

# 政府领导在图书捐赠仪式上的讲话材料(精选5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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 电脑销售实践报告篇一

本文目录

1. 电脑销售社会实践报告
2. 电脑销售员社会实践报告范文
3. 寒假电脑销售员社会实践报告范文
4. 寒假电脑销售员社会实践报告

正式进入暑假了，我们都各奔东西，寻找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开始不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开始是不好做的，但我坚信只要我努力，一定会找到一份属于自己的完美实践单位!!

终于在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了，北京中关村鸿日东方卖笔记本电脑，因为我是一个暑期工，所以他们对我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经历!!!!

今天是上班的第一天，高高兴兴的来到公司，还没来得及吃饭!点到了，好紧张，点到我了，脸稍微的红了一小下，感觉和上学老师点到一样!点到后下去开始上班了，看着那么多样机头好晕，也好羡慕，她们每天都能碰这些上千元的东西!摆好样机后，店长叫我开始招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没勇气去说“欢迎光临华硕专卖”!

就这样，在犹豫中度过了一天，中午只吃了个“公婆饼”，名挺好，但不怎么好吃!!

第二天到了，点到没感觉了!到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我一定要脸皮厚，不怕碰壁!照店长的话做了，第一声说出来挺紧张，慢慢的发现也没啥，谁也不认识谁，直到招呼客户自如了!可是这第二天比第一天比就不好受了，腿开始疼的厉害，因为总是站着，小腿开始吃不消了，总店长发现了这个情况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿!这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要专心做好每一件事，要有超强的抗压能力!看着他们专心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我相信我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本事!

今天是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪明，他就是我的师傅——滕国春!无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一不差的说给你听，今天他给我的任务是必须背会所有样机的型号，并且在第二天要熟练的背给他听，价钱也要会!他说“只要我带你别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你是实习的，但我不会因为这个对你放松!好好干!”

7月21今天是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今天是个挨说的日子!今天像往常一样开始了一天的工作，还是和刚开始一样，什么都不会，只会样机的配置、价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷迷糊糊的又过了一天!可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事!一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长看见了，让我坐那歇会儿，我本

以为是好意，可后话让我害怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗！从此在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也绝对不靠柜台待着了！！！！

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子！看着别人利用专业知识谈客户真棒，心里幻想着自己谈客户的情景……“您好，欢迎光临华硕专卖，两位今天想看看多大尺寸的？对cpu和显存有要求么？主要做什么用？多少价位……。”正想的带劲，不料店长看见了，“干什么呢？走神，快点卖机器”。又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看秦皇岛人的毅力！！！！

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应该是我这一个暑期得到的一次成长经历吧！成就感占据了我幼小的心灵，让我在虚荣心上得到了极大满足，但我不会因此骄傲，这只是我实践生涯的一个小小的开始，不能因为暂时的小成绩影响我的情绪，我是一个不满足现状的人，因为等自己步入社会以后生活唯一的保障就是挑战未来的勇气和能力，所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努力，我一定行！！！！

电脑销售社会实践报告（2） | 返回目录

在注重素质教育的今天，学生假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成

长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为学校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践 增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

## 电脑销售社会实践报告（3） | 返回目录

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。

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，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我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。有几个同事说也有同感，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，甜甜的。

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。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己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，所以我必须尽快提示自己。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。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

## 电脑销售社会实践报告（4） | 返回目录

如今的我们，已经习惯了在招聘会上看到“有经验者优先”的样，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去接触社会的时间了。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，这个暑假，我决定去一家电脑店当推销员。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。一早就和老板打好了招呼，也是为了让自己有更多的时间去了解关于电脑的一些行情。用了整整三天的时间，游览了一些关于电脑的网页。虽说平时也对电脑也颇有些关注，但这么仔细的看还是第一次。电脑的价格我也基本上背了下来，算是临时抱佛脚吧。

x月xx日，我便开始了一天的手机推销员的体验。8点的“上班”时间对我这个大学生来讲还是轻松的，商业城离我家也不远，但为了不迟到，7点40多，我和同伴已经等在了店门口，店还没有开。等了会，老板才来开门。这不是家规模很大的店，但客人也是络绎不绝。老板先让我们在一旁看她做生意。

x点分左右，来了位顾客，操着外地口音，是来买手提电脑的。他在柜台里看了看，指了指其中一台，“这个拿来看看。”老板就把那台电脑拿出来给他。他看了一下配置，问道：“多少？”“5999。”老板说。“太贵了。”他摇摇头。“那你说吧，多少。”老板说。他放下电脑，然后就走了。今天的第

