# 房地产实习报告大全

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-10

*实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。以下是本站分享的房地产实习报告大全，希望能帮助到大家!　　房地产实习报告>　　一、实习概况　　(一)实习目的　　时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋...*

实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。以下是本站分享的房地产实习报告大全，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　房地产实习报告

>　　一、实习概况

　　(一)实习目的

　　时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无返顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。

　　在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售很感兴趣，所以我来到XX有限公司进行实习工作。我期望从事房子买卖、能够接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变潜力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

　　(二)实习时间

　　XX

　　(三)实习单位

　　XX

　　(四)实习岗位

　　见习物业顾问

　　(五)实习资料

　　前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

>　　二、实习单位的状况

　　202\_年7月，XX前身——家宜置业科技有限公司更名为XX公司，202\_年，家宜集团正式更名为XX。XX公司是一家全国性的房屋流通综合服务商，综合实力位居国内前列，华南地区首位。202\_年正式进入房地产二手中介行业，致力打造效率的房屋流通网络，为全中国各地市民带给水平的中介服务。XX扎根广州，辐射全国，发展至今，在全国范围内拥有超过400家门店，逾7000名员工。仅广东省内的经营网络就覆盖了广州、佛山、东莞、珠海、中山，成为华南地区势、最有影响力的房地产中介品牌。202\_年XX强势进军南京、成都，迈出全国战略的第一步，并在当地迅速建立XX专业优质的品牌形象。目前，XX在广州、佛山、东莞、南京等地均位列市场占有率前三位。

　　除二手中介业务，集团旗下的按揭公司“亿达按揭”是广州市的按揭服务品牌。一向致力为有按揭理财需要的广大客户带给优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，并整合了广州各大商业银行的理财优势、房产中介翘楚的庞大网络资源，迅速成为广州二手楼宇按揭理财行业的佼佼者。经过多年的努力，亿达按揭目前已发展成为广州实力按揭服务公司之一，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

>　　三、实习过程及资料

　　透过房地产实习，了解房地产行业和售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用的目的。锻炼自己的交际潜力，提炼自己的语言表达潜力。具体实习过程及资料如下：

　　1、了解过程

　　我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己CALL课和网上放盘寻找客户，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，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价。帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。同时给顾客提出一些我们自己的见解。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：行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍贴合条件的楼盘。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。

　　透过近几个月的实习，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同，了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的。与同事的相处也是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

　　2、摸索过程

　　对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每一天按时到公司上班，透过几天的观察和揣摩，此刻CALL客，基本上是没有问题了，的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

　　我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，但是慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具搞笑味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸!

　　3、沟通技巧的掌握

　　因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，就应利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

　　其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓住客户的心理。

　　在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让顾客有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者理解它，这样就到达促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如：物业管理，保证公共设施带给等，还有在那里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

　　在与客户的来往过程中优为主要的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你潜力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不明白什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的品牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实好处，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

>　　四、实习总结和收获

　　本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和好处可见一斑。首先，我能够将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作潜力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对此刻的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们在一齐相互交流，相互促进。因为我明白只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

　　学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在那里，看着，感觉当中的人或事，能够从中学习如何应对不同的人，处理不同的状况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

　　在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

　　在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每一天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就\*睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

>　　五、实习心得体会

　　在实习中，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧。学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

　　透过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际潜力，提升了自己的实践潜力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的必须的基础。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

　　我确确实实的学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往十分复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

　　我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就就应用辨证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民大众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

　　实习，是一次我们能够直接应对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一向习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们务必经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就就应培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种潜力，不适应的就就应被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应潜力强的经济主体。从某种角度上讲，能够说我们此刻还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

　　在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放下的品格。人要想实现自身的价值必须要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个用心向上的心态。这样你就能够做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都能够克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全能够吸收经验教训，再次站起来。

　　实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

**房地产实习报告**

　　迈进大学生活的最后一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时间去了解这个社会。学校为了把我们平稳的送上社会的大舞台，为适应今后的社会工作奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们毕业实习。

