# 大学生房地产公司实习总结3篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-29

*实习：顾名思义，是在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践，所以要付诸实践来检验所学。本站站今天为大家精心准备了大学生房地产公司实习...*

实习：顾名思义，是在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践，所以要付诸实践来检验所学。本站站今天为大家精心准备了大学生房地产公司实习总结3篇，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　大学生房地产公司实习总结1篇

　　在20xx年xx月—至20xx年xx月期间，我先后在xxx有限公司、汇浩不动产有限公司开展了实习生涯。实习是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率行事。我们的肩上扛着法律责任，凡事得谨慎小心，否则随时有可能为小小的错误承担严重的后果，再也不是道歉所能解决的了。在这两个工作单位我都学习到了很多东西，但在汇浩不动产有限公司我感悟最多，受益匪浅。

　　成长历程

　　在xxx有限公司实习3个月的期间，我收到了公司的培训，并实践了二手房交易流程的各个环节：查找房源、发布房源、看房洽谈、签定合同、付款过户、成交。我认为其中最基础也是最重要的就是发布房源，寻找客户了，没有客户就没有待看，更别提成交了。其实，工作真的很累。在市调过程时，我每天早出晚归，从这栋楼走向那栋楼，从该小区走向另一个小区，不停的调查，一天下来腿痛得都失去了知觉，但第二天还是得继续。有好几次都想放弃，就这样一走了之，太累了。但又想别人都能坚持，为什么我就不能呢?我就只能走到这了，就这么点能耐?不，我不服输，于是我坚持了下来。这还好，身体累休息一下就好了，心被伤了，若自己想不通，那痛就不会消失。刚开始打电话于可户沟通时，老是被拒绝，甚至被骂，感觉很委屈。我又没做错事，为何要承受那么多怒气，想不通。后来就习惯了，世上形形色色的人都有，有一些销售员素质低，经常欺骗客户，客户接到电话当然会反感。后来通过加强练习打电话沟通，不断总经沟通技巧，使这种不良情况得到了一定改善。工作，其实也很快乐。当我以乐观的态度面对所发生的一切，每天尽我所能改善形势时，我就有了斗志，有了激情，使我的工作生活变得丰富了。找到了工作重心，丰富了生活，心情也随之飞扬。从开始的被动到后来的主动，都归功于心志的成长。

　　实习领悟

　　实习是我第一次独自一人生活，完全依靠自己，脱离了父母及关心我的人的帮助。因为独立，所以才能深深体会到生活的艰难，工作的辛酸及快乐，让我快速成长。在实习期间，我领悟许多，主要有以下几点：

　　1.准备工作是走向成功的第一步

　　在房产交易中，在其他销售行业也应如此，你若没有准备就向客户介绍，必定得不到客户的信任，甚至受到鄙视。当你不了解自己的产品，你就不知道产品特点，没有介绍重点，也不能吸引到客户。你不了解你所在行业的市场情况，竞争对手的优劣势，你就不能解答客户咨询市场行情的疑惑，不能展现出你所在公司的优势。那你还凭什么是客户相信你，相信你公司。没有信任自然不会让你服务。

　　因而，在刚开始时，公司就对我们新人进行了培训，让我们了解整个交易流程，并分析各个环节遇到问题该如何处理，注意事项等等。并让我们去市调，了解每个小区环境、各栋楼具体位置、介绍路线、房型、楼层、装修状况、物业管理等等。这都是让我们做好准备工作，让我们更专业。当你熟悉了你的市场，你的产品，你就会更有底气，更具备自信，能在介绍产品时结合客户需求，重点突出吸引客户的产品特点，加上你的专业形象，使客户很容易信任你，并希望你为他服务。

　　2.团队合作很重要

　　“你给我一个苹果，我给你一个苹果，我还是一个苹果;你给我一种思想，我给你一种思想，我就有两种思想。”工作中遇到某些情况，一个人也许可以解决，但必定花费大量时间精力，有可能还让别人不甚满意。若团队合作就不一样了，团队人多，各有长处，各有各的想法，我们可以集思广意，共同商量选择出一个优秀方案和后备方案。团队一定比个人考虑的全面，能分析出解决事情过程中遇到的大部分问题，因而能做好充分准备，使得事情更容易解，并达到双赢局面。

