

# 最新地产公司述职报告 房地产辞职报告(精选7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 地产公司述职报告篇一

尊敬的各位领导：

我是于20\*\*年7月22日来到xx房地产太旗分公司这个大家庭的，这近三个月的时间以来，在这个大家庭中我无论工作或者是生活都倍感愉快，和领导之间虽属上下级的关系，但是各位领导一直都能包容我的粗心大意和自由散漫；和各位同事都已经成为了无话不谈的挚友，尤其是很多男同事，都很谦让我爱耍小性子的天性，这让我们在xx房地产太旗分公司工作的三个月以来都没有觉得枯燥和无味。我不仅感谢领导能给我这次工作和历练的机会，也要感谢同事给了我一段在一起相互学习、共同进步的难忘回忆。可是，因为种种特殊的自身原因，我必须带着万分不舍的心情来拟写这份《辞职报告》。

刚刚到公司的时候，我是抱着以学习为前提的虔诚态度来应聘办公室文员一职的。我知道，在刚刚步入社会的时候，我们唯一能做的就是不断学习和进取，才能为将来的工作奠定良好的基础。到了公司之后发觉公司已经基本步入了正轨，各项规定制度建立的都很健全、所有文件保存和归档的都很妥善、各种合同起草的都很细致严谨等等，这确实使我在其中学到了不少看似简单实际繁琐的工作细节的处理方式。可是我只是一个初出茅庐刚走向社会的青年，尽管我学过做文秘工作的一些理论知识，可那都仅仅的皮毛，重要的还是在于实践。我觉得我应该在一个新公司里开始一种彻头彻尾

的学习，譬如：从最简单的开始，跟着一个办公室主任从为公司编写《公司规章制度》开始，一直到各种文件、合同的起草、写作格式、以及用词。现在我在这里每天可以做的只是打印文件、复印文件、最重的工作任务就是制作表格。因为我对自已特别没有信心再去接受除了打印和复印以外的工作，我知道公司现在需要的是富有非常高激情的员工，而不是一直沉默在自己世界里的消极员工。

如果说以上都是客观原因，那么我辞职的主要原因是：结婚是人生大事，是每个成年人都必须要考虑的。由于我男朋友大我5岁，早已到了应该结婚的年龄，他家人对此事也甚是催促，而我们面临的是在年前就要装修房子，时间很是紧迫。再加上我们的距离比较远，总在锡盟和伊盟之间打来回，既费时间又费金钱。另外，结婚之前细小、繁琐的准备工作很多，所以，现在我不得不向公司提出申请，对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。

在今后的生活和工作中，我还会不懈努力，刻苦学习，争取把自己在工作中应该掌握的各项技能巩固扎实。如果再有机缘，那时在公司还同意的情况下，我希望我还能再回xx置业集团和已经熟悉了的领导、同事在一起工作、学习。

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职，这将意味着我将再不能体会公司的甘苦，更不能与大家分享成功的喜悦了。但是，我还是衷心祝愿公司健康成长，事业蒸蒸日上！祝愿各位领导与同事健康快乐，平安幸福！

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 地产公司述职报告篇二

总论作为可行性研究报告的首要部分，要综合叙述研究报告中各部分的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。

### 一、商业地产项目概况

(一)项目名称

(二)项目承办单位

(三)可行性研究工作承担单位

(四)项目可行性研究依据

本项目可行性研究报告编制依据如下：

1. 《中华人民共和国公司法》；
  2. 《中华人民共和国行政许可法》；
  3. 《国务院关于投资体制改革的决定》国发20号；
  4. 《产业结构调整目录版》；
  5. 《国民经济和社会发展第十二个五年发展规划》；
  6. 《建设项目经济评价方法与参数(第三版)》，国家发展与改革委员会
- 年审核批准施行；

7. 《投资项目可行性研究报告指南》，国家发展与改革委员会
8. 企业投资决议；
- 9.....;
10. 地方出台的相关投资法律法规等。

(五) 项目建设内容、规模、目标

(六) 项目建设地点

## 二、商业地产项目可行性研究主要结论

在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、政策保障、技术方案、资金总额及筹措、项目的财务效益和国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，主要包括：