　　由于对房地产销售十分感兴趣，所以20xx年2月我到了西安冲鸣置业有限公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只有两个：一个是户外广告的宣传，另一个是房产销售——置业顾问。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，我主要从以下几方面来说明我的实习情况。

　　实习公司简介

　　西安冲鸣置业有限公司是20xx年6月经国家批准，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、推广、销售等一系列活动。公司成功策划销售了多个楼盘，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宣传工作，工作内容是主动寻找客户，给客户讲商铺和住宅的地理位置和价格等，如果客户有意向就留下一个联系方式，后期联系。后一阶段就是在售楼部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的具体信息，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。

　　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：

　　1.户外商铺宣传和销售的业务流程:

　　寻找顾客——电话约客——谈判——客户回访——签合同——售后服务

　　2.房地产销售的业务流程：

　　寻找顾客——现场接待——谈判——客户回访——签合同——办入住——售后服务

　　实习目的：

　　1.了解房地产公司部门的构成、职能和运作流程

　　2.了解房地产公司整个工作流程

　　3.确立自己在房地产公司里最擅长的工作岗位

　　4.学习关于房地产知识，掌握销售楼盘的基本职能和技巧

　　实习内容：

　　职位：置业顾问

　　工作内容：前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘，讲户型，讲市场等)然后做市场宣传，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做基本了解，比较出我们的优势和劣势，从而找出应对方法。在实习期间公司对我们也做了一个全方位的培训，包括心态和技能。对业务不熟练的人会直接安排先从约客、带客开始。每天早上8:30上班到下午8:30下班之间要不断的打电话约客户而且公司部门经理还要求了客户量，每个人每10天至少必须约5批客户，所以说公司在约客户、带客户这方面还是非常重视的。

　　接待工作描述：售楼处共有四个销售小组，每天负责接待客户，接听电话和约客户。接待的时候第一句是：您好，欢迎光临学府街区，您之前来过我们这里吗?。要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。如果是第一次来就向客户介绍我们的楼盘，介绍沙盘，户型等。让客户了解我们的项目具体的位置、附近的配套设施和升值空间，顺利的话就是交定金(小定1000，大定10000)——签购房合同——做分期——办入住。这就是整个过程。

　　接电工作描述：第一句是，您好，先生/女士，我是学府街区的置业顾问(名字)然后问客户考虑你们的住宅和商铺不，客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况对出具体的解答并登记。记得最开始有一次，我打电话刚说：“您好，这里是学府街区售楼中心。”电话对面的先生就一阵劈头盖脸的指责，说“你们这群人一天吃饱没事干了，整天打骚扰电话!”我直接就和那位先生吵起来了，当时经理就指责我，人家不需要就不需要，犯不着吵架。

　　我还很不服气。慢慢的时间长了，我也学会了怎么和这类客户打交道。当客户对你很愤怒很生气的时候，你自己首先不要急不要燥，静下心来慢慢跟客户解释沟通，这样子客户也就会心平气和下来，沟通才会继续。

　　从这件事，我懂得了和任何客户打交道，自己首先要有一颗平稳的心态。不管客户在急在燥，自己都不能表现出一丝不耐。

　　实习体会

　　通过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不了解、感兴趣到现在的越来越喜欢，在这段过程中我学到了很多关于房地产方面的知识和销售技能和一系列购房流程。因为在这个部门里干所有事都得亲力亲为，从约客户到后面的签购房合同都得自己办，所以学的东西也多，不仅要熟悉自己公司的楼盘还得了解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出了以下几点：

　　1.在该公司的这段时间里我对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有了详细的了解。当然，对你所在的销售部门进行细致的分析可以很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于我很快适应这个新环境融入这个团体。

　　2.我必须在最短的时间里学习到最多的知识还要尽快的掌握所有的知识把它应用到实践当中。不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标是没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和责任心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。

　　3.不管自己的内心多么的胆怯，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家，展现给你的客户看。不要把自己的任何感情强加在同事、客户身上，这里不比学校有同事也不是朋友，你必须用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。