　　团队合作，也可使我们互相学习，取长补短，更快的成长。在实习期间我能成长如此迅速，大部分要归功与我的同事，他们经常给我阐述他们的经历及总结。并在我遇到问题时，给我一定提示，有时还一起合作。因此，我们无论从事何种工作，都应重视团队合作。

　　3.销售也需要技巧

　　工作中，我们要要养成不断反思总经的好习惯。唐骏说过“万事万物的运转，大到宇宙，小至一花一果，其实都遵循若干简明的规则。”销售也是如此，只要掌握其中的规则，你就可以不断复制，创造出纷繁复杂的内容。

　　在汇浩不动产实习中，我借鉴他人经验，并结合自身经历，总结出了部分销售技巧，如“在某些特殊情况下，业务员的事情不再是‘以满足客户需求为中心，寻到其所需产品’，而是‘将你认定的产品推销给客户’;“给客户主推的产品只有一个，但也应选择一或两件产品作比较。必须强调的是，介绍的产品不可多，不能扩大客户选择范围，为自己增添阻碍”等等。这些都为我在销售房屋中起了很大作用。因而，做任何事情我们都应善于动脑，善于总结，找到其中简明的潜在规则，并熟练掌握，举一反三，聪明地做事。

　　4.做任何事情都要有激情

　　激情不等于冲动，激情是发自内心，从血液里流出来的东西。现实生活不会如想像中那么华丽，即使做到总裁的位置，工作也是枯燥的。但我们绝不能因为枯燥，因为不喜欢而敷衍。要告诉自己这是一份伟大的工作，并投入激情，你便会发现工作的乐趣，也会因受到他人的肯定，然后你就能发现这确实是一份好工作。当然，枯燥，不喜欢的感觉就会被你抛在脑后，只有了激情和兴趣。因而，我们要培养自己的激情，我们可以制定一个相对短期目标，当你实现该目标后，你会觉得付出会有回报，便会积极前进，并投入自己的激情。

　　我在实习期间，每天都会和以前的自己比较，若发现自己进步了，甚至只进步一点点，我也会更加激情地工作。因此，我每天都很快乐。做任何一件事情，一旦拥有激情，成功的概率就会大得多。因为激情会使你持续的关注它、投资它、享受它，当你享受到成就的快感时，你就会延续你的激情，从而形式一种良性的激情循环。那么，做事情你便不会再排斥，而且进步越来越快。

　　5.勤奋要贯穿于整个工作过程当中

　　勤奋不但是追求成功的必需方法，更应该成为我们的人生态度。我实习工作单位就有这么一个人，她反应很慢，但她是与她共进公司12个新人中被留下来的人。只因为她很勤奋，不懂就问，事事比别人付出更多的努力。就是她这种勤奋的态度感动了公司，公司选择相信她会公司带来利益，只不过会慢点而已。

　　只有勤奋才能真正引领我们实现人生目标，因而我们不能自认优秀，而放弃勤奋。

　　机遇永远都会走向勤奋的人，勇敢的人，坚持的人，多向前方跨出一步的人。因而我们要想获得成功，甚至最基本的是工作顺利，生活安定，我们都必须遵循以上原则。现在的社会很残酷，发展太快，若你进步太慢，也会被远远落下。工作生活中，我们都要学会乐观面对，善于总结，并赋值与激情，坚持下去，只有这样，我们的人生才有意义。

**大学生房地产公司实习总结2篇**

　　前言

　　迈进大学生活的最终一个年头，站在我们面前的就是那个向往已久的工作社会，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们最终能够在这个巨大的舞台上展现自我，我们能够回报社会，我们能够服务国家。可是我们又害怕又胆怯，我们常常会扪心自问:我们准备好了吗是的，我们在学校里生活了数十载，而社会与学校是完全不一样的两个世界。也许我们不能完全立刻适应这激烈残酷的社会，所以我们选择一个过渡的桥梁把我们平稳的送上社会的大舞台，这就是专业实习。

