

房地产销售自我鉴定 房地产学生顶岗实习自我鉴定(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产销售自我鉴定篇一

我是我院艺术系音乐专业20班学生，在五台县东雷乡上庄小学扶贫顶岗实习支教。得知要实习支教后，我做好了吃苦的心理准备，但来到上庄小学后，这里的贫困落后还是让我非常震惊。

教学楼是扶贫工程建成的，外表整洁，但其余校舍都十分破旧。后面是一排土房子，校长就在一间狭小的房里居住和办公，学校没有任何教学器材和实验用具。望着眼前的景象，我有点心冷，想哭，但村民的好客、学校领导和老师的热情以及孩子们的朴实让我忘记了哭泣，反而感觉心里暖暖的。

我代五年级的语文、自然、社会、体育、美术和全校的音乐课，并兼任五年级班主任。来到五年级教室，仅看到8张破旧的桌凳和11名学生。孩子们衣服脏破，脸和脖子都是黑黑的，但眼睛中却闪烁着明亮而渴望的目光，笑容满面地望着我。

3月下旬了，这里却还是寒风凛冽，不时地下雪。跑校的孩子每天一进校门，鞋和裤角全是雪水。好多学生穿着农家做的单层鞋，湿了竟没有多余的一双鞋来换。最令我震惊的是三年级的张泊林和一年级的张泽林两兄弟，他们是本村人，每天到学校后裤脚和鞋都是湿的，褂子是破烂的，有的地方地方根本无法缝补，总穿着一身脏衣服。我以为孩子们小，不懂卫生，就让他们换上衣服后拿过来我帮洗。泊林低下头不吭气，弟弟说：“让奶奶洗吧！”原来他们的母亲已经去世三

年，父亲苍老不堪，仅靠薄田维持生计。奶奶81岁了，却得为一家几口做饭洗衣，操持家务。我做好最“坏”的打算去了他们家，没想到两孩子竟连一件完好的换洗衣服都没有。泊林穿了条父亲的裤子，泽林则是没穿外套跟我返校了，出门时，奶奶含泪拉着我说：“先生(当地称“老师”为“先生”)，不用您洗，我能行，不能给您添罪了。”可我怎忍心本该安度晚年的老人这样累!望着两兄弟冰冷的小手和脸，我把他们抱紧了，好久，好久!因为我们在这个年龄整天嬉戏，衣食无忧，而他们却承受着这种艰辛和贫困。当我把这里的情况讲给朋友、家人听时，他们也震惊了，想象不到现在竟有没换洗衣服的孩子，常年靠玉米面、土豆为生的家庭……这些事情打动了我的一个朋友，他决定和妻子一起资助一名贫困生。几天后，他们来到学校，给三年级的杨艳琴带来了学习用品、新衣服，并给她留下50元生活费，答应以后继续供给她生活费和学习费用!这个女孩没有父亲，母亲打工养活3个孩子。那一刻，母亲落泪了，嘴里不停地对我朋友说：“谢谢，谢谢!”……如果人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间!

物质上的艰辛并没有难倒我们四个大学生，倒是学生学习基础太差让我们担心。山里孩子很苦，小学也是每天不到六点起床，除了午休、晚饭、自习和课要延续到晚上八点半，即使这样，像东雷乡上庄小学的农村学校，每年能考上全县好点初中的人数几乎为零!现实是残酷的，有些同学因此看不到希望而放弃学习。想到这些我就想哭，有种心痛的感觉!

我们和孩子们吃住在一块儿，课余就给他们补补功课。没想到孩子们那么懂事!一天中午我在备课，一个学生给我端来一杯水放到了桌子上，我先是愣了，之后，激动地流下了眼泪。那一刻，我很感动，恨不得把自己所有的知识全教给学生!

