# 202\_房地产实习工作总结

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-26

*202\_房地产实习工作总结（精选15篇）202\_房地产实习工作总结 篇1 作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。这些工作主要包括： 一、深入销售第一线，...*

202\_房地产实习工作总结（精选15篇）

202\_房地产实习工作总结 篇1

作为一名销售新人，刚加入房产销售部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。这些工作主要包括：

一、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

\_园\_庭，\_阁开盘期间的现场跟进。

\_村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

\_花园ii-9,iv-3,iv-4开盘的现场跟进。

二、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

三、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了\_广场，\_花城，\_新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

四、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

五、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了九月份的房展会，\_园国庆看房专线车，\_节期间的投资贸易洽谈会的展览等促销活动。

近半年的工作中，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，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，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。

202\_房地产实习工作总结 篇2

近四个月的实习仿佛一眨眼就过去了，如今回忆起来，从当初刚踏上岗位时的手足无措，到信心满满地完成领导交代的任务，可谓受益匪浅，感触颇多。

首先，很多大学生实习觉得课堂上学的知识用不上，因而产生挫败感，这是一个误区。我担任出纳一职时，很多操作都是以课本知识做铺垫，抓住最基本的知识，以不变应万变，帮我解决了许多麻烦问题。所以，在学校时，我们应该珍惜学习的机会，认真学习专业知识，到了社会上，再也没有老师一点点把知识捏碎了讲给你听。其次，人际关系是现今大学生刚踏入社会时遇到的一大难题。校园是相对比较单纯的学习之地，而到了社会这个大家庭里，勾心斗角和陷阱无处不在，我们就要时时注意自己的言行举止。

良好的人际关系能给工作带来顺利，还能让你保持一个好的工作心情。实习期间我留心观察公司里的前辈们如何与同事及上级相处，真诚待人，虚心求教，对自己严格要求。要搞好人际关系，并不能仅限于本部门，拿财务部门来说，它需要全公司上下各部门人员的配合，才能完成工作。

如果你和各部门的人相处的都很不错，自然就提高了工作的效率。在工作结束后，常常与前辈们聊聊天，不仅可以放松神经，还可以学到许多工作以外的知识，虽然许多情况我们不一定会遇到，但是做到心中有数，增长了自己的见识，学到了经验。最后，在实习期间，我曾觉得整天对着枯燥无味的账目和数字，以及每天要跑银行的任务而心生烦闷、厌倦，以致于登帐登的错漏百出。越错越乱，越烦越错，这只会雪上加霜。会计类工作本来就是繁琐的，不过慢慢觉得只要你用心做，反而会左右逢源，越做越觉乐趣。梁启超曾说过：

凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然发生。因此，做账切忌：粗心大意，心浮气躁，马虎了事。做任何事都一样，需要恒心、细心和毅力，只有这样才能到达成功的彼岸。总之，在这次实习中，我努力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，我遵守工作纪律，不迟到不早退，认真完成领导交办的工作。同时，在和人交往的过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。

主要如下：

1、知识量太少，专业知识不够扎实。

2、房地产企业方面的知识很少。

3、税法税务知识仅仅是纸上谈兵，与实际不能结合起来。

4、excel、用友、数据库等软件使用熟练度不够。

5、账务处理要细化学习。在以后的学习中，我会吸取教训，多多注意这些问题。相信经过这次的实习，我有能力也会以更好的姿态融入社会。

202\_房地产实习工作总结 篇3

为期半年实习生活结束了，在这半年的学习中我学到了在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。以下是我的毕业实习报告总结。

随着市场经济的高速发展，会计成为了公司的重要组成部分。这给我们会计专业造就了前所未有的机遇，同时也给我们带来了新的的挑战，作为一名刚走出学校大门的大学生，提高自身素质，增强专业技能并且能够把课本上的知识转化为自身的能力，就成为了我目前的迫切任务。会计实习是我从大学校园走入社会的第一个舞台。为了将有关会计的专业知识、基本理论、基本方法及结构体系变为自身的职业素质，避免纸上谈兵。因此实习为走向工作岗位打下坚实基矗

我实习的公司是一家房地产开发公司。我公司注重软、硬件建设，拥有各种必备的办公设施，使用正版财务软件为客户提供服务，全面实行会计电算化。本公司制定有规范的代理合同、严格的管理制度，依据《会计法》、《税收征收管理法》、财政部《代理记账管理办法》等规定从事代理记账和纳税申报服务，不做假。为客户把握财税政策，帮助企业做好合理税务筹划，规避财务风险，合理合法的企业谋求最大的经济利益，促进企业的发展。

我所学的是针对于公司制增值税一般纳税人、小规模纳税人、个体户一般纳税人和小规模纳税人的账务处理以及提供每月抄税、报税、纳税服务，和会计咨询以及一些代办业务。

对于现代企业来说，会计工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。因此，可以认为，实现企业的经营目标是企业会计的根本目标。带着这个目标，我开始了在我所在的实习企业进行了有目的实习。在此之前，我认真学习了《会计法》以及财政颁布的《企业会计准则》、《企业财务通则》等作为过渡的新的行业会计制度和财务制度，因为这些大学法规我国会计制度改革进程中的一重大举措。

通过这次实习，我对会计工作有了以下更深的了解：

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零!会计就是做账。

其次，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。这为其一。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基矗体现了会计的规范性，这为其三。登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

20\_年2月22号我怀着激动地心情来到公司上班，看到同事们都在忙忙碌碌的做事，氛围非常的好。第一天我们了解公司的基本情况，本公司是月底先打电话给客户收取原始凭证，通知一般纳税人在月底之前将取得的增值税专用进项发票月末前持发票的抵扣联去税务局进行认证，当月认证当月必须抵扣，未认证的发票从开票日期至180天内有效。然后根据当地税务规定的的抄税时限(次月的1-5日)。

将已经开具使用的发票信息抄入到金税卡中并携带金税卡去国税局抄税。最后在15号之前报国税和地税，之后就开始做账务处理。

经过差不多半年的实习，首先从客户那里取得原始单据回来，我们开始粘贴原始凭证，粘贴原始凭证也有很多技巧，怎样粘贴的好看、整齐，等到时候附在记账凭证后面很美观。由于我们公司用的是速达财务软件，下一步我们就是在电脑上做账。账做完之后我们可以查看明细账和总账，然后通过速达直接生成资产负债表和利润表。

一、实习会计流程：

(一)关于凭证整理：我们首先从客户那取得真实、合法的凭证，其中的凭证必须是为生产经营所发生的相关收入，费用，其取得的凭证必须是符合会计法规定的要求，然后我们将这些凭证进行分类、归集、整理并粘贴。

(二)关于申报纳税：我们通过粘贴好的原始凭证进行凭证录入审核后进行期末结转登账，记账。通过收入我们可以填写本月应缴纳的增值税和地税。其中分为核定征收和查账征收，按照其企业不同的基本情况的如实填写纳税申报表。每月的15日之前必须将上月的税报完并且上交税款。对于一般纳税人每月都要通知其纳税人到国税进行抄税，或者取得进项税票也要同时到国税去认证才能抵扣销项税款。通过这些数据如实填写一般人纳税人申报表。

