# 地产实习心得体会优质6篇

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-01-01

*我们所写的心得体会是要充满积极的能量的，当我们经历了一次重要的经历或事件后，写下心得体会可以帮助我们回顾和反思自己的表现和感受，下面是小编为您分享的地产实习心得体会优质6篇，感谢您的参阅。回首在房地产实习的三月，时间过得是如此快，实习时间就...*

我们所写的心得体会是要充满积极的能量的，当我们经历了一次重要的经历或事件后，写下心得体会可以帮助我们回顾和反思自己的表现和感受，下面是小编为您分享的地产实习心得体会优质6篇，感谢您的参阅。

回首在房地产实习的三月，时间过得是如此快，实习时间就要结束了。这三个月里，从事销售工作，我收到不少的益处。我明白一份工作做下来的不容易，很多事情都不是看上去那么的简单，还是需要亲身体验才行。

我毕业实习选择了房地产销售工作，这几个月里，我从一个只知理论，不知实践的学生，到现在已经能够运用所学知识到实践中去了。销售房子也不是把人拉过来介绍就行的，还要自己去把要售卖的房子了解清楚，给客户一个最起码的印象才行，不能只是口头上说说就行的，还是要实际的行动才可以。要真正的把房子卖出去，首次就要满足客户的要求，客户需要什么样的，把符合客户要求的房子卖出去，再以合适的价格，才能谈稳合同，从而销售房子出去。

作为一个销售人员，要做的就是要把握客户心理，学会从客户角度看问题。简单点来说，就是把自己当成客户去想问题，只有站在对方的立场上看，解决问题才会简单。在实习的这期间里，这是我主管交给我的道理，不再是我在书上学到那样浅显。很多的事情都不是自己想象中那样的，还是要自己深入了解客户要求，以及自己这方的筹码。

房地产的市场竞争很强烈，我在实习过程中做调查的时候，感觉很深。在做销售方面，都是个人见解，只有发现了先机，才能够在别人之上做生意。在学校的时候也只知道销售很难，却不知道真正到这个“战场”时会更难，稍一放松，机会就被别人拿走了，所以做这一行无时无刻都要几倍的精神去应对。从来都是实践中出真知，只有往里面深入行动，方知具体情况。

这实习三月，给了我很多的学习机会，有很多对这一行工作的了解，我也真正知道了工作是真的很辛苦的，不是不劳动就能拿到应得的报酬的。做销售一行的竞争是很残酷的，在社会上生存也是需要付出无尽的努力才行，不是在学校里面的那样悠闲和简单，相反是很复杂的。

这次实习经历，我在其中收获很多，很感谢房地产给我这样的机会，做与自己专业相关的工作，也感受到这个社会从来都不是轻松简单就能够生存的，一定是自己去努力才能得到回报的。它让我明白，努力就不会有错的，还要及时抓住机会。未来我只会更加好，相信自己。

明年我即将毕业，今年的这个暑假是我在大学生活中的最后一个暑假，所以为了对自己前三年学习的效果有一个总结，并对自己在不久的工作招聘中积累一些实践经验，我到\_集团有限公司参加了一次为期一个月的实习。\_集团有限公司的主营项目为房地产，底下还包括一个热力公司和一个药厂，但总体规模不是很大，三个项目里面房地产做的比较好一些，根据我的专业，我参加了有关房地产方面工作，具体任务就是房地产开发前期所要完成的相关开发手续的报批。

对于房地产这样一个投资项目，能够说一次性投资巨大，回收周期较长，利润比较丰厚，但也存在着很大的风险，如果某个环节稍有不慎，可能导致全盘失败，后果不堪设想，所以在一个项目启动之前，要投入相当大的人力物力，包括市场调查、市场定位、市场分析、项目可行性分析、落实贷款、确定工程施工队等等很多的研究和调查，最后才能做出科学的决定，找准自己的市场。正是按照这样一个过程，在今年八月份正式启动了依景家园的开发，依景家园小区开发的对象是高层收入者，坐落于湘潭市北郊，那里空气比较清新，人流车流辆比较小，但道路还是比较宽敞的，户型的设计好，房屋面积都在150平方米左右，为电梯公寓和小高层，小区开发一共分为三个部分。

