

最新课程顾问培训心得体会总结 课程顾问培训心得体会(汇总5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。

课程顾问培训心得体会总结篇一

1，课程都觉得不错但小孩不喜欢？

回答这个类型的问题，课程顾问在打电话的时候就需要了解小朋友的性格特征，（内向，外向，是不是粘人，在陌生环境的适应能力），在孩子来之前了解到孩子会遇到的问题和状态，便于很好的和家长进行沟通。

不同年龄段这样的课程都有不同的作用，在很多家长认为外教沙龙课时用来让孩子练口语能力，提高的作用。但你可以告诉家长我们为小年龄段开设的沙龙用来锻炼孩子的语感，让他之后学自然拼读更有效。

预热课的作用更大，我们易贝乐考虑到现在孩子学英语都比较早，所以特意设的这样的预热课程来帮助孩子在开课之前来适应同学和老师。

课程顾问培训心得体会总结篇二

课程顾问在现代教育领域中扮演着重要的角色，他们帮助学生规划学业，选择合适的课程，为他们的未来发展做出科学的指导。作为一名课程顾问，我在过去几年里积累了丰富的

工作经验，不仅学到了很多专业知识，也感受到了这一职业的独特魅力。在这篇文章中，我将总结我作为课程顾问的心得体会，希望能对广大的教育工作者和学生有所启示。

第一段：了解学生需求

作为一名优秀的课程顾问，了解学生的需求是非常重要的。在我工作的过程中，我会与学生进行深入的交流和沟通，了解他们的兴趣、特长和职业规划。通过这种方式，我能够帮助学生合理安排他们的学业，满足他们的个性化需求。此外，我还会定期组织讲座和培训，帮助他们提高学习能力和解决学习问题。在这个过程中，我发现了学生们的潜能和优势，帮助他们开拓了更多的求学道路。

第二段：制定个性化学习计划

每个学生都有自己的学习方式和学习习惯。作为一名课程顾问，我的责任是根据学生的情况，制定个性化的学习计划。例如，一些学生在某个科目上遇到困难，我会为他们安排额外的辅导课程，帮助他们克服困难，提高成绩。另一些学生可能对某个特定领域有兴趣，我会帮助他们寻找相关的课程或实习机会，提供更深入的学习和发展机会。通过这种方式，我能够确保每个学生都能够根据自己的兴趣和能力，制定适合自己的学习计划。

第三段：与家长保持密切联系

家长是学生教育过程中至关重要的一部分。作为课程顾问，与家长的良好沟通和合作非常重要。我会定期与家长进行交流，了解学生在学校和家庭中的情况。我会向家长介绍学校的课程设置和学科要求，帮助他们理解学生的学习状况。同时，我也会向家长提供一些学习建议和指导，帮助他们更好地引导学生。与家长保持紧密联系，我能够全面了解学生的情况，更好地帮助他们实现自己的学业目标。

第四段：持续学习和专业发展

随着教育领域的变化和进步，作为课程顾问，持续学习和专业发展是非常重要的。为了提供更好的服务，我会参加一些专业培训和研讨会，了解最新的教育理论和实践。此外，我还会参加一些教育机构的活动，与同行们进行经验交流和讨论。持续学习和专业发展不仅能够提升我的专业知识和技能，也能够让我更好地为学生和家长提供帮助和支持。

第五段：积极培养学生综合素质

作为课程顾问，我不仅关注学生的学习成绩，还注重培养他们的综合素质。除了学术方面的指导，我也会鼓励学生参加一些课外活动和社会实践，拓宽他们的眼界和增加他们的阅历。我相信，只有拥有全面发展的学生才能够在未来的职业和生活中取得更好的成就。因此，我会积极参与学生的综合素质培养，帮助他们养成良好的学习习惯和人际交往能力。

总结：

作为一名课程顾问，我深刻体会到了这一职业的重要性和意义。通过了解学生需求，制定个性化学习计划，与家长保持密切联系，持续学习和专业发展，以及积极培养学生综合素质，我能够为学生的学业发展和人生规划提供有力的支持和指导。希望我的经验能够对广大的教育工作者和学生有所启示，共同努力为青少年的成长和发展做出贡献。

