# 如何写大学生房地产销售实习报告范文(推荐)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-12-16

*如何写大学生房地产销售实习报告范文(推荐)一我在公司进行了未够一个月的实习。这时间说长不长，说短不短。我总结出了个人在以下几个方面的心得：英语。在校的时候只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。因为...*

**如何写大学生房地产销售实习报告范文(推荐)一**

我在公司进行了未够一个月的实习。这时间说长不长，说短不短。我总结出了个人在以下几个方面的心得：

英语。在校的时候只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。因为我在公司的外贸部工作，由韩大哥指导我学习如何做一些工作。他在我的刚去的时候结合了我的实习时间和实习目的，给我订下了3个实习目标：

1一个星期的网络平台学习，熟悉和商业和电池有关的专业术语。贸易通，skype，msn，gmail以及各种email等一切商业通讯工具。

2，对我们在阿里巴巴英文商业网站进行update(由于要拓展海外市场，公司必须做好网络平台的管理吸引更多b2b的客户)。

3，公司的管理层面以及工厂的运作。所以，以后的英语学习，我认为主要着重于英语实际阅读能力的提高。

这次实习给了我脑袋强烈的震撼：在学校里学的东西,实际工作起来很多都是用不上的,真正要[用的却没有学到。在实际应用中，我发现理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。

虽然上个暑假在饭店做过收银员，但当时并不需要用上专业知识，只是略微挑战自己的劳力和忍耐力。而这次来叔叔的电池科技公司，觉得大一大二学的课程远远不够用，这样的后果使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。做到\"面\"要广，\"点\"要专。

个人认为现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变化。

中国加入世贸组织，给我们带来了很大的商机，但同时也给我们带来了更大的挑战，我们面临着更多更强的国内外的竞争对手。随之而来的是我们见所未见闻所未闻的陌生知识。这时候如果具有强悍的学习能力，那么再多的新问题都能迎刃而解。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

去实习最重要的重点是学习如何提高自己的\"学习能力\"。如果具备了这样一个学习能力这一人生的一大法宝，去到哪都吃得开。

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的前辈们交流相处的都不错，大家都很比较照顾我。朱总细心的安排我跟韩亚雄大哥学习，给英文的b2b杂志我看;蒋阿姨教我很多应付职场问题的技巧;韩大哥耐心地教我很多外贸知识;小凡姐与我交流了许多实习和工作后的感受等等。这些不同于爸爸妈妈平时教导的金玉良言，令我对处在社会的人们之间的关系有了更深一步的认识。令本不适应公司生活的我，逐步建立起对新生活的向往。

这一个月中，真的受益匪浅。

公司的发展要靠大家的共同努力，我虽是实习生，但我同样是其中的一员，对于我所看到的公司现在存在的一些问题，我认为我有义务提出：

我跟销售部开会的时候，听到了诸如技术部，车间与销售部的摩擦。大概就是业务员找到的单子客户需要新的产品，技术部不及时研究出来;车间的产品生产速度跟不上业务员的速度，譬如业务员和客户在2号商量号10号交货，车间有可能9号。当中不排除由于太多订单，车间没办法才压后时间。但是这样的在钢丝线上跳舞及其类似，万一赶不上货怎么办?做生意最重要的是客人，客人满意了下个订单自然后继有来。 另外谭工要求业务员把要求新产品的客户资料给他，他的理由是根本不知道谁要，研究出新产品又不见下订单。关于这一点，个人认为销售部的客户资料无多大必要给技术部，业务员要求的新产品不会空穴来风。至于不见下订单，那估计是客户的原因。或者新的产品不能让客户满意。

我的建议是，不能让各部门在本部门老抱怨其他部门的不是，有什么大家找部门几个比较老资格(不只是部门的头头)的坐一起交谈清楚，抱怨解决不了问题，只有凑一起想解决的办法最实在。

原因有2：

一外国人付钱爽快。他们不象中国公司能拖就拖，能欠就欠。8月份公司应收帐款就达到了一千多万，如果多的款目留在外面，时间长了款目多了也是非常危险的事。钱收回得快，再投资就快。现在是快鱼甩慢鱼的时代，而非大鱼吃小鱼的时代。