　　首先，我们先谈谈房产在理论上的认识。房地产是房产和地产的合称，有成不动产。房地产是一种不能移动的，或移动后会引起性质、形状改变的财产。房地产是一种稀缺的资源、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、社会提高、人口增加，对其需求日益增长。在市场经济中，房地产还是一种商品，成为人们投资置业的良好对象。由房地产的投资开发、咨询、估价、经纪、物业管理等组成的房地产业，是国民经济中的一个重要产业。房地产是一种的特殊的商品，房地产是一种特殊的产业。现代房地产业在我国的兴起，是最近一二十年的事，但其来势凶猛，一波三折，富有生命力，为世人瞩目。异常是1992年和1993年我国一度曾出现“房地产热”，1993年以后开始实施“宏观调控”，1998年提出把住宅建设培育为新的经济增长点，等等。房地产业，在我国社会主义市场经济的发展中越来越重要。

　　毕业实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方式，使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，实习又是对我们专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，技能开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

　　同时实习也是提高学生政治思想水平、业务素质和动手本事的重要环节，我们经过实习走向社会，接触实务，了解国情、民情，增进群众观念、劳动观念和参与经济建设的自觉性、事业心、职责感；经过深入基层，了解人力资源管理现状，并加深巩固所学劳动法、合同法等专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的本事，为今后走向社会，服务社会做好思想准备和业务准备。

　　刚进入单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

　　第一章:工作资料

　　1、1实习说明

　　(1)实习目的:在学校的两年里虽然我们是整天与书本打交道，学到了很多知识，可是那些东西毕竟都是理论知识，在社会上是否能真正的用的上谁也不明白的，所以实习的目的是要将我们的理论知识实践化，真正的运用到社会上去。除此之外，多多参加实习，能够为我们积累很多的工作经验，为以后找工作也起到了必须的推动作用。因为离开父母自我一个人独自在社会上打拼肯定都不是一帆风顺的，会常常遇到难以解决的困难，而这个困难不能依靠任何人，只能自我想办法去解决的，所以参加实习能够培养我们吃苦耐劳的精神和提高我们独立解决问题的本事。最重要的就是学习做事的方法和做人的道理

　　(2)实习时间:2024年1月1日至2024年3月29日

　　(3)实习地点:河北卓联房地产经纪有限公司

　　(4)实习性质:毕业实习

　　1、2实习单位简介

　　卓联房地产经纪有限公司成立于xx年、注册资金300万元，房管局备案房地产经纪公司二级资质。

　　主营业务:房地产信息咨询、房屋买卖、房屋租赁、代办过户、代办贷款、商品房代理、金融、企业策划、房地产中介服务。

　　经营理念:在竞争中谋求生存，在困难中寻找机会，在绝望中创造期望，把不可能变成可能。

　　河北卓联房地产经纪有限公司属于房地产销售行业，在行业初期生成阶段向全面发展阶段过渡时期顺势成立，在拥有高强生命力创业团-队的同时，以确保“客户利益最大化，员工利益最大化”为主要经营理念，创新并实践出以多渠道服务为主导的房地产销售与获利运营管理模式。经过长期的积累和实践经验为日后的发展奠定了坚实的基础。

　　公司成立的核心资料以高标准、高质量服务为主要经营切入点，全方位研究高质量服务的展现方式，向供求双方供给真正专业、高效、全方位的顾问式服务为最高价值点。我们深信一切利润及发展空间均来自于满足需求者的最佳需要之后，我们不依靠于原始服务和销售模式，进而创新开发出多渠道、人性化的专业服务程序。公司注重短期目标与长远战略的结合，中长期目标将逐步拓宽服务销售层面，涉足一手房代理，存量房销售，商业、公寓及金融服务、不动产投资代理，资产联合及相关法律等多元化经营。