课程顾问培训心得体会总结篇三

课程顾问作为一种新兴的职业，其职责是帮助学生规划个性化的学习路径和实现职业目标。经过一段时间的工作，我深感这个职业的重要性和挑战。在本文中，我将总结自己的心得体会，分享给大家。

第二段：有效沟通的重要性

作为课程顾问，我必须与学生进行有效的沟通，并理解他们的需求和目标。通过与学生建立信任和良好的关系，能更好地提供个性化的建议和指导。因此，我学会了倾听和表达技巧，尽量让学生敞开心扉，分享他们的想法和困扰。只有了解学生的真实需求，才能更好地帮助他们制定适合的学习计划。

第三段：学习能力的培养

在与学生接触的过程中，我发现很多学生缺乏学习能力和方法。因此，作为一名课程顾问，我努力培养学生的学习能力，帮助他们掌握高效的学习方法，如拆分复杂任务、制定学习计划和时间管理。通过提高他们的学习能力，学生能更好地应对难题和挑战，提高学习效果。

第四段：职业规划与个人发展

除了学习路径的规划，我也帮助学生进行职业规划和个人发展。通过深入了解学生的兴趣爱好和优势，我能更好地帮助他们选择适合自己的职业方向。同时，我也会与学生分享职业领域的最新动态和就业前景，帮助学生更新就业观念和拓宽就业途径。帮助学生规划自己的职业生涯，让他们在学习和工作中能更好地发挥自己的优势和潜力。

第五段：终身学习的重要性

作为一名课程顾问，我更加深刻地认识到终身学习的重要性。今天的知识和技能在快速发展的社会中很容易过时。因此，我鼓励学生不断学习和自我提升，以适应未来的变化和挑战。我会建议学生不仅仅关注学校的课程，还要参加各种培训、研讨会和社交活动，增加自己的专业知识和社交网络。只有不断学习和成长，我们才能在竞争激烈的社会中保持竞争力。

结论：

通过担任课程顾问的工作，我不仅帮助学生制定学习计划和规划职业生涯，也不断提升自己的沟通能力、学习能力和职业素养。课程顾问这个职业需要综合运用多方面的技能和知识，虽然工作充满了挑战，但也带给我满满的成就感。希望我的心得体会能启发更多人关注和重视课程顾问这个职业，共同努力为学生的成长和发展做出更多的贡献。

课程顾问培训心得体会总结篇四

课程顾问就是课程销售人员，向客户提供专业的课程体系讲解，根据客户需求制定个性化、专业化的学习课程，最终达成课程销售。下面是本站小编为大家整理的课程顾问培训心得体会，供你参考！

为了让我们更好的了解课程顾问岗位职责及主要工作内容，公司特地从北京请了陈玲与沈海妹老师来到沈阳为辽宁省内的顾问做内部培训。

在一天10多个小时的急训中，让我受益匪浅，系统的学习了当面咨询的流程，让经后的工作有了正确的方向指引。在下午案例录音中有幸听到国内同事的经验分享。随后的现场演练真实的反馈了当面咨询的场景，这些都是宝贵的经验。晚上沈老师的心态培训虽然因为时间的原因没法讲的全面到位，但也再次给予我们激励。

陈老师在开始时问道，最难的是什么？我认为是观念的改变。如果两人的思维方式不在一个“平行线”上，就永远不会有交际，彼此的交流沟通结果就是对牛弹琴。

对早教顾问岗位工作理解？其实就是在销售一种文化产品和做最优质的服务。和大多销售一样，最先销售的其实就是自己

的形象。谁的气场足够强，就有吸引力！

在整个过程中又扮演了多元素综合角色。

角色——早教专家？心理专家？那是必须的。

角色——朋友？那正是我们要努力的。

角色——演员？不疯魔不成活的境界就是演谁像谁。

角色——服务者？二次销售关键在于服务品质。

角色——销售？这是不变的本质。

无论扮演的是什么都要真诚以待！

陈老师又提到了四个力，即观察力、亲和力、控制力、反应力！足够观察力可以让人明察秋毫分辨出真实与虚假的需求点。亲和力可以拉近彼此的距离。控制力是关键，否则永远被客户牵着走。反应快可以应对自如。

