

# 最新地产报告文学(精选7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

## 地产报告文学篇一

通过这一段时间的实习,所获得的实践经验将终身受益,在以后的工作中将得到体现,我会不断的理解和体会实习中所学到的知识,把所学到的理论知识和实践经验应用到实际工作中来。这才真正达到了实习的目的。

我在麦当劳进行了为期六个月的社会实践,感到受益匪浅。通过此次实践,我明白了社会实践对引导我们大学生走向社会,接触社会,培养工作能力,以及完善思想道德有着重要意义。我所从事的麦当劳,是以餐饮服务业为主的世界五百强企业。巩固在校所学理论知识,培养独立工作的能力。通过参加主要负责柜台的点餐与收银工作实习实践活动,培养我综合运用知识的能力,锻炼社会交际能力、应变能力,获得实际旅游业务知识和管理知识,进一步提高我们的综合素质。

20xx年7月——12月

我于七月十一日进入麦当劳实习。主要负责柜台的点餐与收银工作,有时在甜品站负责收银或备餐,或者负责饮料位的呈递与备膳。柜台的点餐与收银是餐厅运营的重要环节,对服务员的要求较高。因此,我受到了较为专业全面的培训。首先,我要谨记芭蕾四步曲。即为顾客步入餐厅,我就要高举左手并用欢快的语调高喊:喜欢光临。这是第一步曲。当

顾客走近柜台，我就再次将左手举起并欢快地说：乐意为您服务，这边为您点餐。这是第二步曲。接下来是向顾客推荐餐厅热门套餐，并按顾客要求在三十秒内完成点膳。此为第三步曲。其中，收银时长为十五秒，这十五秒内，我必须按照餐厅现金政策严格确认钱币真伪与完整。最后一步曲，为顾客配齐酱料纸巾，并指引顾客向右移动取餐。虽然，这样的流程看似简单，但真正在规定时间内正确地实施下来是需要一定技巧的。因为，毕竟顾客没有快速点餐的意识也不了解点餐流程。因此我们必须在顾客犹豫不决的时候，时刻为顾客作决定，以缩短点餐时长，方便服务下一位顾客，从而提高餐厅营运效益。厨房制作以及备餐员呈递一般情况下不超过三分钟，以避免顾客长时间的等待。甜品站主要负责销售冰淇淋与饮料。由于站点的独立性使得速度没有严格的要求。但我们仍然要尽量在最短时间内为顾客提供食品与服务。平时我大多时候是一人负责甜品站点餐与备餐。双休日大多是双人模式。饮料位是柜台的一个组成部分。主要负责饮料的制作与呈递。饮料位有一个电脑显示屏。我要根据电脑上的显示准备饮料，并且每完成一单，就要将其取消。因为饮料位的时间要求为一分钟，若是超时，系统会自动红单，提醒速度太慢，这时经理就会给我们施加压力提醒我们提高速度。并且在打饮料的过程中，必须注意随手清洁，以保持柜台卫生，避免造成顾客不好的印象。但是，当顾客量较少时，我们也不能闲着，必须积极主动地找事情做。例如随手保洁，补全柜台纸巾，酱料，纸杯等等，以确保营运高峰时流程顺畅，为下一轮高峰作好充分准备。由此可见，麦当劳干净整洁的环境，高效便捷的速度都是通过全体员工每时每刻不断地努力创造出来的。

由于麦当劳的行业性质吸引了每天大量的客流量，并且加上每天十小时左右的工作时长，使我感到非常疲惫。因此，接连不断的客流量使我必须一遍又一遍地重复同样的对话，细心解释同样的问题，做着同样的动作。嘈杂的环境让我无法喘息，身体的劳累使我有时面对顾客有些不耐烦，服务质量随着客流增多下降。有时不免与顾客产生摩擦。还有饮料位

的繁忙让我手忙脚乱，经常送错饮料或者超时，于是受到顾客的埋怨与责骂。此外，甜品站一人的营运也经常让我连续几个小时不停忙碌，以及夏日在外的高温让我感到非常难受。虽然挫折很多，困难很多，但我都坚持下来了，我也努力让自己做到最好。于是，我也得到经理们的认可与赞扬，还有顾客们对我的服务很满意地微笑道谢感到很欣慰。