一笔生意就告吹了。老板便转过来和我们说话，“你们谈生意的时候一定要心平气和的，不可以很大声，向吵架一样，不然顾客吓都给吓跑了。”我们被老板的话给逗笑了，气氛一下子轻松了许多。

在店里，有些客人一眼就能把我认出来是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像老板一样好。

中午的时候，客人却愈发的多了，成群成群的来，使我们一直都没有时间去吃饭。直到1点多的时候，老板才说，你们先去吃吧。我早已被饿得头昏眼花，“无情”地丢下老板一人留守“阵地”，和同伴先吃起饭来。饭是盒饭，有荤有素，也算丰盛。饥饿使我都顾不得饭菜是否可口，三两口就全部扒到了肚子里。这顿饭是我自己的劳动成果，吃的也是格外的美味和安心。十分钟搞定了我的一餐中饭，继续上“阵”。

下午2点左右，我在老板的帮助下，终于做成了一笔生意，老板说，赚了70净利润，不算多，也是一大进步啊。下午5点多，夕阳西下，客人也基本上没有了。我的体力也是基本上没有了。老板还要我们打扫店面。5点半，准时“下班”。

一天的实践总算是过去了，可能是第一天，我做得格外费劲，回家后，几乎是摊在了床上。一天虽然制作成了一笔生意，但我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去学，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争

中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力!虽然学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，几年之后，我已经不再是一名学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

突然想到很多同学说过宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。可以说，在这个暑假的社会实践中，我学到了很多很多。

## 电脑销售实践报告篇二

x天

今天，是我来到毕业实习单位的第一天，我来到这里主要是进行销售方面的实习，因为自己所学专业是技术型的，所以我就像在毕业实习中体验一下不同类型的工作。

我在实习单位做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。第一天对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，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，而且组装起来更加迅速。

pc分为cpu、主板、内存、显卡、硬盘、光驱、显示器、键盘、鼠标、电源和机箱等几个部分,主要安装的是主机内部的部件.装机的時候要有防静电措施,比如洗洗手,戴个静电手环什么的。

装机过程是先上踮脚螺丝：机箱内的铜螺丝，要上全，不要随便上几个就完事了。如果上不全时间长了主板就会变形或在以后的拆装当中造成主板断裂。然后把cpu装到主板上,然后套上指套抹上硅脂,然后是散热座、风扇、内存，插内存条的时候看好缺口对准。然后装后盖条挡板,再安装主板、光驱、硬盘、显卡、电源，在整理机箱背部连线的时候要注意散热问题。

经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这是我在自己宿舍经常干的事情,上手很快,而且现在的装机盘都是一键装机,很方便,这个虽然简单，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，终于掌握了基本的电脑组装。

## 电脑销售实践报告篇三

本文目录

1. 2017电脑销售社会实践报告
2. 寒假做电脑销售员的社会实践报告
3. 电脑销售员社会实践报告范文
4. 寒假社会实践报告（电脑销售员）

正式进入暑假了，我们都各奔东西，寻找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开始不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开始是不好做的，但我坚信只要我努力，一定会找到一份属于自己的完美实践单位!!

终于在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了，北京中关村鸿日东方卖笔记本电脑，因为我是一个暑期工，所以他们对我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经历!!!!

今天是上班的第一天，高高兴兴的来到公司，还没来得及吃饭!点到了，好紧张，点到我了，脸稍微的红了一小下，感觉和上学老师点到一样!点到后下去开始上班了，看着那么多样机头好晕，也好羡慕，她们每天都能碰这些上千元的东西!摆好样机后，店长叫我开始招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没勇气去说“欢迎光临华硕专卖”!就这样，在犹豫中度过了一天，中午只吃了个“公婆饼”，名挺好，但不怎么好吃!!