下一页更多精彩的“学生顶岗实习自我鉴定”

房地产销售自我鉴定篇二

为期xxxx的实训期已经结束，这短短的xxx天对我们这些即将走入社会的学生来说，既是一种培训，也是一种挑战。培训是在培训我们在今后工作时所应具备的能力，培训我们在离开学校和家人羽翼保护下，如何来面对现实生活的能力以及如何现实生活中来实现自己的最大价值。挑战是挑战我们能否接受挫折与压力的能力，所以实训对我们来说，让我们由稚嫩向成熟更迈进了一步！正如证券老师说的一样，通过这次实训，每个同学都成熟了许多！

不仅如此，我们也完成这次实训的目的，学到了许多知识也领悟了许多道理！

其实实训之前我对房地产充满了憧憬，但同时也有些惧怕。因为从来没有工作过，也害怕别人不愿意搭理我们，直到去了之后，才让我的这些顾虑通通抛掉了。

我的实训地点是在青阳路8号，吉大房产安居苑店，这里就是我意义上第一个工作的地方，以至于在最后离开的时候，心中却留有那么一丝的不舍。第一天上班，我们真的跟一个傻子一样，只有静静的坐在那看着业务员不停的忙他们自己的，仿佛我们是空气，当时真的觉得自己在那帮不上忙，而且还占空间！直到我们以为已经被遗忘的时候，终于有人搭理我们了，他就是店里个最高的史先生。当时他分配了我们的第一个任务——出去看周围的小区，熟悉小区的位置。这是我们一组四个人街道的第一份任务，因为作为一个房产业务员，首先要做的就是熟悉小区。直到现在我印象中最深刻的就是安居苑小区，共有129栋，真叫一个”大”字，大到我们在那里走了好多天之后，从它的西南角走到东北角，我还是找不到一条最近的路！所以我很佩服他们的业务员，那么多的小区，他们要付出多大的努力才能熟记下每个小区的状况。

房地产销售自我鉴定篇三

对于学生来说，实习就像一个链子连着学习和工作，把所学知识运用的实践中去的过程，那么你怎么写房地产学生顶岗实习自我鉴定呢？小编精心整理的房地产学生顶岗实习自我鉴定，希望可以帮到你哦！

记得有人说过：“第一份工作一定要选一家好公司，不是选一份好职业，不是选一份好薪水。”一个作家曾经用他的经历告诉我们：一个人的第一份工作的重要性不在于收入到多少，而在于学到什么。恒通控股集团有限公司作为一家民营单位，从事汽车、运输、物流、房地产开发的集团公司，这次项目也是公司的开山之作，本次实习的职位是置业顾问。学习房地产销售及其相关的知识和了解公司的企业文化。这是我第一次正式与社会接轨踏上了工作岗位，更是第一次接触房地产销售这个行业，因此这次实习是一段很有挑战性的学习过程。

所谓置业顾问也就是为客户置办家业，这项工作说容易也不容易，一套房子几十万，对于一般人家来说这可能就是他们的一辈子积蓄，如果要他们把这一辈子的积蓄拿出来需要一定的基础，首先要考虑的肯定是房子的自身因素，比如其价格、面积大小、地理位置，还有就是我们置业顾问因素，要想把房子卖出去还得靠一定的本事，这也是我需要学习的地方。

实习过程是循序渐进的，第一天，我们部门经理便把公司的一切规章制度教给我并向我讲解了以后每日工作具体的时间安排，公司对员工的着装也有要求，第一天就发给我了一套职业装，此时我们要学习端茶送水，电话销售并把理论用于实践。

在一次次外出发传单的过程中，有成功的经历，也有碰壁的

情况，但是碰壁的时候我没有灰心，坚持把自己的工作做完。主管说了：一个人身边不可能永远有人帮助，更多的时候是要靠自己。再后来对于外发传单的工作就能够驾轻就熟了，而且接触到了各种各样的人和事，我也提高了自己语言沟通能力和胆量。外发传单以及外展就是要获得潜在客户的信息，理清客户意向，并向他们询问联系方式或索要名片，再根据与他们沟通过程中的零星信息进行整理，了解核心需求，有的放矢的针对其关注的内容进行房产推荐，会大大提高售房成功率。

(一)销售技巧

在这工作期间我学到房产销售技巧：1、沟通技巧、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，不分等级的去对待每一个客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的就达到了。2、了解客户需求、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，导致一些客户的流失，对一些意向客户的沟通不够好，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，机会总是留给有准备的人。4、客户登记及时回访、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、拉近距离、经常性的约客户过来看看房子，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、制造购买氛围、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房子。

7、为客户着想、学会运用房地产的销售技巧，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，客户越是表现出怀疑。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、维护关系、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的技巧，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、挽留客户、如果这次没有成功，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并不是很好，而且现在楼市的宏观调控也越来越多，假设这次没有能够现场定房成功，那么客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加的了解客户的需求，也可以帮助你确定于客户的意向程度。

