

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定(大全8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇一

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，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。

8: 与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下，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！

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，你工作有点疲倦了，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。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是一种动力。

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇二

时间飘逸的是如此之快，在不经意间，顶岗实习工作已接近尾声。还清晰的记得在那雪花纷纷中来到这片陌生的土地，而此时在这夏日的蝉鸣中却即将告别这片熟悉的土地。带走的是累累的硕果，留下的是绵长的不舍。

从20xx年xx月xx日来到xxxx县xxxx中学，到20xx年xx月xx日实习工作圆满结束。来到xxxx中学受到了当地师生的热烈欢迎，学校梁校长和刘主任向我们介绍了xxxx中学的基本情况□xxxx中学是xxxx县的重点初中，全校26个教学班□xxxx余名学生，教师百余人，各种教学设备齐全，多年来学校坚持

严格管理，狠抓教学质量的方针政策，为xxxx县基础教育作出了巨大的贡献，受到各级领导的表彰。

xx月xx日下午，刘主任即给xxxx中学实习分队的八名队员安排了指导教师，他们全部都是xxxx中学各学科的骨干教师。我的指导教师是xxxx中学历史学科的骨干xxxx老师，同时她也是八年级一班的班主任。寒冷的冬天却没有冷却初为人师的那份热情，第二天便开始了紧张的听课工作，开始具体学习当地教师的授课方法，讲课风格，寻找与自己所学知识的契合点。2月20号我试讲了自己人生的第一课，八年级历史第一单元第二课《最可爱的人》，带着那份忐忑的心情与莫名的激动走上了那神圣的三尺讲台，看着那台下几十双充满好奇的眼睛。我的思维瞬间僵化，缓过神来，定定神，开始讲授这一课，课文的内容很简单，四十五分钟的课讲了十几分钟便讲完了。下面的时间怎么办，情急之下开始了我所谓的知识扩展，把大学里《中学历史教学法》所学的内容讲了半节课。在学生不知所以然的眼神里，下课的铃声终于响了，那几十双迷茫的眼睛足以证明这结课的失败，把学生讲晕了。课后常老师指出了我的不足，主要是讲课内容太深，知识点不明确，这显然与初中生的接受能力不相符合。

随后，实习工作在磕磕绊绊中步入正轨，逐渐向一个正式教师的角色转化，能够独立授课，充满个性与风趣的授课风格受到了学生们的欢迎，形成了自己作为一个教师的个人特色。

在将近五个月的实习工作中，本人共完成顶岗实习工作日志131篇，教案10篇，实习周记18篇，教师六项技能训练作业15篇，实习小组长日志131篇，学习实践科学发展观思想汇报1篇，实习班主任工作计划2篇，听课记录10篇，主题班会活动记录3篇，认真完成了校要求的各项作业。

在教授历史课的同时，跟随xxxx老师实习八年级一班班主任工作。由于xxxx中学作息时间安排十分紧凑，班主任工作要

比学生起的早，比学生睡的晚，陪伴学生完整的渡过在校的每一天。每天五点半起床，看学生跑早操，七点二十分查宿舍、卫生区卫生情况，在晨曦里透过窗户射进学生宿舍的那一道光辉，是那般的惬意。常老师俯身去整理学生们不整齐的被褥，让我感到了作为一个基层教师的不易，为之感动。午自习去教室，督促学生们学习，晚自习值班，解答学生的疑难问题，晚上九点半检查学生就寝情况。看着白天活泼乱跳的学生鼾然入睡，是一种难以言状的满足感，伴着明月结束一天的劳累，漫步月光下，享受的那份充实、收获。