二产品卖给外国人利润较高。中国产品多中国报告网在劳动力成本低，中国人卖给中国人，大家条件一样赚不了太多钱，而卖给外国人，凭着先天优势，利润是游刃有余的。

由此看来，公司应该广纳有外贸经验的人才，助公司走上产品外贸正轨。

在离开深圳后，我就去证券公司办理了个股东帐号，查找资料书籍，对投资进行了补课后，开始了我的学习投资之路。当时恰逢央行提息，股市低迷，买了研究了好久的2个股，升了，万分高兴～不过现今股市又降，估计国庆回升。

关于未来的展望，我希望自己首先学好现今在学校该学好的东西，如果有机会进修，我会选择学金融，努力做一个注册金融分析师。随着中国加入wto，中国对金融市场改革步伐的加快，中国金融机构必须要遵照世界标准开展业务。中国金融市场逐渐朝qfii(合格境外投资者制度)和qdii(国内机构投资者赴境外投资和认定制度)发展，这就需要有更多的本土高级金融专家。

从全球范围来看，雇用注册金融分析师最多的公司分别是：巴克莱集团、花旗银行、德意志银行、富达投资、高盛集团、美林公司、瑞银集团等。上海市金融工作委员会副书记吴建融表示：\"随着中国与世界的不断接轨，金融机构改革面临的一个主要问题是国际化专业人才的匮乏，中国必须培养自己的金融人才，来满足未来迅速扩大的资本市场需求。\"两个月前，吴建融对上海金融机构做了一个调查，发现 cfa是最被投资公司、金融机构认可的专业人才。

以后的成功取决于现今的投入，计划好的未来再好，也需要今天的努力，在这一方面我会努力提升自身这一个月的实践锻炼，是我接触社会，了解社会的第二步，是我寻找差距，进一步认识自我的良机，是我人生的一个巨大的契机。在此，还是感谢叔叔在我离开深圳之前对我的教导。

**如何写大学生房地产销售实习报告范文(推荐)二**

1.通过理论联系实际使学生全面地运用所学知识去分析判断生产中的实际问题，进一步扩大学生的专业知识，培养独立工作能力，应用化学大学生实习目的。

2.通过对企业的了解进一步使学生对将来所从事的职业有初步的认识。

3.通过参观实习提高学生的安全素养与规范操作意识。

4.通过参观增加学生对具体生产工艺与流程的了解。

5.通过实习进一步培养学生的组织性、纪律性、集体主义精神等优良品德，为胜任以后的工作打好基础。

1.威高

山东威高集团医用高分子制品股份有限公司及其附属公司主要从事研发、生产及销售医用耗材、骨科材料、心脏支架等。该公司为国家高技术研究发展(863)计划成果产业化基地、国家级高新技术企业，实习报告《应用化学大学生实习目的》。该集团拥有一个由18个销售办事处及21个客户联络中心和107多家城市代表处组成的庞大销售网络，并已建立广泛的客户基础，其产品销售予5,400多家医疗单位和分销商。该集团生产的产品种类多达150余种，产品规格超过5000种，产品可分为六大系列，即1)一次性使用医疗耗材及原料;2)骨科材料及工具;3)医用针制品;4)血液净化系列耗材;5)心脏支架产品;6)用于药品包装的预充式注射器。

2.金泓罗门哈斯

威海金泓罗门哈斯化工有限公司是威海金泓高分子有限公司与美国罗门哈斯公司出资组建的合资企业，双方将携手为中国建筑和pvc包装材料市场提供全系列优质塑料添加剂产品和一流技术支持。公司于xx年3月5日成立，注册资金1100万美元。威海金泓罗门哈斯化工有限公司以威海金泓高分子位于威海市的工厂为基地，主要生产面向中国和其他新兴市场的甲基丙烯酸甲酯-丁二烯-苯乙烯共聚物(mbs)、丙烯酸酯类抗冲改性剂(aim)和丙烯酸酯类加工助剂。

