

# 最新新员工对试用期内的工作表现等进行总结 新员工试用期工作总结(实用7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 房地产社会实践报告篇一

1. 通过专业实习，将理论付诸于实践当中，走出校园，踏入社会
2. 在时间中了解社会，打开视野，增长见识，提高分析和解决问题的能力。
3. 通过毕业实习，清楚地了解自己的不足之处，加以改正。
4. 通过毕业实习，完成大学生生活中不可或缺的一部分，为顺利毕业做好准备。

### 二. 实习时间

xx年11月20日xx年5月20日

### 三. 实习地点

xx省xx市工业园区xx花园店xx幢x室

### 四. 实习内容

我的实习工作主要有以下任务：

## 跑盘(熟悉小区)熟悉房源发网客户、房源沟通带客户看房谈判签订合同售后服务

跑盘：跑盘(实习小区)是踏入房地产这个行业的必经之路，是考验你是否适应这个行业的第一个门槛，因为跑盘是最能磨练人的。跑盘的主要内容是大概了解某个小区的所在位置，楼盘卖点，均价，停车位信息等等，这期间大概需要5分钟的时间。

熟悉房源、发网：这两项任务是以前以后完成的，跑盘为了以后的工作提供了必要条件。我们公司有一个专门的erp系统，便于我们最快的寻找所需要的信息。我们要通过电话沟通了解房子的一些信息，我们的系统里有成千上万的房源，我们肯定不能在很短的时间内完成，这就需要我们进行筛选，找出性价比高的房源进行追踪，然后将其信息发布在网上。

客户、房源沟通：当客户在网上看到你所发的西诺西符合其要求时，他会打电话询问房子的情况。前项工作熟悉房源就为你打下了基础，当你接到客户时你的回答会是自信的，这就使客户相信你的专业度，客户咨询的那套房子你要很清楚的知道是哪一套，便于你及时跟房东沟通，让房东对你有深刻的印象，便于后续的谈判工作。此时我们就可以安排合适的时间带客户去看房。

带看房：在看房的过程中，要做到与客户对答如流，这是一名作为好的销售员所具备的。在这期间，你要的不只是介绍房子，还要跟他聊聊他生活，工作上的事情，要让他感觉到你在为他着想，让他充分的相信你，做到这样，我们也就成功了一半。

谈判：这个过程，是体现你个人能力的问题，也是至关重要的一步，如果前期阶段做好，这个阶段也就很轻松了。谈判基本围绕着价格问题，所以事先报价一定要注意，报价不离奇，谈判也就很容易了。

签订合同、售后服务：所有的谈判达成一致了，就是签订合同，在这期间，我们有专门负责这一块的专员，我们作为普通员工一般不涉及。我们所要提供的还有售后服务，这一部分是很重要的，这会为以后的发展，提供很大的平台，客户也就源源不断的过来。

## 五：实习总结

通过这次实习，我对以后的工作方向和环境有了更深入的了解。在实习期间，虽然我的专业与我现在的工作没有太大关联，但在学校里所学的，对我有很大的帮助，老师所教导我们为人处事的方法以及在遇到困难时怎么应对，都给了我很大的帮助。

[房地产开发实习报告]

## 房地产社会实践报告篇二

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，因为我们最后能够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践。

由于对房地产销售十分感兴趣，所以20xx年7月我到了某营销代理公司实践。实践是以独立业务作业方式完成的。实践的资料只有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售——置业顾问。此刻实践已经结束，回头总结我的实践报告，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础。基本上到达了学校要求的实践目的。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践体会。

某营销代理公司是20xx年6月经国家批准，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。我实践工作分为两个阶段，前一个阶段是在销售部做户外广告的招商工作，工作资料是主动寻找客户，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，工作的主要资料是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，并帮忙客户计算房屋的总价。帮忙他们更好的了解整个楼盘的状况。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——入转——售后服务。

透过近两个月的实践，基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款x2%  
产证费=300、契税=总房款x3%  
保险费=贷款额x0.05%x年限、交易印花税=总房款x0.03%等等。还有了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也

是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。透过这两个月实践发现公司在营销过程中也存在一些问题，下面我主要以在房产销售过程中发现的问题来谈谈我的看法。

一、由于销售人员对产品不熟悉、对竞争楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不详实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

