

房产销售工作总结与心得 房产销售部工作心得体会(通用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

房产销售工作总结与心得篇一

心得一：主动才是积极——相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会……，因为……，我的计划没完成，因为……”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一旦陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天尤人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得二：以终为始——给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。

在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。如果这样，很可能最后把自己逼入到一个自己设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自己选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。我赞成循序渐进的方式，当然你得给自己设定一个时间表，这样你才会有压力。

在对待自己的业绩上，我会为自己每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次签约的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。可能我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。这只是一个简单的例子。事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。但最重要的是有方法的坚持。

心得三：要客第一——合理安排时间，做有价值客户的生意

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势利导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，

我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

心得五：知彼解己——先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生诸多问题而将我们拒之门外的事情。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail□贺年卡，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法(当然这份工作，你除了自己做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来)。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了！

心得六：博取众长，汲取众力——集思广义，人多点子多

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。

心得七：不断更新，不断超越——不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

房产销售工作总结与心得篇二

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

二、学习积极的心态

进入房地产行业之后，在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”；“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”；这就是他对自己的一种肯定。

三、培养你的亲和力

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎样才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售房的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界

显示了作为公司整体的文化精神。

四、提高你的专业性水准

房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。

楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，我们却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

专业的经纪人不仅对所售楼盘本身的特点（品味、文化、规划、景观、设计、风格、结构、户型、面积、功能、朝向、便利、价格、公建设施、设备、社区管理、社区文化等等）有根本了解，而且对所售楼盘地段、周边环境、城市规划、基础设施、发展趋势、开发商实力等有足够的了解。更重要的是对竞争楼盘优势有清醒的认识，能够与竞争楼盘进行使人信服、恰如其分的比较。在比较中，无原则的贬低竞争对手楼盘的做法很容易使客户产生逆反心理。因此，既要实事求是，又要扬长避短，为客户提供置业意见，使客户对你和你所销售的楼盘产生信任感。

要学会在与客户交流的过程中抓住客户所关心的问题作为突破口，那你就会成功的。

房产销售工作总结与心得篇三

时光飞逝，转眼间我来到海程酒店营销部门工作已有一段时间，在这段时间里，我被同事们的勤劳、智慧、勇于拼搏的精神所深深感动，而我为我自己能成为团队中的一员而感到光荣而自豪。

刚在这部门工作起，我就知道酒店营销工作繁琐而艰难，它好似一幕演出，有剧前、剧中，也有曲终人散。

面对当前激烈的市场竞争，我们营销工作人员克服着重重困难，不断的面临着挑战、失败与挫折，也不断面临着种种艰难与困惑。因此，我个人认为，作为营销人员，要想在营销职业这条道路上有所成就，就必须要有常人没有的心态：

一、积极的心态

首先我们需要具备积极的心态。积极的人象太阳，走到那里那里亮。消极的人象月亮，初一十五不一样。同时，积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。

二、主动的心态

我们的工作、我们的人生不是上天安排的，是我们主动的去争取的。主动是为了给自己增加机会，增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。酒店只能给你提供舞台，演出需要自己排练，能演出什么精彩的节目，有什么样的收视率决定权在于你自己。

三、自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有的行动。我们对我们的产品要充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。如果充满了自信，就会充满了干劲，并开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

四、行动的心态

行动是最有说服力的。千百句美丽的雄辩胜不过真实的行动。我们需要用行动去证明自己的存在，证明自己的价值；我们需要用行动去真正的关怀我们的客户；我们需要用行动去完成我们的目标。如果一切计划、一切目标、一切愿景都是停留在纸上，不去付诸行动，那计划就不能执行，目标就不能实现，愿景就是肥皂泡。心动不如行动，行动决定一切！

五、学习的心态

干到老，学到老。竞争在加剧，实力和能力的打拼将越加激烈。你不去学习，你就不能提高，更不会去创新，那么你的武器就会落后。客户是老师；上级是老师；同事是老师；竞争对手是老师。学习不但是一种心态，更应该是我们的一种积极面对生活的方式。

