

最新房地产评估实训报告(模板6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。通过报告,人们可以获取最新的信息,深入分析问题,并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

房地产评估实训报告篇一

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业的应用了,精密机械制造业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.

房地产评估实训报告篇二

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：磨练期

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，哪怕现在工作时有点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，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

房地产评估实训报告篇三

[实习时间]:

[实习地点]

中国科学院xx植物研究所

[实习内容]

- 1、植物组织培养技术-----组培室
- 2、标本的采集、制作、鉴定、保藏技术-----标本馆内
- 3、植物分类、引种、栽培、鉴定、管理-----植物园内的苗圃基地
- 4、植物化学方面的研究-----植物化学实验室
- 5、专业讲座、科普训练、学术报告-----专家指导

[实习人员]

xxxxxx化学与生物技术学院05级生物技术专业

[实习方式]

1以小组为单位轮转到各个点实习，根据指导教师的安排及要求完成各项实习任务。

2积极主动，充分发挥个人能动性和团队合作精神。

[正文]

实习,是一种期待,是对自己成长的期待,是对自己角色开始转换的期待,更是对自己梦想的期待;实习,也有一份惶恐,有对自己缺乏信心的不安,有对自己无法适应新环境的担忧,更有怕自己会无所适从的焦虑.

带着一份希望和一份茫然来到了来到隶属中国科学院的昆明植物研究所,开始我的实习生涯。为期一个月的时间我们先在植物所的苗圃、标本管、植化室、组培室进行了实习。这次实习让我见识了许多,也收获了许多,不仅仅感受在这的那份自豪与优越,而是感染他们的那份敬业、求实与无私精神以及实习给我带来的种种思考。

一：苗圃

苗圃主要负责花卉的培育,植物园的花都是在苗圃先培养到一定程度后,再拿到园内供游客观赏,如秋海棠、千日红、石榴花、一串红等等,都是在苗圃先通过各种方法培养。一般的步骤有:播种、移植、育苗。播种方法基本上都是相通的,无非是土,水,光照,温度的管理,根据种子的大小,还有自己的设施条件选择适合自己的。

(一)播种

花卉播种一般在保护地区进行,至少应遮雨或适当遮光降温等基础设施,才能达到各种品种出芽所需要的条件,保证其出芽率。选择疏松透气的土壤(一般选用细粒的泥炭,草炭或腐叶土).装入花盆或播种盘里。将土壤浇透水(水里配点多菌灵或托布津或百菌清达到土壤消毒的目的.,往往配八百倍液),把种子均匀的洒在土层上。细粒种子(如百里香,矮牵牛,瓜叶菊,海棠种子等)播种,不需要盖土,但要注意保持土壤湿度.用细嘴喷壶喷雾状水来保湿.大水流的话易把种子冲走或者冲到土层深处,细小种子不易顶土出芽.大粒种子则要盖土厚度为种子大小的2-3倍。另外,覆土的多少,还跟种子出芽的好光性与嫌光性有关,如矮牵牛属好光性种子,播

后可不覆土. 而三色堇等嫌光性种子, 播后必须覆土并不得露出种子. 如果种子在未发芽之前, 因其它原因, 露出土面, 则还要补土, 直到看不到种子. 花种播种后, 必须保持土壤潮湿, 但不要渍水, 在出芽之前不得干水, 这对于细粒种子尤其重要。

大多数种子的发芽适温在20-25度. 需要注意的是, 有的种子必须在低温条件下才能发芽. 如花毛茛, 飞燕草. 大多数香草和秋冬播的种子, 温度不要高于25度. 春夏播种子不要低于20度, 如果达不到温度, 用保鲜膜提高温度, 保鲜膜同时还具有保湿作用. 夏季的时候, 所有的种子都要放在阴凉的地方, 要遮阴遮雨. 冬季则要注意保暖与防霜冻. 种子发芽前还没有长根, 需要人为补充水分来维持生命, 土壤要保持湿度, 但不能渍水。如果盖有保鲜膜, 待种子发芽后, 要及时去掉, 及时将花盆搬到有散射光的地方见光。并且, 种子发芽后要及时施一些液肥, 比如磷酸二氢钾, 肥的浓度在200倍左右, 浓度不要太高. 等长大些后根据植物的生长状况施肥。

房地产评估实训报告篇四

在这个暑期, 我来到了我所在县的医院, 由于地处偏僻, 医疗设施不是还很完善的县医院里, 我在药剂科, 也就是人们常说的药房做了我的这个社会实践, 虽然之后的家教生活也给我带来了不少益处, 但总觉得作为中国药科大学的一名学生, 就算本专业不直接和临床药物类接触, 但了解一下是必需的。在这里我学到了学校里学不到的药物知识、还有处事技巧等。

一、实践目的:

本次实践旨在锻炼自身综合素质, 为早日走上社会打下坚实基础, 了解一些医药的知识, 为自己增加这方面的常识积累, 社会是一个大课堂, 又是人生的大舞台, 大学生社会实践是大学生走向社会, 接触社会, 了解社会, 投身社会的良好形

式；是促使大学生积极投身国家建设，向群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，培养了我们动手和动脑的能力，同时也认识自我，有助我们树立正确的人生观和价值观；认识社会，体会社会，增进个人社会责任感。医药学是个神圣的学科，也是个伟大的学科，需要从业人员有很好的基本技能和专业的知识，也需要从业人员有很好的沟通能力，社会实践期间，对医患关系和医药制度等有了更深刻的认识，也对国家的政策有了一点了解。

有这样一句话：小病拖、大病扛、病危等着见阎王。我从小生活在农村，我算是亲眼目睹了这种现象，更是见识到了贫困所给人们带来的严峻的生存现状，同时我已深切地感受到那种缺医少药是什么样的尴尬现状，以前很多村民有了小病就随便开点儿药来吃，管用就吃，不管用就扛过来甚至不理了。现有的医疗保险制度也就是新型农村合作医疗制度参加的人数多了，报销的比率高了，手续简单了，看的起病的人多了。不过，作为一名医药院校的学生、一名在高校接受思想政治教育的医学生，偶尔看到这样的情形，有些患者的费用不够而病人又迫切需要救治，医务人员不与理睬，耳旁那一声声哀怨的声音那么刺耳，眼中那一幅幅苍桑的面孔依然鲜活，心中那一缕缕扶贫的热情更加深切，我感慨万千。

二、实践内容：

到了县医院，我的师傅，也就是药剂师王阿姨，第一天是带我把药方熟悉了一下，药房重地，门诊药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点，一般人是不让进的，又因为是在医院，除了收银的阿姨外，我没都是；全副武装？的，我的工作照单抓药，就是看着病人医药单上的药物取相应药品，因为怕我拿错药，师傅先给我介绍了各类药物的布局方位和药房严格的管理制度，并叫我谨记，并在将药交予购药者时她再复

查一遍，这就不像零售药店那样需要记禁忌及使用说明等，可这点满足不了我对这次事件的期待，所以一有时间我就向师傅们请教一些药物的药用范围还有禁忌什么的，师傅们都很细心的告诉我。并且有时候师傅也让我到诊室听主治医生的诊断过程及所开药物，这下都极大的拓宽了我的视野，是我对医药学更加的感兴趣了。闲暇之余，就是下班之后，和一些病人们聊天，（由于县城小，有些人认识），都说现在的医保制度好，买药看病也不像以前那么贵了。而且就像去年的甲型h1n1流感，都研究出了疫苗，那些朴实的叔叔阿姨们说，现在只要有药，啥病都有希望。我和他们介绍了咱们中国药科大学，就说疫苗等的就是生物医药产业的前沿科技产品。他们笑着开玩笑说：以后治疗那些疑难杂症的药物就靠你们研究出来了。虽然是句玩笑，可是我深感我们的社会责任是多麽重大。

三、实践结果：

实践活动，使我的人生观和价值观得到了体现，树立了青年一代大学生的良好形象。当代大学生不怕苦、不怕累、全心全意为人民服务的工作态度给实践单位及更多的干部、患者留下了良好的印象。实践中也为药剂师和医生们的不怕苦、不怕累的精神所感动。我通过认真投入工作，用自己的一举一动展现了自身的素质，很好的体现了一名青年大学生的价值。

实践活动的开展培养了我独立处世的能力，在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信，在社会实践过程中，充分认识了自己的缺点和不足。

四、实践总结及体会：

作为一名医药类院校的学生，在实践的十天中，通过对部分药物的短暂接触，对现行的医药办法及治疗药物有了基本认识还有通过与一些购药者的交流、对其服务中了解到医药行业的发展状况的对社会各界尤其是那些以前看不起病吃不起药的人的思想有了真切的感染和体验，思想得到了升华，社会责任感得到了增强，人生观、价值观也得到了进一步的强化，更提高了认识能力、适应能力和创造能力。在以后的工作和学习中，我会更注重让自己努力发展自身素质的同时，启迪自身奉献的高贵品质，积极了解国家如今的医疗现状、社会医疗环境的严峻和医疗市场的现实；了解贫困给人们带来的健康威胁；了解贫富差距、城乡差距和地区差异等等。同时，社会实践让我懂得行医不仅仅是一种谋生手段，更是一种义不容辞的责任、是一种神圣的使命；要让我们都知道行医的精髓和真谛。我们要做那一个个富有爱心和奉献精神的药大学生们，本着；弘扬神农伟业，建树万世之功的理念，定能将这颗爱的种子播撒到祖国的每一个角落。

房地产评估实训报告篇五

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。

房地产评估实训报告篇六

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。