

置业顾问实习报告

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/zhuanti/14658.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

置业顾问实习报告

置业顾问实习报告（一）：

实习目的：

1. 了解房地产公司部门的构成、职能和运作流程
2. 了解房地产公司整个工作流程
3. 确立自我在房地产公司里最擅长的工作岗位
4. 学习关于房地产知识，掌握销售楼盘的基本职能和技巧

实习资料：

职位：置业顾问

工作资料：前期先理解公司培训，对自我的项目了解，经过一系列考核（讲沙盘，讲户型，讲市场等）然后做市场宣传，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做基本了解，比较出我们的优势和劣势，从而找出应对方法。在实习期间公司对我们也做了一个全方位的培训，包括心态和技能。对业务不熟练的人会直接安排先从约客、带客开始。每一天早上8:30上班到下午8:30下班之间要不断的打电话约客户而且公司部门经理还要求了客户量，每个人每10天至少务必约5批客户，所以说公司在约客户、带客户这方面还是十分重视的。

接待工作描述：售楼处共有四个销售小组，每一天负责接待客户，接听电话和约客户。接待的时候第一句是：您好，欢迎光临学府街区，您之前来过我们那里吗？要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的状况发生。如果是第一次来就向客户介绍我们的楼盘，介绍沙盘，户型等。让客户了解我们的项目具体的位置、附近的配套设施和升值空间，顺利的话就是交定金（小定1000，大定10000） 签购房合同 做分期 办入住。这就是整个过程。

接电工作描述：第一句是，您好，先生/女士，我是学府街区的置业顾问（名字）然后问客户思考你们的住宅和商铺不，客户放电话前要问是怎样了解我们项目的，根据实际状况对出具体的解答并登记。记得最开始有一次，我打电话刚说：“您好，那里是学府街区售楼中心。”电话对面的先生就一阵劈头盖脸的指责，说“你们这群人一天吃饱没事干了，整天打骚扰电话！”我直接就和那位先生吵起来了，当时经理就指责我，人家不需要就不需要，犯不着吵架。我还很不服气。慢慢的光长了，我也学会了怎样和这类客户打交道。当客户对你很愤怒很生气的时候，你自我首先不要急不要燥，静下心来慢慢跟客户解释沟通，这样貌客户也就会心平气和下来，沟通才会继续。从这件事，我懂得了和任何客户打交道，自我首先要有一颗平稳的心态。不管客户在急在燥，自我都不能表现出一丝不耐。

实习体会

透过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不了解、感兴趣到此刻的越来越喜欢，在这段过程中我学到了很多关于房地产方面的知识和销售技能和一系列购房流程。因为在这个部门里干所有事都得亲力亲为，从约客户到后面的签购房合同都得自我办，所以学的东西也多，不仅仅要熟悉自我公司的楼盘还得了解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出了以下几点：

1. 在该公司的这段时光里我对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有了详细的了解。当然，对你所在的销售部门进行细致的分析能够很准确的定位自我在这家公司或这个部门的位置。有助于我很快适应这个新环境融入这个团体。
2. 我务必在最短的的时光里学习到最多的知识还要尽快的掌握所有的知识把它应用到实践当中。不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标是没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和职责心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。
3. 不管自我的内心多么的胆怯，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家，展现给你的客户看。不要把自我的任何感情强加在同事、客户身上，那里不比学校有同事也不是朋友，你务必用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。
4. 自我必须要把自我的客户看牢，要让客户记住你给客户留个好印象。当你碰到撞单或者别人想抢你客户的时候，不要显得很无所谓，不在乎。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自我的利益。
5. 当自我业绩不好的时候千万别怀疑自我，甚至去埋怨别人或者说自我运气不好，要以一颗平常心对待。不要让人感觉到你有任何情绪波动。善于学习别人的销售经验，多向销售好的同事多多学习。经常与同事分享你的工作经验，学会取长补短这样你会发现同事的经验对你是很有帮忙的，你的进步会越来越快。地产销售不只是只要自我努力就有回报的工作，你要明白别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时光长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你务必多思考。
6. 地产销售竞争激烈，一般采取末尾淘汰制。心态真的很重要，不管你在这个行业成功与否都不要太在意，重要的是你在学习当中你有没有浪费时光有没有学到东西有没有后悔自我当初的选取。所以自我必须要给我做一个人生规划任何个工作等做到必须程度会出现一些疲态，客户也不想接，电话也不想接。靠老客户介绍业绩已经很不错了。没有激情了。这个时候不是因为你的激情用光了。是因为你内心的目标已经实现了。一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你要迅速的设立新的目标，使自我的人生有正确的方向。