以上几点是个人心得与体会，随着酒店的发展，更要不断的学习。并要热爱自己的岗位，热爱酒店，热爱这个大家庭。并诚心诚意、兢兢业业去为客户、为酒店服务，为实现个人人生价值的升华，无怨无悔，只争朝夕！

房产销售工作总结与心得篇四

一、努力掌握政治理论知识，提高自身政治素质。

指导方针。为了尽快提高自己的理论水平，我还从广播、报纸中了解当今的国际政治形势，社会动态及党中央的指导方

针等。一年来，我认真按照党员的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、金融财务知识学习，转变工作理念，改进工作作风，自觉遵纪守法，认真履行职责。

二、恪尽职守，认真做好本职工作。

在工作上，严格要求自己，以孜孜不倦的进取精神来勉励自己，认真执行领导的统一部署，积极开展日常财务工作，严肃财务纪律。发行公司子公司、发行站众多，日常事务繁杂，导致财务工作比较繁琐。在日常工作，我本着服务发行的原则，提高发行财务工作效率和服务能力，尽量克制抵触情绪，让发行员工都感到满意。

三、进一步加强日常财务工作的管理。

在年初，刚结束繁忙的大征订任务，我们发行核算小组就开始按照《发行公司财务管理实施细则》的要求，对报款、报销、工资、代办费、订报奖品、增值服务、票据等基础的工作抓起，细化财务流程，加强财务监督管理。同时，我们每月终结都要进行自查、自检工作，逐步完善发行公司的财务管理体系。

四、完善财务会计报告及统计。

由于发行公司是去年10月份进行公司化运营，我们是公司化运作后派驻进行财务管理，所以很多基础工作都在一步步的完善。今年，我们进一步加强各种数据的统计工作，完善各类财务会计报告。每周、每月底定时出表，为领导做出相关决策及时提供了财务信息。同时，根据领导的需要，对报表进行修改、变动形式以适应当前的需要。每月经营中出现的变化及发现的问题，在报表中也给予特殊标计。

五、及时完成领导安排其他各项工作。

无论是为地震灾区募捐、爱心订报、十一各大商场订报，还是日常一些事务的办理，我都会按照领导的要求及时、准确、保质的完成。

六、认真参加各种财务培训、努力学习新知识、新业务、使我们的财务基础工作更加规范，同时也提高了工作效率。我认真归纳总结了所学的内容，在工作之余进行消化理解。

通过学习，不仅丰富了我的基础理论知识、提高了实际操作能力，更加强了财经法律意识。

随着我国经济建设的不断发展，和世界经济的巨大变化，我们财务会计工作的侧重点和基本点也在改变。因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。结合本行业财务工作的特点，认真总结经验、查找不足，保证财务基础工作的准确、及时、完整，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。

回顾总结，在领导的支持和相关部门的配合下，我顺利地完成了_年的财务工作任务。通过一年来的工作，无论在本行业的业务还是在思想认识上都有一定的提高，但在工作的广度和深度上还需要进一步的扩展，同时克服工作中时有的浮躁情绪。

个人工作存在的不足：

- 1、细心不够，考虑事情不够全面。在考虑问题的时候不够仔细和全面，容易忽略很多的细节问题。
- 2、工作经验不足，常有急功近利及浮躁情绪。
- 3、有时候工作效率不高，没有掌握好工作方法。

明年的工作计划：

- 1、按照《发行公司财务管理实施细则》的要求，加强发行公司财务管理，提高服务意识。
- 2、根据发行公司的特点及外部市场的变化，改进发行统计工作，为领导决策提供及时、准确、完整的提供财务信息。
- 3、服务基层发行站，加大发行汇创系统的推广与应用、提高发行工作的工作效率。

