

最新大学生房地产实践报告(实用10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

大学生房地产实践报告篇一

读了几年的大学，大多数人对本专业的认识不够，由于当时还要学理论课，在书上所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想学院就组织了一次社会实践今年暑假，学院为了使我们更多了解机电产品、设备，提高对机电工程制造技术的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了我们的到几个拥有较多类型的机电一体化设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习。为期几十天的生产实习，我们先后去过了上海机床厂，杭州机密机床加工工厂，沈阳机床厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在机械制造工业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对以前所学知识的一个初审。通过这次生产实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足，为后续专业课学习和毕业设计打好基础。

上海机床厂

8月13日，我们来到实习的第一站，上海机床厂是目前国内比较大型的机床制造厂之一。在实习中我们首先听取了一系列关于

实习过程中的安全事项和需注意的项目,在机械工程类实习中,安全问题始终是摆在第一位的.然后通过该厂总设计师的总体介绍.粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况.也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点.

在接下来的一段时间,我们分三组陆续在通机车间,专机车间和加工车间进行生产实习.在通机车间,该车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水线,并为我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造.我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统,共分为供油机构,执行机构,辅助机构和控制机构.从不同的角度出发,可以把液压系统分成不同的形式.按油液的循环方式,液压系统可分为开式系统和闭式系统.开式系统是指液压泵从油箱吸油,油经各种控制阀后,驱动液压执行元件,回油再经过换向阀回油箱.这种系统结构较为简单,可以发挥油箱的散热、沉淀杂质作用,但因油液常与空气接触,使空气易于渗入系统,导致机构运动不平稳等后果.开式系统油箱大,油泵自吸性能好.闭式系统中,液压泵的进油管直接与执行元件的回油管相连,工作液体在系统的管路中进行封闭循环.其结构紧凑,与空气接触机会少,空气不易渗入系统,故传动较平稳,但闭式系统较开式系统复杂,因无油箱,油液的散热和过滤条件较差.为补偿系统中的泄漏,通常需要一个较小流量的补油泵和油箱.由于闭式系统在技术要求和成本上比较高,考虑到经济性的问题,所以该平面磨床采取开式系统,外加一个吸震器来平衡系统.现代工程机械几乎都采用了液压系统,并且与电子系统、计算机控制技术结合,成为现代工程机械的重要组成部分,怎样设计好液压系统,是提高我国机械制造业水平的一项关键技术.在专机车间,对专用磨床的三组导轨,两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了进一步的加深学习,比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题,获益非浅.在加工车间,对龙门刨床,牛头刨床等有了更多确切感性认知,听老师傅们把机床的五大部件:床身,立柱,磨头,拖板,工作台细细道来,如庖丁解牛般地,它们的加工工艺,加工特点在不知不觉间嵌进我们的脑袋.

在机工厂的实习,了解了目前制造业的'基本情况,只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性,很遗憾地,不能多做一些具体实践的操作,但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程,使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来,明白了本专业在一些技术制造上的具体应用.

杭州精密机床厂

7月8日我们到了同属杭州机床集团的杭州精密机床厂,顾名思义,杭州精密机床厂是生产一些加工精度较高,技术要求高的机床设备的大型工厂,主要加工的是机床内部的一些精度等级较高的小部件或者一些高精度的机床,由于加工要求较高,所以机器也比较精密,所以有些也要在恒温这个环境下伺候它们呢.这样才能保证机床的工作性能,进而保证加工零件的加工精度要求.

在听了工人师傅的讲解后,明白了一般零件的加工过程如下:胚料---划线---刨床(工艺上留加工余量)--粗车--热处理,调质--车床半精加工--磨--齿轮加工--淬火(齿面)--磨面齿轮零件加工工艺:粗车--热处理--精车--磨内孔--磨芯,轴端面--磨另一端面--滚齿--钳齿--剃齿--铡键槽--钳工--完工精机

公司有三个用于加工磨头体的加工中心和几台数控机床,数控机床的体积小,价格相对比较便宜,加工比较方便,加工中心有一个刀床和多个工作台同时对多个工作面进行加工,不仅避免了由于基准不重合产生的误差,提高了加工精度,而且也大大提高了加工效率,但是加工中心体积大,价格昂贵,而且对环境要求较高,这就提高了产品的成本,一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件.

大学生房地产实践报告篇二

xx年的暑假,我在xx市“xx地产”进行暑期社会实践。因为我们项目是于今年11月底开盘,所以我们上半年的前期工作

就是掌握项目的基本区域结构，将小区周边的设施及配套全部了解清楚。房地产是一个热门的行业，也是一个综合性很强的行业，一个房地产可以带动周边57个行业的发展，房地产工作与外界社会有着很密切，很广泛的联系，本身的实践性很强，它要求我们将与社会各阶层形形色色的人接触、交流，所以在我上班的第一天，我们项目的销售经理就给我们培训了怎样针对不同性格的人以不同的对策方式来向他们销售，这也验证了一句话：“语言是一门艺术”。

我在这里主要学习了怎样去向客户销售我们项目的房子，针对客户每个人的要求不同，安排一个合适且合意的房子给他们，并且要学习虚盘、接待、带客户看房，介绍房子的优点及周边的配套与环境设施。因此在这个实践活动中会锻炼我的语言表达能力和人际交往能力，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自己修养，如何与不同的客户打交道，下面这是我在这一个月实习期总结了对销售方面的见解：

