

大学电子产品实训报告总结(优质5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

大学电子产品实训报告总结篇一

正处大四的我们面临着即将走上社会，即将就业的压力，学校为我们准备了创业实训就是为了给我们增加更多的机会：就业路上不顺利可以在创业的路上走向辉煌。马云、俞敏洪等一批取得巨大成就的创业佼佼者，从他们的创业经历中，我们可以学到很多有益的经验，而从那些功败垂成或失败的创业者身上，我们可以得出许多经验教训。

通过老师的教学我们组建了自己的模拟公司，有了自己的团队，我们小组是缘梦婚庆模拟有限公司，我们的小型公司由十位成员组成，分成5个部门。我们学会了一个公司创建成立的流程，经营方式等等。我们意识到创业并非想象中那么容易，掌握好各方面的能力，吸取多方的经验才有可能让企业更好的发展。当然这也离不开一个好的合作团队。在实践模拟活动游戏中我们知道了很多注意的问题还有管理者应具有的一些战略性思维，和同学们的合作与交流也让我获益良多。为日后的创业的做好铺垫，而且更加懂得了自主创业需要各方面的知识积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识。自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我认为，大学生选择自主创业要多一些理性，要特别注意以下几个问题：

(1)心态问题。拥有良好的心态，尤其是对创业风险具有清醒的认识，并充分拥有应对风险的心理准备，是创业成功的必要条件。但是由于大学生受年龄及阅历等方面的限制，未必

对创业风险具有清醒的认识，缺乏对可能遭遇到风险的必要准备。在缺乏良好心态的情况下，创业前景也会受到相应不利影响。

(2) 经验限制。受年龄及相应学识的限制，大学生很难拥有关于创业的直接经验与间接经验，创业知识一般也限于“纸上谈兵”，在这种情况下大学生创业及在公司运营中肯定会遇到各种不可预见的问题，以致创业困难。

(3) 知识限制。创业需要企业注册、管理、市场营销与资金融通等多方面的丰富知识，在缺乏相应知识储备的情况下，仓促创业不仅难以融到必需的资金，而且在残酷的市场竞争中也将处于劣势。

(4) 资金困境。由于大学生很难有足够的创业资金，从社会上融资或获取无息及贴息贷款是必然选择。但是大学生创业由于风险较大，较难获得必需的资金。而且一般在获取资金方面也存在两种问题：

一、是急于获得资金而不惜贱卖技术，

二、是过于珍惜技术而不肯做出适当的让步。这些问题都决定了在资金方面难以获得相应的资助。

(5) 技术限制。理工类大学生受学识的限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于那些文科类大学生来讲，很难拥有可以创业的技术。技术的缺乏直接限制了大学生创业，在激烈的市场竞争中大学生创业将遭遇较多的困难。

理论上的掌握并不足以让我们深刻的体会到创业的艰辛与复杂。大学生创业是一个是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。虽然我们的缘梦婚庆模拟有限公司在老师的指导下以及与其他四个公司的激烈竞争下不断的被完善，不断的得到

老师的认可，不断地向真实的公司靠拢……但是一旦真的付诸实践一定会遇到更多的问题，短短的实训课程是远远不够的，需要我们在实践中不断总结经验，不断地完善和强化自己的企业。

拓展延续

大学生创业优惠政策

为支持大学生创业，国家和各级政府出台了许多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。对打算创业的大学生来说，了解这些政策，才能走好创业的第一步。

相关政策

(二) 大学毕业生新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税两年；新办从事交通运输、邮电通讯的企业或经营单位，经税务部门批准，第一年免征企业所得税，第二年减半征收企业所得税；新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税一年。

(三) 各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在2万元左右。贷款期限最长为两年，到期确定需延长的，可申请延期一次。贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，期限与贷款期限相同。

(四) 政府人事行政部门所属的人才中介服务机构，免费为自主创业毕业生保管人事档案(包括代办社保、职称、档案工资等有关手续)2年；提供免费查询人才、劳动力供求信息，免费