这将近五个月的班主任工作让我深刻领悟到，除去任课，班主任更是学生们的家长，一切都要处理，让学生健康成长，这上是一份繁重的工作，但又是一个少神圣的工作。

本人在担任xxxx中学实习分队组长以来，与其他七名同学齐心协力，顺利完成了实习工作。其间组织了部分到xxxx地道站遗址参观接受红色教育；应师大要求组织了“访万家”活动，为母校征集了基层学校对我校的办学意见，助力母校科学发展；与母校发起的“我为学校发展献一策活动”为母校的发展提出了自己真诚意见；组织队员互相听课，参与学校观摩课；组织队员参加学校教研活动；组织队员参与xxxx中学春季运动会工作等等。

虽然八个人来自不同的学院，但在这将近五个月的时间里，互帮互助、齐心协力，克服了生活上、工作上的很多困难，彼此间结下了深厚的友谊，作为组长坚持每天向驻县教师早晚报考勤，组员有事必请假，确保了实习期间我分队没有发生任何违规违纪现象。在实习分队与驻县教师中间发挥了良好的桥梁作用，与当地学校领导和老师做好了沟通工作，使实习工作得以圆满完成。

将近五个月的实习工作结束了，回顾这半年，感慨良多，觉得自己一下子成熟了，真真觉得自己就是一个教师。这些日子有过困苦、愁畅，但更多的是收获。感谢我的指导教

师xxxx老师，感谢xxxx中学的所有师生，感谢xxxx所有的父老乡亲，更感谢的是孕育了这一切的xxxx的这方热土。

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇三

实习之旅，时间虽短，收获颇丰，一生受益。

能够参加深圳农行的实习，是一次难得的实习机会，能够到农行蛇口支行，更是一次难得的学习机会，透过深圳农行蛇口支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务；进而对深圳农行，中国农业银行，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识；同时，农行蛇口支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。

走进农行，四处看看，适应的'开始；投入工作，能力的锻炼！

至于不足：相关专业知识的应进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、能力不足之处还有很多，应不断改进。

总之，这次实习不但使自己的专业知识得到了巩固和专业技能得到了提升，综合素质得到了提升，同时也发现了自许多不足，今后改进。感谢农行，特别是深圳农行蛇口支行及其

从业人员。

实习之旅，时间虽短，收获颇丰，一生受益。

能够参加深圳农行的实习，是一次难得的实习机会，能够到农行蛇口支行，更是一次难得的学习机会，透过深圳农行蛇口支行的这扇窗口，了解营业网点的日常工作，工作流程，客户服务以及如何处理各种业务；进而对深圳农行，中国农业银行，银行业乃至整个金融系统，有了比书本更加深入的认识；同时，农行蛇口支行有着优秀的从业人员，专业的队伍，正是他们的热情，负责的态度，在保密条款与工作权限许可的范围内，最大限度地让我接触银行的各种业务，在他们的耐心讲解下，更牢固地掌握业务操作。

在实习过程中，怀着珍惜实习机会的心态，以虚心向各从业人员学习的态度，认真负责地去完成银行人员交予的各项工作，高效高质完成各项工作。乐观向上，积极主动，态度良好，勤劳踏实，吃苦耐劳，认真负责，责任心强，虚心学习，细心耐心，具有牢固的专业基础知识和接受新技能的能力，学习能力强能很快掌握相关操作技巧，适应性强能很快投入到业务工作中。

走进农行，四处看看，适应的开始；投入工作，能力的锻炼！

至于不足：相关专业知识的进一步加强学习，工作处事要学习礼仪礼貌，个人能力有待提高，各方面表现、能力不足之处还有很多，应不断改进。

总之，这次实习不但使自己的专业知识得到了巩固和专业技能得到了提升，综合素质得到了提升，同时也发现了自许多不足，今后改进。感谢农行，特别是深圳农行蛇口支行及其从业人员。

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇四

在这一个月里，我学习到许多在学校学不到的东西，也感悟到了许多，从老师们身上，我看到了园丁们散发出的耀眼光芒，给了我在实习生活带来了许多启发性思维。在校期间总会认为当一名幼儿教师肯定很好玩，很轻松，但在这里我改变了这个想法，每上完一节课我都有最大的感触：想当好一名幼儿教师实在不易！

