# 房地产销售实习周记202\_字左右范文

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-02-01

*作为销售人员，要能突出问题的重点，注意积累知识和技能。知识经验越丰富，洞察性也就越强。那么，你有写过关于销售的实习周记了吗？你是否在找正准备撰写“房地产销售实习周记20\_字左右”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1房地产销售实习周...*

作为销售人员，要能突出问题的重点，注意积累知识和技能。知识经验越丰富，洞察性也就越强。那么，你有写过关于销售的实习周记了吗？你是否在找正准备撰写“房地产销售实习周记20\_字左右”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1房地产销售实习周记20\_字左右**

一、实习目的

通过房地产销售的实习把握当下房地产行业的动态，为毕业之后进入房地产行业做好充足的准备!也希望通过销售岗位的锻炼，把自己的脑子变得更灵活一些。

二、实习时间

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日-20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

三、实习地点

\_\_\_\_房地产集团

四、实习内容

跟随房地产营销总监进行房地产销售的实习，主要的工作内容是通过集团内部开展的各项活动积累客户资源，再通过社交软件将这些客户从潜在的客户培养成有朝一日一定会来我们集团买房的客户。

五、实习总结

不得不说，在实习之前，我对房地产销售的了解和我实习之后对房地产销售的了解已经完全不同了。过去我总觉得销售这个行当，只要性格外向，脑子转得快就可以了。实习了之后才知道，要想做好销售，尤其是房地产销售，没有足够高的情商，还真不是一个容易的活。过去身边很多人对销售不好的评价，在实习之后都被打破了。

过去身边很多人都觉得销售不外乎是一个骗子，骗走你的钱财。实习了之后，我觉得这是一个非常大的误解。那些觉得自己被骗的人，只是自己不了解自己，不知道自己要什么，甚至有着那种爱占小便宜的人类劣根性。当一个客户真正认可一个房地产销售，从他的手里购买一套房产时，那其实根本就不算被骗，那是一种正当的交易，是一场聪明对聪明的较量，要是没有点脑子，或者涉世不深太单纯，也就容易被骗了。

在实习的过程中，我看到我的房地产销售前辈也有过以极低价格卖给别人一套房源的经历，那个房地产销售前辈还自愧不如，说对方把房地产行业都已经了解的足够透彻的，你任何“套路”对方都不吃，对方就是有自己明确的目标，要买什么样的房，而且一定要用什么样的价格买房，这样的目标让那个买家一点亏都不会吃，最后还谢谢我们房产销售给他的帮助。这样的事情也让我明白了销售不是骗子，而是在商言商的原则。

通过这次在\_\_\_\_房地产集团的实习，我不仅认识了房地产销售这个行当，也足够了解了房地产这个行业，毕业之后，我还是会选择进入房地产行业，为自己想要实现的理想生活而努力!

**2房地产销售实习周记20\_字左右**

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，就要义无返顾的往前走，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\_\_\_\_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

\_\_\_\_

(三)实习单位

\_\_\_\_

(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

20\_年7月，\_\_\_\_前身——家宜置业科技有限公司更名为\_\_\_\_公司，20\_年，家宜集团正式更名为\_\_\_\_。\_\_\_\_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。20\_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。\_\_\_\_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。20\_年\_\_\_\_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\_\_\_\_专业优质的品牌形象。目前，\_\_\_\_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，了解房地产行业和售楼的流程和操作，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，以到达学以致用的目的。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。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，更重要的是让顾客有一种满足感。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牌、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，我们在一齐相互交流，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。

我确确实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。

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，就就应用辨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，为人民大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。

**3房地产销售实习周记20\_字左右**

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，就要义无返顾的往前走，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，因为我终于可以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\_\_\_\_有限公司进行实习工作。我希望从事房子买卖、可以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能力，为我即将走向社会打下坚实的基础。

