# 房地产销售实习报告

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-10-16

*第一篇：房地产销售实习报告房地产销售实习报告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...*

**第一篇：房地产销售实习报告**

房地产销售实习报告

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2024年7月我到了某营销代理公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售——置业顾问。现在实习已经结束，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矗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，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

某营销代理公司是2024年6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、楼盘整合营销、推广等，是市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司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招商工作，工作内容是主动寻找客户，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。后一阶段就是在售房部做置业顾问，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：

户外商铺招商的业务流程：

寻找顾客——合约访谈——谈判——客户追踪——签约——售后服务。

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——入转—售后服务。

通过近两个月的实习，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。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非常重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，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。通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。

一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详实。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。

二由于现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户考虑的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，最好能邀请来现场，可以充分借用各种道具，以提高成交概率。

三由于客户对产品不了解，想再作比较、同时选中几套商铺犹豫不决、想付定金，但身边钱很少或没带，喜欢却迟迟不作决定的解决办法：针对客户的问题点，再作尽可能的详细解释。若客户来访两次或两次以上，对产品已很了解，则应力促使其早早下决心。缩小客户选择范围，肯定他的某项选择，以便及早下定签约。定金无论多少，能付则定;客户方便的话，应该上门收取定金。暗示其他客户也看中同一套商铺或商铺即将调价，早下决定则早定心。

**第二篇：房地产销售实习报告集锦**

房地产销售实习报告集锦五篇

随着个人的文明素养不断提升，报告使用的频率越来越高，报告根据用途的不同也有着不同的类型。一起来参考报告是怎么写的吧，以下是小编收集整理的房地产销售实习报告5篇，欢迎阅读与收藏。

房地产销售实习报告 篇1

前言

本次实习活动是本专业市场营销实习实践，是学校为了提高在校学生的社会实践能力，培养学生的社会责任感，增强团队合作意识的背景下由专业老师带领进行的专业实习。目的就是提高我们在校生的实践能力，提高对社会工作的认识，增强对本专业的了解和认知。所以在此背景和目标下我们努力的完成了这次专业实习。更好的理解了本专业，通过这次实习更加有利于我们将本专业理论学习与实际工作相结合。

一、实习公司简介

本次实习的公司是四川鑫泰新实业有限公司，隶属鑫泰新实业集团(创建于1997年)，是一家以实业投资、房地产开发为主导经营，工程设计、物业管理、通信设备、机械机电设备贸易等为辅的大型民营企业。公司经济实力雄厚，人才资源源源不断。现有职员400余名，其中管理人员140余人，大专以上学历者达98%，其中本科研究生学历者90余名。

鑫泰新始终坚持“经济效益、社会效益、生态效益三兼顾”的企业宗旨，先后在成都市区及周边、西藏、海南、贵阳等地进行了商业、住宅以及综合性项目的开发，建筑面积近百万平方米。目前正在实施开发有双流、锦江及贵阳等地的项目，土地储备数千亩。

成都新天地项目占地370亩，建筑面积1000000平方米，由商务中心，商业中心，中央商业大街，花园精品电梯公寓，星级酒店，行政官邸等多种业态集合在一起。总共有三期，一期已经交房，二，三期正在筹建中，本次的实习是一个关于成都新天地的二期商业楼盘的营销策划。

二、实习的过程

这次实习是xx年6月21号开始到xx年7月2号结束，共计13天。过程是由实习老师安排，首先将专业分成10组，在实习开始阶段，由各个小组成员，对房地产市场进行初步的市场调研，了解房地产的市场状况，并分析房地产在开发，销售时的特点，为后期实习的营销策划做一个前期的准备。在调研结束后，总结前期的调研成果，并组织同学去参观成都新天地的二期项目，实地了解情况，收集项目周边的环境因素，同时掌握更具体的项目内部信息，为整个项目策划做最后的信息收集。之后，各个小组在一起讨论，研究。对收集到的信息进行整合，寻找创意，制作出一个完整的营销策划方案。最后各个小组将方案制作成PPT形式，将整个策划内容展示给实习老师和实习公司，并评比出前三名，给予荣誉证书。这就是整实习过程的简单描述。

三、实习主要工作内容

本次的实习主要是关于成都新天地的二期策划，我们小组主要选择了其中的临河商业街的项目策划。我们主要的任务就是根据营销策划方案的步骤来制定的。具体的任务主要如下：

1、项目开发背景分析;主要对成都市的区域发展规划，社会经济发展状况的分析，了解楼盘的内外部环境。

2、对公司的的竞争力和经营状况的分析，了解企业的优势和劣势。

3、竞争对手的选择和分析，了解周边的竞争状况分析出竞争对手的优势和劣势。

4、市场需求的分析，找出目标客户人群，分析目标客户人群的特点和范围。

5、制定出发展战略与目标;依托大学经济，充分考虑区域工作者，把项目目标人群定位为大学生与区域工作者，主打中档消费，建立一条集休闲、娱乐、餐饮为一体的商业街。

6、制定出项目的整体策划思路，项目策划整体的概述;

