

最新门店实训报告(通用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

门店实训报告篇一

实习时间：2011年5月---2011年9月

实习内容：中餐厅服务员

一、前言

重庆天来酒店是一家五星级的酒店，酒店位于重庆北部新区金开大道7号，它的前身是戴斯酒店——一家国际商务酒店，酒店在2007年4月正式由戴斯酒店更名为天来大酒店，沿袭戴斯酒店的五星级标准，天来大酒店在后期的不断完善后成为了拥有各类豪华客房及套房600间，2万多平米的餐饮及宴会配套齐全，40余间餐饮包房，拥有近10个设备完美的餐饮设施，汇集国内外名食，名点，可以满足您的独特口味。酒店特别提供了雪茄吧、茶楼、游泳池、桑拿保健等一系列消遣及娱乐设施。

根据学校对旅游管理专业学生的任务安排暑期必须进行酒店管理方向的专业实习，在经过一番考虑后我选择了重庆天来酒店，由于我具有一定专业背景，因此有幸在层层激烈的面试中脱颖而出，得到进入重庆天来酒店这个五星级的酒店进行实习的机会，实习的几个月中，我感受颇多，受益非浅。

二、实习内容

其次是业务技能培训，这一培训持续了大概一个月的时间按，

由部门负责人为我们进行不间断的技能指导，了解工作上的需要了解的工作细节以及技巧，如：怎么铺桌布会更快更好等等，一个月的实习工作让我对部门工作有了基本的了解，这些培训对于我以后的学习和工作都是非常有用的。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们的上班时间是每天8小时工作制，每周休息一天，主管根据需要，为餐饮部的员工安排了a□b□c□d□e□f班，在上班时间内酒店还是安排得比较合理的、灵活的，这样我们就可以根据自己的需求安排休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但我觉的这种制度还是很灵活合理的。

三、实习认知：

(1)通过这次实习，我对酒店的管理又有了更深层次的理解，并且对酒店行业有了自己的见解和认识。在酒店实习期间我不仅更加熟悉酒店的业务操作程序，在待人接物，与人交往方面学到了不少东西。在这次实习中，我重新培训了服务技巧和服务规范，更加深入熟悉服务工作，对服务有了更加深入的了解，服务技能有了进一步的提高。服务更加熟练，可以熟练地完成服务工作。通过酒店的培训，对酒水和菜品更加熟悉可以熟悉的向客人介绍和推销菜品和酒水。并且随着服务技能的提高成，提高了员工的工作效率，减少了工作失误，能够向客人提供更周到便捷的服务，由于重庆是一个人口密集的城市，重庆的某些景点更是游客经常会聚的地方，因此酒店特地培训了磁器口、朝天门、解放碑等景区的一些基本旅游知识，以便为客人提供更加周到优秀的服务，当然，这在以后的服务中也验证了这次培训的正确性与重要性，客人不止一次的向我们了解重庆的风俗人情旅游景点等，而我们周到的服务也不止一次的获得了客人的好评。酒店培训和实习经验的积累，对我毕业以后就业增加了机会，从业能力

得到提高，在此过程中语言能力，交际能力，观察能力，记忆能力，应变能力得到了提高。

(2) 其次，是不足之处：

2、有收集资料、积累素材的打算，但准备不足、方向不明确，也没及时充电补缺，导致最后没时间来充分收集自己想要的材料(如：相关岗位的用人要求、职位晋升路线、生涯人物访谈等)

3、不够自信，有时老员工就同一问题多问几遍，就会怀疑自己是否正确，导致有时不够坚持。

(3) 在明确了优点及缺点后，接下来就是改进措施了：

1、实习前应明确实习目标，实习中应谨记实习目标，力求最大程度实现目标；

3、面对酒店的繁琐，仅有细心是不够的，还应更上一个层次，即周密。我要培养一种忙而不乱的作风，持之以恒的韧性(尤其是面对不能立刻解决、需要等待及定时查看的事务)，不要一忙起来就忘了先前人家交代的事情。

四、总结：

在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在近三个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。所以在学校的时光里，好好的珍惜吧，以后回忆起来，没有遗憾而是有一种成就感，自豪感。

门店实训报告篇二

学生实习报告

实习类别□ _____XXXXXXXXXX _____ 院(系)□
_XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 专业班级□ XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX _
学生姓名□ XXXXX 学号□ _XXXXXXXXXXXXXXXXX 实习单位□ XXXXXXXX
酒店 _ 实习时间□ 20XX年X月X日 — 20XX年X月XX日 校内指
导教师姓名： 23456789 实习报告评分：