开发这样一个项目的程序十分的复杂，由于北郊的这块地原先是一个国营物流仓库，所以前期工作的第一步就是敦促这个厂的按时拆迁，我们经过一个星期的的协调，才使这个厂在红线范围内的区域完成了拆迁、平整和自来水管线的铺设，只有这样下面的工程才能顺利进行。在这一个星期里，我也完成了一项独立的工作，在自来水管道铺设的过程中，自来水公司先收了我们的款项，但是久久不肯施工，总是推三阻四，这一次由我过去再一次催促自来水公司履行合同资料，见到负责人后我告诉他合同期限将至，如果再次拖延，违反了合同的规定对大家都是不利的，最后纠缠但是，第二天，他们完成了自来水管的铺设，并接到下了剩余的一半款项。

前期工作远远不止这些，在接下来的工作中，还要完成许多政府部门的审批手续，首先，我们去设计院完成了我们这个工程的图纸设计，不愧是一做楼房的蓝图，所有的图纸加起来共有八十多公斤重。拿着这些图纸我们去建委审核，看是否贴合城市的总体规划以及国家和自治区的文件。还有自治区绿化委员会，主要是对场地平整过程中毁坏的绿地及树木进行赔偿。消防委员会也要去跑，主要目的是为了施工中的防火安全。因为要开学，我不得不在这个小区正式施工之前结束了我一个月的实习，其实接下来还有很多的工作要做，比如小区建设中的物业管理，以及建设中的工程进度的控制等等都属于前期部的工作，但是我不得不和一齐工作了一个月的同事们道别。

透过一个多月的实习，我对自己所学的专业有了更深的了解，尤其是对房地产开发这个领域的了解，以前在课堂上总是听老师讲，当时懂了，下来又全都忘了，所以效果不理想，的学习方法是透过老师的理论教学，再加上我们的切身实践，这样我们才能学以致用，用理论指导我们的实践，我想这才是学习的最终目的。

不仅仅仅是对理论知识的加深，我感觉的收获就是我体会到了同事们的尽业精神，也就是我们此刻所强调的团队精神，在这样的企业里工作，是一种快乐，而不是一种负担，每个人都把它当作自己的事业，把企业的壮大当作所有员工共同奋斗的目标，大家伙在工作中互相帮忙，互相关怀。记得有一次，建委那边要求我们将所有的图纸折成统一的规格，八十多公斤的图纸!谈何容易，但是没办法，要赶时间，时间就是金钱，为了不让工程进度有一天的拖延，在前期部主任小黄的带领下，我们五个人整整折了十二个小时的图纸，完成以后已经是晚上，在这过程中大家互相鼓励，彼此开玩笑，但没有一个人说要退缩，我想这正是一种我们在学校学习过程中所体会不到的一种企业精神吧。

这次实习以后，我为自己默默定下了一个规矩，再以后的学习工作中，我必须要全力以赴的去完成好一个任务，培养一个良好的做事习惯，我想这在以后的生活中是十分重要的。

加入xxx公司已经有三个月的时间了，伴随着在工作上的学习和改进，我在销售的工作上也越来越接近一个真正的销售者。

在这一段社会的经历中，我通过在工作中的努力提高了自身的专业能力，更体会到了在这个社会环境下该怎么去生存。第一次真正离开了父母和校园，在外的生活让我体会到了真正的辛苦，但对我而言，这未尝也不是一次珍贵的体会。

作为一名大学生，虽然这是我第一次外出的实习，但通过这些年对社会环境的认识，我在人际交流和生活方面一时间都没有出现什么问题。且在老师的指点下，我很快也找到了自己此行的实习目标——xxx公司。