房产评估工作心得体会2

一、租金征收工作

租金征收目前仍然是我公司主要经济来源之一，我经营部紧紧围绕这一主题，想方设法，采取有效措施，昼可能为公司多创造经济效益，我们对必保、超收、贡献三个指标进行了适当的调整，经上半年各单位完成情况来看，下半年又对各单位的指标进行了调整，五个管房单位全部同公司签订了贡献指标，同时在今年年初，集团总公司在全市范围内进行换发房屋租赁证，由于时间紧，工作量大，在换证过程中涉及到房产管理的诸多方面，为了加强这方面的管理，堵塞漏洞，针对我公司的实际情况，我们下发了关于房管业务几个有关问题的规定，文件中对拖欠租金核销问题、承租名义变更问题、租赁证发放问题、收取拖欠费用的入帐问题、房产档案与租金台帐核兑的问题进行了严格、细致的规定，堵塞了因换证过程中出现的工作漏洞，促进了租金征收工作，并对租金征收起到了积极的促进作用。

为增强房产管理及租金征收的透明度，更加充分调动全体房管人员的工作热情，我们每月及时通报各公司的征收进度及完成租金征收情况，每月10号左右召开一次主管经理会议，下发一次通报，通报各单位租金完成情况，研究分析和解决存在的问题，介绍好的经验。总之，全年租金征收工作已超额完成了年初制定的工作目标，全公司实际完成租金万元，

占预收额%，超年初计划%，与去年同期相比提高了%；陈欠租金计划完成万元，实际完成万元，超年初计划万元。

随着房改不断深入，物业费、二次加压供水费在我公司主要经济指标中所占的比重逐年增加，这引起了公司领导的高度重视，为此，我们对这两费进行了普查、摸清了底数后，经过认真分析、研究将物业费、二次加压供水费与租金挂钩，同管房单位领导班子集体签订征收指标。全年公司物业费实际完成万元，占预收额的%，超计划%，二次加压供水费实际完成万元，占预收额的%，超计划%。

二、房管内业建设

(一)加强房管人员的业务学习

为了加强房产管理工作，不断提高房管人员的政策、业务水平，提高服务质量，集团总公司于今年7月份举办了房管员、物业管理员、档案员、台帐员学习班，利用二天时间，重点学习了物业管理方面的有关知识，各级领导对这次学习非常重视，公司乔培铭副经理带领有关人员亲临现场，各管房单位领导积极组织，参加学习的房管人员认真准备，因此，在全集团考试中，我公司取得了第一名的好成绩，得到了领导的好评。

为了使全体房管人员能够及时、准确掌握房产管理、物业管理的新政策并在具体的工作中加以运用，研究分析解决工作中出现的各种问题，我科经常深入基层了解掌握房管人员的学习情况，今年下半年，我公司接管了太平黎华、宏伟两个住宅小区，建筑面积达45万余平方米，为管理好这两个物业小区，为业主提供安全、优美的居住环境和优质的服务，我科配合安松分公司对聘用的房管物业人员进行了培训，提高了他们的业务和服务水平，为创出我们自己的物业品牌典定了基础。

(二) 规范承租名义变更手续

为避免换发租赁证期间因承租名义变更手续不规范引发民事纠纷及行政诉讼等问题，我们要求各单位要严格按《哈尔滨市直管公有住房承租名义变更审批管理办法》和《哈尔滨市公有住房延续性承租名义变更和承租证分户的规定》精神办理，同时对房屋使用权有偿转让、延续性承租名义变更、工商用房更名、上级批转的内调手续等进行了严格规定。交要求各单位继续严格执行关于规范房屋使用权有偿转让审批手续有关问题的通知中所规定的在办理承租名义变更手续时原承租人必需到场，亲自签字盖章，主要家庭成员必须签字盖章的规定。

(三) 房产档案管理

针对近两年来，我公司接管了大量的住宅小区，房管人员增减变动较大，同时，由于过去大修、翻修、垫修、火灾止租的房屋较多，几经调动房管人员，存在不按时起租的现象，时间较长后，台帐与档案不相符，为了加强房产管理，堵塞漏洞，我们对台帐、档案各项数据进行核兑，统一了各项数据。