(一) 项目产品市场前景

(二) 项目原料供应问题

(三) 项目政策保障问题

(四) 项目资金保障问题

(五) 项目组织保障问题

(六) 项目技术保障问题

(七) 项目人力保障问题

(八) 项目风险控制问题

(九) 项目财务效益结论

(十)项目社会效益结论

(十一)项目可行性综合评价

### 三、主要技术经济指标表

在总论部分中，可将研究报告中各部分的主要技术经济指标汇总，列出主要技术经济指标表，使审批和决策者对项目作全貌了解。

表1技术经济指标汇总表

序号

名称

单位

数值

1项目投入总资金万元26136.00

1.1固定资产投资万元18295.20

1.2流动资金万元7840.80

2项目总投资万元20647.44

2.1固定资产投资万元18295.20

2.2铺底流动资金万元2352.24

3年营业收入(正常年份)万元36590.40

4年总成本费用(正常年份)万元23783.76

5年经营成本(正常年份)万元21954.24

6年增值税(正常年份)万元2783.61

7年销售税金及附加(正常年份)万元278.36

8年利润总额(正常年份)万元12806.64

9所得税(正常年份)万元3201.66

10年税后利润(正常年份)万元9604.98

11投资利润率%62.03

12投资利税率%71.33

13资本金投资利润率%80.63

14资本金投资利税率%93.04

15销售利润率%46.52

16税后财务内部收益率(全部投资)%29.32

17税前财务内部收益率(全部投资)%43.98

18税后财务净现值fnpv(i=8%)万元9147.60

19税前财务净现值fnpv(i=8%)万元11761.20

20税后投资回收期年4.66

21税前投资回收期年3.88

22盈亏平衡点(生产能力利用率)%42.05

## 四、存在的问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

### 1. 项目总投资来源及投入问题

项目总投资主要来自项目发起公司自筹资金，按照计划在3月份前完成项目申报审批工作。预计项目总投资资金到位时间在4月底。整个项目建设期内，主要完成项目可研报告编制、项目备案、土建及配套工程、人员招聘及培训、设备签约、设备生产、设备运行及验收等工作。

项目发起公司拟设立专项资金账户用于项目建设用资金的管理工作。对于资金不足部分则以银行贷款、设备融资，合作，租赁等多种方式解决。

### 2. 项目原料供应及使用问题

项目产品的原料目前在市场上供应充足，可以实现就近采购。项目本着生产优质产品、创造一流品牌的理念，对原材料环节进行严格把关，对原料供应商进行优选，保证生产顺利进行。

### 3. 项目技术先进性问题

项目生产本着高起点、高标准的准则，拟采购先进技术工艺设备，引进先进生产管理经验，对生产技术员工进行专业化培训，保证生产高效、工艺先进、产品质量达标。

## 第二部分商业地产项目建设背景、必要性、可行性

这一部分主要应说明项目发起的背景、投资的必要性、投资理由及项目开展的支撑性条件等等。

## 一、商业地产项目建设背景

### (一) 商业地产项目市场迅速发展

### (二) 国家产业规划或地方产业规划

我国非常中国商业地产领域的发展，国家和地方在最近几年有关该领域的政策力度明显加强，突出表现在如下几个方面：

(1) 稳定国内外市场；

(2) 提高自主创新能力；

(3) 加快实施技术改造；

(4) 淘汰落后产能；

(5) 优化区域布局；

(6) 完善服务体系；

(7) 加快自主品牌建设；

(8) 提升企业竞争实力。

### (三) 项目发起人以及发起缘由

.....

## 二、商业地产项目建设必要性

(一) .....

(二) .....



(三)……

(四)……

### 三、商业地产项目建设可行性

(一)经济可行性

(二)政策可行性

(三)技术可行性

本项目建设坚持高起点、高标准方案，为保证工艺先进性，关键设备引进国外厂商，其他辅助设备从国内厂商中优选。该公司始建于，改制为股份有限公司，经过多年的技术改造和生产实践，公司创造出一流的商业地产工艺和先进的管理技术，完全能够按照行业标准进行生产和检测，其新技术方案的引入，将有效保证本项目顺利开展。

(四)模式可行性

商业地产项目实施由项目发起公司自行组织，引进先进生产设备，土建工程由公司自主组织建设。项目建成后，项目运作由该公司全资注册子公司主导，项目产品面向国内、国际两个市场。目前，国内外市场发展均较为迅速，市场空间放量速度加快，市场需求强劲，可以保证产品有效销售。

(五)组织和人力资源可行性

### 第三部分商业地产项目产品市场分析

市场分析在可行性研究中的重要地位在于，任何一个项目，其生产规模的确定、技术的选择、投资估算甚至厂址的选择，都必须在对市场需求情况有了充分了解以后才能决定。而且市场分析的结果，还可以决定产品的价格、销售收入，最终

影响到项目的盈利性和可行性。在可行性研究报告中，要详细研究当前市场现状，以此作为后期决策的依据。

## 一、商业地产项目产品市场调查

(一) 商业地产项目产品国际市场调查

(二) 商业地产项目产品国内市场调查

(三) 商业地产项目产品价格调查

(四) 商业地产项目产品上游原料市场调查

(五) 商业地产项目产品下游消费市场调查

(六) 商业地产项目产品市场竞争调查

## 二、商业地产项目产品市场预测

市场预测是市场调查在时间上和空间上的延续，是利用市场调查所得到的信息资料，根据市场信息资料分析报告的结论，对本项目产品未来市场需求量及相关因素所进行的定量与定性的判断与分析。在可行性研究工作中，市场预测的结论是制订产品方案，确定项目建设规模所必须的依据。

(一) 商业地产项目产品国际市场预测

(二) 商业地产项目产品国内市场预测

(三) 商业地产项目产品价格预测

(四) 商业地产项目产品上游原料市场预测

(五) 商业地产项目产品下游消费市场预测

## (六) 商业地产项目发展前景综述

### 第四部分商业地产项目产品规划方案

#### 一、商业地产项目产品产能规划方案

#### 二、商业地产项目产品工艺规划方案

##### (一) 工艺设备选型

##### (二) 工艺说明

##### (三) 工艺流程

#### 三、商业地产项目产品营销规划方案

##### (一) 营销战略规划

##### (二) 营销模式

在商品经济环境中，企业要根据市场情况，制定合格的销售模式，争取扩大市场份额，稳定销售价格，提高产品竞争能力。因此，在可行性研究中，要对市场营销模式进行研究。

##### 1、投资者分成

##### 2、企业自销

##### 3、国家部分收购

##### 4、经销人情况分析

##### (三) 促销策略

.....