**忍耐** 每当与顾客发生摩擦或倍受理解时，我就感受到了社会真实的打击与残酷。很少接触社会的我们都太脆弱，我们的自尊心太强，受不了谩骂与误解。受不了挫折就急着为自己辩护。其实我想说，社会就是这样真实，社会不会把你宠着，也不是每一个人都会顾及到你的感想。每当受到误解时我们不应该以强硬的态度反抗，毕竟架是永远吵不完的，毕竟不是每一个人都能那么无私地为你着想，理解你。我们能做到的先是在原则下忍耐，原则外不理睬。然后反思自己是否有错，然后不断地提高自己的工作能力以避免顾客的不满。

**和谐的人际关系** 麦当劳的员工很多，于是总要与许多同事打交道。从前的我不爱搭理不熟的人，比较自傲。现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，一个人是无法完成的。它也有利于你工作心情的顺畅，每天微笑地与人打交道心情自然就好，就有利于工作效率的提高。

**积极主动地做事** 繁忙的工作时常让我感到劳累，心生惰意。然而，我时常告诫自己积极主动地做事，坚持下去。积极主动地面对有利于自己找到工作中的乐趣，比如顾客的满意就使我收获了工作上的成就感。许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它。即使我有多么不愿意，但下班之后我就发现自己坚持下来了。所以，要相信时间是公平的，它可以让你快乐过得很快，同样，也可以让你所认为的痛苦过得很快。

**自制** 不要将个人情绪带到工作上来。于是，我深感一个成熟的人必须具备控制情绪的能力。如果将负面情绪带到工作中，

那么必定导致工作效率的低下以及与人的冲突。因此，不管多么劳累，也要保证最起码的服务态度。试着转移情绪，安慰自己。自我安慰可以带来快乐，快乐地工作你会有意想不到的收获。

提高自己的竞争力 我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己的技能。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习不断积累，于是我也学会独立解决问题。并且不可不懂装懂，否则运用于实践中发生错误后果比较严重。

管理者的管理 麦当劳的创始人雷克雷地安说：要关心每一个为你工作的人。要想成为一名好的管理者，就必须有好的管理方法去管理你的员工。因此要了解并关心每个员工，管理方法因人而异，但关心都是前提。

赚钱的辛酸 工作的劳累使我疲惫，这让我体会到赚钱的不易。花钱容易赚钱难。今后，我会珍惜每一分每一角，体会父母的辛酸。

在经济增长的地区谋求发展是跨国公司迫切的愿望，而中国是极少数以较高速度保持经济持续增长的发展中国家。尽管遭到东南亚金融风暴的打击，但亚太地区成为世界经济增长中心这一特征并未因此而改变，在这个新的中心中，经济持续保持高增长率。自1992年以来就是最大的发展中国家外资吸收国并在世界上也成为仅次于美国的第二大外资吸收国的中国，对任何谋求利润增长的跨国公司都产生了难以抵御的诱惑。

中国本身就是一个巨大的市场。改革开放以来，中国政局稳定，经济发展，12亿之众的人民购买力有极大的提高。但是，在某些行业，中国的技术水平、制造水平等与先进国家相比还有较大的差距，市场对产品的需求还不能很好的满足，潜

在的需求还有待挖掘。有市场可开发的地方就有利可图，不少大型跨国公司就是奔中国这个大市场而来。如目前中国最大的外商投资企业，总投资已达34亿美元的摩托罗拉公司宣布，未来将把在中国的投资提高到100亿美元。著名电脑制造商戴尔公司决定把东南亚某国的生产厂搬到中国来。

之所以越来越多的跨国公司选择中国进行直接投资，还因为1978年以来，中国吸引国外投资的软、硬环境有了极大的改善。在硬环境方面，中国正加紧基础设施建设。在软环境方面，中国更是做了不懈努力，在涉外经贸投资活动方面已经形成了一套比较完备的法律体系。对跨国公司更具吸引力的是，进入1990年代以来，中国利用外资政策由改革开放初期靠实行税收优惠为主，逐步转向开放市场，降低关税、内外资企业公司竞争、实行“国民待遇”，外资重点和优惠政策转向基础产业和高新技术产业，推行市场换技术，重点吸引大型跨国公司来华投资、提高国内产业水平等。

一般地大型跨国公司所在国都是西方发达国家，其劳动成本都较高，因此，跨国公司在中国投资建厂，除考虑到可以避免出口产生的远程运输的成本以及关税外，还考虑到利用中国低廉的劳动成本，以与其产品的高技术含量、高品质相得益彰，增强在国际市场上的竞争力。

