

房地产销售文员述职报告(优秀5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

房地产销售文员述职报告篇一

(一)经过实习，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)经过实习，让我充分的认识到自我所学的知识真的太少了，学校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我，使自我在实习中有一个知识的升华。

(三)经过实习，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我，提高自我。

(四)经过实习，让我发现自我的不足，认识自我的缺点，在工作中慢慢改善，进取进取，去实现自我的目标，为自我的将来奋斗。

(五)经过实习，将自我的理论知识与实践融合，把自我所学的财务知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员的过渡。

二、实习单位介绍

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

自我的项目了解，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。

(一)熟悉整个产品

(二)熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不一样的客户谈产品。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，这也使自我走了很多弯路。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。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请核审，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，无形之间也给自我增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事情是最关键的，异常是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

(三)接待客户a.接待工作描述：

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，根据实际情景把相关资料填写在客户登记表上。

四、具体实习过程

第一个月

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。刚进公司我觉得自我就是一打杂的。什么都要做，可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。可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。最终糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自我不得不改变。

第二个月

浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心境好多了。毕竟很教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。“老一辈”的都喜欢勤勤恳恳的员工。并且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。

最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮忙别人的过程中我也结交到许多有本事的前辈。第二个月我工作愉快，心境放松。虽然我还是一向在看些往年的销售记录和客户记录等资料，可是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

第三个月

对于自我喜欢的事情总是充满活力。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，可是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我最终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。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着前辈们学习销售。在看他们销售的过程中也是受益无穷的。

第四个月

可能前面我做的太顺，这周状况连连。一开始是有顾客上门吵架，不幸的是我接待的。看来这位很有眼力，一看就明白我是新人好欺负，我还真是被他问的傻了眼，很是委屈。他在贷款这一块出了问题，好像是他的贷款利率比别人的要高。我是明白相关环节的，毕竟学过些知识，可是应付这类人我完全没办法。说不出一句话来，结果经理一来就和那人道歉。我连忙闪到一边，经理说的话很是“委曲求全”，这是在我看来的。可是经理还是让我大开眼界，他很快就发现问题所在，原先顾客比较利率的那人，首付的金额不一样，所以两人的贷款利率才不一样。这么简单的问题我竟然解决不了，真觉得白学了知识。

第五个月

虽然上个月经理没有怎样批评我，可是我真的深受打击，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，可是总是有收获的。我总算能够和一些比较难缠的客户打交道，并且接触工作，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。

第六个月

转眼在那里工作的第六个月，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。这个月参加会议我已经能够提出些许提议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，可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。

房地产销售文员述职报告篇二

1. 经过专业实习，将理论付诸于实践当中，走出学校，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本事。
3. 经过毕业实习，清楚地了解自我的不足之处，加以改正。
4. 经过毕业实习，完成大学生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

...x年11月20日——...x年5月20日

三. 实习地点

___省___市工业园区___花园店___幢x室

四. 实习资料

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。跑盘的主要资料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供给了必要条件。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。我们要经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，这就需要我们进行筛选，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贴合其要求时，他会打电话询问房子的情景。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明白是哪一套，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。此时我们就能够安排适宜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，是体现你个人本事的问题，也是至关重要的一步，如果前期阶段做好，这个阶段也就很简便了。谈判基本围绕着价格问题，所以事先报价必须要注意，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。我们所要供给的还有售后服务，这一部分是很重要的，这会为以后的发展，供给很大的平台，客户也就源源不断的过来。

房地产销售文员述职报告篇三

7月份，出于尝试的心态，我来到了xx超市有限公司进行实习。转眼间已过去两个多月，回想自己这段时间的经历与收获，我深深的感到这是一笔多么宝贵的人生财富！

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境，但在同学、同事的帮助和自己摸索的情况下，我还是完成了这次实习。但我发现，以我们的经验，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏。需在加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。只有拥有自信才能够克服一切，去实现自己的理想，创造自己的人生。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们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，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。所以我们还要继续学习，不断提升理论素养。

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了md系统维护，接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机(无线

终端速录机)和无线电子磅称的使用,残损仓和退货仓货物管理,相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧,提高工作效率,同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼,比如对制作退货单,报损单等有关单据进行审单,配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段相对成熟期。我基本上可以独立完成部门80%的工作,这个阶段,上司对我比较信赖,可以放手我去做一些相对比较重要的事情。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收,相关单据录入审核以及转送,重点商品管理等等,把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作,报损,退货工作移交给新人或是其他员工。

