

2023年大学生军事理论课心得体会(汇总10篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

大学生军事理论课心得体会篇一

首先，我想从自己作为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1. 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2. 接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3. 机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别

的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4. 做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5. 经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6. 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7. 学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

大学生军事理论课心得体会篇二

房地产行业是当前社会经济中最为热门的行业之一，具有广阔的发展前景和重要的社会意义。而作为未来社会的中坚力量，大学生是该行业未来的主力军，也是该行业最理想的岗位人才。为此，越来越多的大学开始将房地产课程列入教育计划中。我是一名在读大学生，不久前刚刚修完了一门房地产课程。在本篇文章中，我将分享我在学习该课程期间所得到的心得体会。

第二段：课程内容介绍

这门房地产课程覆盖了房地产行业中的各个方面，其中包括房地产的基本概念和原理、房地产市场的发展历程、房地产投资与经营、房地产融资、房地产法律和规章等多个方面。在这门课程中，我逐渐了解到房地产作为一种重要的资产类别在目前社会经济中所占的地位，以及房地产行业如何影响整个社会经济的运转。同时，该课程还教授了如何从各种角度来分析房地产市场的供需关系、房地产投资的风险和机会等重点内容。

第三段：教学方式与方法

课程的教学方式主要采用了理论授课与实践教学相结合的方式。一方面，教师讲授了丰富的理论知识，帮助我们了解房地产的相关内容；另一方面，还通过实践案例等方式来加深学生的理解程度，并帮助我们更好的应用这些理论知识。在实践教学环节中，我们通过实地考察房地产的运作流程和相关法律法规，了解在实际操作中需要注意的事项，学习如何做出更为准确的判断和决策。

第四段：收获与体会

通过学习这门课程，我从最基本的房地产概念开始学起，逐

步了解到了房地产在社会经济体系中所占的地位以及其重要性。同时，在了解整个房地产行业的过程中，我也亲身体会到了这个行业的复杂性和多样性，更加深刻地认识到房地产投资所需的综合素养。在参与实践教学的过程中，我也学到了如何运用通用的财务知识和理念来进行房地产投资的决策，以及如何在实际操作中遵守相关的法律法规。因此，我相信这门课程不仅对于我未来在房地产行业的职业发展有着重要的参考价值，同时也具有普遍的社会意义和推广价值。

第五段：结语

在大学生涯中，学习房地产课程是一次难得的机会。通过这门课程，我们可以更好的了解房地产行业，熟悉其整个运作流程和法律法规，并掌握相关的理论知识和实践技巧。相信这门课程对于每一个学生来说都会有不同的收获和启示，在未来的职业道路上会有着很大的帮助。

大学生军事理论课心得体会篇三

1、做事情要有针对性：此次培训学习主要分为两部分，

第一部分主要探讨房地产企业营销模式和房地产项目的营销，

第二部分讲解有关销售方面的内容。结合自己目前所处的职位来说，

第二部分培训学习内容可能更实用一些。里面讲到了很多的职责、团队管理、销售技巧等一些内容，收益很大。特别是市场调研这一块，通过这一次培训学习，我觉得以前自己去踩盘，不够针对性。同时我希望自己今后不管做什么事情，一定要有针对性，这样不仅能提高效率，而且能提高质量。

二、一个和尚去挑水，两个和尚去打井这个方案不仅体现了团队精神，而且进行创新，他们已经站在从长远的.角度看待

问题。从这个例子得出，很多的时候，光有团队精神是往往不够的，我们必须学会创新，只有创新才会赢得最后的胜利。

3、学会要善于“表现自己”：某天黄维老师与朋友去看某楼盘，走到小区的门口，看到一位保洁人员跪着擦地板，这情景让他们印象很深。先不去讨论这位保洁人员是真的在擦地板还是在“做秀”，他们的目的都已经达到了，并且听说那楼盘还是很有知名度。从某方面讲，我们可以把善于“做秀”理解为善于“表现自己”，在现实中那些善于“表现自己”的人往往更能受到领导的赏识，更得到各位的认同。而作为销售人员，我希望自己也要学会学会要善于“表现自己”，在今后的日子里要加油。