(三)关于其他业务服务：我们通过这一段时间的学习，我懂得了办理一般纳税人的要求和流程，办理一般纳税人需要符合税法的相关规定。办理一般纳税人要购买金税卡，金税卡的发行，流程和所需证件。每一年纳税人还要对税务登记证进行工商年检，其年检应在6月30日之前完成。

(四)关于个人：还有在公司应注重同事之间，客户之间的沟通和交流。做会计的我们要管好自己的嘴，不能随意透露顾客的商业机密。在公司我们要遵循公司制度和规定，服从公司的管理，更好的为他人服务。

二、会计实务工作的改革思考：

会计管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方式的变化，会计工作的重点应日益从信息加工演化为对知识、信息的分析、判断和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

1、不断扩大会计职业范围。在知识经济时代，会计工作的基点已经不是仅仅满足于过去的信息(计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务)，而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。会计工作除传统的企业会计核算外，财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此会计实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变会计工作的功能，充分发挥会计在知识经济时代应有的作用。

2、不断更新会计知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革;其税法也在不断的更新，完善;按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度;企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也希望将自己的智慧财产投资于企业;企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识。

202\_房地产实习工作总结 篇4

一.工程概况

实习单位：重庆恒强房地产开发有限公司

工程名称：西南大学学苑小区b栋

设计单位：广东新远设计有限公司

施工单位：重庆坤飞建设集团有限公司

建筑面积：134818.43平方米

施工工期：20\_年9月到20\_年9月(共12个月)

设计年限：50年

建筑结构安全等级：2级

地基基础设计等级：乙级

建筑抗震设防类别：丙类

实习时间:20\_年1月7号到16号

二.钢筋工程

在实习的第一天上午，在公司总经理杨总激动人心的讲话后我们组到达了自己小组实习的地方b栋.首先我们学习了施工图和结构图后.由于天气的影响无法到房屋顶层去，我们参观了钢筋的加工工程，当天下午，在施工员李工的带领下，我们到了顶层参观了钢筋的绑扎并结合图纸检查了钢筋的绑扎是否正确。一开始是不懂的，但在李工的讲解和回来的实习下，对钢筋工程有了一定的认识。

(一).基础底板及基础梁钢筋

1.按弹出的钢筋位置线，先铺底板下层钢筋。根据底板受力情况，决定下层钢筋哪个方向钢筋在下面，一般情况下先铺短向钢筋，再铺长向钢筋。

2.底板如有基础梁，可分段绑扎成型，然后安装就位，或根据梁位置线就地绑扎成型。

3.底板钢筋如有绑扎接头时，钢筋搭接长度及搭接位置应符合施工规范要求，钢筋搭接处应用铁丝在中心及两端扎牢。如采用焊接接头，除应按焊接规程规定抽取试样外，接头位置也应符合施工规范的规定。

4.根据弹好的墙、柱位置线，将墙、柱伸入基础的插筋绑扎牢固，插入基础深度要符合设计要求，甩出长度不宜过长，其上端应采取措施保证甩筋垂直，不歪斜、倾倒、变位。

(二).墙筋绑扎：

1.在底板混凝土上弹出墙身及门窗洞口位置线，再次校正预埋插筋，如有位移时，按洽商规定认真处理。墙模板宜采用“跳间支模”，以利于钢筋施工。

2.先绑2～4根竖筋，并画好横筋分档标志，然后在下部及齐胸处绑两根横筋定位，并画好竖筋分档标志。一般情况横筋在外，竖筋在里，所以先绑竖筋后绑横筋。横竖筋的间距及位置应符合设计要求。

3.所有钢筋交叉点应逐点绑扎，其搭接长度及位置要符合设计图纸及施工规范的要求。

4.为保证门窗洞口标高位置正确，在洞口竖筋上划出标高线。门窗洞口要按设计要求绑扎过梁钢筋，锚入墙内长度要符合设计要求。

(三).构造柱钢筋的绑扎

1.向受力钢筋的连接方式必须符合设计要求。

2.画箍筋间距线：在立好的柱子竖向钢筋上，按图纸要求用粉笔划箍筋间距线。

3.套柱箍筋：按图纸要求间距，计算好每根柱箍筋数量，先箍筋套在下层伸的搭接筋上，然后立柱子钢筋，在搭接长度内，绑扣不少于3个，绑扣要向柱中心。如果柱子主筋采用光圆钢筋搭接时，角部弯钩应与模板成45°，中间钢筋的弯钩应与模板成90°角。

4.柱箍筋绑扎

a.按已划好箍筋位置线，将已套好的箍筋往上移动，由上往下绑扎，宜采用缠扣绑扎。

b.箍筋与主筋要垂直，箍筋转角处与主筋交点均要绑扎，主筋与箍筋非转角部分的相交点成梅花交错绑扎。

c.箍筋的弯钩叠合处应沿柱子竖筋交错布置，并绑扎牢固。

三.混凝土工程

在实习的第二天下午，在钢筋绑扎好后该是浇注混凝土了。而混凝土质量的好坏，既对结构物的安全，也对结构物的造价有很大影响，因此在施工中我们必须对混凝土的施工质量有足够的重视。

(一).作业准备：

浇筑前应对模板内的垃圾、泥土等杂物及钢筋上的油污清除干净，并经检查钢筋的水泥垫块是否垫好。如果使用木模板时应浇水使模板湿润，柱子模板的清扫口高水平在清除杂物后再封闭。

(二).混凝土现场搅拌：

自拌砼用于防止商品砼暂时供应不上的应急措施和零星砼的现场拌制，原材料和配合比应与商品砼的保持一致。

1根据配合比确定的每盘(槽)各种材料用量及车辆重量，分别固定好水泥、砂、石各个磅称标准。骨料含水率应经常测定，及时调整配合比用水量，确保加水量准确。要过称。

2装料顺序：一般先装石子，再装水泥，最后装砂子，如需加掺合料时，应与水泥一并加入。如需掺外加剂(减水剂、早强剂等)时，粉状应根据每盘加入量预加工装入小包装袋内(塑料袋为宜)，用时与粗细骨料同时加入;液状应按每盘用量与水同时加入搅拌机搅拌。

3搅拌时间：混凝土搅拌的最短时间根据施工规范要求确定掺有外加剂时，搅拌时间应适当延长。

4混凝土开始搅拌时，由施工单位主管技术部门、工长组织有关人员对出盘混凝土的坍落度、和易性等进行鉴定，检查是否符合合配合比通知单要求，经调整后再进行搅拌。

四.模板工程

休息了半天，在混凝土养护好后。今天要进行拆除和安装了。而拆摸时也要注意不承重的侧面模板，应在混凝土强度能保证其表面及棱角不因拆模板而受损坏，方可拆模板;承重的模板应在混凝土达到拆模强度以后才能拆模板;混凝土拆模前要求填写拆模申请单同意后方可拆模。

墙、柱及梁侧模拆除：应在混凝土强度能保证其表面及棱角不因拆除模板而受损，一般强度达到1.0mpa左右方可拆除。拆模时间应根据混凝土的强度等级、环境温度或通过同条件养护试块进行控制。