实习推荐

透过这段时光的实习，我感受颇深。像我们销售专业的学生最重要的就是要寻找需求客户群体，正确的了解客户的需求、分析出有意向的客户这对我们来说本来是轻而易举的但是我们却在这方面做得不够好因为我们的经验欠缺。做销售的务必要对每一个客户必须要十分了解。年龄，性格，兴趣爱好，家庭人员，从事行业，收入等是最基本的，还有他们需要的户型，理解的价格范围，他们买房子的用途等等。这些都是了解客户需求的决定性因素。而刚从学校出来的我们并不懂得怎样去透彻的了解客户挖掘客户需求，说明我们市场营销专业的理论性还是挺强的但是我们却没有很好的把它应用于实践当中所以说社会经验欠缺。而我们公司要求我们必须要把你见过的客户包括谈客过程中所遇到的问题都记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不适合这个项目或者对这个项目没兴趣就把他们忘了。这些都是你的财富。总有一天你必须会用得着。而且销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。给客户想要的而不是给你想给他的，倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越简单为了让谈判过程更加丰富搞笑，要求知识面必须要广。这些知识会提高你的签约成功率。所以透过我在学校的专业知识的学习和实习当

中所得经验的比较我觉得像我们市场营销专业的学生务必要掌握以下几点：

1. 较强的专业知识(必要的专业术语使用会使我们更有说服力，更让客户信服放心)
2. 广阔的知识面（跟不一样的客户交流，会有不一样的侧重点，有的客户喜欢旅游，有的客户喜欢财经，有的客户关注时政要闻。不一样的人聊天的资料不一样交流会更愉快）

3. 善于发现客户需求的眼睛（根据聊天的资料要及时整理出客户所透露出来的信息，自住或投资、经济条件如何、经济潜力能够承受的范围）
4. 善于倾听（有时倾听比讲一大堆的道理更管用，你说一大堆的社区优点但客户担心的是周边学校的配套设施，你所解决的问题不是客户所关心的问题那么也是不成功的交流）
5. 善于学习和沟通的潜力（做为一名销售所面临的第一大问题就是与人沟通的潜力，你善于沟通才能把你自我介绍出去，继而把自我推销出去把产品推销出去。而要成功的把产品推销出去你务必学习产品的构成、作用、以及使用的效果，这也是学习的一个方面）
6. 要永远懂得实践是检验真理的唯一标准（在没接触一件事情之前，永远不要下结论。比如打电话挺简单的一件事情，但要成功的打破购房者对你的戒心以及提起购房者对项目的兴趣到过来项目具体了解真的很不容易。所以永远也不要小看任何一件事）

实习总结

1. 总之，在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自我在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我真的是受益非浅。

同时，在和客户交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自我的差距和不足。主要如下：

- a、知识量少搭不上话。
- b、知识结合实际工作慢跟不上。
- c、房地产企业方面的知识很少。

这些都是我在日后工作中需要加强的，我相信我能做好！

2. 个人收获及其心得体会：

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就是自我成熟多了。不仅仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐，透过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时光，但是在短短的一个月中我确实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，但是这次感觉与前几次有很大的不一样以前都是去做促销，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。

在这期间有一件事情让我印象深刻。第一次我谈一个客户，我就按照我们的谈客流程一步步往下谈，讲地段、讲环境、发展潜力、升职空间等，我感觉客户也在认真的听着但是和我想的不一样，我没有和客户更好的沟通我不明白客户的需求，光给客户灌输了我们的产品。谈下来我根本不了解客户的需求，我不明白客户给谁买，想买多大面积的，想要什么户型，收入多少，我一概不知。我光讲了我想讲的却没又有讲客户想听的、想明白的，这说来就是一次不成功的谈判。之前我们新人刚去的时候都是被人带，跟着一个老置业顾问学习，人家谈你坐在旁边听，没事给客户倒水和做一些简单的事情。我记得交给我东西的老职业顾问给我说过这样一句话“永远不要试图模仿别人，谈客必须要谈出自我的风格，不然你永远都只是赝品，不能成为珍品。你能够学习别人的优势但是不要丢了自我的特点，要鱼和熊掌兼得。”所以我一向都照着自我的生活方式去过每一天。而且做销售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。要相信自我，明白自我的优势去做最

好的自我，奇迹就会出现，因为奇迹的另一个名字就是努力。其实对于我来说，这份工作带给我的不止有喜也有悲。前期自我一向处于一个学习的阶段，跟着老置业顾问，看前辈和客户愉快的沟通，自我老想着自我何时也能亲自