- 1、业绩好了之后要学会跟同事分享自己的工作经验，但是不要傲慢地去说数，要有一个平常心，这样你会发现同事的经验有时候是对你有很好的帮助的，你的进步会越来越快。

- 2、等做到一定程度时会出现一些疲态，客户也不想接触，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，而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，这个时候你不要迅速的设立新的目标，升职也好，自己独立单干也好，不然这样的状态长久下去，必然会酿成苦果。

- 1、你要记住，这个领域是存在三八定律的，20%的客户有可能会占有一个人业绩的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、收入等基本情况，还有他们需要的户型，接受的价格范围，他们买房的用途等等。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合适这个项目或者这个项目没兴趣把他们忘了，这些都是你的财富，你做到了过些时候你就会明白的。

2、不要忘记逢年过节都给客户发一条信息，能记住生日最好，一条信息一毛钱，但是会换来客户对你的感激和深刻的记忆，这是很划算的买卖。

3、要针对比起新接到的客户，客户介绍过来的客户成功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，但是凡事都要根据实际情况，特殊情况特殊处理，可以让关系铁的同事帮忙接待。

4、要针对买房对谁来说都不是小事，谈判一定要认真对待，但是不要太生硬，也不要太随意，要掌握好度，这个度只能意会不可言传。

5、销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他们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轻松。

6、为了让谈判过程轻松、富有亲和力，你的知识面一定要广，这些知识会提高你的签约成功率。

7、跟客户关系再好他也是你的客户，一定不要忘记，要始终如一的给他足够的尊重，要知道只要是人都喜欢持之以恒的人。

1、多微笑

微笑是淡化一切仇恨的源泉，微笑反映一个人的素质和道德风貌，微笑会使你在人群中大放异彩，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗，像有一位同事就说了她得一个事例：当初，她帮一个客户看好了一个户型，正当他们在准

备付首付的时候，总管告诉她，说那一个户型早就被别的客户预订了，是因为售楼部人员的疏忽，将这个户型摆了出来。凡事讲究先来后到，所以房子是不能再售给另外一位客户了，客户听了之后大发雷霆，当一件好的东西被别人占有了自然心里不好过，所以我们同事遭到了一顿臭骂，尽管当时我的同事已经被骂的眼泪都出来了，但她还是没有做声，一直微笑着，等客人气消了，再接着向他推荐了另外一个户型，很显然，这一次几乎是没有什么希望的，但是最后是销售人员的一种淡定、微笑、为顾客着想的态度赢得了这一场“战役”。

2、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，尤其是对于一名销售人员，销售就是靠嘴巴吃饭，说得好，别人愿意听，而且听进去了那你就成功了，说得不好你就失败了，所以销售人员的成败大多取决于那张嘴，会说话就是会尊重别人、理解别人，懂得什么话该说什么话不该说，我们给予被人愈多时，我们即复得愈理智，做人也是，一门学问，你谦让他们，就会赢得他人的尊重，抬高你再他们心中的地位，或许会换来另外的成功资本，这需要你的彻悟其理。

在这一次社会实践当中，我感受很多。在“xx地产”里面我时最小的`销售人员，他们都是已经真正的不入了这个社会的大哥哥、大姐姐们在相处这一个月理，他们都把我当小妹妹，我不懂得问他们，他们都会用他们自己实践的经验来告诉我，也许我想对他们来说却是还不够懂事，毕竟我有学校这个“象牙塔”，在保护着我，但就像他们说“凡事只要把心态放平了，处理事情起来就会游刃有余”。我想学习也是如此，记得最后一天上班，我说等下我马上就要回家了，他们都有些不舍，将电话号码和qq号码留给他们，其中有几个对我说，以后有什么要他们帮忙的，我可以去找他们，听到这些话我觉得很欣慰，这就暗示着，我成功了，他们把我当妹妹，当朋友。当我到总经理那结算工资准备走得时候，经

理问我看我在这一个月里学到了些什么，我回答说“毕竟对销售这一个行业有了更深入、更确切的体会和了解，还有就是以后自己购房的时候知道要考虑些什么问题。拿着工资尽管很少，但是是我自己辛苦换来的，所以很开心，也很欣慰，很感谢”xx地产“也谢谢这一些同事伴随我一路走来。

谢星晨

xx年7月28日

大学生房地产实践报告篇三

20xx年我即将毕业，今年的这个暑假是我在大学生活中的最后一个暑假，所以为了对自己前三年学习的效果有一个总结，并对自己在不久的工作招聘中积累一些实践经验，我到兴威集团有限公司参加了一次为期一个月的实践。

兴威集团有限公司的主营项目为房地产，底下还包括一个热力公司和一个药厂，但总体规模不是很大，三个项目里面房地产做的比较好一些，根据我的专业，我参加了有关房地产方面工作，具体任务就是房地产开发前期所要完成的相关开发手续的报批。

