

# 最新房地产财务分析报告(实用8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 房地产财务分析报告篇一

尊敬的各位领导：

我是于20\*\*年7月22日来到xx房地产太旗分公司这个大家庭的，这近三个月的时间以来，在这个大家庭中我无论工作或者是生活都倍感愉快，和领导之间虽属上下级的关系，但是各位领导一直都能包容我的粗心大意和自由散漫；和各位同事都已经成为了无话不谈的挚友，尤其是很多男同事，都很谦让我爱耍小性子的天性，这让我在xx房地产太旗分公司工作的三个月以来都没有觉得枯燥和无味。我不仅感谢领导能给我这次工作和历练的机会，也要感谢同事给了我一段在一起相互学习、共同进步的难忘回忆。可是，因为种种特殊的自身原因，我必须带着万分不舍的心情来拟写这份《辞职报告》。

刚刚到公司的时候，我是抱着以学习为前提的虔诚态度来应聘办公室文员一职的。我知道，在刚刚步入社会的时候，我们唯一能做的就是不断学习和进取，才能为将来的工作奠定良好的基础。到了公司之后发觉公司已经基本步入了正轨，各项规定制度建立的都很健全、所有文件保存和归档的都很妥善、各种合同起草的都很细致严谨等等，这确实使我在其中学到了不少看似简单实际繁琐的工作细节的处理方式。可是我只是一个初出茅庐刚走向社会的青年，尽管我学过做文秘工作的一些理论知识，可那都仅仅的皮毛，重要的还是在于实践。我觉得我应该在一个新公司里开始一种彻头彻尾

的学习，譬如：从最简单的开始，跟着一个办公室主任从为公司编写《公司规章制度》开始，一直到各种文件、合同的起草、写作格式、以及用词。现在我在这里每天可以做的只是打印文件、复印文件、最重的工作任务就是制作表格。因为我对自已特别没有信心再去接受除了打印和复印以外的工作，我知道公司现在需要的是富有非常高激情的员工，而不是一直沉默在自己世界里的消极员工。

如果说以上都是客观原因，那么我辞职的主要原因是：结婚是人生大事，是每个成年人都必须要考虑的。由于我男朋友大我5岁，早已到了应该结婚的年龄，他家人对此事也甚是催促，而我们面临的是在年前就要装修房子，时间很是紧迫。再加上我们的距离比较远，总在锡盟和伊盟之间打来回，既费时间又费金钱。另外，结婚之前细小、繁琐的准备工作很多，所以，现在我不得不向公司提出申请，对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

在今后的生活和工作中，我还会不懈努力，刻苦学习，争取把自己在工作中应该掌握的各项技能巩固扎实。如果再有机缘，那时在公司还同意的情况下，我希望我还能再回xx置业集团和已经熟悉了的领导、同事在一起工作、学习。

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职，这将意味着我将再不能体会公司的甘苦，更不能与大家分享成功的喜悦了。但是，我还是衷心祝愿公司健康成长，事业蒸蒸日上！祝愿各位领导与同事健康快乐，平安幸福！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 房地产财务分析报告篇二

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2020年x月我到了xxxx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。

### 一、实习公司简介

xxxx置业有限公司是20xx年x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

二、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。

### 三、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。

#### 四、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。

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）

## 五、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实确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，有对你无所谓的人，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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 房地产财务分析报告篇三

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2020年x月我到了xxxx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。

### 一、实习公司简介

xxxx置业有限公司是20xx年x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

二、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。

### 三、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。

#### 四、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。

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）

## 五、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实确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，有对你无所谓的人，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！

文档为doc格式

## 房地产财务分析报告篇四

初看也许觉得房地产行业与我所学专业并不相关，其实不然，有房子必然有小区，有绿化，小区环境的好坏同样制约着房价。再加上对房屋结构、房型和朝向等的了解，与平时所学知识还是有一定契合点的。

