# 电脑销售实习报告和实习日记

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-10-17

*第一篇：电脑销售实习报告和实习日记一，实习时间2024-08-31——至今二，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...*

**第一篇：电脑销售实习报告和实习日记**

一，实习时间

2024-08-31——至今

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。

**第二篇：电脑销售实习日记**

2024.2.26.今天，是我来到毕业实习单位的正式工作的第一天，我来到这里主要是进行销售方面的实习。

我在实习单位做电脑销售工作，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，为了更好的销售电脑也需了解组装电脑的基本常识，所以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.装机的时候要有防静电措施,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，插内纯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，这个虽然简单，但是毕竟以前并没有真正接触过，但是经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。2024.2.27三

实习第二天，主要是记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息，还有看看向其他的销售人员学习如何销售产品的，当然公司还有网络营销的渠道。

公司经营很多种类的电脑，台式的和笔记本都有，第二天，接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息，这个信息实在是太多了，而且很容易记错，但是公司的人告诉我，及电脑的各类信息要从电脑的型号开始记，这些型号都不是随便起的，就类似与身份证一样，笔记本的型号里面有品牌、显卡信息、内存信息、屏幕大小、光驱类型的等各种各样的信息。比如联想3000系列里面的G开头的其中，“G”表示这款机器属于价格低廉的超值系列产品；“G后面的第一位数字”可以看出这款机器的屏幕尺寸；“G后面的第二位和第三位数字”可以看出这款机器是第几代产品(数字越大就表示这款产品越新)；“最后一位字母”可以看出这款产品配备了什么类型的处理器和显卡。没错，如果最后一位字母是“A或者G”，就无法看出这款产品配备了什么类型的处理器，只知道它配备/没配备独立显卡。

现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同 2024.3.4四

实习第一周，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试更同事多沟通，多听，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打根基。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是互连的。为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

几天的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。2024.3.5五

经过一个礼拜的实习我已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。价格也是有非常大的竞争力。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

2024.3.8六 第二个礼拜，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对电脑销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。2024.3.11七

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。现在不知不觉时间很快过去。其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到。果然没错。

已经工作的时间虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。2024.3.13八

经过近两个星期的深入了解。今天谈谈我对电脑销售的一些理性认识和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，电话交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，以电话为平台的交易具有非常大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性；而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料。在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与个性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节约商品的购买时间，通过服务来获得满足而不是通过亲自购买商品获得满足,在这种情况下经营者和消费者形式的销售前景也是非常广阔的。同时我还认识到只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！2024.3.15九

前段时间都是电话销售，今天，我算是正式开始销售实战了，其实也是跟着一个前辈，因为怕我们刚去的出什么岔子。

通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，销售工作能提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。比如顾客需要什么类型的电脑，你还得把类似的电脑配置说出来，然后和其他的进行对比什么的，那也不是件容易的活，那是和人交流，而不是像流水账一样报出数据就完事儿了，而是要让顾客觉得这就是他需要的东西，我们销售人员做的不是推销出自己的产品，而是要给客户选出合适的产品，当然这些都是公司的前辈告诉我的，不是我在公司一两天就能悟出来的。

因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

2024.3.18十

正式销售的第三天，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧，跟客户接触也是件很锻炼人的事情，有些客户的态度不是很好，那作为我们销售人员，无论什么态度都是要去接受的。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，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，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。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。同时我还意识到，在培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候,我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的.我要学的还有很多。

2024.3.23十一

今天，我想自己一个人试试，因为毕竟这种机会不是很多的，公司的人也同意了。我刚上去就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气,就冲他瞪了瞪眼，虽然没被顾客看到，但是却没想到被负责人看到了,把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。他跟我强调做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

销售是一门技术活，在向顾客推销笔记本时我就发现,同样一款笔记本,往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.比如有一次,有一位先生看重了一款笔记本,但就是键盘不是磨砂的,而店里又没有磨砂的,我只能一个劲的跟他说光滑的用起来好,但他就是犹豫不决,眼看生意就要泡汤了,这时意味老店员走过来说:先生,这款笔记本是专门为成功男士设计的,显得很大气!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果.2024.3.25十二