在这段将近2个月的实习时间里,从对超市物流,营销等迷糊的情况下,通过在收货部,由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上,使我对超市物流,营销,仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下:

(1)在现在零售业竞争如林的情况下,零售行业在品牌,服务,商品,素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手铜,使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称,他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中,使我认识到,收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本,进而影响到公司其他一系列问题。比如,我在初次退货录单中,由于疏忽,把商品数量录错,在返配回配送中心后,又返配回了门店,在商品一来一去的运输过程中,这就增加了公司的运输成本。

(2)超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在7月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3)超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

在实习的日子，我努力做到以下几点：

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。作为一名年轻同志更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

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，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

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，继续在自己的工作领域创造更多的价值。

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资。只是一点点的钱，但却是我人生的转折点。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

总之，这次实习，自己确实学到了很多也成长了许多。在实习期间，每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。这段时间，我看到了自己本身存在着许多问题，也会遇到这样那样的问题，当前的时代日趋复杂，不学到一定的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏。需再加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能，为以后的工作存储更多的能力。

房地产销售文员述职报告篇四

一. 实习目的:

(一)经过实习,让我充分的认识到自我所学的知识真的太少了,学校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我,使自我在实习中有一个知识的升华。

(二)经过实习,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我,提高自我。

(三)经过实习,让我发现自我的不足,认识自我的缺点,在工作中慢慢改善,进取进取,去实现自我的目标,为自我的将来奋斗。

二. 实习时间:

2月——5月

三. 实习单位情景介绍:

武汉__房地产代理有限公司是家从事房地产销售代理的专业服务商,涉及房地产市场研究、项目评估、项目定位、产品规划、营销策划、广告设计、市场推广、房产销售等诸多领域,是一家专业化的房地产营销策划实战型、创新型企业。公司拥有完整的市场调查、可信的营销策划、高水准的创意设计、品牌塑造本事及专业化的房产销售本事。于2005年在武汉注册,至今已成功操作了近10个项目,脚步遍及湖北武汉、黄石、鄂州、孝感、随州及河南信阳。

四. 实习工作岗位: 职位: 置业顾问

工作资料: 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情景。销售中心的工作千头万绪，我每一天都需要文件起草、供给调研资料、数量，为决策供给一些有益的资料，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我的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

五. 实习工作完成情景：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。刚进公司我觉得自我就是一打杂的。什么都要做，可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。可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。最终糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自我不得不改变。

第一个月

浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心境好多了。毕竟很教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。“老一辈”的都喜欢勤勤恳恳的员工。并且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮忙别人的过程中我也结交到许多有本事的前辈。第二个月我工作愉快，心境放松。虽然我还是一向在看些往年的销售记

录和客户记录等资料，可是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

第七个星期

对于自我喜欢的事情总是充满活力。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，可是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我最终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。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着前辈们学习销售。在看他们销售的过程中也是受益匪浅的。

第九个星期

虽然上个月经理没有怎样批评我，可是我真的深受打击，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，可是总是有收获的。我总算能够和一些比较难缠的客户打交道，并且接触更多工作，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。

第三个月

转眼在那里工作的第三个月，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。这个月参加会议我已经能够提出些许提议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，可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，在工作中不断学习、不断提高相关业务水平。

六、实习体会

实习结束了，回想从开始到此刻，这一路走来我最大的感受是自我成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的欢乐。经过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实确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一样，并且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自我是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有教师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自我。像我们这样没工作经验的新人，更需要经过多做事情来积累经验。异常是此刻实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所有平时必须要主动争取多做事，这样才能多积累，多提高。我们需要多做，多听，少说。

人际交往方面上，书上只会教你应当如何做，怎样做会更好，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，每一个人都有自我的思想和自我的个性，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。这就让我们必须具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放弃的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个进取向上的心态。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。

房地产销售文员述职报告篇五

在即将过去的大学生活最后一个年头里，站在我面前的就是

那个向往已久的工作，我的心已经飞到这里。我很高兴，也很兴奋。因为我终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。时间过得真的很快，不知不觉我已经来到深圳有一个月了。在校园里生活了数十载，而社会与校园是不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈竞争的社会。但我们要学会逐步适应这个社会。我想我这一个月的时间算是我一个即将从大学毕业的学生过渡到工作岗位并迈向社会的第一步。