(一).模板安装前准备及安装注意

1.模板进入现场后，依据配板设计要求清点数量，核对型号

2.吊装模板是应平稳操作人员严禁随同模板一同起吊

3.合模前必须将模板内杂物清理干净

4.模板与混凝土接触面应清理干净，涂刷隔离剂，刷过隔离剂的模板遇雨淋或其他因素失效后必须补刷

5.模板安装时遵循先内侧后外侧，先横墙后纵墙的原则安装就位

6.模板安装就位后，对缝隙及连接部位可采取堵逢措施(梁钢模板采用胶条外粘，柱模板采用双面不干胶粘连)防止漏浆，错台现象

(二).模板的安装

1.墙、柱模板安装：

在基层上弹出墙、柱模板的边线和控制线，然后将模板就位。先将模板临时固定，按模板控制线调整模板下口，并做临时固定。模板加固后用支撑吊线调整模板的垂直度，然后对模板进行最后加固。加固后再对其位置、垂直度进行二次检查，确保尺寸准确无误。

2.梁、板模板安装：

(1)在墙、柱上弹出标高控制线(50线)，根据标高控制线，在墙、柱上弹出梁、板模板的下口标高控制线。

(2)安放梁板模板立柱：梁、板模板的立柱，严格按设计的间距、位置安装，与下层的立柱要在同一位置上，立柱下垫50厚木板。

(3)梁、板起拱：先在梁两端和板四周，根据设计标高调整好支撑高度，然后拉一条水平线;根据起拱的高度(梁、板跨度的1‰～3‰)和每个中间支撑的位置，计算出每根支撑的起拱高，最后调整每根支撑高度后，铺设梁底模或板主龙骨。

3.预埋件、预留洞：

在已完成的梁、板模板上，根据图纸要求确定预埋件、预留洞的准确位置，并弹线标识清楚，然后将预埋件和预留洞的模板用钉子等固定在梁、板模板上。

4.梁板后浇带模板处理：

支顶板后浇带处模板时，与整个梁板模板断开，拆除模板时，保留后浇带处的模板不拆除，混凝土浇筑完成后，从上部加盖竹编板对钢筋进行保护。

5.顶板后浇带模板安装

涂刷隔离剂：

(1)隔离剂全部采用水质类隔离剂，主要有：海藻酸钢类、石花菜类等。

(2)墙，柱，梁侧模：加工好或拆模理干净后，涂刷隔离剂一层待用。

顶板：模板安装完成后，用滚刷涂刷一层，如遇雨淋，要重新涂刷。

混凝土浇筑时模板检查：

混凝土浇筑施工时，设专人模板进行监控检查，发现问题及时处理;墙、柱混凝土浇筑完成后，对墙、柱的垂直度进行二次检查。

五.实习体会

在这些天的实习里我还是有不少的收获，实习结束后有必要好好总结一下。首先，通过一个多月的实习，通过实践，使我学到了很多实践知识。所谓实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的建造过程，学到了很多很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要、十分基础的知识比如，钢筋的绑扎，底层基础钢筋的绑扎首先要放样，每一跨度里钢筋的接头数只有25，即4根钢筋里只有一个接头，另外，接头要尽量放在受压区内。在砌墙的过程中，如遇到墙要转角或相交的时候，两墙要一起砌起来，在留槎的过程中，可以留斜槎，如果要留直槎，则必须留阳槎，且要有拉结筋，不能留阴槎。在进行混凝土施工的过程中，要特别注意混凝土的配合比，在天热的时候要注意养护。

通过这次实习，我学到了很多知识那是在课堂上无法学到的东西。在我看来理论知识固然重要，不过实践更重要。在施工中，很多时候靠的是经验，在经验来源的同时用理论知识去检验。所以就算理论知识掌握得在好，没有实习和工作的实际经验也很难解决施工中时刻遇到的种种问题。记得实习第一天，李工说过一句话一句不得不让我折服的话：他说，如果说理论知识我比不上你们，因为你们接受过大学教育而我自己没有。但是我有多年的工作经验即便没上过大学，对这些问题的解决也很熟悉。只要你们有过实际工作一年的经验，就会很熟悉了。在我看来，这或许是前辈的谦虚和对我们的鼓励以及对我们的要求吧。我想也是，在这样看来我们没有理由做得更好。在一次和白工的闲聊中，他作为一个前辈给了我们很多启示

202\_房地产实习工作总结 篇5

时间转瞬即逝，三个月的时间就像轻沙一样随风散去。但是留下的我，却在这段时间中努力的成长，最终提升了自己!在这三个月的实习工作中，尽管我在业绩上没能有太大的起色，但是跟着领导学习了这么久，自己的进步却非常的显著!

现在，实习期不知不觉就结束了，我在此对自己这三个月的实习工作做一个总结，希望自己能认识到自己的方向和不足，在今后的工作中，更加努力的进步，更好的完成自己的工作。我的工作总结如下：

一、工作情况

按照时间，我准时的来到了公司。在这里，和我一起的还有许多新加入的实习生。在开头的一个月里，我们一起学习，一起在领导的指点下培训工作技能，提升个人对公司和工作的认识。在这段时间里，我深刻的感受到了工作的压力。作为销售，我们必须在工作前对公司、工作，以及我们的产品有足够详细的了解，并且通过了培训考核，才能进行下一步的工作。

当时的自己，看着厚厚的资料，真心觉得自己一定背不下来，心中不免打起了退堂鼓。但是领导和同事们积极的在培训中鼓励我们，并给我们详细的讲解了技巧和方法。周围的同事们也在不断的努力!在这样的氛围下，我一天天的坚持了过来，最终挺到了最后!

在之后的工作中，我们在实践中不断的锻炼自己的能力，并且通过领导们的进阶培训，不断的提高自己!这段时期，尽管每天都会很累，但是看着自己一天天的成长，心中也感到非常的有收获感，每天都过的非常的充实。

二、思想方面

作为一名销售人员，我在思想上有了很大的进步。通过自己在实践中的体验，我感受到销售人员最终要的，就是在工作的时候，谨记我们公司的核心理念，并将自己看做是服务者，而不仅仅是商人!在完成这样的转变后，自己才能更好的和客户交流，才能更好的完成自己的任务。

三、个人的不足

现在回忆过去的这三个月来，自己最大的不足，还是没能掌控好销售的节奏。总是会因为太紧张没能把握好时机，导致推销一次次的失败。我在工作的方面，还需要更加严格的锻炼自己，提升自己的能力。为此，我在今后也要好好的锻炼自己的交流能力。

四、结束语

三个月的实习不过是开始，在今后还有很多的地方需要我努力。我也会严格的要求自己，成为一名出色的销售人员!