经过四个星期的实习，我发现了自己的销售技巧还有待于改善，还没有真正地找到一种适合于自己的销售方式。有时面对一些难缠的客人时，向他们报的价钱必须拿握得比较准，既不能太高也不能太低。在价钱报的太低了，店面将会无利可图；但若价格报的虚高了，除了“水鱼”之外，一些事先探过低价的顾客便会认为你无诚意而立马离开。由此可见，对报价拿握得准是十分重要的。但这种技巧并不是一朝一夕就能够完成的，需要一段时间去摸索和领悟一下。通过这一周的店面销售实战，我慢慢地学会如何把客人分等次，确定客人是现在想要买还是他只是来走一下，顺便探一下价钱而已，然后根据客人的具体情况再报出让自己能赚钱而且客人也会感到满意的价格。除此之外，我还总结出了如何判断客人真的现在就想买的规律。他们的主要特征表现在：第一，客人逗留在店面超过五分钟，这类客人通常有心买却拿不准注意买哪台。这种情况需要我们主动出击，向他们推荐几款适合他们的机型；第二，客人在你向他们推荐的过程中不断讨价还价的，希望能把价钱压到最低。这类客人的情况是跟上一种客人恰恰相反的，他们通常是已经打定主意买这一款机型，但是却因为价钱的问题而望而却步的，通常这种情况比较棘手，不易处理。最后一种客人是来到你的店面，什么也不说地就叫你报某一种系列的价钱。这种客人跟上面一种情况相似，也都是打定主意买那一款机型的，但为了不让自己吃亏，就多转几家店面，多问几个价格，最后就挑报价最便宜的一家店面来购买。这种客人一般都比较精明，对所购买的机型已经有深入的调查，所以我们报价时必须报一个比较低的价格，以留住客人。

2024.3.28十三

今天借机会谈一下我这段时间的一些收获。此次毕业实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时

我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自己的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况，并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会提前演练，使我们今后更容易去接触社会。我对企业的一些建议如下：

1.该公司对员工的激励机制不够健全，造成销售人员流动性较大。这样就不 能保证持续的顾客资源，造成员工总是在开拓新的市场，并不断重复。为此，公司应根据业绩相应提高提成比例，为公司留住销售中坚力量。

2.该单位的销售人员大多没经过系统专业的培训，只是经理吩咐做什么就做什么，没什么自主性。若能鼓励销售人员参与相关培训，提高职业技能，想必能提高公司的工作效益。

2024.3.31十四

今天是实习的最后一天，我想了解一下他们公司关于网络营销方面的东西。

网络营销要学习的东西太多了，我就挑了几个重点的环节学习了一下。网络营销的手段有很多，有Email营销、BBS营销、博客营销等。

虽然现在的邮件营销已似明日黄花般渐渐沉寂，如火如荼的时代早已成为历史，但是由于它本身具有的优势仍是一些其他推广方法所无法比拟的。首先它的成本低廉，花几十块钱购买的几十万个邮件地址，一两个小时就搞定，全部发出，从10万个邮件中提取10个客户就算是高回报了，同时这也是网站快速增加访问量的一种方法吧。

博客就是公开的网络日志。博客不仅传递着人们希望与他人分享的资讯，同时也因为它所带来的巨大的眼球效应，如今更被用作一种新的营销手段。博客的网络营销价值主要体现在八个方面：可以直接带来潜在用户；降低网站推广费用方面；为用户通过搜索引擎获取信息提供了机会；可以方便地增加企业网站的链接数量；以更低的成本对读者行为进行研究；博客是建立权威网站品牌效应的理想途径之一；减小了被竞争者超越的潜在损失；让营销人员从被动的媒体依赖转向自主发布信息。我充分认识到自己的网络知识还很缺乏，有许多知识都不是很清楚，作为当代大学生，对网络的学习和运用，是今后工作的必备技术。