实习报告要求

一、学生参加各类实习(毕业实习、教育实习、专业实习、专业见习、艺术考察等)必须撰写实习报告(封面按照学校的统一格式，正文参照本科生毕业论文、设计的格式)。酒店实习报告二、实习结束后，学生必须将整理好的实习报告交指导教师评分(实习报告评分要按一定比例计入实习成绩)。

三、实习报告是教学建设和评估材料，须统一由各院系分班级、实习类别，按学号顺序整理归档。

四、实习报告正文内容

实习报告正文内容原则上要求包括以下3部分内容(如个别专业有不同要求的，院系可根据实际向学生另作要求)：

- 1、实习目的(或研究目的)
- 2、实习内容(或完成的实习任务)
- 3、实习效果、实习体会
- 4、对实习的意见、建议

五、实习报告质量要求

- 1、内容充实，文句通顺，语言流畅，无错别字。
- 2、按国家规定的绘图标准绘制图表，图表整洁，布局合理，不徒手画制图表。
- 3、毕业实习、教育实习类的实习报告字数为3000—5000字，专业实习(见习)报告字数不少于1500字。
- 4、实习报告用a4页面纸张，纵向横排。

韶关学院教务处

酒店实习报告

一、实习目的

本次顶岗实习主要是为了让我对所学的专业知识及其在实际中的应用有一定的感性认识，从而帮助我将酒店管理课堂上所学的理论知识与实践经验相结合，为日后课程的学习打下良好的基础，更有利于对专业基础和专业课的学习、理解和掌握。同时这次酒店认知实习的经验将有助于日后就业。

二、实习内容

我在清远恒大酒店是国际会议中心的服务员，做的是比较基本的一线服务员工作。在客人开会前按计划把会场布置好，如果有客人来看会场，就尽量满足客人的需求，把会场布置成客人所需要的那样，在客人会议期间，我要在会议室外面看会，客人有什么需求就尽量满足他们，会议结束之后，如果他们接下来还要开会，就要在最短的时间内把会场的垃圾收掉，然后把开会需要的纸和笔都摆放整齐，就是翻场，等到会议结束，就把会场收拾干净，纸和笔就收回办公室存放

好。工作简单而繁琐，每天都在重复相同的内容。忙的时候还会去西餐和中餐帮工。

三、实习效果、实习体会

(一) 起初的适应阶段.

由于刚去酒店，对那里的一切都很陌生，领班对我们很热情，态度和蔼，这更使鼓起了我适应环境，战胜困难和挑战的信心和力量，领导的耐心教导，同事的热情帮助无不在激励着我，鼓舞着我，尤其是发自内心的那种想及早进入社会的心情是我适应了酒店，习惯生活，努力学习的动力源泉。根据酒店工作的需要，我被分配到会议中心当服务员，刚开始的时候心无杂念，劲头十足，学习摆会的台型，纸、笔、水和皮垫的摆放标准，一天天的反复记忆，不耻下问，到了最后就是整个会议的过程，运作流程我也都了如指掌。但是由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，使得我们也发现酒店的很多不足，也深受酒店人对我们实习大学生歧视的痛苦和无奈，因此我曾想过和酒店的部分领导来个理论上的辩论，尤其是工作安排上的不公平和心理上对我们的偏见，我们是非常的不能接受，但是由于各种原因，这个辩论也就不了了之了。两个月过去了，出于学习的考虑，我开始积极主动的申请换部门学习，但因酒店的立场和我们的立场不同，利益点不同，因此无法换部门。唯一一个学习的机会就是去餐厅帮工，中餐和西餐我都是经常去帮工的，去到那里我都是虚心学习和不耻下问的，但由于帮工的时间有限，我不能更加深入地了解和学习。

(二) 毫无新鲜感的上班生活

实习时间都已经过半了，除了上班还是上班，毫无新鲜感可言。会议流程我都已经非常熟悉了，每天都是布场、看会和收场的工作，有时候去中餐或者西餐帮忙，上班才会有一点学习新事物的热情，现在就连一些日常的基本的西餐早餐，

中餐大型宴会服务操作也都熟悉了，对于一些餐桌礼仪，及上菜顺序(如饭市不能先上青菜等)也都能顺其自然的正常操作，上菜，上汤的这些基本规范也都熟能生巧。虽然去中餐和西餐的帮工时间很短，但这期间的学习让我学会了和客人的交流，更加了解了广东的生活饮食习惯，和西餐的一些礼仪文化。