## 第五部分商业地产项目建设地与土建总规

### 一、商业地产项目建设地

- (一) 商业地产项目建设地地理位置
- (二) 商业地产项目建设地自然情况
- (三) 商业地产项目建设地资源情况
- (四) 商业地产项目建设地经济情况
- (五) 商业地产项目建设地人口情况
- (六) 商业地产项目建设地交通运输

项目运作立当地，面向国内、国际两个市场，项目建设地交通运输条件优越，目前已形成铁路、公路、航空等立体方式的交通运输网。公路四通八达，境内有3条国道、2条省道，高速公路建设步伐进一步加快，将进一步改善当地的公路运输条件，逐渐优化的交通条件有利于项目产品销售物流环节效率的提升，使得产品能够及时投放到销售目标市场。

### 二、商业地产项目土建总规

#### (一) 项目厂址及厂房建设

1. 厂址
2. 厂房建设内容
3. 厂房建设造价

#### (二) 土建规划总平面布置图

### (三) 场内外运输

1. 场外运输量及运输方式
2. 场内运输量及运输方式
3. 场内运输设施及设备

### (四) 项目土建及配套工程

1. 项目占地
2. 项目土建及配套工程内容

序号

建设项目

建筑结构

建筑方式

施工面积(m<sup>2</sup>)

1办公楼框架结构多层建筑9011

2展厅砖混结构单层建筑1802

3公寓砖混结构多层建筑37847

4餐厅砖混结构多层建筑2703

51号车间轻钢结构单层建筑6308

62号车间轻钢结构单层建筑7209

73号车间轻钢结构单层建筑8110

8后序处理、库房轻钢砖混结构单层建筑7209

9锅炉房及其它辅助实施框架砖混结构单层建筑1802

10小计80200

11绿化设施5407

12厂区硬化周围美化4506

13总施工面积(m<sup>2</sup>)90112

(五)项目土建及配套工程造价

(六)项目其他辅助工程

1. 供水工程

2. 供电工程

3. 供暖工程

4. 通信工程

5. 其他

第六部分商业地产项目商业地产、节能与劳动安全方案

在项目建设中，必须贯彻执行国家有关环境保护、能源节约和职业安全卫生方面的法规、法律，对项目可能对环境造成的近期和远期影响，对影响劳动者健康和安全的因素，都要在可行性研究阶段进行分析，提出防治措施，并对其进行评价，推荐技术可行、经济，且布局合理，对环境的有害影响

较小的最佳方案。按照国家现行规定，凡从事对环境有影响的建设项目都必须执行环境影响报告书的审批制度，同时，在可行性研究报告中，对环境保护和劳动安全要有专门论述。

## 一、商业地产项目环境保护方案

(一)项目环境保护设计依据

(二)项目环境保护措施

(三)项目环境保护评价

## 二、商业地产项目资源利用及能耗分析

(一)项目资源利用及能耗标准

(二)项目资源利用及能耗分析

## 三、商业地产项目节能方案

按照国家发改委的规定，节能需要单独列一章。按照国家发改委的相关规定，建筑面积在2万平方米以上的公共建筑项目、建筑面积在20万平方米以上的居住建筑项目以及其他年耗能吨标准煤以上的项目，项目建设方都必须出具《节能专篇》，作为项目节能评估和审查中的重要环节。项目立项必须取得节能审查批准意见后，项目方可立项。因此，对建设规模超过发改委规定要求的项目，《节能专篇》如同《环境影响评价报告》一样，是项目建设前置审核的必须环节。

(一)项目节能设计依据

(二)项目节能分析

## 四、商业地产项目消防方案

(一)项目消防设计依据

(二)项目消防措施

(三)火灾报警系统

(四)灭火系统

(五)消防知识教育

## 五、商业地产项目劳动安全卫生方案

(一)项目劳动安全设计依据

(二)项目劳动安全保护措施

## 第七部分商业地产项目组织和劳动定员

在可行性研究报告中，根据项目规模、项目组成和工艺流程，研究提出相应的企业组织机构，劳动定员总数及劳动力来源及相应的人员培训计划。

### 一、商业地产项目组织

(一)组织形式

(二)工作制度

### 二、商业地产项目劳动定员和人员培训

(一)劳动定员

(二)年总工资和职工年平均工资估算

(三)人员培训



本项目采用“标准化培训”实施人员培训，所谓“标准化培训”指的是定岗前招聘、基本技能培训等由公司安排各部门技术骨干统一按照规定执行，力求使得员工熟悉公司业务和需要掌握的各项基本技能。经过标准化培训后，公司根据各人表现确定岗位，然后由各岗位的技术负责人针对岗位特有业务进行学徒式指导和培训。两种方式的结合既保证了员工定岗的准确性，也缩短了员工定岗后成为合格员工的时间，这对于节约人员培训成本和缩短培训时间都具有极好的效果。