10、熟记客户信息、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，如果你在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。不妨去强化一下你的记忆，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！在我们的墙上有这么一句话：今天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你的工作疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成

是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户，这样似乎有点俗气，但是如果在很累的时候，把个人的心情带到工作中，那一定不能做好销售的，不妨试一下这种方法，至少是一种动力。

(二) 自学能力

置业顾问实习总结(2) 的人只有自己，在这个信息时代，知识的更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累，遇到不懂的地方自己先想法解决，实在不行的可以虚心请教他人。而没有自学能力的人迟要被企业和社会所淘汰的。我是工程照价专业的学生，而实习的却是房地产销售，经过这一段时间的学习我对本不是自己专业的房地产销售有了较为初步的认识。有时候我也要打电话给客户做销售，电话销售不像发传单一样，电话销售是纯粹的语言交流，它需要比发传单更好的沟通技巧和能灵敏知晓客户情绪波动和需求的能力，销售不仅是种行为，更是一个过程。在与客户的接触过程中，服务态度的好坏、是否及时跟进，将直接影响客户对自己、对这间公司的评价。毕竟客户买的不仅仅是一个产品，在现今的服务型社会中，客户会越来越看中一间公司的服务质量，所以在跟进客户过程中，应该及时察觉客户的需求，并积极主动的跟进，在与客户沟通的过程中，要不断的从客户的角度出发，站在客户的立场上想问题。让客户体会到你的诚意，让他觉得购买这个产品不仅仅能够解决目前的难题，更能给公司带来更多的发展。还要有有坚定的立场，立场代表着自己的底线，公司的形象!在销售过程中，难免有与客户切磋的时候，特别是遇到难缠的客户时，自己的立场坚定与否，就显得特别的重要。买卖双方公平交易的行为然而有些客户就是喜欢提难题，但其实客户也是站在自己公司的立场上，想为自己公司谋求最大化利益。这时候身为销售、坚定自己的立场就显得特别的重要，如果开始立场就摇摆不定，不仅可能丢失客户，甚至会让客户对自己公司的实力产生怀疑，在电话销售中格外重要，因为对方看不到脸就失去了肢

体语言暗示的作用，做一坚定的立场能够让自 己的语言更有说服力，让客户跟随着自己的脚步而不是被顾客牵着走。而且每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉，所以我还必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃。一直以来，我都是依靠父母的收入，工作以后，我才能体会到父母挣钱的不容易，而且我现在也开始意识到培养自己的理财能力，我也体会到了吝啬这一词的含义了，自己的血汗钱真的舍不得花。

(三) 与同事相处

工作期间除了锻炼工作能力和心态，我还在学习如何与同事相处，踏上社会，我们与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面上笑脸迎合，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。主管告诉我们房地产行业的利润很高，所以同行间的争夺非常激烈，像以上这些情况其它公司是很多见的，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，不同政策拥有严格的规章制度，公司不希望同事关系显得太过淡漠。因为环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷念之情，有更好的机会他们肯定会毫不犹豫的跳槽，他们情绪低落导致工作效率不高，影响公司效率，所以同策有监督机构禁止同事之间抢夺的行为，保护同事关系。而在同策，同事为同事搞一个生日派对，生病时的问候是经常发生。

这次我没有选择专业对口的工作，没有进入更深层次的工程造价学习，但是我相信这只是开始，并不代表我将一直从事销售的行业。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过这次的实践学习，我学到了在校园无法学到的知识，这些宝贵的经验将激励我在以后的人生路上勇于实践、开拓创新，为人生奠定坚实的基础，成为我终身受益的宝贵财富。

房地产销售自我鉴定篇四

暑假到了，为了丰富自己的阅历，适应社会，我想在这个假期能找个实习单位，度过一个有意义的暑假。我应聘的岗位是实习会计，被建业公司安置到了xxx置业有现公司□xxx公司的财务部并没有太多人，设有一名财务经理，两名出纳，两名会计。此次负责我实习的是公司出纳—刘爱丽，刘姐根据我的实习时间，主要是让我了解财务软件的使用和会计处理的流程，并做一些会计凭证。公司采用的是金碟财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结帐都是通过财务软件完成。我认真学习了正规而标准的公司会计流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了公司会计工作的全部过程，掌握了金蝶财务软件的操作。