2024.4.1十五

通过这次的商务实践，我学会了把它结合实际的经济生活中。面对许多非常棘手又无奈的问题，通过过去大学里所积累知识的，是远远不够的，因为那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学知识是有一定距离的，与应用知识的距离就更为遥远。今后需要针对处于实际环境进一步学习相关的知识。特别关注现在的趋势，也许别人机会当作陷阱，但是自己一定要理智。我感到对自己感触最深的是，提高自己交际能力，跟别人合作。一支真正的团队是一个能够真正为他人付出汗水的而不是虚伪在表面上做功夫。交往的目的是得到他们的认可与他们的信任。如何做到呢？这些完全取决于自己的言行之中需不偏不倚，需以身作则，需修身养性。因此待人要真诚，时时为人着想，处处为人行事。能够把自己溶入群体，而不耻向工人群众学习。要想立于不败之地，要吸收新的思想与知识，不断更新观念，趋于完善。这样才有利于思想与实际行动真正地结合，只有在思想演练，才能在最短的时间里把自己要从事的行业中处于领先的地位进而起着不可替代的作用，因为我将会为它比其他人付出更多创造更多价值。我也应该得到我应得到的报酬与珍贵的经验

实习报告：通过在武汉盈科世纪商贸有限公司一个月的实习，我觉得，销售这个行业是比较锻炼人的，并值得自己探索的职业。销售顾问这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。这次实习也为即将踏入社会的我提供了可贵的经验。以下是我对销售行业的一些认识：

策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗。“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事前作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的真针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。

首先要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

其次，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“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的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他是失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

最后，我也发现了自己的销售技巧还有待于改善，还没有真正地找到一种适合于自己的销售方式。有时面对一些难缠的客人时，向他们报的价钱必须拿握得比较准，既不能太高也不能太低。在价钱报的太低了，店面将会无利可图；但若价格报的虚高了，除了“水鱼”之外，一些事先探过低价的顾客便会认为你无诚意而立马离开。由此可见，对报价拿握得准是十分重要的。但这种技巧并不是一朝一夕就能够完成的，需要一段时间去摸索和领悟一下。通过这一周的店面销售实战，我慢慢地学会如何把客人分等次，确定客人是现在想要买还是他只是来走一下，顺便探一下价钱而已，然后根据客人的具体情况再报出让自己能赚钱而且客人也会感到满意的价格。除此之外，我还总结出了如何判断客人真的现在就想买的规律。他们的主要特征表现在：第一，客人逗留在店面超过五分钟，这类客人通常有心买却拿不准注意买哪台。这种情况需要我们主动出击，向他们推荐几款适合他们的机型；第二，客人在你向他们推荐的过程中不断讨价还价的，希望能把价钱压到最低。这类客人的情况是跟上一种客人恰恰相反的，他们通常是已经打定主意买这一款机型，但是却因为价钱的问题而望而却步的，通常这种情况比较棘手，不易处理。最后一种客人是来到你的店面，什么也不说地就叫你报某一种系列的价钱。这种客人跟上面一种情况相似，也都是打定主意买那一款机型的，但为了不让自己吃亏，就多转几家店面，多问几个价格，最后就挑报价最便宜的一家店面来购买。这种客人一般都比较精明，对所购买的机型已经有深入的调查，所以我们报价时必须报一个比较低的价格，以留住客人。

（二）个人收获

此次毕业实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时

我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自己的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况，并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会提前演练，使我们今后更容易去接触社会。我对企业的一些建议如下：

1.该公司对员工的激励机制不够健全，造成销售人员流动性较大。这样就不 能保证持续的顾客资源，造成员工总是在开拓新的市场，并不断重复。为此，公司应根据业绩相应提高提成比例，为公司留住销售中坚力量。

2.该单位的销售人员大多没经过系统专业的培训，只是经理吩咐做什么就做什么，没什么自主性。若能鼓励销售人员参与相关培训，提高职业技能，想必能提高公司的工作效益。

3.公司销售的电子产品以代理国产产品为主，这样在一定程度限制了产品销路，若能开拓更多的不同品牌的国际产品将会提高销量。总之此次实习给我带来了珍贵的经验和丰富知识。