## 第八部分商业地产项目实施进度安排

项目实施时期的进度安排也是可行性研究报告中的一个重要组成部分。所谓项目实施时期亦可称为投资时间，是指从正式确定建设项目到项目达到正常生产这段时间。这一时期包括项目实施准备，资金筹集安排，勘察设计和设备订货，施工准备，施工和生产准备，试运转直到竣工验收和交付使用等各工作阶段。这些阶段的各项投资活动和各个工作环节，有些是相互影响的，前后紧密衔接的，也有些是同时开展，相互交叉进行的。因此，在可行性研究阶段，需将项目实施时期各个阶段的各个工作环节进行统一规划，综合平衡，作出合理又切实可行的安排。

### 一、商业地产项目实施的'各阶段

(一) 建立项目实施管理机构

(二) 资金筹集安排

(三) 技术获得与转让

(四) 勘察设计和设备订货

(五) 施工准备

(六) 施工和生产准备

(七) 竣工验收

二、商业地产项目实施进度表

三、商业地产项目实施费用

(一) 建设单位管理费

(二) 生产筹备费

(三) 生产职工培训费

(四) 办公和生活家具购置费

(五) 其他应支出的费用

第九部分商业地产项目财务评价分析

图-4 财务评价基本思路

一、商业地产项目总投资估算

二、商业地产项目资金筹措

一个建设项目所需要的投资资金，可以从多个来源渠道获得。项目可行性研究阶段，资金筹措工作是根据对建设项目固定资产投资估算和流动资金估算的结果，研究落实资金的来源渠道和筹措方式，从中选择条件优惠的资金。可行性研究报告中，应对每一种来源渠道的资金及其筹措方式逐一论述。并附有必要的计算表格和附件。可行性研究中，应对下列内容加以说明：

(一) 资金来源

## (二) 项目筹资方案

### 三、商业地产项目投资使用计划

#### (一) 投资使用计划

#### (二) 借款偿还计划

### 四、项目财务评价说明&财务测算假定

#### (一) 计算依据及相关说明

1. 《中华人民共和国会计法》，[主席令第24号]，1月1日起实施。
2. 《企业会计准则》，[财政部令第5号]，1月1日起实施。
3. 《中华人民共和国企业所得税法实施条例》，[国务院令第512号]，1月1日起实施。
4. 《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》，[财政部、国家税务总局令第50号]，1月1日起实施。
5. 《建设项目经济评价方法与参数(第三版)》，国家发展与改革委员会审核批准施行。
6. 项目必须遵守的国内外其他工商税务法律文件。

#### (二) 项目测算基本设定

### 五、商业地产项目总成本费用估算

#### (一) 直接成本

#### (二) 工资及福利费用

(三) 折旧及摊销

(四) 工资及福利费用

(五) 修理费

(六) 财务费用

(七) 其他费用

(八) 财务费用

(九) 总成本费用

六、 销售收入、销售税金及附加和增值税估算

(一) 销售收入

(二) 销售税金及附加

(三) 增值税

(四) 销售收入、销售税金及附加和增值税估算

七、 损益及利润分配估算

八、 现金流估算

(一) 项目投资现金流估算

(二) 项目资本金现金流估算

## 地产公司述职报告篇三

尊敬的xx领导：

您好!

感谢公司能在我迷茫求职中给了我一个自我实现的平台，感谢公司让我了解到了房地产这一行业，感谢公司的同事及领导对我无微不至的关心及照顾，经过深思熟虑后，我决定辞掉在公司所担任的职务。

在公司的两个月里，我尽职尽责的完成自己的任务，因此我无憾于领取每个月的工资。不管是因为运气，碰巧，还是因为其他原因，总之，因为我的存在，有将近20万元的价值进入公司的账户，相对于那些两三个月带了无数批客户，却没有签一单的人而言，我也是有价值的，因此我对自己是否给公司带来经济利益感到无憾。

因为自身的原因，我无法适应公司的规则，无法为公司创造更多的业绩，实在很抱歉。我决定离开这个岗位，去寻求适合自己的生活规则。都知道我比别人更努力，在任何事情上，我都是这样认真对待，不管以后从事什么行业，我都会用这种态度去面对。但我的努力，并不只是想和最差的人相比较，何况在这个行业中，我比最差的人还要差。公司需要成绩，同样，我也需要成绩。我不想再付出了更多，却得不到回报的工作上浪费太多的时间。至少我还年轻，有更多的时间去追求属于自己的生活规则。我上无老，下无小，自己的生活水平又不高，也不急着去挣多少钱。

我会按照公司的规则，在递交辞职信之后的一个星期离开目前的岗位。不管我以后走到哪里，在公司的这段宝贵经历将伴随我一生，这将是我的求职生涯中相当重要的一部分。

最后衷心的祝愿风华名邸能够蓬勃发展!祝福同事们能够再创佳绩!