如果说跨国公司在选择直接投资地点时，尚有一丝顾虑的话，那么，在看到本国的先行者或他国的同行在中国市场上取得出色业绩时，他们似乎可以预见到自己的前途。如快餐业中的麦当劳和肯德基，碳酸饮料中的可口可乐与百事可乐，日化行业中的宝洁和联合利华，感光市场上的柯达与富士等。

20xx年11月10日，在卡塔尔首都多哈举行的世界贸易组织第四届部长级会议上，中国入世获得批准。12月11日，中国正式加入wto[]入世后，我们必须在法律体系、政府职能、金融市场、宏观管理方式、企业经营方式等方面进行相应的变革，这一系列变革，标志着我国的改革开放进入一个以开放促改

革为特点、以同国际经济全面接轨为目的新阶段。中国加入世界贸易组织作的承诺包括：在降低关税方面，5年内将15%的平均关税水平降到10%；在农业方面，农产品平均关税从21%降到17%，大部分农产品进口将取消数量限制，实行单一关税；在零售业方面，到20xx年前，经营少数重要商品和仓储式超市业态的30家店铺以上的连锁企业，仍必须由中方控股，取消其他一切限制；在金融方面，5年内开放金融市场，其中银行业开放步伐最大；其他方面如保险、旅游、证券、法律、会计、医疗、电信、汽车和it等行业市场也将逐步开放。中国市场空间将得到极大的释放，这对于跨国公司来说无疑是一次巨大的机会。

## 跨国公司在华投资对中国企业的影响

跨国公司对华直接投资，为我国引进了相当大规模的资金，还成为许多经济技术开发区主要的外资来源。更重要的是，由于跨国公司的参与，分担了投资风险，使一批我国急需的项目能够马上起动。

与一般外国直接投资所建立的劳动密集型项目不同，跨国公司在华投资所建立的项目大多数为技术密集型或资本密集型。这些项目带来了一系列的技术、工艺和设备。在企业管理和企业文化方面，跨国公司有整套的制度和观念。这一套制度和观念通过在华直接投资，建立外商投资企业，对我国企业的管理和企业文化建设提供了有益的借鉴。

跨国公司为了适应全球性竞争的需要，大力推进其海外投资企业的“本土化”，即跨国公司在中国从事投资和经营活动中，为迅速适应中国的经济、文化环境、淡化企业的母国色彩，在人员、资金等方面都实施当地化策略，使其成为地道的本土公司。而当地化最关键的是人才当地化。可以说跨国公司是培养中国经营管理人才的黄埔军校。

跨国公司的介入，通过它们一系列的主体活动，一方面规范

了市场参与者的交易行为以及其相关行业参与者的市场行为，另一方面这种交易的高效率也成为国内经济单位实施市场行为的示范。所有这些都将成为引导与构建中国全新的市场制度，包括行为规范、交易准则、国际商务基本规范等。这些市场制度的建立有助于提高国内市场交易的效率，降低交易成本。另外，跨国公司的示范作用将促进中国的国际经营更快地学习、发育、成长，经受国际经营风雨的考验，更快地与国际市场接轨。

跨国公司向中国市场的全面进入已从点状升级到“群居”。他们向中国的“移民”不仅是数量上的增加，更应该关注的是这种“移民”的系统性和关联性。就像美中贸易全国委员会中国首席代表powers先生所说：“他们是在群居生存，是在建立自己的生物圈。”

以宝洁公司为例：宝洁公司80年代末期来到中国时，中国还没有物流服务商，只有运输公司，货运代理公司等，国外的物流服务商又不能进来，宝洁公司只能采用中国的运输公司。在数年的合作中，宝洁公司以客户的身份不断刺激一个货运代理公司(宝供)掌握先进的物流方法和经验，最后使之成长为一个规范的物流公司。宝洁公司只是在接受中国小公司的服务中，就培养锻造了一个优秀的中国企业。但是今天宝供已经不再是宝洁公司唯一的物流服务商了。有人提出疑问：宝洁之所以使用宝供服务，并且花代价培养它，是因为跨国物流公司都没有进来，属无奈之举；一旦跨国公司进来，宝洁就会放弃中国的本土公司，奔跨国公司而去。