在这次的实习中，我加入了xxx公司的xx部门，并在领导的教导培训下负责xx岗位的顶岗实习任务。虽说这是一份工作，但比起其他经验丰富且能力优秀的同事而言，我只不过是掌握了一些比较基础工作知识的学生而已。虽然在培训方面还能较好的吸收经验，但在起初的工作中可是犯下了不少的错误。但这样的经历也让我较好的认识到自己的不足，并开始在工作中充分的改进自己，吸收领导的经验教导，提高自身的能力。

在实习中，因为我是新人的缘故，周围的同事都非常的照顾我，不仅给我我工作带来了很多的指点，还经常鼓励我，教导我一些工作中的技巧。现在回顾自己的经历，我感到自己真的十分幸运，加入了这样一个温暖热情的公司，收获了这么多热情亲切的朋友。

而在工作之外，为了能方便上下班，我也搬出了学校，并开始了在社会环境中独立自主的生活。但自从自己搬出了校门之后，我才真正体会到了社会中的“复杂和麻烦”。

过往在学校的宿舍的时候，很多在生活中复杂的事情，如：“燃气、物业、水电费……”等复杂的事情都被简化，但如今我独自走上了社会，每天除了学习工作的方法之外，回到家中还要对生活进行思考，并在这个没有宿管管理的生活中管理好自己的行为，保证好自己的生活规律。

体会了走出校园的实习，我才真正的明白了什么叫“在家千日好，出门万事难！”只有真正离开了父母和学校的照顾，我才体会到了生活的辛苦。但也正是因为这些生活和工作上挫折，才促进了我个人的成长和进步！相信在今后的社会生活中，我一定会越来越出色！

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。

通过这一个半月来的实习， 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， 大学生简历模板，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， 大学生职业规划，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， 大学生面试问题，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。

为期六周周的实习生活弹指一挥间已经划上句号，在这期间我体会到了身为一名教师的酸甜苦辣，也让我体会到当一名教师的不容易与肩负的重任。回想起4月16日当天，年轻的我们捧着一颗颗热情、兴奋而充满期盼的心来到钢城十四中，激动不安之情油然而升。一个个沉甸甸的问号，在我脑中盘旋。我不断自问：作为一个实习生，我能做好吗，我能给学生带来一点进步吗?如今，6个星期的实习工作已结束，我们8位实习生的收获，见证了我们的成长，为我们的实习画上一个完美的感叹号!在这一个多月中，我感觉我经历了许多，这些从未有过的经历让我不断进步、不断成长。从开始上课的羞涩拘谨到课堂上的谈吐自如，感觉自己在一天天的长大，一步步实现从学生到老师的角色转化。钢城十四中给与我太多的第一次：第一次真正站在讲台上面对着五十五张天真的面孔、第一次与学生面对面的探讨问题、谈心、第一次以老师的角色进行监考、第一次与多位资深老师讨论交流，共同探讨教学中所遇到的问题……现在，现将这六周来的收获与感受和大家分享如下：

一、 生活篇

时间如涓涓流水缓缓地流过，在这一个多月的时间里留下了许多美好的回忆，让我们细细品味。在钢城十四中一个多月的实习生活过得很充实，很快乐，也让我充分感受到了人与人之间的温情与不尽的光怀。尽管我们八个人来自同班的不同寝室，在实习前我们也不是非常熟悉，但在六个星期的实习期间，我们几乎每天早晨一起等车，一起去学校，一起放学，一起吃中饭，在此期间，我们感觉我们各自的了解逐渐加深。刚到实习学校时，我们一起打扫收拾我们的办公室，讲一个本来混乱的化学实验室整理成了一个干净整洁的办公室，这里记录了我们的欢笑，我们的忙碌，我们的进步与成熟等等。

我们的组长宋乐乐非常的认真负责，在实习期间，她带领我们一起备课，一起听试讲，一起讨论问题，在我们遇到难题的时候总是想办法一起解决，而且她也能够以身作则，做好自己的工作，甚至到后来身体不舒服的情况下依然坚持工作，直到最后一天生病一人赶到学校，她的工作精神真的让我很钦佩，她不愧是一位认真负责的好组长，其他的组员还有杨帆、张文俐、陈静文、张莉、胡恋、张萍。我们一起度过了非常难忘的六周，留下了非常美好的回忆。不管是我们一起备课讨论，还是一起听课评价，一起讨论各自带的班级，一起在休息时的欢声笑语等，这些都让人感觉我们真的是一个温馨团结的集体!