二、由于现场繁忙，没有空闲、自以为客户追踪效果不大、销售员之间协调不够，同一客户，害怕重复追踪原因未做客户追踪的解决办法：每日设立规定时间，建立客户档案，并按成交的可能性分门别类。依照列出的客户名单，大家协调主动追踪。电话追踪或人员拜访，都应事先想好理由和措词，以避免客户生厌。每日追踪，记录在案，分析客户思考的因素，并且及时回报现场经理，相互研讨说服的办法。尽量避免电话游说，能邀请来现场，能够充分借用各种道具，以提高成交概率。

三、由于客户对产品不了解，想再作比较、同时选中几套商铺犹豫不决、想付定金，但身边钱很少或没带，喜欢却迟迟不作决定的解决办法：针对客户的问题点，再作尽可能的详细解释。若客户来访两次或两次以上，对产品已很了解，则应力促使其早早下决心。缩小客户选取范围，肯定他的某项选取，以便及早下定签约。定金无论多少，能付则定；客户方便的话，就应上门收取定金。暗示其他客户也看中同一套商铺或商铺即将调价，早下决定则早定心。

本次实践活动令我收获甚多。

# 房地产社会实践报告篇三

自去年下半年以来，国家相继出台了取消限购、降息降准、《不动产登记暂行条例》(以下简称《条例》)等新政，为了解 and 掌握新政下xx市区房地产市场发展现状，国家统计局xx调查队采取实地走访房产、国土等相关部门，与问卷调查社会群众相结合的方式，开展了新政下xx市区房地产市场发展现状调研，现将有关情况报告如下，以期为党委、政府及相关部门提供决策参考依据。

(一)新建商品房售价企稳，销量同比呈下降趋势

(二)二手房交易总体下行，租赁市场有所降温

今年来□xx市主城区二手房交易市场发展呈现出房源增加，销量、单价双下行，租赁市场价格小幅下降的总体趋势。

通过对100名社会群众(包括城乡居民，机关、事业单位工作人员，国有、民营企业员工，个体工商户，离退休人员)进行入户面访、问卷调查发现，《条例》试点实施以来，群众表现出知晓率关注度高、对内容作用了解甚少、改善投资性购房步伐放缓、不动产处置等待观望等特点。

一是新政社会关注度高。

3月1日，《条例》正式落地四川泸州，标志着《条例》正式实施。此次问卷调查数据显示：有86%的人知道《条例》已经开始试点实施；对不动产登记改革及《条例》试点实施关注度调查发现，仅16%的受调查者表示不关注，有49%的受调查者表示非常关注，有35%的受调查者表示比较关注。表明社会各界对《条例》实施关注度很高。

二是具体内容知之甚少。

《条例》已试点实施近一月，社会公众对《条例》的详细内容、登记范围、实施步骤等知晓几何，通过调查发现，除16%的受访者表示了解，有33%的人对此不了解，有51%的受访者表示知之甚少。究其原因，部分受访者表示：一方面是由于不动产改革目前仅在部分地方试点实施，个人直接利益尚未受影响；另一方面是因为没有出台配套政策，群众处于观望状态；再者是因为《条例》试点实施时间短，宣传解读信息量少，信息获取渠道狭窄、宣传解读工作有待进一步强化。

三是观望心态比较普遍。

通过调查发现，受调查者中仅有10%的人考虑近期购置不动产，刚需购房者仍然是主力，改善和投资性购房者观望政策和市场行情意向明显增加；64名拥有多处不动产的受访对象在回答是否准备在近期处置不动产问题时，仅有6人选择近期急于出手，所占比例不到10%；有36人表示看政策和市场行情变化再作决定，所占比例达到了56%，表明拥有多套房产者观望情绪明显。

四是作用意义理解偏差。

受访者在回答《条例》实施作用时，大家都知晓简政放权、保护权利人合法财产权、利好刚需购房、有效调控房价、提高政府治理效率和水平、方便企业、群众等核心作用以及反腐、为房产、遗产税开征夯实基础等其他衍生作用，但存在着主次不明的现象：选择反腐、为房产、遗产税开征夯实基础两项的分别达到了68%、55%，在作用重要程度中分别排第一和第三位，由此可见，群众在认知《条例》的作用意义上存在着主次不明的情况，有待进一步正确解读引导。

## 房地产社会实践报告篇四

为期半个月的实习结束了，我在这半个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识受益非浅。现在我就对这半