三、物业管理

为了贯彻市政府提出的开展绿色楼道工程，落实好市政府绿色楼道工程行动方案，同时为了进一步加强我公司物业管理工作的力度，营造优美、舒适的居住环境，我们根据市政府全面实施绿色楼道工程的要求，通过整治楼道卫生，确保20%以上的社区、小区居民楼道达到净化、美化、亮化、文化的标准，结合我公司实际下发了关于印发《开展绿色楼道工程活动实施方案》的通知，并对清扫楼道、清理屋面、清理小区庭院、维修水落管等进行了严格的规定，全公司粉刷单元291个，受益户数为5436户。

四、房屋接管

近年来，随着我公司事转企步伐的加快以及公房大量出售，企业收入锐减，为了使我公司能够在将来的现代化物业管理企业竞争中立于不败之地，同时为完成集团总公司下达的新接管15万平方米物业小区的指标，我们积极配合各分公司实地考察、协商、洽谈，全年已接管房屋建筑面积62万平方米，为今后企业的竞争、发展打下坚实的基础。

五、110服务、四项承诺服务

我公司组建房产维修110服务中心已三年多的时间，在全体干部职工的共同努力下，为广大住户解决了许多住房的急、难、险问题，得到了广大住户的好评。这对我们在各项服务工作中均起到了促进和推动作用。1、我科室根据《四项承诺制》的要求，强化了服务意识和服务质量，在全公司范围内继续开展优质服务活动，并根据哈房办发《哈尔滨市房产管理局办公室关于印发局长信访电话考核实施细则的通知》精神，结合我公司的实际情况，制定并下发了《房产110服务管理办法》，提出了具体要求，收到了一定的效果。各管房单位在提高服务意识、服务质量和抢修及时率等方面都有了很大进步。2、在不断提高职工素质上下功夫，提出在工作中踏踏实实为群众办实事，要求坚持做到三不下岗、三不放手、三级走访制度，为住户解决了许多实际困难，树立了以刘兆滨同志为典型的先进模范人物，在全公司范围内掀起了向刘兆滨同志学习的热潮，涌现出了许多向刘兆滨同志一样的好人好事。3、为了保证房产110服务工作的及时有效，我们建立了严格的交接班制度，杜绝了因交接班不当而引起的报修没有得到及时有效的维修和反馈不及时等问题。4、为了使房产110服务工作落到实处，我们还建立了维修服务回访制度，通过回访可直接了解到广大住户对我们工作的满意程度，听取广大群众的意见，不断改进我们工作中存在的不足，使服务工作更上一层楼。为了保证房产110服务工作的顺利开展，为了给广大居民提供方便、快捷、优质的服务环境，我们协

同有关部门组成房产110服务工作检查小组，每月定期对各分公司的服务质量、内业建设、抢修及时率、值班人员在岗等问题进行检查，听取广大干部、职工及群众的见意，发现问题及时处理，极大的提高了房产110服务的及时、有效率。

六、小修管理

小修管理在房产管理工作中起着承上启下的作用，小修及时率与维修质量直接制约着房屋租金征收，为此，公司在资金紧张的情况下，全年计划投入万元小修资金，实际完成万元。但是，仍然远远不能满足需求，因此，我们对有限的资金进行科学的、合理的安排小修资金的使用，克服小修资金少、工程量大等困难，利用有限的资金进行科学的、合理的安排，使有限的资金真正用到实处，为广大居民解决疾苦。通过全公司上下共同努力，全年小修服务受益户数达户；完成小修工作量万元，其中为户居民解决了吃水难的问题，疏通下水堵塞户次，解决屋面漏雨问题户，抢修室内照明设施户，共涌现出好人好事件，收到住户表扬信封，锦旗面，电台、电视台、报纸表扬次。小修养护及时率达到100%。今年夏季，公司在资金极度紧张的情况下，拿出3、3万余元资金对公司所管水箱进行了全面彻底的清涮、消毒及清理，同时拿出0、48万元，为全公司32处水箱房办理了饮用水卫生许可证，保障了居民饮水卫生。

