

房地产的自我鉴定 房地产学生实习自我鉴定(精选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？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产的自我鉴定篇一

为期xxxx的实训期已经结束，这短短的xxx天对我们这些即将走入社会的学生来说，既是一种培训，也是一种挑战。培训是在培训我们在今后工作时所应具备的能力，培训我们在离开学校和家人羽翼保护下，如何来面对现实生活的能力以及如何在现实生活中来实现自己的最大价值。挑战是挑战我们能否接受挫折与压力的能力，所以实训对我们来说，让我们由稚嫩向成熟更迈进了一步！正如证券老师说的一样，通过这次实训，每个同学都成熟了许多！

不仅如此，我们也完成这次实训的目的，学到了许多知识也领悟了许多道理！

其实实训之前我对房地产充满了憧憬，但同时也有些惧怕。因为从来没有工作过，也害怕别人不愿意搭理我们，直到去了之后，才让我的这些顾虑通通抛掉了。

我的实训地点是在青阳路8号，吉大房产安居苑店，这里就是我意义上第一个工作的地方，以至于在最后离开的时候，心中却留有那么一丝的不舍。第一天上班，我们真的跟一个傻子一样，只有静静的坐在那看着业务员不停的忙他们自己的，仿佛我们是空气，当时真的觉得自己在在那帮不上忙，而且还占空间！直到我们以为已经被遗忘的时候，终于有人搭理我们

了，他就是店里个最高的史先生。当时他分配了我们的第一个任务——出去看周围的小区，熟悉小区的位置。这是我们一组四个人街道的第一份任务，因为作为一个房地产业务员，首先要做的就是熟悉小区。直到现在我印象中最深刻的就是安居苑小区，共有129栋，真叫一个”大”字，大到我们在那里走了好多天之后，从它的西南角走到东北角，我还是找不到一条最近的路！所以我很佩服他们的业务员，那么多的小区，他们要付出多大的努力才能熟记下每个小区的状况。

房地产的自我鉴定篇二

时光在不经意中流逝着，一阵烟的’工夫三个月的实习期就已经结束了。回顾这段来到xx地产公司作为一名销售实习生的日子，我感觉十分的漫长，但是却又十分的充实和幸福。虽然只有三个月，但是这短短的三个月就已经足够我用来学习和适应社会了。在三个月以前，我还是一名刚刚踏出校园乳臭未干的小伙子，而现在在这个房地产销售岗位上混迹了三个月的实习期后，我已经对这个社会有了一些认识了。至少我不会再幼稚的觉得这个社会上的每一件事物都是十分美好的。而在这个岗位上经历的一些现实的东西都在逼迫着我长大，逼迫着我不断前进，我觉得这对于我来说，也不失为一件好事。

其实我当初选择来到这个岗位最初的原因，也是因为我覺得这个销售的岗位是最能深入接触社会，也是成长最为迅速的岗位。所以我就来到了这个岗位上，来磨炼和锻炼一下自己。只是没有想到这个岗位是如此的辛苦。

来到这个岗位后的第一周就是熟悉公司环境和同事，包括自己的工作内容，包括公司的产品类目和价格我都要有所了解。在这一周里的工作，相对来说是比较轻松的。但就是有一点心累，因为刚刚融入一个陌生的环境，在这个适应的过程中，内心的压力难免会增大。所以在前一周里，我一直都是在小心翼翼的行事着。但是到了后面慢慢的和同事混熟了以后，

就好了很多，不会再那么拘谨了。只不过，我的工作内容就没有了前几周那么的简单和轻松了。工作的难度逐渐增大，对我的要求也逐渐增多。刚开始的时候，还有一个老师傅在带我，但是后来他的事情也慢慢变多，我就只好自己一个人硬着头皮上了。面对陌生的顾客，我尝试着让自己冷静下来，思维清晰起来，再综合我在前几周里所学到的东西，运用到我和顾客的对话和沟通中，让自己的推销在自然而然中形成。通过我一次次的尝试，和一次次经验的累积，我也能独立的完成一次销售过程。并且在这个销售过程中，我也感受到了销售的魅力之处。

