

电子元器件的识别与检测心得体会(实用5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

电子元器件的识别与检测心得体会篇一

面对前有**后有追兵的情况，各大民办、公办高校都采取了积极应对的方法，有的采取地毯式搜索，有的则是高空轰炸，就是那几个广告就把人打的晕忽忽的，不知不觉就将生源慢慢的吸纳过去，留给我们的所剩无几，我们应该怎么做才能在这次混战中获胜呢？“生源”就是我们学校存活的命脉，如何我们才能尽可能多的将我们的“生源”放到最大，而且对我们以后的战略发展起到领导性作用呢？这是我们这次策划案的重中之重。经过我们对学校自身情况；潜在机会、威胁；生源情况进行研究，得出以下结论：陕西学院创建于1952年，是陕西惟一一所培养高级中医药人才、西部地区实力较强的普通高等院校，是1978年^v中央56号文件确定的全国8所重点建设中医院校之一，1981年被^v学位委员会批准为首批硕士学位授予权的高等医药院校。

开设有成人专科、成人专升本、普通中专等。专业（方向）涉及医、药、护、管、技等二十余个，培养的学生遍布省内外，大多数已成为医疗、生产及管理岗位上的骨干，还涌现出不少名医或企业家。

从中我们可以看出学校的优势还是比较明显的，可以总结为：
1、 学校是陕西唯一的中医药院校。2、 是中央确定重点建设的中医院校。

3、 还是^v^学位委员会批准为首批硕士学位授予权的高等医药院校4、 专业比较广泛5、 就读途径比较多其中的劣势可以归纳为：1、 学校知名度不够2、 中专牌子低，就业不强3、 专业多而不精根据这样的分析，我们认为可以将学校的大背景作为我们招生工作的突破口，可以让学校的威严度得到很大的提升，而作为陕西唯一的中医院校，我们也就避免了其他同类院校的冲突。因此我们把具体的目标归结如下：1、 加强知名度：2、 改善就业压力：3、 重点突出专业技能有了以上认识，我们策略的制定就有了基本方向，经过研究决定我们将方案制定为以下四步来实施：第一：公关策划由于教育行业的特殊性，必须努力在广大舆论中创建良好的形象，并要引起学校各部门的注意。

第二：广告策划如何让学校被学生及家长了解并且认可，这就要求学校结合自己的实际情况，可具体采取不同的广告方式，但不管以何种方式，都要达到让学生及其家长记住学校的名字、对学校有好感或至少不反感、同时还能转变求学观念的效果。第三：形象策划良好的形象往往可以扭转乾坤，学校的专业性建设可以对学生心理产生很大的影响，这就要求学校在各方面都要让学生知道学校的办学宗旨，从而树立起学校在学生及其家长心目中的良好形象；第四：特色策划学校不应该为了招生而招生，想要获取长期的招生优势，就应该办出自己的特色，突出自己的“差异化”，用专业的师资、良好的就业形势、优美的环境不断提升教学质量，让现有的及潜在的学生中形成良好的口碑，形成良性循环，才可以达到长远招生的目的。

以下是具体实施方案：超过了字数限制，以上是基本框架！如需全部，可以加我！。

电子元器件的识别与检测心得体会篇二

我爱方案网（）

电子元器件供应与采购习惯趋势分析刘杰博士：谢谢李先生，特别是台湾方言讲零组件，以后发展组件的概念将会更突出。我们今天下午最后一个发言是我跟大家分享一下，我们有关采购行为的一个调查。我在这里把我们主要的研究发现跟大家分享一下，因为过去在集成电路做过比较的分析，我们电子元件做的比较少，所以这次我们做了一下。