(1)项目名称：天地新城

(2)项目LOGAL

设计思路：(1)正下方四个字，天地新城就是项目名称。(2)整体图形是喷泉造型，正上方五个点是代表我们五个商业建筑。(3)蜿蜒的代表河流。显示出项目整个概况。整体体现天地新城的;建筑，河流，喷泉的主题风格，充分展现本项目的整体形象。

(3).项目位置：成都新天地2期沿河地段(如图所示)

(4).项目理念：给你一个自由的世界，享受简单生活

(5).项目特色：(1建筑物：具有现代感的，富有创意和特色的建设风格，3个露天沿河喷泉，吸引人的眼球，聚集人气。

(2功能：集美食、休闲、娱乐为一体的综合体，规划合理，组团清晰。(3理念：整个项目都围绕“自由、简单”的感情诉求点，每一个子项目都有自己独特的情感诉求和特色。

7、具体分析三个子系统：

休闲城理念是;给你一个自由呼吸的空间。

美食城，理念是美食世界，自由选择。

娱乐城，理念;自由世界，释放自我。

8、项目营销推广策略分析，媒体的选择，推广策略的制定。

9、预算和后期的执行与控制方案的制定。

四、实习感想

市场营销策划需要较高的专业技能，要充分理解市场营销理论知识，通过对基础理论知识的理解，分析，将实际策划的项目与理论相结合分析。用严谨系统的理论框架来指导策划的制定和执行。在本次实习中，让我们做的是成都新天地的营销策划，对于房地产行业，我们是完全陌生的，其中涉及的许多知识都需要我们认真去查找，在营销策划方面，我们为了后期策划，必须做好市场调研工作，只有做好充分的市场调研，对整个房地产行业有个大致的了解和认识，我们才有为后期项目的市场细分，市场定位，目标人群确定等提供支持和分析的数据，这是我们的策划基础。

在策划中期我们将收集到的资料进行总结，分析。对周边项目及竞争对手进行分析，找出竞争者的优势，劣势。同时对自己项目进行深入的SWOT分析。找出本项目开发的核心卖点。

对于营销策划而言，只有对市场调研，市场定位，市场细分，目标人群精准确定后，最关键的创意才有意义。因此我们小组非常注重策划的前期工作，这些在我们后期的策划创意中起到了基础性的作用，使得我们的策划创意始终围绕着项目策划的主题。

在创意阶段，团队合作是十分重要的，每个人的思维方式不一样，头脑中的创意结构也不同，所以在创意阶段把握大家的创意不偏离主题是很关键的，这样才能提高策划的效率。当然团队协作在整个策划中都是很重要的，我是向心力小组的成员，这个团队里大家都十分的努力，分工明确，各自都努力的为整个方案的确立做出了各自应有的贡献，最后小组获得本次策划赛的第三名，大家还是满意的，是对我们辛苦努力结果的肯定。

对于本次实习在营销策划方面给我的感想是：

1、要有丰富的理论知识，同时对理论知识有自己总结和理解。

2、对策划项目有深刻的认识，知道项目所有要求，充分理解客户策划需求。

3、策划要按照流程，依据策划步骤，按程序有次序的完成每个步骤。

4、策划创意在追求独特性，唯一性的同时要完美的切合项目策划的主题，要与整个项目的整体定位相一致。

5、在团队合作中，分工要明确，同时要对各自所负责的内容进行及时总结，处理，并快速反馈工作中所遇到的问题进行小组讨论解决。

6、在实际工作中，不是每个市场营销理论都能给你指导，有些还会妨碍你的思路，因此在实际工作中，要善于总结理论知识，找出符合策划理念的理论支持你的实际工作。

五、总结

实践工作中与学校的理论学习是完全不同的，理论学习没有人与人直接的交流，很多实践中的问题是难以预料的，所以在实践 过程中要有好的应变能力，好的交流和沟通能力以及好的职业修养和职业操守。

在工作中我们必须要有责任心，当公司交给你的任务不管有多难多累，你都必须尽你最大的努力去完成，不要抱怨，不要应付，再难的任务也是可以完成的，当你将其完成时你获得是他人对你肯定也是自己对自己的认可。所以一个人对待工作要有责任心，将这项任务当成自己的事努力去完成去收获。

