

最新房地产销售实习日记(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产销售实习日记篇一

不经意间，这一年已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我所在的公司拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们店只有十多人)化解。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对去年房地产销售工作总结：

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、 经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

第七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在5、6、9、10月每月给自己制定两套销售任务，在3、4、7、8、11、12月每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼！

房地产销售实习日记篇二

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，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，以提高自己的能力！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，我们不仅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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

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。

房地产销售实习日记篇三

回顾年，寄望年。即将逝去的20__年，中国房地产行业呈现非常火爆的景象，在刚刚经历了年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮助下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下面我对年总结和年计划做详细汇报。

第一部分：年工作部分。

胶南分公司工作

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点一定带租约售出、公寓楼基本达到清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

- 1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。
- 2、做好广告企划工作。包含广告项目的招标、询价;广告方案的执行工作;
- 3、做好房地产权证办理工作。截止年11月26日，办理房地产权证160户左右。
- 4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中

执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点[soho2101][2102]的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作提供良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等部门的对接工作；比如年9月17日，胶南市市委员会书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如年7月初协助公司做好年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，必须树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习；比如在七一建党节期间组织学习在七一期间的讲话；组织多次学习中央、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮助和配合其他同事，积极贯彻团队理念，让自己多做一些事情，把公司的事情当做自己家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

青岛中铁凯华公司工作

一、学习

年11月26日，赴青岛中铁凯华工作。作为房地产业从业人员，我深知应该具备快速适应生活和工作的适应能力，熟悉地块情况，熟悉西侧开工部分，熟悉东侧正在报规划的地块。

二、营销策划准备工作

1、做好市场调研工作。在前期产品调研的基础上，分三个版块(北区新区、中区区域、南部区域)对莱西房地产市场做更加全面的调查。同时，做好客户访问工作，掌握客户的消费特征，期望值等等，达到知己知彼的目的。

2、做好项目环境调研。主要针对本项目的地理位置、周边配套和swot 分析进行分析。

3、做好中国人居金牌试点项目的活动方案。公司与中国房地产研究会人居环境委员会合作，希望借他们的力量，通过“高举高打”的方式，占领项目推广的制高点。

4、“新莱西、新南城、新人居”的报告。我们与望城办事处接洽，希望借政府之手大力支持南城区域发展房地产业。

5、销售前期准备事宜。包含整体vi部分、项目定位和推广思路、销售道具准备和物业公司等等事宜。

三、项目报批报建工作

1、配合做好东侧地块的前期证件办理工作

第二部分：个人工作感受

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不同阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不

到位，最后导致无效电话特别多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际情况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自己的长处应该与同事分享，达到大家共同成长的目的。

第三部分：年工作计划。

1、做好营销策划工作。让自己的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的能力。

展望未来，任重道远。我一定会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福凯华事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。

房地产销售实习日记篇四

x年12月5日，我透过面试进入碧桂园房地产有限公司。实习期间我学到了很多，明白了真正工作的状态，赚钱不容易，做好一份工作更不容易啊。很感谢碧桂园的同仁们在我困难的时候帮忙我，指导我，让我成长。经过这3个月的实习，让我对我的岗位有了初步的了解，对社会有了更好的熟悉，也对自己有了深刻的认识。

一、对碧桂园的印象。

碧桂园有限公司，领导有杨经理，蒋经理。对待下属很热情，不懂就指点，这让我感到很亲切。碧桂园给你一个五的家。给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

二、工作资料

1. 第一天过去的时候还是比较紧张的，宿舍是在一个农村改造房租的。第一天上班居然是搬床铺，搬桌子，设立自己的办公室，这让我很诧异。但是毕竟是广东的房地产到了浙江海宁什么都要从零开始。
2. 前半个月展点拓客，在临平的沃尔玛商场我们租了一个展点，我们每一天都要去那边拓客，填调查表格，放下身段，放下面子，这算是进入社会的第一步吧！
3. 谈商家联盟，就是我们要和当地商家们谈交易，我们需要他们的客源，让他们间接帮我们做广告，我们则是在开盘的时候让他们展示自己的商品，设展架。我和谢姐就到临平的江南家具市场找到他们的经理，貌似很谈得来，虽然我只是在傍边酱油了下，但是收益颇多，什么事情都不是那么难的，只要自己去行动就行了。
4. 接下来就应是扫街了吧，展点找了很多，但是我们自己还要写报告，写流程，流程的审批还要过很多的负责人，所以我们只能扫街了，这真是很不适应，什么也没有就有那么些单页和问卷，就能让路人帮你填问卷说出自己的电话，姓名这些保密这让我觉得异想天开！但是呢，那些销售就不一样了直接就上了，第一天我就算在“观察”中结束可吧，我总结了销售们也是普通人上去要问卷十个才会有一个成效，但是他们完成了指标，我没有，我明白了点什么。
5. 接下来就应是展厅开放的忙前忙后了吧。前期是电话邀约，