　　1、3工作环境

　　我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连锁店做置业顾问，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、房产过户手续以及各种房地产市场政策，帮忙他们更好的了解整个楼盘的情景。同时给顾客提出一些我们自我的见解，有时配合连锁店人员处理日常工作。

　　第二章工作流程

　　1、1了解过程

　　1月1日式我实习正式开始的第一天。刚到卓联公司一切对于我来说都是新鲜和陌生的，渴望着认识，了解和汲取我所欠缺的东西。从走进房产公司起就是参加培训、学习房产知识和话术，期间还考了3天的试，考试资料包括房子卖点、话术、税费计算以及百问百答。这主要是对我们以后的工作有很大帮忙的。每份工作都是从开始的不懂然后经过自我的慢慢学习来不断的熟识并到最终的完全掌握。

　　经过公司系统的培训，我此刻列出二手房交易整个过程的大致几个阶段:

　　(1)、买卖双方建立信息沟通渠道，买方了解房屋整体现状及产权状况，要求卖方供给合法的证件，包括房屋所有权证书、身份证件及其它证件。

　　(2)、如卖方供给的房屋合法，能够上市交易，买方能够交纳购房定金(交纳购房定金不是商品房买卖的必经程序)，买卖双方签订房屋买卖合同(或称房屋买卖契约)。买卖双方经过协商，对房屋坐落位置、产权状况及成交价格、房屋交付时间、房屋交付、产权办理等达成一致意见后，双方签订至少一式三份的房屋买卖合同。

　　(3)、买卖双方共同向房地产交易管理部门提出申请，理解审查。买卖双方向房地产管理部门提出申请手续后，管理部门要查验有关证件，审查产权，对贴合上市条件的房屋准予办理过户手续，对无产权或部分产权又未得到其他产权共有人书面同意的情景拒绝申请，禁止上市交易。

　　(4)、立契。房地产交易管理部门根据交易房屋的产权状况和购买对象，按交易部门事先设定的审批权限逐级申报审核批准后，交易双方才能办理立契手续。此刻北京市已取消了交易过程中的房地产卖契，即大家所俗称的“白契”。

　　(5)、缴纳税费。税费的构成比较复杂，要根据交易房屋的性质而定。比如房改房、危改回迁房、经济适用房与其它商品房的税费构成是不一样的。

　　(6)、办理产权转移过户手续。交易双方在房地产交易管理部门办理完产权变更登记后，交易材料移送到发证部门，买方凭领取房屋所有权证通知单到发证部门申领新的产权证。

　　(7)、对贷款的买受人来说在与卖方签订完房屋买卖合同后由买卖双方共同到贷款银行办理贷款手续，银行审核买方的资信，对双方欲交易的房屋进行评估，以确定买方的贷款额度，然后批准买方的贷款，待双方完成产权登记变更，买方领取房屋所有权证后，银行将贷款一次性发放。

　　(8)、买方领取房屋所有权证、付清所有房款，卖方交付房屋并结清所有物业费后双方的二手房屋买卖合同全部履行完毕。

　　1、2实际操作

　　在做置业顾问三个月中的前三天我主要还是熟悉所要销售小区周围的生活设施和小区内部的环境、小区房子的户型什么的。到第四天我就真正的进入了置业顾问的主角了，我们是早上8:30分上班的。

　　8:30-9:30是开店长会议的，主要是店长做一些有利于置业顾问作业的讲解和对置业顾问一天行程的安排。

　　9:30-12:00就是我们置业顾问自我给自我安排了，在这方面是很能体现经纪人的自觉性的。我呢，一般是从9:40-11:30打客户资料，给客户介绍房子的卖点以至于吸引客户出来看房，在这段时间中我偶尔会看一下搜房网、58同城等一些类似二手房网站上是否有房东拿房子出来卖的，如果有的话就以最快的速度打电话过去询问房子的具体座栋、单元、房号和楼层、价格以及装修和看房时间，然后把房子的具体情景登记到我们公司的erp上，该房便成为我的房源如果谁把我的房子卖掉的话我会有判成的。11:32-12:00我会去我的口碑网上输新的房源和刷新以前输过的房源，以便有买房者浏览经纪人网页的时候我的房源优先被点击到从而打我的电话让我得到新增客户。