(二)实习时间

\_\_\_\_

(三)实习单位

\_\_\_\_

(四)实习岗位

见习物业顾问

(五)实习内容

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、实习单位的情况

\_\_\_\_年7月，\_\_\_\_前身——家宜置业科技有限公司更名为\_\_\_\_公司，\_\_\_\_年，家宜集团正式更名为\_\_\_\_。\_\_\_\_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。\_\_\_\_年正式进入房地产二手中介行业，致力打造最具效率的房屋流通网络，为全中国各地市民提供最高水平的中介服务。\_\_\_\_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，成为华南地区最强势、最有影响力的房地产中介品牌。\_\_\_\_年\_\_\_\_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\_\_\_\_专业优质的品牌形象。目前，\_\_\_\_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”是广州市首屈一指的按揭服务品牌。一直致力为有按揭理财需要的广大客户提供优质、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最具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、实习过程及内容

通过房地产实习，了解房地产行业和售楼的流程和操作，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，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。锻炼自己的交际能力，提炼自己的语言表达能力。具体实习过程及内容如下：

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。后一阶段就是在售房部做置业顾问，工作的主要内容是接待客户，给顾客介绍楼盘的信息，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——介绍符合条件的楼盘。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。

通过近几个月的实习，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非常重要的。与同事的相处也是非常重要，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，工作的期间每天按时到公司上班，通过几天的观察和揣摩，现在call客，基本上是没有问题了，最大的问题就是：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，不过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：凡职业都具有趣味的，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，应该利用好案场的氛围，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，更重要的是让顾客有一种满足感。销售时要将有形产品和和延长产品二者合一，并使购买者接受它，这样就达到促销的目的，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，保证公共设施提供等，还有在这里购房的环境，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能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，购房者就是不知道什么是优质材料，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牌、长处、特征指出来，丰富的专业知识比语言技巧更有现实意义，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，其收获和意义可见一斑。首先，我可以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，工作能力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业营销，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，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道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，在这里，看着，感觉当中的人或事，可以从中学习如何面对不同的人，处理不同的情况，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，每天七点起床，晚上回来十点多，吃完饭就上床睡觉休息，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。

通过实习，让我在社会中磨练了一下自己，也锻炼了自己的意志力，训练了自己的交际能力，提升了自己的实践能力。积累了社会工作经验，为自己以后的工作奠定的一定的基础。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。

我确确实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。

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，就应该用辨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，为人民大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，是一次我们可以直接面对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一直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，但是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应该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能力，不适应的就应该被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应能力强的经济主体。从某种角度上讲，可以说我们现在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。

**4房地产销售实习周记20\_字左右**

实习时间：

实习地点:

实习内容: 房产销售

一、实习目的

(一)通过实习，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)通过实习，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)通过实习，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)通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

(五)通过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的财务知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员的过渡。

二、实习单位的基本情况

十方家园房产经纪有限公司系保定市一大型专业房地产中介服务机构，并经市工商局注册、市税务局登记、市房管局颁发资质证书的合法房地产中介企业。公司目前拥有二十多家分店。

公司目前拥有一套完备的房源数据库，建立了成熟、运行平稳的房地产交易平台。公司机构设置规范，内部管理严谨，覆盖面极广的宣传资料及快速的网络平台使房源信息快速流通。公司现拥有一批经验丰富的专业房地产经纪人，所有员工都经专业培训上岗，并且严格遵守规范的公司管理制度，形成了一支经验丰富、专业性强、恪守职业道德、团队协作力强的房地产经纪人队伍，保证为您提供专业、规范、满意的房地产中介服务。公司自成立以来，在上级主管部门的关心支持下，和全体员工的积极努力下，我们的业务水平不断提高，整个业务流程更为规范，同时在客户心目中树立了良好的服务形象，

成为客户心目中放心中介服务机构的代表之一。

公司秉承“真情服务，为您购置理想家园”的核心理念，以客户最大满意为第一目标，为广大客户推出了“真情.友情.亲情”3情服务。

真情:我们的员工会抱着一颗真诚的心站在客户的角度上为您精心选择适合您的住房,决不会因为谋取私立为您提供不适于您或者是隐有缺陷的住房.