实习让我们学会有目的地去做事情说，有目的去做事情，目的可以是学习，当然还可以是个人利益。起初实习的时候跟店面的店员都不是很熟悉，我们好多硕硕都费尽心思去叩开他们的心扉。有的主动帮着他们打扫卫生，有的帮着他们买饭，有的帮着他们拿货……我们都表现得很积极，但是我敢说这些事情我们并不是情愿去做的。最起码不全是。其实这就是有目的地去做事情了。我们为了能跟店员们在以后实习的日子里面好好相处，所以我们努力去做事情，去表现自己，去做其他人最不想做的事情，虽然这些事情我们自己也不想去做，但是为了自己心里的那个目的，就必须去做了。有些时候我们的目的藏得很深，有时候却路人皆知。有些时候我们的目的是公开的，有些时候却不敢那么做。我们现在还只是个学生，好多心思自以为藏得比较深，但是在那些熟谙世事的人来讲，我们却那么透明。这就引起我好长时间的思考，到底我该不该变得像个“大人”？该不该变得圆滑？记得上次去师大开会是就说到了这个问题。海薇就说，我们没有必要去考虑别人的想法和做法，他们圆滑就让他们去圆滑去，我们还是要保持自己的这种生活态度，只要自己活的开心就好了。是啊，话是这么讲，但是要是我们总是像个长不大的孩子一样，好多社会上的“礼节”我们都看不懂，好多人的话我们都读不通，好多人的做法我们更猜不透。都这样什么都不会我还怎么称得上人才呢！

我们开始有目的地做事情，我们开始变得有眼色，我们开始变得像个社会人……有一天在店里，正跟一个店员刘婷聊天。这时候看见店长在张望着什么，我一想肯定是在找姚洋。因为我刚看见他去厕所抽烟了，怕店长对姚洋有意见，我就故意比较大声的更刘婷讲：姚洋失去倒垃圾去了呵！其实我说这话不是说给刘婷听的，而是说给店长的。这就应该算是圆滑了，有时候发现自己已经不由自主地改变了。其实这些东西我本不该多说的，我想大家在实习过程中跟店员们和客户们接触的过程中已经体会到了。看到我们跟他们之间的差距到底有多大！结束语：

实习圆满的结束了，但是它带给我的思考却刚刚开始，或者是引导到了一个新的高度。继续成长。不过我知道前面的困难还多的是呢，自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，不过我相信最终我都会努力克服困难，最终实现自己的价值。在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。也许有一天自己能够做好，不过现在锻炼好自己，我一定会成功。

一、实习目的

根据学校对本科生工商管理专业的专业实习要求，我在河南省禹州市新世纪电脑城进行了为期4周的专业实习。工商管理专业实习的目的是：深入企业，了解企业的运营模式和管理系统，以及组织结构；接触社会，增加对社会的认知与了解，深化自己对所学专业知识的吸收与掌握；同时在实践中学会处理各种复杂的人际关系。进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

二、实习时间

我于2024年7月1号到7月30号在河南省禹州市新世纪电脑城销售部实习，具体职责为电脑销售以及相关的销售策划。

三、实习单位

禹州市新世纪电脑有限公司是一家集品牌电脑、办公耗材、打印机、复印机、监控设备及电脑散件的理货与零售为一身的综合性公司，位于禹州市药城路与建设北路交叉口。成立于1997年，从起初的方正电脑专卖店发展到现在全面的公司化运作，公司无论是经营规模的拓展，还是管理团队的组建，都逐渐得到完善和提升。目前，公司拥有方正电脑专卖店、戴尔电脑专卖店以及营业面积达到1000平方的新世纪电脑城，2024年12月，正式进驻嘉悦生活广场，开始探索超市业态的电脑零售模式，现有员工56人。旗下独家代理品牌有：戴尔、惠普、宏碁三大国际电脑品牌以及联想扬天、方正、海尔、华硕等国内一线品牌，同时，三星统合店、海尔集团旗下的日日顺E家也相继进驻新世纪电脑城。并且在成为戴尔电脑（禹州）特约维修点之后，惠普电脑、日日顺E家的维修站也相继落户新世纪电脑城，从而让我们的技术力量得到质的转变。