除了上述几点，还有像重庆售楼处被砸事件反映出的一些问题等，类似收获还有很多，在此得出一个结论，只有通过不断努力，才能证明自己的运气永远比别人好。

大学生军事理论课心得体会篇四

近年来，房地产已成为我国经济发展的重要支柱之一，越来越多的大学生开始关注房地产行业并选择学习相关课程。我作为一名大学生，在学习房地产课程中获得了许多收获和体会，下面就我自己的学习和感受，来谈谈对大学生房地产课程的心得体会。

第二段：学习目的

大学生学习房地产课程，首先是为了更好地了解这一行业的发展状况和相关政策法规，以便日后能够更好地投资和置业；其次是为了提升自己的职业竞争力，为未来的职业发展打下坚实的基础。学习房地产课程的目的很明确，只有充分认识到这些目的，才能更好地制定适合自己的学习计划并取得好的学习效果。

第三段：学习内容

在学习房地产课程的过程中，我发现其内容非常丰富，不仅包括了房地产市场分析、房地产经济学、土地管理与利用、房地产开发与营销等方面的知识，还有很多实际操作的案例和模拟练习，让我们能够更好地了解 and 掌握实际应用。通过这些学习内容的全面讲解和深入分析，我不仅加深了对房地产行业的认识，更能够更为深入地了解该行业背后的规律和趋势。

第四段：学习收获

在接受过房地产课程的培训后，我感觉自己的认知水平确实得到了提升。首先，我逐渐明确了自己对房地产行业的兴趣和发展方向，更好地确定了自己的职业规划；其次，我培养了更多实践经验和实用技能，如房地产市场调查和分析能力、土地利用规划方案设计和实施能力、房地产开发和管理等方面的技能。这些技能不仅可以为我的职业发展和社会实践提供有力支持，还可以让我在日常生活中更好地理解和应用各种房地产知识。

第五段：总结

通过对大学生房地产课程的学习体验，我深深认识到，大学生无论是在知识学习，还是在职业生涯规划上，都应该提前做好充分的准备和认真的思考。同样，我也感觉到，未来的房地产行业发展前景广阔，投资需求和房地产优势资产的需求将持续火热。因此，学习房地产课程不仅为我的职业发展奠定坚实的基础，同时也可以为自己的未来生活和实用知识提供了更多的保障和支持。

大学生军事理论课心得体会篇五

做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房地产销

售技巧说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房地产销售技巧说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1：房地产销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2：接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3：机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4：做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在电话里讲很长

时间，电话里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

5: 经常性约客户过来看看房，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选择几个房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，这样可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6: 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。

7: 学会运用房地产销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8: 与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种房地产销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。

9: 如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10: 记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏！

以上就是我的房地产销售技巧，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领！

房地产销售心得体会2

大学生军事理论课心得体会篇六

在大学期间，很多学生都会选择进行实习来积累实践经验。作为一名大学生，我也有幸获得了一个在房地产公司实习的机会。在开始实习前，我进行了充分的准备工作。首先，我研究了公司的业务范围和运营模式，了解了行业的基本知识。其次，我学习了相关实务知识，包括房地产销售流程、合同规范等。最后，我修炼了自己的沟通能力和团队合作能力，为实习做好了充分的准备。

二、实习中的工作内容

实习期间，我主要参与了公司销售部门的工作。作为一名实习生，我负责协助销售主管进行客户拜访和销售活动的组织。我通过与销售主管的密切合作，学习到了很多有关房地产销售的技巧和经验。我参与了多次客户拜访，了解了客户的需求和购房动机，同时也学会了如何与客户进行有效的沟通和交流。此外，我还参与了公司的市场调研和竞争对手的比较分析，为公司的销售决策提供了有价值的参考。