和客户沟通。事实等到自我真的亲自去谈客的时候，心理很紧张既期盼自我能够完整的谈下来又期望前辈在后面随时给予帮忙，看着同事们出单而自我一向不出单自我甚至会有怀疑自我是不是真的不适合做销售。之后经过前辈的开解“新人做销售，首先要摆正自我的心态，别人卖房，是，你是没卖，但是你只要做好自我就行了，没卖房是暂时的，但如果你这样一向消沉，整个人就会废了”我自我此刻整个人正在以一个用心向上的态度做好自我分内的事，不抱怨不消沉认真努力做好自我，加油！

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，实习经验不值钱但是却能用一生，是我们的宝贵的财富。

感谢三年来培育我的老师，你们真的很伟大，衷心的感谢！

置业顾问实习报告（二）：

房策是一个很开放的地方，也是一个让人能学习到很多东西的地方，我把一个新人的工作总结写上来，大家一齐点评，嘿嘿

4月工作总结和5月

4月工作总结

来到销售部已经有1个半月，经历了xx的最后一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自我的工作进行总结，让自我在总结中得到更多的成长。

整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。到达了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下：

1. 做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从XXX身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是持续了激-情，用心的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢？还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从XX部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比XX部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，能够让自我在个人潜力上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都务必要耐心，而且心里充满期望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自我对自我的产品没有信心，对自我的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自我多用心一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自我加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么能够给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，能够节省很多钱。担任置业顾问以后，我明白，高价销售，能够为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法到达成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2. 以感恩的态度来应对一切事情

和XX的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自我的理想，XX说她以前是一个销售部的实习生，和XXX是一齐工作的，之后因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。XX也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自我的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我此刻能成为实习置业顾问，我就应很荣幸，所以，我需要不断的对自我更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也就应多些学习。

3. 扬长避短

进入XX房地产公司，一个好的企业文化，能够让我有更多机会改掉自我的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能到达这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划:

1. 5月，努力接待客户，实现300万的认购
2. 利用空闲时光，学习完《市场营销》
3. 把XX开盘的的具体执行状况写下来，作为案例分析。
4. 写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定
5. 多向主管和策划经理学习。

置业顾问实习报告（三）：

透过这几个月的实习让我对房地产的兴趣越来越浓厚，从之前的不了解、感兴趣到此刻的越来越喜欢，在这段过程中我学到了很多关于房地产方面的知识和销售技能和一系列购房流程。因为在这个部门里干所有事都得亲力亲为，从约客户到后面的签购房合同都得自我办，所以学的东西也多，不仅仅要熟悉自我公司的楼盘还得了解其他的楼盘。包括地段、配套设施等一系列全方位的知识。我主要总结出了以下几点：

1. 在该公司的这段时光里我对这家公司的各个部门的职能，负责人，人员构成有了详细的了解。当然，对你所在的销售部门进行细致的分析能够很准确的定位自我在这家公司或这个部门的位置。有助于我很快适应这个新环境融入这个团体。
2. 我务必在最短的时光里学习到最多的知识还要尽快的掌握所有的知识把它应用到实践当中。不然你到哪里，做多久永远只能是销售。这个目标是没有任何捷径和秘诀的，就是得比别人多接一个客户，多对客户报以笑容和职责心，多思考，多跟同事搞好关系。就是要比别人活得累一点，正确一点。
3. 不管自我的内心多么的胆怯，你都要把很自信，精力充沛的，大方得体，整洁干练的一面展现给大家，展现给你的客户看。不要把自我的任何感情强加在同事、客户身上，那里不比学校有同事也不是朋友，你务必用你阳光的一面去影响别人，这样别人才会去欣赏你，认可你。
4. 自我必须要把自我的客户看牢，要让客户记住你给客户留个好印象。当你碰到撞单或者别人想抢你客户的时候，不要显得很无所谓，不在乎。也不要争得面红耳赤，毫不讲理。要学会利用公司制度和同事关系来维护自我的利益。
5. 当自我业绩不好的时候千万别怀疑自我，甚至去埋怨别人或者说自我运气不好，要以一颗平常心对待。不要让人感觉出你有任何情绪波动。善于学习别人的销售经验，多向销售好的同事多多学习。经常与同事分享你的工作经验，学会取长补短这样你会发现同事的经验对你是很有帮忙的，你的进步会越来越快。地产销售不只是只要自我努力就有回报的工作，你要明白别人跟你是站在一个平台的，别人的业绩好是因为那个人比你努力或者比你做得时光长，比你的经验多，比你客户多，做事的方法好等等。要克服这些，你务必多思考。
6. 地产销售竞争激烈，一般采取末尾淘汰制。心态真的很重要，不管你在这个行业成功与否都不要太在意，重要的是你在学习当中你有没有浪费时光有没有学到东西有没有后悔自我当初的选取。所以自我必须要给自我做一个人生规划任何一个工作等做到必须程度会出现一些疲态，客户也不想接，电话也不想接。靠老客户介绍业绩已经很不错了。没有激情了。这个时候不是因为你的激情用光了。是因为你内心的目标已经实现了。一个人实现目标的时候往往会迷失方向，这个时候你要迅速的设立新的目标，使自我的人生有正确的方向。