三月十四日是我实习正式开始的第一天。刚到__公司一切对于我来说都是新鲜和陌生的，渴望着认识，了解和汲取我所欠缺的东西。

一. __公司

__公司，多年从事市政基础设施的建设并和政府多次联手建造经济适用房，有着丰富的施工经验以及雄厚技术力量。_年公司开始转型为从事房地产开发，物流，仓储，高科技等多元化经营的大型投资控股企业集团。

一个新的公司将展现在人们的面前，我有幸成为的一分子，感到挑战与机遇并存的。对于公司而言这个时候涉及房地产行业是有挑战的，面对二00六年和_年上半年房地产行业的地价飞涨，遭遇面粉比面包贵的现象，由于大量资金注入到楼市使得楼价飞涨。到_年下半年国家采取了从紧的货币政策：多次提高存款利率和存款准备金率。从王石《拐点论》的抛出，到潘石屹的《百日巨变》以及最近任志强宣扬的要死也是银行先死的大炮论，都说明房地产行业即将进入一个冬天，并预示着_年是房地产行业重新洗牌并改变格局的一年。所以对于公司将是最具有挑战的一年。对于面临同样的挑战的每一个员工来说，这使我们每一个人身上都会肩负一种力量，一种共同努力做好本职工作，一起与公司度过困难时期的力量。

二. 实习的内容

1. 投资发展部。

投资发展部，一个年轻的部门。都说对于一个涉足房地产行业的新人来说，首先应该学的是要从楼盘即一个点开始学起的，一个点带动一条线，一条线带动一个面。从一个楼的点到整个区域的宏观形势的面，慢慢的丰富自己的知识。

部门同事对我都很照顾，使我很快的就融入到这个部门。从实际的踩盘，去认识一个楼盘，一个城市，了解一个市场，到和售楼人员探听一些关于楼盘的资料，其中的虚实就更加耐人深思。要从她们的口中得到一些她们不想说的话是很难的，尤其是首先要对自己进行一番修饰，从衣着到说话的口气，避免让售楼人员辨别出我们是来踩盘的人，而有时候如果被发现是踩盘的，则是不说被人家数落一顿也是基本没有实质性的收获，算是多锻炼心理承受能力吧，对我来说会是一个难得的锻炼的经历。如果踩盘顺利的话，我们得到我们想要的资料和一些关于楼盘的一些口头上的信息回去要进行整理和分类。其中的信息包括，楼盘的地理位置，周围的商业概况及配套设施，户型，主力户型。容积率，销售状况，空置率，车位的问题等等都是我们所要了解的信息。其中有的信息是口头收集来的，需要我们去通过一些渠道去辨别真伪。因为有的时候我们和售楼人员处在一个相互博弈的环境下。我们订立许多的报纸，其中我们要关注的是有关开发商所刊登的房地产的一些信息。比如楼盘的介绍，主打的卖点，广告语的设计，以及一些关于行业最新政策法规的出台。在投资发展部的时间里使我对房地产行业有了初步的认识并且开阔了我的视野。

2. 财务部。

集团老总考虑到我的专业和特长，把我调到了公司的财务部去做。我开始公司财务部的工作是从一份报告开始的，虽然何总出了一个简单的题目，但是我还是做得不好。之后王总通过这一份报告向我灌输着如何做好财务人员的一些最基本

的东西，以及我在实习期间要努力的方向。之后的几份报告虽然也是做的不好，但是在王总的指导下还是一次比一次做的好一点了。在这段期间，王总像老师指导学生一样的去指导我有些东西要如何去做，但他不会像小学时候老师教小学生一样去一笔一画的写字。而是总会告诉我一个方向，剩下的东西还是要靠我自己走。他说如果什么都告诉我了，那对我的成长也是一种不利的影响。我也能理解王总的这一番话，所以还是努力的去尝试，虽然经常的还会犯一些小错误，但是我想只有这样才能更快的让一个人去适应并做好一些东西。