客户为什么要购买我们的产品？我第一时间想到的是有需要，所以想购买。经过老师的举例说明后才知道有3个性，即重要性、紧迫性、唯一性。做到这三点就可达成。

当面咨询的流程：

1. 咨询室、销售工具、调整自己状态。
2. 亲切热情的迎接客户。
3. 破冰——建立信任。
4. 找真正的需求点抗拒点痛点。

5. 解决问题。

6. 关单。

其实第3步的破冰我做的不好，但经过培训老师生动的讲解后有很大的感悟。如果站在朋友的心理角度去沟通，破冰也只是时间问题。用关心朋友的心态去说去做，即使偶尔强势一下，对方也会理解你。

医生在通过提问确诊后，才能对症下药。同理只有找到了对方的真正需要点后，才做有针对性的攻略。

解决对方千奇百怪的问题需要扎实的专业知识，否则说错话会让人更不放心。

关单时给出的优惠要注意技巧的。轻易得到的东西都不真惜。

最后还有价格、时间、效果的问题解说方法，这三种是客户必问的。

关于价格有以下四种说法：消费其实是变向的投资。

很多东西的价格，过了这个村就没这个店了。（指活动期的优惠）选择了不合适的学校，不合适的方法本身才是一种浪费！学费细分下来也不贵。

时间问题是最常见的一种，很多家长都会说回去考虑一下，然后就没有反应了。或者是不着急不上火的认为宝宝还小，不急。面对这类家长，可以强调说现在是早期教育的最佳时间，而时间是不等人的，过去了就找不回来了。再用成功案例重申一下家长对宝宝的期望！

效果问题每个家长都要考虑。可以从五大方面说起，品牌优势、教学方法、课程特色、师资力量、服务体系。

在接待的过程中面对家长随时给出的各种问题，我们应当学会站在家长的角度去帮对方想问题，这样会快他一拍。

很多时候还要对面同行的竞争，家长会说谁谁家比你的好，比你的便宜等。我们的原则是不诋毁同行，只放大我们的优点，也放大同行的缺点。

在听录音找优缺点的环节，了解到每个人的风格都不同，只有练出最适合自己的气场，才是最好的。下午的演练反应出我们顾问普遍的问题，公式化、生硬、破冰做的不好。乱问，没有目的的收集信息，思路不清晰，导致抓不住客户的真实心理活动，抓不住需要点，无法做出有效的、有针对性的下一步工作。课程推荐后，面对家长问出的问题，无法给出专家级的解答，冷场情况时有发生。讲解价格时把握不好优惠，求成心切，反让对方一而再，再而三的讨价还价。

以上不足之处很多无法短时间达到理想状态，故特此做以下设定。

- 1、每天回家后都要学习专业知认。
- 2、每天都以好的心态开始，始终保持好的情绪。
- 3、坚持流程，抓重点，每天都留出反思的时间来思考。
- 4、坚信每天进步一小步，一年提升一大步。

一天的培训冲冲而过，虽然大脑高度思考会带来疲劳，但收获也是显而易见得。相信得到正确指引的我们再接下来的工作中会顺利很多。在此感谢北京来的两个老师娟娟不会的教导，也感谢老总给予的机会和同事给予的帮助。

一、以青年教师的培养为工作重点加强教师队伍建设

在今年的“教育管理年”活动中，学校组织全体教师认真学习市、区两级教育局的有关文件精神，引导广大教师进一步明确学校管理的目的和意义，把开展“教育管理年”活动与进一步加强教师素质、提高业务能力结合起来，牢固树立“要给学生一滴水，自己要有长流水”的新型教师观、“敬业爱生”的新型学生观以及“以人为本，依法执教，文明执教，廉洁从教”的新型育人观。在教师的专业化成长上，我们关注每一位教师的发展，努力探索规范管理和人文关怀的最佳结合点，创建“东边出太阳，西边圆月亮，千秋万物安康，人人有方向”的和谐有为的工作氛围。今年先后派出十余名教师外出参加各学科的教育年会，外出学习教师返校后将所学教育理念和教学艺术以及自己的心得，在学校教研活动时间向全体教师分享，力求把学习成果最大化。学校在全体教师中树立终身学习观，鼓励教师不断学习，不断充电。今年我们还安排两位市级骨干教师参加市教育局在洛阳师院举办的市级骨干教师培训，此外学校还组织绝大部分教师参加了第三轮继续教育培训；并组织部分教师参加了区教委组织的各学科教学培训。