(三)最后的态度消极，低调工作

的学生无论从理论还是实践上可以说都会超过他们的，他们的威信和能力慢慢的将不能被我们所折服和信任。这些整天压抑下的工作，不仅是身心上的疲惫，更是精神上的摧残。所以有时我们会经意不经意的不服从和顶撞，但这些是两方面的原因，他们是为了让我们在此努力工作争取更大的经济效益，但我们是学生主要追求学习，所以对他们的压力很难接受，我们曾经和领导理论过，和同事争论过，这些也只能说明我们大学生还没有认识到社会的真实面目，还没有真正了解社会的一些所谓的“潜规则”。但作为一个集体，我们还是相对自由的。难道酒店的一切为了营利不顾员工就合理吗?难道酒店的人员看不起我们大学生就是正确的吗?难道整天把实习生当作替罪羊我们会甘愿吗?但酒店参考我们的一些意见也改观了自己的工作，也给了我们学生应得的部分利益。

四、对实习的意见、建议

我认为酒店的管理要注重这些方面的加强和改革：

(一)更新管理理念，树立员工满意的公司用人制度。一改以前的片面强调顾客满意的思维。千万不能出现多头领导和管理的现象，这对于本身很灵活的行业很容易出现工作漏洞。要注重员工的考核，加强培训和实战操练。但如果只是形式上的考核和培训，那还不如不要。

(二)创新管理模式，不能生搬硬套的按部就班或循规蹈矩，千方百计的调动员工的工作热情和积极性。预见性的防止不该发生的事情的出现。

(三)健全管理体制，酒店要实事求是的分析现状并制定切实可行的措施解决现实的影响和制约发展的瓶颈问题，增强员工和管理者的执行力，注重公平。

(四)增强大局意识，树立良好的管理者的良好形象，对于行业的固有的不良现象要有分寸的处理和对待，灵活的处理员工的错误和过失行为，坚持教育为本，处罚为辅，争取达到标本兼治的目的。

门店实训报告篇三

实习地点：

1:台州开元大酒店(驻地实习)

:xx瑞鹏汽车电器有限公司(走访实习)

实习目的：

通过进厂实地实习,了解企业生产经营组织过程,企业的组织结构,加强管理理论与实习的结合.

实习时间：

企业介绍

1. xx瑞鹏汽车电器有限公司

xxxx汽车电器有限公司是一家以专业生产汽车雨刮器总成、暖风电机总成、鼓风电机总成、风扇电机总成、玻璃升降器

总成、暖风水箱、喇叭等产品为主的股份合作制企业。公司先后通过了iso9002□qs9000&vda6.1国际质量体系认证。

公司创建于xx年，位于中国汽摩配之都--xx省xx市，并于20xx年在xx成立xx瑞鹏汽车电器有限公司，形成以汽车暖风机总成为主产品的生产基地。公司总占地面积4897m2□建筑面积9800m2□现有职员400余人，其中大专以上学历100人，技术人员150人，高中级技术职称40人，产值达8000余万元，集产品开发、试制、生产和销售为一体。

公司主要产品能满足重型、轻型、微型卡车以及各类轿车的需求，不仅定点配套销往一汽集团、重汽集团、天津一汽、一汽吉轻□xx重汽、沈阳金杯华晨、南京长安公司、一汽红塔等20多家企业，同时，公司生产的直流电机、玻璃升降器电机、按摩器电机、日用电机、柴油输油电机及电动门升降机等产品畅销全国各地，并出口欧美、澳大利亚、东南亚、中东等20余个国家，公司拥有进出口自主经营权。

经过多年的发展，公司已形成了自己的市场优势、技术优势、人才优势和地理优势。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，公司不断完善创新机制，构筑人才平台，建立和谐的客户关系以及提高产品质量和做好全方位的服务，使公司在新产品的研制和市场开发等方面处于国内同行业领先地位。公司以优惠的价格、可靠的质量，高度的信誉获得国内外客户的一致好评与青睐。2001年，公司被一汽联合销售集体列为“首届理事会单位”。2002年，被中国汽车零部件联合销售集团评为“名优产品生产企业”。被全国汽车零部件双百推展委员会列入“全国双百汽车零部件推展品牌企业”。2003年，被xx市命名为“中国汽摩配之都功勋企业”。酒店实习报告回顾过去，创业维艰，展望未来，任重道远。“为各类汽车生产优良品质的配件，以真诚的服务赢得用户的满意”是瑞鹏的经营理念□xx人愿与国内外朋友携手并进，共创辉煌！