第二天到了，点到没感觉了!到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我一定要脸皮厚，不怕碰壁!照店长的话做了，第一声说出来挺紧张，慢慢的发现也没啥，谁也不认识谁，直到招呼客户自如了!可是这第二天比第一天比就难受了，腿开始疼的厉害，因为总是站着，小腿开始吃不消了，总店长发现了这个情况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿!这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要专心做好每一件事，要有超强的抗压能力!看着他们专心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我相信我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本事!

今天是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪明，他就是我的师傅——滕国春!无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一不差的说给你听，今天他给我的任务是必须背会所有样机的型号，并且在第二天要熟练的背给他听，价钱也要会!他说“只要我带你别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你

是实习的，但我不会因为这个对你放松!好好干!”

7月21今天是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今天是个挨说的日子!今天像往常一样开始了一天的工作，还是和刚开始一样，什么都不会，只会样机的配置、价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷迷糊糊的又过了一天!可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事!一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长看见了，让我坐那歇会儿，我本以为是好意，可后话让我害怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗!从此在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也绝对不靠柜台待着了!!!!

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子!看着别人利用专业知识谈客户真棒，心里幻想着自己谈客户的情景……“您好，欢迎光临华硕专卖，两位今天想看看多大尺寸的?对cpu和显存有要求么?主要做什么用?多少价位…….”正想的带劲，不料店长看见了，“干什么呢?走神，快点卖机器”。又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看秦皇岛人的毅力!!!!

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应该是我这一个暑期得到的一次成长经历吧!成就感占据了我幼小的心灵，让我在虚荣心上得到了极大满足，但我不会因此

骄傲，这只是我实践生涯的一个小小的开始，不能因为暂时的小成绩影响我的情绪，我是一个不满足现状的人，因为等自己步入社会以后生活唯一的保障就是挑战未来的勇气和能力，所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努力，我一定行!!!!

## 2017电脑销售社会实践报告（2） | 返回目录

实践报告摘要：谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半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多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。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，所以这个寒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，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。经过一番的考虑之后，最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，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，就决定开始投入工作了。

### 一、注重细节

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。

## 二、吃得苦中苦

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，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我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。有几个同事说也有同感，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，甜甜的。

## 三、方为人上人

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。

#### 四、实践成就认识、锻炼提升自我

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己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，所以我必须尽快提示自己。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。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，

让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

二零一一年二月十九日

2017电脑销售社会实践报告（3） | 返回目录

在注重素质教育的今天，学生假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为学校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲

戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

## 2017电脑销售社会实践报告（4） | 返回目录

谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半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多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。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，所以这个寒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，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。经过一番的考虑之后，最后我选择

了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，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，但自己却觉得无论如何都不会退缩的，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，就决定开始投入工作了。

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。

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，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我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。有几个同事说也有同感，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，甜甜的。

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。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己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，所以我必须尽快提示自己。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。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

二零一一年二月十九日

## 电脑销售实践报告篇四

今年寒假我来到了xxxx同方售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道如何处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

### 第一 真诚

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！

踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。

我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。

从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑

的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。

我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。

仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。

他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

## 第二 沟通

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。

同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。

通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。

在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三 激情与耐心 激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

在中心时，老师就跟我讲，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。

在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。

通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。

后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1短：启动正常，

2短：非致命错误， 1长1短：显示错误 ， 1长2短：键盘错误；

计算机蓝屏的原因有：

一、系统重要文件损坏或丢失引起的（包括病毒所致），

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，

四、硬件散热引起的“蓝屏”故障；

计算机经常死机的原因有：

- 一、系统出现错误包括病毒所致，
- 二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，
- 三、显卡接触不良，
- 四、内存接触不良，
- 五、cpu风扇散热不良，
- 六、计算机的电源有问题，
- 七、硬盘出现故障等；

计算机黑屏的原因：

- 一、显示器断电，或显示器数据线接触不良；
- 二、主板没有供电；
- 三、显卡接触不良或损坏；
- 四、cpu 接触不良；
- 五、内存条接触不良；
- 六、机器感染 **cih** 病毒、**bios** 被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。

但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。

在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。

这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。

师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。

在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。

有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。

我心里感觉很高兴，因为我的'主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。

“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。

在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。

所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。

这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。

他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。

”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。

所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。

作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。

今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

正式进入暑假了，我们都各奔东西，寻找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开始不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开始是不好做的，但我坚信只要我努力，一定会找到一份属于自己的完美实践单位!!