我校青年教师占教师总数的百分之八十，提高他们的业务水平是提高师资素质和教学质量的关键。本学期教导处以青年教师的培养为工作重点，一方面鼓励青年教师积极参加学历进修提高专业素养，另一方面组织青年教师参加新上岗教师培训，提高青年教师的基本教学素养。针对我校教师严重缺编，青年代课教师多，变动频繁的校情，学校不等不靠、不怨天忧人，而是积极想办法，为了更好的调动一切力量投入对青年教师的培养，学校认定了一批责任心强、业务水平较好的有一定教学经验的中老年教师为校级骨干教师，同时聘请了学校的一些德高望重的老教师担任学校的教学顾问，动员这些骨干教师和教学顾问共同参与到青年教师的培养工作中来，形成对青年教师的培养合力。同时开展“师徒结对，传帮带”活动，让这些骨干教师和教学顾问担任指导教师，青年教师采用自己拜师与学校分配相结合的方式，都找到了自己满意的“师傅”。为了加大对青年教师培养力度，我们

继续开展“拜师结队传帮带”活动，并积极发挥学校指导教师团队的作用，由教导处组织、教研组则负责从学科教学所涉及的专业领域、教学中的常见的难点问题、学生及班级管理中的问题等方面对青年教师加以指导，指导教师则从备课、上课、作业、学生辅导、教学实践中所遇到的实际问题等细节方面对青年教师给予指导。在教学能力的培养上，教导处坚持对青年教师采用听推门课与自己申报课结合的培养制度，要求每位青年教师每月至少要申报上两次汇报课，听指导教师及同学科教师8节课，并写出听课点评，每月上交一份学习心得。在工作中我们、加强分析和反思、认真参与督导，适时调整，使年轻教师在做中学，在实践中领悟，走上学习中研讨，实践中总结，总结中提高的成长历程。他们都深深地体会到平时“练兵”的好处，都不同程度地有了较大的提高。我们每月还抽出时间组织青年教师座谈会，了解青年教师的情况同时给青年教师明确思路和方向，帮助青年教师更好、更快的成长。

二、以教研组为校本教研单位落实教研促教

在校本教研方面，学校推进以新课程为导向，以课程实施过程中各学科所面临的各种具体问题为对象，以“建设学习型学校”工作为重点，以教师为研究主体，以课堂为主阵地，以研究和解决教师教育教学中的实际问题、总结和提升教学经验为重点，以行动研究为主要方式，以促进每个学生的发展和教师专业化成长为宗旨的校本教研制。

教研组是学校教学研究最基层的组织，是教师成长的摇篮，是教师进行教学和研究的主阵地。我校分设语文、数学和科任三大教研组，各组有教研组长、骨干教师和其他教师共同组成，由教导处引领组长主抓各组教研活动。每期各组围绕学校的中心工作制定切实可行的教学教研及教育科研工作计划，不断提高教研活动的质量，期初把好计划关，期末把好总结关。我校建立校本教研的三定制度，即定时间、定地点、定义题，本学期仍以教研组为单位开展校本教研，周二下午

第三节为固定研讨时间;本期我们组织教师继续深入钻研教材,要求教师掌握教材体系、基本内容及其内在联系,抓住主线、明确重、难点,搞清疑点,把握关键。同时我们要求各教研组针对教学中热点问题确立研究专题,进行了教学经验转项交流传递活动。同时我们重视教育教学理论学习,深入开展读书交流“三分享”活动,即内容、感想和实际应用的分享,并组织教师人人参与,“终身学习”的观念已深入每位教师心中,教师的知识得到长进,理论得到提升,不同程度地做到了学以致用,学有所长。在教研组工作方面,我们还十分重视交流学习,先后三次派出组长学习、培训教研组工作理论和经验,并结合我校实际及时调整工作。