实习推荐

透过这段时光的实习，我感受颇深。像我们销售专业的学生最重要的就是要寻找需求客户群体，正确的了解客户的需求、分析出有意向的客户这对我们来说本来是轻而易举的但是我们却在这方面做得不够好因为我们的经验欠缺。做销售的务必要对每一个客户必须要十分了解。年龄，性格，兴趣爱好，家庭成员，从事行业，收入等是最基本的，还有他们需要的户型，理解的价格范围，他们买房子的用途等等。这些都是了解客户需求的决定性因素。而刚从学校出来的我们并不懂得怎样去透彻的了解客户挖掘客户需求，说明我们市场营销专业的理论性还是挺强的但是我们却没有很好的把它应用于实践当中所以说社会经验欠缺。而我们公司要求我们必须要把你见过的客户包括谈客过程中所遇到的问题都记录下来，不要因为当时你觉得这些客户不适合这个项目或者对这个项目没兴趣就把他们忘了。这些都是你的财富。总有一天你必须会用得着。而且销售的最高境界是倾听，要为客户排忧解难，千万别给他制造麻烦和没必要的思考。给客户想要的而不是给你想给他的，倾听客户的想法后对症下药，你会发现工作越来越简单为了让谈判过程更加丰富搞笑，要求知识面必须要广。这些知识会提高你的签约成功率。所以透过我在学校的专业知识的学习和实习当

中所得经验的比较我觉得像我们市场营销专业的学生务必要掌握以下几点:

1. 较强的专业知识(必要的专业术语使用会使我们更有说服力，更让客户信服放心)
2. 广阔的知识面(跟不一样的客户交流，会有不一样的侧重点，有的客户喜欢旅游，有的客户喜欢财经，有的客户关注时政要闻。不一样的人聊天的资料不一样交流会更愉快)
3. 善于发现客户需求的眼睛(根据聊天的资料要及时整理出客户所透露出来的信息，自住或投资、经济条件如何、经济潜力能够承受的范围)
4. 善于倾听(有时倾听比讲一大堆的道理更管用，你说一大堆的社区优点但客户担心的是周边学校的配套设施，你所解决的问题不是客户所关心的问题那么也是不成功的交流)
5. 善于学习和沟通的潜力(做为一名销售所面临的第一大问题就是与人沟通的潜力，你善于沟通才能把你自我介绍出去，继而把自我推销出去把产品推销出去。而要成功的把产品推销出去你务必学习产品的构成、作用、以及使用的效果，这也是学习的一个方面)
6. 要永远懂得实践是检验真理的唯一标准(在没接触一件事情之前，永远不要下结论。比如打电话挺简单的一件事情，但要成功的打破购房者对你的戒心以及提起购房者对项目的兴趣到过来项目具体了解真的很不容易。所以永远也不要小看任何一件事)

置业顾问实习报告（四）：

由于对房地产销售十分感兴趣，而且我们就是学房地产经营与估价的专业的，所以2009年11月我到了上海xx地产南京分公司实习。实习是以独立业务作业方式完成的。实习的资料有两个：一个是户外广告的招商，另一个是房产销售??置业顾问。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矗基本上到达了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。

xx地产是具有专业资质的房地产企业，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，是市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。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我的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。

时光过的很快，近半年的实习工作已经结束了，我透过实践学到了许多房地产的相关知识，透过不断的学习逐步提高了自我的业务水平。但是作为新人，我深深明白，自我经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在以后是正式工作中，我期望透过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自我的经验和见识，争取使自我的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献，更为以后的工作创造辉煌业绩做铺垫。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自我能够找到自我屹立之地。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。千里之行，始于足下。

置业顾问实习报告（五）：

我是一名学习市场营销专业的xx届毕业生，我是今年3月1号进入的这个实习单位，刚进入这个实习单位时，领导考虑到我们的处境让我们从基础做起，时光慢慢的过去了，我们即将离开学校，在最后一个年头，此刻站在我们面前的就是那个我们向往已久的工作社会，而且我们对中国社会也充满了憧憬，我们的心已经开始飞进那里。我们高兴、我们兴奋，因为我们最后能够在这个巨大的舞台上展现自我，但我们还需要时光去了解这个社会。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，同时完成大学教育的最后一个重要环节，专门安排了我们的毕业实习，下方我对我的实习做一个实习总结。