开始单位不会让我干什么，观察我是否有耐性全身心的投入本行业。然后是大批量的工作，数量和难度都很大但是要求不高，这是考察我的能力，也让我找到自己的位置。单位里完全按能力来分配待遇，而不是学历。社会的准则就是不能劳动的人就是废物，即便你是大学生、文化高、素质高、说话有水平、气质高、斯文做作等等。山外有山，人外有人，虚心向他人学习有真材实学才是当务之急。

作为学习了这么长时间会计的我们，可以说对会计基本上能耳目能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

以前，我总以为自己的会计理论知识还算扎实，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出

色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是实际中学会做账。

在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，登记入账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。其三，在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性。

在登帐过程中，首先，要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”，会计本来就是烦琐的工作。不过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：凡职业都具有趣味的，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！

看过顶岗实习学生自我鉴定的人还看了：

2. 顶岗实习生自我鉴定

4. 顶岗实习自我鉴定
5. 大学毕业生顶岗实习鉴定
6. 顶岗实习个人鉴定

房地产销售自我鉴定篇五

为期实训期已经结束，这短短的天对我们这些即将走入社会的学生来说，既是一种培训，也是一种挑战。培训是在培训我们在今后工作时所应具备的能力，培训我们在离开学校和家人羽翼保护下，如何来面对现实生活的能力以及如何现实生活中来实现自己的最大价值。挑战是挑战我们能否接受挫折与压力的能力，所以实训对我们来说，让我们由稚嫩向成熟更迈进了一步！正如证券老师说的一样，通过这次实训，每个同学都成熟了许多！

不仅如此，我们也完成这次实训的目的，学到了许多知识也领悟了许多道理！

其实实训之前我对房地产充满了憧憬，但同时也有些惧怕。因为从来没有工作过，也害怕别人不愿意搭理我们，直到去了之后，才让我的这些顾虑通通抛掉了。

我的实训地点是在青阳路8号，吉大房产安居苑店，这里就是我意义上第一个工作的地方，以至于在最后离开的时候，心中却留有那么一丝的不舍。第一天上班，我们真的跟一个傻子一样，只有静静的坐在那看着业务员不停的忙他们自己的，仿佛我们是空气，当时真的觉得自己在在那帮不上忙，而且还占空间！直到我们以为已经被遗忘的时候，终于有人搭理我们了，他就是店里个最高的史先生。当时他分配了我们的第一个任务——出去看周围的小区，熟悉小区的位置。这是我们一组四个人街道的第一份任务，因为作为一个房地产业务员，

首先要做的就是熟悉小区。直到现在我印象中最深刻的就是安居苑小区，共有129栋，真叫一个”大”字，大到我们在那里走了好多天之后，从它的西南角走到东北角，我还是找不到一条最近的路！所以我很佩服他们的业务员，那么多的小区，他们要付出多大的努力才能熟记下每个小区的状况。

由于经理太忙，所以他把我们交给了店里的一个叫年夫辉的业务员，第一天上班他就带着我们看了房源并且让我们充当了买房的角色，在回来的路上他告诉我们，要看好小区，要尽可能的把小区的地图画出来，那才是我们现在最大的成绩。

通过一段时间的相处，店里面的业务员对我们来说已经不是那么陌生了，偶尔跟他们聊聊天也可以学到东西的。在店里上班我们最主要的两个任务就是：看小区以及和业务员一起去看房源。其中一个叫孟勇的业务员也加入到我们的“队列”其实是在以后的实训期里，他和年夫辉真正的交了我们许多知识。譬如买卖房屋所要缴纳的税是按地方基准价来计算的，合肥市的房屋基准价是：一环以内5000元/平方米，二环到一环4700元/平方米，三环到二环是4400元/平方米，三环以外是4000元/平方米，其余的是3500元/平方米，关于营业税的征收是按基准价计算房屋总价的5.5%，个人所得税征收的比例是1%，过户(契税+印花税等)总共按2.3%来算，佣金是房屋总价的2%也可以是买卖双方各一个点，再到贷款税按千分之三+300元的手续费，所以总共需要交的税基本就这几种。同时业务员还教了我们如何来认识房屋的户号、坐落，怎样看卧室、客厅、卫生间及厨房是怎样的的构造，怎样的是坐南朝北，怎样的是坐北朝南以及周围的环境如何，正如他们所说的，我们实习也就十二天，不想学玩玩就过去了，想学的话，在这十二天里是可以真的可以学到很多东西！