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 地产公司述职报告篇四

本站发布2019年房地产实习报告范文5000字三篇，更多2019年房地产实习报告范文5000字三篇相关信息请访问本站实习报告频道。【导语】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。本站为大家整理的《2019年房地产实习报告范文5000字三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

### 一、实习概况

#### (一) 实习目的

时间飞逝，三年的大学时光就将结束，心中有很多的留恋，但是既然走到了这个路口，就要义无反顾的往前走，可停留，莫回头。站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，站在路口，我的心有所向往，我已经做好了心里准备进入到这个社会。我带着好奇和兴奋来的，因为我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，实现自己价值，我和社会之间需要彼此的了解。学校给予我们这个毕业前的社会实践，为我们毕业后进入到这个巨大的舞台做了铺垫。

在出校门的那刻起，我就已经想好要做什么，对房地产销售

很感兴趣，所以我来到xx有限公司进行实习工作。我期望从事房子买卖、能够接触到各色各样的人群，学到许多在课堂上没有的知识，在实践中了解了社会，打开视野、增长见识，提高自己的口才和应变潜力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

## (二) 实习时间

xx

## (三) 实习单位

xx

## (四) 实习岗位

见习物业顾问

## (五) 实习资料

前期主要是熟盘，然后再收客推销商铺的租售并带客户去看房、回访客户、接电话等。

## 二、实习单位的状况

2000年7月[]xx前身——家宜置业科技有限公司更名为xx公司，2005年，家宜集团正式更名为xx[]xx公司是一家全国性的房屋流通综合服务商，综合实力位居国内前列，华南地区首位。2001年正式进入房地产二手中介行业，致力打造效率的房屋流通网络，为全中国各地市民带给水平的中介服务[]xx扎根广州，辐射全国，发展至今，在全国范围内拥有超过400家门店，逾7000名员工。仅广东省内的经营网络就覆盖了广州、佛山、东莞、珠海、中山，成为华南地区势、最有影响力的房地产中介品牌。2007年xx强势进军南京、成都，迈出全国

战略的第一步，并在当地迅速建立xx专业优质的品牌形象。目前xx在广州、佛山、东莞、南京等地均位列市场占有率前三位。

除二手中介业务，集团旗下的按揭公司“亿达按揭”是广州市的按揭服务品牌。一向致力为有按揭理财需要的广大客户带给优质、高效、专业、简便的一站式房地产按揭贷款服务。汇聚银行、公证、评估、保险等房地产机构的各项功能，并整合了广州各大商业银行的理财优势、房产中介翘楚的庞大网络资源，迅速成为广州二手楼宇按揭理财行业的佼佼者。经过多年的努力，亿达按揭目前已发展成为广州实力按揭服务公司之一，也成为业界众多相关机构值得信赖的合作伙伴。

### 三、实习过程及资料

透过房地产实习，了解房地产行业 and 售楼的流程和操作，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作潜力与分析潜力，以到达学以致用目的。锻炼自己的交际潜力，提炼自己的语言表达潜力。具体实习过程及资料如下：

#### 1、了解过程

我实习工作分为两个阶段，前一个阶段是熟悉各个楼盘和路段，自己call课和网上放盘寻找客户，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。后一阶段就是在售楼部做置业顾问，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。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：行西——熟盘——谈判——放网经——收客——介绍贴合条件的楼盘。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。



透过近几个月的实习，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，了解到在一个公司上班工作态度是十分重要的。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。

## 2、摸索过程

对工作的环境了解后，开始有些紧张的心慢慢平静下来，工作的期间每一天按时到公司上班，透过几天的观察和揣摩，此刻call客，基本上是没有问题了，的问题就是：房源地址还不是那么清楚，有一次客户需要一间80方以下的单位，因为对盘源还不了解，找了好半天才找到，客人跟别人走了。所以，我们还是要多去熟悉房源，熟悉地址。

我曾觉得销售这一行不适合我，我也曾感到畏惧过，不敢接触，但是慢慢觉得只要你用心地做，反而又会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。清朝改良派代表梁启超说过：凡职业都具搞笑味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

## 3、沟通技巧的掌握

因客户的性格，采用不同的处方，对症下药。人的性格不是分为成熟型、盲从型、喋喋不休、风水型、求异型等。比如成熟型的客户介绍时的重点应放在公司的品牌、产品的卖点上，而接待盲从型的客户的重点就完全不一样了，就应利用好案场的氛围，假如当天客户来访案场正好冷清就他一个客户，案场的其它同事要做好配合工作，共同营造畅销的氛围。

其实我感觉，所谓沟通的技巧或者绝招什么的欲提高，让客户满意，最关键的就是分清客户的类型，然后有的放矢地抓

住客户的心理。

在沟通的过程中要有自信，这是最主要的，更重要的是让客户有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者理解它，这样就到达促销的目的，有形产品指的是购成房地产业产品的特色、式样、质量等。延长产品是指附加在有形产品上的各种各样的服务。如：物业管理，保证公共设施带给等，还有在那里购房的环境，升值潜力在其它处所是无法替代的。

在与客户的来往过程中优为主要的的是取得客户的信赖。购房者的心里可谓五花八门，有注重身份的、有担忧交通的、也又怕交不起物业管理费的，诸如此类，想要让人相信你，就要先解除他们的心理负担。因此，视察就是销售的第一技巧，擅长察看首先要擅长倾听，只有等客户把心里话说出你潜力充足了解他的顾虑，当客户担心楼盘能否如期完工时，你向他介绍使用率多么高是过剩的，应突出开发商的实力、事迹和发展方向。说空话也不能体现语言技巧，优质资料就是一句空话，购房者就是不明白什么是优质材料，也不耐心去考究。因此，说到材料应实实在在的把握所用资料的品种、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实好处，在实际的操作中，销售人员要经常为顾客算一笔账，如一次性付款与按揭的关系，租房与买房的得失关系等等。