我们实习队员从一开始的不熟悉到逐渐的了解，再到现在建立起深厚的友谊，这一切永远都会尘封在我记忆的深处!很感谢各位队友与我一起度过这六周的时光，其中的点点滴滴都铭记于心。实习结束意味着大家要接受另一番现实的考验，希望每一位队友都能坦然地面对，找到一份好的工作或者考研顺利。

我们的指导老师是黄显林老师，班主任是费运良老师，黄老师对人很热心，对于我们的教学总是给我们很认真的指导，并将他的一些教学经验传授给我们;费老师将班主任工作的方法、管理班级的方法、经验都很详细传授给我们，老师们都很热情负责，对我们的工作也很配合，生活上给予关心，工作上给予指导，我们的成长与进步离不开老师们的帮助，在此特别要感谢老师们，祝愿老师能够工作顺利，事事如意。

二、 教学实习篇

在六周的实习时间里，我主要负责高二的政治课。高二不同于其它年级，它的教学工作复杂而又繁琐，而且还有面临升到高三的压力。在六周的实习阶段，我讲了四节课，在此感谢指导老师——陈慧老师。她为人亲切热情，她在教学工作方面提供给我的指导非常多，可以说“竭尽所能”，我非常感谢她!刚来钢城十四中，她就详细地讲解他们学校学生的学习习惯及学习水平，还告诉我上课应该注意的事情。在听课中，我个人体会很深。因为陈老师共教2个班级，学生的基础、课堂的气氛等都有很大的区别，所以在听课的同时，我注意到各个班里学生的不同反应，作好记录，思考以后我该以怎样的形式在不同班级上课才能达到良好的效果。这种听课和我们以往的听课不一样，它并不仅仅为了学习老师所讲的知识，还要去学习老师怎么样讲课，学习如何传授知识，如何控制课堂气氛，如何把握授课时间，好好驾驭整个班级教学等。听课的时候，我会认真做好听课笔记，听课的重点是注意科任老师讲解过程中与自己思路不同的部分，以吸收老师的优点。每个老师各有特点，都有值得我学习的地方。

难以忘记第一节课，刚好是周一的第三节课，由于第一次上讲台，虽然课前准备得比较充分，但是还是很紧张，所以感觉还是很紧，非常感谢同学们的配合，让我最后顺利的讲下来这节课。课后黄老师和陈老师认真的给我评课，让我知道了哪些不足，并在以后的讲课过程中注意这些问题。

虽然第一节课讲下来了，但我总担心自己做得不好。接下来的时间，我准备好后，讲课给老师听。指导老师听过以后，很认真的为我指出讲课中的缺陷，还有一些要注意的问题及建议，对我的讲课给以了很高的评价并鼓励我，这让我很欣慰。从那之后，我就开始以平常的心态去备课、上课，不再紧张了。

教学工作中，我个人觉得要注意如下几点：

1、 认真备课：在备课中，认真研究教材，力求准确把握重难点，并注重参阅各种资料，制定符合学生认知规律的教学方法。教案编写详细具体，从复习提问、新课引入到讲授都精心设计，并不断归纳借鉴优秀老师的经验。在教学中，做到重点突出。

