

最新电脑维修实践报告总结(优秀5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

电脑维修实践报告总结篇一

学生:*** (学院经济管理系09级国贸专业5班)

调查目的:我们应了解大学生的暑期生活,从而帮助他们。

时间:20xx年7月9日-20xx年8月25日

地点:广东省东莞市某鞋厂

一、大学生打工目的:增加自己零花钱;自食其力,不完全依靠父母;锻炼自己能力:走进大学,我们就不能再是那个凡是依靠父母的人了,我们得成为一个有担当的人。而且大学期间的学费,生活费等这些杂七杂八的费用加起来是一笔不菲的资金。据权威机构调查,农村家庭培养一个大学生,从小学到大学毕业得花63.4万。更何况我们这批即将毕业的人人,更得为明年毕业后的就业着想了。时下,大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践,打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言,挣钱是打工的首要目的。

有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的,不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会,一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去,提高各方面的能力;另一方面

可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。二、大学生暑期打工的工作种类：

劳务型：夜总会刷盘子、桑拿浴的服务生、酒店的领班、商场促销员(化妆品、保健品等)、话务员、派发(办公室用品、传单)、快餐店打工、抄写。

电脑维修实践报告总结篇二

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，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，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，难度还是有的，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。

电脑维修实践报告总结篇三

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。

电脑维修实践报告总结篇四

记得一位知名成功企业家曾经说过“没经历打工的大学生活是失败的大学生活”。

做事情经验无比重要，工作经验、历练对一个人的生活来说是一笔巨大的宝藏，对一个人未来的成功有莫大的帮助。

“读万卷书，不如行万里路”。阅历的丰富能提高一个人的各方面能力，涵养、气质、敏锐的洞察力、犀利的分析能力等都会以一个令人吃惊的速度提升。

为了对我的以后负责，为了我的朦胧而又光明的未来，今年暑假我决定打工。

放假之前联系好的一些公司因为打工仔过多而爆满，于是校园代理十分惋惜的通知我们这些期待一声令下就马不停蹄奔向打工公司的经验少得可怜的打工仔。我们还没上岗就已经失业了！于是只能自己努力找工作了。

我们说好的，绝对不找中介！整整五天，我与3个同学跑遍了长沙市区的大街小巷，纵使我们的鞋子跑破了，嗓子喊破了，累的

要死要活也没能找到一个作?因为大多数学校都已经放假了,我们已经失去了绝佳的'就业机会!最后,我们终于屈服了,打算去找那黑心的中介。

正当我们走投无路,病急乱投医的时候,接到一同学的电话,说是国储电脑城有工作,问我们做不?做!当然做了!

电脑维修实践报告总结篇五

二, 实习单位

广州易腾电脑科技有限公司

三, 实习工种

dell电脑销售顾问

四, 实习内容

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。

五, 实习过程

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。

六，实习总结

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*，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。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

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*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。

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