#### 四、实习总结和收获

本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和好处可见一斑。首先，我能够将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，工作潜力也得到了锻炼；其次，本次实习开阔了我的视野，使我对此刻的企业营销，工作生活有所了解，我对置业顾问的行程也有了进一步的掌握；此外，我还结交了许多朋友、学长学姐，我们一齐相互交流，相互促进。因为我明白只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。

为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

学习为人处事：走出学校，一切都变得复杂社会上的人可谓是形形色色，什么人都有。为人处事需要严谨和慎重。因此，在那里，看着，感觉当中的人或事，能够从中学习如何应对不同的人，处理不同的状况，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

在实习期间，我对房地产的销售过程和房子的户型等都有一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作和所学的专业没有很大的关系，但实习过程中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识。

在实习的那段时间里。我感受到从工作的状态向学校的那种学习状态的困难性，每一天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就睡觉休息，这样的休息时间是在学校里很难遵守的，在工作的时光，很难有心静下学习，这就让我更加的珍惜学校的学习时光。

## 五、实习心得体会

在实习中，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧。学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我深刻的感受到社会工作中的艰苦性。

透过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际潜力，提升了自己的实践潜力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的必须的基础。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就是自己成熟多了。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。

我确实确实的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。

我觉得我以前很浮躁，对待一些人和事的态度有问题，太过于片面的去评判一个人和一件事的对与错，其实这就是不够成熟的表现。学了马克思主义哲学，就就应用辩证的方法去分析问题，用发展的眼光去看待社会，站在不同的角度去理解事物。作为一名知识分子，为人民群众服务是宗旨是始终不能忘的，否则我就得怀疑我们的动机是否纯正。

实习，是一次我们能够直接应对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一向习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们务必经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就就应培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种潜力，不适应的就就应被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应潜力强的经济主体。从某种角度上讲，能够说我们此刻还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

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。

实习是每一个大学毕业生务必拥有的一段经历，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，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

## 篇二

### 一、学习目的

(一)透过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

(二)透过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

(三)透过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

(四)透过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改善，用心进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)透过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的营销知识与相关专业相结合并且完成从学生到职员

过渡。

## 二、实习项目介绍

弘盛地产有限公司，成立于2002年1月，公司位于泰安市青年路90号，主要从事房地产开发销售及服务，具有国家一级开发资质，公司注册资金1.2亿元，透过几年的不懈努力，目前已发展成总资产过50亿元，年开发潜力100万平方米的现代化开发企业。公司以住宅开发为主导，在山东房地产开发企业中，弘盛地产的综合实力名列前茅。自创立伊始，弘盛人便始终坚持精品战略，把“雕塑精品工程，打造百年品牌”作为企业市场观念，在几年的风雨历程中，不断创新观念，先后在山东省成立了二十家分公司。在齐鲁大地，弘盛地产已树立了良好的品牌形象。

## 三、实习资料

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。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。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

### (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。房子是件不一般的物品，消费者在消费时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，也给该消费者本身带来很多不愉快。

## (二) 熟悉整个销售流程

销售是一份很有学问的工作，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、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，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耍耍功夫。

## (三) 接待客户

### a. 接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们那里吗要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的状况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

### b. 接电工作描述：

第一句是，您好，那里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎样了解我们项目的，根据实际情况把相关资料填写在客户登记表上。

## 四、具体实习过程

### 第一个星期

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，

但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。最后糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。浑浑噩噩的在重复看资料，经过星期天的调整，情绪好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。在帮忙别人的过程中我也结交到许多有潜力的前辈。

## 第二个星

对于自己喜欢的事情总是充满\*。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我最后能够开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是能够简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，能够从顾客身上学到很多知识。

## 第三个星期

虽然上个月经理没有怎样批评我，但是我真的深受打击，决心好好看看课本知识，狂补了一番。所以这周我总是显得有些疲倦，但是总是有收获的。我总算能够和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，能够陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一齐去打下手的。

转眼在那里工作的第三个星期，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这几天参加会议我已经能够提出些许推荐，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自



我学习、不断提高相关业务水平。

## 五、实习专题资料分析

### ——房地产营销策略分析

#### (一) 营销观念

在房地产销售上，开发商应思考到自己的特点和个性，从各种功能出发，实施特色营销。

(1) 经济功能人们对房地产的需求分为消费和投资两大类。开发商采取了保值和增值的营销战略，首期价位比同段房价低，吸引了大批客源。

(2) 社会功能现代化住宅小区给居住者带来了沟通交流的机会。

(3) 美景享受功能，弘盛华庭定位于南加州风情，从开发理念、社区配套立足于百万超级大型项目长远发展，旨在呈现一个适合都市人生活的多元化纯熟居住社区。

#### (二) 产品介绍

弘盛华庭——给你一个原生态的家

##### 1、建筑类别为：多层

伴随着城市化进程的推进，海阳传统核心区域已严重超载，需要将中心功能向外延展。二环线内土地资源稀缺，无法承接新的城市中心功能，这部分功能必将由二、三环间的区域承接。随着城市规划的逐步落实，交通环线的成型，二、三环之间成为发展重点。与海阳市市城区二、三环之间的其他片区相比，南加州片区是离城市中心最近的版块。

