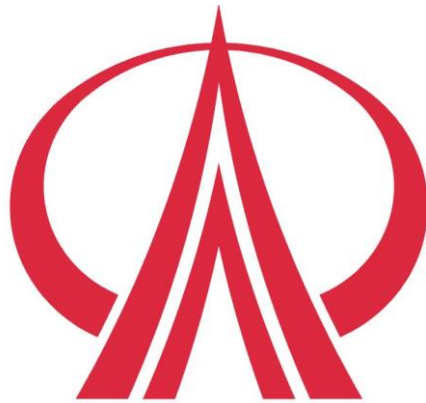


修 平 科 技 大 學
行 銷 與 流 通 管 理 系
校 外 實 習 專 題 報 告

校外實習專題—太平洋房屋二期店



指導老師：章綺霞 老師

學 號：BZ102327

姓 名：林敬諺

中 華 民 國 1 0 6 年 5 月

摘要

105年7月~10年5月我在太平洋房屋大里二期店實習，實習內容主要為行政業務助理的工作。例如：輔助業務、文書處理、協助拍照攝影、採買些有需要的公司用品、幫業務準備資料、來店客戶的接待服務 以及接電話等等類似秘書助理的工作。

工作內容看似簡單，遇到的困難也不是那麼多，但做事的細膩度有時真的非常欠缺，常常我會被因為看似簡單的事情，做的不是那麼的完美，然而被店長噓一下，在這實習的期間更是讓自己了解了自已。

在這次的實習期間我了解到了業務以及秘書平常的工作內容，像是秘書的工作真的非常的繁雜有一堆事情感覺永遠做不完一樣，我工作的其中一個部分也是協助秘書，那業務的工作會比較自由，時間上彈性，但業務是相當需要自制力。

致 謝

在這實習的過程中，感謝我身邊的同事，總是讓我每天充滿歡笑度過，也感謝公司，總是有那麼多精彩的活動內容，讓我在這實習的過程中，可以看見更多人、事、物，從中更認識到各種不同的有趣。

特別感謝吳店長讓我有機會來到太平洋房屋實習，從面試那天開始就決定要來到這邊實習，是店長的魅力深深的吸引了我，來到這邊也看到很多跟原先認知不同的東西。

在最後感謝我的指導老師章綺霞百忙之中抽空來探訪我。

目 錄

摘 要	I
致 謝	II
目 錄	III
表目錄	V
圖目錄	V
一、前言	1
1.1 實習動機	1
1.2 實習目的	1
1.3 實習公司甄選過程	2
二、實習公司	4
2.1 公司簡介	4
2.2 營業項目	4
2.3 競爭力分析	5
2.4 SWOT 分析	7
三、實習內容	8
3.1 實習部門	8
3.2 工作環境與同事	8
3.3 工作內容	9

3.4 作業流程分析	9
3.5 問題點分析	10
3.6 改善方案	10
3.7 工作日誌	11
四、結論與建議	17
4.1 結論	17
4.2 建議	19

表目錄

表 1 實習甄選過程表	2
-------------------	---

表 2 SWOT 分析表	7
--------------------	---

圖目錄

圖 1 櫃台工作環境	8
------------------	---

圖 2 太平洋大里二期店吳店長.....	8
----------------------	---

圖 3 現場廣告、圖 4 掃街派報.....	9
------------------------	---

圖 5 物件拍攝、圖 6 打掃物件	9
-------------------------	---

一、前言

1.1 實習動機

1. 請說明對於未來畢業職場的認知？

對未來的職場，以及不確定性，也許會有一點害怕，但是我選擇房地產這塊，我會知道我每天的行程與我每天遇到的人，都不一樣。因此可以多方面的去了解，各種買方和賣方是在做什麼工作。在與人相處的過程中，也可以更快融入社會的軌道。

2. 請說明為何參與三明治校外實習教學計畫？

房地產的產業是所有業務裡面，我認為最具有挑戰性的。雖然當初談的薪水不那麼目前的工作天裡，學到的以及充實的每一天，已經遠遠超過金錢上的不足。

然而，房地產不也是一生中最重要幸福嗎？我知道在這一年內，我可能成交不了一件案子，不過這個產業中有趣的地方就是永遠學不完、每一天每一種案子，都有不同的東西要學

1.2 實習目的

1. 請說明期望藉由三明治教學計畫獲得那些目的或成果？

在接觸房仲這個產業之後，我才了解到業務真的不是人人可以勝任的，無論風吹、日曬、雨淋，以及颱風天還有各種國定假日，完完全全都不能夠放假。每個業務員都是非常辛苦的。我希望在這邊可以獲得更多有關房地產的資訊，不論置產、投資等等，都可以學到非常多。

2. 請先段落式敘述完成，在條列式分點彙整實習目的。

一、訓練自己的口條技巧

二、工作安排與自制力

三、增加有關房地產的各種知識

四、學會各種投資理財

1.3 實習公司甄選過程

表 1 實習甄選過程表

一、參與學校引薦	參加校外實習講座、選擇自己想要的實習廠商
二、面試	等候通知面試
三、入選	1.收到面試通知 2.前往面試 3.與店長交流長達2小時，並分享自己對未來的期盼與展望。以及了解到房地產的產業性質，與適不適合自己。同時面試過程中也更了解到，店長的強項與專業。 4.店長通知入選

1. 說明為何選擇目前實習公司？

因為房地產是一個極具專業知識，薪資方面也是非常的有爆發力，雖然前期在這行，會過的非常吃力，不過呢，辛苦的過程中，同時會學到投資以及理財的觀念，還有人際關係的培養，也在面試的時候，更肯定我就是選擇這個實習單位。因為店長所給我的感覺，是非常的有正能量，也更肯定我在這間企業可以學習到非常非常多的知識。

2. 說明你對實習公司的初步看法為何？

剛開始我以為做業務就能馬上的投入工作裡面，然後很快上手。但經過幾個月的磨練後，才發現比我想像的還要困難許多。

二、實習公司

2.1 公司簡介

太平洋房屋公司成立於民國七十四年六月，以堅持「公平、公正、公開」房屋仲介的服務理念，擷取歐美日等國際先進仲介業之 KNOW-HOW，成立國內第一家合法房屋仲介公司，期許能保障大眾交易安全，促進房屋市場流通，以開創房屋仲介與服務的新紀元。

更率先公開市場行情，打破房仲黑箱作業，之後繼續推動「客戶權益說明書」、「電腦公開出價」等多項措施，「保障客戶權益」的理念伴隨著太平洋房屋一路走來，始終如一。

把客戶當作自己家人，牽成人們「家」的夢想。讓我們為您服務，幫您完成買屋、賣屋的理想，助您圓夢。

2.2 營業項目

公司的使命

一、一般來說目標跟案建都是業務人員在處理的，並自己設定目標與開發量。

二、業務人員的主要客戶是買賣雙方，接觸到客戶所要的需求，在珍對客戶的需求下去作協調，業務人員必須要有約束力，自我要求開發量，針對商圈耕耘，不斷的收集市場的主流案件開發，接著就是尋找買方配對自己所開發到的案子，順利成交的話業務人員可以像買方雙方收取服務費(最高 6%)。

三、買賣雙方的經營所提供的服務每個業務人員都不太相同，但大部分會去貼廣告，上 591 網尋找客戶以及幫賣方打廣告，買方則是有喜歡的房子會帶去觀看。

2.3 競爭力分析

一、目前的外在環境，景氣不好，買氣也不會提升，在加上政府的政策導致買賣雙方都會更僵持，在加上市面上的仲介品牌眾多，一間房子給好幾間仲介賣，最後成交的可能也不是自己品牌。

二、

(一)潛在進入者的威脅 (Threat of Entry)

新進入產業的廠商，帶來新增的產能，目的在獲得一部份的市場，此時往往也會拿走許多資源，結果使原有廠商的成本上漲，產品售價下跌，利潤減少，而潛在新進者進入產業所可能造成的威脅，則須視當時的進入障礙以及原有競爭者可能產生的反應而定。所謂進入障礙的觀念，是產業中由於產品、生產、技術等特性，或現有廠商策略及進入時機等等因素，導致潛在競爭者無法進入該產業，或進入該產業可得之利益不如既有業者。

(二)現存競爭者的競爭強度 (Intensity of Rivalry Among Existing Competitors)

現有廠商之間的對抗，通常採取的策略是價格競爭、廣告戰等以提出顧客服務與保證。產業中的業者通常對現有對手較為了解，這些競爭者間彼此存在著連鎖關係，一家廠商的削價競爭行動會帶給其他競爭者展開報復的行動措施，現有廠商之間的強烈對抗是由一些交互影響的結構性因素所造成的。

(三)替代品的威脅 (Pressure From Substitute Product)

所謂替代品即是能發揮和原產業產品相同功能的其他產品，替代品的存在往往限制某個產業的可能獲利，替代品不僅會在一般時期限制產業之正常獲利，也會不可避免地在產業繁榮時消滅部份應得的豐厚利潤，因此廣義來說產業內的所有公司亦等於需與生產替代品的其他產業競爭，而替代品在價格或性能上提供的替代方案越有利，對產業利潤的限制及威脅就越大。

(四)購買者的議價能力 (Bargaining Power of Buyers)

購買者與供應者的抗爭迫使供應者降價，提高較高的產品品質或較好的供貨服務等皆會造成業者彼此的競爭，買方的議價能力常決定於採購量大小以及產業的某些情況特徵而定。

(五)供應商的議價能力 (Bargaining Power of Suppliers)

供應商可以利用威脅提高價格或降低產品或勞務的品質，來對產業的成員施展議價能力，而造成供應商力量強大的條件，則與前述造成客戶力量較強大的條件往往成反向呼應的狀況。策略規劃的過程始於策略分析，藉由策略分析的過程，使企業經營者對企業本身所處的環境有一個完整的認識，進而使經營者能預先增加與培養企業優勢、彌補劣勢，以掌握外在環境的機會同時降低威脅。廠商於採取策略之前應進行內外部分析，以競爭的觀點加以探討，與主要競爭者分別依財物、生產、組織與管理、行銷、員工、技術等各方面加以評估，進而找出自己的優勢和劣勢；然後對外在環境、經濟社會、文化、技術與政府政策等各方面加以分析，並找出機會和威脅，進而以最大之優勢和機會、及最小之劣勢和威脅，以界定出自己之位置，而決定應採取何種策略。

2.4 SWOT 分析

表 2 SWOT 分析表

<p>Strength</p> <p>1.太平洋仲介擁有老字號的穩健信任。</p> <p>2.太平洋建設為集團核心事業，37年來成績斐然，蓋過許多有口皆碑的好房子或地標性的建築，品質與形象頗受好評。</p>	<p>Opportunity</p> <p>1. 依不同商品不同機能的要求，訂定不同價格，建立不同產品價格；以強化產品之市場區隔。</p> <p>2.妥善運用既有資源，化劣勢為優勢。</p>
<p>Weakness</p> <p>1.太平洋仲介在硬、軟體資源上相較其他大型公司較弱。</p> <p>2.太平洋仲介的形象較老、缺乏活力與現代感。</p> <p>3.服務據點較少、案源較不充足(相對)。</p>	<p>Threat</p> <p>1.其他房屋仲介公司仍然擁有一訂的建築專業知識，太平洋如何比他們強勢？</p> <p>2. 競爭者近來加強行銷策略，企圖影響消費者的消費偏好與企業之既定形象。</p>

三、實習內容

3.1 實習部門

- 1.我負責的單位屬於比較激動派,隨時幫助業務需要作的事情給予協助
- 2.總公司→四家加盟→業務部→我屬於業務助理
- 3.基本上業務都是 0 底薪的,靠業績給予獎金,我在他們需要的時候會給予幫忙,溫暖他們的內心。

3.2 工作環境與同事



圖 1 櫃台工作環境

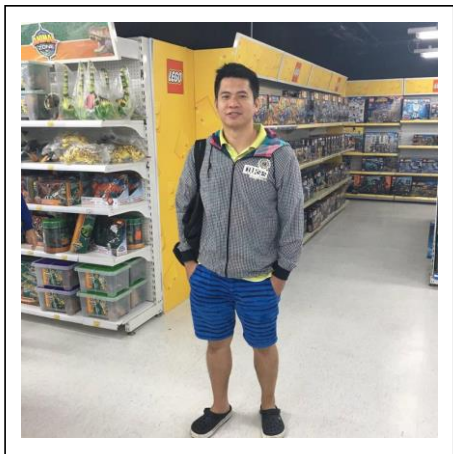


圖 2 太平洋大里二期店吳店長

3.3 工作內容

我的工作時間 9 點~6 點,我在此公司休假制度是一個月 6 天自由安排,我每天的工作內容都不太一樣,比較像是機動組的隨時協助總部以及各個分店。有時候我會幫忙製作現場廣告(圖 3)或是到我們公司業務主打的區域內掃街派報(圖 4),有時候也會接到總公司那邊的工作是要幫業務們拍攝物件的照片(圖 5),還有在我們公司業務專簽的物件上有時候也會去幫忙學長姐打掃(圖 6)。



圖 3 現場廣告



圖 4 掃街派報



圖 5 物件拍攝

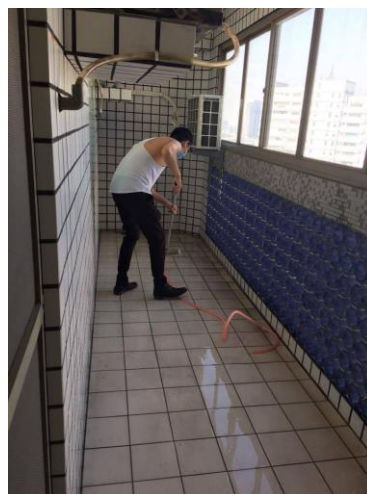


圖 6 打掃物件

3.4 作業流程分析

我們公司的工作內容沒有標準化流程,而我的行程是依照每天業務不同的需求,或者店家的需求,給予不同的工作內容,目前做過的內容有:接待、拍照、掃地、拜訪、電腦輸入、提供活動意見想法、送件、代值班。

3.5 問題點分析

在這個不動產行業裡，應該沒有所謂的標準化流程，就連我這個實習生也不意外，上司給我的工作內容，也全程由我自由安排這幾個月我的工作主要拍攝 720 度 VR 相片，我覺得最大的問題點是‘預約’大概解釋一下，業務人員要去看一間有雇用保全公司的大樓或者社區等等，通常都需要預約，依照地區與等級不同有些需要有用不用有些甚至要提前 3 天預約，而當我預約好的時候要去看屋了，又會遇到不同問題，但以目前的經驗我認為預約最為有問題！

在這行裡頭會有很多莫名其妙的事情發生，每個人發生的狀況全然不同，畢竟這是一個技巧性說話的工作。

3.6 改善方案

我本來要拍攝物件的時候只會前一天預約，現在我改成一次性預約（全部預約的意思），安排一天專門打電話預約，這樣讓我往後要拍攝的日子變得更加輕鬆。

目前我的工作內容基本上是自己安排，比較少主管會參與。

3.7 工作日誌

工作日誌表 1

班級：行四丙	學號：BZ102327	姓名：林敬諺	撰寫日期：105/09/22
撰寫期間：105/07/09~105/09/22			
實習機構(含分店名)：鑫嘉開發有限公司 太平洋房屋/二期店			
部門(單位)/職稱：業務助理 / 實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>記得第一次，跟學長姊一起去帶看，那種感覺真的是非常的興奮，看著學長姊與客人的流利對話，而我在旁邊默默的做筆記，心裡想著有一天換我變成他們的位子，我會怎麼應對，就覺得非常的期待。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>像我這種菜鳥，剛入行最重要的就是筆記，剛開始根本不知道筆記怎麼寫重點，會請教學長姊告訴我要怎麼去觀察一句話的重點，並記錄下來變成自己的東西。當時的感覺會漫無目的，而現在經過學長姊的指教後，也開始慢慢上手。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>業務性質的產業有非常多，在房地產這兩三個月以來，也認識到非常多各行各業的業務，整體來說，銷售最為重要。但房地產不一樣，房地產的產品是必需要自己開發、自己銷售，而直營店與加盟店的管理方式，全然不同，像我們團隊總共有五間，每一間的風格也都不同。</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>我目前的工作，是行政方面居多，像是幫忙業務之類等等的工作，同時也會學習每個業務不同的做事方法，而目前的計畫，想再這一年內，學習到更多房地產投資，並帶入未來的生活。</p>			

工作日誌表 2

班級：行流四丙	學號：BZ102327	姓名：林敬諺	撰寫日期：105/11/14
撰寫期間：105/10/15~105/11/14			
實習機構(含分店名)：鑫嘉開發有限公司 太平洋房屋/二期店			
部門(單位)/職稱：業務助理 / 實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>事情是這樣子的，這個月店長有派給我一個任務，就是去拜訪陌生的大樓管理員。對我來說，是一件非常新奇的事情，因為畢竟沒有做過，所以也不知道。在過程中因為還不熟，常常被打槍，覺得我們是來亂的...</p> <p>2.反省(Check)</p> <p>現在想起來，這件事情對我來說還是有趣的。當然也不是每個社區的管理員都會讓我們拜訪。在被各種打槍的時候，不停的請教學長們及店長，教我如何應對，也要檢視自己的說話口氣、態度情緒是不是也有要改進的地方。</p> <p>3.學習(Action)</p> <p>在這次事件中，至少與15位管理員有所接觸，當每個人遇到陌生人的時候，講話的態度、口氣截然不同，有些人會非常非常歡迎、有些人卻拒你於門外。在這個時候，自己的角色，就必須不停的揣摩，怎樣才是對雙方都有好處的。</p> <p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>隨時準備一本筆記本。每當公司開會的時候，把公司其他同仁所說的經驗給記錄下來。先複製其他同仁的作法(因為沒遇到過)，等到學習到一定程度，在加上自己的創新，使之運用。</p>			

工作日誌表 3

班級：行流四丙	學號：BZ102327	姓名：林敬諺	撰寫日期：105/12/14
撰寫期間：105/11/17~105/12/14			
實習機構(含分店名)：鑫嘉開發有限公司 太平洋房屋/二期店			
部門(單位)/職稱：業務助理 /實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>說明特別的事件、特定的對象、特定的時間或特別的主題，發生的過程細節說明</p> <p>事情是這樣的，我們公司每個禮拜五都會開早會，5 家店會同時間一起開會，我們當時正在探討一個主題，然後毫無預警的情況下，我突然被點名到台上分享..</p> <p>2.反省(Check)</p> <p>回頭想想，為什麼事情會發生？自己做了些什麼？其他人做了些什麼？當時感覺如何？現在感覺如何？</p> <p>當下感覺其實十分緊張，分想的也模模糊糊，不過至少有勇敢講出來，哈哈在那麼多人面前講還是稍微緊張了點，這讓我了解到原來自己多多少少還是會畏懼著很多人在面前的感覺。</p> <p>3.學習(Action)</p> <p>在此次事件中學到什麼？這和〈哪一個〉經營理論有什麼關聯？</p> <p>在這次過程中看到了很多前輩上台分享，想必他們一定是長時間累積經驗，才能完整陳述完美的內容，也藉由一次一次的會議，讓我這個小小業務助理在旁邊一點一滴慢慢累積，每天都學習到很多實務上的知識。</p> <p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>同學會為這次的經驗採取什麼樣的行動以執行自己的學習？</p> <p>在每一次的會議前，我會先詳讀這次的會議內容，讓自己隨時準備被點名到的狀態下，隨時備戰!! 。</p>			

工作日誌表 4

班級：行四丙	學號：BZ102327	姓名：林敬諺	撰寫日期：106/03/02
撰寫期間：106/01/01~106/03/02			
實習機構(含分店名)：鑫嘉開發有限公司 太平洋房屋/二期店			
部門(單位)/職稱：業務助理 /實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>有一天在公司裡面，發生了一件買賣雙方，以及業務上面的衝突。</p> <p>地點是在我們公司，目的是交屋。</p> <p>原因是買方貪小便宜想要折庸，而且還要沒收代書費，當場整間店氣氛瞬間凝結，長達五分鐘之久。也是我來這半年多來，頭一次看到的現象！當下百感交集，換做是我怎麼辦呢，還好不是我。經過店長的協助，讓整件事情告一段落，雖然沒有到非常的圓滿，而且買方的氣也還沒消，但是這整件事，也讓我學習到更多在買賣交屋中必須更加注意的細節。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>一個業務會遇到各式各樣的買賣雙方，要在每個人不同的脾氣上面建立信任，本來就不是一件相當容易的事情，像是以上所講的事情，有時候不會是業務的問題，而是要如何解決客戶的問題。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>在這次的事件當中，我看到了能夠順利結束的三個關鍵，忍耐、思考、轉移注意力。店長在爭執過程中，巧妙的運用說話的技巧、適時的出口，才讓整件事情有一個著落。</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>在未來的每一天，只要是面對「人」就一定會有相互不和的時刻，這時候就會想到這次的事件，讓自己不會陷入複雜得爭吵當中，不止損壞了友誼，更踐踏了信任的基礎。相信經過這次的學習之後，會讓我了解更多對人的看待。</p>			

工作日誌表 5

班級：行三丙	學號：BZ102327	姓名：林敬諺	撰寫日期：106/03/16
撰寫期間：106/03/04-106/03/16			
實習機構(含分店名)：鑫嘉開發有限公司 太平洋房屋大里二期店			
部門(單位)/職稱：業助/實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>房屋的業務人員主要以兩個方向下去拓展,分為開發及銷售,我先說說關於我所知道開發的一些瑣碎,有網路開發,路上拜訪,社區掃街,這些目的主要都是為了見到屋主一面,看有沒有機會幫他賣房子,在過程中有很多技巧性的溝通是需要累積經驗去學習的,接到案子之後就是要想銷售的策略。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>在這個實習過程的尾端,也跟過店裡的學長姊去拜訪去帶看去做廣告,還記得當時去拜訪管理員時候,被各種管理員打槍,在經過無數次的拜訪後,也跟好幾位管理員成為了好朋友,在當時的感覺是非常緊張的,因為必須全程自己去嘗試,現在回想起來,這個嘗試是非常有趣的,並且讓自己的人脈可以更加擴展。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>在這過程當中,學習到與陌生人的相處,訓練自己的表達能力,雖然說這對很多人很難,畢竟要開口跟不認識的講話而且還都是跟長輩,我相信成長最多的應該是我的膽識吧!在過程中還可以見識到店裡學長姊的厲害,邊聽邊看邊學的這快一年,也學到不少關於房地的知識。</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>我想我以後如果當業務的話,我會訓練我的話術,還有自己的創意,大膽展現在自己的業務內容上。</p>			

工作日誌表 6

班級：行四丙	學號：BZ102327	姓名：林敬諺	撰寫日期：106/4/4
撰寫期間：106/03/05-106/04/04			
實習機構(含分店名)：鑫嘉開發有限公司 太平洋房屋大里二期加盟店			
部門(單位)/職稱：業務助理			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>在這間公司的實習讓我覺得很不錯的地方是,活動很多,很多額外課程,記得參加一個全體公司性質的公益活動,到偏遠地區山上國小裡頭送愛心,讓我覺得非常的有意義,雖然坐車過程非常的悠久,到達目的地的時候又要搬一大堆東西,重死人的小孩子禮物,不過當活動一開始見到偏遠地區小孩子的那剎那,真的很感動,是一群很知足的小孩,在經濟非常差情況下,露出的表情是熱情是不抱怨,送愛心作功德真的是一件很美的事。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>這個活動好像是公司每一年都會舉辦,我們送的禮物是偏遠地居小孩子的許願卡清單清單,看到這清單,只能夠說我整個大傻眼,並且反省自己過去,過去我的國小生活就要了爹娘的電動玩具、卡帶、一堆娛樂用品等等...而他們這群小孩的清單,最多的是鉛筆盒,水壺,以及球類用品,讓我的心非常感動。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>這次的活動讓我懷念起了童年生活,已回不去,但還是得向前看,這群孩子讓我了解到知足是多麼的重要,是會讓人快樂的</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>經過這次活動後,讓我了解到公益的偉大,是可以用小小的金額,去創造最無價的禮物,以後更是不忘想起公益的重要性,我想我個人也會保持這項活動的延持,不管是兒童也好流浪狗也好至少每年都要有幾次小小的公益舉動。</p>			

四、結論與建議

4.1 結論

1. 說明實習後對公司的看法與初步看法的比較

其實在剛開始接觸時跟後期的感觸,老實說差異蠻大的,在當初會選擇這份實習時,心想著這是從未嘗試過,而且是能夠長期工作,與爆發性收入的好所在,還可以領悟到投資的技巧,當初的看待房地產感覺好像蠻容易的,錢也好像很容易到手,在經歷的這一年顛覆了我對這工作的看法,這工作基本上 24 小時都待命著,有些忙的業務甚至能休假一天都很難得,也許休了那一天假,客戶也不斷的打電話來,因此我認為這工作基本上是隨時待命的。在當初我認為當房仲很容易,就是站著外面曬太陽(所稱駐點)到後來我發現要成交一個案子必須具備開發與銷售,然而這兩者裡面就有非常多的邏輯概念要學,就像當初面試時店長跟我說一句話,這個行業你永遠學不完。