七、认真执行公司制定的各项规章制度

经过几年的工作实践，我们先后制定的租金征收工作奖罚方案、租金征收奖罚细则、关于对住宅房屋因遗留问题拖欠租金处理规定、关于规范房屋使用权有偿转让审批手续有关问题的通知、关于组织房管人员业务学习有关问题的通知、关于房管业务几个有关问题的规定等一系列规章制度，以及今年我们对房屋租金征收进行的改革，取得了圆满成功。使房产管理工作向科学化、企业化、现代化管理又迈进一步。为我公司今后的体制改革及发展奠定了坚实的基础。

房产评估工作心得体会3

真的很快，转眼间就到20_的岁末了，__在望。盘点过去的一年，有成功的喜悦，有失败的痛苦，有紧张的充实，也有日复一日的迷茫与焦虑。这一年，有太多太多的事情铸刻在了我的记忆深处，“5、12”的大地震，“8月8日”的奥运会，横扫全球以及依旧在蔓延的金融危机，都对我的工作和生活产生了巨大的影响。是我来公司的第二个年头，由于工作需要我从总公司转到__区的分支机构任评估员兼业务员。一年来，在公司各位领导的正确领导下，在各位同事的真诚帮助下，本人能认真学习各种专业知识和公关能力，以公司的总体目标为行动纲领，在思想上严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导和各级部门安排的各项任务。同事对我工作的热情予以肯定，让我感到很亲切，心里也踏实很多！

硕果累累的20_年已悄然过去，充满希望的20_年已经来临。不知不觉中，我被安排到__区的分支机构已经快一年了，回顾一年的所有工作令人欣慰，在公司和部门领导的关怀下，在大家的帮助下，我快速的进入了工作状态中。在这一年的时间里，我的个人综合素质和各方面能力有了很大的提高，各项学习和工作任务都顺利进行。在工作过程中，不断提高自己的理论水平，使理论和实践再次结合，提高自己的工作效率。这一年中，在取得一定的成绩同时，也发现自身不足之处。现将20_年的工作总结如下：

一、（武湖）__农业科学技术研究所农用地评估项目

在分到__后的六月份中，我参与的第一个大项目就是武湖农用地项目评估。在这个项目中我的能力得到了很大提高，从开始根本不懂农用地价格特性，到查询熟悉农业生产的每年经常性费用等指标，最后能运用收益还原法快速测算农用地地价相关费用。在这过程中，我发现我要学习的东西非常多，尤其是特殊用地评估的相关理论知识。在学习过程中，不断

地使理论知识和实践相结合，提高自己的业务水平。武湖农用地评估项目是我参加的第一个特殊用地项目，也是我快速成长的项目。但是这个项目最终我没能实施到结束。感觉有点遗憾，毕竟我要学习的东西还有很多。

二、(横店)__市__区剪刀厂工业用地评估项目

七月份接触到的是一个拟补交出让金为目的，由划拨工业用地转为出让工业用地的土地使用权价格评估项目。做这个项目不仅锻炼个人业务能力，更多的是沟通能力。如果未能到达客户预期的结果，会出现失望情绪。这时候就需要在项目进行过程中，多次与委托方沟通、协商，讲解其中的技术路线，使对方能理解并能坦然接受，达到“双赢”效果。在与客户沟通前，脑海总是一片空白，因为会出现思维混乱的状况，数次之后就学会了先把该讲述的理由或是该规避的话题拟出来记在小本上，避免再次类似尴尬对话情形出现。最后项目还是顺利地完成，这让我感到非常欣慰，同时也给了我极大的信心。在以后做项目过程中，不管遇到多大的困难，我相信都能克服。