一期3万平方米自带商业——弘盛华庭规划大体量的社区商业，

包括大体量商超，精品店，健身中心，酒店式公寓满足百万社区的购物需求。

## 2、价格策略

影响房地产价格的因素有供求状况、经济因素、人口因素、社会因素和行政因素、心理因素和国际因素。价格制定要贴合定价环境和企业经验目标，持续必须的竞争性。

(2)组合定价项目中内含商业、住宅、车库、办公等多种类型产品，定价就务必采用组合定价，以求整个项目的利润化。

(3)折扣定价付款期限折扣策略：如一次性付款9.5折，按揭9.8折；

数量折扣策略：如十人以上团购九折。

## 4、促销策略

根据自身楼盘特点，按营销周期划分为：筹备预热期、开盘发售期、强销期、持续期、清盘结案。在预热期，要做好前期工作，组建本案项目组，进行任务分工。开盘期做好准备工作：售楼展示中心布置完毕，销售人员招聘及培训，价格策略制定。销售时，要有计划的推盘，制定销售流程及费用预算。正式开盘的工作安排有报纸广告配合，开盘广告应气势宏大；现场提前做好接待准备；制造现场热销场面；来人来电统计及追踪，为后续的销售工作积累客源。在强销期应举办客户答谢会，再次吸引市场目光。进行广告卖点更新，营销策略调整。在强销期阶段，运用新的卖点去冲击市场，打动潜在客源，不断挖掘新的客户市场，维持销售恒温。在前期销售顺利的基础上，进行提价。透过物业管理事宜的筹备工作，进一步进行市场炒作，鉴定客户的购房信心。最后前期销售工作总结，市场动态反馈。销售进入持续期，很可能遇到“销售瓶颈”。研究“销售瓶颈”，根据销售一线反馈信息，

制定应对策略，调整营销方案，密切关注竞争对手的状况。

## 六、实习体会

实习结束了，回想从开始到此刻，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。

透过实习，虽然时间不长，但在这段时间中我确实实学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有过很多社会实践的经历，但都是做短时间的促销，这次感觉与之前几次有很大的不同，而且感觉比以前收获更多。这次的实习更加让我意识到自己是将要踏进社会的人了，工作的时候不再像在学校那样有老师，有作业，有考试，而是所有东西都需要你主动去学习。

首先我们作为新人务必尽快的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。个性是我们所在的销售部门，更是务必的。细致到了解每个人的兴趣爱好，性格，喜好等。这样，你就能够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。

人际交往方面上，书上只会教你就应如何做，怎样做会比较好，而社会上的人际交往十分复杂，这是在书上、在学校里不能够体会到的。社会上有着各种各样的人群，每一个人都都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处好关系还真的需要许多技巧。这种技巧通常来自社会阅历与经验的。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能去适应它，不行的话要调整适应的方法。这就让我们务必具备不管遇到什么困难都不能被它吓倒，不轻言放下的品质。我们要练就顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，以及一个用心向上的心态。这样我们即使遇到失败与挫折，我们也能够克服，然后吸取

经验教训再次站起来。

所以遇到业绩不好的时候千万别怀疑自己，甚至去埋怨别人或者运气。不要让人感觉出你有任何情绪波动。地产销售是为数不多的`只要自己努力就有回报的工作，你要明白别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时间长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你务必多思考，多做。比如比别人早30分钟上班，陪值班的同事，他们接但是来的客户你能够去接待，做一些有帮忙的琐事等等。

在公司必须要有良好的人际关系。只有在快乐，充实的工作氛围下才能更好的工作。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，那里不是江湖\*，更不是学校。同事也不是朋友，你务必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。与同事相处更是一门学问，对前辈们要有礼貌，谦虚，虚心向前辈们请教，才能真正的学到东西，才能使自己进步更快，也能使我们少走很多弯路。对同事们要宽容，相互关心，相互帮忙与体谅，切忌不要与上司发生口角。

业绩好了之后要学会跟同事分享你的工作经验，但是不要傲慢地去说教，要有一个平常心。这样你会发现同事的经验有时候是对你很有帮忙的，你的进步会越来越快速。销售的境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。倾听客户的的想法后对症下药，你会发现工作越来越简单。

## 七、实习推荐

我觉得以后不管在什么面试之前，都要认真的了解公司的整体状况和工作制度，这样在面试的时候才能有足够的信心，才能够做到知己知彼，百战百胜，这样面试成功的几率也大

些，以后进入公司后工作起来也更加得心应手。

工作的时候更应如此，在我们销售行业，若是没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，就不会明白产品的特点，没有介绍重点，自然也不会吸引到客户。不了解所在行业的市场状况，不明白竞争对手的优劣势，就不能向客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出我们公司的优势，客户凭什么相信我们，相信公司。没有信任就没有下文，就没有订单。

以后工作的时候要记得，我们已不再是学生的身份，不要嘻嘻哈哈，散漫的做事情。公司都有必须的规章制度，工作也来不得半点马虎，不然很可能会出错，给公司带来损失。感谢山东弘盛地产有限公司给了我实习的机会，感谢周围的同事给予了我帮忙及鼓励，感谢所有关心我的人尊重了我决定，并给予我支持。感谢老师的培养，和同学们的关心。

