# 最新二手房新人培训心得体会总结(三篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-09-16

*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。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。二手房新人培训心得体会总结篇一第1章 实习目...*

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。那么心得体会怎么写才恰当呢？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。

**二手房新人培训心得体会总结篇一**

第1章 实习目的

由于对房地产销售十分感兴趣，所以我到了致宝置业公司实习。实习是以独立业务作业方 式完成的。实习的内容只有两个：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础。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。 致宝置业公司经国家批准，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。

第2章 工作流程

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。

第三章 实习感悟

来公司的时间不过几天，不敢妄言太多关于房地产、关于公司的话题，只想说说这几天以来一些切身的感受。简单说来，可以用“一喜、二悟、三困惑”来总结。喜， 即欣喜。还记得在总部培训那天下午，领导跟我们讲不要对现实报太高的期望，说我们应该有一种愿意与企业共同成长的心态。听她这样讲，我对即将开始的实 习做了很多坏的打算。可当我真正来到分公司，我感到的却是一阵阵的欣喜。公司上下都很重视我们，每一个人待我们都很亲切，互相之间没有什么论资排辈的观 念，而是直呼“简称”、“昵称”;吃的、住的更是可以用“星级标准”来形容，真是没想到。就连说给同学听，他们都羡慕得不行! 说 完了“喜”，再说说“悟”。在总部培训的时候，人力资源中心的同事给我们讲了很多关于建业的历史、企业文化、企业精神方面的东西。当时听起来确实能够理 解，但这种理解肯定是表面化的、浅层次的。随着这一段时间在公司的经历，我每一天都会对那些话有新的理解和认识。一个20xx年的企业一路走来，经历了太多， 我们只有真正走近她，并用心去体会，才能真正领悟其中感慨。有 了经历，有了思考，就会有所感悟。但在这一过程中，由于自身知识和经验的缺乏，也会产生很多疑问和困惑。疑问主要在于专业知识方 面。由于之前在学校没有这方面的知识积累，也没有接受正规的岗位培训，所以这方面的不足是很明显的。记得前几次开会，都会听到很多不知道的专业词汇：容积 率、进深、小高层、认筹„„还有一些似懂非懂的推论。现在回想一下第一次在会上发言，真是不知道自己在说什么„„呵呵，当然，我不会退缩，作为新人，这是 必经的过程，我要做的是把这一过程走好。如果说这些疑问可以通过自己勤学好问来解答的话，有一个困惑就让我感觉 不是太好应对了。由于我们来到公司的时间正好处于项目尾盘时期，以销售为首任的置业顾问自然地闲了下来，而我们实习的时间又不长„„所以，如果在这样的形 势下怎样更好地融入“置业顾问”这一角色，学到更多的东西，成了一个现实存在的矛盾。新的一周已经开始了，虽然我们几个实习生确实能做的具体工作很少，但不管怎么样，我会抓住每一个学习的机

会来提升自己!希望在我们实习结束的那一天，我会有更多的“喜”，更多的“悟”，和较少的“困惑”。

第四章 实习所学

在实习的这段时间，我学到了很多的东西，包括专业知识和为人处事。房地产是一个很有争议的行业，因为这一行的利润很高，特别是在上海，真的可以说是寸土寸 金，在市中心，一般95年以后的二手房都在一万/平方以上。上海的房价在中国所有的城市中都是很高的，但是即使政府进行宏观调控，还是无法控制上海的房价一路飚升。上海的土地资源是有限的，而上海的人口却在不断的增长，越来越多的外来人口涌进杭城，房屋的租赁和 买卖也非常的热火。在我实习期间，我主要从事的是房屋租赁这一方面。现在上海有很多都是外来人员，而外来人员在上海工作都需要有住所，而外来人员因为对上海地形不熟，所以一 般都会找中介公司帮忙，因此房屋租赁确实也是一种商机。一般大的中介公司都是以一个月房租的50%作为中介费，房东方加客户房，一个单子的中介费就是一个 月的房租。而郊区一般的小套都在1000以上，普通的两室一厅也要1500左右，更不说那些高档的住宅，像很多单身公寓都在20xx以上，酒店式公寓更 是达到了4500/月。盛世管家最高的一单租赁收了将近四万的佣金，这其中的利润是净利润。同时，像我爱我家，中原这样的在上海大有名气的中介公司都 开展房屋银行业务，把房东的房子以较低价格收进，然后以市场价格租出去，从中赚取差价，这其中的差价是很大的，我也经手过一套管家房，租出去赚的差价在一万以上。做租赁 的话要求在

房东跟客户之间寻找平衡点，很多时候，明明约好了看房时间，可到了那个时间不是房东不来就是客户不来，我们这个平衡点是两头难做，这也是我们在 工作中需要注意与改善的，同时从事这个行业还需要很好的沟通协调能力，在很多时候，和房东客户之间以一种比较友好的姿态去相处，做业务会简单的多，其实没 有必要把客户的界限划分的太过清楚，把客户当做朋友，同时要让客户也把你当做朋友，这就是一种很强的交际能力，也是自我人格魅力的一钟体现。同时团队合作 精神也很重要，我说的团队合作，不仅仅是自己公司内部的合作，而且包括与其他中介公司之间的合作，有很多大的公司内部房源很多，而我们有的时候往往是有客 户没房源，因此与其他中介公司进行合作，我们同样也可以达到互惠互利。在做业务的时候一定要搞清房子的性质，而且产权一定要清晰，不然的话 很容易产生纠纷，本来是好好的一件事情，到最后弄的双方对簿公堂，这也不是我们想看到的，因此在做业务的过程中一定要小心谨慎，未雨绸缪，把一切的可能性 都考虑在内，这样才不会有很多的后患，从中我也学到一个道理，做人一定要做到位。做人做事都一样，要有头有尾只有这样在以后的人生道路上才能走的更远。