第一天，我们参观了离市区较近的威高企业，在威高里，我们首先参观了威高的一个高分子实验室，对其流程有了大体的认识，实验室共分研发室，配料室，检测室等。在研发室里，一些工作人员正在忙碌的工作，他们将粉末状原始原料经多次加工生产成颗粒状白色固体。在研发室里，我们也认识了许多半自动化的机器，其原理是我们所不知的，同学们对这些机器都产生了浓厚的兴趣。离开实验室，我们在解说人员的带领下，了解了威高的概况及历史，然后立刻参观了威高的展厅，里面陈列的是威高的各种产品，共涉及医疗器械，药物，军事航空等多领域。出来后，我们乘车去了威高的另一个工厂，该车间生产卫条件要求高，所以大家换上了白大褂，头套，鞋套进入参观，这次我们参观的是一个自动的吹膜过程，通过高温加热，然后鼓风，将原料吹成模具的形状。结束后，我们第一天的行程就完成了。

第二天，我们经过了长途跋涉，来到了金泓罗门哈斯，这次是真正的化工厂，所以在入厂之前，我们先接受了正式的入厂安全教育。然后我们在安全生产部门的负责人的引导下进入了工厂，首先我们先来到会议室，负责人李博士给我们讲解了金泓罗门哈斯的大体情况，其中给我们留下深刻印象的是该公司对于安全方面的问题尤为重视，自建厂以来，从未发生过安全事故。然后，同学们对生产过程中及公司的一些问题进行了提问，大家也都得到了较为满意的答案。了解过后，我们派代表参观了工厂，同学们都很兴奋。

**如何写大学生房地产销售实习报告范文(推荐)三**

所在学校：广西大学

专业年级：信息管理与信息系统20xx级

姓名：周朝

联系电话：

指导老师：宋庆祯

联系电话：

实习单位：南宁市茅桥地区人民检察院驻南宁市第一看守所检察室

联系人：吴倩筠

联系电话：

实习时间：20xx年7月11日至8月8日

结合信息管理与信息系统专业的培养目标，运用所学的专业知识，积极参与实习单位的业务活动，了解实习单位的业务内容及业务流程，掌握实习单位的信息化现状，为毕业设计(信息系统设计或网站设计)收集素材。向实习单位员工学习，积累实践经验，提高管理沟通能力。

二、实习具体计划

第一周：

熟悉实习单位的环境，初步了解实习单位的主要业务以及业务的处理方法和过程，尽快适应实习单位环境，调整好自己的状态，积极投入到工作中去，并且能和实习单位员工进行交流，主动询问不懂不明白的地方，搞清楚自己要完成的工作，特别注意和指导实习的师傅的交流，通过指导实习的师傅尽快了解在整个实习过程中将要参与的具体工作和任务。

后三周：

我这次实习的单位是南宁市茅桥地区人民检察院驻南宁市第一看守所检察室，在实习之前我们已经和指导实习的师傅交流过，她向我们谈到这次实习过程中要参与的工作可能有以下几个方面：一些数据的录入、修改、删除以及统计等工作;档案整理、档案归类;实习单位内部网络的维护以及内部通信软件的维护。在这段期间内我会配合好实习单位的安排，一方面认真完成工作，另一方面注意把所学的知识应用于实际当中，向实习单位中有经验的员工学习实际操作能力，毕竟我们在学校学习时过于偏向理论方面的了，所以这个是一个很好的机会来加强我们的实践能力。在实习期间我还打算收集一些实习单位的单据以及其他业务表格之类的东西作为素材，为以后的课程设计以及毕业设计做准备。特别是注意实习单位的信息化现状，运用所学的知识进行相应的需求分析，找出这一类单位中存在的需求规律，从而明确自己设计的方向。

三、实习总结

在实习将要结束的时候花点时间及时总结在实习过程中的得失。一方面回想一下自己学到了那些东西，完成了那些任务，哪些方面的能力得到了提高，另一方面也反省一下做的不足的地方，找出自己还欠缺的能力，这样在以后的学习工作中好进一步加强。同时整理好收集到表格、单据之类的东西，这些后面还要用到。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！