我们被安排到安顺的一个房地产公司实习，我们去的重庆大泽置业公司的营销代理公司安顺分公司，实习是以独立业务作业方式完成的。实习的资料有市场调查，房地产销售置业顾问的培训，实习让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，但是我还是坚持，我学会了自信，同时在实习工作中也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上到达了学校要求的实习目的。为了表达我收获的喜悦，我将主要以房产销售工作来谈我的实习体会。社会实践生活使我不断的挑战自我，充实自我。使增强我在各方面知识的认识都有了必须的提高，也培养了我们和我们综合运用所学基本理论，基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的潜力。把理论与实际相结合，提高实践的手动潜力，我们毕业以后走上工作岗位打下必须的基础，也许我们还不能完全适应着激烈的竞争社会。但是我们要学会逐步适应这个社会。在这两个月的实习实习里我的到了一个全面的锻炼，我的大学生活即将过去，透过这次的学习我对我的专业知识有了更为正确并且深刻

的理解。

这个公司是具有一级资质的公司，是具有专业资质的房地产企业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，是市纳税先进单位。公司成功策划销售了多个楼盘，电视、报纸进行过多次全方位报道，公司现拥有优秀的房地产和市场营销精英及管理人员。我实习工作分为几个阶段，前阶段主要是市场调查，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部做置业顾问的培训，与沙盘的说讲解的培训，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我的见解。有时配合办公室人员处理日常工作。就这样一个月两个月就过去了，我也变得成熟多了。时止这天，我的实习期已经结束了，在这两个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果;由于我在这段时间里表现出色

下方是我画出工作的业务流程图和楼盘销售基本流程图：

寻找顾客——合约访谈——谈判——客户追踪——签约——售后服务。

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。

此刻我就以下几个方应对这两个月来的个人工作状况做一个简单的个人总结

首先公司让我了解市场状况，让我去做了一个市场的调查，还有为了充分的了竞争对手，还让我们去采盘，这样更能清楚的掌握竞争对手，在我们的努力下我们充分的掌握了其他几个楼盘的信息。实习感悟本次实习，共持续了两个月，不算长，也不算短。虽然我所做的和所学的人力资源管理专业门户不对，但我还是有很多的感悟。我证明了自我的价值。至少我明白了以前很多不懂的，我学会了很多。剩下的时光，我相信我能是做更好，学的更多，让自我的砝码更重，找一份更好的工作。经过这么长时光的了解，我又一次加深了对我的专业知识的了解和安顺的房价的初步了解，不管怎样说，在欣城国际工作的这段时光我学到了许多东西，懂得了许多道理，增长了见识，开阔了视野，了解了很多，也充实了与人交往的经验。虽然这些与我在学校所学的有很多是相抵触的，但这就是社会，这与校园里无忧无虑的生活是有很大区别的。也许会有些黑暗，也许会有些复杂，也许会让人不知所措，也许会让人豁然开朗。但这就是生活，多姿多彩又时有惊奇的生活。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情最后，感谢我的母校安顺学院一向以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢两年以来教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!感谢销售总公司我的队长对我的关心和照顾，感谢公司所有的人对我的照顾与培养，

再次向你们致谢!在实习期间我学会了很多,我学会了阿谀从基础做起,也积累了社会的实际经验,在那里我学会的到的不仅仅是表面的东西,还以我学会了很多书本上学不到的东西,我的到的是一笔更大的财富。

置业顾问实习报告(六):

伴随着xx年春节临近的步伐,xx年即将随我们而去。作为一名地产人,在我看来,xx年,在限购限贷的房地产的高压政策下的房地产行业是稳步攀升的一年。作为一名加入运盛公司不到半年的新员工,在此感谢公司领导以及同事,在这段期间给予我的帮忙和鼓励。在这将近半年的时光中,我透过努力的工作,也有了一点收获,临近年终,思之过去,目的在于吸取教训,提高自我,以至于把工作做的更好,自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下方我对这一年的工作进行几点总结。

一、xx年个人年度销售数据的总结

自xx年7月底正式接待客户后,到xx年14月8日止累计接待来访客户30余组,其中愿意留下联系方式22组,电话回访客户180组,认购套数1套,销售额4699000元,现缴纳10万元定金。将于xx年14月底之前签订买卖合同时缴纳购房首付款以及办理银行按揭手续。