因为财务部要涉及对外联络这个层面，我经过一段时间的适应之后，王总开始带我出去接触一些人，算是锻炼新人。在这个期间内，由于工作的需要我们陆陆续续的接触了建行，深圳发展银行，兴业银行，中国银行，深圳市立信担保公司，深圳市中小企业担保公司以及香港许林律师事务所等多家单位和公司。记得我第一次随王总出差接触的是香港许林律师事务所，公司的项目需要资金，经人介绍我们在公司会议室开始了和许林律师事务所的商谈，第一次的谈判在我看来是我上了很好的一堂课。在我看来香港人的头脑是非常精明和细致的，这就要求我们在涉及谈到融资的时候所讲的不可以有一点点的疏忽，因为一个细节都可能导致合作的失败。在我感觉会议室的空气是凝重的，王总在这种环境下有条不紊的从各个方面阐述着我公司的一些基本状况以及对未来的一些预期。对于我第一次的实战谈判心得来说，这种环境下的谈判给了我一个直观的感受，是在学校的时候书本知识所不能给予的。同时在回答对方一些问题的时候，如何组织好这些语言去完美的表达。每次的场合不同，接触的人也是不同的，这就要求我们有一个迅速适应的过程，在这个过程中我们要尽量的去了解对方，如果对方是我们第一次见的人，如何了解对方，如何开始双方的谈话，如何让他们对我们的项目感兴趣，并把话题的方向朝着我们的目标去走，并最终达成我们的预期。这些都是需要一定的阅历和高超的语言技巧，这是需要一个过程去学习的。

接下来通过一些银行的人员谈到融资的问题是我真正的进入实战的融资体验的开始。

首先,国内的银行大致分两类。一方面为国有商业银行,如中行、农行、工行、建行;另一方面是股份制商业银行,如招商银行、华夏银行,兴业银行等。一些银行在政策和制度上面会有一些差异,这就对公司而言,多渠道的得知一些信息,看哪家银行的政策或者制度更会对我公司融资层面给予更大的帮助。其中的如何选择问题是要考虑的。就一个对于公司增资计息的问题,之前找的中,农,工,建四家国有银行由于中行在这方面有限制,所以是不能做的。涉及公司变更营业执照的有关事宜,这几家银行对于增资款项的储蓄是没有利息的,而对于兴业银行来说是能做这个业务的。虽然只是很短的时间,但是就考虑到增资的金额来说,也是一笔不小的金额。如果没有考虑到这个层面的问题,那么这笔钱也就是不存在的。所以对外联系还是要保持信息渠道的多样性和广泛性。

其次,对于银行的一些专业术语,以及银行对信贷的控制流程是要掌握的,因为每次和银行的人员去打交道的时候,银行的人员都会和我们讲一些银行的专业层面的术语,很大一部分都是我在学校的时候学习过,但是没有实际掌握并灵活运用。如果能熟练的掌握并灵活的运用,就能使我们在商谈中更加游刃有余,就能使我们站在比对方更高的层面去看清这些事情,也就更能在融资的方面朝着更有利于公司的方向去走,最后找到一个平衡点从而达到一个双方都满意的预期。对于银行信贷内部的控制流程之前不是很熟悉,也是这一方面我之前不是很了解的,通过这一段时间的了解对了这些方面有了简单的认识。企业融资的基本目的是为了公司自身的生存和发展,同时还有其它的活动动机。主要有扩张性动机指的是企业因扩大生产经营或者追加对外投资的需要而产生的动机。偿还性动机是企业为了偿还某项债务而形成的借款动机,即借新债还旧债。混合型动机即使混合了扩张和偿债两种动机。银行按贷款的年限可以分为短期贷款,中期贷款

和长期贷款。

现在对于企业申请向银行贷款，银行要看你的信用等级，看以往的贷款记录。由于公司之前没有贷款的记录，所以在银行那面信用等级是不存在的。所以要以抵押担保的形式贷款。由于周转材料和机器设备许多银行或者不要或者评估的价格比较低，因为银行风险控制是比较严格的，会降低贷款的额度。如果对贷款额度需求比较大的时候就要找担保公司，担保公司可以放大授信，提供全额反担保来提高贷款的额度。申请贷款时银行和担保公司出具抵押物的详细情况，包括使用年限，折旧费用和变现的情况。还有过去三年的财务报表，贷款资金的使用情况，企业的还款来源等。