对于房地产这样一个投资项目，可以说一次性投资巨大，回收周期较长，利润比较丰厚，但也存在着很大的风险，如果某个环节稍有不慎，可能导致全盘失败，后果不堪设想，所以在一个项目启动之前，要投入相当大的人力物力，包括市场调查、市场定位、市场分析、项目可行性分析、落实贷款、确定工程施工队等等很多的研究和调查，最后才能做出科学的判断，找准自己的市场。

正是按照这样一个过程，在今年八月份正式启动了依景家园的开发，依景家园小区开发的对象是高层收入者，坐落于湘潭市北郊，那里空气比较清新，人流车流辆比较小，但道路

还是比较宽敞的，户型的设计好，房屋面积都在 50 平方米左右，为电梯公寓和小高层，小区开发一共分为三个部分。

开发这样一个项目的程序非常的复杂，由于北郊的这块地原来是一个国营物流仓库，所以前期工作的第一步就是敦促这个厂的按时拆迁，我们经过一个星期的协调，才使这个厂在红线范围内的区域完成了拆迁、平整和自来水管线的铺设，只有这样下面的工程才能顺利进行。在这一个星期里，我也完成了一项独立的工作，在自来水管道铺设的过程中，自来水公司先收了我们的款项，但是久久不肯施工，总是推三阻四，这一次由我过去再一次催促自来水公司履行合同内容，见到负责人后我告诉他合同期限将至，如果再次拖延，违反了合同的规定对大家都是不利的，终于纠缠不过，第二天，他们完成了自来水管的铺设，并接到下了剩余的一半款项。

因为要开学，我不得不在这个小区正式施工之前结束了我一个多月的实践，其实接下来还有很多的工作要做，比如小区建设中的物业管理，以及建设中的工程进度的控制等等都属于前期部的工作，但是我不得不和一起工作了一个月的同事们道别。

通过一个多月的实践，我对自己所学的专业有了更深的了解，尤其是对房地产开发这个领域的了解，以前在课堂上总是听老师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不理想，最佳的学习方法是通过老师的理论教学，再加上我们的切身实践，这样我们才能学以致用，用理论指导我们的实践，我想这才是学习的最终目的。

不仅仅是对理论知识的加深，我感觉最大的收获就是我体会到了同事们的敬业精神，也就是我们现在所强调的团队精神，在这样的企业里工作，是一种快乐，而不是一种负担，每个人都把它当作自己的事业，把企业的壮大当作所有员工共同奋斗的目标，大家伙在工作中互相帮助，互相关怀。记得有一次，建委那边要求我们将所有的图纸折成统一的规格，八

十多公斤的图纸!谈何容易,但是没办法,要赶时间,时间就是金钱,为了不让工程进度有一天的拖延,在前期部主任小黄的带领下,我们五个人整整折了十二个小时的图纸,完成以后已经是晚上,在这过程中大家互相鼓励,彼此开玩笑,但没有一个人说要退缩,我想这正是一种我们在学校学习过程中所体会不到的一种企业精神吧。

这次实践以后,我为自己默默定下了一个规矩,再以后的学习工作中,我一定要全力以赴的去完成好一个任务,培养一个好的做事习惯,我想这在以后的生活中是非常重要的。

大学生房地产实践报告篇四

到了高中,经历了中考,感觉自己成长了很多,想要在高中时的暑假,去锻炼锻炼时,暑假又有一大堆的作业需要去完成,父母也是不赞成,在暑假这么炎热的日子里,去打工。所以,每次长长的暑假,就这样子在看看电视,翻翻书中度过了。回忆起,那时候的暑假,真是过的相当的悠闲,过的相当的自在,但也是相当的无意义的。终于,度过了难熬的高考,成为了一名大学生。也终于可以在长长的暑假里,好好的工作一下,体验体验除了,读书,考试,以外的真正的现实社会是怎么样的。虽然只有短短的一个多月时间,能学到的东西有限,但使我真正的体会到了上班族的生活,揭开了公司生活的神秘面纱。

江苏硕德电力技术有限公司是一家按照现代企业制度组建而成的拥有全新机制、充满活力的高新技术企业。主要从事高压开关及成套设备、低压成套开关设备、箱式变电站、母线桥架等输变电设备的开发和制造。

我所在的'技术一部办公室有4个工程师,都是男的,只有我1个女文员。为什么我要说得那么详细呢,就是因为技术一部和技术二部都是男多女少,而且大多都是些爸爸级的成熟稳重男人。一开始还担心有代沟,沟通不来,慢慢相处之后

发现我之前的担心是多余的，因为他们都能耐心细致地教我这个初来咋到的小女孩，有时还很幽默诙谐。很快，我就适应了这样的工作生活。现在来总结一下我的实习工作。

一、工作内容

- 1、发放图纸到供应商、采购部、生产部、市场部，做图纸发放清单。
- 2、管理资料借用。如工具书、鉴定证书、检验报告、车间设备等。
- 3、制作变压器产品图号一览表。
- 4、制作变压器生产流程图。
- 5、整理备案每月的采购、生产订单。
- 6、传真图纸、文件给供应商。