会选择\*\*多半是因为它宽松的工作气氛和激情四射的团队构成。\*\*是一个年轻人的天下，在这里的员工，平均年龄只有二十八岁左右，充满活力和朝气。而且从事二手房买卖、租赁，可以接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识。

经过两轮面试，我来到\*\*交易中心，然后很快被分配到xx连锁店，开始了我的工作。

该店店面很小,牌子比隔壁卖水产的那家要小的多得多。店员大都是新人,工作基本未滿一个月,只有店长是工作了一年的“老员工”,但是他也是刚刚被提升的店长职务。看到这种状况,我不禁开始怀疑,这里的业绩会好吗?我能卖出房子去吗?不过好在除店长外其他同事都是应届毕业生,有很多共同话题来聊,我预感到这里的工作会很愉快,至少不会出现什么人际关系的问题。

随着时间的推移,我对业务流程慢慢熟悉起来,操作上越来越顺手。所谓中介就是在买主与卖主之间搭建的桥梁,最终目的自然是为了达成交易。而我们置业顾问的职责就是协调好买卖双方关系,让双方都买我们的帐,这是相当需要技巧的。

我的第一个客户就非常棘手。他想租一处xx附近的房子,但是这租一个月,给他问了好几个房主,人家一听就租一个月都不干。我们一个女同事就说干脆走私活儿吧,不让双方出中介费了,如果能成就让客户意思意思请我们几个吃顿饭就得了。尽管对此我很嘀咕,但还是照她的意思又打了几个电话,谁知房主们对此依然不认可。

没办法,只好作罢了。看来租房的还是愿意长期租的呀,也正因为这件事情我才知道原来还可以走私活儿的。但这样不就让公司蒙受损失了吗?而且如果没经验的话搞不好双方都会跑单的。看来不管干什么都有它的一套潜规则,要学的东西太多了。

在四月十七日这天,店里来了个新同事,以前在易安置家干,后来又开了仨月出租车,现在来了\*\*。他业务能力非常强,刚来头一天就成了一单租赁。我们很佩服他,当场送了他一个外号:万能。不过看他的样子,就不像我们这帮刚出校门的大学生这样单纯了,一看就是个老油条,在社会上混了这么多年不是白混的,而且,我隐隐预感到他与店长之间可能会出现摩擦,毕竟一山不容二虎,且看以后如何发展吧。

接下来的几天忙碌而充实,我的工作已经进入正轨,连续接待了几个买房客户,给他们匹配了房源,并进行了带看房,但最后都没有成交。有的是因为价格问题,有的是根本不想近期买房只是溜达溜达,也有的是对房子不满意。我对此做了总结,并与店长聊了很久,知道了怎样将客户分类,怎样更好的了解客户以期匹配出完美的房源,这些都是需要不断积累和总结经验的。然后店长给我布置了任务,让我溜遍附近的小区,并画出小区摆位图,还要熟练掌握贷款、过户等专业知识,以更好与客户沟通,并完成对其引领。

与客户沟通是一门很深的学问。你首先要让他们信任你,认可你,他才会放心的让你给他找房子,并放心的买下你给他找的房子。典型的见人说人话见鬼说鬼话,跟客户要亲,跟房主也要亲,并且让双方都觉得你只跟他亲,是联合起来去赚另外一边的钱,总之就是双方通吃,才能达成交易。说好听点,这是与人交往的艺术。说难听点,这就是一门骗人的学问。

但是单单做好买卖双方的工作还是不够的,还要提防连锁店与连锁店之间以及别的中介与我们之间的恶性竞争。比方说:我们店有一单\*\*\*的生意就是被别的连锁店搅黄了。当时买卖双方价格都妥了,眼看就签约了,但是一天之内那个连锁店攒了五拨客户去那里看房,把房主的心给挑动了,他涨价了,而且一涨四万,并且没有商量的余地,于是生意就这样泡汤了。