### 篇三

#### [实习目的]

步入大学生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“2008-2009中国地产营销力运营机构”、“2008-2009北京十大金牌综合服务机构”。公司目前在北京市的土地储备量超过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。

## 地产公司述职报告篇五

尊敬的领导：

入职xx房地产工作已经半年了，有参与了xx项目，我在项目中学到了不少宝贵的经验，感谢xx房地产给予我这份工作平台，感谢公司各位领导及同事的长期关心。

由于公司现状是待遇没有保障、工作环境极其压抑，我长期处在这样的工作压力、精神状态下，实在不堪重负。因此本人提出辞职申请。

我感谢xx房地产给我提供的工作平台，感谢xx总给予我这份工作，但是在这种环境下我已经无法承受，未能完成项目收尾工作，同时向xx总说声对不起！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

## 地产公司述职报告篇六

为期几个月的实习结束了，我在这几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。现在我就对这几个月的实习做一个实习小结。

首先介绍一下我的`实习单位：安顺市鑫顺房地产开发有限公司，是安顺的一家本土开发商。公司开发的项目名称为“顺城一号”，选址于东关虹机场附近，周围的环境非常优美，交通便利，商业繁华，是安顺市新城市中心。顺城一号总建筑面积约10万平方米，总投资约1.5亿人民币，分三期建设。

查了一些资料，我了解到安顺城市规划分为旧城改造和新城发展两个部分。随着未来市政府的东迁，政府相关配套机构，工商、供电公司，农机局、汽车东站也逐步东迁。人流、物流、资金流迅速向城东聚集，政府规划、基础设施方面投入在不断加大，东部地区的交通更便利，配套更完善，城东逐渐将成为安顺的“心脏地带”。而顺城一号地处新市政府边上，有着极大的发展潜力。另外，高度的绿化面积，更是为顺城一号的发展添加了一颗重要砝码。据了解，安顺还没有一个真正意义上的居民社区，一个现代化、信息化和充满人性化、功能齐全的社区居住条件。顺城一号正是为安顺人民带来一个可以满足他们居住条件的社区。顺城一号的定位是首席社区，虽然有几个竞争对手的存在，但由于各自的定位不同，其他条件的不同势必有不同的消费群体。

在实习期间，我跟着几位同事做了市场调查，其实就是行业中所所谓的调盘。我们去了畔山龙庭、家运天成、西秀新天地、翰林景都这几个售楼中心。我与几个同事以购房者的身份去调查他们楼盘的销售情况。调盘主要靠我们跟售楼小姐交谈，已所需要的信息，包括销售率、平均价格、配套设施等。在市场调查后我得出以下初步结论：顺城一号从地理位置，居住条件来讲，应该说家运天城处在同一水平上，是我们最大的竞争对手。通过市场调查，有助于领导者了解市场行情以

便进行决策，更有助于我们了解竞争对手，知己知彼，才能在竞争激烈的房地产市场处于领先的地位。

我们在销售过程中，也发现存在了一些问题：如电梯楼的销售不如预期的好。由于很多人觉得电梯楼物业管理费贵，不方便等。只要我们公司上下做好迎接困难的准备，相信一切问难都会迎刃而解！个人收获及其心得体会：

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不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。

通过这几个月来的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个半月里我确实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，或者家教），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，从不轻言放弃的品格。人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。

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，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

## 地产公司述职报告篇七

我公司现正在进行的工程有xxxxxx和xx2#□3#商住楼，有关情况自查如下：

我公司是成立于20xx年6月，具有房地产开发三级资质。公司注册资金5000万元，现有在职员工20人，其中：各类工程技术人员6人（中级6人，）。公司设总经理1人，销售经理2人，内设办公室、工程部、财务部、销售部等工作机构。

严格遵守国家和地方政府颁布的各项房地产法律法规，切实按照土地出让合同约定的期限和规划设计要求进行项目的开发建设。所建项目均取得《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》，项目达到销售条件后立即领取《商品房预售许可证》。

公司领导始终以“三个代表”重要思想为指导，团结务实，高效工作，并认真落实、执行国家各项法律法规和政策，在县委、县政府的正确领导和帮助指导下，带领全体员工，团结奋进，在施工过程中严把质量关，加强安全管理，严格施工进度，推进工程建设，加强施工现场管理，目前已完成了黔南之窗商业综合体的主体结构及部分装饰装修工程。

公司自组建以来，为了高效有序运行，规范工作程序，严明工作职责和工作纪律，公司领导班子首先从制度建设入手，狠抓各项制度的建立健全工作，先后建立健全了上下班制度、考勤制度、财务制度、人事制度、工程管理制度、档案管理和保密制度，由于各项制度健全落实，工作职责明确，纪律

严明，团结协作，开拓进取，工作效率高，服务质量好，杜绝了工程质量事故和责任事故，公司内部工作和治安秩序井然，为维护社会改革、稳定、发展的大好局面做出了贡献。

公司在开发过程中，不断加大投入，全力筹集资金，严格按照工程进度支付各项工程款，没有拖欠任何民工工资的现象，确保项目开发建设正常有序，安进度推进。

因此，在项目开发建设和日常经营过程中，我公司无违法经营行为，工程施工正常有序，全体员工团结稳定，经营秩序良好。在今后的工作中我们将继续发扬优点，克服不足，并为当地工程建设、社会稳定和经济建设作出更大贡献。