努力做好自己，当你身边的人对工作一直在埋怨的时候那就是你最好的时机，要做好你自己，不要受他人情绪的影响，做你认为对的事，把工作努力做完美。

这次实习中有很多感想和思考，有心酸，有收获。我认为在职场上，努力完成自己的任务，将工作做的最好，也是将自己做的最好。这是一种职业态度，也是一种人生态度。

房地产销售实习报告 篇2

一.摘要

当我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。

二.实践目的作为一个即将毕业的大学生，我实习的主要目的是把自己学到的理论知识运用到实践中，增强自己的实际操作能力。只有自己的能力增强了，才能在毕业时找到一份适合自己的工作，才能发挥出自己的作用，实现自己的人生价值，为社会贡献出自己的力量。

三.实践时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

四.实践地点

陕西省西安市雁塔区东仪路

五.实践单位和部门

西安佳泰建筑劳务有限公司，销售部

六.实践内容

一、7月23-7月26日：培训期

在完全接手工作之前，我接受了三天的培训。培训内容包括公司概况、文化背景、业务范围和具体的操作实务。

二、7月27日-8月5日：磨炼期

最初的工作都是些很零碎枯燥、而且没有多少技术含量的工作，比如说去路边发传单、打电话确认客户资料、在展区拉顾客参团、在电脑上做些记录、复印资料等，有时还要做上一些清洁工作。

三、8月6日-8月23日：成熟期

这个阶段的工作对个人能力要求比较高，做得几项工作跟正式员工也差不多，这也是令我深刻理解到在学校里学不到的各项实践技能。

工作一：带领看楼盘。工作有点类似导游、顾问、销售员的三合一，在车上时主要介绍城市区域概况以及交通、环境;下车后介绍楼盘的具体情况，包括周边设施、面积价钱、贷款月供等;介绍完了之后就是帮客户们计算购房费用，并在这个阶段逼客户们下订单。

工作二：策划营销方案。这个工作需要做大量准备，包括市场调查、联系发展商、房产现场勘察、消费顾客群休分析等事务，虽然只是在做协助工作，但却是让我学习到最多的一个工作，它让我深刻地了解到一个楼盘从批地开发到售后物业管理的全过程，也是让我直接看清房地产的一切内幕。

工作三：参与新员工培训。现在的房产公司大多采取这种节约成本的人力管理模式：尽量减少正式员工的聘用，在某个时间段，如开盘、展销、节假日等需要短期劳动力时则采取临时招聘兼职的方案，这对于西安佳泰也不例外。因此，我在后期主要协助西安佳泰进行新兼职员工的培训工作，如讲解工作流程、传授经验技巧等。

实践结果：

在这两个月的暑期实践中，让我收获最多的就是让我从一个对房地产行业一无所知的懵懂小孩成长到一位职业、干练的房产经纪和置业顾问。在这段时间的实践中，我发现了一些问题也做过分析和思考，并提出了自己对解决问题的方案。

七.实践总结

1、理论与实践相结合。

通过这段时间的实习，我学到许多在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。因此，在实践中学习，从学习中实践，这是我最深的一个体会。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。从另一方面来说，现在的实践也可为以后找工作打基础，哪怕现在工作时有委屈都应该为将来好好努力。

2、与专才相比，社会更需要通才。

很多的辩论赛也经常拿这个题目来辩论，最后的结果往往都是平分秋色难分胜负。但实践后才发现，其实这个社会是需要样样都略懂一二的人。在之前的培训课上有一个问题：如何最快与陌生人拉近距离?针对这个问题，最好的方案就是对其所好，寻找共同话题。在带看楼团的工作中，其中有一个环节就是与客户们一起吃饭，争取在饭桌上争取到客户的购房意向。刚开始时我心里总是有种距离感，觉得这些人都是在社会上打拼多年，拥有丰富的阅历，相比之下我实在是太稚嫩了。第一次与客户吃饭我是静静地吃完自己的饭菜就默默地离开，但之后我感觉到这么一个近距离接触的机会都不把握住实在太可惜了，因此我回去后特意针对客户们常聊的几个话题做了资料搜集，每一次带完看楼团回来我都做了详细的笔记，补充了我不够完善的知识点。到现在即使我不是专业人士，但最起码也能够与客户谈得起来了，有几次还有客户问我以前是不是专门做这些研究的。我觉得我最大的一个特点就是能够跟不同的客户交淡，无论他们是从事哪一个行业我几乎都可以跟他们扯出一系列的话题聊个没完。也许我比不过对某块领域有个深入研究的专家，但无论是哪个行业我都略知一二，客户们也喜欢跟我交流想法。很多同事都很羡慕我这一点。