三、实习中的收获和成长

通过这段实习经历，我不仅学到了很多实用的工作技能，还提升了很多个人能力。首先，我学会了如何主动沟通和协调合作。在实习中，我与销售主管和其他同事之间时常需要进行信息交流和配合工作。逐渐地，我变得更加主动积极，善于沟通，并能够迅速适应团队的节奏。其次，我学会了如何处理问题和解决困难。在实习期间，我遇到了许多难题，但通过与同事的讨论和思考，我得以找到解决问题的有效途径。最后，我也学会了如何保持良好的工作态度和习惯。我时刻保持着积极向上的心态，不断学习和进步。

四、实习的价值

这段实习经历对于我个人来说是非常宝贵的。首先，我通过实习了解到了房地产行业的实际工作情况和方式。这对于我选择将来的职业道路和规划有着重要的影响。其次，通过实习，我获得了丰富的实践经验和技能。这些宝贵的经验和技能将成为我未来就业的资本。最后，这段实习经历也帮助我建立了一定的社会关系网络。我结识了许多优秀的同事和业内人士，并与他们建立了良好的合作关系。

五、对未来的展望

通过这次实习，我更加明确认识到自己的优势和不足，也明确了自己的职业目标。我将继续提升自己的专业能力，不断学习更新的行业知识和技能，为将来从事房地产相关工作做好准备。我希望能够在房地产行业中找到自己的定位，做出一定的贡献。同时，我也希望能够将自己积累的经验回馈给社会，为推动房地产行业的发展做出一份努力。

总之，大学生房地产实习经历是我大学生活中的宝贵财富。通过实习，我不仅获得了实践经验和技巧，还提升了自己的能力和素养。这段实习经历将对我以后的职业发展产生

深远的影响。同时，我也深刻认识到，实习不仅仅是为了修满学分，更是为了提升自己，为将来的职业生涯做好准备。希望未来的大学生都能够珍惜实习机会，不断学习和成长。

大学生军事理论课心得体会篇七

从__回到熟悉的__，回想起来，五天紧张而又充实的培训真的像场梦一样。晚上，打开五天来相聚留念的瞬间，那些曾经陌生到熟悉亲切的面孔，那些一起欢呼尖叫的疯狂场面，那些课堂上大师的人生真谛，那些兄弟姐妹的工作经验分享，以及他们对工作的执着，对生命的热爱，对事业的追求，对朋友的真诚，无不烙印在我的心间。

第一天是我们的拓展训练。拓展训练中的每一个项目，几乎都给我们留下了深深的思考。比如叠纸游戏，为什么在教练给我们同样的指令，我们每一个人叠的结果都不一样，这让我明白在做任何事情的时候，不要像瞎子摸象一样，只按照自己所谓的想当然做事，结果却与教练想要得答案大相径庭，而我们需要的是在自己不是特别清楚如何做的时候，多问几个为什么，让事情更具体，方向更唯一，这样我们的努力才会事半功倍。翻越毕业墙的成功让我们明白了团队力量的伟大，当你在站在4.2米高溜光垂直的墙前时，让你翻过去，脑海里只有一个答案不可能，而在我们团队的共同努力下成为了可能，在这过程当中，由我们总指挥的统筹安排下，有人做了人梯，有人做了保护，有人做了接应，最后我们成功了，让不可能成为了可能。在工作当中，你遇到了靠自己一个人的力量不可能解决的困难时，一定要想到你不是一个人在战斗，你背后还有我们强大的后盾，一滴水只有回归大海才不会干涸，团队的力量是无穷的，任何困难在我们团队面前都是纸老虎。

接下来的四天，我们开始了紧张而又充实的集中学习，我就学习的一些心得跟大家分享。

也许每个人都在抱怨现在的生活压力大，要结婚、要买房、要养孩子，一系列的压力都堆在我们面前，而面对这些压力，我们又不能逃避，只能勇敢地面对，没有压力，就没有动力，这样的人会成为行尸走肉，从而失去了人生的意义，在众多的‘压力面前，华总的压力情绪管理课程给了我们如何调整心态的一些方法，使其变成动力，使我们生活的更健康更阳光。