目前市场研究中，约有80%以上的市场份额是由跨国公司提供的。跨国公司对市场研究的重视是国内本土企业所不能比拟的，国内企业可以在广告上一掷千金，甚至在国内广告标王的争斗中，屡屡挫败跨国公司，但在市场研究投入方面，许多国内本土企业可能几乎为零。

具有77年历史的宝洁，市场研究在全世界是独一无二的，它

在全世界首创了专门的市场研究部门，发展了许多专门的市场研究方法和模型，而且迄今为止它仍是全世界最大的市场研究客户。正是因为对市场调研工作的如此重视，宝洁在中国市场上的每一个产品才都能打响。

再以零售巨人沃尔玛为例，沃尔玛进入中国的征途几乎不动声色。它犹如一位棋风稳健的围棋高手，谨慎步子，稳扎稳打。为了进入中国市场，沃尔玛曾做了长达6年的准备。早在1992年7月，沃尔玛就获得了中国国务院的批准，并在香港设立办事处，专门从事中国市场的调查工作，包括中国的经济政策、官方支持、城市经济、国民收入、零售市场、消费水平、消费习惯等。这些都为沃尔玛在中国的发展奠定了坚实的基础。

跨国公司赢家的营销策略是：适应中国的转型市场环境，十分重视中国本土化。

摩托罗拉把本土化列为公司在华发展四大战略之一，并且把它融入所有业务中，摩托罗拉公司认为，本土化不仅是从中国采购产品和服务，而是每项业务都必须有本土化内容。用摩托罗拉(中国)公司总裁赖炳荣先生的话说，就是摩托罗拉公司“植根中国”，“以中国为家”，目标是“做一个地道的中国公司”。

诺基亚(中国)副总裁大卫哈利认为：诺基亚在中国16年，最成功的就是本土化策略。

沃尔玛公司也明白，要真正实现其全球扩张的战略，在中国扎下根，就必须坚持地实行本土化策略。如今沃尔玛在中国的本土地化策略已初见成效。正如《华尔街日报》在一篇文章中所写的：在中国登陆5年后，沃尔玛已不再像初来乍到时那样手足无措了。

20xx年，伊莱克斯冰箱以本土化策略为核心反攻本土品牌取



得重大进展，市场份额升为第二；另一大国际品牌可口可乐公司不但以成功地塑造出本土品牌“天与地”和“醒目”为骄傲，而且20xx年春节期间以非常本土化的促销策略赚得盆满钵满。

以上足见思维全球化，行动本土化对跨国公司占领中国市场有着多大的意义，这也是它们的胜利之本。

跨国公司在投资策略上注重长远，全心致力于自己的专业行业。中国市场上有许多投资机会能够轻松赚钱，外资企业又有强大的资金后盾，但它们从来都不为之所动，宁愿投资几千万，几个亿美元去做自己的‘专业，精耕细作地开拓市场，甚至于亏钱投入去取得它们所需要的市场份额。

麦德龙在中国采用的就是典型的“远期营销”策略：目前在华麦德龙的利润率为1%，今后的目标是2%—3%，而全球麦德龙纯收益年增长点为8.5%；上海锦江麦德龙购物中心有限公司负责对外事务的黄忠杰也承认“麦德龙在中国并没有创造出利润”，同时解释到：“这是一个要利润也要市场的问题，因为发展才是硬道理。”

可口可乐等公司进入中国市场时承诺，若干年内根本不考虑赚钱问题。其实这们是为了赚长久的钱。在进入中国之初，可口可乐系统的厂家就购置运输车辆，负责把饮料送到零售商手中，并且无偿赠送零售商冰箱、遮阳伞，想尽办法铺市场。可口可乐每年都结合促销活动推出大量广告，并参与所有重大社会活动。市场越不景气，可口可乐越是要加大广告宣传的力度。正是由于持续不断的努力，可口可乐建立了无以伦比的品牌影响力。

市场经济是竞争经济，但怎样看待竞争、参与竞争则大有学问。中国不少企业一想到竞争，就是你死我活，所以恶性的价格战此起彼伏，相互间的攻击不断升级，最后大家都获得不了利润和发展。而跨国公司的观念是超越竞争。

微软公司以制订行业标准的办法“君临天下”，占据了“无竞争领域”。认证与培训是微软维护自己的垄断地位的一个重要战略，它以终端顾客入手，牢牢地把顾客结集在自己的周围，从而形成很高的进入障碍，同时，通过微软认证与培训项目的实施，微软又成了行业的领头羊，无形中成了标准的制定者，或者说让消费者形成维持微软是行业标准的印象。这必然会对竞争对手形成无形的进入壁垒。从而有效地遏制竞争，达到超越竞争的目的。