刚开始听带课老师跟孩子们上课，认真学习她上课的方式和怎样管好课堂纪律。即使那样，我还是遇到了许多师范学校里没学过、事先也没有料到过的难题。毕竟试教的时候和正式去教室上课的时候的心态是很不一样的。同时也佩服老师对付这些孩子们的方法。用小组比赛来管他们的纪律，一来可以培养他们的团队精神。二来还为课堂带来一些活力。使课堂上不那么死板。听了几节之后我就开始试着讲课，一开始孩子们会乱成一团，不听你讲课，我用了老师的那些方法，可是发现后来慢慢的，他们开始接受你还有喜欢你，这是实习期最有高兴的事。也使越来越喜欢幼师这个职业。

我们除了课堂教学之外还有班主任工作。也组织了一次主题班会活动。幼儿园艺术节，我帮着班里的小朋友们安排节目，帮两个班安排画版。使我在实习期忙碌但很充实。同时也明白做好老师除了要有丰富的专业知识之外，还要其他课外知识，这样才能让你的学生在和你打成一片之外还能尊敬你。这样忙碌的实习生活我进行了一个月，而这个月的每一天我都做好了幼儿园实习工作总结。

实习时间是短暂的，我的受益却是无穷的，在今后的日子里，我会继续努力，做一名合格的幼师。

在我熟悉幼儿园的环境、班级的大概情况，接受指导老师的点拨，在做好实习前期工作的同时，了解班级基本情况，跟

幼儿接触、沟通，建立良好关系的同时，对各个幼儿习性特点有了初步了解。

在这短暂的实习中，我得到了一个全方面的学习。对自己在这实习期间的表现还算满意。但满意不表示最好，还有些方面需要加强的，比如说：上课的声音太小，上课方向不是很确定，小孩不怎么叫得听等。这些地方都是美中不足的。在日后必定多做反思，对向别人学习，把自己所学的和实践能够完美的结合在一起，力求最到更好。

1.专业幼师实习生自我鉴定

2.专业幼师实习生自我鉴定范例

3.幼师实习自我鉴定

4.实习幼师自我鉴定

5.2016幼师实习自我鉴定

6.幼师毕业实习自我鉴定

7.幼师顶岗实习自我鉴定

8.中专幼师实习自我鉴定

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇五

在去年的8月份，我离开学校开始了自己的实习生涯，在这个期间，我学到了很多的东西，让我收获颇多。

在这一年的工作中，我不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，更需要透过多做事

情来积累经验。个性是此刻实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够用心就可能没有事情做，所以平时我主动争取多做事，这样多积累多提高。

步入社会就需要我了解基本礼仪，而这往往是原先作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时我多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

在工作中我能够完成布置的工作，在没有工作任务时能主动要求布置工作，做到主动学习，在工作中，我不允许自己丝毫的马虎，严谨认真我时刻牢记。

现将工作一年来做以下几点鉴定：

一、努力学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。我用心响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、技能知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升潜力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，进行主角转化。

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值。也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是透过实践活动来实现的，也只有透过实践才能锻炼人的品质，展现人的意志。

三、提高工作用心性和主动性

实习期很快过去了，是开端也是结束。展此刻自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为社

会创造更多的价值。感谢单位领导和部门领导以及师傅们对我的支持和帮忙。

此次的实习为我深入社会体验社会带来了难得的机会，让我在实际社会中感受生活，了解在社会中生存所应具备的各种潜力。透过不断的努力，不断的提高，我有信心在未来的工作中更好的完成任务。