二、xx年完成的工作

(一)、销售业绩

截止xx年14月8日,共完成销售额4699000元,回款100000元。客户未及时回款,由于还没有正式签订买卖合同,将于xx年14月底之前签订买卖合同时缴纳购房首付款以及办理银行按揭手续。

(二)销售服务业绩

- 1、做好来电、来访客户的接待,更要做好客户的分析、回访和洽谈。
- 2、了解客户的经济实力和银行信誉度,为客户带给全面的信息参考。
- 3、熟悉银行和房产局新的业务和政策,更好的为客户服务,解决客户的疑虑以及后顾之忧。

三、销售工作的状况分析

目前运盛美之国是处于去化库存房源的状况下,目前库存房源物业类型有联排,双拼,独栋,其中以联排和独栋居多。就目前在售房源的销售问题分析如下:

(一)销售中存在的阻力。

1. 南京别墅市场新生力量的冲击。在2014年中,南京市仅江宁溧水浦口(还不包括南京周边类似句容板块,安徽和县板块的别墅群)至少有14家别墅楼盘加推上市,这些新生的别墅房源,与运盛美之国花园相比较而言还是具备相当冲击力的,不论是从目前的小区景观,还是土地的使用年限上,以及房屋的建筑时光都是有着相当大的优势,这就直接导致大批客户花落他家。
2. 小区内部以及周边二手房别墅的冲击。由于美之国花园建设周期以及销售周期长达10年之久,早期业主的购买成本较低,此间又经历两次较大的涨幅,此刻在售的小区内二手房价格远低于此刻售楼处的在售房源。

(二)针对以上的销售中存在的阻力,作为一名美之国的?业顾问,我的应对措施。

1. 进一步加强个人的销售谈判技巧。多向身边的同事学习,取其之长,补己之短。
2. 了解南京市场的别墅市场,上市房源的优劣势分析,知己知彼,从容应对客户提问。书村网shucunwang。
3. 了解本小区以及周边二手房市场,目前的在售均价、物业类型等等,做到胸有成竹。

4. 提高服务质量，客户就是上帝，客户不光是买我们的产品，同样还有我们的服务。

四、个人销售计划

1)根据别墅成交率约5%，来电与来客比1:3的比例计算，保证年度成交9套的任务目标完成的状况下，需要客户量为180组客户。其中个人回访已接待，深挖潜在客户约30组，需要公司广告宣传来客150组。来电约为450组。

2)根据目前的销售状况制定合理的推盘计划。a掌握小区在售房源的所有细节，包括价格，位?，景观，花园面积大小以及部分有问题的房源，早作准备规避客户忌讳问题，做到既要给客户满意的答复，又不能欺瞒客户房源的真实状况。B。制定合理的推荐顺序。分清主次，循循善诱，做好主推盘和替代盘销售计划表。

3)客户分类，及时跟进。

a针对不一样的客户，按照他们目前的购买欲按照ABC三类进行分类。b。及时跟进各类类客户，对于C类客户要深挖此类客户后的潜在客户群体。对于B类客户，要及时跟进，加深其的购买欲，促进其转变成A类客户。对于A类客户，基本处于犹豫期，只差那临门一脚，使用一些销售技巧，排除客户心里的顾虑，促进其短期内成交。

3. 完成销售计划及目标需要公司带给的帮忙。

1)客户量的支持。其中包括来电450组以及来客150组。这就需要公司投入必须的广告费用支持，来保证销售目标的施行。

2)增加销售培训，加强我们的业务综合潜力。期望培训包括：房地产的新政、银行贷款政策、业务技巧、地产相关联的知识。

3)期望公司制定相关的奖惩制度。作为对我们的一种激励和鞭策，在期望和压力下完成公司下达的各项任务指标。

回首xx年，在公司领导的关心和同事的帮忙下，让我快速的融入了这个温暖的大家庭，也让我快速的成长起来，更让我对xx年充满了憧憬。期望公司在新的一年里越来越好，期望各位领导以及同事身体健康，事事顺心。

置业顾问实习报告（七）：

记得有人说过：“第一份工作必须要选一家好公司，不是选一份好职业，不是选一份好薪水。”一个作家以前用他的经历告诉我们：一个人的第一份工作的重要性不在于收入到多少，而在于学到什么。恒通控股集团有限公司作为一家民营单位，从事汽车、运输、物流、房地产开发的集团公司，这次项目也是公司的开山之作，本次实习的职位是置业顾问。学习房地产销售及其相关的知识和了解公司的企业文化。这是我第一次正式与社会接轨踏上了工作岗位，更是第一次接触房地产销售这个行业，因此这次实习是一段很有挑战性的学习过程。