发布招聘广告等服务;适当减免参加人才集市或人才劳务交流活动收费;优惠为创办企业的员工提供一次培训、测评服务。

大学电子产品实训报告总结篇二

今年暑假，作为大学里的最后一个暑假，我尤为感到这个暑假对我以后的工作生活是多么至关重要。而暑期社会实践是我接触社会、了解社会，运用所学知识实践的最好途径与方式。我也希望通过自己的亲身实践，而不是闭门造车，去进一步的认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。

20xx年7月14日，经过朋友介绍，我来到了扬中市人才服务中心参加实习工作。首先接待我的是人才服务中心的朱主任，他热情地指引我认识人才市场的各个部门和相关工作人员。然后给我讲述暑期实践的大概内容，即在各个部门待一段时间后，熟悉各部门的数据库的功能使用，协助人才市场的工作人员做好工作，最后整体认识他们所用的数据库系统，希望能对我以后的学习工作有所帮助。

首先我被分配到的部门就是人才市场的档案室，这是一个专门管理干部人事档案的部门，许多大中专毕业生、政府机关以及企事业单位人员的档案都存放在这里。档案室里只有三个工作人员，分别是徐科员和两名职员。后来我称呼徐科员为徐大哥，而因为另外两名职员的年龄和我相仿的缘故，我称呼她们为小夏和小蔡。来到这里他们温和的笑容和热情的话语让我很快预感到我的实习工作将会在这样一份和谐的环境中开始。

刚刚进入档案室时，我潜意识里就蹦出了“枯燥乏味”这四个字，但真正呆过一段时间后，真的颠覆了我对档案室的看法。这里的工作看似简单，却时时刻刻需要认真谨慎的态度。不管是输录档案信息，还是插入档案库;不管是整理档案材料，还是简单的盖一个章，每一步每一刻都需要绝对的精确，甚至，当看到徐大哥整理档案材料的情形时，就算用“虔诚”

二字形容也不为过。相比于他们的这种工作精神，我平时那种粗枝大叶、“差不多”主义的生活态度真是相形见绌。特别是有一次，徐大哥让我将一大推整理好的档案插入档案库后，又因为其他原因需要其中的一份档案时，再让我取出来，我却根据档案编号怎么也找不到到底插在哪了，那时真是惭愧极了。回想起来，其实只不过是我在插档案的过程中开了个小差，就导致了这么大的麻烦。要是每个人都这样，那档案库还不乱了套啊！幸好，徐大哥没有责怪我什么，而是帮助我一起找了起来，真的要感谢他的包容。

其实，徐大哥对我的帮助岂止这些，他还教会我学习姓名的四角编码，告诉我怎么取角、怎么编号，至今我还记得四角编码的口诀呢！一为长横占两头，二为撇加左弯钩，三为点捺四全叉，五为半叉六方角，七为耳朵竖直钩，八为双叉八字形，九为半横右弯钩，零为点横小宝盖。虽然不长的口诀，我还是用了半天的时间把它背熟了，然后又用了大半个月的时间运用它来编姓名编号，所以至今仍然记忆犹新。据徐大哥说，这个四角编码是江苏省通用的，有了这个四角编码之后，大大方便了档案的排序、查询工作。除此之外，徐大哥还手把手地教我档案材料的分类。真的是难以想象，一份简单的档案还要分成十个类别。这其中还要细分，档案分类好之后还要整理，不管是多大的纸张，都要折叠或粘贴成a4纸的大小。然后再装订成册，存入到专门的档案袋中。在档案室，当有新的档案到来时，就需要将档案中个人材料的基本信息输入到数据库中，方便以后的查询和统计。由于正值大学生毕业时期，每天都有大量新的档案到来，需要输录到数据库中，所以在档案室工作的这段期间，我还真是不太轻松呢！

但是为了更多的了解人才市场数据库的各项功能模块，8月3号我又被调到了前台部门。前台主要划分成两块，一部分是市场部，主要是接收一些企事业单位的招聘，登记大中专毕业生的应聘信息；另一部分是户籍办理部，主要是处理人员户籍挂靠、调出等各项工作，同样因为大学生毕业，许多当地