　　4.自己一定要把自己的客户看牢，要让客户记住你给客户留个好印象。当你碰到撞单或者别人想抢你客户的时候，不要显得很无所谓，不在乎。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

　　5.当自己业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者说自己运气不好，要以一颗平常心对待。不要让人感觉出你有任何情绪波动。善于学习别人的销售经验，多向销售好的同事多多学习。经常与同事分享你的工作经验，学会取长补短这样你会发现同事的经验对你是很有帮助的，你的进步会越来越快。地产销售不只是只要自己努力就有回报的工作，你要知道别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你必须多思考。

　　6.地产销售竞争激烈，一般采取末尾淘汰制。心态真的很重要，不管你在这个行业成功与否都不要太在意，重要的是你在学习当中你有没有浪费时间有没有学到东西有没有后悔自己当初的选择。所以自己一定要给自己做一个人生规划任何一个工作等做到一定程度会出现一些疲态，客户也不想接，电话也不想接。靠老客户介绍业绩已经很不错了。没有激情了。这个时候不是因为你的激情用光了。是因为你内心的目标已经实现了。一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你要迅速的设立新的目标，使自己的人生有正确的方向。

　　实习建议

　　通过这段时间的实习，我感受颇深。像我们销售专业的学生最重要的就是要寻找需求客户群体，正确的了解客户的需求、分析出有意向的客户这对我们来说本来是轻而易举的但是我们却在这方面做得不够好因为我们的经验欠缺。做销售的必须要对每一个客户一定要非常了解。年龄，性格，兴趣爱好，家庭人员，从事行业，收入等是最基本的，还有他们需要的户型，接受的价格范围，他们买房子的用途等等。这些都是了解客户需求的决定性因素。而刚从学校出来的我们并不懂得怎样去透彻的了解客户挖掘客户需求，说明我们市场营销专业的理论性还是挺强的但是我们却没有很好的把它应用于实践当中所以说社会经验欠缺。

　　而我们公司要求我们一定要把你所见过的客户包括谈客过程中所遇到的问题都记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不适合这个项目或者对这个项目没兴趣就把他们忘了。这些都是你的财富。总有一天你一定会用得上。而且销售的境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。

　　给客户想要的而不是给你想给他的，倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松为了让谈判过程更加丰富有趣，要求知识面一定要广。这些知识会提高你的签约成功率。所以通过我在学校的专业知识的学习和实习当中所得经验的比较我觉得像我们市场营销专业的学生必须要掌握以下几点;

　　1.较强的专业知识(必要的专业术语使用会使我们更有说服力，更让客户信服放心)

　　2.广阔的知识面(跟不同的客户交流，会有不同的侧重点，有的客户喜欢旅游，有的客户喜欢财经，有的客户关注时政要闻。不同的人聊天的内容不同交流会更愉快)

　　3.善于发现客户需求的眼睛(根据聊天的内容要及时整理出客户所透露出来的信息，自住或投资、经济条件如何、经济能力可以承受的范围)

　　4.善于倾听(有时倾听比讲一大堆的道理更管用，你说一大堆的社区优点但客户担心的是周边学校的配套设施，你所解决的问题不是客户所关心的问题那么也是不成功的交流)

　　5.善于学习和沟通的能力(做为一名销售所面临的第一大问题就能是与人沟通的能力，你善于沟通才能把你自己介绍出去，继而把自己推销出去把产品推销出去。而要成功的把产品推销出去你必须学习产品的构成、作用、以及使用的效果，这也是学习的一个方面)

　　6.要永远懂得实践是检验真理的标准(在没接触一件事情之前，永远不要下结论。比如打电话挺简单的一件事情，但要成功的打破购房者对你的戒心以及提起购房者对项目的兴趣到过来项目具体了解真的很不容易。所以永远也不要小看任何一件事)

　　实习总结

　　1.总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我真的是受益非浅。

　　同时，在和客户交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。主要如下：

　　a、知识量少搭不上话。

　　b、知识结合实际工作慢跟不上。

　　c、房地产企业方面的知识很少。

　　这些都是我在日后工作中需要加强的，我相信我能做好!