这也是问卷起到效果的时候了，前期拓这么多客户是多么的重要，电话邀约要多，展厅开放的人才多，那样我们的效果也就到达了，这时候基数就很重要了。一切都是计划的，才能鼓舞人去努力啊！

6. 后期我就主要从事问卷处理的工作了，这下工作还是有点枯燥乏味的，但是每个工作都不是剩余的，总要有人去做，就像一位学者说的那样-如果小说里出现了一把枪，拿着把枪必定要有人死。

三、工作感想

1. 对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我此刻的工作都是为了开盘时候的大卖，销售员则是为了那天接到手软的客户，都是钱啊，这是很*的，但是巨大的成功前的拓客，培养客户都是那么的艰辛需要毅力的事情。看到凌峰的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任何事都很认真，个性的用心向上。也让我明白了，销售员不是简单的在销售展厅介绍自己的楼盘，给客户解决疑惑就足够的，听听电话，发发文件就能够，需要的是毅力，老虎猎肉前期的忍耐。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向森达看齐。

2. 以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮忙，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识--与同事相处的方法和用心地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和推荐。

四、个人收获。

这三个月的实习让我收获很多。

1. 每次拓客的时候要说的不是一个不是一个请求而是一个消息，我们碧桂园来到了临平东，要造老百姓们都住的起的超性价

比的房子，这时候了解到就应是一种得益，而不是只是为了应付我们，也不是为了参加活动获得的小礼品。这才是一个强大，有实力的公司的职员的一种姿态，我们虽然不需要小蜜蜂，传单什么的都要自己来，但是我们也有我们自己的姿态，带着那份碧桂园的荣耀，全国房地产十强的霸气！

2. 对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我此刻对公司状况不是个性清楚，加上经验不足，懂行的客户问起问题来不能有什么个人的以为；承诺，不太清的说辞都是不就应的。我们代表公司的形象，不能给客户不能兑现的承诺。

3. 有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这状况出现“我刚才打电话你没听见吗”。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电话的资料会涉及到自己的工作。

5. 杨领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊他答不上来了。

透过这个故事，我就明白我的工作潜力还差得远呢。我要了解的永远不是一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

五、认识自己的不足。

经过三个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。

1) 在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，有时干事谨慎有余，以至于缩手缩脚。一次换标签，我把批号都写成

了1-1. 究其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略了批号。没用动脑子。

2) 还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像灵龙发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是能够透过锻炼改正的。

3) 有时出错多了，就过分留意了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担职责。但是以后我会改善的。没有错误怎样会有改善，不犯错误又怎样明白什么是对的。不挨骂就更不明白自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。

5) 做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。前一秒钟提统计数据，就去找数据，记录，做表。别的，以前的就不管了。后一秒钟提领物料，就跑去一领物料，就不管统计数据。这也是一个不好的习惯。以后改，必须改。

六、今后努力的方向。

1、加强自身的修养，知识，在各种场合都能搭得上话，入得了别人的话题

2. 学习更多知识。艺多不压身，各个行业都是相关的。对自己的工作也会有所帮忙。

3、爱岗敬业。向小于学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4. 做事细心，谨慎，踏实。避免低级错误的发生。

5. 提高工作主动性。对工作投入。

透过三个月的实习，我有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮忙下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续持续良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立完成指标的潜力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

房地产销售实习日记篇五

房地产，让人眼红的物产，它可以让一个平民成为富豪，同样可以让一个富豪变的一无所有，因为现在越来越多的人要在城市买房，而将房价炒的越来越贵，中国有百分之四十的人都是房奴，终其一生都是在还房贷，而那些穷的要命的拆迁户，则摇身一变就成了百万富翁，这就是差别，而我则到一家房地产公司成为一名销售人员，首先一名销售人员要了解现在的市价与行情，还要深知自己公司的产业质量与房钱，还要抓住顾客的心理，因为房子买了，就是以后的家了，所以顾客会很慎重，而你就要抓牢顾客的心理，销售起来就事半功倍了。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。

一、实习目的

- 1、了解房地产公司部门的构成和职能。
- 2、了解房地产公司整个工作流程。
- 3、确立自己在房地产公司里最擅长的工作岗位。
- 4、实习期间，实习期满后一直保持同事友谊，以便毕业后更轻松的入行。

二、实习内容

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。我必须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。当然，对你所在的销售部门，那是必须地。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。千万不要忽视。我必须短时间内达到业绩前3名，不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和责任心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。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。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。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，从中我也学到了一个道理，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__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，感谢公司给了我一个展现自我能力的舞台。