3、认识到学校与社会的差距。

在实践的这段时间内，我感受着在学校里无法感受到的工作氛围。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!很多人都说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。毕竟是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?目前中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生的社会实践必不可少。毕竟，大学毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，我将继续努力前进。

房地产销售实习报告 篇3

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，就要义无返顾的往前走，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，因为我终于可以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，所以我来到德汇营销租赁有限公司进行实习工作。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容只要有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售——置业顾问。现在实习已经结束，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。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，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。初看，我觉得房地产行业与我所学专业并不相干，其实不然，从事房子买卖、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。在日常生活里的为人处事，以及自己的人生态度都有一定的改变和认识。

一、实习说明

（1）实习时间：20xx年12月1号至20xx年04月

（2）实习地点：商丘市柘城县金沙置业房地产有限公司。

（3）实习性质：毕业实习

（4）实习职位：房地产销售部置业顾问，主要是摆位接待客户、讲解沙盘、带客户去工地

看房、回访客户、楼盘销售统计、接电话等。

二、实习单位简介

柘城金沙置业有限公司是河南地产业的新锐力量，国家三级开发资质，注册资金3000万元, 公司总部位于郑东新区CBD联合大厦。从20xx年6月1日成立至今，总开发量近70万平米，投资额达8个亿，具有从征地拆迁、产品研发、施工管理、市场营销到物业管理等综合开发经营能力。金沙置业专注于精品房地产产品的开发，积极参与项目所在区域的城市化建设，强势打造具有时代特征、品牌意识、创新精神和高性价比的精品项目。金沙置业是一家年轻而又充满朝气的开发企业，公司拥有明确的发展目标，完善的用人机制、团结奋发的经营团队和秉承“只为优质生活”的服务理念，以打造城市形象工程、经典楼盘为已任，为优化全民人居环境而不懈努力。开发过的项目有很多，例如，其一，金沙花园”项目 金沙花园是由郑州金沙置业有限公司08年精心打造的商住齐全高品质的一个综合社区！“金沙·凤凰城”项目。“金沙·凤凰城”总占地面积近50余亩，总建筑面积5万平方米，总投资8000万，由河南五建承建。其二，“金沙府西花园” 该项目位于柘城县政府西侧，容湖边畔，千树园旁，交通便利，地理位置极其优越。项目一期占地近百亩，总建筑面积10万平方米，总投资1.3亿元。其三，项目：“金沙·国际” 该项目位于柘城县委县政府东侧，容湖北侧，项目总占地近160亩，总建筑面积33万平方米，总投资达3.2亿元，由河南四建、五建等省内知名施工企业承建，该项目定位的理念是“高端，恢弘，引领”，是金沙置业在柘城又一精品之作，也是柘城人一张自豪的名片。其四，金沙半岛”项目 “金沙半岛”项目占地近150亩，总建筑面积将近20万平方米，位于“金沙凤凰城”西侧，“金沙国际”东侧，被旧黄河与小沙河包围，形成天然的半岛，半岛边缘拥有将近两公里的滨水带，风景优美。半岛内部60%被郁郁葱葱的天然树林覆盖，其间栖息了十多种鸟类，环境不可复制，是适宜人居的天然氧吧。目前，“金沙半岛”的规划设计方案正在紧锣密鼓的进行中，柘城人梦幻般的居住之地正准备掀开神秘的面纱！

三、实习目的通过房地产实习了解房地产行业和售楼的流程和操作，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，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的`目的。锻炼自己的交际能力，提炼自己的语言表达能力。

四、实习过程

1、了解过程

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招商工作，工作内容是主动寻找客户，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。后一阶段就是在售房部做置业顾问，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。户外商铺招商的业务流程：寻找顾客——合约访谈——谈判——客户追踪——签约——售后服务。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。通过近两个月的实习，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非常重要的，老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是非常重要，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。通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。

一、由于销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解。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，不断修正自己的措辞。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。

二、由于现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户考虑的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，最好能邀请来现场，可以充分借用各种道具，以提高成交概率。

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，工作的期间每天按时到公司上班，通过几天的观察和揣摩，现在和客户交谈，基本上是没有问题了，最大的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次带客户看房子，地址没找对，找了好半天才找到。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

还有一个问题就是，客户早上说看中了房子，下午又找理由说不想要了，过几天又说想看看，真的是很无奈，可是又不能说客户的长短，只能憋在肚里，真的是很难受。只能找自己的原因，改善自己的不足之处，至少下次遇到这种问题不会那么不知所错了，我们没有什么经验，还要得向老一辈，老员工，又经验者学习，以达到熟能生巧的目的，让客户满意就是我们最大的安慰和需求了。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，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！

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十种类型嘛。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,应该利用好案场的氛围,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,比如打个假电话,放点节奏比较快的音乐等。