生活中的大多人都想成功，都想拥有自己的事业，而现在摆在我们面前只有工作，我们该如何的选择呢，其实就像马总说的一样，把工作当作事业来干的人很容易成功，工作是生存的来源，事业是自身奋斗目标和进取之心的集成，是愿为之付出毕生精力的一种“工作”，是个人的价值所在，不扫一屋何以扫天下，小事都做不好，如何把大事做好，自己想要成功就要先把自己的工作做好。

销售是一门学问，是多门学科和能力的综合，需要不断的系统化，在这几天的培训学习中，蒋博的销售技巧、邵总的大客户管理、谢博有效沟通、吴总的问题解决力等培训，让我工作上的学习和成长都受益匪浅。但最重要的就是把这些东西如何应用到工作中去，确定目标，制定计划，加大执行力度，执行力强的人才是把握自己人生的人；其次把自己100%的热情投入到工作生活当中，99度的水也不能称作开水，就差那么1度你的人生就没有沸腾，所以面对生活我们必须有100%的热情和付出。八小时的工作只是生存，八小时之外的努力才是发展，把自己打造为一个精英，需要更多的努力和付出，自己是个不甘于平庸的人，那就要更加努力的改变自己，把自己从心智模式中解脱出来。

这次培训得到最重要就是思想的改变，别人很难改变，环境很难改变，唯一能够改变的就是自己，只有自己变得强大了，周围的一切也会随着你的改变而改变。

大学生军事理论课心得体会篇八

大学生房地产课堂是授课和理论结合的重要课程，对于培养学生的实际操作能力和解决实际问题的能力具有重要作用。通过参与课堂学习和实地考察，我深刻认识到了房地产行业的复杂性和挑战，也收获了许多宝贵的经验和心得。

第二段：理论与实践相结合

在房地产课堂中，老师除了传授基本的理论知识，还注重理论与实践相结合。通过分析真实案例以及参观现场，我们可以直观地了解房地产行业的运作机制和市场状况。在实地考察中，我们亲眼目睹了工地的施工进度、销售人员的销售技巧以及消费者的购房需求，这对我们从理论向实践转化起到了积极的推动作用。

第三段：认识到房地产行业的挑战

房地产行业具有很高的风险和不确定性。通过课堂学习和与行业从业者交流，我明白了政策、地理、市场等因素对房地产行业发展的重要影响。政府政策的调整、地理环境的限制以及市场竞争的激烈都是房地产行业所面临的挑战。这使我意识到，要在房地产行业取得成功，不仅需要具备扎实的理论知识，还必须具备灵活的思维和创新的能力。

第四段：重视团队协作能力

房地产行业是一个充满合作和协作的行业，任何一个项目的成功都离不开团队的共同努力。通过参与模拟项目和团队合作，我深刻体会到了团队协作的重要性。在团队中，每个成员都发挥自己的专业技能和能力，共同完成项目。在这个过程中，每个人的意见和建议都被充分听取和尊重，最终达到了预期效果。这让我明白了团队协作在房地产行业中的价值和作用。

第五段：不断学习和自我提升

房地产行业发展迅速，涉及的知识和技能也非常广泛。通过大学生房地产课的学习和实践，我明白了房地产行业的学习永无止境。要在这个行业中取得成功，我需要不断学习新知识，关注市场动态，提高自己的综合素质。只有不断提升自己，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

总结：

在大学生房地产课堂中，我通过理论学习和实践考察，深入了解了房地产行业的复杂性和挑战。通过团队合作和模拟项目，我锻炼了自己的实际操作能力和解决问题的能力。同时，我也认识到自己在房地产行业中的不足之处，需要不断学习和提升自己。大学生房地产课的学习经历将成为我今后发展的重要支撑，为我在房地产行业取得成功奠定了坚实的基础。

大学生军事理论课心得体会篇九

1. 通过专业实习，将理论付诸于实践当中，走出校园，踏入社会。
2. 在时间中了解社会，打开视野，增长见识，提高分析和解决问题的能力。
3. 通过毕业实习，清楚地了解自己的不足之处，加以改正。
4. 通过毕业实习，完成大学生活中不可或缺的一部分，为顺利毕业做好准备。

