# 大学生房地产销售实习 大学生房地产经纪实训总结

来源：网友投稿 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-26

*大学生在校期间，学校会要求进行实习工作，来提前体验进入社会。实习过后，需要写实习总结。今天小编就给大家带来了大学生房地产销售实习 大学生房地产经纪实训总结，一起来学习一下吧!>2024大学生房地产销售实习总结1房地产是一个很有争议的行业，因...*

大学生在校期间，学校会要求进行实习工作，来提前体验进入社会。实习过后，需要写实习总结。今天小编就给大家带来了大学生房地产销售实习 大学生房地产经纪实训总结，一起来学习一下吧!

**>2024大学生房地产销售实习总结1**

房地产是一个很有争议的行业，因为这一行的利润很高，异常是在\_\_，真的能够说是寸土寸金，在市中心，一般20\_\_年以后的二手房都在8000元每平方以上。\_\_的房价在中国所有的城市中是稳定的，即使经济受到这样那样的影响如08年美国开始的金融危机，对\_\_这个内陆城市房地产价格的影响小之又小。\_\_的土地资源是有限的，而人口却在不断的增长，越来越多的外来人口涌进\_\_，房屋的租赁和买卖也十分的热火。

\_\_(中国)房地产有限公司成立于19\_\_年，具有房地产经纪机构一级资质，是一家专门从事房地产营销及相关服务的大型全国化企业集团。从20\_\_年初，顺驰(中国)不动产网络集团开始全国化发展，目前已进入天津、北京、广州、深圳、上海、南京、苏州、无锡、成都、武汉、广州、沈阳、郑州、石家庄等城市，在全国拥有近800家连锁店和7000名高素质的员工。顺驰(中国)房地产有限公司主营业务是房地产二手房屋买卖、租赁等中介业务、商品房代理、余房、空置房的连锁销售，并供给房地产金融等相关服务，从天津到全国化发展，建立了覆盖19个城市的庞大房地产营销及相关服务渠道，构成了全国化的知名中介品牌。

\_\_成立于20\_\_年，在进入\_\_初期主要从事的是房地产商品房的代销，代理，余房包销，限时等业务。这些业务对公司员工要求不高，只要简单的学会销售技巧就是了。公司业务开展的主要由公司来承担，资源掌握和维护都是由公司来完成。经过20\_\_年的房地产市场的调整，公司收缩业务规模，砍掉限时包销等业务，回归中介本质，以中介信息服务为主要业务。这样对员工的要求就高了很多，员工在学会销售技巧的同时还要学会开拓和维护公司资源，一切资源由员工掌握和维护。

在公司实习的期间是我成长最快的一段时间，公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。公司每位员工进入公司时的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。我被分配到销售部，我主要是跟着邱代表学习销售，由于邱代表是案场的销售总负职责人，在他的带领下我们主要从事以下几点具体的工作：

一、熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自我的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不一样情景的。房子是件不太一般的物品，消费者在消费是也会花很多心思在上头，一旦介绍失误就会为公司和自我带来一连串的麻烦，也该消费者本身带来很多不愉快。

二、熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每一天和不一样的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每一天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是十分错误的，这也使自我走了很多弯路。销售的售前，售中与售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要有很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请审核，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自我增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事是最关键的，异常是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

三、实习体会与小结

社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到此刻，这一路走来我最大的感受是自我成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的欢乐。

经过这一月的实习，虽然算不上很长的时间，可是在短短的三个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，可是这次感觉与前几次有很大的不一样(以前都是去做促销)，并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，每一个人都有自我的思想和自我的个性，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，有对你无所谓的人，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必须要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，并且还需要随时都有一个进取向上的心态。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。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情景和工作制度。这样才能在面试的时候有足够的信心，面试成功的机会也大一些。同时这也是给以后的工作做准备，以后工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。仅有这样，才能有良好的人际关系。在欢乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅，不要与上司发生口角。新进的员工必须要多做事，如日常的办公室清洁问题。

再次，要学会怎样严肃认真地工作。离开了学校，毕业了就不再是学生的身份，嘻嘻哈哈，时而偷懒时而放松的状态不能再有，因为那里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎否则就可能会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：要学会严肃、认真、努力地工作。

最终，要学会虚心，因为仅有虚心请教才能真正学到东西，也仅有虚心请教才可使自我提高快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯路。

**>2024大学生房地产销售实习总结2**

20\_\_年\_月\_日到20\_\_年\_月\_日，这段时间是我在\_\_房地产集团实习做房地产销售的日子，也是我把学校所学的知识应用到实际工作当中，并在实际工作当中学到很多在学校学不到的经验的日子。这段时间我过得非常充实，也有相当多的收获。以下是我在房地产销售岗位实习的个人总结，整理自己过去，也提醒自己未来：

一、当理论投入到实践当中

在学校里我是学金融的，来房地产实习当销售员，不能说非常对口，但也不能说非常的不对口，毕竟金融学所学的内容为我的销售工作打下了一些基础，虽然不是很多，但还是有些用。不过随着实习的深入，在实际销售房产的过程中，我也深深地意识到，理论虽是有指导意义，但却非得有实践的磨炼才可以出真知。在第一个月的实习中，我就已经意识到我必须要开动自己的脑子，必须要不断地从实践中学习，才可以把房地产销售的工作做好。

二、当业务能力需要情商时

房地产销售的工作，其业务能力的提升，可以说是非得依靠足够高的情商才可以展开乃至做好的。在实习的过程中，有好几次我都遇到了非常有能力为我手里的房产资源买单的老板，但是我却因为自己的情商原因，错失了机会。后来我在实习中反思了，这都是我情商的问题，如果我能够在必要的时候了解到对方的心思，如果我能够让客户在了解房产的过程中对我产生一种信任的.感觉，我的销售订单也就有了着落了。当然，在实习的后期，我提高了自己的情商，通过不断地学习和努力，我获得了客户的信任，拿到了不错的销售成绩。