所谓置业顾问也就是为客户置办家业，这项工作说容易也不容易，一套房子几十万，对于一般人家庭来说这可能就是他们的一辈子积蓄，如果要他们把这一辈子的积蓄拿出来需要必须的基础，首先要思考的肯定是房子的自身因素，比如其价格、面积大小、地理位置，还有就是我们置业顾问因素，要想把房子卖出去还得靠必须的本事，这也是我需要学习的地方。

实习过程是循序渐进的，第一天，我们部门经理便把公司的一切规章制度教给我并向我讲解了以后每日工作具体的时光安排，公司对员工的着装也有要求，第一天就发给我了一套职业装，此时我们要学习端茶送水，电话销售并把理论用于实践。

在一次次外出发传单的过程中，有成功的经历，也有碰壁的状况，但是碰壁的时候我没有灰心，坚持把自我的工作做完。主管说了：一个人身边不可能永远有人帮忙，更多的时候是要靠自我。再之后对于外发传单的工作就能够驾轻就熟了，而且接触到了各种各样的人和事，我也提高了自我语言沟通潜力和胆量。外发传单以及外展就是要获得潜在客户的信息，理清客户意向，并向他们询问联系方式或索要名片，再根据与他们沟透过程中的零星信息进行整理，了解核心需求，有的放矢的针对其关注的资料进行房产推荐，会大大提高售房成功率。

(一)销售技巧

在这工作期间我学到房产销售技巧：1、沟通技巧、房地产销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要持续热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作，对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去对待每一个客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也充满了好感，那么我们的目的就到达了。2、了解客户需求、接待客户的时候不要自我滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，透过聆听来了解客户的需求，是必要条件：同时也就应是个心理学家，透过客户的言行举止来决定他们内心的想法，是重要条件：更就应是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的点中要害，这是成交的关键因素。3、机会是留给有准备的人、在接待客户的时候，我们的个人主观决定不要过于强烈，像“一看这个客户就明白不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户的流失，对一些意向客户的沟通不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会总是留给有准备的人。4、客户登记及时回访、做好客户的登记，及进行回访跟踪，不要在电话里讲很长时光，电话里都说了，客户就觉得

没有必要过来了。5、拉近距离、经常性的约客户过来看看房子，了解我们的楼盘。针对客户的一些要求，为客户选取几个房型，使客户的选取性大一些，多从客户的角度想问题，这样能够针对性的进行化解，为客户带给最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，能够放心的购房。6、制造购买氛围、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态，在应对客户的问题就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的信任自我，这样对我们楼盘也更有信心。客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的房子。7、为客户着想、学会运用房地产的销售技巧，对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间能够互相制造购买氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表现出怀疑。你能够很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期盼客户能够成交。8、维护关系、与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种

房地产销售的技巧，这样的话，你们能够成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下个客户。9、挽留客户、如果这次没有成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟此刻的经济形势并不是很好，而且此刻楼市的宏观调控也越来越多，假设这次没有能够现场定房成功，那么客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你能够更加的了解客户的需求，也能够帮忙你确定于客户的意向程度。10、熟记客户信息、记住客户的姓名，可能客户比较多，不必须能够记得所有的客户姓名，但是，如果你在客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化一下你的记忆，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是能够记得的，至少是他的姓氏!在我们的墙上有这么一句话：这天工作不努力，明天努力找工作。如果有的时候，你的工作疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自我的佣金，没有谁会不喜欢钱吧，为了佣金而去好好地对待客户，这样似乎有点俗气，但是如果在很累的时候，把个人的情绪带到工作中，那必须不能做好销售的，不妨试一下这种方法，至少是一种动力。

(二)自学潜力

在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的潜力，在工作中我充分体会到这句话的含义。在工作基本上完全用不到学校所教的知识，只有少部分用得到。既然所学到的很少用到，那么就需要从工作或前辈身上学，补充自我的大脑，虽然我还是学生受到学校和父母的保护，但总有一天我要踏上社会，依靠

置业顾问实习总结(2)的人只有自我，在这个信息时代，知识的更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累，遇到不懂的地方自我先想法解决，实在不行的能够虚心请教他人。而没有自学潜力的人迟要被企业和社会所淘汰的。我是工程照价专业的学生，而实习的却是房地产销售，经过这一段时光的学习我对本不是自我专业的房地产销售有了较为初步的认识。有时候我也要打电话给客户做销售，电话销售不像发传单一样，电话销售是纯粹的语言交流，它需要比发传单更好的沟通技巧和能灵敏知晓客户情绪波动和需求的潜力，销售不仅仅是种行为，更是一个过程。在与客户的接触过程中，服务态度的好坏、是否及时跟进，将直接影响客户对自我、对这间公司的评价。毕竟客户买的不仅仅是一个产品，在现今的服务型社会中，客户会越来越看中一间公司的服务质量，所以在跟进客户过程中，就应及时察觉客户的需求，并用心主动的跟进，在与客户沟通的过程中，要不断的从客户的角度出发，站在客户的立场上想问题。让客户体会到你的诚意，让他觉得购买这个产品不仅仅能够解决目前的难题，更能给公司带来更多的发。还要有有坚定的立场，立场代表着自我的底线，公司的形象!在销售过程