二、实习时间

三、实习地点

四、实习内容

我的实习工作主要有以下任务：

跑盘：跑盘(实习小区)是踏入房地产这个行业的必经之路，是考验你是否适应这个行业的第一个门槛，因为跑盘是最能磨练人的。跑盘的主要内容是大概了解某个小区的所在位置，楼盘卖点，均价，停车位信息等等，这期间大概需要5分钟的时间。

熟悉房源、发网：这两项任务是以前以后完成的，跑盘为了以后的工作提供了必要条件。我们公司有一个专门的erp系统，便于我们最快的寻找所需要的信息。我们要通过电话沟通了解房子的一些信息，我们的系统里有成千上万的房源，我们肯定不能在很短的时间内完成，这就需要进行筛选，找出性价比高的房源进行追踪，然后将其信息发布在网上。

客户、房源沟通：当客户在网上看到你所发的西诺西符合其要求时，他会打电话询问房子的情况。前项工作熟悉房源就为你打下了基础，当你接到客户时你的回答会是自信的，这就使客户相信你的专业度，客户咨询的那套房子你要很清楚的知道是哪一套，便于你及时跟房东沟通，让房东对你有深刻的印象，便于后续的谈判工作。此时我们就可以安排合适的时间带客户去看房。

带看房：在看房的过程中，要做到与客户对答如流，这是一名作为好的销售员所具备的。在这期间，你要的不只是介绍房子，还要跟他聊聊他生活，工作上的事情，要让他感觉到你在为他着想，让他充分的相信你，做到这样，我们也就成功了一半。

谈判：这个过程，是体现你个人能力的问题，也是至关重要

的一步，如果前期阶段做好，这个阶段也就很轻松了。谈判基本围绕着价格问题，所以事先报价一定要注意，报价不离奇，谈判也就很容易了。

签订合同、售后服务：所有的谈判达成一致了，就是签订合同，在这期间，我们有专门负责这一块的专员，我们作为普通员工一般不涉及。我们所要提供的还有售后服务，这一部分是很重要的，这会为以后的发展，提供很大的平台，客户也就源源不断的过来。

五、实习总结

通过这次实习，我对以后的工作方向和环境有了更深入的了解。在实习期间，虽然我的专业与我现在的工作没有太大关联，但在学校里所学的，对我有很大的帮助，老师所教导我们为人处事的方法以及在遇到困难时怎么应对，都给了我很大的帮助。

通过这次实习，我深刻的体会到了竞争的激烈。刚入社会，我以为只要做好自己就可以，其实不然，你既要处理好与上级之间的关系，又要处理好与同事的关系，进入社会，人际关系真的很重要。我们要在生活工作中不断验证，不断理解和体会这次实习中所学到的知识。

在实习期间，我也深刻的体会到了一个人的心态的重要性，不管是做哪一个行业，心态树立好，成功就在眼前。一个很切实的例子：我的师傅，他是一个平平凡凡的人，他在成功面前不会骄傲，在事业进入低谷时，也不会丧气，我进公司三个月了，他一直都没业绩，其他同事说他前几个月做的挺好的，不知道怎么回事，我问他，我说：师傅你压力大吗？你还能坚持下来吗？我们都清楚的知道，做业务，没业绩，就没提成，工资就会少得可怜，我以为他会说：他快坚持不下去了，结果他告诉我：不管做任何事情，心态放正，加上你的努力和你的坚持，一定会有属于你的收获。在第四个月，他连续

卖出了三套房子，提成拿了两万多，我却看不出来他得意的笑容，只是腼腆的一笑。

同时，在我实习半年的时间里，我也发现了我们公司不管在管理还是在运营方面，也存在一些问题。

1、由于受市场客观因素和主观努力不够，员工经常出现两种截然不同的工作状态，一段时期，员工的工作状态处于积极阶段，就像我刚入这里前三个月，工作努力积极，可是到后期，我就开始变得懒散，我感觉这就需要上级和下级进行协调，及时调整好的心态，有些同事在没业绩的时候就会把责任归咎于市场。的确，最近国家对于快速增长的房价，一直处于打压政策，政策的频繁出现，使很多员工对这个行业失去信心，这就导致了另一个影响，离职率高，人员紧缺。