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，更重要的是让顾客有一种满足感，销售房产实际上是推销服务，对购房者来说他们需要的是家庭感、安全感和成绩感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者接受它，这样就达到促销的目的，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，保证公共设施提供等，还有在这里购房的环境，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能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，购房者就是不知道什么是优质材料，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牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实意义，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。优良的销售员不仅要知道他的目的客户是属于哪一阶层，还要知道他的心里蒙受才能。行动习性，他们最关怀什么，最担忧什么，甚至连他们最爱看什么报纸，爱在什么场合消耗，爱和什么人来往等，都要有所了解，所以决议销售人员是否优良，绝不是性别、年龄，而是知识、修养以及能否做到为顾客着想，而为顾客着想也绝不体现在为顾客优惠了多少??。

五、实习期工作总结和收获

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，每天六点起床，晚上九点上床睡觉休息，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。

此次的毕业实习，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。

通过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际能力，提升了自己的实践能力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的一定的基础。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。

我确确实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，有对你不所谓的人，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，就应该用辨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，为人民大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，是一次我们可以直接面对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一直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，但是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应该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能力，不适应的就应该被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应能力强的经济主体。从某种角度上讲，可以说我们现在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。

房地产销售实习报告 篇4

实习目的步入大学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，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我，我们可以回报社会，我们可以服务国家。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，所以我们选择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。

实习时间

20xx-16-20—20xx-1-20

实习地点

ｘｘ房地产有限公司

实习单位介绍

房地产是一个很有争议的行业，因为这一行的利润很高，特别是在ｘｘ，真的可以说是寸土寸金，在市中心，一般20xx年以后的二手房都在8000元每平方以上。ｘｘ的房价在中国所有的城市中是稳定的，即使经济受到这样那样的影响如08年美国开始的金融危机，对ｘｘ这个内陆城市房地产价格的影响小之又小。ｘｘ的土地资源是有限的，而人口却在不断的增长，越来越多的外来人口涌进ｘｘ，房屋的租赁和买卖也非常的热火。

ｘｘ房地产有限公司成立于1994年，具有房地产经纪机构一级资质，是一家专门从事房地产营销及相关服务的大型全国化企业集团。从20xx年初，ｘｘ不动产网络集团开始全国化发展，目前已进入天津、北京、ｘｘ、深圳、上海、南京、苏州、无锡、成都、武汉、ｘｘ、沈阳、郑州、石家庄等城市，在全国拥有近800家连锁店和7000名高素质的员工。ｘｘ房地产有限公司主营业务是房地产二手房屋买卖、租赁等中介业务、商品房代理、余房、空置房的连锁销售，并提供房地产金融等相关服务，从天津到全国化发展，建立了覆盖19个城市的庞大房地产营销及相关服务渠道，形成了全国化的知名中介品牌。

ｘｘ成立于20xx年，在进入ｘｘ初期主要从事的是房地产商品房的代销，代理，余房包销，限时等业务。这些业务对公司员工要求不高，只要简单的学会销售技巧就是了。公司业务开展的主要由公司来承担，资源掌握和维护都是由公司来完成。经过20xx年的房地产市场的调整，公司收缩业务规模，砍掉限时包销等业务，回归中介本质，以中介信息服务为主要业务。这样对员工的要求就高了很多，员工在学会销售技巧的同时还要学会开拓和维护公司资源，一切资源由员工掌握和维护。

实习内容

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，我主要是跟着邱代表学习销售，由于邱代表是案场的销售总负责任人，在他的带领下我们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情况的。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，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每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，但最终发现这是非常错误的，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，特别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。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。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。

通过这一月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的三个月中我确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。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度。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。

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。与同事相处一定要礼貌、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。新进的员工一定要多做事，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，因为这里是公司，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。

房地产销售实习报告 篇5

自8月1日起，在半个月的工作中我参加了该公司的销售实习。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两单生意。为了这两单生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售实习使我深深明白到推销的重要性和推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期半个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了。每天到点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

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。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。

最后衷心感谢伊旗万力房地置业有限公司给我提供实习机会!