　　2.个人收获及其心得体会：

　　社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐,通过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。

　　比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

　　在这期间有一件事情让我印象深刻。第一次我谈一个客户，我就按照我们的谈客流程一步步往下谈，讲地段、讲环境、发展潜力、升职空间等，我感觉客户也在认真的听着但是和我想的不一样，我没有和客户更好的沟通我不知道客户的需求，光给客户灌输了我们的产品。谈下来我根本不了解客户的需求，我不知道客户给谁买，想买多大面积的，想要什么户型，收入多少，我一概不知。

　　我光讲了我想讲的却没又有讲客户想听的、想知道的，这说来就是一次不成功的谈判。之前我们新人刚去的时候都是被人带，跟着一个老置业顾问学习，人家谈你坐在旁边听，没事给客户倒水和做一些简单的事情。我记得交给我东西的老职业顾问给我说过这样一句话“永远不要试图模仿别人，谈客一定要谈出自己的风格，不然你永远都只是赝品，不能成为珍品。

　　你可以学习别人的优势但是不要丢了自己的特点，要鱼和熊掌兼得。”所以我一直都照着自己的生活方式去过每一天。而且做销售要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

　　要相信自己，知道自己的优势去做的自己，奇迹就会出现，因为奇迹的另一个名字就是努力。其实对于我来说，这份工作带给我的不止有喜也有悲。前期自己一直处于一个学习的阶段，跟着老置业顾问，看前辈和客户愉快的沟通，自己老想着自己何时也能亲自和客户沟通。

　　事实等到自己真的亲自去谈客的时候，心理很紧张既期待自己可以完整的谈下来又希望前辈在后面随时给予帮助，看着同事们出单而自己一直不出单自己甚至会有怀疑自己是不是真的不适合做销售。后来经过前辈的开解“新人做销售，首先要摆正自己的心态，别人卖房，是，你是没卖，但是你只要做好自己就行了，没卖房是暂时的，但如果你这样一直消沉，整个人就会废了”我自己现在整个人正在以一个积极向上的态度做好自己分内的事，不抱怨不消沉认真努力做好自己，加油!

　　实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习经验不值钱但是却能受用一生，是我们的宝贵的财富。

　　感谢三年来培育我的老师，你们真的很伟大，衷心的感谢!

**房地产实习报告**

　　实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

　　一:实习目的

　　作为一名大三的学生，今年寒假学校为我们安排了实习任务:要求我们学习把理论知识应用到实际工作中去，将理论与实践结合，增加自己的实际工作经验。

　　我所在的实习单位是北京六建集团公司在青县的项目部。这是一个新到青县发展的企业。它在青县的主要业务是发展地产建筑。

　　二:实习内容

　　短暂的实习生活结束了，回想过去十九天的实习生活经历令人难忘不以。特别是第一天去实习单位面试的情景，至今记忆犹新，历历在目。虽然当时有好朋友在旁边陪伴，可见到公司管理人员时我还是有些紧张。不过还好他只是简单地问了几个问题，看了一下我的学生证和会计从业资格证，叮嘱了几句，就让好朋友也是我实习期间的师傅带我去参观办公室了。后来几次的接触发现其实他也挺好相处，特别平易近人。

　　我觉得自己很幸运，因为我的指导老师是我的小学同学更是好朋友。实习单位也是她帮我介绍的。这样我们沟通起来少了很多不必要的麻烦和顾忌。

　　我的实习时间是从一月十八号开始，到二月五号结束，为期19天。师傅没有给我安排具体的实习内容，但她却要求我自己要积极、主动，善于思考，更要做到不懂就要问。

　　总结实习期间的实习内容主要包括以下几点:

　　1:做会计凭证

　　虽然以前在学校实习过做凭证但隔一段时间还是会感到手生，一些细节问题容易被忽略。有些实际问题分析起来有点棘手。但在师傅的耐心辅导下我渐渐熟悉起来。后来看到师傅忙时我会主动要求帮忙做事，尽量找一些锻炼自己的机会。虽然还是会有问题，相比开始时却有了很大的进步。