　　午时我们是1:30上班，午时的工作资料和上午的几乎是一样的，打电话约带看、刷口碑输房源，我们打电话的目的就是约到买房客户出来看房，所以一般一天的行程中至少都是有一组带看的，约到带看客户的同事我们不光要确定好客户看房的时间，同时也要打电话给房东确定好房东的房子什么时间方便看，如果在一个具体的时间段房东和客户都有时间的话，那么在那段时间我们经纪人就是带客户出去看房子，客户看过房子后如果有意向的话我们会把客户拉进门店里坐下来谈下，在房子客户喜欢，价格客户也能理解的情景下我们会用自我的说服本事让客户下个意向金以便我们去和房东洽谈，谈好后，就能够顺顺利利的签约了。当然并不是签约就万事大吉了，后面还有很多售后服务等着我们做的，比如我们需要帮客户到银行去按揭、打首付款给房东、办理三证、过户最终交房等一系列事情。如果客户看了房子不喜欢的话我们只能之后给她他找其他的房子，明白他们买好房子为止。这就要求我们要把客户给跟紧，不然一不细心就会被其他中介公司成交了。

　　通常我们是午时6:00下班，但有时候我们经纪人晚上还是要值班的，值班也就是在店里面看下店做下自我的事情能够约好第二天的带看或是接接委托，还有就是写好每一天的报表，也就是每日行程。以上就是我做职业顾问该做的具体资料，其实说起来也不是很忙关键是看自我怎样安排的。

　　总体来讲，这份工作还是蛮简便蛮有挑战性的，并且晋升空间是很大的，做得好在一个月之内就能够从见习职业顾问上升到正式或是王牌置业顾问，当然提成也就比见习职业顾问要高的多。

　　结语

　　在这次将近三个月的实习后，不管是在做事还是在做人方面都收获了很多。此刻很多行业都是要我们营销和行政人员的，随着时代的不断提高，经济的不断发展和知识的不断更新要求我们要不断的学习，学习，再学习!

　　21世纪的营销教育是素质教育。在知识经济时代，营销教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能构建完善的知识结构和本事结构，拓宽知识背景和本事基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。

　　21世纪的营销教育是终身教育。在知识经济时代，学校教育再也不是一次性为学生准备一切的教育，学习的社会化、社会化学习是教育更普遍的形式，终身教育是营销教育的主要目标，一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，营销人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。

　　我们在以后的做事上必须要有耐心不管做什么事都不能操之过急，刚刚做房产置业顾问一个对所售房源不了解，手上也没有很诚心的客户，约出来带看都是比较困难的所以说新人的话三个月不开单都是很正常的，可是不要所以而灰心，要相信自我必须会签单的，做事要一步一个脚印，踏踏实实的，不要想一口吃一个胖子，所以还是要有耐心。当然自学本事也是很重要的，在学校什么事都有教师教导的，可是在社会上有不懂的东西没有人会主动去指导你的，只能经过自我不断的学习去解决疑难问题。

　　不管做什么工作起先都是要给自我定一个目标，然后向自我制定的目标不断地努力，一个人仅有有了目标才会更有活力。在工作上要不懂就问，多多学习。而做人上，必须要老实，不能太狡猾，在别人寻求帮忙的时候能帮到的必须去帮，不能帮的也尽自我最大的努力去帮。

　　先做好人再去做事一向是我坚信的!