值得一提的是,那个店带去的那几个客户,没有一个想买的,连个出价的都没有。摆明了就是专门为了搅和我们的生意去的。自己公司旗下的连锁店尚且如此,更何况公司与公司之间了。像\*\*, \*\*都是我们的死对头,每单生意几乎都是明争暗抢,自己成不了也绝对不让别人成才善罢甘休。实在是太黑暗了,但也没办法,为了生存呀。至少,这样的竞争并不违反法律法规的。

由于店面实在太小,以及地理位置处于大片其他中介包围圈内,再加上本店员工新手太多没什么经验,二十多天过去了,我们店里还是一单未成,唯一的一个三方成单还被别的店做了手脚,

弄的我们没有拿到应得的分成。没办法,谁让我们集体是新来的,连店长都是新提的,不欺负我们欺负谁。

没有生意不能坐等,天下哪有白吃的午餐,完不成业绩不光是拿钱少的问题,还要扣钱呢。于是,我们就集体去外面贴条了。

贴条是一件很有意思的事情。以前看见外面胡乱贴着这么多条,觉得影响市容,现在才清楚,原来那些买房条和卖房条十张有九张是中介贴的。就算你是个人卖房或者买房贴了条,那十个电话有九个电话都是中介给你打的。这也算这个行业的特点之一了吧。

另外,我们不单是与普通客户打交道还要与房虫子打交道,虫子们都是非常专业的,他们说的话就算你不懂也不能表现出你不懂的样子。因为如果他们看出你是新手,绝对会欺负你。真正的大虫子,不单在各虫子中有人给他递房子,在各个中介中也有人给他递房子,而且不管走里面走外面都相当规矩。虫子也有虫子的规矩,如果一条虫子办了件臭事,他的名声也就臭了,这样的虫子是做不大的。

关于限时代卖业务,这应该是所有中介都喜欢的业务。跟房主签个合同,把人家房本押到交易中心,由我们来独家代卖。这不仅有效避免了中介与房地产e网中介间的恶性竞争,也杜绝了卖了别人房源不给分成情况的发生。而且限时合同中还规定了一个价格,如果我们高于这个价格卖出了房屋我们还能与房主五五分成。利润丰厚,又控制了资源。

老实说,我觉得成飞本身的管理方式存在很多问题,首先:中介费绝对不打折。我们曾经接待过这样一对买卖双方,什么都妥了就是不认头交中介费,哪怕公司点个头,给打个对折,他们也就签了,但公司就是不干,死规定,不改,一点都不变通。于是人家跑单了,公司一分都赚不到。

其次:一切只能走公司程序。就拿一套万和里的房子来说吧,

私产权房过户如果均价超过五千(和平是七千一,河西是六千三,南开是六千一,其他区都是五千)要缴纳差额营业税,如果按公司程序走,房管局评估价是不可能低于五千的。但是我们自己找路子做低评,公司又不允许,最后的结果当然还是跑单。再次:杂七杂八的会议太多。

简直像国营企业似的,有事没事就开个会,把大家都弄去喊口号表决心。除了浪费时间,有什么用?还不如多落实到行动上呢。总之就是太不知道变通,一点儿都不灵活,而且各个连锁店各自为阵,完全不知道团结。

不管怎么说,在成飞工作的这段时间我学到了许多东西,懂得了许多道理,增长了见识,开阔了视野,了解了很多二手房交易的知识,也看到了房地产中介中的很多内幕,充实了与人交往的经验。虽然这些与我在学校所学的有很多是想抵触的,但这就是社会,这与校园里无忧无虑的生活是有很大区别的。也许会有些黑暗,也许会有些复杂,也许会让人不知所措,也许会让人豁然开朗。但这就是生活,多姿多彩又时有惊奇的生活。

“这浩瀚的世界,样样叫我好奇。”但早晚有一天我也会融入这个五彩斑斓的世界中去,成为别人眼中的“好奇”。社会就像个大熔炉,不管你原来是什么样子,最后都要被熔化掉,那些不熔的硬块必然会被滤出,是不为社会所容的。不知道这是我们的悲哀呢,还是社会的悲哀呢。

## 房地产财务分析报告篇五

尊敬的xx领导:

您好!