的大学生都将户口迁回本地，所以户籍办理处的工作特别的忙碌，我就被分配在这个部门，协助王姐办理户籍手续。同时，人才中心的朱主任分配给我一个帐户公我查询和学习使用。在户籍办理部的工作虽然忙碌，却明显感觉到是一种重复劳动，几乎完全不需要什么特殊的技术。当有毕业生来报到时，我首先查询一下他(她)的档案有没有来，来了，就填一份干部履历表，贴上照片，再签一份人事代理协议书，这样就基本结束了。工作简单却一遍遍地重复。尤其是填写干部履历表时，总会一遍遍地向前来报到的毕业生重复这里该填什么、那里该怎么填，一天下来真的有点烦不胜烦的感觉。

就这样，每天一个人在一个岗位上一呆就是六个小时。这六个小时的工作十分单调，面对着重重复单调的工作事务，让人全然提不起兴趣，但是随着与单位负责人共同工作的时间久了才知道自己的想法是不正确的，我现在只是短期性实习，没有过多体会到工作的压力，但是真正到了社会上，假若这份工作就是我唯一的经济来源，有上司的批评监督，有固定工作时间的约束，有来自家庭的压力，有身体和精神的压迫感，那时的工作就完全不同于现在的了，这时我就不会觉得这八个小时是多么的漫长，而是多么幸运了，毕竟只是暑假的实践性打工而已。

在实习的最后几天里，我来到主任办公室，当面向人才市场数据库的设计者朱主任请教数据库设计的方法以及我在数据库学习中碰到的问题。朱主任同我是一个专业出生，对数据库这一块也是相当的熟悉，从他那里，我了解到目前市场上设计数据库的各种工具，数据库安全性设计的问题，以及数据库与应用界面连接的多种方法。最后朱主任还给我提出善意的忠告：信管专业学习切勿博而不精，一定要有自己的学习方向才行，不能盲目求多。这些忠告确实使我受益良多，也为以后的学习指明方向。

大学电子产品实训报告总结篇三

【导语】大学生实训在教学环节中很重要, 本文通过展示专业学生的一次实训, 提出了做一些思考合理设计流程和任务安排, 做好后续学生知识能力补偿。本文是本站为大家整理的大学实训总结报告【三篇】, 仅供参考。

大学生实训总结报告【一】

六周的实习结束了。但是我对知识的追求, 对知识得渴望始终没有结束。这次实习使我的动手能力得到了很大提高, 也让我认识到动手能力是多么的重要。我们平时的学习虽然感觉自己还是很不错的, 在专业知识方面是比较优秀的。但是通过这次的的实习让我认识到好的理论知识只是基础, 只有通过与实践的相结

合才是真正的知识。社会需要的不仅是满腔热情的人更是有真正动手能力的人。以前的学习主要是系统的学习理论知识, 而这次的实习让我知道基础的理论是不够的。在这次的实习内容包括电路的设计, 印制电路板, 电路的焊接和调试等等。通过这六周的实习让我学会了许多的东西:

一、在实习中学会要与同学们互帮互助

一直以来我们都在为同一个问题而烦劳问什么我的学习、工作效率这么的低呢。其实我们大家的工作能力都是差不多的, 重要的是因为我们没有学会团结, 怎样和同学们打交道。在实训中, 大家经常进行交流, 关于焊接, 检查和调试各个方面, 所以大家都多了一份经验。这种合作精神我想也是日后我们进入社会工作和进一步深造学习所需要的, 因为没有好的团队就谈不上什么工作, 学会互帮互助才能为我们以后的路添加更加坚固的堡垒、不管走到了那儿都是充满了信心。

二、通过这次的实习让我对本专业有了一个更深更系统的了解

现在想想之前的学习只能是叫做井底之蛙, 以为学到了很多, 其实不然。学习其实就是一个逐渐完善的过程我们从来就没有资格说我们学好了, 更不能说比谁学得好。在这次的实习

中我们做了五个项目，每个项目侧重了不同的方面，从不同方面对所学专业有所了解。在此前的理论学习中，我掌握了很好的理论知识，一开始以为自己学得好实训也没有什么问题，在这次实习中我体会到没有什么天才，也没有什么基础，在这里就只有动手。只有动手你才有可能很好的完成每个项目，从电路设计，焊接，到检查，调试。通过这次实习对电路的焊接技巧，调试方法，设计流程和方法有了一个系统的了解。这次的实习让我对这些知识从感性到理性的认识。理解这些东西无疑在以后的学习生活对我们会有很多的帮助。