　　实习心得

　　3年的大学生活帮忙我构建了丰富知识体系及知识框架，社会是我终生需要不断学习并经过实践不断丰富自身生活技能的一所大学。毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。经过毕业实习能够使我们学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的运营规律，异常是企业市场营销工作的基本规律；了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并经过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的本事，并为撰写毕业(设计)论文做好准备。在这将进三个月的实习时间里，我在我的实习单位了解和研究了企业主要的一些基本情景和问题，了解到当今房地产事业仍然是很吃香的一门行业，在石家庄几乎每一天都会有接近120套房子会在中介公司成交掉，即使是国家严重控制房产并且针对房产出台很多政策可是对房产是似乎影响不是很大的，因为毕竟买房子的还是要买的。其实，当今房产对中国的经济起到很大的推动作用，如果哪天一旦房产行业萧条了，相信对中国的经济是一个很大的打击的。所以我坚信房地产行业还是中国最大的发展行业的。

　　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，我能够将自我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，工作本事也得到了锻炼；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。因为我明白仅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。所以，在那里，看着，感觉当中的人或事，能够从中学习如何应对不一样的人，处理不一样的情景，为将来真正的走上社会，应对复杂的社会做好准备。

　　致谢

　　感激卓联房地产经纪有限公司给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感激我所在部门的所有同事，是你们的帮忙让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感激我们店长、行政助理以及尊敬的甄经理，是你们帮忙我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断提高。此外，我还要感激我的实习指导教师杨波教师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感激在我有困难时给予我帮忙的所有人。

　　最终，请允许我再一次真诚的感激我实习所在的卓联房地产的各位教师，没有他们的耐心指导，我也不能有如此之多的收获。所以，真诚的对各位教师说一声:多谢，你们辛苦了!

**大学生房地产公司实习总结3篇**

>　　一、公司简介

　　(一)--发展史

　　--是以地产中介业务为核心全国化发展的房地产综合服务体，体系内囊括地产、金融和商业三个部分，业务范围涉及房屋全程代理、房屋租赁、房屋买卖、豪宅租售、\"央产房\"上市交易、权证办理、按揭贷款、房地产投资咨询、商铺租售、写字楼租售及商品房、空置房、企业债权房销售代理等。公司立志成为国内在住宅地产经纪、金融按揭服务和商业地产服务方面的领跑者。

　　(二)--的企业文化

　　1、我们的企业愿景

　　“行业的”：让不动产服务业走进殿堂

　　2、我们的使命

　　对社会：--建立一个有远大抱负，操守自律，勇于创新，智慧管理的现代服务品牌。

　　对房地产交易客户：--有潜力并且渴望具备潜力去给客户带给愉悦的不动产服务。

　　对房地产经纪行业：--将带给海量、准确、标准、有深度、使用便捷的不动产资讯。

　　对房地产经纪人：--帮忙和鼓励经纪人用完美人性(诚实\\正直\\友善)来共同创造和分享属于平凡人的尊严和非凡成绩。

　　3、我们的核心价值观

　　客户至上：我们明白--的存在对于有房地产需求的客户来讲，意味着是值得信赖和依靠的。

　　诚实可信：我们能够没有聪明的脑袋、漂亮的脸蛋、绚丽的背景，但是我们诚实，我们让人信任。

　　团队作战：我们正是因为自认在竞争中很弱小才走到一齐，我们只能彼此依靠、彼此关照才能强大。

　　拼搏进取：我们不掌控任何稀缺资源，唯有比别人更努力才能取得成功。

>　　二、实习资料

　　(一)实习所做工作

　　作为一名房产经纪人，需要在房地产开发、销售、租赁、购买、投资、转让、抵押、置换及典当等各类经济活动过程中，以第三者的独立身份，从事顾问代理、信息处理、售后服务、前期准备和咨询策划等工作，而且从事的该职业活动也随社会的经济发展而进一步拓展，从规划设计、建造运筹、经营促销到物业管理的咨询策划，全方位地融入房地产经营开发的全过程，对促进房地产业的正常发展，日益发挥着不可替代的巨大作用。

　　我的工作资料大致总结如下：

　　开发客户——了解客户需求——推荐房源——开发房源——约客户

　　看房——带客户看房——回访客户——回访业主——约双方见面签约——物业交割——入住

　　1.开发客户：客户来源主要分为店面接待、网络端口、社区开发、老资源翻打等。在这几个月的工作时间里，我的大多数成交客户来自于店面接待和网络端口，这两种客户的比较准而且需求明显，易把握，跟这种客户务必及时沟通，尽快成交。