我们这是一个采购需求的调查，我们希望能够帮助设计工程师采购工程师去改善采购的效率。我们所有的元件问卷来自于制造商比较多，然后研发工程师占一半，采购占四分之一，还有生产管理这样一些环节。从大家从事的产品来看，有一半是3c的产品，然后有二分之一是高新技术产品，这些人对价钱不是特别敏感。我们做高新产品的多一些。我们基本的问题就是你在过去12个月里面跟哪些电子元件公司采购产品。第一个在我们八个要素里面，供应商的供货能力和技术支持是得分比较高的，供应商的品牌知名度和产品组合满意度给的分数是最低的，在这五类公司里面做连接器的平均得分高，我们有一个完整的报告，等一下我这个讲演结束以后，我们会有一个领军企业的颁奖活动，为了感谢大家我们有一个精密演讲报告的研究结束会发给大家。

接下来我们看一组数据，一个我们问说，你们公司采购决策，那么是哪一些人参与决策？我把结果说一下。总经理和采购员一起决策，总经理和设计口决策，还有设计口单独决策，这两组数据比较，通过设计口和总经理决策的占四成，总经理和采购一起决策占到27%，而总经理和设计工程师的决策是28%。第二个就是在选择合格供应商的问题说，我们发现分销商在里面的比例，如果一个产品有三分之二是通过分销商买的，我们这次调查发现还是蛮符合国际的惯例。透过分销商采购，各位作为原厂在推广过程中授权分销商受的效果更大一些。有关问到你喜欢跟国际公司买东西，还是喜欢跟本地公司买公司，大概60%的人说要么跟国际的厂商买或者跟本地公司买。进口的比例也是有一个很有意思的，有60%的产品是透过进口的产品。

电子元件技术网（）

机电产品是得分最高的，接下来是模块电源和电池，我们取得数据全部是通过网上问卷，没有进行电话采访，全部是网上的调查。这是机电产品的8个要素得分情况。这是海内海外的分立半导体平均得分比较的，从品牌知名度来看国内的公司是超过了海外的公司。

我们这里是把我们分析报告跟大家做的一些分享，在我们这个研究报告里面机电产品得分是平均比较高的。接下来我们在一号馆有颁奖典礼，等一下你们可以把你们公司的名字告诉我，我可以去数据库里面帮你查看一下八个要素的平均得分情况。

谢谢大家！

杜尧生：欢迎参加这个基础研讨会，也感谢各位同仁，我们老朋友，新朋友来参加这个会议，我是来自 littelfuse 的杜尧生。

今天主要讲的是电路保护，包括静电，防雷技术的方案，以及 littelfuse 新的产品在各种方案推广使用中的情况。

说到电路保护，littelfuse 是一家提出整个电路保护领域解决方案，以及生产元器件的公司。它主要做器件类的保护，方案里面器件怎么去使用，器件怎么在电路中发挥它最大的作用，保护一个是过压保护，一个是过流保护。过压保护是电压的变化，我们看到这个波形就是电压的突变，静电、雷击表现都超过我们的承受值，需要把这个电压限定在我们可以接受的安全范围之内。通常前面是保护器件，保护器件就像设备闸一样，把这个波形抑制到一个我们能够接受的范围。最终的目的是把这个电压降下来，降电压有两种方式，littelfuse 是科瑞迪瓦依斯，一个是科瑞迪德阿斯，把电压降到一个安全范围之内，并且不能跌落，只是把电压钳在某一个值，另外

一个科瓦德，以电连的形式把电压和能量泄放掉，前面是闸流式，像水闸一样，根据不同的信号有不同的应用。

本次电路保护与电磁兼容研讨会的主办方 中国电子展()、电子元件技术网()和我爱方案网()谢谢！而下面我们来说说电压，说到电压就要讲到波形，通常我们按照iec标准来做，所有器件的特性研发设计也都是根据这些特定的波形，比如8*20的波形，8*20设定一个上升时间，根据这个指定时间，我们可以设到11天，11天在通讯里用的是比较宽的波形，当然这个波压最终有电流的波形，也有电压的波形。

iec61000-4-2标准，实际上我们可以观察这个器件，它在很短的时间内可以提升到一个比较大的值上，另外它有第二个波冲下来，从这个波形里面我们看它的能量点，它第一个波形的电流值实际是30纳米，一直到60纳米。