二、收获及体会

这一个多月，让我学到了校园里无法实际得到的东西，这就是所谓的实践。学习到了一个公司的运作流程，产品生产流程，公司的内部框架，管理制度等。我还学会了为人处事的方法，怎样和同事和睦相处，怎样团结合作，怎样处理好上司与下属的关系。初来咋到，很多东西还不熟悉，遇到不懂的就问，不要自作聪明，以免造成大错。在办公室工作，一定要非常细心，图纸发少了一张都会造成麻烦。少了一张图纸，就等于少了一种配置，产品就无法顺利完成。资料的借用一定要做好相关记录，以免丢失。

每天早上从饭堂吃完早餐后去刷卡，下午下班后又刷卡，这样的考勤制度已经非常习惯了。每天重复着三点一线的生活

（宿舍、饭堂、办公室），倒还有点像校园生活。公司有篮球场、乒乓球室，几乎每天晚上我都会到乒乓球室和同事打乒乓球。丰富我的业余生活，我还因此认识了其他部门的同事，结识了一些兵友，有质检部的、行政部的、市场部的、生产部的、车间的，感谢这一爱好让我认识了这么多好朋友。

总算得到了一份工作，虽然跟自己的专业没什么关系，但是，能够得到实践的机会也是非常的难得了。分配到了自己的岗位，有了自己需要去完成的任务，一切，都在有条理的进行着。每天，正常的起床，吃饭，去工作的地方，然后，感觉手有点酸疼，腰也很酸疼，慢慢演变出来的是自己的懒惰的性情。自己变的开始抱怨，开始有放弃的念头，有了，好好在家呆着，这样不是很好的想法。

大学生房地产实践报告篇五

xx年的暑假，我在长沙市“卓阳地产”进展暑期社会实践。由于我们工程是于今年11月底开盘，所以我们上半年的前期工作就是把握工程的根本区域构造，将小区周边的设施及配套全部了解清晰。房地产是一个热门的行业，也是一个综合性很强的行业，一个房地产可以带动周边57个行业的进展，房地产工作与外界社会有着很亲密，很广泛的联系，本身的实践性很强，它要求我们将与社会各阶层形形色色的人接触、沟通，所以在我上班的第一天，我们工程的销售经理就给我们培训了怎样针对不同性格的人以不同的对策方式来向他们销售，这也验证了一句话：“语言是一门艺术”。

我在这里主要学习了怎样去向客户销售处我们工程的房子，针对客户每个人的要求不同，安排一个适宜且合意的房子给他们，并且要学习虚盘、接待、带客户看房，介绍房子的优点及周边的配套与环境设施。因此在这个实践活动中会熬炼我的语言表达力量和人际交往力量，不仅如此，我也学会了如何与同事合作共事，如何提升自己修养，如何与不同的客户打交道，下面这是我在这一个月实习期总结了对销售方面

的见解：

1、业绩好了之后要学会跟同事共享自己的工作阅历，但是不要高傲地去说数，要有一个平常心，这样你会发觉同事的阅历有时候是对你有很好的帮忙的，你的进步会越来越快。

2、等做到肯定程度时会消失一些疲态，客户也不想接触，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，这个时候不是由于你的激情用光了，而是由于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，这个时候你不要快速的设立新的目标，升职也好，自己独立单干也好，不然这样的'状态长期下去，必定会酿成苦果。

1、你要记住，这个领域是存在三八定律的，20%的客户有可能会占有一个人业绩的80%的状况许多，特殊是一些高价投资型楼盘，所以对每一个客户肯定要特别了解，年龄、性格、兴趣爱好、家庭人员、收入等根本状况，还有他们需要的户型，承受的价格范围，他们买房的用途等等。并且肯定要把这些记录下来，不要由于当时你觉得这些客户不适宜这个工程或者这个工程没兴趣把他们忘了，这些都是你的财宝，你做到了过些时候你就会明白的。

2、不要遗忘逢年过节都给客户发一条信息，能记住生日最好，一条信息一毛钱，但是会换来客户对你的感谢和深刻的记忆，这是很划算的买卖。

3、要针比照起新接到的客户，客户介绍过来的客户胜利率是高得特别惊人的，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，但是凡事都要依据实际状况，特别状况特别处理，可以让关系铁的同事帮助接待。

4、要针对买房对谁来说都不是小事，谈判肯定要仔细对待，但是不要太生硬，也不要太随便，要把握好度，这个度只能意会不行言传。

5、销售的最高境地是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他们制造麻烦和没必要的思索，倾听客户的想法后对症下药，你会发觉工作越来越轻松。

6、为了让谈判过程轻松、富有亲和力，你的学问面肯定要广，这些学问会提高你的签约胜利率。

7、跟客户关系再好他也是你的客户，肯定不要遗忘，要始终如一的给他足够的敬重，要知道只要是人都喜爱持之以恒的人。

大学生房地产实践报告篇六

今年暑假，我到xx县地产交易中心参加实践，主要岗位是办事员。我就读房地产经营和土地管理专业，我想通过这次实习、工作，使自己从理论走向实际，实现从课本走向社会，在实践中增长知识，锻炼自己的能力，更重要的是检验一下自己所学东西能否被社会所用，找出自己的缺乏之处，以便更好的取长补短，完成自己的学业。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在将近一个月的实习过程中，我深深的感受到所学知识的浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段间隔。