2、不能第一时间掌握市场信息，导致我们损失了很多一手资料，我们经常在没有客户的情况下，就在那里等待，其实在这个期间内，我们可以做很多事情，我们可以精确的了解房源信息，为以后做好准备，在这期间，把握好我们与房东之间的关系，会在我们有客户之后，迅速成交。

3、专业知识掌握的不够踏实，我们的公司在入职以后仅有一次培训，说实话，在我们从事这个行业的时候，几乎95%的人对这个行业是陌生的，只进行一次培训，未免太少了，在我入职三个月左右，我还不懂得过户流程，我以为只是我不懂，咨询其他同事，原来80%的人都不懂，以这样的形势面对市场，岂不是自己哄自己。其实不是市场不好，而是我们没有努力的去把握市场，再差的市场都有人接单，不是没有，而是我们不去把握。

实习主要是为了我们以后尽快的适应社会，我一直都认为实习不是为了赚钱，而是为了获取经验，使自己的能力提升。为我们进入社会增添一块基石。丰富了我的只是，使我成长了许多，不过仅靠这几个月的实习是不够的。校园与社

会，两个不一样的天地，不一样的人生。也许我不能完全适应社会的残酷，可是我会努力的让自己变得完美。跌跌撞撞后，我一定会成功。

社会是个大舞台，学校是步入舞台的阶梯，我会脚踏实地的踏上成功之巅！

最后衷心的感谢学校给我出来体验社会的机会，以及我的实习单位__房产公司给我提供实习机会，让我成长了许多！

大学生军事理论课心得体会篇十

即将迈进大学生活的最后一个年头，站在我面前的就是那个向往已久的工作社会，我的心已经开始飞进那里。我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，但我还需要时间去了解这个社会。我又害怕又胆怯，我常常会扪心自问：我准备好了吗？是的，我在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。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，专门安排了我们产学合作，在暑假进行实习。

我对房地产的高利润也是十分地感兴趣，所以我进入了日月豪庭二手房销售中心，一个房地产信息充足的企业来丰满自己幼嫩的翅膀。许多专家给房地产下了一个美妙的定义：房地产=科学+艺术。正是这种既有科学知识的严谨也有艺术的魅力，我才能满腔热血的激情的去做这一行业，才能主动的在房地产的知识中自由的遨游！

日月豪庭二手房销售中心是具有专业资质的房地产企业。公司秉承“德载重任，汇铸永恒”的经营宗旨，坚持“两种经营模式”销售策划运作的独创理念，力求使每个开发项目到达人与环境的天人合一。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。公司现拥有

优秀的房地产和市场营销精英及管理人员，带给项目开发中的专业整合服务，从而创造集成绩效。我就是从这个部门开始我的实习生涯的。

实习是以独立业务作业方式完成的。我的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，工作资料是主动寻找客户，给客户讲房子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。销售中心的工作千头万绪，我每一天都需要文件起草、带给调研资料、数量，为决策带给一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转等。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。

此刻实习已经结束，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。

房制度市场化变革为房地产中介服务业带来了春天，但春天毕竟是耕耘的季节，需要付出艰辛的劳动。随着房改的深入，尤其是切断实物分房，推行货币化分房，住房市场出现多元化、梯度化、集约化的趋势，这就既为房地产中介服务业带来了机遇，又向其提出了更高的要求，因此，务必采取对策精心培育。它尤如苗圃中的花木，房地产中介服务业既需要自身充分发育，又需要园丁辛勤培育。近几年，我国房地产中介服务业有必须的发展，但仍没有得到较好的发育，因此务必精心地培育。国外的经验告诉我们，活跃的住房市场必然要求有一个活跃的房地产中介服务业为其服务。能够说，房地产中介服务业的住房市场乃至房地产市场发展的“助力器”和“催化剂”，其发展水平又是衡量整个房地产市场的“晴雨表”。