　　2.了解客户需求：不同的客户需求也是不一样的，所以务必要去了解客户想要什么样的房子，例如几居室、房屋朝向、房主是否长租等等。而且客户的需求也不是一成不变的，我们务必随时掌握客户的心理，与客户沟通，发现客户所需，这样才能更好地为客户服务。

　　3.推荐房源：在了解到客户的需求的同时，我们务必在脑中牢记至少10套房源，以应对客户各种不同的需求，按客户的需求去介绍客户所需的房源，做到想客户所想，忧客户所忧。

　　4.开发房源：只负责向外出租房子还是远远不够的，我们对客户出租的同时还得寻找房主，理解房主的出租委托，从而才能进行带看。而房源的开发主要来源于店面接待、社区开发和老资源等。无疑店面接到的是肯定对外出租的，这样的房主心诚切急，务必好好把握和维护。

　　5.约客户看房：作为房产经纪人，没有带看肯定不会成交，而带看之前的约看则成为重中之重。每一天务必给自己的客户打电话，约出第二天或者之后几天的客户出来。而被打烦的客户比比皆是，我们务必从自己的有效资源中好好把握，挑选最准的客户，获得之后的带看。

　　6.带客户看房：带客户看房是成交之前最为重要的一步，每次带着客户看一套房是远远不够的，务必带着客户多看几套，使用BAC法则带看。而且带看途中不断的发现客户的需求，从而为客户匹配更为适宜的房源，促进成交!

　　7.回访客户：每次带客户看完房子之后，务必给客户打电话回访一下，了解这天带看的成果怎样样，是否满意或者不满意在哪，从而促定或者为客户匹配新的房源。

　　8.回访业主：回访完客户的同时，也务必给业主都打个电话，避免业主那边看完房子一点动静都没有，觉得经纪人潜力差，以后看房容易构成阻碍。而且多于业主沟通，增进与房主的感情，方便以后的再次带看和签约。

　　9.约双方见面签约：在双方都有意向之后，约双方面谈签约就是最重要的事了。谈得好皆大欢喜，谈不好竹篮打水一场空，所以说话和谈判的艺术尤为重要。师傅教过我的斡旋隔离谈判就成为了我谈判签约的神奇。例如房主想3000出租，把双方分在两个谈判室，给客户把价儿稍微报告，给房主稍微报低，多次交流之后取中间价位，3000。所以谈判是门艺术也是门学问。

　　10.物业交割：签约并不意味着一单租赁的结束，因为售后服务一样重要，我们需要给房主和客户做认真细致的物业交割，避免出现一切可能出现的纰漏。而且这些成功签约的客户都是自己的老客户老资源，好好维护日后出租、朋友租房还会继续合作。

　　11.入住：客户入住后，也要找个时间拜访客户一下，看看有什么需要帮忙的，维护客户感情。

　　(二)实习中遇到的问题

　　问题一：国家地区相关政策的变化都会引起区域房地产行业的变动。例如银行贷款政策的宽松或收紧，会直接影响很大一部分人的购买力。还有就是三月份关于公产房政策的变动，有的人对此项变动做观望状态，有的人直接购买。

　　问题二：影响购房的因素有很多，诸如：政策、小区、楼层、朝向、价位、交通等。每个客户的核心需求都是不同的，同时，出于每个人的利益化，经纪人不可能直接了解客户的核心需求，导致匹配房源的不适宜，最终无法达成交易。

　　问题三：个人经验欠缺，资源积累不足。由于自身接触这个行业时间较短，所以在为人处世、语言艺术方面有很大欠缺。对于公司SE系统内部资源和相关行业知识不够了解，导致无法完美的应对客户。

　　(三)如何解决问题的针对问题一，更多的关注新闻，了解国家地区相关政策。去房管局了解地区政策是否有变动，如三月份南开区市场指导价由上涨。赴银行了解各个银行贷款政策变化。到各个学校招生办了解招生政策是否变化。