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好

坏。

实习期间，我利用此次难得的时机，努力工作，严格要求自己，不迟到、早退，严格遵守单位的各项规章制度，认真完成领导交办的工作，经过近一个月在xx县地产交易中心的实习、工作，我基本上掌握了地产交易中中介效劳；承受单位、个人委托办理土地使用权招标、拍卖、挂牌出证、协议转让、代办土地使用权变质、登记发证等手续；提供地产市场的信息及有法律、法规的咨询效劳。“千里之行，始于足下”一个月短暂而又充实的实习，我认为对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好交往等一些做人处世的根本原那么都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一个月所学到的经历和知识大多领导和同事的教诲。这是我一生中一笔珍贵财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最根本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师。”

总结我的这次暑假社会实践，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的有用的社会实践，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活。

大学生房地产实践报告篇七

因为我对房地产方面的工作特别有兴趣，所以我参加了学校安排组织的房地产公司实习。我被分在了市里一家规模比较大的房地产公司，房地产信息充足，有一定的企业文化，所

以我感到特别荣幸。

我说实习的房地产公司主要的业务就是对房产的项目全程策划，对楼盘进行合理的推广。公司有一大批优秀的房产销售人员和经验丰富的管理人员，对提供项目能做出很好的判断，公司多年来口碑都很好。

刚到房地产公司实习的时候，是由指导老师带着先熟悉了环境和业务后，在跟着指导老师学习观察一段时间，了解整个工作流程后才能独立的完成实习任务，我也很有耐心的跟着指导老师学习，指导老师也会把他多年的房产销售经验传授给我，经过一段时间的努力我已经对房产公司的业务有了一定的了解，指导老师就安排任务让我独立完成了，首先就是在销售部门做广告招商的工作，主要工作任务就是寻找愿意在楼盘投广告的客户，如果客户有思想谈谈，我们就要安排置业顾问去接待和引导客人，给客人介绍详细的信息，帮助客人估算价钱，让客人能够更清晰的了解整个楼盘的实际信息。在销售部门工作总是辛苦的，每天要整理和起草很多文件，提供资料和数据，还要处理文书，整理档案等等，还要给客人提成我们自己的见解，更好的帮助客人分析，还要配合别的同事处理一些日常工作，特别的辛苦，但是每天都过的很充实。当然，我在房地产公司实习期间的表现也是得到了大家的肯定的，这点让我很欣慰，因为我的付出得到了回报。

在房地产公司实习期间，我严格遵守公司的规章制度，不迟到，不早退，按时按量的做好自己的本职工作，还会经常帮助同事工作，注重团队合作的力量，也让我看到了团队工作往往能够事半功倍，和同事们的关系也相处融洽。

回顾自己在房产公司的实习经历，还是有很多收获的，接触了社会，了解了社会，学到了很多在书本上学不到的知识，增长了见识，丰富了社会阅历，懂得了为人处事的道理，对房地产公司的业务有了更深刻的理解，也更加明确了自己以

后的奋斗目标，是一次受益终生的实习经历。

大学生房地产实践报告篇八

在完全接手工作之前，我在美联的“人才大学堂”接受了三天的培训。培训内容包括美联公司概况、文化背景、业务范围和具体的操作实务。

二、7月1日-7月15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、7月15日-8月28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：带领看楼团。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、消费顾客群体分析等事务，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，这对于美联物业也不例外。因此，我在后期主要协助美联进行新兼职员工的培训，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。（具体的实践结果可见报告附文）

实践总结或体会

一、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。

美联有一个员工给我留下了很深刻的印象，他叫jason，两三年前毕业于香港大学建筑系的上海人，还在国外做过交换生。算是一个名牌大学的高材生，但是据其它员工所说，他在美联许多策划案都被以不符合实际给淘汰掉，虽然看上去都很完美，但操作起来却是完全不合理。虽然我也不是很清楚具体的情况，但是他却让我对理论与现实有了更多的思考。

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。

二、与专才相比，社会更需要通才。

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，其它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，像股票基金、房产走势、企业管理等。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侃得起来了，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谈，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，但无论是投资、教育、政府等行业我都略知一二，客户们也喜欢跟我交流想法。很多同事都很羡慕我这一点。

我知道我不可能用微积分知识去买菜，但是如果我对菜市场的平均价位、菜贩的方言多多少少了解一点的话，我就在买菜上占据了更多的主动权。

三、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，而且要尽自己的努力做到最好，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

大学生房地产实践报告篇九

7月27日上午举行交流会(开幕式)，时间8:00-10:00：1、了解学校的概况、讲述这五天的内容(与校长座谈)；2、发给 学生每人两本笔记本，一只圆珠笔和一只铅笔；3、把学生分成四个小组，每组5个人，选出班长、小组长，负责学习和任 务；4、分配任务：要求学生每天坚持写日记，写写自己每天所学到的东西和感想，最后小组合作作出一份手抄报，内容 包括小组成员的五天来的感想、对未来的理想等，给手抄报起个名字；5、说明演讲比赛的事项(时间：七月三十一日上 午；主题：成长的责任；人员：所有学员；最后将评出一二三等 奖)。