三、从实习中感受生活

没有什么事情能难到我们这句话说的没有错，我们都有着雄心壮志，都有对未来生活美好的憧憬。在实习我们做了很多的项目。但是有很多因为细小的错误

或疏忽而导致结果无法出来。但有时他又会给你一个惊喜比如做到一点也没有兴趣的时候结果却出来了。也又可能结果明明就是出来了但是你没有注意他，或者结果出来了但是你却不知道他就是结果。实习让我认识到在以后的工作和科研中需要我们耐心细致，保持冷静，遇到问题时不急不躁，理智分析问题产生的原因和解决办法。生活中我们要踏踏实实，谁也没有捷径，谁也别想走捷径，只有努力的背影。生活得靠我们的努力慢慢的朝自己的目标前进，我们都得相信积累的力量。

这次实习让我更进一步感受到理论与实践联系的重要性，也让我认识到未来的社会需要的不仅是具有高素质专业知识的人才，更需要能将理论知识与实际相结合，具有较强的实践动手能力，能分析问题和解决问题的高素质人才。这次实习为我以后进入社会工作和进一步深造学习做了很好的准备。

大学生实训总结报告【二】

时光匆匆流走，转眼迎来了大二的实训。实训是每一个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。实训又是对每一位大学生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

本次实训的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的实践水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

刚开始的时候面对方案设计等毫无头绪，都是工作真真切切会面对的问题，不再仅仅停留在理论知识的表面，实训期间所做的都是非常有意义的。经过过去一个月的实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

一是继续学习，不断提升理论素养。在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻人更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、技能知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二是努力实践，自觉进行角色转化。“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异，不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

三是提高工作积极性和主动性实训周很快过去了，是开端也是结束。迟早在自己面前展现的是一片任自己驰骋的沃土，分明感受到了沉甸甸的责任。只有责任，才能让每个人拥有勇往直前的勇气，才能使每个人积极投入到工作中去，并将

自己的潜能发挥到极致。

实训期间，我感受到了很多。一方面，扎实的专业知识是你提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当你真正需要的时候却什么都不知道，你就会发现专业知识是多么的重要。另一方面，空闲时间多充实自己，学好一门外语就是增加工资的资本，你在一外资企业工作，不会一门外语是行不通的。还有，不但有良好的工作态度，而且还要有很好的表现力。中国有句俗语：踏踏实实做人，老老实实做事。在今天，只是老老实实勤勤恳恳做事是不够的，你还要学会适时恰当地表现自己，用良好的态度去工作，这样你才有发展的可能，别人才会认可你，承认你。最后，团结协作，善于沟通是很重要的。团结协作指的是部门内部，你这个部门肯定不止你一个人，作为部门担当，你若想把本部门的事做的出色，那你必须把部门成员团结起来，发挥集体的力量，那样才能事半功倍。善于沟通是指部门之间任何一个公司都是由众多部门组成的部门之间的沟通是必要的也是必须的。总之，用知识武装起自己来，学会做人，学会做事，你才能成功。

不得不说，在实训期间，我深刻感受到了团队协作的重要性。个人和集体只有依靠团结协作的力量，才能把个人的愿望和团队的总体目标结合起来，讲团结协作，会团结协作，能团结协作。这就要求牢记团队宗旨，心往一处想，劲往一处使，工作中互相支持，生活上互相关心，每个人都能发挥特长、发挥优势，尤其能够利用自身的优势无私地支持他人、帮助他人；要善于团结那些与自己有不同意见的人，共同把事情办好，特别是在遇到挫折时，更要相互理解和谅解而不是互相推诿，能够同舟共济，共渡难关，而不是树倒猢猻散。只有这样才能超越个体认知以及个体力量的局限性，发挥集体的通力协作作用，产生1+1>2的效果。

世界的指挥家卡拉扬说：“我只强调三个音，来使我的乐队变成团队。首先强调‘起音’，起音不齐，乐曲就乱。第二是个人的‘专业音’，不管是吹喇叭的还是打鼓的，要表现出自己在专业上认为是的、段的音。第三个音是‘团队音’，当你打出自己的专业音之后，还要考虑到整体，是不是会成