友情:我们的员工会以朋友的角度为您选购住房.为您拥有一个温馨的家园付出一切努力.如果您有房出售的话我们更会为您评估合理的价位出手,不会令您在经济和利益上受到任何损失.

亲情:对于一个家庭来说,买房是件大事.它可能是您一辈子的积蓄,也可能是东挪西借来筹集的房款,对于一些年轻人来说更有可能因为贷款成为房奴.所以我们的员工会象亲人一样从各方位为您考虑.不仅为您选购最适合您的住房,还会在各道手续上为您节省一切不必要的费用.

随着房地产业的持续深入发展，十方家园房产将以人性化、专业化、规模化、规范化的服务经营模式为保定置业者提供专业、诚信、规范、高效的超值服务。希望广大客户为我们的服务提供宝贵意见,让我们共同进步，更好的为您提供全方位服务。

三、实习过程

我从11月1号开使，来到保定市十方家园房产经纪有限公司实习。刚进十方家园的售楼中心使我感觉到这里的亲近和温暖，我相信每一位来看房的客户都会有这种感觉。我自己心里暗暗想到，既然给了我们一次实习的机会我们就要好好珍惜，虽然和专业关系不是很大但我应该懂得把专业知识和销售联系起来。实习的第一周，主要是进行业务培训，熟悉工作环境，熟悉工作的流程，看着老员工们工作，听着他们的讲解，自己慢慢学习，逐渐掌握了销售的工作流程和技巧。

一周之后，公司安排实习生开始自己独立工作。但是我遇到了方方面面的困难，让我记忆最深的就是每次打完电话之后我总会叹气，因为每次我都会把自己想好的话忘记说给客户，把自己组织好的介绍忘在九霄云外。这让我非常的困惑，后来店长告诉我：“说话的时候一定要大胆，显得底气十足，要有自己的思路，学会让客户跟着自己的思路走，店长经常说我们干的事是客户一辈子要干的事，大多数的客户一辈子也只就能买一套房，因此我们学会说话，说话是一门艺术，掌握了说话的技巧就掌握了艺术的精髓。会说话就是会

尊重别人，理解别人，懂得谦让，懂得什么话该说什么话不该说。我们给予别人愈多时，我们即变得愈理智，别人为我们考虑的也愈多;愈尊重别人，自然我们能赢得别人更多的敬重。这样客户才觉得你很专业，才愿意信服你，放心让你去帮他们找房子，才能成交。有的时候我打完电话后同事们会告诉我哪里我说的不好，以及应该怎么和客户说，就这样在他们的帮助下是我改变了很多，也自信了很多。这段时间我学到了很多，懂得了很多，也长大了很多，我相信自己，我不会让帮助过我的朋友，老师失望。

我的工作首先从熟悉保定的位置开始，既然要卖房就要先了解房源的基本情况，只有这样才能根据客户的需求快速找到合适的房子，为客户做详细的介绍，使客户对房子有着比较全面的了解，如果客户有兴趣就安排客户看房，切记留下客户的电话其实有些客户是不愿意留号码的，但是聪明的销售代表还是有办法的。她会对客户说：“您方便留个号码吗?以后我们有什么优惠活动打电话通知您。”这时客户都会留号码的。或者说：“您的电话是13……”一般客户都会把自己的号码接下去的。，如果暂时没有客户所需要的房源，就和客户说明如果有比较合适的房子立即打电话。接待客户时多和客户交流掌握客户更多的信息，询问客户的居住的状况、工作地点、买房的目的、以及家庭成员状况等，以便快速了解客户的买房意向，找到符合客户条件的房子。带客户看房，看房时客户的交流非常重要，赞扬客户的工作，性格，为人等优点，拉进与客户的关系。消除客户的警惕感。边看边指出房子的优点，引导客户看房，但切记，不要一口气把物业的优点全都告诉客户，留下2或3个优点，在客户发现物业缺点或自己陷入僵局时救急，此时把这些优点告诉客户来带开客户的思路。时时把握主动权。