2. 說明實習前、後個人的預期與實際感受

老實講我在實習前要面試那時,一直上班到至今,實在跟我預期的差太多了,但是畢竟是實習生,能力有限阿! 當初我預期的是我在這個行業能夠面對客人,能夠銷售物件雖然說我也有考證照(營業員證照),考到了就能夠賣房子,當然啦計畫永遠趕不上變化,原來這一年當中是要訓練我以後畢了業,當完兵能夠回來當業務,不過說實在的,假設我今年真當了業務也會造成自己的麻煩,因為經營客戶是必須長期經營的,這個交易並不是那麼容易,然後我又會卡到回學校的時間還有當兵那 4 個月,是會造成很多不方便的。

3. 說明實習最難適應或難過的事

這個行業裡實在太有趣了,應該不太會有甚麼難過的事情,頂多沒業績吧。一行裡沒有最難,只有很多地方要重新適應。

4. 說明實習最大的收穫

在這裡最大的收穫是認識了朋友般的同事以及我們的領導者店長,從他們身上學會了很多事情,更多的是這個產業讓我認識了非常豐富的知識,雖然說一年太短了,學到的東西真的有限,但也對房地產有更多的認知,之後如果要投資房地產或者當業務的話,會更加的有頭緒。

5. 實習甘苦談

在這將近一年的生活裡,一點也不苦,感覺不管在哪種行業都一樣,心態對了,一切都足夠適應,在這裡我與幾位同事成為了好朋友,時常談起如何一起賺錢,為未來奮鬥,想想真的是沒有白費進入這行。

6. 我希望來前就能在學校學到哪些東西?

我會希望學習更多銷售技巧,以及推銷方法,網路的平台使用,還有擴展人脈以及相處。

7. 在校所學,拿到業界最有用的是什麼?

我個人覺得是文書處理,報告格式等等。

8. 對個人從事相關產業的省思

從裡到外我還沒有看得相當徹底,但這個產業是可以發展一輩子的,除非大地震不然這個行業我想是不會被淘汰掉的。

9. 個人生涯規劃與未來展望

如果我繼續待在這個行業裡的話,我應該會往銷售的方向去衝刺,在未來我希望月收入可以破兩百,以每個月穩定且爬深的業績來探討,等到相當資歷後,會轉型成投資型的狀態,讓我的被動收入持續上升。

4.2 建議

1. 對實習公司的建議

我希望在未來可以招收更多實習生,不然像我一樣,整間公司只有一個實習生的狀態下,有時還是會很孤單的。

2. 對實習制度的建議

也許是因為我是本公司第一位使用的實習生,有些制度還沒有成立,所以我做的事情就有點內外部的感覺,我建議在未來能夠有對應實習生的方法,實習生在本公司該座什麼,該從何學習之類的。

3. 對學弟妹的建議

實習這件事情,自己本身就該考量未來是否從事相關行業,並且選一個自己可以收穫最多的產業,花多點心思研究一下未來的你,如果你只是想說賺錢,讓自己學分順利過的話,這樣實習的意義對你們來說是會很浪費的唷。

4. 對系上的建議

我覺得系上給這個實習的機會是很棒的,是能夠給學生一個負責任的開始,不過也希望在實習的天數能夠改為 10 個月,哈哈畢竟男生當完兵就得直接接軌工作了嘛,讓自己可以有更多時間規劃當完兵後的工作還有給自己放個假去外面旅行,因為說實在的實習多那 15 天感覺也蠻多餘的。

5. 對師長的建議

在實習過程中,雖然老師來公司探訪的次數不是那麼多,不過也感受到老師的用心,百忙之中抽空看學生之外還要了解他在工作上的環境,而且搞不好還要跟實習單位協調一些有的沒的,例如實習到一半想換之類的,總之感謝老師,記得要給我高分別當我。

6. 對學校的建議

以實習而言我覺得實習公司選擇好像有點太少了,因為我看大部分都是餐飲業多,我建議以後能夠有更多元的實習單位讓學弟妹選擇。

參考文獻

1. 太平洋房屋 台中區加盟總部 。