熟悉学校电脑室，准备相关软件、课件10:00-11:30见面 会8:00-10:00：1、发给学生每人两本笔记本，一只圆珠笔和 一只铅笔；2、把学生分成四个小组，每组5个人，选出小组长， 负责学习和任务；3、分配任务：要求学生每天坚持写日记， 写写自己每天所学到的东西和感想，最后小组合作作出一份 手抄报，内容包括小组成员的五天来的感想、对未来的理想 等，给手抄报起个名字；4、说明演讲比赛的事项(时间：七月 三十一日上午；主题：成长的责任；人员：所有学员；最后将评 出一二三等奖)。

三、缺点与不足：

由于是第一次面对小学生开展活动，对小学生的心理特点没

有足够的认识和了解，所以只能慢慢摸索，不断改进完善；由于活动规模有限，所以不能吸收更多的同学参与进来，接受锻炼；由于受希望小学硬件条件的限制，所以不能招收更多的学生，所以几乎每天都要狠心的回绝学生要加入的申请；由于经费有限，所以只能去6天，只能在学生“老师，你们能多留几天吗？”的挽留中匆匆离开。上述缺点和不足将成为我们继续努力的动力。我们以后会做得更好的。

一、社会实践目的

生产社会实践是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。在生产社会实践过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和为目标。培养我们的团结合作精神，牢固树立我们的群体意识，即个人智慧只有在融入集体之中才能最大限度地发挥作用。

通过这次生产社会实践，使我在生产实际中学习到了电气设备运行的技术管理知识、电气设备的制造过程知识及在学校无法学到的实践知识。在向工人学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风。在生产实践中体会到了严格地遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的，从而近一步的提高了我们的组织观念。通过生产社会实践，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起了重要作用。

二、公司简介

珠江电信设备制造有限公司是专业生产高频开关电源及配套设备的高新技术企业，是目前中国最具实力的通信电源厂家之一。多年来，珠江公司专注于prtem高频开关电源及配套产品的自主研发。具备了较强的技术研发能力，成为了《通信用离网型风光互补系统标准》，《通信用太阳能供电系统》、《通信用风能供电系统》及相关通信行业标准的制定者之一，并形成涵盖大、中、小容量的通信电源系统、电力操作电源、

太阳能供电系统、风光互补供电系统、及各种规格的交流、直流配电箱、直流变换器和逆变器及相关客户定制产品。

三、入厂以来的工作内容

自从08年6月份我被录取到珠江电信设备制造公司社会实践工作至今。工作的主要内容是组装、接线、制线和调试。组装、接线和布线主要涉及pr20xxch-6s高阻直流配电箱、pr20xxch-6m高阻直流配电箱、prd100ac交流配电箱、prs3004综合机架、prte500机架等；调试主要进行了smmps1000、smmps20xx、smmps3000、smmps6300、smmps0500、smmps0704等系列模块的静态调试和高压测试等等。调试过程要严格按照电气调试步骤手册进行，一步步地发现问题并解决问题。此外，还做了焊接电路板，制作电线，组装模块和安装空插头的工作，主要涉及分压板、整流板、控制板、温度显示电路板和晶升限位等等。

四、我对技术工作的理解

我想在公司的企业文化中有一句话很好地概括了技术工作的全部内容研究、试验、设计、制造、安装、使用、维修，七件大事技术人员要一竿子到底！。我认为这里所说的七件大事就是技术工作。有些人认为只有研究和设计一些高科技含量的东西才是真正的技术性工作，而贬低看不起安装、使用和维修这些工作，认为技术含量低甚至没有技术含量。这种看法是片面的、错误的，从哲学的观点看，是一种唯心主义的观点。

实践是理论的基础，理论都是在实践中总结创造出来的，用于指导实践。而试验、制造、安装、使用、维修就是我们的实践工作。这就好比是一台计算机，要想使其正常运行，硬件和软件密不可分、缺一不可。(2017大学生印刷厂社会实践报告)硬件是软件的基础，软件是硬件的灵魂。毫无疑问，我作为一名刚刚走出校门参加工作的新员工，实践方面的经验

还很缺乏，在学校中学到的是更多的理论知识。因此，很荣幸上级领导给了我这次车间社会实践工作的机会，让我能够真正理解在实践中的技术工作，弥补在实践经验中的不足。

五、我对公司工作的理解

很荣幸成为公司的一员。珠江电信设备制造有限公司公司是一个团结的整体，每一个员工都有自己的工作岗位，公司需要依其更快更好发展的需要并结合个人的情况来安排工作岗位。有做技术工作的，有做市场工作的，还有做管理工作的等等众多的工作岗位。哪一个环节出了问题都是不允许的。因此，我认为每一个工作岗位都很重要。作为一名未来电气控制方面的技术员工，我会始终坚持公司提出的七事一贯制原则。技术员工不能只会配线、接线、调试和装配，而不懂研发、设计和编程等工作。我对公司发展的理解,珠江电信设备制造公司自进行产业结构调整进入太阳能行业后，最近几年一直处于一个快速的发展时期。从李总的工作报告出站报告中可以看出，不管是国内还是国际上对半导体硅锗材料的需求同目前的市场供应相比，都存在着巨大的差距。因此，太阳能产业作为一种无污染的清洁能源，具有巨大的市场潜力，同时也为公司的发展提供了广阔的空间。