终于在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了，北京中关村鸿日东方卖笔记本电脑，因为我是一个暑期工，所以他们对

我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经历!!!!

今天是上班的第一天，高高兴兴的来到公司，还没来得及吃饭!点到了，好紧张，点到我了，脸稍微的红了一小下，感觉和上学老师点到一样!点到后下去开始上班了，看着那么多样机头好晕，也好羡慕，她们每天都能碰这些上千元的东西!摆好样机后，店长叫我开始招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没勇气去说“欢迎光临华硕专卖”!就这样，在犹豫中度过了一天，中午只吃了个“公婆饼”，名字挺好，但不怎么好吃!!

第二天到了，点到没感觉了!到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我一定要脸皮厚，不怕碰壁!照店长的话做了，第一声说出来挺紧张，慢慢的发现也没啥，谁也不认识谁，直到招呼客户自如了!

可是这第二天比第一天比就难受了，腿开始疼的厉害，因为总是站着，小腿开始吃不消了，总店长发现了这个情况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿!这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要专心做好每一件事，要有超强的抗压能力!看着他们专心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我相信我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本事!

今天是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪明，他就是我的师傅——滕国春!无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一字不差的说给你听，今天他给我的任务是必须背会所有样机的型号，并且在第二天要熟练的背给他听，价钱也要会!他说“只要我带你别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你是实习的，但我不会因为这个对你放松!好好干!”

7月21今天是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今天是个挨说的日子！今天像往常一样开始了一天的工作，还是和刚开始一样，什么都不会，只会样机的配置、价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷迷糊糊的又过了一天！

可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事！一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长看见了，让我坐那歇会儿，我本以为是好意，可后话让我害怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗！从此在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也绝对不靠柜台待着了！！！！

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子！看着别人利用专业知识谈客户真棒，心里幻想着自己谈客户的情景……“您好，欢迎光临华硕专卖，两位今天想看看多大尺寸的？对cpu和显存有要求么？主要做什么用？多少价位……。”正想的带劲，不料店长看见了，“干什么呢？走神，快点卖机器”。

又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看秦皇岛人的毅力！！！！

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应

该是我这一个暑期得到的一次成长经历吧!成就感占据了我幼小的心灵,让我在虚荣心上得到了极大满足,但我不会因此骄傲,这只是我实践生涯的一个小小的开始,不能因为暂时的小成绩影响我的情绪,我是一个不满足现状的人,因为等自己步入社会以后生活唯一的保障就是挑战未来的勇气和能力,所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努力,我一定行!!!!

## 电脑销售实践报告篇五

谁都知道天下没有免费的午餐,惟有比别人多一份能力,才能立足于社会,真正超凡脱俗。随着时间的推移,不知不觉,上来大学已经快一年了,距离毕业的时间也慢慢接近了,回想过去,自己在这半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多少,再过三年就要踏入社会了,对于自己将来在社会扮演什么角色,都是很值得自己重视的。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,所以这个寒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,但是为了将来,所以还是要有一点自主能力的。经过一番的考虑之后,最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践,这是一个电脑销售的公司,相对于我们这些新世纪的大学生,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

决定开始投入工作了。

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。

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，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我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。有几个同事说也有同感，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，甜甜的。

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。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己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，所以我必须尽快提示自己。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。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习，以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有时冷场，这是很尴尬的，人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍，别人给你的意见，你要听听从、耐心、虚心接受。在工作上还要有自信，自信不是麻木的自夸，而且对自己的能力做出肯定，社会经济缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信，其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了，就算没能解决，最起码自己是开心的。知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液，人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭接触的导购业，对于我来说很是陌生，要想起工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。提。