**二手房新人培训心得体会总结篇二**

资深买家总结二手房购房心得

1，千万别交诚意金

诚意金交了就买家丧失了主动权，其实交了房主不接你也没办法，而且还被锁定了好几天，期间你看中别的房子也买不了。

我就一次交了5万诚意金，后来发现真的没用。

2，看房主

房主离婚需要有离婚证或者判决书，签之前最好确定。

房主结婚需要夫妻同时出席或者有一方有签字。

房主在外地需要有公证的委托书，传真一个手写委托只能给房主一个违约借口。

房主在国外需要有大使馆的委托书，如果入籍需要有改国公证书和委托书。

我看房以上情况都遇到了。最极品的是房主处于脱离国籍和入籍的中间状态，因为批贷函的有效期只有3个月，等他入籍早就作废了。

3，首付的风险

能走资金监管就走，实在不能就要看房主的人品了，真的风险很大。

我提前付了220w给房主，好在房主是中石油的一个经理，有三套房子，应该不至于。

4，网签的风险

如果只见到房产证复印件，需要到建委查一下房主身份和法院查封。然后让中介帮你偷偷网签，占坑以防房主一房多卖。

网签价格和实际价格不符的，要考虑房主是否配合你签网签合同，很多胆小或者守法的房主是不愿意这样的，这里面的确有风险。

5，过户的风险

本次过户让我申报家庭成员情况，幸亏我说自己是政策前签的合同，才免于被误伤。

6，中介费

中介费一般都是3个点，但是如果和中介公司好好谈谈也可以适当减少一些，这个要根据当时的市场冷暖而定。

**二手房新人培训心得体会总结篇三**

实习总结步骤

第1步骤：使自己的情绪达到 巅峰状态 要想使自己达到巅峰状态，必须先让自己的肢体达到巅峰状态，因为动作创造情绪。同时对自己反复地做自我确认：我是最棒的!我是最优秀的!我是最好的!我 喜欢我自己!我一定能成功!

第2步骤：建立顾客信赖感 建立顾客的信赖感，首先是透过自己的形象!也就是——为成功而穿着!为什么这么说呢?因为一个人的第一印象非常非常地重要!一旦他第一印象建立好了，那就 成功了一半了。而第一印象就是通过你的形象表现的，所以一定一定要注重自己的穿着、举止、气质第二要学会倾听。永远站着或坐在顾客的左边，保持适度的距 离，保持适度的目光接触，倾听不要打岔，不要发出声音，同时微笑点头即可。还要做好记录。顾客讲完后，要重复一次做确认。不要想即将说的话，要听出他真正 的意思，用关心的角度跟他沟通。 第三要模仿对方的谈话。模仿对方的文字、声音和肢体语言，与对方相似，引起共鸣。在模仿肢体语言的时候，要模仿对方的表情和语气，注意千万不要同步模 仿。 第四是要使用顾客见证。顾客说一句话顶你一万句，每个推销员至少带5个顾客见证。

第3步骤：了解顾客的问题、需求和渴望 了解顾客先从聊天开始，聊天就是做生意。首先前20分钟要聊form，f代表家庭;o代表事业;r代表休闲;m代表财务。

第9 / 11页

其次聊购买的价值观。所有的销 售都是价值观的销售，彻底了解顾客的价值观。第三就是问问题。问neads，n代表现在;e代表满足;a代表更改;d代表决策;s代表解决方案。

第4步骤：提出解决方案并塑造产品的价值 针对顾客的问题、需求和渴望，提出解决方案，同时塑造自己产品的价值，塑产品价值的方法：首先给他痛苦，然后再扩大伤口，最后再给解药。 一个人还未改变，是因为痛苦不够。一个人还未挣大钱，是因为痛苦不够，一个人还未成功，是因为痛苦不够。

第6步骤：解除反对意见 反对意见应在顾客讲出来之前解除。我们预先框视。顾客任何反对意见一般不超过6个，假如这6条反对意见预先框视，则极易成交。所有的抗拒点，都通过“发 问”解决。

第7步骤：成交 成交的话，在这里我介绍六种成交法。第一个是作测试性成交;第二个是假设成交：你不卖，但假如有一天你会买，会是什么情况?然后了解顾客的真实购买原因。 第三个是二选一成交;第四个是使用对比原理成交法：从高价开始，然后往下拉。第五个是心脏病成交法;第六个是和尚成交法。

第8步骤：要求顾客转介绍

第9步骤：做好顾客服务 服务包括售前服务和售后服务。做服务要让顾客成为忠诚的顾客，而不仅仅是满意的顾客，因为满意不等于忠诚。

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