此外，还有ibm公司，最早倡导“电子商务”概念，不遗余力地进行宣传，几年后大获丰收；其实，不少跨国公司注意以差异化的办法建立竞争的优势，以持续的服务培育忠诚消费者；跨国公司之间也很注意合作和协同，很少相互攻击，而是共同维护市场上的秩序。

也许在本土企业看来，政府公关和社会营销对跨国公司来说是一种无法躲避的成本，但跨国公司的高明之处就在于深谙得民心者得天下的道理，巧妙地化解了这种成本，创造了长远的利益。也让我们感到他们的远见了。

诺基亚认为，要融入当地国，实现本土化，单纯的产品、人员本土化是远远不够的，还要努力成为一个优秀的企业公民，这些年来，诺基亚通过一系列创新活动，积极参与和赞助中国各项社会、文化、体育和教育事业的发展，从而与政府建立良好的关系，并树立优良的公众形象。1998年诺基亚向中国洪涝灾区捐赠了价值人民币100万元的赈灾款物。1997年它赞助中国第八届全国运动会[]20xx年做为主赞助商赞助第21届世界大学生运动会。1998年作为98 届中国国际美术年的主赞助商，还赞助了在美国纽约古根汉姆博物馆举办的“中国：5000年文明艺术大展”[]20xx年组织全国12所重点高校参加：“诺基亚20xx年大学生思维挑战赛”。1999年—20xx年诺基亚阳光计划在20年重点高校全面展开。公益活动最能得人心，体育赞助最能赢得眼球，文化赞助最能渗透并提高品

位，教育投资最能拢人心，诺基亚可谓用心良苦。

体育和饮料有着不解之缘，借助体育活动可以树立可口可乐的品牌形象。2000年1月，在北京世纪坛，可口可乐成为新世纪第一个为中国之队度身定做了第一首队歌。8月，可口可乐第一次将“国际足联世界杯”带到中国队主场为他们祝福。1998年，可口可乐向希望工程捐款人民币500万，专门用于资助失学儿童。到目前为止，可口可乐在全国各地兴建50所希望小学，为贫困地区的100所农村小学捐赠了一套希望书库，还与中国青年发展基金会，中国青年报社创立了“新中国第一代乡村大学生”奖学金。多创几个第一，也就多了几分支持。

另一方面，根据中美联合调查研究，可口可乐公司通过其庞大的独立供应商和销售商网络对中国经济产生了很大影响：间接支持41.4万上就业机会；每年向中央和地方税收部门直接或间接的增加利税16亿元人民币；通过乘数效应使中国经济增长300亿人民币的产值。可口可乐在中国做的一切，无疑将使它更加受到政府的重视和支持。

跨国公司的进入，对于在传统计划经济下发育起来的国有企业，乃至所有中国本土企业来说，都是强大的冲击。借用一家国际著名咨询公司的评论，中国不少企业在治理结构、战略、各项管理上还像是“小学生，不能要求小学生做大学生的事”。

但是我们更看以，从整体来说，中国企业并没有在跨国公司的冲击面前销声匿迹，相反一大批中国企业在冲击中逐步成长壮大起来，甚至走出国门，走向世界市场，许多“中国制造”的产品还风靡国际市场。这说明中国企业在许多领域完全是可以“与狼共舞”的。

以前，由于政策原因，跨国公司不能同等权利地，更不能成体系地进入中国，他们原本在海外形成的业务关系和链条关

系被打碎，导致他们在中国的效率下降，也给中国本地企业让出不少业务机会。但是，中国入世后，跨国企业的业务链条会更加完整地连接起来，构成跨国公司“中国群居链”。

“跨国链条”对中国市场是一个“价值升级”。跨国公司透明、规范、专业的做法刺激中国各个行业科学化。跨国公司提供的金融、咨询、会计、财务等优质服务，不仅为了跨国公司，也为中国公司提供。

“群居现象”不会威胁中国企业，而会培养更多的中国优秀企业，尤其是在it业、消费品业、服务业领域。其实中国企业不必害怕，“跨国链条”会让整个中国市场升级，而且中国企业会成为跨国链条中的一环，甚至会进入“群居生活”，与跨国公司互为合作，进而形成新的业务链条。