2. 台州开元大酒店

台州开元大酒店是开元旅业集团跨地区连锁发展的第七家酒店,酒店地处台州经济开发区中心,位于xx市东环大道458号,毗邻xx市政府,距离黄岩机杨10公里,距离甬台温高速公路黄岩出口20公里,交通便利,酒店部投资2.2亿元.按四星级标准设计建造.2002年5月,台州开元大酒店建成并开始试营业,酒店占地24亩,建筑面积4万余平方米,楼高9层,共拥有各类豪华客房372套,大小餐厅7个,可容纳1000余人同时就餐,康体娱乐设施齐全,包括大剧场,ktv包厢,棋牌室,健身房,桑拿中心等数十个娱乐项目,拥有不同规模的会议室11个,多功能配备八声道同声传译,酒店目前为xx市档次最高,规模最大,设施最齐全的旅游涉外饭店之一,酒店所在地区集江.海,山于一体,无论商务会议,旅游观光,休闲度假均能令宾客倍感尊荣与舒适.

门店实训报告篇四

在xx理工学院就读了x年的我,终于在2019年的x月至x月中旬有了实习的机会。为了让自己有个高的起点,好的环境来了解酒店企业,从而更好的将x年来的理论知识与实践结合,我选择了xx酒店作为我实习的单位。

xx是一个有着深厚的文化历史渊源的国际化都市,也是很多国家总理总统访华的重要站点。同时它景点众多,旅游发达,坐落在江南这个文化气息浓厚,物质丰富的地区。除了酒店外也有很多可以值得参观考察的旅游景点,这也是我选择这个城市的一个重要原因。

酒店位于xx市主干道中xx路xx号,交通便利。酒店东临著名的xx市博物院。距酒店xx米处就是已有xx年悠久历史的xxx□同时这里也是xx高速公路进入xx的必经之处。酒店临近xx□靠近xxx风景区□xxx□大堂宽敞明亮,大厦呈s型,各标准间客房因楼体形状影响面积不同。非常受欧美客人欢迎。

酒店为x星级标准的酒店，成立于20xx[]总客房数量xx间，是xxx公司其下的物业，原名为xxx酒店，于20xx年x月更名为xx[]现由xx酒店管理公司管理。

我在酒店期间主要在西餐厅工作和后期的前台走访实习。工作具体的流程和经历在实习日志中有具体的记叙，这里我主要总结下我在实习期间对酒店管理的学习总结。

酒店员工是直接提给客人提供服务的，针对不同对象进行个性化，标准化的服务是酒店提高服务质量的根本。也是xx酒店业激烈竞争的核心。

员工的穿着干净大方，站姿端正，发型一律盘起，专业服务的用语规范，礼貌，语气轻缓，态度不卑不坑等都是每个员工必须做到的。以预订部员工为例，员工虽然很少见客人面，但是从声音来辨别出客人是谁，然后进行预订登记，然后记下他来店次数，以及客人爱好，西餐厅的员工要记住每个客人的饮食喜好，个别固定的用餐坐位等，这些无不体现了从上到下的服务意识。

互联网的普及给酒店的营销提供了一个很好的信息平台。酒店的存在是为了给客人提供最大的便利，就少不了互联网在酒店中的普及。在x星酒店里，入住客人大多是商务人士，信息对他们而言非常重要，所以一个高速的网络必不可少。酒店的网上预定也通过互联网宣传企业形象，快捷的销售。客人可以更快、更便捷地了解酒店，他们足不出户便可以在自己的家里或办公室里得到视觉上的形象化的享受，获得身临其境的感觉。酒店可以更细致、更周到地在第一时间反馈客人所需要的信息，双方达成互动。

但酒店在宣传的同时，要做到诚实。酒店在网上的图片、宣传资料也要与客人在酒店亲眼看到的一致，甚至超出他们的期望。酒店在互联网上公布的价格要与在其它各个途径的报价保持一致，让客人对酒店产生信任感。现在网络的安全性

尚弱，所以网上预定并不是酒店预定销售的主要渠道，但将来网络的诚信和安全问题必然会得到解决。作为将来的一个大趋势，网络预定的前景还是十分看好的。

门店实训报告篇五

不少人都有写过销售类实习报告了，这就来动笔写写。在销售人员的心中，除了成交，别无选择。销售员唯有解开顾客“心中的结”，才能实现成交。你是否在找正准备撰写“服装店员销售实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