202\_房地产实习工作总结 篇6

时间过的很快，转眼间三年的大学生活就结束了，从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。而在工作中可能会碰到很多的问题而没有人来帮助你，为你解惑，需要你靠自己。就业单位不可能像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。

因为我在实习期间做了房产置业顾问，所以我就来谈谈我对房地产方面的认识。房地产，是一种稀却的资源、重要的生产要素和生活必需品，是人们最重视、最珍惜、最具体的财产形式。随着经济发展、社会进步、人口增加，对其需求日益增长。在我国社会主义市场经济的发展中越来越重要，人们的生活中缺少不了地皮，工农业的发展多需要它。如今随着经济的发展，地皮的价格越来越贵，导致近年来房屋价格也有不断上涨的趋势，很多人抄房抄的很厉害，从中获得大量的利润，所以说房地产在目前中国的形势下是一个非常值得投资的行业。

同时也因为人们的大量需要，掀起了房产热波，房产行业一度攀升，也大量增加了房产类销售人员，同时也提高了这行的竞争。因此我也加入了这个行业，为了巩固专业的理论知识，提高实际操作能力，丰富实际工作和社会经验，掌握实践技能，将所学知识应用于实际工作，特别进行了为期几个月的实习活动。

对于一个即将大学毕业的我来说实习是一个必须经历的过程，我也希望通过实习能够学到很多在学校学不到的东西，便与以后更好的踏入社会，为将来打下坚实的基础。

202\_房地产实习工作总结 篇7

一、实习目的

实习是教学计划中的一个重要环节。通过单位实习，让学生向单位技术人员及工人学习知识，了解一般的操作过程，同时锻炼自己的动手能力，将学习的理论知识运用于实践当中，.然后巩固、扩大和加深学生从课堂上所学的理论知识，获得一些初步经验和基本技能，也能开拓视野，完善自己的知识结构，达到锻炼能力的目的。最后通过实习能够走向社会，接触实务，增进群众观念、劳动观念，提高自己的自觉性、事业心和责任感;通过实习可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高自己的能力，为今后走向社会，服务社会打下基础。通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合。也使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。能早一点接触今后可能遇到的实际工作，并通过实习、实践来巩固自己所学到的理论知识。实习还能使我更好的完成我的实习报告。实习能更好的为我未来的学习和生活奠定初步的基础。

二、背景介绍

1. 实习时间：20\_\_年7月19日~20\_\_年3月1日

2. 实习地点：沈阳世联兴业房地产顾问有限公司

3. 实习岗位：置业顾问

4.实习单位简要介绍：世联地产成立于1993年，是国内最早从事房地产专业咨询的服务机构。20\_\_年，世联地产整体改制，成立深圳世联地产顾问股份有限公司。

截至20\_\_年9月，除西藏、新疆、内蒙古、宁夏自治区及青海、甘肃省外，公司已在全国设立并运营的全资子公司41家、控股子公司3家，员工人数超过14000人，基本完成代理顾问业务的全国布局。其中代理业务成功布局43个城市、顾问业务成功植入16个分公司。已为全国200多个城市的客户、超过5000个房地产项目提供了高品质的综合服务。世联地产以深圳为总部，分别在珠三角、长三角、环渤海等区域建立起华南、华东、华北、山东四大业务中心，形成“咨询+实施”独特的业务模式，提供从区域开发、旧城改造、土地出让到项目开发、销售以及二手房租售的综合服务，并凭借本地智慧和全国共享的知识平台。

三、实习内容

我对房地产有很大的兴趣，尤其是房地产的销售类。它有着很高的利润，凭着这个我进入了沈阳世联兴业房地产顾问有限公司，从事房地产置业顾问一职。

第一天进入公司心情是很复杂的即带着点兴奋又带着点紧张和害怕，总监接待了我并告知了我们前一阶段所要从事的工作的基本内容。

学习项目说辞及基本信息——了解项目在售产品——学习户型图及销控——了解项目周边市场——学习算价及贷款相关事宜——学习销售技巧逼定技巧

首先我们要做的是学习项目说辞以及项目答客问等内容，要求将项目说辞达到可以熟练顺畅地讲出来的程度，答客问的内容页需要完全掌握，能够顺利应答客户的每一个问题。然后我们要做的是了解项目在售产品，了解项目周边环境，把园区周边的配套了解清楚，例如:商业，教育，医疗，车站，公交站牌等等。对照园区的规划图，把在售产品的位置找到，记清楚，背熟。之后要学习户型图，要求能够画出来，并且把房间的尺寸记住。再把在售产品的均价记清楚。下一步就是了解周边竞品的市场信息，总结出打击竞品的说辞，对比自己项目找到优劣势。接下来要学习算价，了解办理贷款的流程以及所需材料等等。最后要掌握销售技巧，谈客技巧以及逼定技巧。

后一阶段就是在营销中心接待客户，给客户介绍楼盘的信息，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。同时帮客户分析，给出客观的建议，帮助客户选择一个适合自己的房子。同时配合文员进行客户信息的录入。.

房屋销售的业务流程：寻找顾客——现场接待——谈判——客户追踪——签约——入住——物业服务。

刚刚上岗的时候因为是新人没有什么客户所以必须积累自己的客户。寻找顾客的方法有 通过亲朋好友的介绍或者通过陌call来寻找客户。

当然也可以call客，公司会给我们提供很多陌生客户资源，而我们负责的就是通过电话销售的方式来吸引客户到售楼处来。

当然也有自然到访的客户，那就对其进行现场接待，当然我们在接待客户的时候面对不同的客户我们要有快速的反应能力，还有不能和客户发生正面冲突，要用亲切的态度去面对，在接待的时候我们首先要用服务去打动客户。然后客户如果有兴趣的话对其进行进一步的谈判。谈判主要针对价格，房子的具体优势位置利弊，按揭贷款的方式，可能有的优惠折扣，物业服务等。

在客户谈到价格问题的时候我们必须详细的说明具体的价格，如果有优惠折扣的时候必须说明在优惠情况下具体折扣下来的价格是多少。

同时如果客户对其所说的房子有兴趣的话我们就带客户去看样板间，然后给客户介绍房子的户型，包括客厅的开间，进深，以及阳台在南向或是北向的优势，南北通透的好处，离高速公路远噪音比较小等等优势。让客户放心来买我们的房子，在顾客感兴趣又没有明确是否要买的前提下，对其进行客户追踪，给予客户第一手信息资料，通过我们的服务在同等条件的情况下用服务来感动客户来买我们的房子。最后签约，签约时双方必须在同意的条件下进行签约。必须明确注意合同中写明的房屋面积，房屋价格，按揭贷款等，如果客户需要按揭贷款的话必须讲明按揭贷款的流程。

四、实习体会

时间过得很快，很快大学生活就要结束了，走出了校园跨入了社会。对我来说社会是一个完全陌生的环境，我对其充满了期待也有点紧张和害怕。以前在学校面对的是老师和同学，踏入社会面对的是社会上形形色色的人。

因为我做的是置业顾问所以前一个阶段多在外面跑市场，了解周边的环境。就这样让我意识到了工作的心酸，同时也碰到了很多的挫折。早上早早的起来坐车去上班，面对一个陌生的环境让我觉得害怕，每天在项目附近找各个园区，天气特别热，有时候真的觉得很疲惫。在工作中还碰到了很多其他的挫折，出去调研的时候经常招到小区保安负责人的拒绝，那时候我特别的无奈和无助，后来在call客的过程中经常会碰到态度很差的人，有很难说的通的，有对你爱理不理的，我需要不断调整自己的心态。但是我最后还是坚持了下来我觉得收获颇多，我比以前变得更坚强了，不再是那个处处都要依靠家人的小女孩了，我也明白了工作的心酸，能够理解父母的苦衷了，接触了社会对社会的人也有了初步的了解，不会再那么无助，能更好的适应这个社会了。