感谢公司能在我迷茫求职中给了我一个自我实现的平台,感谢公司让我了解到了房地产这一行业,感谢公司的同事及领导对我无微不至的关心及照顾,经过深思熟虑后,我决定辞

掉在公司所担任的职务。

在公司的两个月里，我尽职尽责的完成自己的任务，因此我无憾于领取每个月的工资。不管是因为运气，碰巧，还是因为其他原因，总之，因为我的存在，有将近20万元的价值进入公司的账户，相对于那些两三个月带了无数批客户，却没有签一单的人而言，我也是有价值的，因此我对自己是否给公司带来经济利益感到无憾。

因为自身的原因，我无法适应公司的规则，无法为公司创造更多的业绩，实在很抱歉。我决定离开这个岗位，去寻求适合自己的生活规则。都知道我比别人更努力，在任何事情上，我都是这样认真对待，不管以后从事什么行业，我都会用这种态度去面对。但我的努力，并不只是想和最差的人相比较，何况在这个行业中，我比最差的人还要差。公司需要成绩，同样，我也需要成绩。我不想再付出了更多，却得不到回报的工作上浪费太多的时间。至少我还年轻，有更多的时间去追求属于自己的生活规则。我上无老，下无小，自己的生活水平又不高，也不急着去挣多少钱。

我会按照公司的规则，在递交辞职信之后的一个星期离开目前的岗位。不管我以后走到哪里，在公司的这段宝贵经历将伴随我一生，这将是我的求职生涯中相当重要的一部分。

最后衷心的祝愿风华名邸能够蓬勃发展!祝福同事们能够再创佳绩!

此致

敬礼!

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 房地产财务分析报告篇六

为期几个月的实习结束了，我在这几个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这几个月的实习做一个实习小结。

首先介绍一下我的`实习单位：安顺市鑫顺房地产开发有限公司，是安顺的一家本土开发商。公司开发的项目名称为“顺城一号”，选址于东关虹机场附近，周围的环境非常优美，交通便利，商业繁华，是安顺市新城市中心。顺城一号总建筑面积约10万平方米，总投资约1.5亿人民币，分三期建设。

查了一些资料，我了解到安顺城市规划分为旧城改造和新城发展两个部分。随着未来市政府的东迁，政府相关配套机构，工商、供电公司，农机局、汽车东站也逐步东迁。人流、物流、资金流迅速向城东聚集，政府规划、基础设施方面投入在不断加大，东部地区的交通更便利，配套更完善，城东逐渐将成为安顺的“心脏地带”。而顺城一号地处新市政府边上，有着极大的发展潜力。另外，高度的绿化面积，更是为顺城一号的发展添加了一颗重要砝码。据了解，安顺还没有一个真正意义上的居民社区，一个现代化、信息化和充满人性化、功能齐全的社区居住条件。顺城一号正是为安顺人民带来一个可以满足他们居住条件的社区。顺城一号的定位是首席社区，虽然有几个竞争对手的存在，但由于各自的定位不同，其他条件的不同势必有不同的消费群体。

在实习期间，我跟着几位同事做了市场调查，其实就是行业中所所谓的调盘。我们去了畔山龙庭、家运天成、西秀新天地、翰林景都这几个售楼中心。我与几个同事以购房者的身份去调查他们楼盘的销售情况。调盘主要靠我们跟售楼小姐交谈，已所需要的信息，包括销售率、平均价格、配套设施等。在市场调查后我得出以下初步结论：顺城一号从地理位置，居住条件来讲，应该说家运天城处在同一水平上，是我们最大的竞争对手。通过市场调查，有助于领导者了解市场行情以