　　针对问题二，更多的与客户交流，更多的带看，在其过程中不断挖掘出客户的核心需求。

　　针对问题三，有问题自己先思考，再向同事请教，有事找店长。每一天反思在接待客户中所遇到的问题。充分利用资源，优质房源空看、多看。在其他同事与客户沟透过程中观察学习。

>　　三、给实习公司的推荐

　　对于经纪人而言，达成业绩的第一步是接待客户。在实际工作中，客户的来源确有很大一部分取决于运气成分。在后续工作中，又存在很大的变量，这就导致经纪人的业绩受到影响。另外，强度的要求，不合理的扣费，虽然促使一部分经纪人努力工作，但也使得一部分经纪人对于公司的排斥。致使行业流动性较大，期望公司能够提高经纪人的生活保障。

　　过于频繁的电话骚扰，已经一次次使得--处于风尖浪口。日常定量要求的电话洗盘，虽然能够寻找出一批有效客户，但是仅仅暂一小部分，更多的确实周而复始的电话骚扰，严重影响了--形象。期望公司在这方面做出相应的改变。

>　　四、实习的收获

　　在这五个多月的实习生活中，我已经彻底融入了--，彻底成为了--的一份子，也成为了一名真正好处上的--人。在这段时光里，我和小组同事每一天13个小时得坚守在岗位上，一齐成功、一齐欢乐、一齐失败、一齐难过、一齐崛起、一齐奋斗、一齐开心、一齐难过、一齐生活、一齐安乐，早已成为---店A组不可或缺的一份子。在此我将此次实习的收获总结如下：

　　1.我完成了一个从学生到社会人的蜕变过程。经过这段时间的实习生活，我已完全拥有了一副社会人的良好心态，不怕高压、不怕打击，一心将自己的工作做好、做强、永不言败!褪去学生稚气的我，已不怕任何压力，--这几个月的磨练助我练就了一颗坚不可摧、逆流而上、勇往直前的心，我将用这副心态勇敢得应对以后的学习和生活当中的困难，走出自己的一条路。

　　2.透过这次实习，我的沟通潜力、做事潜力得到了大幅提升。在--地产工作的这几个月里，每一天都能接触到不同性格、不同脾气的房主与客户，这一切的一切走在锻炼着我的沟通潜力、办事潜力，并为我以后正式进入工作、进入社会打下了基础。这将着我以后的工作生活，并且会使我的沟通办事潜力越来越强、越来越好。

　　3.这几个月的工作锻炼了我勤奋、果断、敢作敢为的性格。在大学的生活中，由于空余时间比较多，生活当中难免出现懒散、邋遢、做事不果断的毛病。但是这几个月的工作使我一改常态，在巨大的工作压力和弱肉强食的社会面前我务必变得勤劳、果断起来，使我懒散的毛病一去不回，这将使我毕生受用。

　　4.让我坚定了从事营销方面工作的信念。这次实习生活中尽管有艰难困苦，也有各种不愉快的小插曲，但这一切的一切最后都让我懂得了，营销是一份锻炼潜力、体现潜力的工作，只有透过这种锻炼，才能让自己在以后的人生中不断进取。这次实习让我体会到了付出多，回报多的道理，更让我体验到了营销酸甜苦辣，但这不会阻挠我从事营销的热情，我必定会在营销方面越走越远、越走越好!

　　这次短暂而愉快的实习已经结束了，十分感谢学校给我们带给这次锻炼自我、磨练自我的机会。透过这次实习，我磨练了坚强的意志;培养了用心向上、勇于进取的心态;拥有了永不服输、勇于担当的性格;得到了一生宝贵的工作经验。这些优良的习惯作风我会在以后的生活工作中继续持续并加以改善!这次实习也使我看到了销售行业的前景是多么的光明，付出必有回报，我会一向坚持营销方面的工作，以此来体现自己的人生价值，做的自己!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找