三、当销售取得了客户信任

自从我明白销售工作或者说业务能力离不开销售员的情商后，我的业绩就蹭蹭往上涨了。如果我不是一个实习生，现在我已经可以留在实习的房地产当销售经理了。不过这都是后话了，我想说的是我后来取得了客户信任后，房地产销售员也就成了客户的贴身管家，他们会什么事情都要我去帮忙，相应的，他们有买房的需求，或者他们的朋友有买房的需求，他们都会第一时间推荐给我或者把我推荐给朋友。这让我看到了做房地产销售的诀窍，也就是真诚以待，用自己的情商征服客户，客户一定会认可你的!

**>2024大学生房地产销售实习总结3**

一、个人成长进步

和学校是不一样的，这个是我清楚，但真的到了销售的岗位，我才发现压力真的好大，这次的实习，我也是做得成果一般，虽然领导说，上手很快，但是我却并没有销售出去一套房子，只是有租出去了几套而已，听同事说，对于新人来说，是很不错了，可是我自己却并不是那么的满意，不过我也是在销售的一个工作之中，有挺多的收获，总的来说，自己的进步主要也是在对销售技巧的灵活运用，我是学营销的专业，所以其实知识的储备是有的，但是真的去用，却是另外一回事，而在工作之中，我也是观察同事是怎么和客户沟通的，又是如何拿到订单的。通过和同事的交流，我也是更加的懂得了，哪一种方法更好，而且我也是在和客户的沟通之中，更加的懂得每一个客户的情况是不一样的，要用不同的方法去交流，才有可能销售成功，不过我的经验不足，虽然是有一些交流，但是总是找不到客户的需求点具体在哪，也是无法很好的最终将潜在的客户变成我们正在的客户。这也是我以后要继续努力去提升的。

二、个人工作收获

除了自己自身销售能力的提升，我也是在工作之中有了一些收获，对于房地产这个行业我也是有了更多的了解，明确的知道了自己也是比较合适这个行业的，我也是打算在毕业之后，真的投入到这个行业之中来，在工作之中，我的成绩虽然自己不太满意，但是也是得到领导的肯定，我也是知道，新人来说，我还算优秀的，但和老同事相比，差距还是很明显，和客户的交流还是没有那么的熟练和从容，不过小小的成绩也是给予了我激励，让我知道，我是可以在这个岗位上继续做下去的，也是有自己的一些方法来把工作给做好，我也是在这份工作之中收获了友谊，同事们和我的相处也是特别的好，我也是得到了很多同事的帮助，无论是在工作上的，或者是经验上也是教给我了我很多，虽然也是有竞争，但是很多都是良性的竞争，而且当有需求的时候，我也是给予同事帮助，帮忙收集资料，了解市场，一些数据性的东西及时的去提供。

通过实习，也是让我知道，我要继续的努力，去提升自己，在今后的一个正式工作之中去把销售给做好。

**>2024大学生房地产销售实习总结4**

从进入到公司到现在的时间也较短，由于我现在的业绩已经达到了转正的要求，于是我已经成功的跨过实习期的坎儿，这一次便对我整个实习期的工作进行一个简单的工作总结。

一、积极学习，努力奋斗

其实我完全是从一个销售小白开始成为一位房产销售员，能够进入这份工作完全就是一种机缘巧合，而我更是让自己不断地进入到这份工作里，我坚信自己若真是一名优秀的销售员是也可以让我在未来的人生中都有极大的收获。我在工作上的努力是相当多的，毕竟之前的我什么都不会，所以我从开始培训起就一直在对自己进行分析诊断，并向每一位同事、领导进行学习，就希望自己可以在这份工作上完成得非常好。对于我个人所负责的房产销售工作，我都尽量做到我身为销售员应该做的事情。

二、以更好的态度来面对客户

我自己如今更是知道销售人员就是一位服务者，为对于房产有需求的顾客提供他们所需要的服务，所以我卖的更多算是服务。那我就必须要将我自己的服务做到非常的好，这一次我尽量多多的保证自己在销售过程中对客户的服务态度，我愿意拿出最好的自己，以及最好的房产来面向客户。毕竟我每面对的一个客户都是我接下来生活的很重要一员。客户就是我的天，我必须要以最好的服务来向他们提供最好的帮助。

三、学会总结，规划方向

每一天面对的工作，我最应该要做好的事就是将自己的工作完成好，并进行实时的总结，只有多多对自己进行总结才能更加了解自己，并且明白自己近期在工作上努力程度，如此才知道接下来的自己更需要努力的地方。每一次对自己做好总结之后，我都能够在之后的工作中进行得更好，我想这应该就是我自己在这些方面的努力。每一次我都会对之后的工作最需要再加点努力的地方列出来，这样我才能更有针对性的进行工作，并且同事我可以在自己的工作上有更加名气我的目标，这样之后我便是能够将自己的生活都有规划的进行。

在之后的工作上，我也是存在着相当需要进步的东西，就算是我已经转正了，不过我还需要学习的东西是有相当多的，我想未来我的生活就是可以将所有我必须要做好的事情都完成好。并且还要保证自己的效率。在这段时期的工作中我感受到的成长是来自多方面的，现在我已经与当开始工作的我完全不一样，我想这就是工作带给我的改变，我也非常的喜欢这一份改变，这样我会更加适应自己的工作生活，并且可以让自己在工作中收获到更多想要的。

**>2024大学生房地产销售实习总结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!

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