便进行决策，更有助于我们了解竞争对手，知己知彼，才能在竞争激烈的房地产市场处于领先的地位。

我们在销售过程中，也发现存在了一些问题：如电梯楼的销售不如预期的好。由于很多人觉得电梯楼物业管理费贵，不方便等。只要我们公司上下做好迎接困难的准备，相信一切问难都会迎刃而解！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，这一路走来我最大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。

通过这几个月来的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个半月里我确实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，或者家教），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，有对你无所谓的人，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，从不轻言放弃的品格。人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。

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。

## 房地产财务分析报告篇七

本站发布2019年房地产实习报告范文5000字三篇，更多2019年房地产实习报告范文5000字三篇相关信息请访问本站实习报告频道。【导语】实习是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。本站为大家整理的《2019年房地产实习报告范文5000字三篇》，希望对大家有所帮助！

### 篇一

#### 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，就要义无反顾的往前走，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

2000年7月[]xx前身——家宜置业科技有限公司更名为xx公司，2005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。2001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。2007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 and 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。后一阶段就是在售楼部做置业顾问，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，更重要的是让客户有一种满足感。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种、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。

我确实确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，有对你无所谓的人，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，就就应用辩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，为人民群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。

## 篇二

### 一、学习目的

(一)透过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)透过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)透过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)透过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改善，用心进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)透过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的营销知识与相关专业相结合并且完成从学生到职员

过渡。

## 二、实习项目介绍

弘盛地产有限公司，成立于2002年1月，公司位于泰安市青年路90号，主要从事房地产开发销售及服务，具有国家一级开发资质，公司注册资金1.2亿元，透过几年的不懈努力，目前已发展成总资产过50亿元，年开发潜力100万平方米的现代化开发企业。公司以住宅开发为主导，在山东房地产开发企业中，弘盛地产的综合实力名列前茅。自创立伊始，弘盛人便始终坚持精品战略，把“雕塑精品工程，打造百年品牌”作为企业市场观念，在几年的风雨历程中，不断创新观念，先后在山东省成立了二十家分公司。在齐鲁大地，弘盛地产已树立了良好的品牌形象。

## 三、实习资料

公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。前期先理解公司培训，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)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

### (一) 熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也给该消费者本身带来很多不愉快。

## (二) 熟悉整个销售流程

销售是一份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子耍耍功夫。

## (三) 接待客户

### a. 接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们那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状况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

### b. 接电工作描述：

第一句是，您好，那里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎样了解我们项目的，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

## 四、具体实习过程

### 第一个星期

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，

但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。最后糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。浑浑噩噩的在重复看资料，经过星期天的调整，情绪好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。在帮忙别人的过程中我也结交到许多有潜力的前辈。

## 第二个星

对于自己喜欢的事情总是充满\*。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我最后能够开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是能够简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，能够从顾客身上学到很多知识。

## 第三个星期

虽然上个月经理没有怎样批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，但是总是有收获的。我总算能够和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，能够陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一齐去打下手的。

转眼在那里工作的第三个星期，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这几天参加会议我已经能够提出些许推荐，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自

我学习、不断提高相关业务水平。

## 五、实习专题资料分析

### ——房地产营销策略分析

#### (一) 营销观念

在房地产销售上，开发商应思考到自己的特点和个性，从各种功能出发，实施特色营销。

(1) 经济功能人们对房地产的需求分为消费和投资两大类。开发商采取了保值和增值的营销战略，首期价位比同段房价低，吸引了大批客源。

(2) 社会功能现代化住宅小区给居住者带来了沟通交流的机会。

(3) 美景享受功能，弘盛华庭定位于南加州风情，从开发理念、社区配套立足于百万超级大型项目长远发展，旨在呈现一个适合都市人生活的多元化纯熟居住社区。

#### (二) 产品介绍

弘盛华庭——给你一个原生态的家

##### 1、建筑类别为：多层

伴随着城市化进程的推进，海阳传统核心区域已严重超载，需要将中心功能向外延展。二环线内土地资源稀缺，无法承接新的城市中心功能，这部分功能必将由二、三环间的区域承接。随着城市规划的逐步落实，交通环线的成型，二、三环之间成为发展重点。与海阳市市城区二、三环之间的其他片区相比，南加州片区是离城市中心最近的版块。