这份实习的工作，带给了我成长，带给了我进步。在这份岗位中，我也体会到很多销售的乐趣，所以在以后的发展里，我依然还是会朝着销售的方向而努力、奋斗。

房地产的自我鉴定篇三

高速发展的房地产业需要新型营销人才，需要具有创新意识、专业知识和富有团队作业能力的房地产市场营销新人。四年的市场营销专业知识学习和丰富的房地产市场兼职实践经历，使我对房地产营销职业的兴趣和技能方面获益匪浅。我从坎坷曲折中一步步走过，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。

素质：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。

四年的大学学习和一年有余的房地产公司营销岗位见习工作磨练，培养了我良好的工作作风和团队意识，比如多角度了解和觉察客户的购买需求，全方位进行房产客户服务工作，埋头苦干的求实精神以及随机应变的推销能力等。相信在今后的工作中，我会紧密配合公司销售需要，任劳任怨的工作，成为一名称职的房地产营销能手。

十年寒窗，求学有所用。相信在贵司的培养和自我的奋斗下，我定会胜任本职工作。

房地产的自我鉴定篇四

信房地产评估有限公司是通过xx省房地产价格评估管理委员会房地产价格评估机构从业行为年度检查的评估公司。公司拥有一批具有丰富实战经验及理论知识的注册会计师、注册税务师、注册房地产估价师、注册资产评估师、高级会计师等优秀人才。公司业务范围是房地产评估与土地评估。

在公司我实习岗位是助理评估人员。和专业评估人员到现场勘察房地产结构等进行拍照和勘察，和客户进行交流。搜集相关的比较案例。在指导教师的指导下根据实地勘察及其结果做房地产评估抵押报告。并帮忙装订报告，报备等工作。

在实习中应用的主要技能，如对房地产知识的熟悉，判断其年限，结构，区位等各方面因素。对xx房地产趋势的了解和判断。拍照的技术及与客户如何进行对话。如何有效率的完成工作。如何与同事相处的技能。实习中，开发了自己的实践能力。如在一些仪器设备的使用，还有wordexcel等办公软件的操作。新学到了房地产评估的专业知识。还有关于抵押贷款等内容。现场勘察地形的步骤及技术。

在短短的实习中，我看到了自己求知及好奇的心态。能够端正自己的工作态度，并认真及时的完成工作，有吃苦耐劳的精神。能在指导教师耐心的指导下掌握有关房地产评估的知识及实践操作的技能，能很好的运用办公软件以较高的工作效率对待工作。但同时发现了自身的不足。如具备的专业知识不够。理论知识的欠缺、不扎实。没有时刻关注身边及其房地产等有关方面的讯息，信息不够全面。经验不足，不善于与客户进行沟通，达到有效的合作意向。对于一些问题的处理，不沉着和果断。

信房地产评估有限公司的管理和业务都较为合理、规范化。内部员工办事效率高，做事积极主动。高层管理人员对员工信任和支持。使其取得不错的成绩及经济效益。但我觉得在业务方面如果能做到权责明确，分配得当会更加完善的。

从这次的实习中，认识到了自身的不足。也更清楚认识到理论与实践相结合的重要性。我决定在下一个月和以后的学习生活中不断丰富自身的业务知识和素养。努力学好专业知识，掌握职业技能。做到在实践中不断发现问题和总结经验。注意信息的获取方式，获得更多有效的信息资源。了解市场行情及变化。争取能够更好更快的融入社会，找到自己的工作岗位，明确工作方向。从而实现人生的价值追求。

房地产的自我鉴定篇五

一. 实习时间：

XX

二. 实习地点：

三. 实习公司介绍：

四. 实习目的：

(一) 了解房地产公司部门的构成和职能；

(二) 了解房地产公司整个工作流程；

(三) 加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

(四) 锻炼自己的实践工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

(五)通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

五. 实习内容：

我是今年3月初加入房地产中介这个大家庭的，对于我来说这是一个陌生行业，现在是一段新的开始，新的憧憬。从进入公司做经纪人那一天起我就告诉自己我一定要做房产中介的champion。作为一名普通的房产经纪人，能在相同的硬件条件下，拿下销售冠军，是每一名经纪人的梦想。

房地产中介这一行业，主要从事房屋租赁、买卖方面的工作。到目前为止，已经实习两个多月。刚开始入职，是从试用经纪人的职位做起。前三天，开始跑商圈，熟悉周围的路线，以及楼盘、学校、医院、银行等。做到熟记楼盘方位，客户询问时可以第一时间说出来楼盘所在的具体位置以及周围的配套设施。比如：附近5公里之内有几条公交线路、地铁，医院、学校、超市、大型公园等等。