在教育教育科研方面,我们牢固确立“科研兴教”、“科研兴校”、“科研兴课”的思想,以“研究促质量,研究求效益,研究创特色”为宗旨,兴科研强校之风,以教育科研为先导,提升教育科研水平。明确教育科研工作的定位,壮大教育科学研究队伍,加强教育科研交流,充分认识教育科学技术是第一生产力,教学科研在教育改革和发展中的先导作用,进一步确定教科研在当前学校工作中的重要地位,强化了科研意识,目前我校已结项课题7项,其中一项获省教科研成果一等奖,立项正在研究课题10项,基本形成了人人参与课题研究的良好氛围。有十余名教师的论文获省级奖励;有五名数学教师获“中国教育学会先进工作者”称号。

三、以教学常规为中心规范教学管理

教学常规是教学工作的根本。我校一贯重视对教学常规管理工作,学校的教学常规管理,如组织教研活动、听课、评课活动、教学比赛、学生竞赛、作业检查、教案检查、资料归档等工作,一贯认认真真、从不懈怠。在今年市教育局要求各学校开展“教育管理年”活动的新形势下,我校结合市教育局《中小学教学常规手册》文件精神进一步修订完善了学校的教学常规管理制度,并组织全体教师认真学习领会文件精神,加强了学校内部各项教学工作的科学管理。在宏观上

体现管理的目标是“德、智、体、美、劳”全面发展，从微观上，对学校的授课计划、备课、教学、批改、辅导、复习、考试、成绩评定等项教学规章制度，做到严格要求，严格管理。本学期学校对备课、作业等进行严格要求和检查。两次检查各有重点，每次都及时小结反馈，指导教学。提高课堂教学效率的关键是教师，每位教师必须备好每一节课，积极从教材中挖掘出启迪学生，培养学生能力的因素，建立教学上的最佳工作点，充分调动学生的思维积极性，使大部分学生在克服一定困难的前提下学到更多知识，增长能力。因此教导处对教师进行了不定期地随堂听课，并通过召开家长座谈会、学生座谈会，了解反馈教师课堂教学等各方面的情况。

本学期教导处还组织了偏重于单项技能的教学抽测调研，使校内调研逐步走向正规化科学化；同时进行了体卫艺术工作的自查和迎检工作，以及一年级的招生分班工作和毕业班的前期工作。本学期我们组织参加了市区的各项教育教学业务活动，师生都取得了不少的成绩。

在市教局十月份的“规范化学校验收”和十二月的“常规教学调研”中，我们的教学管理工作均受到了好评。

四、以校内教学比赛为载体促进课堂教学质量

五、以参与学生竞赛为形式促进学生综合发

本学年教导处积极组织学生参与各种比赛活动，在活动中锻炼了学生的综合能力。尤其是在“弘扬中华美德构建和谐学校”读书活动中，我校有一百多学生获得国家、省、市级一、二、三等奖；十几名教师获得辅导奖；学校获得省集体二等奖。在市“中小学艺术展演活动”中，我校获得二等奖。在省市“小学生计算机比赛”中，我校宋景芸、陈佳雯同学分别获得省一、二等奖，另有五名学生分别获得市一、二、三等奖。在市第三届牡丹杯才艺大赛中，我校有十八名学生分别获得一、二、三等奖；在市“奥体花城”杯书画大赛中我校又

有九名学生获奖。

回顾过去、展望未来，我们有信心和决心在市教育局、区教育局的领导下，把握机遇，营造明天，使学校的教学质量迈上新的台阶。

六、今后工作的努力方向

进一步加大对教师的培养力度，以现有的名师、骨干教师辐射带动，培养更多的名师及骨干教师；在现有特色教育的基础上理思路，深化特色教育，赋予其新的意义和内涵；在新课程形势下，努力探索德育、教学、家庭教育三结合，形成教育合力的模式。