因此，我们必须拒绝这种民族情结，正确认识跨国公司。要知道各国都有来自不同国家的跨国公司投资，本国的跨国公司也到其他国家投资，一国民族工业的壮大离不开跨国公司全球化投资的有机结合，离不开跨国公司的要素供应和联接。

如果一家外国跨国公司，它的大部分价值创造环节(研究与开发、制造、营销、人员培训等)均在中国进行，那么，客观上该公司就提高了中国劳动力的质量和生产力的水平，就增强了中国的竞争力。这里不是指中资公司的竞争力，而是指在中国本土形成的物质生产力，是中国对世界经济的增值能力。

所以我们没有必要自己划地为牢，把市场进入和市场占有的问题搞得过于敏感，过于忧心忡忡。如果我们一方面讲全球化经济，讲中国应更广泛、更深入地参与国际分工，与世界经济互接互补；另一方面又是主张防范外来成分，这在政策上是相互矛盾的，与全球化经济的总体趋势和我国中央改革开放的基本国策也是不一致的。

进入90年代后，全球进入多变快变的时代，中国市场也是如

此，市场不确定因素很多，市场的发展也是非线性的，这就要求中国企业花力气去进行市场调研，进行市场研究和市场分析，发现机会，抓住机会。同时市场本身是个课堂，我们要向市场参与者学习，向供货者学习，向消费者学习，向竞争者学习。要分析研究跨国公司的营销策略和实战案例，一方面做到知己知彼，心中有数，另一方面也可以学习这些大公司成熟的经验。在近期可以避其锋芒，进行错位经营，寻找自己位置。

## 地产报告文学篇二

尊敬的xx:

您好，本人在xx工作时间已经两年了，这两年之中，我学到了很多的东西。不管是带班方面还是教学方面，都有了很大的进步，这一切都是领导的悉心教导和xx们的照顾所得的成果，对此，我表示衷心的感谢。

记得我刚刚来xx的时候，一点经验和带班能力都没有，都是xx的耐心教导下，我才会一点一点地在进步。也许、我会经历过很多的困难，但我都会努力克服它。

刚接手新班时，我一开始真的无所适从，小班小朋友都不听我的话，爱哭闹，我根本无从下手。多亏了xx的辛勤教导，让我从中学到了很多知识、很多道理。这些都是外面学不到的。有时，我也会做错事，也会受到园长的批评。但是，我从心里感谢你，是你教育了我很多东西，很多道理。

现在，由于合同期已到和我的喉咙问题几个月以来一直得不到解决。这让我下定决心，辞到现在的工作，我必须养好我的喉咙，然后重新出发，望能谅解，请批准。

谢谢xx[]谢谢所有的同事，谢谢xx[]给我带来这么多快乐，给

我这么好的发展平台。我相信，不管在哪里，你们都是我最美丽的回忆。

在此，我祝贵xx事事顺利、大展宏图。

辞职人

20xx年xx月xx日

## 地产报告文学篇三

一开始，这些繁重的任务确实给了我很大的压力，尽管都在处理能力之内，但是众多的数量加上杂乱的数字，让我感到压力非常的大。但是，这些困难终究在努力下消散，在忙碌当中，前辈们也不忘教我一些工作的经验和心得。让我能在工作中不断的提升自己，加上大量的实践，在这三个月的时间里，我的专业能力在飞速的提升。以下是我对这次实习的总结报告：

进入这家公司，有一定程度上可以说是因为一些机缘巧合。但是就结果上老看，我还是蛮喜欢在这里的环境的。来到公司的第一天，由财务部的管理亲自带领我们几位实习生进行岗前培训。拿着一本本过去的账单复印件，看着那沉重的分量，我们在最初就已经感受到了不小的压力。前几天里，我们基本都在领导的带领下，研究过去的账本，并在前辈的帮助下，研究透了我们的工作模式。其中还经常穿插有不少的实践锻炼。当然，过去所学的专业知识帮助我们顺利的度过了这些培训，但也相当于度过了我们的“保护期”。

在确认我们都有足够的实力之后，领导开始安排我们正式的开始工作。在之后的工作中，我们每天都面对众多的核算登记工作，毕竟是真正的工作，在工作中是不允许出现错误的。为此，我们在工作中都非常的小心认真，但是也同样导致了效率不高。