**第三篇：房地产销售实习报告**

专业实习报告

实习题目：房地产销售实习报告 学院：

专业：工商管理（房地产经营管理）姓名：

[实习目的]

步入大学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,因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展现自我,我们可以回报社会,我们可以服务国家。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，所以我们选择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。

[实习时间]

2024.12.20-2024.1.20

[实习地点]

顺驰（广州）房地产有限公司

[实习单位介绍]

房地产是一个很有争议的行业，因为这一行的利润很高，特别是在广州，真的可以说是寸土寸金，在市中心，一般2024年以后的二手房都在8000元每平方以上。广州的房价在中国所有的城市中是稳定的，即使经济受到这样那样的影响如08年美国开始的金融危机，对广州这个内陆城市房地产价格的影响小之又小。广州的土地资源是有限的，而人口却在不断的增长，越来越多的外来人口涌进广州，房屋的租赁和买卖也非常的热火。

顺驰（中国）房地产有限公司成立于1994年，具有房地产经纪机构一级资质，是一家专门从事房地产营销及相关服务的大型全国化企业集团。从2024年初，顺驰（中国）不动产网络集团开始全国化发展，目前已进入天津、北京、广州、深圳、上海、南京、苏州、无锡、成都、武汉、广州、沈阳、郑州、石家庄等城市，在全国拥有近800家连锁店和7000名高素质的员工。顺驰（中国）房地产有限公司主营业务是房地产二手房屋买卖、租赁等中介业务、商品房代理、余房、空置房的连锁销售，并提供房地产金融等相关服务，从天津到全国化发展，建立了覆盖19个城市的庞大房地产营销及相关服务渠道，形成了全国化的知名中介品牌。

广州顺驰成立于2024年，在进入广州初期主要从事的是房地产商品房的代销，代理，余房包销，限时等业务。这些业务对公司员工要求不高，只要简单的学会销售技巧就是了。公司业务开展的主要由公司来承担，资源掌握和维护都是由公司来完成。经过2024年的房地产市场的调整，公司收缩业务规模，砍掉

限时包销等业务，回归中介本质，以中介信息服务为主要业务。这样对员工的要求就高了很多，员工在学会销售技巧的同时还要学会开拓和维护公司资源，一切资源由员工掌握和维护。

[实习内容]

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，我主要是跟着邱代表学习销售，由于邱代表是案场的销售总负责任人，在他的带领下我们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情况的。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，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每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，但最终发现这是非常错误的，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，特别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。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。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。

通过这一月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的三个月中我确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。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度。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。

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。与同事相处一定要礼貌、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。新进的员工一定要多做事，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，因为这里是公司，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。

**第四篇：房地产销售实习报告（本站推荐）**

房地产销售实习报告

一、实习目的1、通过实习，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。

2、通过实习，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。

3、通过实习，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。

4、通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

5、通过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己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、实习项目介绍

平顶山华丰园实业集团房地产开发有限公司，成立于2024年，注册资金3000万元。公司自成立以来，本着“打造精品社区，引领住宅潮流”的产品理念和市场定位。公司已开发阳光公馆、华丰园林、华丰国际等十多个小区，总建筑面积50多万平米。公司资金、技术力量雄厚，拥有一批高素质的房地产开发经营专业人才，具有从规划设计、征地拆迁、施工管理、市场营销等全过程综合开发的能力，可独立承揽大中型住宅小区及公共设施的开发建设任务。“管理创品牌，品牌促发展，诚信赢顾客”是公司的经营理念，“追求卓越、力臻完美”是该公司的质量方针，“开发一个项目，造福一方人民，树立一方口碑”是永远不懈的追求。

三、实习内容

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情况的。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

销售是份很有学问的工作，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每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，但最终发现这是非常错误的，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。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，无形之间也给自己增加了一些心理压力。

（三）接待客户

1、接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临华丰佳苑，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。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。每次接待过的客户，都要根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上，以方便对未成交的客户进行追踪服务。

2、接电工作描述：

第一句是，您好，华丰佳苑售楼中心！然后根据客户疑问作详细解答，客户放电话前要问请他的姓名及联系方式，并明确他来电所关心的问题及其购买意向

等。要耐心的为每位来电客户做讲解，并根据实际情况把相关内容填写在客户来电登记表上。

四、实习结果

我是从元月四日到华丰佳苑售楼部上班的，不知不觉就整整三个月了。第一个月

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是置业顾问。刚开始的一段时间里，每天和同事们一起聊聊天，学习一些她们以往的工作经验和销售技巧，并在她们的指导下看些项目资料，熟悉项目的沙盘情况及项目统一说辞、销售百问、户型及其优缺点等内容。因为售楼部销售人员还没配备齐，就我们三个人，所以感觉同事关系处得还不错，每天工作还挺轻松愉悦的。

第二个月

来了两个新同事，大家相互熟悉以后，工作氛围比以前热闹了好多。每天在接待客户之余看一些房地产政策法规和最近几年的房地产市场行情及房地产市场未来发展趋势等内容。因为还没开盘，所以每天来的客户并不是很多。在这个月的第四周，我们去了新城区及鹰城广场附近将近三十个售楼部去调盘。通过调盘去为公司项目采取有效的信息外，还锻炼了我的胆量和沟通应变能力，同时也从别的置业顾问身上学习到她们的销售技巧及服务方式，感觉收获还是挺大的。第三个月

