# 地产实习心得体会5篇

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-01-01

*心得体会是对所学知识的个人理解和感悟，只有结合实际经历才能更好地展现其独特性，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5篇，感谢您的参阅。社会经济的发展，让...*

心得体会是对所学知识的个人理解和感悟，只有结合实际经历才能更好地展现其独特性，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5篇，感谢您的参阅。

社会经济的发展，让会计学成为炙手可热的行业，也成为企业、公司等日常经营必不可少的必备。随着会计制度的日臻完善，对会计人员的高度重视和严格要求，作为即将步入社会的会计专业人员，为了符合社会的要求，加强社会竞争力，必须严于自身的专业素质修养，培养较强的会计工作的实践操作能力。会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。通过三年的学习，可以说，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，认为在实际操作中，自己只要理论运用到实践，就会信手拈来，一气呵成。经过两个月的实习，我才意识到，自己的想法过于天真，真正的会计工作，是不可能用书本知识来衡量操作的，终于体会到了，实践胜于理论这个道理是如此深刻。没有实践，或者我永远都不会以为会计工作是如此的严谨认真，也不会以为作为一名会计人员，需要比其他工作更多的细心与耐心。

在摸索中，为期2个月的顶岗实习结束了。我虚心听取老师和同学的意见，尽我的努力认真做好每一件事。我很庆幸我和同事们的关系很融洽。同时我在实习中也发现自己很多的不足。这次实习对我的社会经验、人际关系也有很大的帮助。在短短的2个月里，我学到了很多东西。这比在学校这么长的时间里学到的更精彩、更丰富。但同时也让我感到自己以前学习得不够认真等一些问题，这次实习使我加深了对会计工作的认识和了解，进一步巩固与发展了专业理论知识，培养了独立从事会计工作的能力，坚定了我从事会计工作的理念。

时间如流水，岗位实习工作已然落下帷幕，回忆这段时间的经历，让我们学到了很多课本外的知识，为了帮助我们在今后的工作中少犯错误，我们可以写一份岗位实习心得体会，写岗位实习心得体会要从哪方面入手呢？以下“房地产会计实习的心得体会”由工作总结之家小编为大家收集整理，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

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xx集团有限公司参加了一次为期一个月的实习。

xx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。

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。

感谢公司给予学习的平台，感谢领导给予进步的机会。我很高兴能参加此次《x销售技巧》培训课程。经过这次培训，使我在思想上对销售有了更全面的认识，同时对销售理论有了空前的突破，相信接下来我不仅会将所掌握销售思想复制到门店人员身上同时还会把所学理论运用到实践，下面我主要谈一谈在培训期间的学习心得。

首先，xx老师的讲解记忆深刻、幽默风趣，于谈笑间将以往销售中的种种问题点拨出来。

x老师讲行业：销售是世界上最光荣最有保障的工作，收入不稳定才有高收入。通过六脉神剑步骤讲解(吸引客人→留住客人→了解需求→塑造价值→先跟后带→快乐成交)每个步骤每个案例都是那么的深刻，使我更清晰的掌握如何处理工作中遇到的种种问题并且严格要求自己在今后工作中将简单的事情重复做，重复的事情坚持做，坚持的事情快乐做。

x老师讲心态：在学习期间，我明白了不管任何工作首选要从思想上树立行业的价值观，树立热爱工作的信念，不惜一切努力，为业绩而奋斗。只有端正了心态，才能经得起被顾客拒绝的的考验。

x老师讲形象：通过学习掌握“形象和标准化”让我从个人形象到商品形象再到店铺形象都清楚的理解到管理门店应该发挥视觉、听觉、文字等方面的作用努力增加商品附加值使之具备竞争力。

x老师讲技巧：引用痛苦销售法从发现问题→制造问题→放大问题→解决问题来讲述顾客购买就在一念之间我们如何把我们的思想放进顾客的脑袋，把顾客的钱放进我们的口袋。

通过培训，我决心要从以下几个方面提高自己和带动团队：

首选我要认真学习理论知识，做到学以致用、应才适用。其次努力成为优秀团队的建设者提升门店的营运能力，促进门店绩效提升。然后推进现场教育、培训活动、提升门店人员的作用能力、改善心态、促进门店营业目标的达成。

感谢公司安排的这次培训，给大家难得的学习机会!

感谢xx老师，不仅给我们带来了营销知识，还给了我盲作的表率。经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不同的是：本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上x点多至下午x点多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着x文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到x文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中通过学习来自x的专卖店的同行的交流，使我认识到我们要想做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与x文化保持一致，认真深刻及时的学习文化，跟上x的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自己的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，通过这次学习我们更加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据x话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员摸拟演练，展开fab法则，认真学习并应用;寻找自己的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像xx老师讲到的“研究员站柜台”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了------“不专业”销售员。真正让自己成为一名专业的销售员。提高我们定单的概率。

人员素质培养：我们注重人员的精神面貌，不断提人员的素质。我们坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信认，才会有更多的回头客。时刻体现我们x人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自己的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改进和创新，只有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在x的圈子里提升自己，成为真正的x人。

在实习期间，我有幸在国税局进行一个月的实习，感受颇深。

我严格遵守实习单位的各项规章制度，服从单位领导的安排，做到不迟到、不早退，尊敬领导，虚心学习，注意观察，独立思考，不耻下问，学问结合。我在税务局参与并圆满完成了纳税评估、普通发票检查、资料归档等工作任务，在较短的时间内熟悉了税务局的税收征收管理工作法规，达到了预期实习目的。

在短短一月的实习时间中，我体会最深的莫不是税收的广泛性和复杂性，面对如此种种形形色色的大中小企业，诸多的税种加各种优惠政策，对我们的税务工作也提出了严峻的考验，企业——税务机关，二者之间如何沟通以致达成默契，并传递出准确而有效的信息，我想寻求一种好的制度，把税务工作化繁为简，并采用科学的管理，才能创造出质量和效率。税控收款机的出现我想也是正是这种内在矛盾的产物，利用它税务部门就可以方便地取得纳税产每月的销售资料，并记录在税务部门的电脑中，供税务部门实施征收，统计，分析，稽查，为税务部门的征管工作提供了更加有效，准确和科学的第一手资料。以下是我学习中，总结出来的几点认识：

1。要加大税法宣传力度，提高公民的纳税意识。使每个公民在享受公共服务权利的同时，牢记自己的纳税义务和责任，以便形成一个学税法，懂税法，守税法的社会氛围，使人们觉得加入纳税行列光荣，偷税逃税可耻。要针对企业所得税存在着隐瞒性大和其他一些问题，税务部门应加强与别的综合部门联系和配合，以掌握纳税对象的情况，构建固定的信息传递，形成良好的协税护税网络，力求税收的透明化。要加大执法力度，建立一套完善的税收征管规范制度，抓好征管队伍的建设，提高税务征管人员的素质，加大对偷逃税行为的惩罚和打击力度，对一些典型的偷逃税大户和个人应该进行暴光，以威慑违法犯罪分子，遏止偷逃税行为。

这次实习是有益的，为我以后踏入社会工作准备了很多良好的知识与经验，懂得去学，是我实习的最大收获。

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！