

最新房地产销售周记 销售人员实习周记(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

房地产销售周记篇一

从本周开始正式实习了，实习的第一个礼拜，可以说是适应期。主要了解一些该公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试跟同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。

房地产销售周记篇二

不知不觉，我已经来到蓝天汽配销售公司一个多月了，现在的我已经不会像刚来的时候那样什么都不知道，再也不会感到紧张，对我的工作已经掌握的基本上了如指掌。这周，我想说的就是，在社会上的人际关系，在公司里，同事与同事之间虽然是抬头不见低头见的，但是，总也找不到在学校里的那种简单而浓厚的感情。在这个公司，我以我的勤奋好学、踏实能干，博得了老板和大多数同事的肯定。但是，总要有那么几个人，故意说话抵损你，用褒义的话讲出贬义的意思。让人听了极为的不舒服，我知道，林子大了，什么鸟都会有。我会学的更加的坚强，别人越是想诋毁我，我就越要活的越精彩，我就要活的更潇洒。

房地产销售周记篇三

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个初出茅庐的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通来进行的。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那

就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

房地产销售周记篇四

经过将近一个月的电话回访工作后，我的实习生涯慢慢走向正规。除了汇报之前的工作状况，以及对此的一些小结，这一周我们有更艰巨的任务，那就是跟老员工一齐去拜访客户，而这也就是我们下一个阶段的工作重点了。

在出发的前一天我们就要将材料准备好，不仅仅是书面上的材料更重要的是你脑袋里的材料，在了解清楚客户背景资料后，要明确我们交谈的资料要点，交谈的目的，这次我们交谈所要到达的结果是什么等等都要在心里有一个简单的规

划。当然这些只是一些交谈要点，做到心里有底就行，更重要的是交谈的技巧等等，要做到随机应变。

当然以上所谈的那些，老员工是不会告诉你的，比如他这次要谈什么之类的，要如何与客户展开这个话题等等，只能透过几次旁听再总结他们与客户在交谈时候的资料要点。在做足功课，最重要的也就是实战的演练。简单的纸上谈兵是万万不够的，因为只有透过不断地演练才有可能有进步，纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行。

房地产销售周记篇五

我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部都有各种各样的培训来提升自己员工的知识水平，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，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象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，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

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。

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](#)