　　2:学习使用装订机

　　刚开始我并不会使用专业的装订机装订凭证，我主动请教师傅，请她帮忙，反复摸索、练习，算是基本掌握了操作步骤。后来的一次实践更是弥补了我使用装订机装订凭证时细节处的不足。

　　3:录工资表

　　当时答应帮忙录工资表，还以为很简单。由于我的计算机基础不是很好，结果操作起来问题百出，而且还费时费工。经过这次实习我才真正体会到熟练掌握计算机操作对我们会计工作的重要。

　　4:发送表格

　　有了录工资表的经验，这次发送表格前我把所有问题和操作步骤都详细了解了才发送的。结果还是出现了问题，其中的一张表格还没弄完就被我发到了税务部门。这完全是不细心的表现。经过跟税务部门的再三解释，才允许我们再重新发送一份完整的。

　　5:送银行卡

　　之前听师傅们说地税问题要到中国银行去办理。有一次师傅去银行办事结果忘记带银行卡。我主动要求帮忙送去。看师傅办完事我问师傅怎么不用现金呢?师傅告诉我地税原来只能到中国银行用银行卡办理相关问题，不收现金。

　　6:其他

　　没事做时，我会跟师傅聊天。问她一些基础的东西。她也很乐意告诉我。她也会在聊天时提醒我注意一些小知识。像有一次她们在聊天说到认证期限为90天而且过无不侯。地税要到中国银行去办理。

　　其他的时候我还会帮忙做下清洁，收拾一下东西，帮忙倒水等一些杂事。

　　三:实习结果

　　整个实习过程中我的工作量虽然不多但每次师父交代的任务我都用心完成。主动融入大家的工作中，帮忙做一些力所能及的事。及时写日志总结自己的缺陷、不足，提醒自己及时改正，同时记录自己的收获。

　　这次实习的时间虽然不长但对我来说却收获甚多。工作中我遇到各种各样的问题，也掌握了应对问题的一些方法，这为我以后的工作奠定了一定的基础。

　　我觉得自己这次实习最大的收获就是学会了专业的装订凭证的技术。起初我并不当回事还以为很简单，结果干起来这里面的讲究还真不少。特别是左上角儿，还真得下点功夫，用点心。稍不小心要么包大了，把字包在了里面;要么就小了不够牢固。后者还好说，大不了拆下来再重新装，虽然费事，但至少还可以把孔藏进去不会影响整体的美观，损失还比较小。可这前者就没那么容易解决了，弄不好就得露个洞在外面。记得当时师傅不在，我就自己在那儿摸索。结果想出一个笨法:我先拿一张纸做实验量好它的距离再折，这样我再做时都按这个距离量好了再做。问题就少了很多，不过这也太麻烦，费时费工，自然效率很低。回来我向师傅请教。她耐心给我讲解:为了保证少出错可以用尺量不过也不用每张都量。时间长了只要记个大概就可以，但钻孔的地方要始终靠外些免得到时把字订在里面，即使拆下来也还会有个孔露在外面，虽然没什么大问题至少会影响美观。

　　四:实习总结

　　十九天的实习生活很丰富，很多彩。不仅使我充分认识到自己的不足也为我以后的努力指明方向。同时更是对我人生和事业的一次很好的历练，收益颇多。不仅弥补了知识上的缺陷，学习上的收获，也有人际交往、为人处世的道理，对我今后的学习和生活影响颇深。

　　首先，通过此次实习我深刻体会到理论联系实际的科学性。使我认识到自己虽然掌握了课本上的理论知识，但真正用到实际中却还存在很大差距。要想熟练完成工作就要多参加一些实践，手脑并用，把理论知识用到实际工作中去。同时还要多看一些课外书扩大知识面，增长见识。

　　其次，要放低姿态，善于和别人沟通。更要把握机会，积极主动地向别人请教。适时表现自己。

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！