个月的实习做一个工作小结。

自8月1日起，在半个月的的工作中我参加了该公司的销售实习。“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的销售实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期半个月的实习里，我象一个真正的'员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对伊旗万力房地置业有限公司也有了更深的了解。

最后衷心感谢xx房地置业有限公司给我提供实习机会！

## 房地产社会实践报告篇五

步入大学生活的最后半个年头，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，因为我们最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，我们能够回报社会，我们能够服务国家。但是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问：我们准备好了吗？是的，我们在校园里生活了数十载，而社会与校园是完全不同的两个世界，也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我们选取一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。实习是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。



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，实习期满后一向持续同事友谊，以便毕业后更简单的入行

[实习时间]

20xx年x月x日-20xx年x月x日

[实习地点]

华美地产首邑溪谷项目处

[实习单位介绍]

华美地产成立于1994年，由华美乔戈里房地产投资有限公司、北京鼎湖房地产开发有限公司、北京古城房地产开发有限公司、北京昊坤佳业房地产开发有限公司、廊坊蔚蓝房地产开发有限公司、北京三宅一生房地产投资顾问有限公司、北京华美赤诚房地产经纪有限公司等十几家公司组成。公司曾获得“20xx-20xx中国地产营销力运营机构”“20xx-20xx北京十大金牌综合服务机构”。公司目前在北京的土地储备量超过280万平米，目前已开发和在开发运作项目有：华美橡树岭□k2海棠湾□k2清水湾□k2红树湾□k2百合湾、首邑溪谷等项目。

[实习资料]

在公司实习的期间是我成长最快的一段时间，公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。公司每位员工进入公司时的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个

硬性要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。我被分配到销售部，前期先理解公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核(讲沙盘，讲户型，讲市场等)然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。主要从事以下几点具体的工作：

### (一)熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同状况的。房子是件不太一般的物品，消费者在消费是也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也该消费者本身带来很多不愉快。

### (二)熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前，售中与售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要有很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请审核，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事是最关键的，个性是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

### [实习体会与小结]

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路

走来我的感受是自己成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。基本上掌握了公司的工作流程，并且能够独立的完成工作。并能独立的计算房屋总价、签定商品房买卖合同。如：维修金=总房款\*2%、产证费=300、契税=总房款\*3%、保险费=贷款额\*0.05%\*年限、交易印花税=总房款\*0.03%等等。还有了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的，一般老板都喜欢工作努力的员工。与同事的相处也是十分重要，因为一个公司就是一个团队，一个项目的完成是需要一个好的团队共同完成的，如果没有一个和睦、团结的团队，项目是不能顺利完成的。

透过这几天的实习，虽然算不上很长的时间，但是从中我确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同(以前都是去做促销)，而且感觉比以前收获更多。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，而社会上人际交往十分复杂，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。在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放下的品格。人要想实现自身的价值必须要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个用心向上的心态。这样你就能够做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都能够克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全能够吸收经验教训，再次站起来。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度。这样才能在面试的时候有足够的信心，面试成功的机会也大一些。同时这也是给以后的工作做准备，以后工作起来才能得心应手。由于销售人员对产品不熟悉、对竞争

楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致产品介绍不真实。解决的办法是：楼盘公开销售以前的销售讲习，要认真学习，确实了解及熟读所有资料。进入销售场时，应针对周围环境，对具体产品再做详细了解。多讲多练，不断修正自己的促词。随时请教老员工和部门主管。端正销售观念，明确让客户认可自己应有尺度，房屋买卖才是最终目的。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。在快乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，不要与上司发生口角。新进的员工必须要多做事，如日常的办公室清洁问题。

再次，要学会怎样严肃认真地工作。离开了学校，毕业了就不再是学生的身份，嘻嘻哈哈，时而偷懒时而放松的状态不能再有，因为那里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎否则就可能会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：要学会严肃、认真、努力地工作。

最后，要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯路。

还有几点看法拿出来和大家分享一下：

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。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，

为客户做好几种方案，便于客户思考及开盘的销售，使客户的选取性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

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。在应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。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的\*及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。用心、乐观者将此归结为个人潜力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放下!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、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。龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放下，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，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，反而能够早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作持续长久的热情和用心性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一向坚持做好自己能做好的事，一向做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

总的来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，必须会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。