这个月在工作正常开展的同时公司对我们做了专业的培训。从房地产专业知识到销售心态、销售技巧、销售形象及礼仪、销售实战演练等各方面对我们进行了严格的考核。每天大家都在紧张的背诵、计算和接待流程演练中度过，感觉还挺充实的。这个月我递交了转正申请并顺利转正，各方面进展还算顺利。

六、实习体会

实习结束了，回想从开始到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。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。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确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。

首先我们作为新人必须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。特别是我们所在的销售部门，更是必须的。最好细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就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。工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，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，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常复杂，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，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，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，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接不过来的客户你可以去接待，做一些有帮助的琐事等等。

相反，我们应该做任何事情都要有激情。然而激情不等于冲动，激情是发自内心的，从血液里流出来的东西。现实生活中不会像想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，也还是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告

诉自己这是一份伟大的工作。要培养自己的激情，我们可以指定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

在公司一定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，这里不是江湖黑社会，更不是学校。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。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。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通，交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

所以碰到撞单的事情的时候，你要知道这个业绩不是你一个人的，是你们整个一个组的，所以不要显得很无所谓。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。

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助的，你的进步会越来越快速。

销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。

有个前辈告诉了我很多道理：

1、要记住，销售领域是存在二八定律的，20%的客户有可能会占一个人业绩的80%的情况很多，特别是一些高价、投资型楼盘。所以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。并且一定要把这些记录下来，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。你做到了，过些时候你就会明白的。

2、要知道比起新接到的客户，客户介绍过来的客户成交率是高得非常惊人的。所以面临这两类客户接待时间冲突的时候，最好是选择后者，但是凡事都有根据实际情况，特殊情况可以例外，可以让关系铁的同事帮忙接待一下。跟客户关系再好他也是你的客户，一定不要忘记。

3、要始终如一地给予他在足够的尊重。要知道只要是个人都喜欢持之以恒的人。最后，我想感谢那些在学校给予我谆谆教导的老师们，感谢即将离开的母校，感谢给予我实习机会的平顶山华丰园实业集团房地产开发有限公司，感谢那些在工作中帮助过我的同事们。你们不仅见证了我的成长，也给予我经风雨、见世面的机会。

**第五篇：房地产销售实习报告**

房地产销售实习报告

一．实习目的：

（一）通过实习，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。

（二）通过实习，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。

（三）通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

二．实习时间：

2024年2月——2024年5月

三．实习单位情况介绍：

武汉鑫九鼎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、品牌塑造能力及专业化的房产销售能力。于2024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

工作内容：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，工作内容是主动寻找客户，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，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，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。销售中心的工作千头万绪，我每天都需要文件起草、提供调研资料、数量，为决策提供一些有益的资料，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。

五．实习工作完成情况：

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。终于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。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，心情好多了。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。“老一辈”的都喜欢 勤勤恳恳的员工。而且能者多劳，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。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。第二个月我工作愉快，心情放松。虽然我还是一直在看些往年的销售记录和客户记录等资料，但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

对于自己喜欢的事情总是充满激情。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。这个月我终于可以开始简单的接待、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，我是可以简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，可以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。

第九个星期

虽然上个月经理没有怎么批评我，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，不过总是有收获的。我总算可以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，可以陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一起去打下手的。

第三个月

转眼在这里工作的第三个月，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可以提出些许建议，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。

六、实习体会

实习结束了，回想从开始到现在，这一路走来我最大的感受是自己成熟多了。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。

通过这几个月的实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确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。

工作的时候，我们不只是为公司创造了效益，同时也提高了自己。像我们这样没工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所有平时一定要主动争取多做事，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，书上只会教你应该如何做，怎么做会比较好，而社会上的人际交往非常复杂，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，以及一个积极向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也可以克服，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，多做。

相反，我们应该做任何事情都要有激情。然而激情不等于冲动，激情是发自内心的，从

血液里流出来的东西。现实生活中不会像想象中那么华丽，即使做到总裁的位置，也还是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作。要培养自己的激情，我们可以指定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

在公司一定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，这里不是江湖黑社会，更不是学校。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。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助的，你的进步会越来越快速。

销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松。

下面我总结了几点自己的见解。

第一，多微笑。

微笑反映了一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩。微笑，是一束冬日温暖的阳光，可以化解久冻的心湖，让我们在充满爱意的世界里更容易做到心灵的沟通，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

俗话说“微笑是全世界的通行证” “笑容是办事的金钥匙”。每当客户一进门，你的一脸微笑可以使客户顿感亲切，也就为销售打开了方便之门。这是售楼部的团购主管韩姐和我说的。她和我们说话都是面带微笑的。尽管身为主管，但她一点也不严肃，亲和力很强，这就是她的优势。