共2页，当前第1页12

课程顾问培训心得体会总结篇五

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。而通过这次的学习，我也是受益匪浅，下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享：

一、持续的激情

销售是一项充满了变数与未知的事业。过往的数据与调查并不代表他们明天会遇到多少客户，他们是什么样的，不能准确预知客户的个性、爱好、消费层次、购买清单，甚至不能立刻预测到竞争对手下一步将会采取什么行为。经由所有不确定的因素，销售团队、销售人员必须对确定的目标中的业绩成果负责，必须想尽办法来创造确定的业绩成果。因此销售是一项长期的战争，想要赢得胜利就要保持长期的不断的激情。

二、良好的个性

在培训过程中讲过销售人员要有良好的个性！良好的个性包括健康的个性心理，高尚的品德行为，良好的文明习惯。正确的需要、动机和兴趣等。销售员若是怀着自私自利的心态去拓展业绩，他就会一味地笼络客户，虽然一时之间可以提高销售业绩，但这短暂的名利绝对无法持续到永久，终究会有失败的一天。

三、丰富的专业知识和良好的人际关系

想成为优秀的销售人员，前提是掌握丰富的业务知识。比如产品知识、竞品知识、顾客心理学知识、销售技巧知识等，给顾客一种值得信赖的感觉，而良好的人际关系更是必不可少的，每一个人都在从事人际关系的行业，有的人之所以会成功，因为有别人支持他。有的人会有收入，是因为别人愿意把钱付给他。假设一个产品非常好，可是顾客很讨厌那个销售人员，顾客会买吗？大概不会。假如一个产品不错，不是最好，可是顾客跟销售人员的关系非常好，是不是有购买的可能性？可以考虑，因为关系好。一个人的成功，百分之五十以上靠人际关系，其他的则靠实力。你再有实力，没有人脉，对不起，你不会成功。你非常有人脉，可是你没有实力，还是有限。假如你有实力配上人脉，你的成功是无限大的。

四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

六、伦理道德观念 正如老师所讲，“一个人一旦沉迷于功利主义和拜金主义，自私自利，甚至为达到目的不择手段，那么他也是很难在销售这个行业取得成功的”。所以作为一个合格的置业顾问，我对职业顾问的道德理论管理还有几点体会和认识，置业顾问的职业道德的基本要求主要体现在职业良心、职业责任感和职业理念三个方面，根据我国房地产行业当前的实际情况，房地产销售人员的职业道德方面应当符合这样基本要求：遵纪守法、遵纪守法是每个公民的基本道德修养，而作为一个房地产销售人员则更应该牢固的树立这一思想观念，并理解其对于自己职业活动的特殊意义。

以“诚”为本：房地产销售是以促成他人交易为目的而提供的服务，实质上是一种信息沟通为主的动态过程。要促成交易，首先要让对方相信自己。而房地产销售与普通的商业服务相比，并不占优实体物质形态的商品，在此时，“诚”之一字对于促成房地产销售将起到较为重要的作用。恪守信用：在现代商业社会中，信用是保持经济活动运行的重要因素。房地产经纪业是以促成客户交易为服务内容的，良好的信用

可以给房地产销售人员带来更多的客户，树立良好的品牌和信誉。因此，房地产销售人员应该牢固树立“信用是金”的思想观念。一方面，要做到言必信，行必果，另一方面，应注意不随意许诺，避免失信。尽职尽责：房地产销售中的许多环节都是必不可少的，因此，销售人员绝对不能为了图轻松而省略，也不能马马虎虎，敷衍了事。

七、认清自己，提升业绩

一个急需要提升业绩的置业顾问，在没有对自己有真正的了解和认识之前，只是一味的追求业绩，而忽略了本质，那么这个置业顾问的业绩也不会得大很大的提升。认清自己就得明白老师所讲的七个问题，从内心启发自己，明白自己。在了解了这些问题、认清自己后再考虑如何去提升业绩。所以提升业绩的前提首先得发现自身存在的问题，从而侧重的去解决并一步一步的提升业绩。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

我相信我们的明天会更好！