同时我也认识到了目前大学生就业形势很严峻，我在学校参加了很多招聘会都没被录取，最终选择了去做销售，所以我觉得学习很重要在将来的工作当中还是不能放弃学习的，同样如果你在做一份工作的时候你就要更努力的去做到最好，努力为自己将来的就业打下良好的基础。

同时有一点我感受颇深，觉得理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的人员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，但怎样处理好与同事的关系，为自己和他人的工作创建一个和谐的氛围，又是那么的重要，于是也就更能体会在企业中“人和万事兴”的要义。同时让我认识到社会是残酷的，没有文化、没有本领、懒惰，就注定你永远是社会的最底层!但同时社会又是美好的，只要你肯干、有进取心，它就会给你回报、让你得到自己想要的!虽然说我们是即将走向社会，但作为一个刚踏入社会的年轻人，我们几乎没有任何社会的经验。

可在实习期间的每一件小事中，我们都能够体会到人际关系、机会、评价、竞争、成功、失败等各种我们在今后经常会遇到的事件，相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。而在未来的岁月中我们要学的还很多，这短短的几个月时间能给我很大的启示，让我认清了自我的价值。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段宝贵经历，而这次实习的意义，对我来说已不再是完成学分、完成毕业实习的任务，而是我们真正在实践中开始接触社会、了解社会的一次重要机会，虽然有很多的辛酸苦辣但确让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，增长了见识，开阔了视野，为我以后走上工作岗位打下了坚实，为我们今后的人生做下了充分的准备。

五、实习总结

这次实习，我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，因此我深深体会到了积累知识的重要性。当我第一次跨入工作的时候对一切都是陌生的，我什么都不懂，其实有些知识在学校里也是讲过的但是因为没有去深入的了解和体会，到了工作中就出现了一问三不知的情况。对此我有了很深的体会，我要努力去学习专业知识和自己的动手能力，虽然我也知道这不是一天两能够学会的，但是我坚信我能做到这一点。这次实习对我的实践报告也有很大的帮助，同时还应该感谢学校老师给我指引了人生的方向，让我真正学到了很多专业和社会知识。在将来的学习和生活中能起到很大的作用。

同时我也明白了知识的重要性，要想在工作中获得颇大的收益，就必须学习，有针对性的学习，拓展自己的知识面，让自己了解得更多懂得更多。

明白了学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老去抱怨公司不愿招聘应届毕业生，公司的招聘太严格等等。有时候也得找找自己身上的问题。而实习提供了一个机会，提供了这样的一个平台，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。

在这次实习中虽然有新鲜有陌生但更多的是体会到了以后进入企事业单位工作的话，我们现在还有很多很多的不足。我们必须去克服这些不足，努力去改进这些，为将来的就业奠定坚实的基础。

当然这次实习也增加了我的信心。一直以在学校多是个很默默无言的我，我觉得自己是个很失败的我，觉得踏入社会的我会被立马淘汰，所以在工作的时候心里有害怕有彷徨，但是我最后坚持了也得到了老板的赞赏，我认识到了无论做什么只要你努力去做了，对自己有信心，那么很多事情都是可以获得成功的。对于目前的就业形势还是存在着一定的危机意识，但是不再自卑，不会再像以前那样自暴自弃影响自己的学业了。所以说实习让我学到了很多，不仅学到了为人处事还让自己变得自信。

这次实习也让我对社会有了很大的了解，明确了自己的目标，不再迷茫。特别是人与人之间的交流，实习为我今后更好的就业提供了很好的平台。这次实习让看到了自己的不足，并努力改进。人生的路还很漫长，它是我跨出人生职业生涯的第一步，有着很重要的意义，也学习到了很多的东西。

最后，我要感谢这一段曲折的时光，感谢企业领导以及上司给予我学习和成长的机会，感谢我所遇到的同事们，感谢你们让我认识了社会了解了社会，也感谢你们一路给我的帮助和支持，让我在前进的路上充满着激情和勇气!感谢沈阳建筑大学，让我在短短的三年多时间里认识到很多的良师益友，让我在知识的海洋中不断吸取知识不断的完善自己，感谢院领导们的英明政策，让我有机会将自己所学的知识充分的运用到实践中并在实践中检验所学的

真理，感谢各位实习老师的辛勤付出与教导，给我们无微不至的呵护，让我们在工作中振作起来并且找到迷茫的出口!也感谢我的朋友们，让我的大学生活充满了欢声笑语，充满了激情和挑战!

202\_房地产实习工作总结 篇8

一、实习目的

在\_\_\_\_房地产公司的办公室学习处理日常的行政事务，熟悉整个企事业单位工作的过程，通过实践学习，使所学理论知识得到验证，培养灵活运用书本知识的能力，并且学到许多书本上学不到的东西，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，为在毕业后能快速地融入社会打下基础。

二、实习时间

三、实习单位

\_\_\_\_房地产有限公司

四、实习内容

实习刚开始时，我的指导教师根据我的专业特点，给我分配了办公室日常工作以及初步学习会计实践。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。我们应该从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我负责的办公室工作，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。就连以前学过的会计基础知识也不能很好的应用。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力。

五、实习体会

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。影响一个人的工作态度。每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，效率高。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，即使在办公室中也很难处理一些令人措手不及的事情。也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走上工作岗位做好准备。

202\_房地产实习工作总结 篇9

实习期的工作短暂又充实，做销售这一行我初次踏入，自己的这几个月的实习期真实的感受到的了一名销售的不易，一个工作需要我们花时间去适应，就像这次的工作一样，我们总是在工作的时候面临着这些不适应，只有通过字自己的不努力，让工作变得充实轻松，实习期我一直在努力，在同事们领导的帮助下，很多技能自己不知道的一些销售知识大大的提升了，在工作中能力是一个关键，我们自己有一个很高的能力做好这间事情绝对是有成就感的，现在实习期工作结束，我不敢说自己做到的了怎样怎样，但这实习期的工作我真正的觉得自己做好了，我相信一个工作组好一定是值得庆祝的，也就这实习期的工作我做一番总结。

一、初步适应工作

来到\_\_公司，我作为一名新人，其实内心还是很多感想的，做这个工作的时候我一直在想着自己未来的一个方向，这需要坚定地意志，我也知道作为一名房地产销售工作不是一个简单的活，我时常会把这个工作当自己未来的规划，刚开始就是很不适应，自己初次做销售工作很多东西其实它不是一个的好的选择，就比如说这个工作，但是我还是坚定了自己，我觉得工作往往就是需要这样的形式去取面对，适应跟不适应也就是我们努力一点点罢了，刚开始做这个工作，我一直在适应环境，适应工作，这是一定的，适应这里环境从日常的工作做起，房地产销售需要一个稳重的心态，稳重的心态就是在工作中不断打磨，打磨自己内心的那份坚定。