让客户提问发表意见，熟练快速解答客户疑问。认可客户的想法，就算客户讲的明显不对，也不要去反驳客户，而是加以引导，让客户自己察觉他的问题，多用反问或双重否定的方式回答客户的问题。注意观察客户，如果客户对房子有购买的意向应立即带回公司，再次肯定和赞扬客户的眼光，并把握时间，适时的对客户描绘下买下这套房子的前景和利益。得到客户的认可后，探听客户能接受的价位，此时必须果断，干脆的回答客户，这个价格是不可能成交的，并告诉客户前些天有一个比他上限高的价格都没能成交，同时，再次运用房子的优势或其它有利条件驳回客户的试探，从客户手上取回谈判主动权。然后，要求客户对价格做出重新定位。然后再找房主杀价，列举房子的缺点使房主降价，当价格相差不大的时候，约客户房主见面，敲定最后的价格签单。

在这段时间我也想了好多，做为一个房地产经纪人就要有良好的心理素质，任何时候，你要相信\"天下没有卖不掉的房屋\"。房子卖不出去，是因为你的工作还没有做到家。保持信心，相信自己绝对能将房屋卖掉。能顺利成单。在这种信心的前提下，不遭受失败之打击，不断地分析自己的售屋流程是否有改进之必要。对于价格要有信心，对于客户来说，不轻易降价。

四、实习体会

通过这次实习，我真的学到了许多在学校里面学不到的东西，因为虽然是短短的一个多月，但学到的远比想象中的多，我很感谢在十方家园的所有员工，没有他们的帮助，我可能不会这么顺利的完成实习，并且还学到那么多知识，在实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和同事学习，认真学习房地产的基础知识,利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的营销技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。在离别的时候，对他们每个人不仅充满的是感激，也有对与他们这么多天相处的不舍，同时也很感谢学校提供的这次机会，让我明白，假如我已经是一名工作者，我会如何在现实中把握自我!“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅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，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的房地产教育和实践的确是有一段距离的。营销与策划实际上是一门实践性很强的学科，有了具体案例和相关房地产学科的基础知识的指导是不够的，还需要房地产市场信息的具体了解和深入调查,用发展的眼光来对待问题和解决问题。

在实习过程中，也发现房地产的基础知识的具备是非常重要。我国政府为房地产健康有序的发展与完善而进行了多项体制的改革和相关法律的不断完善，取得了很大成就。人们的维权意识也越来越强,利用法律的意识都有了很大的提高。但是在房地产发展的过程中还是存在很多实际未解决的问题,欺骗购房者的现象在某些房地产公司还存在.比如有些时候，有的房地产公司使用虚假信息欺骗购房者或者在销售楼盘时签定有歧义的购房合同,以致于侵犯消费者的合法权益.“千里之行，始于足下”，这一个多月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则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。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，我们要不断提高自己，培养自己。

1，尽量提升自己的综合素质。

2，保持冷静。

3，善于思考。

4，注重形象。

5，关注社会需要。

6，培养良好的心理素质。

7，学会减压。

8，处事大度。

9，不要表现得高人一等。

10，不要沉浸在幻觉当中坐享其成。

11，切忌贪得无厌。

12，建立客观而积极的自我形象，时刻展现自信的一面。

13，守时，遵守公司规章制度。

14，敢于直面失败。

一个人拥有一流的品格，正直、善良、待人和气、处世真诚、襟怀坦白，那么他就值得别人敬佩，令人折服，从而为自己赢得更多机会和帮助。成就卓越有时候是与别人相契而成的，如你用谦虚，欣赏的态度对待别人，那你就广结善缘了。强有力的领袖人物，富于感染力的艺术家，都有这一特征，能以这样的方式调动成千上万人与自己同解同痴。自信的人认为自己有智能、有能力、有独立感、安全感、价值感、成就感和较高的自我接受度和良好的判断力、适应性。做销售，自信很重要。能售出第一套房，就能售出第二套房。另外，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的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

致谢

在此非常感谢老师一学期来的指导，通过此次实习我也学到了许多在学校不能学到的东西，同时也提升了自己。

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！