2、 试讲：在每次正式上课之前，我都会先进行试讲，让指导老师听课并评课，纠正不足之处。然后修改教案再进行试讲，主要把握时间的安排，提高教学质量。

3、注重学生能力的培养：上课时注重与学生为主，重视发挥学生的积极性以及综合能力的培养，有意识地培养学生思维的严谨性、逻辑性和相互协作的能力。

4、 认真及时批改作业：布置作业力求做到精练，有针对性，有层次性。同时对学生的作业及时而认真地批改，给以及时的反馈

5、 做好课后辅导工作：课余时间与学生交流并帮助答疑，有助于他们对当天所学知识的掌握和巩固，弥补课堂时间仓促等不足。

三，班主任工作篇

做一名好的班主任的确很难。不但教学工作复杂而又繁琐，而且还要管理好整个集体，提高整体教学水平，同时又要顾及班中每一名学生。这就要求教师不能只为了完成教学任务，而且还要多关心留意学生，经常与学生交流，给予学生帮助，让他们感觉老师是在关心他，照顾他。如何形成亦师亦友，积极健康的学习氛围和团结的集体关系，对于实习的新班主任来说是具有很大的挑战的。

刚到钢城十四中时，原任班主任费老师就给我们大概的讲了一下班上学生的整体情况，我们只是大概的了解了一下，后来在费老师的安排下，我们第一次与学生们正是认识了，学生们对我们很热情，对我们的工作也很配合，经过将近一周的跟班与相处，我逐渐和班上的学生熟络起来，对班主任工作也逐渐得心应手。

日常工作方面：在这短短的几个星期里，我主要的是监督学生的学习、纪律以及卫生，具体安排为：

1、1，每天坚持7：30之前到教室督促学生读书和做卫生，监督早读纪律及做好考勤工作。

2、在课间操和做眼保健操时，到班上监督学生做操。

3、 每天中午到教室与学生聊天解答疑难问题，了解学生的情况，并指对学生的问题进行辅导，鼓励学生。

4 、大扫除期间，安排，监督学生做好大扫除工作。

5、班会期间去看班主任组织班会，学习班主任如何组织班会，并组织一次主题班会

班级活动方面： 在班主任费老师的支持下，我们策划了一个主题班会。通过组织一次融知识、趣味于一体的活动，使学生在快乐中学到知识，在知识中收获快乐。

当实习班主任的期间，我意识到，作为一名班主任，不仅要管理好日常秩序，提供一个良好的学习环境，而且要时刻关注学生的思想动态、内心情感世界，这些并不容易做到。对学生要贯注了班主任浓浓的爱心。“爱”是做好班主任工作的唯一秘诀，只要用心去做，没有做不好的。在这里也要感谢费老师，他让我明白了很多做人的道理，教书育人，真的是要用自身去感化别人，不是单凭课堂四十五分钟的功夫。

四、调研工作篇

在钢城十四中实习期间，我们通过和学生们的接触中，发现学生们的思想观念各异并存在一些问题，借助08级学弟学妹见习的机会，以钢城十四中为例，做了一次《90后高中生的思想观念状况调查报告》，在这次调查期间，我们得到了钢城十四中领导及老师、学生们还有院指导老师的支持与帮助。

在这次调查活动中，我认识到钢城十四中学生在政治观、娱乐观、消费观、道德观、人生观、学习观以及心理状况等方面的初步认识，这为以后我们教学，了解学生的思想特点以及钢城十四中引导学生等工作提供了第一手资料。

五、 结语

临近结束时 ，很舍不得和学生们分开，一个多月的时间里他们已经成为了我生活的一部分，每天与他们谈话聊天，学生们给了我很多欢笑，我也从他们身上学到了很多，在这里，学生们给我留下了一段一段美好的回忆。最后一节班会课时，我很激动，说了很多自己在中学时的经历，希望他们可以好好读书，少走些弯路，将来考上好的大学，还说自己有空会回来看望他们。这一个多月的时间里，我经常帮他们克服在学习，与同学相处中遇到的困难，还和他们一起分享自己的成长经历。经常和他们聊天，有时和他们一起打羽毛球，融入了他们的生活，学生也也很愿意和我分享他们的心情。他们是我带的第一批学生，无论以后自己是不是做一名人民教师，我都会记得在自己大学的时候曾经有过这样一批学生，给我带来那么大的触动，让我再一次体会到天真烂漫，再一次经历心灵的冲刷。我真心地希望他们可以快乐成长，学业有成，将来考上自己理想的大学。真心希望他们在人生的旅途中，希望他们可以走得顺利一些，我只能陪你们走一程，以后的路，就要靠你们自己把握。