今天我去卖了报纸，算不上顺利，可是还是想说一下自己的心得。在我看来销售最重要的一点是要有自信，因为自信能让你克服一切的困难，拿我来说吧，我刚开始很犹豫，总是在原地徘徊，后来是一个陌生人走向了我，问我是不是要卖报纸，我说是，然后他就买了，很庆幸有他，不然我真的没勇气继续走下去，现在他是我的好朋友了，呵呵。

第二，我认为要肯低下自己高贵的头，毕竟你是要别人买东西，而不是别人求你把东西卖给他，人都是这样的，喜欢别人说奉成自己的话，所以你必须想尽办法让别人心甘情愿的为你的东西买单。

第三，你必须确定这个人是不是你的潜在顾客。拿报纸来说吧，并不是所以人都会买，首先我们就应该排除一些不会买的客户，老人一般不会买，因为他们视力不好，但带着老花镜的老人买的概率很大，因为这些人以前一般是教师或与其相关的职业的人，如果向他们推荐的话，可以选择和国家有关的，比如时政要闻之类的。

第四，对不同的人说不一样的话，年轻人一般爱面子，可以考虑在这方面下手，成年人比较注重实惠和价值，老年人基

本上就注重实惠了。

最后，我认为做销售这一行应该要能说会道，肯下功夫。毕竟罗马不是一天就可以建成的。

请你相信即使很刁钻的人也会在你的诚心下投降，很心硬的人也会被你的诚心下感动，因为没有人天生就是那么心硬，只是因为被别人伤了，所以才会变的。希望你们可以珍惜自己所拥有的，不要到失去后才后悔！

活在俗世，只要我们有所付出，总希望也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。

我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信赖，付出帮助收获感激等等；在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很

难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：“任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导”。很多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么？前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来了。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们很少想到：你所期待的回报是什么？是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢？每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给到你；对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么？是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作；不放弃，不气馁，努力拼搏！

让我们都把自己的每一份付出，都投入到一定会有回报的工作上来吧！

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20__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：

一、 实践目的：

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一个重要途径，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。

二、 实践时间

20__年7月中旬至八月下旬

三、 实践单位

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

四、 实践内容

我进行了四个阶段的实践：

第一阶段搬运以及认识主要部件。搬运，完全是做劳动力，归类各种产品并放入库房。接下来就是认识主要部件：

1□cpu是英语“central processing unit/中央处理器”的缩写□cpu一般由逻辑运算单元、控制单元和存储单元组成。在逻辑运算和控制单元中包括一些寄存器，这些寄存器用于cpu在处理数据过程中数据的暂时保存□cpu(核心部件)主要功能：运算器，控制器□cup就是通过这些引脚和计算机其他部件进

行通信，传递数据，指令。目前主流的cpu供应商有intel公司和amd公司的cpu

2、cpu风扇：cpu工作的时候要散发出大量的热量，如不及时散热，可能将cpu烧坏。所以加上了风扇达到散热目的。

3、主板是安装在机箱内的一块矩形电路板，上面有计算机的主要电路系统，主板上的扩充槽用于插接各种接口卡，扩展计算机的功能，如显卡、网卡等。

4、内存条：是用来存放计算机正在使用的(即执行中)数据或程序。我们平常所说的动态内存(即dram)指的是当我们将数据写入dram后，经过一段时间，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存储器，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。

第二阶段是对公司里的电脑的有关知识进行培训主要熟悉其主要功能及其型号的独特功能及其优势。对于一些我不曾了解到的东西我也非常喜欢这些东西，故主要功能熟悉的很快但特点却需要我多费一些功夫。

第三阶段则进入实训阶段，也就是促销各种型号的电脑。当消费者路过时会发现这些电脑以非常优惠的价格出售时，会非常的惊喜并驻足欣赏，还不停的问价格为什么那么便宜。当看到顾客脸上的表情变化迅速，我心里充满着淡淡的失落感，但是我还是笑脸盈盈面对路过的人群。

几天之后便进入了第四阶段，销售“笔记本电脑”和各种配件。每次销售都是“身”“心”的考验。

一次完成交易，送走客人之后，店长特地走过来问我：“你现在感觉怎么样呢？”我思索了一下，便跟他说：“我觉得自己胆子变大了。”店长他听到后，嘴角上扬，留下一个意味深长的笑容后便走开了。说起店长这个人，听其他同事说他已经有三四年销售电脑的经验了，曾经以每台净毛利一至两千元销售出不少的电脑，是一个神话般的人物。我很佩服和尊敬咱们店面的店长，虽然他有时候给人的感觉比较正式和严肃，让人感觉不易接近，但是其实他是一个外冷内热的人，外表看上去比较酷，实际上内心是会关心人，照顾人的，至少他在一些细节上表现出他其实很照顾我，帮助我，是一个名副其实的好店长。