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇六

转眼间，五个月的实习生活已顺利结束。现在回望一路走来日子，感想、感悟、感动颇多。现就小发一下感慨，记录一下我的难忘酸甜并在的实习生活。

首先，感谢学校给我们提供的这个珍贵的实习机会，使我们相对容易的和社会接轨，将理论运用于实践，给我们提供一个犯错误的机会，让我们更早的认识社会，明确自己的发展方向，更好的提升自我，投入到实习后短暂而珍贵的大学生活中旅游管理专业实习心得(3篇)。

怀揣着种种期待，少许激动，我来到了天津一家四星级的酒店。经过简单的介绍与了解以及考核，很幸运我被分到酒店客房部担任客房文员一职，和我期待的更多的与人接触，培养自己应对突发事件的反应力、解决力以及学习更多人身上的闪光点的愿望要求相满足。在这种感谢与幸运中，我开始了我的工作。

期间遇到很多状况，让我收获了很多，认识了很多，学习了很多。通过与客人的交流以及解决客人的要求与问题中，让我意识到了高质量服务的重要性。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象，为其再次光临打下基础，而且能够使顾客倍感尊荣，为企业树立良好的品牌和形象心得体会。通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习，锻炼了我的服务意识，学会了用标准化礼仪礼貌待客，明白了学好外语的

重要性。

经过五个月的酒店实习，我对酒店的基本业务和操作有了一定的了解。礼貌是一个人的综合素质的集中反映，酒店更是如此。要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到：口到、眼到、神到。对于客人的要求要尽量帮其转达旅游管理专业实习心得(3篇)。尽管有些要求不合理的不能办，都要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其它解决办法。

在与同事一起合作学习的实习工作中，我认识到我不只是一名实习生，是和其他酒店员工密切合作的员工。和各部门同事密切合作，维护酒店形象和创造最大利益，不会因为自己是实习生而受到特别的礼遇和其它新员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事也不会有人偏袒。所以要坚强，要独立。

文员的工作要求我要比较全面地了解酒店的组织架构和经营业务，接触形形色色的客人，同时与各部门的同事进行密切合作与交流。这让我了解到人际沟通、理解、包容的重要性，让我更深刻地了解社会，拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会，融入社会心得体会。

实习生活让我认识到我的方向。我将利用实习给我的启发，珍惜最后在校的学习时间，不断提升自我，朝自己的理想不断努力。

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇七

1、服务意识的提高对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是其核心竞争力之一,是它的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础,而且能够使顾客倍感尊荣,为饭店树立良好的品牌和形象。通过酒店的学习和平时的强化练习,锻炼了我的服务意识,养成了面对客人泛出微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客;明

白了学好外语的重要性。

2、服务水平的提高经过了近两个月的实习，使我对酒店的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，酒店更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：眼到，口到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；对于有些不能办到的不合理要求，要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其他解决方法。

(二) 实习体会

1、实习虽然只是我大学生涯中的一小段时间，但在工作过程中，我不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是时刻以一个大学生，尤其是以一个社会工作者的标准去服务别人，仅有一颗爱心是不够的，我所学习的是一种意识，服务别人的意识。也许自己以后不会在酒店做服务员，但这种关心他人，奉献社会的意识将保存并实施在今后的工作之中。

2、实习是一个接触社会的过程。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

3、实习与未来的就业实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为我的就业方向做了一个指引，改变我认为干餐饮服务是没有前途的消极想法；树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。具备了我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员。

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次服务员兼职工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备。热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、能量与良好的服务。你就可能将平凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。一勤天下无难事的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。餐厅服务员工作心得要有自信心：与金钱、势力、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是最优秀的。要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是敬无在，即使没有人监督你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

平常心面对工作中的不公平：在工作中没有绝对的公平，位在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。这

次的兼职给我的体会非常的深刻，我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向领先；每天多做一点点，是在走向丰收；每天进步一点点是在走向成功。

房地产自我鉴定 房地产资产评估实习自我鉴定篇八

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，一般采用末尾淘汰制。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

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(作为一名销售所面临的第一大问题就是与人沟通的能力，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唯一标准(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)