

# 2023年房地产自我鉴定 房地产实习自我鉴定 鉴定(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 房地产自我鉴定篇一

通过这段时间的实习，我感受颇深。像我们销售专业的学生最重要的就是要寻找需求客户群体，正确的了解客户的需求、分析出有意向的客户这对我们来说本来是轻而易举的但是我们却在这方面做得不够好因为我们的经验欠缺。做销售的必须要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，收入等是最基本的，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。这些都是了解客户需求的决定性因素。而刚从学校出来的我们不懂得怎样去透彻的了解客户挖掘客户需求，说明我们市场营销专业的理论性还是挺强的但是我们却没有很好的把它应用于实践当中所以说社会经验欠缺。

而我们公司要求我们一定要把你所见过的客户包括谈客过程中所遇到的问题都记录下来，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。总有一天你一定会用得上。而且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。

给客户想要的而不是给你想给他的，倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越轻松为了让谈判过程更加丰富有趣，要求知识面一定要广。这些知识会提高你的签约成功率。

总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作，我真的是受益非浅。

同时，在和客户交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。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。

在这期间有一件事情让我印象深刻。第一次我谈一个客户，我就按照我们的谈客流程一步步往下谈，讲地段、讲环境、发展潜力、升职空间等，我感觉客户也在认真的听着但是和我想的不一样，我没有和客户更好的沟通我不知道客户的需求，光给客户灌输了我们的产品。谈下来我根本不了解客户的需求，我不知道客户给谁买，想买多大面积的，想要什么户型，收入多少，我一概不知。

我光讲了我想讲的却没又有讲客户想听的、想知道的，这说来就是一次不成功的谈判。之前我们新人刚去的时候都是被人带，跟着一个老置业顾问学习，人家谈你坐在旁边听，没事给客户倒水和做一些简单的事情。我记得交给我东西的老职业顾问给我说过这样一句话“永远不要试图模仿别人，谈客一定要谈出自己的风格，不然你永远都只是赝品，不能成为珍品。

你可以学习别人的优势但是不要丢了自己的特点，要鱼和熊掌兼得。”所以我一直都照着自己的生活方式去过每一天。而且做销售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。

要相信自己，知道自己的优势去做最好的自己，奇迹就会出现，因为奇迹的另一个名字就是努力。其实对于我来说，这份工作带给我的不止有喜也有悲。前期自己一直处于一个学习的阶段，跟着老置业顾问，看前辈和客户愉快的沟通，自己老想着自己何时也能亲自和客户沟通。

事实等到自己真的亲自去谈客的时候，心理很紧张既期待自己可以完整的谈下来又希望前辈在后面随时给予帮助，看着同事们出单而自己一直不出单自己甚至会有怀疑自己是不是真的不适合做销售。后来经过前辈的开解“新人做销售，首先要摆正自己的心态，别人卖房，是，你是没卖，但是你只要做好自己就行了，没卖房是暂时的，但如果你这样一直消沉，整个人就会废了”我自己现在整个人正在以一个积极向上的态度做好自己分内的事，不抱怨不消沉认真努力做好自己，加油！

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，实习经验不值钱但是却能受用一生，是我们的宝贵的财富。

感谢三年来培育我的老师，你们真的很伟大，衷心的感谢！

## 房地产自我鉴定篇二

四年的大学生活就要结束了，几年的财会专业知识学习和丰富的课余社会实践经历，培养了我对财会职业的兴趣，也使我在专业技能方面打下了坚实的基础。同时，大学生活的学习和实践，让我从一个少不更事的学生，接触了社会，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，为走上工作岗位做好了心理准备。

在思想素质上，我吃苦耐劳，工作积极主动，能够独立工作、独立思考，勤奋诚实，具备团队协作精神，身体健康、精力充沛，可适应高强度工作。

在校期间，我在房地产公司营销岗位进行了近一年的见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和掌握会计技术的前沿应用，全方位协助团队开发新产品，埋头苦干的求实精神以及主要配合的协作观念等。相信在今后的`工作中，我会紧密配合公司金融需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的财会能手。

## 房地产自我鉴定篇三

迈出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，而且我们就是学房地产经营与估价的专业的，所以20xx年11月我到了上海xx地产南京分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容有两个：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。

xx地产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住售后服务。

时间过的很快，近半年的实习工作已经结束了，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还

是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在以后是正式工作中，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

## 房地产自我鉴定篇四

迈出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，而且我们就是学房地产经营与估价的专业的，所以20xx年11月我到了上海xx地产南京分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的内容有两个：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。

xx地产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 入住售后服务。

时间过的很快，近半年的实习工作已经结束了，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在以后是正式工作中，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。路漫漫其修远

兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

房地产实习心得小结

房地产销售工作自我鉴定

房地产资产评估实习报告

实习房地产资产评估报告

实习护士实习自我鉴定

房地产资产评估实习报告范文

实习生实习自我鉴定

## 房地产自我鉴定篇五

多学校都有规定学生在假期找单位实习的“作业”，本来假期找个单位实习应该是件好事，既锻炼能力，也可以补充知识。然而记者了解到，部分大学生并没有按照规定完成实习任务，而是想尽办法弄“掺水”的实习鉴定：实习了两天鉴定上却写20天，什么都没干却被鉴定为贡献突出，更有甚者，一天没去实习，鉴定上写的竟是满勤。

学生：实习也就是完成任务

“寒假本来就比较短，光是同学聚会和走亲访友就要花去不少时间，哪有时间去实习啊？”在宿迁学院读大四的小蒋告诉记者，他的假期实习是在父母的帮助下完成的。“我实习的单位是我爸妈好朋友的公司，我到那呆了几天，也没学到什么。离开的时候，他们帮我做了一份优秀的实习鉴定。”小蒋显得有点不好意思。不过他一旁的同学却很直接：“我们寒假去单位实习，最多也就待十几天，很多业务还没熟悉就



要离开了，单位也不可能让我们参与重要的工作，至于鉴定评语，肯定要写好些。”

“学校有规定，我们也是迫不得已，我一直在备战公务员考试，根本没时间去实习。为了完成任务，只好请熟人帮忙编了一份实习鉴定。”马上面临毕业的小刘告诉记者。

记者了解到，这种没时间实习的情况并不罕见，当假期实习与找工作、考试等相冲突时，大多数学生都会选择让实习让位。

单位：好评语对找工作有帮助

那么，实习单位愿意给学生提供“掺水”鉴定吗？记者为此进行了调查采访。市区的大多数公司对实习生都表示欢迎。至于实习鉴定，多半也都是挑好的写。“大家都是多年的老朋友，帮他们的孩子或者亲戚写个实习鉴定，我们能好意思拒绝吗？再说了，现在毕业生找工作那么难，美言几句是正常的，毕竟这对他们以后找工作有帮助。”某公司负责人说。

宿迁学院一位姓徐的老师告诉记者，假期实习的经历对于大学生，特别是临近毕业的大学生来说，是一笔宝贵财富，所以要把握好这次机会，切不可抱着无所谓的态度。实习期间，学生要以积极主动的心态应对各种状况，尤其是面对专业不对口、学无所用等问题。学生应转变观念，放下架子，即便是打杂也要认真对待，这些打杂恰恰能让实习者拥有更多与人交往的机会，从而积累各种工作技巧和经验。