六周的时间很快就过去了，实习中的点点滴滴，快乐欢笑，每时每刻在我的心头萦绕，回味!搭上回校的路程，我感觉我是那么的不舍!

一 声道别、一声珍重、一脸的不舍、红红的眼眶、默默的祝福!

别了!可爱的学生!愿你们学业有成，考上理想的学校!

别了!敬爱的老师!愿你们工作顺利，桃李满天下!

即将迈进大学生活的最后一个年头，站在我面前的就是那个向往已久的工作社会，我的心已经开始飞进那里。我最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，但我还需要时间去了解这个社会。我又害怕又胆怯，我常常会扪心自问:我准备好了吗是的，我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，也许我不能完全立刻适应这激烈残酷的社会。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，专门安排了我们产学合作，在暑假进行实习。

我对房地产的高利润也是十分地感兴趣，所以我进入了日月豪庭二手房销售中心，一个房地产信息充足的企业来丰满自己幼嫩的翅膀。许多专家给房地产下了一个美妙的定义:房地产=科学+艺术。正是这种既有科学知识的严谨也有艺术的魅力，我才能满腔热血的激情的去做这一行业，才能主动的在房地产的知识中自由的遨游!

日月豪庭二手房销售中心是具有专业资质的房地产企业。公司秉承“德载重任，汇铸永恒”的经营宗旨，坚持“两种经营模式”销售策划运作的独创理念，力求使每个开发项目到达人与环境的天人合一。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。公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员，带给项目开发中的专业整合服务，从而创造集成绩效。我就是从这个部门开始我的实习生涯的。

实习是以独立业务作业方式完成的。我的实习工作分为两个阶段，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，给客户讲房子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。销售中心的工作千头万绪，我每一天都需要文件起草、带给调研资料、数量，为决策带给一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转等。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。

此刻实习已经结束，回头总结我的实习报告，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。

房制度市场化变革为房地产中介服务业带来了春天，但春天毕竟是耕耘的季节，需要付出艰辛的劳动。随着房改的深入，尤其是切断实物分房，推行货币化分房，住房市场出现多元化、梯度化、集约化的趋势，这就既为房地产中介服务业带来了机遇，又向其提出了更高的要求，因此，务必采取对策精心培育。它尤如苗辅中的花木，房地产中介服务业既需要自身充分发育，又需要园丁辛勤培育。近几年，我国房地产中介服务业有必须的发展，但仍没有得到较好的发育，因此务必精心地培育。国外的经验告诉我们，活跃的住房市场必然要求有一个活跃的房地产中介服务业为其服务。能够说，房地产中介服务业的住房市场乃至房地产市场发展的“助力器”和“催化剂”，其发展水平又是衡量整个房地产市场的“晴雨表”。

透过近两个月的实习，我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。透过这两个月实习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。

由于销售人员对楼盘不了解、迷信自己的个人魅力等原因导致介绍不详实。我认为楼盘公开销售以前的销售讲习十分重要。每个员工要认真学习，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。

快要步入社会的我，怀着增加点社会经验的情绪来到了实习生活，这次难忘的实习让我们感受到了集团的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习也令我受益匪浅。从小就明白，空口说白话。实践是能够创造一切的基石。虽然在大学期间自己也有创业及各种参加单位工作。但是这是一次真正理论与实践相结合的实习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。在公司领导和指导老师的帮忙下我x的结束了实习。