透过近两个月的实习，我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。如：维修金=总房款 $\times 2\%$ 、产证费=300、契税=总房款 $\times 3\%$ 、保险费=贷款额 $\times 0.05\% \times$ 年限、交易印花税=总房款 $\times 0.03\%$ 等等。还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。透过这两个月实习发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

由于销售人员对楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致介绍不详实。我认为楼盘公开销售以前的销售讲习十分重要。每个员工要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

快要步入社会的我，怀着增加点社会经验的情绪来到了实习生活，这次难忘的实习让我们感受到了集团的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习也令我受益匪浅。从小就明白，空口说白话。实践是能够创造一切的基石。虽然在大学期间自己也有创业及各种参加单位工作。但是这是一次真正理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在公司领导和指导老师的帮忙下我x的结束了实习。

经过在公司实习了6个月，关于在校园与在社会的区别，我暂为列了几条。

1. 在学校期间专业过于笼统。学校所设专业太过于“宏观”，学习的课程没有针对性，专业都很泛泛。各个公司在实际运作当中涉及到很多专业，由于课程的笼统，我们对专业知识

都很肤浅，而且只了解到专业等知识的大体状况。真正接触到工作以后，还是重头在来，所细小的环节慢慢了解。

2. 学生学习的用心性。在学校里，每一天都是学习一些理论的知识，但对于新入学的学生来说是稀里糊涂啊。开始就来个各种理论大杂烩，各种信息交相吸收，让学生有很强的厌倦及疲倦感。久而久之，感觉这些只是没有实际的好处所在，没有真正体现它的作用所在。

3. 教学模式的认可。在学习期间还有实习的机会，这样的机会对于21世纪的大学生来说就应是倍加珍惜。在其它学校是没有这样好的机会，在实习期间我们能够学习很多书本上没有的知识。这是一种创新的教学模式，在就业压力大的环境中我们同学已经先行了一步。在实习期间，我们明白了公司日常运行基础，需要了解日常工作注意细节等。

在6个月的实习中有很多值得我们学习及在后期社会成长过程中的经验之谈。

在此次实习过程中我经历了：接待供应商、编写工作联系单和公文处理单、参加招投标工作、工厂实地考察、内部人员及供应商评估、产品信息整理、日常账务往来等。再加上有个很好的领导指引着我，让我感觉这段时间十分充实，学到了在学校难以学到的各种知识，还有应对社会工作的各种态度及要求。

1. 心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在工作当中就不然，工作中，我们要思考如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。并且需要职责心，做每件事需要有头有尾，透过自己的努力完成的事情会使自己有很强的自信。再者，需要一颗认错抗压的心，在刚刚进入新的环境工作时，需要

理解任何做错的冲击，调整心态理解现实。让自己成长为能抵抗压力的强者。

2. 职场x[]在公司工作，人际关系是十分重要的。在相处过程中不能一味的攀亲戚，叫哥叫姐。职场需要必须的阶级关系，当处在亲戚关系中就难以体现现实的残酷。在你一味的在意关系之后，职场x就会限制你的前进脚步。让上司感到反感。对以后的发展道路不利。

3. 计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部实习的六个多月中，我每一天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也有利于没有完成的工作加以跟进。

4. 好记性不如烂笔头。要养成每一天整理和总结的习惯，当然在笔记本上。无论大小事，无x私事。有好的条理才能处理好各个事情。当然，在记录的过程中能够分成主次关系。重要的先做，一般的后做。

5. 处处留心皆学问。初到采购部我把以往的采购合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，这样节省了查找档案的时间。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的资料，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我能够直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎样去做，就应学会思考自己就应怎样去做。留心别人怎样做。

6. 让自己升职的重要思想。在以后工作中，如果想要升职等。不要想着能够替换掉领导，只能等他升职或者调任才是自己的机会。在此期间，要尽量多做事，能帮领导的事都能完成。那他不提拔你，提拔谁呢。另外，功劳永远是领导的，其实领导的功劳就是自己以及团队的。

7. 事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托、与供应商交谈和电话交流方面也需要将强等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的潜力提升的更快。

六个月的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了必须的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮！