

# 电器产品检验报告单(大全7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 电器产品检验报告单篇一

时光似水,光阴如梭,不知不觉在苏宁工作了也一年了,大三的时候来到苏宁实习,并在今年8月6号签订合同,成为一个正式营业员了,这一切让我都感到非常的兴奋!

实习期我换过很多的岗位,也正是轮岗这么多次才让我学习到了很多很多的东西,对于我这刚走出校园踏入社会的毕业生来讲,苏宁真的给了我很多很多帮助,最直接的就是学会与人交流,与人沟通,放下在学校时那种青涩,大胆的与顾客交流推销自己的产品,说是产品,其实是在推销自己,苏宁让我多了份勇气,敢于做曾经怕做不敢做的事,也为我在这个竞争激烈的社会中提供了莫大的帮助。不仅如此,不同的岗位要有不同的技巧,做以旧换新专员,要耐心仔细,万不可粗心大意,做总台服务要积极热情,耐心的回答顾客的问题,做终端销售就更是要高技巧,不仅态度要好,销售技巧能力方面是最重要的,态度是一个好的开始,好的技巧是促成交易的关键。

8月6号我和公司正式签订了劳动合同,进入了两个月的试用考核期,这两个月我来到了一个新的岗位,数码柜销售岗位。其实之前对于手机和电脑销售因为本身有所接触自然也是比较容易上手,但是数码相机却是我从未接触过的一个东西,那种感觉很陌生,也让我怀疑自己能不能做好这个工作。首先是对产品知识的了解,我觉得这是非常非常重要的,如果自己都不了解自己卖的产品,又如何向别人推销呢,于是我

向柜台老员工虚心请教自己不懂的地方，并认真阅读数码的百问百答，记下最主要的信息。在数码柜的前半个月我都是在学习产品知识，因为开票方面之前轮岗中都有用到，所以接受起来比较快，半个月的学习我基本可以回答顾客提出的一般性的常规问题，除非遇到特别专业的问题，但是如果遇到自己解决不了的问题，在老员工介绍时我就会认真的记下来。虽然初期向顾客介绍机器时总是会出现很多问题，导致交易落空，自己心中也不好受，于是加紧锻炼，学习，在随后的半个月中虽然销售额没有多少但是已经有所提升了，经过耐心的介绍基本还是可以成交的。当自己一个人独自做成一桩销售时，心里的感觉真的很特别，很让人兴奋，积极性也就自然而然的调动起来了。不知不觉两个月已经快过去了，我的销售技巧已经有了很大的进步，也得到了领导和同事的肯定，虽然还是有很多不足，但是有了他们的鼓舞激励我会更加认真的对待这份工作的！

在经历了十一的大忙后，我越发的觉得自己是一个真正的苏宁人了，不是说“不经历大忙就不算是真正的苏宁人”么，在这次大忙中，我深切的感觉到自己的不足，因为柜台人员的紧缺，所以我必须加快节奏，而面对销售热潮有点手忙脚乱，但在老员工的指导之下我总算是慢慢找到了节奏，基本完成了任务，但是我不会因为这样就满足了，我深知在今后的工作中要学会独当一面，要能扛得起责任。

经过这一年的工作，我学到了很多的东西，同时也明白了很多的道理，我相信这些对我以后的工作都将大有裨益。尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。对于一个工作仅有一年的人来说，缺乏工作经验是最大的缺点，在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系；以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这都有待于在今后的工作中加以改进。

在工作这一年中，感受颇多，收获颇多。从几乎没有工作经验的'新手，到现在基本能独立地完成一项工作。新环境、新

领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快”是我这一年来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序，努力做好本职工作。

在20xx年我会更严格的要求自己，尤其是在销售方面我会尽自己最大的努力去做，争取完成上级下达的各项任务及指标，作为在苏宁终端工作的我，更是苏宁的形象的最好体现，而我当然要以最好的服务面对顾客。虽然我还有很多不明白不熟练的地方，但我会积极求教，认真学习，从最基本的产品知识，到如何抓住顾客心理，达到成交目的。因为在岗位上时间较短，在核心绩效指标上存在很大的缺陷，我也定会在以后的工作中多加努力，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。苏宁让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。发扬“执著拼搏，永不言败”的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

让我们为了苏宁美好的明天而奋斗！

署名日期

## 电器产品检验报告单篇二

我于20xx年12月30号在创维电视河西商圈中的苏宁电器中开始从事临促的实习工作，主要负责拦截顾客即将顾客引导至创维卖场中以及导购。至20xx年1月2号历时4天后我的实习工作结束。

此次实习对我来说意义非凡。首先，作为销售是我们主要的专业知识，也是老师多次强调我们要去实践学知识的对象，此次的实习不仅能让我们学到在专业课堂上学不到的市场经验也可以让我们通过实践进一步深化对课堂知识的理解。其次，商场临促是接触各种顾客的第一现场，在此我们接触顾客顾客的同时可锻炼我们的社交能力，也可学到做人的道理。

## （一）公司简介

创维集团有限公司成立于1988年是以生产彩电、数字电视机顶盒、手机为主导，跨粤港的大型高科技企业，是中国三大彩电龙头企业之一。1992年成立创维集团有限公司，并获得彩电生产许可证，开始生产彩电、vcd、dvd、家庭影院和卫星接收机等产品。1994年成立深圳创维—rgb电子有限公司。20xx年4月，创维数码控股有限公司在香港证券交易所主板上市（代码0751），是一个由公众、世界著名投资基金及企业管理层组成的市值突破60亿元国际型企业。研制的主要产品有：等离子、液晶电视、各类纯平电视、数字电视机顶盒、手机、汽车电子、安防产品以及与数字电视产业链相关的产品。

## （二）实习过程

12月30号创维的产品培训师对我们进行集中的培训，他除了向我们介绍相关热卖产品的产品特色、卖点及功能及电视重要原部件的进化历史及其优缺点外还教授了一些拦截与导购的所需的技巧。在此我了解到：

- 1、至20xx年12月底创维卖场中98%已为led产品。led电视采用的是两侧的二极管发光，相较于其前代的lcd lcd的主要的优点主要是超薄、环保、节能、少辐射，值得一提的是led电视具有感光眼，当外部环境发生变化时它能自动调节屏幕的亮度。

- 2、电视的造价成本的70%在于电视屏，而电视的屏分为硬、

软屏。软屏的亮度高散热性好，但它的寿命相对较短。而硬屏在敲动时不会闪动，用手滑屏时也无水滑印，硬屏的视角达到178度相对软屏它大大提高了电视的画质。创维选的硬屏采用ips韩国进口屏，这也是创维相较于其他品牌价格较高的原因。

3、至20xx年12月创维电视的主打产品已是超越普通3d电视的“云”3d电视，这款电视不仅是不闪式3d电视它更可以用键盘、安卓手机控制，并且与它配套的3d眼镜已不是充电式眼镜而是倍受年轻人喜爱的雷朋式眼镜。

12月31号至1月2号我就在卖场开始了正式的实习工作。在卖场我首先做的是拦截即在整個苏宁商城內找到來購買電視的顧客，向他們簡單地介紹創維的產品並把他帶到創維的賣場。這個工作很重要，用講解師的話說就是攔截可以使創維成為顧客的第一印象，這將會大大提高產品的銷售率。在這一工作中，我與我的夥伴們一起守在商場的各大入口拿着傳單對每一進來的顧客進行詢問。

做了半天的攔截後我轉而做導購，銷售的工作也不是想象中簡單，尤其是電視這種耐用型家電。顧客來購買之前肯定是徵求過很多方的意見，對產品的性能與價格做過多方位比較的。因此，銷售電視一定要對自家的產品充分了解，對其他品牌的同類型的產品也要略知一二。賣場中的傑出銷售員有些並無多高的學歷，但他們不僅對產品爛熟於心，並且他們也能很好的掌握顧客的心理，收放自如的與顧客進行交流最終讓顧客購買我們的產品。這也提醒着我無論何時都要抱著一種學習的心態與狀態。在面對各種顧客時必須要有不同的表現，但表現的前提是必須是對顧客保持真誠。導購的職責就是讓顧客了解到產品的方方面面，當然要突出自家產品的優點。我們在向顧客介紹產品的時候既要保證對產品有一定的熟識度但講解給顧客的時候不能多用專業術語，我們呈現給顧客的一定要用最能让顧客理解的语言。在於顧客溝通的

过程中要注意技巧，不能过于心急要给顾客留有思考的空间。销售中感觉最好的便是出单了，我有幸出了一张单（一台26寸的小电视）虽然成果不大，但对我来说已经是莫大的鼓舞了。

## （一）问题

1、创维虽然是电视产业中的佼佼者，其拥有自身的核心竞争力。比如它领先的3d技术、其优质的电视屏体等。但创维产品的价格远远高于其他品牌，有的同款的价格甚至比其他品牌高出近两倍，这就使许多例如需供房贷、车贷的年轻夫妇等大批中端价位消费群对创维望而却步。

2、创维的临促管理涣散，没有统一的管理人员，任何一个正式员工都可以对临促的工作进行安排，因此造成临促的工作混乱。

3、创维的“拦截”意识太强，包括在临促的培训中及卖场工作人员对临促的要求中都特别强调“把进苏宁来买电视的顾客第一时间带到卖场来”。让顾客首先接触自己的品牌确实有助于在顾客心理留下难以磨灭的第一印象，这无疑有助于提高销售额。但一旦有一个品牌抢顾客，其他品牌也跟风争相疯抢时，整个市场就会陷入一片混乱。这既破坏了整个市场的和谐也不利于自身品牌树立良好的形象。

4、创维的促销方式仅限于雇佣临促与价格优惠，这过于单一不利于进一步吸引潜在消费者。

## （二）建议

1、对市场进行进一步地细分，将中端价位消费群分离出来，并适时的调整产品的价格，让中端消费群能够消费起创维。这将会进一步拓展创维的市场，也会大大提高创维的销售业绩。

2、派专门人员对临促进行管理。在销售活动期间临促只能服从专门人员的管理。并且，专门人员不仅要保证临促的工作到位，也要保证临促的权益。

3、取消掉“拦截”这一不规范的促销手段，这种你争我抢顾客的肉搏战不仅影响到整个卖场的秩序，甚至会对讨厌这种方式的顾客留下极坏的印象。并且创维的工作人员与其他品牌的人员保持良好的竞争关系，各个力求建立和谐的买卖环境。

4、对促销形式进行创新，改变单一的促销方式。如对市场进行调查，根据消费者的偏好及市场的走势对营销组合进行调整，使其进一步满足现今消费者的需求。

短短的四天，现在想想各中滋味，只有亲身经历的人才能体会得到。通过这次实习，让我了解到了许许多多有关电视的知识，也看到了电视市场的激烈竞争及其发展前景。我学到的不但有额外的专业知识，也有做人的道理。我认识到做好一名销售员，也等于做好生活中的自己。到社会上工作、竞争，我们面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的人接受你，认同你，我们不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对各种难题问题，发表自己独特的见解。

“艰辛知人生，实践长才干”。这次实践，也让我感悟到理论与实践结合的重要性。尤其是我们学生，如果只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不是很理想。通过实践，所学的知识也得到巩固和提高。紧密结合自己所长，在实践中检验自己的知识和水平。在实践中，将自己不擅长的得到提高，欠缺的得到补偿，这样也会加深对本来知识的理解和消化。有利于我们对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力。大学生以课堂学习为主

要接受方式，而课堂学习所获得的知识基本上都是间接的、系统的理论知识。这些知识对我们来说非常重要，但这些理论知识并不代表我们大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。而且，在实际的生产生活中，许多问题单靠某一方面的知识是难以解决的，需要考虑诸多因素，运用多方面的知识技能才能解决得了。社会实践使大学生接近社会，获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学所懂与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象理论知识逐渐转化为认识 and 解决实际问题的能力。以后自己还会在寒假利用时间去做一些社会实践，让自己阅历和能力更宽广，从而在毕业后确定好方向，更好的服务社会。

### 电器产品检验报告单篇三

自20\_\_\_\_年12月进入宏源，我一直在阳光店负责海尔空调销售的工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了一定的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

工作上我严格按照考勤制度上下班，不迟到、早退，在旺季或节假日主动加班，曾经连续工作三个月不休息。工作中，我认真学习产品知识，了解产品政策，销售上既要保证“量”，也要保证“质”；熟知公司的各项流程，从安装调试到维修保养，都能为顾客一一详解，并做到提前告知，省去了许多不必要的麻烦；对待顾客上，除了细心讲解还要用心倾听，将最合适的产品推荐给顾客，这些年来，我秉承着“顾客永远是对的”原则，即使遇到再无理的顾客，我也耐心接待，微笑服务，从未与顾客发生过争执。我深知我不只是海尔空调的导购员，更是\_\_\_\_公司的导购员，所以即使顾客没有购买我的产品，我仍会热情推荐其他品牌，为\_\_\_\_公司的销售尽一份力，也将\_\_\_\_公司优质的服务带给每一位顾客。对待同事我热情团结，乐于助人，对待领导安排的其他工作总是努力完成，从不推诿。

在思想上，不断总结销售经验，提高自己解决问题的能力。



作为\_\_\_\_家电卖场的龙头老大，我为能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使公司蒸蒸日上，势必以顾客满意为目标，用主人翁的意识真正做到“顾客至上，服务第一”！

## 电器产品检验报告单篇四

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和知识，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

20xx年12月29日——20xx年1月26日

美的集团，创业于1968年，是一家以家电业为主，涉足房产、物流等领域的大型综合性现代化企业集团，旗下拥有两家上市公司、四大产业集团，是中国最具规模的白色家电生产基地和出口基地。

1980年，美的正式进入家电业；1981年开始使用美的品牌。目前，美的集团员工近8万人，拥有美的、威灵等十余个品牌。除顺德总部外，美的集团还在国内的广州、中山、安徽芜湖、湖北武汉、江苏淮安、云南昆明、湖南长沙、安徽合肥、重庆、江苏苏州等地建有生产基地；在国外的越南平阳基地已建成投产。美的集团在全国各地设有强大的营销网络，并在美国、德国、加拿大、英国、法国、意大利、西班牙、迪拜、

日本、香港、韩国、印度、菲律宾、新加坡、泰国、俄罗斯、巴拿马、马来西亚、越南等地设有21个海外机构。

美的集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、电饭煲、饮水机、微波炉、洗碗机、电磁炉、风扇、电暖器、热水器、灶具、吸油烟机、消毒柜、电火锅、电烤箱、吸尘器等家电产品和压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品，拥有中国最大最完整的空调产业链和微波炉产业链，拥有中国最大最完整的小家电产品群和厨房家电产品群。

美的集团一直保持着健康、稳定、快速的增长。上世纪80年代平均增长速度为60%，90年代平均增长速度为50%。新世纪以来，年均增长速度超过35%。美的集团整体实现销售收入达750亿元，同比增长30%，其中出口额31.2亿美元，同比增长40%，预计将实现销售收入880亿元，其中出口36.6亿美元。在“中国最有价值品牌”的评定中，美的品牌价值跃升到378.29亿元，位居全国最有价值品牌第七位。

作为一家大型跨国公司，美的凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种客户提供家电设备和专业的技术保障。

12月中旬，我开始了校外实习生活，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在12月末来到了宁夏美的家电公司实习。我们有二十三名实习生。实习的第一天，我们先进行了体检，体检合格者留下来实习。我填了相关资料(有实习协议书、个人基本资料等)，拿到了一张考勤卡，一件工作服，并递交了实习计划，下午与所有的实习生一道参加了宣誓仪式。誓词是：今天我们正式成为美的集团中的一员，贡献自己的智慧与热血，放飞青春与梦想，成就美的未来。

宣誓结束后，所有的实习生都非常激动，为自己能够在美的

这样的公司来实习而高兴，不为别的，只为美的集团把我们都当作了公司内的一员，尽管我们是实习生，而且时间不过是短短的一个月。短短的几句话，点燃了激情，留下了心声。我对这次实习有了进一步的期待，所有的实习生都跟我一样。美的果然不负所望，接下来的实习生活给我们每个人留下了难忘的回忆。

第二天，我们正式开始了实习生活。开完晨会后，公司根据我们每个人的实习计划给我们安排了在实习期间的工作任务。助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实行了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售部，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他部门的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。另外在元旦期间，我和几位实习生被分到不同场地进行不同期

限的促销任务，并且每个工作日结束后，都必须向相关负责人汇报销售情况。

记得有一天上午：在业务部熟悉单证，刚开始看到这些单证真是又爱又恨，爱的是它是我们以后吃饭的宝贝，恨的是只是它认识我，找却不认识它，那上面密密麻麻，模模糊糊的英文术语，让我摸不着头，静下心来拿起典，问题也就迎刃而解了，于是愈看愈加自信，同时也坚定了我一定要学好英语的决心。

当日下午：在同一个地方听取一位外贸老内务员的报告，这位老内务员同样也是经验丰富，从事外贸工作二十余年。他从外贸实物着手，结合自己多年的经验和所经历的案例，对外贸实物进行了一番精辟的讲解。

刚开始他就讲了一个自己经历的例子来引出对待样本应该注意的问题。是以前他还在一家工厂当经理时，外贸公司给工厂下了一批单，当货物做好时，客户拒绝接受，原因是他要求绒朝外，而工厂做的确相反，又苦于样本找不到了，客户表示这批货就算降价他也不要。于是外贸公司跟工厂发生争执，工厂说自己没有做错，是依据外贸公司的要求来做的。由于样本找不到，最后外贸公司赔偿了这笔损失。从这个案例中能吸取一些教训，就是在以后的外贸工作中一定要注重证据，要有文记载，对对方的样品一定要进行打样。同时在履行合同时一定要按质，按量，按期履行，任何一个小小的差错可能都会导致客户的拒付，有误差要当面说清，不能办到的就不能接，碰到涉及知识产权问题的一定要在合同中说明，涉及知识产权所造成的侵权由买方承担。同时有问题要及时与客户沟通，争取及早解决，而不能等到事后客户发现，那样就太迟了。另外在下单时要对各工厂的情况有所了解，知道各工厂的优势在哪，各有什么长处，这样我们才能生产出更高品质的商品来满足客户的需要。

在三周的实习期间里，每次双休日公司都会组织我们实习生

与员工之间打篮球比赛，还有一些其他活动，如信任背摔等，以培养我们的团队合作能力，和提高队友之间的相互信任。另外还会进行一些小测试、考试、讲座、讨论会等活动，用来解答我们在公司实习期间遇到的问题。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对美的集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现美的集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征美的集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习。

认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，

对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的'成长为一名优秀的商务人士。

## 电器产品检验报告单篇五

实习是一次辛苦了的锻炼，但在实习结束的时候，却偏偏让人这样的不舍。在这次的大学实习阶段中，我来到了xxx公司，并开始作为一名电器销售员开始工作！最终会选择这个岗位对我而言也是比较意外的事情，但在体验过后，我却感到自己对这份工作的向往和未来发展的期待。虽说就一名销售来说，我甚至在公司里都不过是一名菜鸟大，但经历了这次的实习，我也得到了极大的进步和成长！现对自我的实习情况总结报告如下：

### 1. 完成毕业目标，体会社会环境并累积工作经验

此次实习的第一目标是完成学校的毕业要求。当然，对于社会经验和工作能力的累积这些都是对我自身成长的帮助。为此，在实习中我也拼尽全力的去做好自己的职责，将实习顺利完成！

### 2. 寻找工作目标，认清自身的道路

实习前，面临即将到来的毕业，我也一直在烦恼自己究竟该选择怎样的专业来向着未来前进，如今，在社会的工作经历

中，我也渐渐得出了自己的答案。

作为一名实习销售，前面很长一段时间里我都是跟着领导和前辈培训和跟学。在他们的教导和指点下，我在工作中也得到了积极的成长和进步。

工作上，作为一名销售新人，我积极学习，在工作中认真观察前辈们的工作，通过和他们的交流讨论学习了许多的经验和技巧。

但麻烦的是，因为我自身学的过急，结果反而因为自身能力的不足在工作中犯下了不少的错误。为此，我也在工作中重新梳理了自己的知识，并一次为戒，脚踏实地的做好自己的工作任务，一步步的提高自我的思想和能力，加强了自我的综合能力和个人素质。

在这次的工作中，我积极发挥了自身的自学能力，并通过工作实践了自身的知识，让自己能在工作中践行自己掌握的知识，让我的知识不再是纸上谈兵，并也从实践中发现了不少问题。

回顾这次实习，虽说销售经常会伴随拒绝，但在最开始的时候我也曾心灰意冷过。但好在，身边有这多出色的锻炼和前辈在支持着我，这才让我在工作中积极的发展了起来！如今再看，不知不觉之中，我在销售的工作上也已经有了很大的进步！

此外，实习在生活中也同样给我带来了许多的问你题，但前辈们都不吝赐教，让我少走了很多的弯路。“团结和互助”这也是我在实习中收获到的一份非常宝贵的经验。相信在今后与团队一起的努力下，我一定能在销售行业中取得更加出色的成绩！

# 电器产品检验报告单篇六

各位领导、各位同事：

光阴似箭，来xx工作已经两年有余了。两年来，在xx党委、政府主要领导的关心下，在分管领导的直接带领下，紧紧围绕xx党委、政府的中心工作，积极主动同xx全体同志团结一致，和谐相处、扎实工作、全面完成了的各项工作任务。今年，按照xx党委政府的安排，我主要负责林业及司法工作，下面就自己一年来的工作情况向各位领导、同事们作汇报。

## 一、工作开展情况

首先、林业工作

### 1、大青山南坡绿化三期工程

大青山南坡绿化工作从去年就开始启动了，今年的任务是0多亩，任务非常艰巨。按照区委政府安排□xx政府负责协调土地、解决临水临电、打井及水电设施配套等与牧民直接接触的工作□xx党委、政府高度重视，多次召开专门工作会议，布置相关工作，听取有关工作情况汇报，研究制订大青山南坡绿化三期工程基础设施建设计划，经常督促检查各项工程进度，并对工程实施过程中存在的问题及时进行指导。为避免不发生或少发生矛盾纠纷，工程未开始实施，我与分管林业工作的领导便深入到各嘎查村，与牧民沟通、协调，作老百姓的工作。

通过半年多时间的努力，大青山南坡绿化工作任务在xx党委政府的重视下，在区林业局的指导下，在xx各部门的配合下，苗木种植工作已基本完成，造林面积约21000亩。林种有生态林、防风林、经济林，具体树种有柳树、侧柏、油松、紫穗怀、123、山杏等。在水电等基础设施配套建设方面，新打成



机电深井13眼，已全部配套深井泵并交付各标段使用，更换增容变压器3台，新增低压线路约6000米，输水管线已成功铺设约16000余米，并已交付各标段使用。

10月中旬，由区林业局组织，邀请区水利局专家组成验收组，对今年实施的机电深井、地理输水管道及电力设施等设施进行了实地检查验收，所有水电配套设施全部通过验收标准，并已与11月份全部移交各标段的施工单位。

## 2□xx新农村绿化工作

今年□xx的新农村绿化工作在大青山南坡绿化工作的带动下积极开展，在三个嘎查同时不同程度的进行了绿化美化，共栽种垂柳、新疆杨、侧柏等各种苗木50余亩，近3000株。

其次，司法所的日常工作

司法所的工作主要是配合区司法局做好各项常规工作，及时化解各类矛盾纠纷并及时报送各类信息报表，同时配合当地政府，做好人民调解、普法、社区矫正及刑释解矫人员管控等工作□xx司法所现有社区矫正对象3名，无刑释解矫人员。除此之外，通过司法所近半年来的努力，在区司法局大力帮助下，进一步完善资料，将制度上墙，同时制作了胸卡、桌牌等，最终顺利通过了内蒙古司法厅的考核验收，达到了自治区级规范化司法所的标准。

## 二、工作中存在的问题

1、理论知识学习不够，尤其是将理论知识转化为自身分析问题、解决问题的能力方面还有待加强。

2、在工作的贯彻落实、大胆创新方面还有不足，还需要努力、强化。

### 三、今后努力方向

- 1、加强学习，提高理论水平、管理水平及学习能力；
- 2、转变作风，大胆工作，以创新的认识、创新的精神、创新的思路迎接新机遇，开创新局面。

今后，我将继续在xx党委政府的带领下，和全xx的领导干部共同干事创业，为当地的老百姓搞好服务。

以上是我一年来在xx所做的主要工作，如有不妥之处，请各位领导、同事多指导、多提宝贵意见。今后，我将不负xx领导同事的重望，继续为xx经济社会的全面繁荣稳定贡献自己全部的精力。

## 电器产品检验报告单篇七

进入公司之前，我专门去了解公司概况。企业之一苏宁电器1990年创立于江苏南京，是中国3c（家电、电脑、通讯）家电连锁零售企业的领先者，国家商务部重点培育的“全国15家大型商业企业集团”之一。经过20年的发展，现已成为中国最大的商业企业集团，品牌价值508.31亿元。截至20xx年，苏宁电器连锁网络覆盖中国大陆300多个城市，并进入中国香港和日本地区，拥有近1500家连锁店，员工15万人，20xx年销售收入近1500亿元，名列中国上规模民营企业前三强，中国企业500强第50位，入选《福布斯》亚洲企业50强、《福布斯》全球20xx大企业中国零售企业第一。苏宁电器（002024）始终保持稳健高速的发展，自20xx年7月上市以来，得到了投资市场的高度认可，是全球家电连锁零售业市场价值最高的。

周一，我正式开始了我的实习生涯。刚刚进入公司的时候，一切对我来说都是陌生而新鲜的。看到一些老员工一边戴着耳麦与客户沟通，一边又手不停歇的把资料录入电脑系统。我觉的既专业又负责。苏宁电器不愧是中国电器界的一颗明

珠。

制度重于权力，同事重于亲朋。苏宁经营理念

整合社会资源，合作共赢，满足顾客需要，至真至诚。苏宁人才观

人品优先，能力适度，敬业为本，团队第一。苏宁服务观

创新标准，超越竞争。苏宁精神

执著拼搏，永不言败。苏宁员工职业道德

维护企业利益，严禁包庇纵容，交往来礼物，严禁索贿索酬，做人诚实守信，严禁欺瞒推诿，做事勤俭节约，严禁铺张虚荣。

四天的理论培训结束后，我们迎来了上岗前的测试。知识大多是徐老师讲过的，回答起来也并不困难。最后我取得了85分，徐老师对我们的成绩还是很满意的。说我们这一批学生还是肯吃苦耐劳的。

第一天进入客服部。看到近200个小格子间，就是我们的工作场所。每个人都忙碌着，我被分到第三组。组长是位江西人。大家都称他为丁组长。接起第一个电话时，我感觉自己有些心情忐忑，丁组长就坐在我的旁边，以方便指导我们新进入的员工。顾客是来咨询安装时的一些注意事项，我按照标准程序告诉他，顾客感觉很满意，并向我致谢。丁组长也向我点头表示肯定。这让我更进一步理解了客服人员的应有的服务态度。我也能更好的为客户服务。第一天的上机操作后，下班前我们要召开小会议。总结一下今天的工作情况。我和大伟是新进入的人员。组长指出了我们的一些不足之处，并鼓励我们以后做的更好。我感受到苏宁电器如大家庭一般的工作氛围。接下来的工作中，我开始独立的进行操作。接到

顾客来电时，我们要先进行询问顾客姓氏，并根据号码在电脑系统查询客户资料，为顾客提供更快更好的服务。有一次，我碰到一位姓李的先生，根据他的来电号码和座机号码都查不到他的资料。李先生是要进行电器保养，我没有办法只得求助组长。组长让我询问顾客发票的销售订单号，进行查询。最后才预约好上门的服务。因为这次的反应时间比较慢，导致顾客情绪有所不满，我要向顾客道歉，表示歉意。这次的事情让我更加明白自己应该虚心求教。工作的时间长了，也会碰到一些脾气比较大的客户，遇到这样的情况，我都会进行耐心解释，并进行下工单，让后台人员进行充分的核查并回复。月底考核时，我的成绩还不错。让我蛮开心的。同时我也明白，一个公司的发展好坏是与团队合作密不可分的。大家只有共同进步，才能推动公司更好的发展。记得有一天碰到以为老先生打电话进来，说自己的空调没办法正常开启，老先生自己一人在家，儿女不在身边，感觉很不方便，老先生年纪已经85了，说话不是太清晰，我就耐心的接听，试图更好的理解他的意思。最后我为他安排了维修师傅上门服务。老先生为我们有那么好的售后服务而高兴。下班前开会的时候，领导表扬了我，成我的服务态度好，让大家向我学习。我感觉到心中油然而生一股自豪感。让我在以后的工作中，更加的细心，理解客户。

转眼间实习就要结束了，我和大家也在工作中建立起了情感。大家感觉都很舍不得分开，可是人生的旅途我们必定要有分别与启程。最后大家决定来个聚餐进行告别式。那天我们大家吃的很尽兴，玩的也很开心，仿佛多年的好友一般。我的实习经历画上了圆满的句号，我也抱着更大的决心迈向未来。