己的技巧。

**置业顾问的心得体会1000字篇二**

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深圳中原发展，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，更不是一句谢谢就能简单了事的。

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。卖一手楼是我一直向往的工作，谢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，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。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，一边学着自己接待客户。在这里，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一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在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置业顾问工作总结5篇置业顾问工作总结5篇。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。接着，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己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，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，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，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

**置业顾问的心得体会1000字篇三**

我们一直在为自己的事业奋斗，我们一直在追求自己的理想。我们在为自己的理想努力奋斗。那么，怎样才能做好自己呢？

在我们的眼里，置业顾问是一个比较有挑战、有压力的职位。因此，我们需要具有良好的心理素质和较强的业务能力，而这些，都是我们需要学习和改进的。

首先，我们要学会调整心态，因为我们的一些心理因素往往是很难把握的。比如说，我们在接待客户时，有的客户会因为我们的一句话，一个动作，就影响到接待的客户;有的客户会因为我们的一句话，一个电话，就可能影响到客户的交谈;有的客户则会因为我们的一个微小的疏忽，一张报案，就会打击到客户的信心。这不但是工作，还是生活。我们必须尽可能地减少和客户之间的磨擦，建立起和客户之间的联系渠道，这一点我们要感谢公司所以能给我们这个机会。

其次，我们还要学会创新，也就是一个优化的团队。一个优化的团队，可以使一个人的力量、信心大大地增强，从而达到事半功倍的效果。因此，我们应该建立起自己独特的一个精神个性，即自强不息，自尊自爱，互助进取，敢于创新，敢于拼搏，敢于承担责任。那么，就要培养我们的创新意识，发挥我们的创新能力，而不是去打破传统的思维定式，那种固守思维定式，那种固守思维定式，那种固守思维定式，那种固守思维定式，那种固守思想定式，那种固守思想定式，那些固守思想定式，那些固守思想定式，都将成为公司不可或缺的人才。

我们的团队应该做到以下几点：

1、加强团队合作精神，建立一个相互信任、相互帮助、相互理解、相互包容的团队。

2、提升自己的个人魅力和企业形象，吸引顾客。

在这次培训中，我们不仅学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也得到了很多的感悟，特别是得益匪浅。

**置业顾问的心得体会1000字篇四**

第一：心态

开盘前乐观的估计办卡数过百，可能开盘日会有20套的成交量，结果，开盘当天客户到场只有10批左右，成交6套，真是大失所望，心态低落，第二天(23日)，经过领导训话，调整心态，积极接待客户,但没有把握好当天的来访客户。此后市场不断传出降价消息，客户的观望情绪和对本项目周边环境的不满都对个人的销售心态造成一定冲击。年后将从以下几个方面进行调整：

对市场的信心相信市场在四五月份会开始回暖

对公司的信心相信公司的总体营销策略和领导的决策是正确的

对自我的信心相信自己经过一个多月的销售磨练，经验长进，能更好的把握和服务客户

第二：销售技巧

个人觉得目前自己在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。而我在语言表达方面经常表现得过于自信，而且喜欢反驳客户，造成客户不愉快;提问题过于直接，给人查户口的不好感觉;在客户表示要再考虑或犹豫不决时，未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改进方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

第三：服务意识

我们的行业是服务行业，服务意识应该是第一位的，可是，很多时候，自己想的却是：我怎样才能把房子推销出去?客户有过多问题时会不耐烦;付出大量劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份到目前为止只销售了3套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因置业顾问工作总结5篇置业顾问工作总结5篇。后来向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。而且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的：我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。朋友又说：如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样子做人做事才会轻松自在。听了以后，我很受启发：我的服务意识也应该从我想卖给你变成让我来帮您选择适合您的房子。

第四：执行力

思想影响行为，有了正确思想观念，还要落实到行动上来，才有良好的结果。有句话说：细节决定一切!对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力!一直以来，我们会开了不少，经理也帮我们分析了很多问题，并且提出了改进方法，但是我的落实情况不理想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改进不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天。以上种种都是自己在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自己的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要马上改正过来。

**置业顾问的心得体会1000字篇五**

20\_\_年已经接近了尾声，加入\_\_\_\_\_\_x公司工作已经有一年的时间了，回顾这一年以来学习工作的感受，我深切的感受到了公司的蓬勃发展之势。同时这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，最重要的是增加了一份人生的阅历。从一个对房地产“一无所知”的门外人，到现在已能独立完成本职工作，我非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现将今年工作做以下几方面总结：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作。

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助下让我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要保持一颗良好的心态，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。

销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。

所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

**置业顾问的心得体会1000字篇六**

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在xx公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮忙配合下提高的。受外贸组其他同志的委托，在那里我要代表他们感激领导、感激同事们。

下头我分两个方面向大家汇报自我过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自我有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。

明白要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。

所以在20xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自我制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了?

在工作中为了弄懂一个概念，我必须要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的资料，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自我的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情景碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自我拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。

20xx年，我共经手处理了16份信用证，在自我的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件异常麻烦的工作，有时外商为了自我的利益经常会坚持自我的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中以往有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。

所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。

记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才最终寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度职责心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

年月份以后，总公司出于业务分工的研究，xx的出口业务只能在xx以外的市场寻求发展，只能经过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以xx头衔xx的公司来讲是很艰难的，因为外商明白你隶属于xx，他就期望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和本事，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是xx公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮忙配合下，我从xx厂采购欧标圆钢965吨，xx厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自我坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时我公司与包钢友谊轧钢xx厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他必须要在月日前将全部圆钢运抵xx港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。

尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，最终在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。

接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。

想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一齐按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

经过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自我很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的团体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。

最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创立出具有新钢联特点的外贸事业。

20xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

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