二、工作经过

说到自己这实习期的工作经过，这是一个很值得一提的，我是从来没有做过这份工作，但是来到了\_\_公司我其实很感动，这里很多同事都是精英分子，很多同事都愿意把自己的心得跟我讲，尽管是在实习期但是我的心态的一直很好，我也想做出一番好的业绩美当然这在当时似乎离我很遥远，就是因为这样我也在慢慢的适应，我很是好学学习每一个人的经验一些销售方面的知识，我喜欢深究或许一件事情我会反复的琢磨，但是我确实不厌其烦，实习期短短的时间，我在平时的工作中还是学习到了很多，这不仅仅是同事们的经验，还有我在日常工作中跟客户交流的一些经验，这是我慢慢的积累的，实习期我的业绩不明显，但是我的进步是看得见的。

三、自身不足

我太过于钻一个牛角尖，其实做房地产销售是需要灵活应用的，有着些缺点我一定会逐步的改善，把销售工作做好。

202\_房地产实习工作总结 篇10

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，在交谈过程中获得自己所需要的信息，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中我确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，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，有对你不所谓的人，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。

202\_房地产实习工作总结 篇11

转眼间，半年的实习工作已成为历史，在这半年的时间里，通过学习工作，与其他员工的相互沟通，我已逐渐溶入了这个大集体当中。

俗话说：隔行如隔山。以前从来没有接触过房地产开发这个行业，说实话心里没底。领导给我安排到了办公室工作，可能这是出于对我的照顾，起初真有点不适应，不从何处下手。在这里我认识了\_\_和\_\_，他俩给了我很大帮助，有什么不明白的，我就去请教他俩。办公室的工作是很琐碎的，但又是不可缺少的重要部门。他要领会上级领导的意思，向下传达文件;同时又要汇总其他部门员工的总结和合理化建议，向上级领导反应。在这半年时间里，我勤勤恳恳，扎扎实实，脚踏实地地做好一个办公室人员的本职工作，认真完成上级领导交给我的任务，虚心向其他员工学习先进的工作经验，并注意不断阅读有关房地产理理论和实践的书籍，以充实自己。

现在我就以下几个方面对这半年来的个人工作情况做一个简单的个人总结：

1. 公司领导让我发挥计算机的特长，为项目分析报告制作了一个幻灯片，受到了一致好评。

2. 加强了公司的计算机管理，日常对计算机的软件、硬件进行升级与维护，对其他员工按不同水平进行了计算机知识辅导，使公司整体计算机水平有所提高。

3.一段时间，在销售部协助\_\_办理合同的备案工作，参加了两次销售部门的周工作总结会议。从中我学到了一些房屋买卖合同、房屋契税的一些知识，并对房屋销售环节有了一定的认识。

4. 做了一段时间的周工作计划汇总，在每月例会上向领导作了总结报告，为年底个人总评提供了依据，并为公司做好工作周报、月报提供了相应的资料。

5. 我学到了一些劳资方面的知识，对计算工资所得税有了一些了解。

6. 日常为公司添置办公用品，详细记录物品使用收支情况，有效地对公司办公用品进行了管理。

7. 地板采暖工程拍摄照片，以记录工程过程中的违纪作业及工程漏洞。从中学到了相关知识。

8. 为公司新的办公地点添置了新家具，遇到临时特殊情况加班加点，多次与物业联系，为公司入住新的办公环境提供了条件。

9.对公司部门计算机进行了网络连接，加强了计算机网络管理。为财务人员上网报税以及查阅资料提供了方便;其它部门也可以共享文件、打印机，使各部门间有了互通性，大大提高了公司的工作效率。

10. 为公司组织了几次活动，如：游泳、台球比赛，文体活动，公司聚餐等等，丰富了员工的娱乐生活，使公司充满活力。

11. 对会议内容进行了简单记录，学到了房地产开发及划化设计的一些知识，并认识到公司的未来意向，发展方向。

俗话说：活到老，学到老，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的专业书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，去其糟粕，取其精华，不断提高自身素质。

以上是我一年来的简单总结，在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的`进步。

实习使我实践中了解社会，让我学到很多在课堂上根本就学不到知识,实习是每一个大学毕业生必需拥有的一段经历。也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是把学到理论知识应用在实践中的一次尝试。

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，实习目的通过房地产实习了解房地产行业和售楼的流程和操作。培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的

202\_房地产实习工作总结 篇12

一、实习目的

实习是大学生求职成功前的热身。大学生对待实习更要像对待工作一样，不可有一丝怠慢，不要以实习应付即可。实习中用人单位会在你实习的期间考察你的众多方面的素质，能力，最关键的是你对待工作的态度。态度决定一切，即将面临找工作的我一定要踏踏实实做好小事情，积极的学习新东西，融入新环境，努力做一个实习场上的优秀新人!

二、实习单位简介

碧桂园集团，是一家以房地产为主营业务，涵盖建筑、装修、物业管理、酒店开发及管理、教育等行业的国内著名综合性企业集团，中国房地产十强企业。下辖国家一级资质建筑公司、国家一级资质物业管理公司、甲级资质设计院等专业公司;涉及酒店、教育、等多个行业。

代表项目

1、\_\_碧桂园 2、碧桂园·凤凰城(\_\_)

3、碧桂园·假日半岛(\_\_) 4、碧桂园·威尼斯城(\_\_)

5、碧桂园·银河城(\_\_) 6、碧桂园·凤凰城(\_\_)

7、碧桂园·十里银滩 8、碧桂园城市花园(\_\_)

9、容桂碧桂园 10、碧桂园生态城(\_\_\_\_)

11、\_\_碧桂园 12、碧桂园如山湖城

13、碧桂园欧洲城 14、碧桂园城市花园(\_\_)

15、\_\_碧桂园 16、天津碧桂园

17、碧桂园太\_\_(\_\_) 18、碧桂园凤凰城(\_\_)

19、\_\_碧桂园 20、碧桂园凤凰城(\_\_)

21、\_\_碧桂园 22、安庆碧桂园

23、\_\_碧桂园·翡翠湾 24、\_\_碧桂园

三、实习岗位介绍

作为一名拓展销售助理，主要的工作就是负责拓客推广新楼盘——\_\_碧桂园。拓客范围主要在于广佛内各个碧桂园的人流密集处，通过发传单，做专业的房地产知识介绍让客户产生投资购买的意向。同时通过每周的拓客名单邀约客户在周末到我们指定的酒店大厅做详细的面对面项目知识讲解。

对于已经认筹的客户要负责跟进客户的付款、签单等流程。对于已经认购的客户要跟进签约合同，承诺书，保证书等等。

四、实习内容

1、培训

任何一个组织，在接纳新成员的时候都会对新人进行培训，培训的形式和内容多种多样，但不管采用什么方式进行培训，其最终目的只有一个，让新人成为旧人。培训就是我实习的第一项内容，从实习第一天到正式上岗，半个月的时间里公司为我们实习生制定了详细科学合理的培训计划，企业、产品、社会和个人，全方位立体式的培训让我们能够在较短的时间内完成从在校学生到实习生的转变。