三、(潏口)湖北省教育考试院考试服务中心土地转让评估项目

九月份出现一个类似__区剪刀厂补交出让金的项目，不过这次是土地转让，以交易课税为目的的评估。委托方为了少交契税，自然会百般要求，自从有了上次的经验后，对客户的心态也能有所理解。但评估行业最重要的是讲究评估的合理性及客观性，公正、公开、公平是我们长挂在嘴边的准则，但要真正做起来，还需要很大的决心和毅力。毕竟“糖衣炮弹”是很能消灭人意志的，重要的是能坚持好自己，力争做到“做事讲规矩、做人讲原则！”

四、(前川)__区前川一小装修补偿价格评估项目

20_年参加过对汉口前进路八万方房屋拆迁补偿价格评估项目，对拆迁项目的推进速度缓慢程度和进户勘察的难度甚有了解。在九月份，__分支机构承接前川一小42户房屋装修补偿价格评估项目，我和机构领导全身心投入到工作中，为此连续数天加班至凌晨来搜寻相关装修资料、整理电子表格和打印附件。同事们的工作热情深深感染了我，让自己在思想上严格的要求自己，工作勤勤恳恳、任劳任怨。

五、(鲁台)__区双凤建筑安装公司土地变更登记评估项目

在12月份末，顺利完成该公司土地使用权变更登记的评估项目。在评估过程中，由于收集资料较为完整，对其企业改制文件有仔细看查，获益良多，对以后碰见企业改制的评估项目时也能做起来得心应手有很大的帮助。让自己明白，做事仔细不仅不会磨工或浪费时间，反倒能让事情变得更加简单，效率也会大大提高。

六、(盘__)_经济开发区自来水厂挂牌出让土地评估项目

20_年12月31日，与委托方洽谈一块划拨公共基础设施用地拟挂牌出让的评估项目。目前，本次项目还在进行中，但前期工作已顺利完成。其中涉及到的复杂问题让自己感觉事情本没有难易性，重要是看自己如何来巧妙处理了!引申到这个项目，本应是由土地相关主管部门委托的，便在此过程中也警示自己要学会如何灵活地去处理工作流程的正确性和合理性。

七、工作中存在的不足

在这一年中，我也发现了自身一些不足之处：

第一：沟通能力有待进一步加强；

第二：评估相关的理论知识需要进一步学习；

第三：灵活处理事情的能力需要更进一步的加强；

以上存在的不足，我会在以后的学习和工作中，不断加强和改正，不断的提高自己的业务能力，为公司做出更大的贡献。

八、20_年工作计划

工作方面：

联系业务对我来说就好似是一张白纸，如何画上七彩色是我所要思考的问题，也是一种全新的挑战！_年我将虚心的向同事学习，更加熟澈评估业务工作的各项流程和要注意的事项等。

学习方面：

工作和学习两手都要抓紧，工作也是学习，学习就是为了更好的工作。20_年除了学习怎么对项目进行操作，从项目中学学习实战经验外，还应坚持学习理论知识，关注社会经济发展趋势和房地产市场行情；提高知识的深度和广度，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力，并争取早日通过注册房地产估价师的考试！

房产评估工作心得体会4

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我来到贵公司上班已经半年了，贵公司良好的工作氛围和工作氛围使我受益匪浅，也使我明白好工作难求，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我素质和技术水平，以适应新的形势需要。现就个人半年来的工作情况做以下总结：

一、岗位职责

我于20_年3月进入公司以来，在公司技术部工作。在公司领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从公司领导和同事身上学到了很多新的知识。刚进入公司的时间里，我进入了芹洋村拆迁评估项目，学习了整体项目的业务流程。参与现场勘测与资料的收集、及照片处理等工作。在公司领导正确的指导和各位同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。

在公司的这段时间，经过上半年的工作磨练，本人在项目现场的处理能力已经有一定程度的提高，但对于项目整体的把握度还是有所不足，与委托方的项目负责人沟通不够。在李总助的监督指导下，各方面都有所提高，也学到了很多在课本上学不到的知识。