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：第一，我的胆子变大了。之前几天有客人来时，我总在心里挣扎，是让其他店员去接待客人还是自己主动去迎接客人，大胆自信地向客人推销呢？由于害怕自己推销得不好而使店面白白丢失一个客人，所以通常在我挣扎的时候，客人通常都会被其他店员接待了，自己又浪费了一个锻炼自己的机会。后来在我对店面各种产品的详细配置有了一定认识的，我决定不再犹豫了，主动迎接光临店面的客人，自信的向他们推销产品的卖点。第二，我的脸皮变厚了，这让我想起我刚去店面上班时，一位被称为非常高调的电脑高手的男同事跟我说：“做我们这一行啊，脸皮一定要够厚，不要说害羞啊什么的。”我听后，觉得他说得很对，很有道理。于是，我便开始学会在店面门口吆喝着“thinkpad专卖，随便到里面去看一下”、“欢迎光临thinkpad专卖”等口号，还学会在推销产品时，如何不顾面子地对客人“死缠烂打”，最终说服他心甘情愿地买下我推销的电脑产品。

最后，我还发现自己对电脑产品的熟悉程度有了进一步的加深。店长在开会的时候跟我们说：“推销成功的关键就是要对产品熟悉，并把它们应用在推销产品上，让客人感觉你们很专业，那么他才会心甘情愿地掏腰包去买你的产品。”没错，店长说得很正确。所以我之前几天便利用一些空余时间先熟悉一下店面内几种热卖机型的配置详情，之后再慢慢熟悉其他机型参数。

在对产品有了详细的认识后，我发现有客人推销时才不会那么慌张和不知所措，推销产品也会更容易些。而我这几天里推销出去的两台电脑都是我熟悉的机型，这正证明了只有对产品有一个全面而深刻的认识，才会让你的销售之路走得更顺利一些。

五、 实践心得体会

通过这段时间的实践，我觉得销售这个行业是很锻炼人的，

并值得自己去探索的行业。这次实践就也为即将踏入社会的我提供理论可贵经验，下面是我的一认识：

首先，要做好充分的物质及其调查等等一系列的准备。准备工作做得好会让顾客感受到销售员的诚意。其次，销售员要做到一知己，才能提高销售的成功率。所谓“知己”，就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品性能、指标、价格等知识。再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。最后，我发现自己的销售技能还有待改善，还没有真正找到一种适合自己的销售方式。

六、 实践总结

中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，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。

转眼之间在金思维公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到金思维的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到金思维面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要

把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和菜场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关的材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决方案，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间我最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随

着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

大学这么长时间，自己也已经做过好几份工作，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作。一开始毫无经验，工作感觉很困难，但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼，工作过程中，受到冷眼是很正常的，也就是说必须忍受！

我的第一份工作并不顺利，那时刚刚来到南昌，对这里的一切还都很陌生。第一次去面试，根据上面提供的信息我坐上

工交车，一个小时过去了可还没到。电话得知我已经过了目的的!哎!第一次面试就这样流产了!

之后是美的微波炉的工作，这次面试相对前次好多了，没有了上次的怯场，痛快地表达自己!和以往不同的是，这次面试增加了辩论这一环节，所有人员分成两组进行辩论!所以，这次要求挺严格的，经验固不可少，更重要的是口才!两个多小时所有环节都一进行完毕，考官当场宣布录取人员名单，这次幸运女神还是照顾我的，我成功的通过了面试!在工作之前，我们进行了一天的培训，半天的实习，然后正式分配任务。对于微波炉的促销，首先必须了解相关产品知识，并掌握一些必要的解说技巧，这些在一天的培训里都已经有所领悟。白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫!这次工作感觉还好，收获也不少，当然也包括money了!

五一即将来临，还是上次美的的工作，星期天要去重新培训，因为有了新产品!

恩，希望这次表现会更好吧!

销售会计实习周记

销售文员实习周记14周

小卖部销售实习周记

水果店销售实习周记

物流销售实习周记

销售酒实习周记范文

网络营销的实习周记范文

农产品销售实习周记

知识产权销售实习周记

汽车销售实习周记50字