企业介绍是每个公司培训课程的第一课。企业文化、使命、愿景、发展战略、成长历程，每一项内容都在竭力为我们诠释一个道理：碧桂园是一个有实力有前途的企业。作为实习生，认知企业，认同企业文化是融入这个组织的第一步，通过企业相关知识的培训，确实让我深切的感受到，碧桂园作为一家成熟的集团企业，其以别墅为主打的地产的研究开发实力在国内处于遥遥领先的地位，领跑豪宅地产的目标必将实现。产品介绍是培训的重中之重，公司还为我们开展了房地产基础知识、房地产市场、个人职业生涯规划和法务知识的培训，这些知识不仅可以运用到实习的具体工作中，对于我们今后的生活和职业发展都大有裨益。

一星期的岗前培训为今后的实习工作打下了基础，磨刀不误砍柴工，前期的积累是为了以后更好的工作，理论指导实践，实践完善理论从而更好的指导实践。,

2，售楼部

结束了前期的培训，接下来就是实战了，培训中讲了很多也学了很多，学习的最高境界就在于应用，应用知识比掌握知识更难。实际的工作中确实是这样的，培训的时候背了很多销售说辞，记了很多数据资料，背的时候感觉太多了，而在面对客户千奇百怪的问题无言以对时，突然发现我需要学习的还有很多很多。

按照公司原先计划的，我们实习生主要是负责寻找在\_\_地区的碧桂园老业主对有意向购买我们项目的客户，第一天也确实是这样做的，后来又对工作内容进行调整，发现死板的按照程序不是个好办法，得根据实际情况随时做出应变。培训的时候感觉掌握的很好的知识，到实际应用中才发现，学和说是两回事，学习和表达都是两个非常重要的能力，学习靠思考，而说要靠练，正所谓纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在面对客户时我们实习生除了利用所学，还需要随机应变，这让我感到很有趣，同时能锻炼自我。

3，踩盘

在客户量较少的时候踩盘就成了我们工作的主要内容，我们先后走访了高明、三水、\_\_、\_\_、\_\_等地区的楼盘，每一个楼盘都给我们留下了深刻的印象，可以说是各有千秋而又异曲同工，楼盘案场的布局和展示方式各具特色，这些特色正是踩盘者所要加倍关注的内容。踩盘是一个知己知彼的过程，从中可以直观的了解竞争对手的情况，对方也有很多值得我们借鉴学习的地方。实习认识了个新词：踩盘，不光是在房地产行业，在其他行业中应该也有“踩盘”。

4，电话营销

实习中最具挑战性的工作莫过于Call客，也就是传说中的电话营销。一人一纸一笔一电话，这就是所有，一次又一次地拨打陌生的电话号码，电话那头不知道会是什么样的人，也许是个知书达理的温柔姑娘，也许是个脾气暴躁的泼妇，也许是位高素质有涵养有风度的绅士，也许是个像怨妇一样的老男人，或者是从电话那头传来甜美而又令人无奈的声音：对不起，您拨的电话已关机，您拨的电话暂时无法接通，你拨的号码是空号……

电话营销对人最大的挑战在于，它要求你拥有一颗坚强的大心脏，能够真正做到百折不挠，在无数次被拒绝后还能够保持积极而平和的心态。这次电话营销只能算是一次简单的尝试，在没有压力的情况下打了三四百个电话，结果有意向买房的还不到五个，能来我们售楼部看看的还不知道会不会有。

五、实习体会

这一次的实习总结的收获有以下几点：

一，实习收获

了解房地产的一些基本知识。

对于专业不对口的我对房地产有了基础性的了解，例如最基础的套内面积和建筑面积的区别;绿化率以及容积率等等这些数据是高是低才是最好;以及对于房产证的年限是有分别的，普通住宅一般是70年，而酒店式公寓一般是40年。

了解基础的奢侈品知识。

碧桂园是一个多数富豪的聚居地，在碧桂园内经常可以见到豪车，劳斯莱斯、法拉利、捷豹等豪车不时常能见到，宝马、奔驰这些就不用说了。为了能够与客户有更多的话题，以及可以通过看车，看烟，看衣服等看出客户的一个资产等级。所以要对奢侈品有一定的了解，例如名烟，香水，名酒，名车，世界各大美食都要有一定了解。

学会怎样更好与人沟通。

俗话说的好，少说话，多做事。但是，在做房地产拓展这一行，我的总结是除了多做事也要多说话。因为作为一名拓展销售，是必需输出更多有利的项目信息和项目的卖点，才能勾起客户投资买房的兴趣。但做到这样也不过是一名销售而已，销售的客户不单单是客户，还是朋友，跟客户打成一片是很有必要的，因为客户的人脉关系中有着很大的潜在客户资源。拥有良好而庞大的人脉关系网，对事业乃至人生都有很大的帮助。

二、面试的成功之道。

以前我一直认为面试就是考验嘴上功夫，不管你在学校的学习情况如何，只要在面试中能够充分展示你的口才，成功晋级就不是问题，对于一些天生就能言善辩的人来说这确实是个极好的事情，而对于那些不善言辞对人来说，面试仿佛就是鬼门关。自从十二月份以来我就开始忙着找单位实习，经过了几次面试以后才突然明白，面试不光是靠口才，更要靠知识和素养，知识和素养才是最根本的东西，而口才只不过是表现知识和素养的方式。对于像我一样不善言辞的人来说，要想在面试中脱颖而出，除了平时多训练之外，最重要的还在于知识的积累。

202\_房地产实习工作总结 篇13

走出了校门，进入了繁华且复杂的社会，首先面临的就是工作问题，生存问题，我经过了选择进入到了房地产实习，每天工作按时上下班，但是我们的作息时间是错开的，因为客户有需要所以就必须要符合客户的需要安排工作。

房地产工作并不如何繁琐，但是却有很多窍门，这都需要去工作中领悟，去工作中发展其中的规律，找到其中的因素才能够做好工作，我们有线上的平台，每个人都有好几套房子需要去照看，一旦有客户看上了就要及时的做好沟通尊卑，一旦回复的满了回复的不及时，都会影响到最终的合作，客户是来吗，买房的不是我们让客户来而是想要把客户争取来所以这就需要我们对每一个客户都要贴心细心，做好每天的工作，对待每一个客户都要做到准确且安心，把我好他们的想法。

很多时候好地段的房子很容易被卖出去，但是却有的地方的房子却始终不能够卖出去，因为客户挑三拣四，但是有不愿意多掏钱，这就造成了很多尴尬的局面，想要的早就销售一空，不好的位置却没有人问津，就这样始终不上不下，导致工作不能够做好。

我们经历教导我们要做好就必须要，引导客户，并且把房子的优势展现出来，帮助客户分析去让客户心动，同时也需要一些手段，如果数段不够好就不能够得到好房，这都要考自己的努力，在工作中因为我是新人，前三个月没有成功邀到一个客户，没有一个客户愿意来看房，这对我打击非常大，让我感觉自己不能完成，可是想要把房子卖出去，还需要更多的变法，不能光靠这想。