中，难免有与客户切磋的时候，个性是遇到难缠的客户时，自我的立场坚定与否，就显得个性的重要。买卖双方公

平交易的行为然而有些客户就是喜欢提难题，但其实客户也是站在自我公司的立场上，想为自我公司谋求最大化利益。这时候身为销售、坚定自我的立场就显得个性的重要，如果开始立场就摇摆不定，不仅仅可能丢失客户，甚至会让客户对自我公司的实力产生怀疑，在电话销售中格外重要，因为对方看不到脸就失去了肢体语言暗示的作用，做一坚定的立场能够让自我的语言更有说服力，让客户跟随着自我的脚步而不是被顾客牵着走。而且每一天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉，所以我还务必具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放下。一向以来，我都是依靠父母的收入，工作以后，我才能体会到父母挣钱的不容易，而且我此刻也开始意识到培养自我的理财潜力，我也体会到了吝啬这一词的含义了，自我的血汗钱真的舍不得花。

(三)与同事相处

工作期间除了锻炼工作潜力和心态，我还在学习如何与同事相处，踏上社会，我们与形形色色的人打交道，由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面上笑脸迎合，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。主管告诉我们房地产行业的利润很高，所以同行间的争夺十分激烈，像以上这些状况其它公司是很多见的，他们很注意对自我客户资料的保密，以防被同事抢去自我的业绩，不一样政策拥有严格的规章制度，公司不期望同事关系显得太过淡漠。因为环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷念之情，有更好的机会他们肯定会毫不犹豫的跳槽，他们情绪低落导致工作效率不高，影响公司效率，所以同策有监督机构禁止同事之间抢夺的行为，保护同事关系。而在同策，同事为同事搞一个生日派对，生病时的问候是经常发生。

实习中我开始认识到实践的重要性，也体会到学校的用心良苦，实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践中去发现、去总结。在实习单位中有些前辈他们没有受过正规的大学教育，甚至有些前辈是服务员出身，跨入房地产这个行业，但是他们仍然做出了很好的业绩，在公司占据一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。虽然有点遗憾的是

这次我没有选取专业对口的工作，没有进入更深层次的工程造价学习，但是我相信这只是开始，并不代表我将一向从事销售的行业。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”透过这次的实践学习，我学到了在校园无法学到的知识，这些宝贵的经验将激励我在以后的人生路上勇于实践、开拓创新，为人生奠定坚实的基础，成为我终身受益的宝贵财富

置业顾问实习报告（八）：

一转眼间，进入“**房地产咨询有限公司”工作的时光也将近3个月，回想起在工作中的点点滴滴，感慨万千。7月即将过去，8月即将来临。这意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成自我的第一个五年计划“突破自我，完善自我”。

还清晰地记得刚进那里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。在不懂城区楼盘分布图的我，只能借用地图的方位去感受楼盘的位置，花一周的时光跑遍整个八步楼盘图，我是用走去实现，用汗水去明白。尽管自我的开始是那么的艰辛，每一天早上6：00---23:00才得以休息，我明白自我要做什么，自我要弥补什么。但是透过自我的日积月累实践和同事的悉心讲解，我最后在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。但是透过这几个月的的工作给我最大的感触是做好一名置业顾问并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的东西，一个愿买一个愿卖就能够了，但是事情并没有想象中的那么简单，从找到客户，了解客户需求，配对优势房源，满意下定金，最后成交（改名/过户）。这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。客户闹麻烦，我们更麻烦呢。

但是麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不一样的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，简单自如。所以不管怎样样在以后的工作中我都会端正好自我的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一齐努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自我该做好的每一件事。

在此我要多谢那些曾给我信心的Z店长，给我帮忙的小*，给我关怀的德亮，给我支持的小泊，给我机会的魏哥，给我勇气的父母，还有那些对我有所期盼的亲朋好友，多谢您们！！！！！！

我相信每一次的付出都将是自我进步的表现，不管是此刻还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。为我所在的公司贡

献我的一点点力量。同时期望公司越办越好，也愿我有一个完美的前景。

更多 专题范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/fanwen/zhuanti/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发