工作的这段时间，我个人最喜欢做的事就是每天早晨挺经理开会。除非哪天经理忙没时间开会，经理开会我就坐在一旁静静的听，虽然我只是实习生，但自己并不能把自己当实习生看，要堪称是他们当中的一员，听经理开会，学到的基本

是在平时工作时应该注意的问题，还有更便捷的就是经理传授的一些经验和技巧性的东西，还有的就是有的业务员在工作的时候所暴露出的问题，印象深刻的是一次经理表扬了他们其中的一个业务员：“别人不要的东西，对他来说是最珍贵的，也是最容易把握的，别人都要的东西，你要比别人付出更多的努力来得到它”。房源就是如此，比如有的客户他可能需要的是3到5层的房子，但有的业务员就不会再考虑6层或者以上的房子，但是假如你从房子的价值，周边环境来向客户介绍，他是存在购买的可能的，所以，有很多的潜在客户就这样辈流失了，所以这需要的就是业务员如何来看待这样的问题。

还有就是当业务员与客户形成关系的时候，最重要的就是员工与客户精神上的合作，要与客户建立良好的友谊，让客户对你产生高度的信任，譬如有的客户在吉大安居苑店接受到你的服务了，即使在你这没有找到适合的房源，或是在别的地方看到了房子，他还是会找你委托你代理业务，这才是一个成功的业务员，通过这些话，我深刻的感受到在学校里的理论知识固然重要，但要在实际中站稳脚步更需要我们不断的吸取经验来不断的提升和完善自我。

工作的时候有时会比较闲，我还会坐在那听业务员之间谈话，业务员与客户的交流，记得有一个新业务员问一个经验比较丰富的业务员：如何防止客户与防治私下谈价？有经验的业务员则说：这不是当时就能处理好，在你到买房去看房时，实现就该做好充分的准备来防止他们私下谈价，而不是要等到所有的问题都集中到一起时你才来解决！那样可定会出问题的。的确，工作中存在了太多的不确定的因素，许多现实中的技巧和经验需要在实践中不断的去琢磨去领悟。

通过这次实习，我真的学到了许多在学校里面学不到的东西，因为虽然是短短的十二天，但学到的远比想象中的多，我很感谢在吉大房产安居苑店里的所有员工，没有他们的帮助，我可能不会这么顺利的完成实习，并且还学到那么多知识，

在离别的时候，对他们每个人不仅充满的是感激，也有对与他们这么多天相处的不舍，同时也很感谢学校提供的这次机会，让我明白，假如我已经是一名工作者，我会如何在现实中把握自我！

慢慢的对业务有些上手了，也学会了开发房源。在一次又一次的看房后，终于开单了，虽然是着火管家，没什么利润，但是能够把着火管家出掉，还是一件很开心的事情，这样公司也可以减少损失。第一次开单觉得很兴奋，但是因为没有任何经验，所以有很多细节都没有谈好，又因为没有签合同的经验，结果引起了店长和客户之间的争执，眼看就要签的合同就这样飞了，客户在跟店长争执之后气愤的离开了，当时觉得自己真的不知道要怎么办才好，后来我还是没有放弃，我给客户打了电话，向他表示歉意。但客户表示已经不愿意再来我们门店签约，为了表示诚意，我只能带着合同去客户的公司签约，因为在总部培训的时候，涉及合同的问题只是略微带了一下，所以对合同我几乎可以说是一无所知，虽然去之前店长对我做了一番指导，但是真的到现场去签的时候，却发现店长教我写的合同竟然都是错的！很庆幸，这个客户对合同比较在行，所以我的第一次签约是在客户的帮助下完成的。签完合同拿着钥匙去做物业交割，发现自己既找不到水表也找不到电表，找到了也看不懂，还好店里有男同事一起陪同过去看。物业交割做完后，我又去了银行，把租金存进公司账号。在这之前，我也不知道这钱是怎么存的，经过了这一次，都学会了。在折腾了一下午后，终于成功的完成了签约和物业交割，一个生意就这样做成了。这一周算是比较成功。