为干扰别人的音。”我们不光仅仅只提倡“心往一处想，劲往一处使”的齐心协力精神，片面的认为只要这样就能够于成大事。事实上，光靠这一点是不够的。要想合作得好，尽快出成果、见成效，这个合作的团体必须协调一致，团队协作是很有重要性的。

在日常工作中，我坚持做一个有责任心的人，力争把细节做到完美。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，真正走进社会，不被淘汰！

大学生实训总结报告【三】

为期两周的会计实训结束了，回想这两个实训周：建帐，填制凭证，审核，记帐，编总帐，制试算平衡表..... 一个一个落实，掌握。

对于这次实训，怎一个“累”字了得，大脑绷得紧紧的，注意力需要高度集中，生怕犯错误，但即使很注意了，实训过程中，还是难免会犯错误。犯了错误并不可怕，最重要的是懂得更正法，凭证中出现的错误如何更正，帐簿中的错误又如何更正，等等。凭证与帐簿中出现的不同错误都有不同的更正方法，我们都得掌握不同的更正方法，那么以后在实际工作中如果碰到不同的错误就懂得如何去更正。经过这次实训，觉得做会计的挺不容易的，特别是在月末或是年末的时候，工作量很大，会很忙，忙着处理多笔经济业务，忙着把这个业务结转那个业务中去，忙着计算出资产类，负责类，所有者权益类，利润等的期末余额，并把有余额的结转到下个月或下年中去。我们还要特别注意数字的书写，要写规范，清晰，不可以有任何马虎。一不小心就有可能多写或漏写一个“0”，如果这笔业务的金额很大，即使是多写了一个“0”，或漏写了一个“0”，都会与实际金额相差甚远。在会计实训中，面对那么多的经济业务，那么多的数字，对初次实训的我们来说，难免会感到厌倦。特别是在建总帐时的计算上，因为数字很大，又多，所以计算起来很麻烦。我们一遍一遍地算，发现算出的结果与老师提供的参考答案不同时，就只得重新算，还得翻看凭证与帐簿一一对照，看看是否漏记了哪笔业务，或者是记错了数字。检查，计算，检查..... 需要耐心，更需要细心。我想没有细心与耐心是做不好会计的。会计实训在训我们做会计的操

作能力的同时也在训我们的细心和耐心。

通过这次实训，我们对会计的工作也了解了几分。实训中我们没有碰到多大的困难，但我想在实际工作中也许会碰到更大的困难，所以我们现在就要做好准备，努力地去学习各种知识，不断充实自己。

实训过后，又是一个新的开始。以后我们还得去学习更多，更新，更复杂的东西，这是对我们的考验。但无论如何，请一定坚持下去，既然选择了会计这个专业，就要有一份责任，然后认真面对。

大学生一周的实训总结大学生实训总结范文

大学电子产品实训报告总结篇四

在xx服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生x于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销

售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号□xx号是中号□xx号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿

在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。

- a.服务技能培训。
- b.商品知识与管理培训。
- c.店务作业技能培训。
- d.思想观念培训。

这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，

目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：

- a.顾客的表情和反应，察言观色。
- b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。
- c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

大学电子产品实训报告总结篇五

经过这次焊接实训，我切身体会到焊接需要严谨的态度和必备的一些技能，在老师的指导下，我们学会了基本的焊接技术。对于本次焊接实训做出如下总结：

一、拥有良好的安全意识和节约意识是对自己 and 他人负责，是作为一名学习人员的必备素质。

- 1、防止火灾，用电烙铁时要注意安全，电烙铁在人离开时必须断电，进行焊接实训时打开实训间窗户，保持空气流通。
- 2、严禁触电，电气设备接通电源前要认真检查，焊接时注意电线缠绕，避免烙铁头烫坏导线外皮。
- 3、防止烫伤。

二、焊接万用表注意事项。

- 1、先找出各个阻值的待焊电阻，标记好。
- 2、焊接时要对元器件引脚镀锡。
- 3、正确利用五工序法焊接，避免出现虚焊、锡量过多、锡量过少、过热、冷焊、空洞、拉尖、桥焊、剥离等焊点缺陷。

4、液晶屏安装时，导电胶条要保持干净，防止液晶屏出现乱码。若出现乱码，可用酒精擦拭后重新安装。

5、电路板安装完成后，进行调试与总装。