之后，三天的主打小区楼盘调研。主要调研该小区共有几栋楼，每栋楼分别有几个单元，每单元几层几户。电梯数量以及牌子，物业详细信息等等。

之后就是为期一个礼拜的陌拜电话、实勘户型的训练。主要目的就是为锻炼我们和陌生人的交际、沟通能力。刚开始我不敢给陌生业主打电话，怀有胆怯心理，害怕有人问我我所不懂的专业知识。慢慢锻炼以后，我现在和业主、客户沟通已经没有任何问题，专业知识也正在逐步加强。

经过了跑商圈、市场调研、销售培训以及技能培训等多个环节的考验终于成为一名合格的房产经纪人。参加第一次培训时，我的经理就告诉我们经纪人需要和许多不同层次的人接触，要求很强的交际能力，也要有积极的工作态度。做业务

时首先是把客户看成自己的朋友，为他们解决住房问题，根据他们的经济实力选择合适的户型，包括后期还会为他们解决一些物业方面的问题。经纪人不仅仅停留在卖房子的层面，还需要强化自己各方面的专业知识，不仅在房地产方面，营销学、心理学都要涉及，同时作为公司的门面，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

自从走进玛雅房屋，我才深刻体会到一个中介公司为什么能够做到在全西安市有120多家连锁店，成为陕西省第一大房地产中介品牌。那就是因为他们的企业文化，立志打造四化企业：军事化、家庭化、学校化、宗教化。军事化——以高标准、严要求培训每一位经纪人，做到如同军人一般的服从力、执行力。家庭化——对待每一位同事就像对待家人一般，给予家的温暖。学校化——以求知的心态参加每一次的培训，力争打造全能型人才。宗教化——每个人都应该有追求，有信仰。没有追求，没有信仰的人是苍白的，是渺小的。玛雅房屋就是帮助我们小时候所具有但现在遗失的东西重新捡起来。比如诚信、梦想、孝道等等。

我还尝试着跟同事们多交流、多沟通，因为从交谈中也能够学到很多东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何打陌拜电话、如何跟进回访业主、如何和客户议价等一些经纪人必备的基础知识。还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动。

刚开始，我的业绩并不理想，第一个月一个单子也没有跟成。尽管也很用心，带看，派单，驻守，电话跟进这些都很努力去做，却不见成效，我开始改变以前的方法，没有一味地再去夸大房子的优点，说话语气也没有很明显的偏向性。自始至终把每一位客户都当成自己的朋友，处处从帮朋友看房买房的角度出发，为客户解决住房上的问题，甚至还将房子一些无关紧要的小缺点告诉客户。这样，客户体会到一种亲切

感，我的第一单就这么签下来了。接下来，我便做得更加得心应手，在第二个月成交八单，以业绩21200元成功转正。

我也慢慢的体会到作为一名经纪人打心理战是房产中介这门职业的拿手本领。了解客户的心理变化，推测其房型和价格的需求，并提供针对性的服务，从而促使交易成功，这些都是成功的基本技巧。同时，在与客户交流中善于察言观色，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过两个多月多的磨练，我不能说自己是一名优秀的经纪人，但我一直很努力的在做好自己的本职工作。我们的使命就是：透过专业的支援、专业的人才、专业的服务、专业的设备，来落实人人住得其所的社会使命。

六. 实习心得

校外实习的帷幕渐渐落下了。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。在实习的过程中让我明白，团队合作精神很重要，团队合作，不仅仅是自己公司内部的合作，而且包括与其他同行业公司之间的合作，在做业务的过程中，认识了很多同行，虽然我们不是在同一家公司的，但我们要做的事情是一样的，因此我们也开始了不同公司间的合作，竞争和合作是并存的，和其他同行业公司建立良好的合作伙伴关系，对以后的业务发展是很有好处的，可以达到互惠互利。

这五个多月的实习，虽然算不上长的时间，但是在短短的五个多月中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。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。

人们常说：“隔行如隔山”，通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。总得来说在实习期间，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。同时，我也非常感谢公司的所有人员，在实习期间，他们对我接待热情，有问必答，使我们的实习真正是达到了预期的目的。实习很快就结束了，虽然时间短暂，但从中获取的收益颇大。