

销售电脑的实践报告 电脑销售的实习报告 (优秀7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

销售电脑的实践报告篇一

20xx年xx月x日——至今

xxxx电脑科技有限公司

电脑销售顾问

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

我在xxxx电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售全系列产品，包括服务器，家用台式机，商用台式机，笔记本，打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，

我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的`业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。

一年下来，我总结出自己许多不足之处：

- 1、在说话时候还不够耐心
- 2、对各行业的了解还不够深透
- 3、对自己的学习激情还不够充足
- 4、对自己的业绩还不是很满意
- 5、积累下来的老客户不够多等等

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。

销售电脑的实践报告篇二

随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经两年了，距离业毕的时间不多了，回想过去，已自在这两年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了俺一跳，原来已自并没有学到什么，再过两年就要踏入社会了，对于已自将来在社会扮演什么角色，已自竟然毫无头绪。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，俺们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多习学一些东西对已自将来走进社会有所帮助。

想通了这点，觉得是时候用实践来充实已自对社会的认知了，同时也可以增加已自的各方面的能力，所以这个暑假的到来给了俺一次锻炼的机会，让已自去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时已自也是非常担心受骗上当，毕竟这种事

情也是经常发生在身边的，所以俺和几个同学一起参加实践，这样就减少了上当的可能，也增强了团队意识，有事情的时候也好有个照应。

经过一番寻找和大家的商讨之后，最后选择了在广州的蚂蚁科技有限公司进行社会习实，这是一个电脑销售的公司，相对于俺们这些学计算机专业的生学，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心已自的能力不够，但已自却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在已自的能力范围内做事，这样永远也学不到新的识知，所以已自也没有多想什么，就开始投入作工的思想准备了。

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对俺们进行基本的电脑销售培训，同时也会教俺们去组装电脑，虽说俺已自学的是软件识知，但对于电脑的硬件识知同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。已自也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，已自倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的作工人员首先给俺们讲解了大概的电脑安装顺序，到这俺才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让俺暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度

一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好俺的同学看起来不怎么烦躁，这让俺暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些作工人员也知道要记住这些不容易，也没有要求俺们记住全部，只要求俺们慢慢掌握，这也让俺松了一口气。当俺们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校习学的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生要配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比，适合生学用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了已自的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后作工渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让俺知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在习实的过程中，态度要求也很高，首先就是已自的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对俺们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让俺深刻的了解到，无论在何处作工，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

经过不长不短的一个月的社会实践，让俺对社会有了个基本的了解，也同时对已自的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以俺必须尽快提示已自。通过这次实践，让俺懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，

你连失败的机()会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让俺们成长，俺也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像俺的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎俺们的意料。当拿到已自的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

总结这次社会实践，它提升了俺自身的思想意识，学会了基本融入社会的能力，对职业的一些领域也有了一定的认知，更新了俺的社会思想观念，树立了服务社会的决定，更好的展现已自的人生价值，是俺走向社会的一个铺垫，拉近了俺与社会的距离，也开阔了已自的视野，俺想会继续努力来提升已自，做人对社会有帮助的人。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

销售电脑的实践报告篇三

广州易腾电脑科技有限公司

dell电脑销售顾问

通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

我在广州易腾电脑公司做一个普通的销售员。经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售dell全系列产品，包括dell服务器、dell家用台式机、dell商用台式机、dell笔记本、dell打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户

资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

销售电脑的实践报告篇四

随着人们自身素质提升，报告与我们愈发关系密切，报告根据用途的不同也有着不同的类型。我们应当如何写报告呢？以下是小编为大家整理的电脑销售的实习报告，希望对大家有所帮助。

实习目的：通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实习时间□XX年XX月XX日——XX年XX月XX日

实习地点：明华电脑城

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、

五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠

道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3“苹果”新品牌，因为“ipod”不具有“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二楼的一个角落里，几台旧电脑和

三个人。说句实话确实不敢恭维（当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神）。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的`员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

（2）销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

（4）售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，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，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：

if you can dream it□you can make it□

最后衷心感谢明华电脑城给我提供实习机会！

销售电脑的实践报告篇五

实习目的：通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上

把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实习时间□XX年XX月XX日——XX年XX月XX日

实习地点：明华电脑城

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、

新事物的脚步。

公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程中有些时候感觉有些不舒服，有些牌子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两

个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让我找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二楼的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维（当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神）。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2) 销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3) 市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4) 售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，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，实习是我们把学到的理论知识应用在

实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？信奉在哈佛广为流传的一句话：

if you can dream it you can make it

最后衷心感谢明华电脑城给我提供实习机会！

销售电脑的实践报告篇六

作为一名大学生仅仅通过学校的学习是不够的，又同时作为一位师范生，掌握一定的师范技能也是必须的。这就需要我们掌握一定的实践能力、语言沟通能力、以及管理能力。为提高我的实践能力，更好地运用所学知识，我于20xx年7月中旬至八月下旬，在四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部进行了我的实践工作。现将我的实践情况介绍如下：

实践是专业教学工作的重要组成部分，是全面实施素质教育、提高我们综合素质的重要途径，对我们认识社会、适应社会、了解专业工作、培养分析和解决实际问题的能力有重要作用。于此同时，有针对地锻炼自己观察问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎实工作的作风，积极向上的工作态度，为顺利走上工作岗位打下基础。

20xx年7月中旬至八月下旬

四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部

我进行了四个阶段的实践：

数据会丢失，因此需要额外设一个电路进行内存刷新操作。也就是说它只是一个临时储存器，掉电后数据会消失。

5、硬盘:硬盘是计算机的数据存储中心，我们所使用的应用程序和文档数据几乎都是存储在硬盘上，或从硬盘上读取的。它包括存储盘片及驱动器。特点是储存量大。硬盘是计算机中不可缺少的存储设备。

6、软驱：平时可以插入软盘，用以存放数据（逐步将被淘汰）。

7、电源：对电脑供电的主要配件，是将ac交流电流转换成直流电压的设备。电源关系到整个计算机的稳定运行，其输出功率不应小于250w

8、显卡：显卡也叫显示卡、图形加速卡等。主要作用是对图形函数进行加速处理。显示卡通过系统总线连接cpu和显示器，是cpu和显示器之间的控制设备。实际上是用来存储要处理的图形的数据信息。

9、网卡：是将计算机与网络连接在一起的输入输出设备。主要功能是处理计算机上发往网线上的数据，按照特定的网络协议将数据分解成为适当大小的数据包，然后发送到网络上（目前多是主板集成）。

10、声卡的主要功能是处理声音信号并把信号传输给音箱或耳机，使后者发出声音来。

下班回家的路上，我一直在回想今天店长问我的话，我发现自己确实有了一些变化：

淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面来充实自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

实践结束了，但是他给我带来的思考才刚刚开始，或者是引

导到字下一个崭新的高度。

销售电脑的实践报告篇七

随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经两年了，距离毕业的时间不多了，回想过去，自己在这两年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了我一跳，原来自己并没有学到什么，再过两年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，自己竟然毫无头绪。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。

想通了这点，觉得是时候用实践来充实自己对社会认知了，同时也可以增加自己的各方面的能力，所以这个暑假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，所以我和几个同学一起参加实践，这样就减少了上当的可能，也增强了团队意识，有事情的时候也好有个照应。

经过一番寻找和大家的商讨之后，最后选择了在广州的蚂蚁科技有限公司进行社会实习，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些学计算机专业的学生，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心自己的能力不够，但自己却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识，所以自己也没有多想什么，就开始投入工作的思想准备了。

是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几

次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好我的同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自已的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，

你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。