电子元器件的识别与检测心得体会篇三

甲方合同编号： 乙方合同编号：

采购合同

需方（甲方）：

供方（乙方）： 签订地点：

签订时间：

甲乙双方经过友好协商，依据《中华人民共和国合同法》的有关规定，签订以下条款，以资共同遵守。

第一条其产品型号、厂家、封装、单价、总价等，是否原装、是否无铅如下所列：是否原装：是否进口：是否无铅环保：

1. 交货方式：2. 交货地点：3. 交货日期：4. 运输费：由方承担

(1) 产品型号、品牌、封装、批号、质量不符合本合同规定时，甲方同意使用的，按质论价。不能使用的，乙方应负责保修、保退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的万分之计算向甲方偿付逾期交货的违约金。

(2) 乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的%的罚金。

(3) 产品包装不符合本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包装的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合合同规定包装价值%的罚金付给甲方。

(4) 产品交货时间不合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之的罚金。

(5) 乙方未按照约定向甲方交付提取标的物单证以外的有关单证和资料，应当承担相关的赔偿责任。

2. 甲方应负的经济责任

(1) 甲方如中途变更产品型号、品牌、封装、批号、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款（或包装价值）总值%的罚金。

(2) 甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值%的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍须按合同规定收货。(3) 甲方未按规定时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得

将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值万分之的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视中途退货处理。

(4) 属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之的罚金。

(5) 甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之计算付给乙方，作为延期罚金。

(6) 乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因而造成的损失和运输费用及罚金。

第七条产品价格如须调整，必须经双方协商。如乙方因价格问题而影响交货，则每延

期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之作为罚金付给甲方。

第八条甲、乙任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商

提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额%的补偿金。

第九条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品型

号、品牌、封装、批号、质量、包装时，应提前____天与甲方协商。

第十条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、

修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、

修改合同一方赔偿一切损失。

第十一条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方

通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得有关机构证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并全部或者部分免于承担违约责任。

第十二条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，

向甲方所在地的人民法院提起诉讼。

第十三条本合同在执行期间，如协商，另订附则附于有未尽事宜，得由甲乙双方本合

同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十四条本合同自双方签字盖章后即生效，传真件具有同等法律效力。第十五条本合同一式份，由甲执份。

甲方：

甲方代表（签字）：

甲方（盖章）：

日期：___年___月___日

乙方：

乙方代表（签字）：

乙方（盖章）：

日期：__年__月__日

电子元器件的识别与检测心得体会篇四

- 1、对研发需要的原材料sourcing□深挖材料行业
 - 2、对二级，三级供应商交付，品质管控，商务谈判，签订标准合同
 - 3、配合项目□pie□硬件，结构工程预研工作，提供对应的材料，供应商资源
 - 4、跟踪生产的物料状态，对生产制程中的'问题物料及时分析，解决生产交付
 - 5、制定物料采购标准，对现有物料按季度，年度降本。
- 1、精通电子物料渠道，对阻容感物料，主动元器件ic等渠道熟悉
 - 3、任职大型代工厂经历优先，有研发采购经验优先
 - 4、本科以上学历。

电子元器件的识别与检测心得体会篇五

- 2、负责公司重点客户关系的维护和新客户的开发；
- 3、负责产品线的在客户端designin□项目跟进；
- 4、负责客户端的商务沟通、订单落实、回款等销售活动；

5、了解客户、市场和各产品线动态，把握行业市场趋势，进行销售预测和市场挖掘；

6、其余公司要求的事项；

1、电子、信息工程技术等理工科专业本科毕业；

2、3年以上电子元器件销售经验，其中至少2年以上主动元器件产品线的销售经验；

4、良好的沟通技巧，英语听说读写能力优；

5、性格积极主动，能主动寻找机会，具抗压性。