我发现自己的能力不足就去请经理帮我参谋，最后我按照经理教导我的方法去做，在第四个月我终于卖出了第一套房子，这是我实习以来第一次卖出房子，让我的信心澎湃，更是让我有了动力，使我觉得我能够做好工作，更能够完成任务。

今后的工作我改变自己龟缩的策略，主动出击，主动与客户攀谈，只要看到我们公司外面有人徘徊，我就会提前去主动沟通，哪怕不成功也会试一试，这让我收获到了好几个客户，同时我也清楚了一点，就是工作需要的还是积极投入和参与，乐在其中才能够收获自己想要的，不能总是沉寂在公司里面了，很少有客户在手机上面就谈好的，只有经过了看房才会购买。

在以后工作里，我会主动去邀请客户来看房，尤其是那些对房子有些犹豫的，不敢下轻易购买的，这就需要我提前做好安排了，当然这样会很累，但是却一定不能缺失，在努力后才会在意成果。

房地产个人实习工作总结3本人于\_年12月中旬非常荣幸的加入хх房产公司工作，并在хх公司хх项目工程部担任土建工程师管理相关工作。初到工程部工作时，在项目部领导及各位同事的热心帮助下，对该工程概况有了大致的了解进入了工作角色。坦白的讲，应该说自从事建筑行业以来还是第一次参建“хх”如此大规模的工程，仅“хх一期”工程建筑面积就达到近хх万㎡，同时各标段施工单位均为大型施工企业。我将十分珍惜与把握好хх地产给我的这次从业机会，最终将尽自己所能把工作做好。

回顾加入хх房产公司这段时间以来的工作，对自己的主要工作内容总结：

1、与工程部同事们共同对项目建设施工过程的组织实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到我“хх一期”工程各阶段的预期目标。

2、积极参加施工图会审及设计交底(设计单位每周均到现场解决图纸问题)，及时收集现场存在的实际情况等相关资料提供给设计院作为依据，最终形成一致处理意见，对设计变更等作为重点要求监理及施工单位严格执行。

3、督促承包单位认真履行建设工程施工合同中规定的责任和义务，并维护双方应有的权益。

4、根据规范审核施工组织设计、施工方案，提出意见并与监理方共同监督执行。

5、严格监控工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的调查、处理等。

6、每周参加监理单位组织的监理例会(包括现场召开的专题会议)，针对现场出现的实际问题向各方及时提出并要求予以整改落实。

7、对进入施工现场的工程材料会同监理单位进行质量检查、验收，按规定进行送检。

8、监督施工总承包单位做好现场的安全保护、消防、文明施工、环保、卫生等工作。

9、督促监理单位加大监管力度，监督承包单位质量管理体系、技术管理体系和质量保证体系落实到位。

10、审查工程进度计划的合理性，督促承包单位按工期总进度编制周计划、月计划，考核完成情况，处理存在的问题。

12、参加重要工程部位的检验批、分项等验收;并收集整理相关工程资料备查。

13、按公司规定的.工作流程审定及会签工程变更(包括现场洽商)文件，并及时检查现场施工执行情况。

14、和相关单位联络、沟通，为后期施工打下良好的基础。

我在工作中充分认识到自己的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

这一阶段的工作总体上还是顺利的，虽然前期影响工程整体进度的因素比较多，但均不是哪一个单位或者个人的原因，相信通过我香木林项目团队人员不懈的积极努力，会不断克服困难阻碍，同时通过前期的磨合后期会配合的更好，使工程步入到正常施工轨道上来。

盘点昨天，把握今天，展望明天。一个公司就是一个大家庭，人人同心协力，不断增强我хх项目团队的凝聚力，坚信通过大家的不懈拼搏与努力，我们的明天会更美好，хх的明天会更辉煌!

202\_房地产实习工作总结 篇14

本人于\_\_年12月中旬非常荣幸的加入хх房产公司工作，并在хх公司хх项目工程部担任土建工程师管理相关工作。初到工程部工作时，在项目部领导及各位同事的热心帮助下，对该工程概况有了大致的了解进入了工作角色。

坦白的讲，应该说自从事建筑行业以来还是第一次参建“хх”如此大规模的工程，仅“хх一期”工程建筑面积就达到近хх万㎡，同时各标段施工单位均为大型施工企业。我将十分珍惜与把握好хх地产给我的这次从业机会，最终将尽自己所能把工作做好。

回顾加入хх房产公司这段时间以来的工作，对自己的主要工作内容总结与工程部同事们共同对项目建设施工过程的组织实施、项目质量、进度、成本、安全等目标进行精细化划分与管控，确保达到我“хх一期”工程各阶段的预期目标。

2、积极参加施工图会审及设计交底(设计单位每周均到现场解决图纸问题)，及时收集现场存在的实际情况等相关资料提供给设计院作为依据，最终形成一致处理意见，对设计变更等作为重点要求监理及施工单位严格执行。

3、督促承包单位认真履行建设工程施工合同中规定的责任和义务，并维护双方应有的权益。

4、根据规范审核施工组织设计、施工方案，提出意见并与监理方共同监督执行。

5、严格监控工程施工质量，积极参与对工程质量问题、事故的调查、处理等。

6、每周参加监理单位组织的监理例会(包括现场召开的专题会议)，针对现场出现的实际问题向各方及时提出并要求予以整改落实。

7、对进入施工现场的工程材料会同监理单位进行质量检查、验收，按规定进行送检。

8、监督施工总承包单位做好现场的安全保护、消防、文明施工、环保、卫生等工作。

9、督促监理单位加大监管力度，监督承包单位质量管理体系、技术管理体系和质量保证体系落实到位。

10、审查工程进度计划的合理性，督促承包单位按工期总进度编制周计划、月计划，考核完成情况，处理存在的问题。

12、参加重要工程部位的检验批、分项等验收;并收集整理相关工程资料备查。

13、按公司规定的工作流程审定及会签工程变更(包括现场洽商)文件，并及时检查现场施工执行情况。

14、和相关单位联络、沟通，为后期施工打下良好的基础。

我在工作中充分认识到自己的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

这一阶段的工作总体上还是顺利的，虽然前期影响工程整体进度的因素比较多，但均不是哪一个单位或者个人的原因，相信通过我香木林项目团队人员不懈的积极努力，会不断克服困难阻碍，同时通过前期的磨合后期会配合的更好，使工程步入到正常施工轨道上来。

盘点昨天，把握今天，展望明天。一个公司就是一个大家庭，人人同心协力，不断增强我хх项目团队的凝聚力，坚信通过大家的不懈拼搏与努力，我们的明天会更美好，хх的明天会更辉煌!

202\_房地产实习工作总结 篇15

1、我觉得成绩永远属于过去，能从中得到的也就是一种经历，可人生最大的财富不就是经历吗?

随着\_x的进入无锡蓝墅项目销售工作开展的越来越顺利，作为\_x公司在无锡唯一的一个在操做楼盘，怎样才能帮助公司在无锡更好的开拓市场，提高\_x服务品质及品牌效应，成为了我销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，通过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累\_x品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们\_x。为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自己的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

2、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。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活，今天的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今天我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！