同时，也发现公司管理和技术上的某些问题。

从实践中发现问题才能解决问题。下面主要汇报一下我在调试过程中遇到的某些问题及其解决的办法。对于一般性的问题，如配电箱开关是否接错或安装是否到位等，通过观察可以通过目测容易地解决;对于一些偶然的、特殊的问题，在调试过程中要花费更多的时间。需要积极地思考，向有经验的员工请教，亲自动手进行各种检测和试验，问题解决后须做认真的总结，使自己能够知其然并知其所以然。此外，我认为整流主板的电路接线原理对于掌握维修的过程是很重要的，可是很多维修工根本都不懂。

最后，在公司技术和管理的上提几点建议：

1) 目前，公司自主研发、设计、生产的电气控制柜设备比较陈旧。从公司长远发展和

经济利益考虑，我认为应当对电气控制部分的产品在控制方案上加以改进，推出自己的新产品。

2) 在机柜的接线、布线、调试、安装过程中，我认为机械人员与电气人员应当加强交流，互相配合才能更快更好地完成工作任务，提高生产效率。

六、入厂以来的工作体会

在生产车间，我首先在电缆班，毕竟是第一次，所以起初做起来笨手笨脚的，也挺辛苦的，不过在同事和同学的关心和帮助下不断进步和成长，也充分感受到公司这个大家庭的团结和温暖，于是我决定就算再苦再累我也要坚持下去，所以工作起来反而觉得轻松了许多。更是通过虚心请教，在师傅的指导帮忙协助下，我很快的适应了这份工作，经过这几天的过渡，我已经初步掌握了制作电缆的步骤和一些基本注意事项。不过对于相关的专业知识我知道甚少，于是我虚心请教师傅同时自己也阅读相关的书籍，并细心专研，最终问题得到很好解决。

在车间社会实践的这段时间，虽然有时候工作很苦很累，但是，我从中体会到了实践中的专业技术，不断积累实践技术经验。生产社会实践是白云学院为培养高素质工程技术人才安排的一个重要实践性教学环节，是将学校教学与生产实际相结合，理论与实践相联系的重要途径。其目的是使我们通过社会实践在专业知识和人才素质两方面得到锻炼和培养，从而为毕业后走向工作岗位尽快成为骨干打下良好基础。通过生产社会实践，使我们了解和掌握了多种电柜的主要结构、生产技术和工艺过程；使用的主要工装设备；产品生产用技术

资料;生产组织管理等内容，加深对交直流变换的工作原理、设计、试验等基本理论的理解。使我们了解和掌握了交直流变换的工作原理和结构等方面的知识。为进一步学好专业技术，从事这方面的接线、布线、调试、安装等打下良好的基础。

在这次生产社会实践过程中，不但对所学习的知识加深了了解，更加重要的是更正了我们的劳动观点和提高了我们的独立工作能力等。

最后，我至少还有以下问题需要解决。

1、缺乏工作经验

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着社会实践工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度仍不够积极

在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作上不够钻研

我自己选择的，因为在我看来，只有被市场认可的技术才有价值，同时我也认为自己更适合做与人沟通的工作。我坚信通过这一段时间的社会实践，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会社会实践中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作

中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

总之，在过去的一年里，我在老师和同事的关怀与培养下，认真学习、努力工作，能力有了很大的提高，个人综合素质也有了全面的发展，但我知道还存在着一些缺点和不足。在今后的工作和学习中，我还要更进一步严格要求自己，虚心向优秀的同事学习，继续努力改正自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习和生活等方面有更大的进步。

以上是我对已经过去社会实践工作的总结，总结是为了寻找差距、修订目标，是为了今后更好的提高。通过不断的总结，不断的提高，我有信心在未来的工作中更好的完成任务。

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](#)

大学生房地产实践报告篇十

读了几年的大学，大多数人对本专业的认识不够，由于当时还要学理论课，在书上所看到的东西与本专业很难联系起来，所以对本专业掌握并不是很理想学院就组织了一次社会实践今年暑假，学院为了使我们更多了解机电产品、设备，提高对机

电工程制造技术的认识，加深机电在工业各领域应用的感性认识，开阔视野，了解相关设备及技术资料，熟悉典型零件的加工工艺，特意安排了几个拥有较多类型的机电一体化设备，生产技术较先进的工厂进行生产操作实习。为期几十天的生产实习，我们先后去过了上海机床厂，杭州机密机床加工工厂，沈阳机床厂等大型工厂，了解这些工厂的生产情况，与本专业有关的各种知识，各厂工人的工作情况等等，第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，传感器在空调设备的应用了，电子技术在机械制造业的应用了，精密机械制造在机器制造的应用了，等等理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也是对以前所学知识的一个初审。通过这次生产实习，进一步巩固和深化所学的理论知识，弥补以前单一理论教学的不足，为后续专业课学习和毕业设计打好基础。

上海机床厂

8月13日，我们来到实习的第一站，上海机床厂是目前国内比较大型的机床制造厂之一。在实习中我们首先听取了一系列关于实习过程中的安全事项和需注意的项目，在机械工程类实习中，安全问题始终是摆在第一位的。然后通过该厂总设计师的总体介绍。粗略了解了该厂的产品类型和工厂概况。也使我们明白了在该厂的实习目的和实习重点。