二、工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

三、未来的工作计划

在今后的工作里，自己会认真提高工作水平，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：认真学习，维护团队的合作关系，拓宽知识面。努力学习房地产评估的有关专业知识和相关法律常识。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，争取得更大的工作成

绩与平台。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！

我相信：在上级的正确领导下，我们公司会有更美好的明天！希望接下来能接触更多不同的项目，提高自己的项目处理能力，提高项目整体把握度，在项目工作过程当中敢于与企业项目负责人进行政策、项目策划方面的交流，逐步改善与客户之间的沟通能力，并在与政府部门、事业单位书面往来中提升公文写作能力。

20_年，我希望能有较大进步的体现。

房产评估工作心得体会5

过去一年，困难比预料的多，结果比预想的好。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，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、20_年度工作完成情况

今年以来，按照王总工作部署和任务指示，依据《城镇土地估价规程》(gb/t18508-20_)《城镇土地分等定级规程》(gb/t18507-20_)《城镇地籍调查规程》(tdt1001-20_)《土地利用现状分类》(gb/t21010-20_)开展相关评估工作，内容涉及招拍挂土地备案，企业、个人房地产抵押，丹投土地收储，化治办土地整治、粮食局资产处置等方面。

(一)招拍挂土地备案

根据《招标拍卖挂牌出让国有建设用地使用权规定》，本年度共完成招拍挂土地评估报告25份，其中备案报告10份(包括

商业用地4份，商业、住宅用地3份，工业用地3份)。

(二)企业、个人房地产抵押

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》、《中华人民共和国物权法》等相关法律、法规，本年度共完成企业、个人房地产抵押评估报告73份，其中企业抵押类报告52份(包括土地30份，房产22份)，个人抵押类报告21份(包括土地9份，房产12份)。

(三)丹投土地收储

根据《关于印发丹阳市城区工业企业退城进园(区)暂行办法的通知》，本年度共完成土地收储类报告31份，其中工业6份，商业25份。

(四)化治办土地整治

根据《关于印发关于第三轮化工行业专项整治期间对关闭、转产、搬迁化工生产企业实行奖励补偿的意见的通知》，本年度共完成化工整治类土地报告32份，其中工业17份，商业15份。

(五)粮食局资产处置

本年度共完成资产处置类报告1份，用途为工业，使用权类型为国有出让，委托方为丹阳市粮食购销总公司。

二、20_年度工作方式方法

(一)重点问题密切关注，难点问题及时讨论

20_年下半年，招拍挂土地评估报告需要备案，因之前对这一板块未有涉及，在做土地技术报告出现不知如何选择合适案例、如何修改总公司批注等难点。坚持“不达目的，绝不罢

休”的思想，充分利用业余工作时间与公司同事协商案例选择可比性并反复斟酌报告批注，做到最快、最先完成国土局下达的招拍挂土地报告备案任务。

(二) 实行“三检制”，直线降低报告错误率

一份评估报告出错，直接对委托方或使用方造成时间、利益损失，间接影响公司资质信誉。为了解决这一问题，实行“看第一遍，杜绝技术错误；看第二遍，解决表述不当；看第三遍，深挖符号格式”的“三检制”，有效提高报告正确率。

三、20_年度工作中存在的问题及解决方法

(一) 锱铢必较，因小失大

房地产评估报告旨在为委托方做出决策提供实质性的价格参考，但在写技术报告时却不知及时变通，造成报告完成时间比降低，如：《(苏)苏地行dy(20_)土估字第025号》中关于在使用评估方法的问题，总公司技术人员明确提出不可采用基准地价系数修正法，但我为了减少麻烦，却极力证明可以使用该方法，而因此拖延了报告完成时间，增加了后期工作压力。

以后工作中，将继续学习并灵活运用评估方法，提高写报告效率，减少写报告时间。

(二) 林林总总，不一而足

20_年10月底，总公司年度业务培训撞上了土地估价师年度学习。公司人手极度紧缺，但业务量却只增不减，此时需要处理好招拍挂报告、化工整治报告、/。因没很好区分主次，工作不一而足。