一期3万平方米自带商业——弘盛华庭规划大体量的社区商业，

包括大体量商超，精品店，健身中心，酒店式公寓满足百万社区的购物需求。

## 2、价格策略

影响房地产价格的因素有供求状况、经济因素、人口因素、社会因素和行政因素、心理因素和国际因素。价格制定要贴合定价环境和企业经验目标，持续必须的竞争性。

(2)组合定价项目中内含商业、住宅、车库、办公等多种类型产品，定价就务必采用组合定价，以求整个项目的利润化。

(3)折扣定价付款期限折扣策略：如一次性付款9.5折，按揭9.8折；

数量折扣策略：如十人以上团购九折。

## 4、促销策略

根据自身楼盘特点，按营销周期划分为：筹备预热期、开盘发售期、强销期、持续期、清盘结案。在预热期，要做好前期工作，组建本案项目组，进行任务分工。开盘期做好准备工作：售楼展示中心布置完毕，销售人员招聘及培训，价格策略制定。销售时，要有计划的推盘，制定销售流程及费用预算。正式开盘的工作安排有报纸广告配合，开盘广告应气势宏大；现场提前做好接待准备；制造现场热销场面；来人来电统计及追踪，为后续的销售工作积累客源。在强销期应举办客户答谢会，再次吸引市场目光。进行广告卖点更新，营销策略调整。在强销期阶段，运用新的卖点去冲击市场，打动潜在客源，不断挖掘新的客户市场，维持销售恒温。在前期销售顺利的基础上，进行提价。透过物业管理事宜的筹备工作，进一步进行市场炒作，鉴定客户的购房信心。最后前期销售工作总结，市场动态反馈。销售进入持续期，很可能遇到“销售瓶颈”。研究“销售瓶颈”，根据销售一线反馈信息，

制定应对策略，调整营销方案，密切关注竞争对手的状况。

## 六、实习体会

实习结束了，回想从开始到此刻，这一路走来我的感受是自己成熟多了。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。

透过实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人务必尽快的对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有详细的了解。个性是我们所在的销售部门，更是务必的。细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就能够很准确的定位自己在这家公司或这个部门的位置。有助于你很快融入这个团体。房地产销售工作跟别的行业销售区别在于同事之间的关系将直接影响到你个人的升职机会，甚至销售业绩。

人际交往方面上，书上只会教你就应如何做，怎样做会比较好，而社会上的人际交往十分复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们务必具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放下的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个用心向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也能够克服，然后吸取

经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的`只要自己努力就有回报的工作，你要明白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，你务必多思考，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接但是来的客户你能够去接待，做一些有帮忙的琐事等等。

在公司必须要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。不管你的内心的什么样的，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。你不要把自己的感情强加在同事身上，那里不是江湖\*，更不是学校。同事也不是朋友，你务必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。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮忙的，你的进步会越来越快速。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。倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越简单。

## 七、实习推荐

我觉得以后不管在什么面试之前，都要认真的了解公司的整体状况和工作制度，这样在面试的时候才能有足够的信心，才能够做到知己知彼，百战百胜，这样面试成功的几率也大

些，以后进入公司后工作起来也更加得心应手。

工作的时候更应如此，在我们销售行业，若是没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，就不会明白产品的特点，没有介绍重点，自然也不会吸引到客户。不了解所在行业的市场状况，不明白竞争对手的优劣势，就不能向客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出我们公司的优势，客户凭什么相信我们，相信公司。没有信任就没有下文，就没有订单。