随着时间的推移，我们负责的工作已经越来越多了，但是同样，因为我们在工作中的努力，实习生们在工作的能力上，也有显著的提高。

结束了实习后，在工作中我也有了很多全新的认识。

首先，是认识到自己在学校中所学的知识都太过浅薄，甚至有些都已经是落后太多的基础知识，在技术日益发展的时代，会计的工作知识和技巧也在不断的进步。

其次，自己在过去太过小看实操，以为只要自己掌握了方法，再多工作也不过是更加努力的事情。但实际上，工作真正多起来的时候，所需的不仅仅是努力，更多的是经验。只有亲身的体会，才能感受到经验的差距。

三个月的时间非常的短暂，但是我们幸运的赶上了忙碌的时节，在庞大的压力下，我相信我们有了多于平常更多的收获，在今后，我会积极的运用这些收获，在工作中更好的发展！

## 地产报告文学篇四

1. 通过专业实习，将理论付诸于实践当中，走出校园，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能力。
3. 通过毕业实习，清楚地了解自己的不足之处，加以改正。
4. 通过毕业实习，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。

20xx年11月20日——20xx年5月20日

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。跑盘的主要内容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提供了必要条件。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。我们要通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符合其要求时，他会打电话询问房子的情况。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知道是哪一套，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。此时我们就可以安排合适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，是体现你个人能力的问题，也是至关重要的一步，如果前期阶段做好，这个阶段也就很轻松了。谈判基本围绕着价格问题，所以事先报价一定要注意，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专员，我们作为普通员工一般不涉及。我们所要提供的还有售后服务，这一部分是很重要的，这会为以后的发展，提供很大的平台，客户也就源源不断的过来。

通过这次实习，我对以后的工作方向和环境有了更深入的了解。在实习期间，虽然我的专业与我现在的工作没有太大关联，但在学校里所学的，对我有很大的帮助，老师所教导我们为人处事的方法以及在遇到困难时怎么应对，都给了我很大的帮助。

通过这次实习。我深刻的体会到了竞争的激烈。刚入社会，我以为只要做好自己就可以，其实不然，你既要处理好与上级之间的关系，又要处理好与同事的关系，进入社会，人际关系真的很重要。我们要在生活工作中不断验证，不断理解和体会这次实习中所学到的知识。

在实习期间，我也深刻的体会到了一个人的心态的重要性，不管是做哪一个行业，心态树立好，成功就在眼前。一个很切实的例子：我的师傅，他是一个平平凡凡的人，他在成功面前不会骄傲，在事业进入低谷时，也不会丧气，我进公司三个月了，他一直都没业绩，其他同事说他前几个月做的挺好的，不知道怎么回事，我问他，我说：师傅你压力大吗？你还能坚持下来吗？我们都清楚的知道，做业务，没业绩，就没提成，工资就会少得可怜，我以为他会说：他快坚持不下去了，结果他告诉我：不管做任何事情，心态放正，加上你的努力和你的坚持，一定会有属于你的收获。在第四个月，他连续卖出了三套房子，提成拿了两万多，我却看不出来他得意的笑容，只是腼腆的一笑。

一. 由于受市场客观因素和主观努力不够，员工经常出现两种

截然不同的工作状态，一段时期，员工的工作状态处于积极阶段，就像我刚入这里前三个月，工作努力积极，可是到后期，我就开始变得懒散，我感觉这就需要上级和下级进行协调，及时调整好的心态，有些同事在没业绩的时候就会把责任归咎于市场。的确，最近国家对于快速增长的房价，一直处于打压政策，政策的频繁出现，使很多员工对这个行业失去信心，这就导致了另一个影响，离职率高，人员紧缺。

二. 不能第一时间掌握市场信息，导致我们损失了很多一手资料，我们经常在没有客户的情况下，就在那里等待，其实在这个期间内，我们可以做很多事情，我们可以精确的了解房源信息，为以后做好准备，在这期间，把握好我们与房东之间的关系，会在我们有客户之后，迅速成交。

三. 专业知识掌握的不够踏实，我们的公司在入职以后仅有一次培训，说实话，在我们从事这个行业的时候，几乎95%的人对这个行业是陌生的，只进行一次培训，未免太少了，在我入职三个月左右，我还不懂得过户流程，我以为只是我不懂，咨询其他同事，原来80%的人都不懂，以这样的形势面对市场，岂不是自己哄自己。其实不是市场不好，而是我们没有努力的去把握市场，再差的市场都有人签单，不是没有，而是我们不去把握。