在接下来的一段时间，我们分三组陆续在通机车间，专机车间和加工车间进行生产实习。在通机车间，该车间负责人带我们参观了他们的生产装配流水线，并为我们详细讲解了平面磨床个主要零部件的加工装配工艺和整机的动力驱动问题以及内部液压系统的一系列构造。我最感兴趣的应该是该平面磨床的液压系统，共分为供油机构，执行机构，辅助机构和控制机构。从不同的角度出发，可以把液压系统分成不同的形式。按油液的循环方式，液压系统可分为开式系统和闭式系统。开式系统是指液压泵从油箱吸油，油经各种控制阀后，驱动液压执行元件，回油再经过换向阀回油箱。这种系统结构较为简单，可以发挥油箱的散热、沉淀杂质作用，但因油液常与空

气接触，使空气易于渗入系统，导致机构运动不平稳等后果。开式系统油箱大，油泵自吸性能好。闭式系统中，液压泵的进油管直接与执行元件的回油管相连，工作液体在系统的管路中进行封闭循环。其结构紧凑，与空气接触机会少，空气不易渗入系统，故传动较平稳，但闭式系统较开式系统复杂，因无油箱，油液的散热和过滤条件较差。为补偿系统中的泄漏，通常需要一个较小流量的补油泵和油箱。由于闭式系统在技术要求和成本上比较高，考虑到经济性的问题，所以该平面磨床采取开式系统，外加一个吸震器来平衡系统。现代工程机械几乎都采用了液压系统，并且与电子系统、计算机控制技术结合，成为现代工程机械的重要组成部分，怎样设计好液压系统，是提高我国机械制造业水平的一项关键技术。在专机车间，对专用磨床的三组导轨，两个拖板等特殊结构和送料机构及其加工范围有了进一步的加深学习，比向老师傅讨教了动力驱动的原理问题，获益非浅。在加工车间，对龙门刨床，牛头刨床等有了更多的确切的感性认知，听老师傅们把机床的五大部件：床身，立柱，磨头，拖板，工作台细细道来，如庖丁解牛般地，它们的加工工艺，加工特点在不知不觉间嵌进我们的脑袋。

在机工厂的实习，了解了目前制造业的基本情况，只是由于机械行业特有的技术操作熟练性和其具有的较大风险性，很遗憾地，不能多做一些具体实践的操作，但是观察了一台机床的各个零件的生产加工过程及其装配过程，使许多自己从书本上学的知识鲜活了起来，明白了本专业在一些技术制造上的具体应用。

杭州精密机床厂

7月8日我们到了同属杭州机床集团的杭州精密机床厂，顾名思义，杭州精密机床厂是生产一些加工精度较高，技术要求高的机床设备的大型工厂，主要加工的是机床内部的一些精度等级较高的小部件或者一些高精度的机床，由于加工要求较高，所以机器也比较精密，所以有些也要在恒温这个环境下伺候它们呢。这样才能保证机床的工作性能，进而保证加工零件的加工

精度要求.

在听了工人师傅的讲解后,明白了一般零件的加工过程如下:
胚料---划线---刨床(工艺上留加工余量)--粗车--热处理,调质--车床半精加工--磨--齿轮加工--淬火(齿面)--磨面齿轮
零件加工工艺:粗车--热处理--精车--磨内孔--磨芯,轴端面--磨另一端面--滚齿--钳齿--剃齿--铡键槽--钳工--完工精机
公司有三个用于加工磨头体的加工中心和几台数控机床,数控机床的体积小,价格相对比较便宜,加工比较方便,加工中心有一个刀床和多个工作台同时对多个工作面进行加工,不仅避免了由于基准不重合产生的误差,提高了加工精度,而且也大大提高了加工效率,但是加工中心体积大,价格昂贵,而且对环境要求较高,这就提高了产品的成本,一般选择加工经济性较高的零件或者精度要求高的关键零件.

在精机公司的实习中,极大地丰富了自己关于零件加工工艺的知识,拓展了自己的知识面.在这次实习中,感触最深的是了解了数控机床在机械制造业中的重要性,它是电子信息技术和传统机械加工技术结合的产物,它集现代精密机械、计算机、通信、液压气动、光电等多学科技术为一体,具有高效率、高精度、高自动化和高柔性等特点,是尖端工业所不可缺少的生产设备.目前我国绝大部分数控机床都是出自国外先进制造商,无论在数量上,精度,性能指标上,中国制造业都远远落后于发达国家,需要我们奋起直追上海阀门厂&上海大众汽车生产有限公司,因为时间比较紧迫,所以这次之行应该以参观为主,在阀门厂的时间比较短,也很难获得比较理想的实习效果,多少令我们了解了机械制造业的发展方向,我想,这也是本次上海之行最大的收获.

自20世纪80年代起实施热电联产,推广集中供热,积极建设新管线,拓展新用户,目前已建成西村、员村两大供热管网,拥有热用户40多家。近年来,公司在热电并供的基础上,又提出并实施了热、电、冷三联供的尝试,实行集中供热和蒸汽制冷,既节能又环保,取得了显著的经济效益和社会效益,

近年来，公司先后跻身广州工业企业综合实力50强、中国前1000家大中型工业企业，多次被评为广东省地方税诚信纳税人、广州市第二批纳税信誉a级企业、广州地区花园式单位等。