以后工作的时候要记得，我们已不再是学生的身份，不要嘻嘻哈哈，散漫的做事情。公司都有必须的规章制度，工作也来不得半点马虎，不然很可能会出错，给公司带来损失。感谢山东弘盛地产有限公司给了我实习的机会，感谢周围的同事给予了我帮忙及鼓励，感谢所有关心我的人尊重了我决定，并给予我支持。感谢老师的培养，和同学们的关心。

### 篇三

#### [实习目的]

步入大学生生活的最后半个年头，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，因为我们最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，我们能够回报社会，我们能够服务国家。但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问：我们准备好了吗？是的，我们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，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我们选取一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。实习是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

1. 了解房地产公司部门的构成和职能
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. 实习期间，实习期满后一向持续同事友谊，以便毕业后更简单的入行

[实习时间]

20xx年x月x日-20xx年x月x日

[实习地点]

华美地产首邑溪谷项目处

[实习单位介绍]

华美地产成立于1994年，由华美乔戈里房地产投资有限公司、北京鼎湖房地产开发有限公司、北京古城房地产开发有限公司、北京昊坤佳业房地产开发有限公司、廊坊蔚蓝房地产开发有限公司、北京三宅一生房地产投资顾问有限公司、北京华美赤诚房地产经纪有限公司等十几家公司组成。公司曾获得“2008-2009中国地产营销力运营机构”、“2008-2009北京十大金牌综合服务机构”。公司目前在北京市的土地储备量超过280万平米，目前已开发和在开发运作项目有：华美橡树岭□k2海棠湾□k2清水湾□k2红树湾□k2百合湾、首邑溪谷等项目。

[实习资料]

在公司实习的期间是我成长最快的一段时间，公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。公司每位员工进入公司时的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个

硬性要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。我被分配到销售部，前期先理解公司培训，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)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。主要从事以下几点具体的工作：

### (一)熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不太一般的物品，消费者在消费是也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也该消费者本身带来很多不愉快。

### (二)熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前，售中与售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要有很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请审核，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事是最关键的，个性是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

### [实习体会与小结]

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。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\*2%、产证费=300、契税=总房款\*3%、保险费=贷款额\*0.05%\*年限、交易印花税=总房款\*0.03%等等。还有了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。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。

透过这几天的实习，虽然算不上很长的时间，但是从中我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，有对你无所谓的人，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。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度。这样才能在面试的时候有足够的信心，面试成功的机会也大一些。同时这也是给以后的工作做准备，以后工作起来才能得心应手。由于销售人员对产品不熟悉、对竞争

楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不真实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，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。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。在快乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，不要与上司发生口角。新进的员工必须要多做事，如日常的办公室清洁问题。

再次，要学会怎样严肃认真地工作。离开了学校，毕业了就不再是学生的身份，嘻嘻哈哈，时而偷懒时而放松的状态不能再有，因为那里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎否则就可能会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：要学会严肃、认真、努力地工作。

最后，要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯路。

还有几点看法拿出来和大家分享一下：

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，

为客户做好几种方案，便于客户思考及开盘的销售，使客户的选取性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的\*及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。用心、乐观者将此归结为个人潜力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放下!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作持续长久的热情和用心性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一向坚持做好自己能做好的事，一向做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

总的来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，必须会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

## 房地产财务分析报告篇八

尊敬的领导：

入职xx房地产工作已经半年了，有参与了xx项目，我在项目中学到了不少宝贵的经验，感谢xx房地产给予我这份工作平台，感谢公司各位领导及同事的长期关心。

由于公司现状是待遇没有保障、工作环境极其压抑，我长期处在这样的工作压力、精神状态下，实在不堪重负。因此本人提出辞职申请。

我感谢xx房地产给我提供的工作平台，感谢xx总给予我这份工作，但是在这种环境下我已经无法承受，未能完成项目收尾工作，同时向xx总说声对不起！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日