经过在公司实习了6个月，关于在校园与在社会的区别，我暂为列了几条。

1.在学校期间专业过于笼统。学校所设专业太过于“宏观”，学习的课程没有针对性，专业都很泛泛。各个公司在实际运作当中涉及到很多专业，由于课程的笼统，我们对专业知识都很肤浅，而且只了解到专业等知识的大体状况。真正接触到工作以后，还是重头在来，所细小的环节慢慢了解。

2.学生学习的用心性。在学校里，每一天都是学习一些理论的知识，但对于新入学的学生来说是稀里糊涂啊。开始就来个各种理论大杂烩，各种信息交相吸收，让学生有很强的厌倦及疲倦感。久而久之，感觉这些只是没有实际的好处所在，没有真正体现它的作用所在。

3.教学模式的认可。在学习期间还有实习的机会，这样的机会对于21世纪的大学生来说就应是倍加珍惜。在其它学校是没有这样好的机会，在实习期间我们能够学习很多书本上没有的知识。这是一种创新的教学模式，在就业压力大的环境中我们同学已经先行了一步。在实习期间，我们明白了公司日常运行基础，需要了解日常工作注意细节等。

在6个月的实习中有很多值得我们学习及在后期社会成长过程中的经验之谈。

在此次实习过程中我经历了：接待供应商、编写工作联系单和公文处理单、参加招投标工作、工厂实地考察、内部人员及供应商评估、产品信息整理、日常账务往来等。再加上有个很好的领导指引着我，让我感觉这段时间十分充实，学到了在学校难以学到的各种知识，还有应对社会工作的各种态度及要求。

1.心态转变。学校的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就能够，而在工作当中就不然，工作中，我们要思考如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。并且需要职责心，做每件事需要有头有尾，透过自己的努力完成的事情会使自己有很强的自信。再者，需要一颗认错抗压的心，在刚刚进入新的环境工作时，需要理解任何做错的冲击，调整心态理解现实。让自己成长为能抵抗压力的强者。

2.职场x。在公司工作，人际关系是十分重要的。在相处过程中不能一味的攀亲戚，叫哥叫姐。职场需要必须的阶级关系，当处在亲戚关系中就难以体现现实的残酷。在你一味的在意关系之后，职场x就会限制你的前进脚步。让上司感到反感。对以后的发展道路不利。

3.计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部实习的六个多月中，我每一天都写工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也有利于没有完成的工作加以跟进。

4.好记性不如烂笔头。要养成每一天整理和总结的习惯，当然在笔记本上。无论大小事，无x私事。有好的条理才能处理好各个事情。当然，在记录的过程中能够分成主次关系。重要的先做，一般的后做。

5.处处留心皆学问。初到采购部我把以往的采购合同重新进行整理并做了电子版的档案管理登记，这样节省了查找档案的时间。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的资料，这为我以后的修改合同起到了很大的帮忙，我能够直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎样去做，就应学会思考自己就应怎样去做。留心别人怎样做。

6.让自己升职的重要思想。在以后工作中，如果想要升职等。不要想着能够替换掉领导，只能等他升职或者调任才是自己的机会。在此期间，要尽量多做事，能帮领导的事都能完成。那他不提拔你，提拔谁呢。另外，功劳永远是领导的，其实领导的功劳就是自己以及团队的。

7.事情，很有必要。工作中我们每个人干的最多的就是打水、拖地和擦桌子，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了办公室的环境。这些小事情值得我去做。事情虽小，可过程至关重要。

以上是我在实习中的一些体会，同时在实习的过程中我也发现自己还存在一些缺点，如：性子急、愿意推托、与供应商交谈和电话交流方面也需要将强等毛病，正确的对待自己的缺点和错误，才会使自己的潜力提升的更快。

六个月的实习生活就要结束了，在理论与实践的磨合中我们显得比来时更加成熟和稳重，我们又多了一些实践经验。在一个竞争激烈，就业困难的环境中，我们先行的这一步已经为我们奠定了必须的基础，在以后的职业实战中，我们会打的更响、更漂亮!

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！