以后工作中，将区别工作轻重，做到工作任务条理清晰，事半功倍。

四、20_年度工作思路

在学习上，将继续学习评估业务知识，力争通过土地估价师实务考试和房地产估价师考试。

在工作上，20_年工作不足之处将立刻改正，一丝不苟完成评估报告，敏而好学解决工作难题。

在生活上，与同事打成一片，在不降低工作质量的同时也能尽情享受生活乐趣，体验五味人生。

五、公司寄语

字里行间透露的是小朱对公司未来的希望和对工作的热情，希望王总秉承绿色生活的原则，少抽烟、少喝酒的同时对小朱20_年度工作不足之处提出指导，并给予实质性肯定和鼓励。小朱会不遗余力的为公司的未来发展使出实实在在的一份薄力。

房产销售工作总结与心得篇五

很有幸参加了某公司组织的电话销售培训，在这两天的培训中受益匪浅，给我以后的工作打了一支强心针。为了做好以后的工作，总结了一份这两天的电话销售培训心得，与大家共同分享！

以下是我电话销售培训中的几点心得和总结的几个销售技巧：

引起注意，有技巧的开场白。

事实式：从与客户个人或与其生意有关的事实出发，通常这些

事实也直接或间接地与你产品/服务有关。

问题式：问题要关于客户的生意，并且与你拜访的目的有关。提出的问题不是用“是”或者“不是”简单回答的。

援引式：以另一个客户的经验作为引子，来建立新客户对自己的信心和兴趣；所引用的客户或是广受尊重的(树立信心)，或是在相关行业的(兴趣所在)。

销售工具：尽可能调动客户的感觉器官，可以使用的工具有宣传册，模型，行销管理软件，样品等。这些工具应与对方的工作需求以及你希望探讨的话题有关。

关联式(只用于再次致电)：总结上次电话拜访结束时的话题，然后自然过渡到本次电话拜访主题。

在采用引起注意的技巧启动了话题之后，你可以向客户进行目的说明。可以让客户挤出更多的时间与你在电话中进行讨论，有助于你完成电话销售培训目标；最大限度地利用你在电话销售培训拜访方面的时间和资源。

探寻客户需求。

为了找到客户的需求，可以采取提问方式，不同的问题会导致对方采用不同的方式进行回答，因此要针对不同的目的，有的放矢地提出相应的问题。

在电访中可采取开放式提问，封闭式提问以及探查式问题等等，这样可以获得有关信息，从而让我在电话销售培训过程中应该对客户的哪些具体需求进行强调。

提问目的就是发现潜在的问题，促成客户发出购买信号，从而把电话拜访发展成一个销售提议，并且达成协议。为了更好的达成协议要通过仔细的倾听，聆听客户的需求，做好总

结，做好记录。

供货分析。

这一点老师在课堂上给了我们每组我们产品的各一个优点。让我们在这产品优势上做一个更好的介绍。这一节让我学到了确认产品的特征，将特征扩展为优势，把优势转化为利益。客户或潜在客户往往不仅要求得到最好的产品和服务，而且需要把成本控制的最低，甚至自己也可以从中得到满足，这样他们才会从我们这里进行购买。

电话销售培训心得四：达成协议。

为了更好达成协议要注意客户的购买信号。抓住好的时机。没有最好的达成协议方式，只有最好的达成协议时间。如果陈述很完整；肯定性回答和/或购买信号非常多。这个时候，买家是最深信不疑的，所以这就是最好的达成协议时机。

在完成了一通成功的销售的电访。在途中也会到遇到一些客户的反对意见。在应对客户的反对意见面前也让我学习了如何应对。在应对过程中尽量避免运用可是，但是，不过，然而的说词。这样才可以在电话中让客户得到信心。

在这两天的电话销售培训中学到的东西很多，但能够在实际工作上能完完全全运用的不是一天两天的事。以后在工作为了更好运用得上要一步一步的实现目标！

工作销售心得体会感悟2