实习主要是为了我们以后尽快的适应社会，我一直都认为实习不是为了赚钱，而是为了获取经验，使自己的能力提升。为我们进入社会增添一块基石。丰富了我的只是，使我成长了许多，不过仅靠这几个月的实习是不够的。校园与社会，两个不一样的天地，不一样的人生。也许我不能完全适应社会的残酷，可是我会努力的让自己变得完美。跌跌撞撞后，我一定会成功。

社会是个大舞台，学校是步入舞台的阶梯，我会脚踏实地的踏上成功之巅！

最后衷心的感谢学校给我出来体验社会的机会，以及我的实习单位xxx房产公司给我提供实习机会，让我成长了许多！

## 地产报告文学篇五

尊敬的领导：

您好！

面对房地产冰期阴霾，为了节约成本与人力支出，并消除职场疲钝所产生“7年之痒”，在第一个法定端午节刚刚结束时，我不得不遗憾而凄婉地正式向天工地产提出辞呈。在过去6年中，天工地产给予了我很多很多，尤其是把我从一个房地产门外汉培养成了业内专业人士。为此，我将永远对天工地产充满感激之情，这种情愫亦将永远伴随我未来人生旅程。xx年4月17日，是我永生难忘日子，因为这一天是我到天工地产报到日子，它将永远定格在我记忆深处。20xx年6月10日，也将是我不会忘记日子，因为这一天我正式向天工地产提出辞呈，它同样会铭刻在我脑海之中。除了父母与自己生日以外，我还将永远记住前述两个日子。因为这几个日子，要么赋予我生命，要么改变我人生，要么使我懂得为人基本准则—孝道。尽管如此，天下没有不散宴席，世上没有不谢花朵，为了自己自以为是未来，我也必须向天工地产提出辞呈，并按公司规定办理离职手续。

在天工地产6年，是我努力6年、学习6年、进步6年、感动6年，也是刻骨铭心6年。多少风雨历程，多少日日夜夜，多少同仁们夜以继日、日以追夜共同作战场面，多少始于惊心动魄终于喜笑颜开事件，多少……令人不胜感数感人场景，一出出、一幕幕，似乎随时都在我眼前闪现，让人荡气回肠，令人浮想联翩。人生没有多少6年，也没有多少能有深刻记忆6年，但在天工地产6年，也许将成为我生命中最为闪光和值得回味6年。天工地产未来还很漫长，我人生也还很长。无论将来如何，我将继续关注天工地产，并在竭尽所能情况下帮助

天工地产。在为自己祈祷同时，更为天工地产祝福，祝自己未来幸运，也祝天工地产一路走好！我相信自己人生会很精彩，我也深信天工地产未来会更加精彩！

以上辞呈，恳请批准。

谢谢！

此致

敬礼

申请人□xxx

## 地产报告文学篇六

地产领导：

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。

另外，我想向公司提个小小的建议：在针对兼职大学生，何不实行按日，按周结算工资？在大学里，能够出来做兼职的人，本身就是一些不平凡的人，他们只会尽职尽责的去完成自己的任务，不会像某些人那样如何去弄虚作假。或许他们的真正目的不是为了签单，但他们会得对得起应该得到的工资。

最后衷心的祝愿凤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x月x日

**地产报告文学篇七**

尊敬的领导：

你们好！

我带着复杂的心情写这封辞职信。在此，我恳请于x月底前离开。

20xx年x月加入以来，我不断的感受到的温暖，学到了很多知识，非常感谢能给予我这样的机会在良好的环境与氛围中工作学习。辞职意味着失业，面对社会巨大的就业压力，我将面对又一次严峻的挑战。而且，我不知单位领导对我的离职是否会有看法，我不愿因自己的离职而影响这一年多来和单位领导、同事建立的一份深厚情谊。

有言“高堂在，不远行。”我离开家人外出求学工作已经几近8年，前日与家人通话，父母虽未言明，但深深思子之情通过千里电缆传于耳畔，父母日渐苍老，劳苦一生，彼言独子外游，甚感孤单，每每想此，甚觉愧疚，长此在外漂泊，远离高堂，终不是个孝子，恳请离开，此辞职原因之二。

对于由此为造成的不便，我深感抱歉，但同时也希望能体恤我的个人实际情况，望领导批准我的申请，并请协助办理相关离职手续，在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

此致

敬礼

辞职人□xxx

日期□20xx年xx月xx日