第二，会说话。

说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓。会说话就是会尊重别人，理解别人，懂得谦让，懂得什么话该说什么话不该说。我们给予别人愈多时，我们即变得愈理智，别人为我们考虑的也愈多；愈尊重别人，自然我们能赢得别人更多的敬重。做人是一门学问，你谦让他人，就会赢得他人的尊重，抬高你在他们心目中的地位，或许会换来另外的成功资本。这需要你彻悟其理。

在我们售楼部，作为销售代表对客户的语气、语音、语调、怎样说、说什么是至关重要的。比如说客户看完房后我们都要求他各联系方式，以便在他还未订房的情况下争取客源。有些客户是不愿意留号码的，但是聪明的销售代表还是有办法的。我们面对的客户性格多种多样，这就要求销售代表善于抓住对方心理。

第三，要有自己的人脉网，合理处理自己和同事的关系

销售代表的销售额不仅和她的销售技巧有关，还与她的人脉有关所以说公司要找有经验的员工，也是有它的道理的。长期销售，不仅经验丰富，而且积累的人际关系也广。从而老客户带动新客户，形成源源不断的客源，提成飙升自然指日可待。

销售，不仅是销售商品，而且要懂得销售自己。“每个人都会销售，而且都在不停的销售自己。”销售主管张姐对我说。是的。会销售自己才是会销售。得到老板得到同事的认可都是在销售自己，与同事产生怎样的关系就在于你是怎样销售自己的，懂得销售自己才会有良好的销售结果。

第四，善于提升自己。

展现独特的自我，无论在哪一个领域中获得成功与自由，都必须不断学习，提高自己，培养自己。1，尽量提升自己的综合素质。2，保持冷静。3，善于思考。4，注重形象。5，关注社会需要。6，培养良好的心理素质。7，学会减压。8，处事大度。9，不要表现得高人一等。10，不要沉浸在幻觉当中坐享其成。11，切忌贪得无厌。12，建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。12，守时，遵守公司规章制度。13，敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己赢得更多机会和帮助。

成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。

自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。

失败乃成功之母。自然赋予你能力，便是叫你去应付一切你都应付的困难，而不是无端的杞人忧天。敢于直面失败，才有进取的机会。

以上就是我暑期实践所得感受。这对于初出茅庐的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来可用的意义。

第四，善于提升自己。

展现独特的自我，无论在哪一个领域中获得成功与自由，都必须不断学习，提高自己，培养自己。1，尽量提升自己的综合素质。2，保持冷静。3，善于思考。4，注重形象。5，关注社会需要。6，培养良好的心理素质。7，学会减压。8，处事大度。9，不要表现得高人一等。10，不要沉浸在幻觉当中坐享其成。11，切忌贪得无厌。12，建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。12，守时，遵守公司规章制度。13，敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己赢得更多机会和帮助。

成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。

自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。

在做业务的时候一定要搞清房子的性质，而且产权一定要清晰，不然的话很容易产生纠纷，本来是好好的一件事情，到最后弄的双方对簿公堂，这也不是我们想看到的，因此在做业务的过程中一定要小心谨慎，未雨绸缪，把一切的可能性都考虑在内，这样才不会有很多的后患，从中我也学到一个道理，做人一定要做到位。做人做事都一样，要有头有尾只有这样在以后的人生道路上才能走的更远。同时我们在工作中也牵涉到谈判技巧的问题。很多单子都会在签合同的时候谈崩掉，这就跟谈判技巧有关，会谈判的人往往都能抓住双方的特点，对症下药，一举攻下，而不会谈判的人则是明明到手的单子也会飞了。这就是个人能力的一种体现，每个人都有各自的谈判技巧，不能笼统的一概而论，同时我觉得做这个工作。自由的工作环境是很重要的，有压力，但也有动力，相对自由的工作环境会促使交易的形成。总而言之，在xx实习的这段期间，我学到了很多在学校没有学到的东西，接触了很多新的人和事，并且从中领悟到了一些做人的道理。也提高了自己的综合素质和管理水平，并且对一个新的行业有了初步的认识，提高了自己的沟通能力和谈判技巧，感谢财富给了我一个展

现自我能力的舞台。

失败乃成功之母。自然赋予你能力，便是叫你去应付一切你都应付的困难，而不是无端的杞人忧天。敢于直面失败，才有进取的机会。

以上就是我暑期实践所得感受。这对于初出茅庐的我来说就是最大的收获。我希望在以后进入社会后能给我带来可用的意义。

2024年4月10日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找