新世纪电脑公司在不断丰富产品线的同时，管理架构也日趋成熟，先后成立客户关怀部、中小企业解决方案室以及大客户室。业务也由最初的家庭用户拓展到教育、政府事业机构、银行、医药、电力、煤炭、化工、房地产以及超级卖场等企事业单位及个体工商户。服务项目也由电脑采购延伸到办公耗材、打印机、复印机以及硒鼓、碳粉、监控设备及安装等一些网络产品和售后。特别是富士通票据打印机的独家代理，让我们的服务几乎覆盖了所有的行业领域。

四、实习内容及个人心得

7月1日，第一天来到公司，市场总监王海峰先生安排我首先对店内各大品牌做简要认识，并与销售部员工相互熟悉。接下来便开始了我来公司的第一项任务：为公司即将开展的“大学生村官营销大赛”做策划。

**第三篇：2024电脑销售实习日记**

揣测的心情踏进本本达人电脑兴达店，这里，就在这里将会是我 的实习地点，要度过半个月的地方。些许紧张，些许焦虑，更不知自 己能做什么，缺乏自信。接待我们的是业务员陈威，他仅比我们大上一届，但却让我感觉 他是那么老练。一年后，我也能成长到他这个高度么?由于对实习生 的安排通知还没到，只能无聊的在一旁看着，消磨着时间。陈威似乎 意识到了这点，拿着公司的产品彩页昂我们背产品的价格与基本配置 信息。他还给我们介绍了店里的基本概况，不算我们几个实习生，整 个店只有 6 个半人，那个半人是属于张经理的，加上副经理、财务、业务、客服，这些部门真的就 6 人，麻雀虽小，五脏俱全。在这么个 小小的环境里，应该能更好的成长，而且大家都很和气，尤其是我们 的商务赵姐，活脱脱一活宝，有她就有欢笑。和谐的工作环境，不禁让我对这半个月充满了期待。

经理首先要求我们要对市场环境和商品有所了解，并熟悉工作 日程安排。对市场环境的了解我们主要是通过自己的观察牢记，还有 的就是询问店里的人员。尔后就是对产品的认识，我们主要通过产品 的说明书和广告书，比较难理解的就主动请教公司里的师傅。而我们 实习的主要是电子数码产品，电脑、数码相机、盘、摄像头等等，这 就离不开电脑相关的知识。熟悉市场环境就是了解各大卖场不同产品 价格，性能，售后服务等。工作日程安排比较容易掌握，在里面呆一 天就可以摸清了。为了能让我们尽快了解相关知识，经理还给我们细 心讲解各个品牌电脑及同一品牌电脑不同系列配置，让我么印象更加 深刻，慢慢地，我对电脑产生了兴趣，对电脑销售的兴趣就更加大。

今天上午的时间是实习以来最为充实的一段时间，期待着下午的 工作，我们的激情需要被点燃，我们的做事思想需要被锤炼，乃至完 成从学生到职业人的完美转变。陈威拿了本经销商手册给我，让我打电话给这些客户联络感情，了解他们的主营品牌电脑，顺便将他们拉拢成为我们本本达人的客 户。让人头疼的一个任务。想起上学期在给锐捷做电话宣传的时候，他们的经理对我说的那一句话：“还好你不是投我们公司的销售。” 话外之意就是我在交流沟通方面太过欠缺，语言不够严谨，声音不够 洪亮，没有那么一种自信，那一种的气势。拿起电话，不断的思虑着要怎么说，要怎么去说服。想了好一会，还是没有拨出第一个号码，思前想后，直至把自己的语言弄成一团散 沙，再也凝聚不到一起。冷静、冷静，自信一点，勇敢一点，不断的 催眠着自己，终于拨出了第一个号码。

在店里实习了一个星期了了,最大的收获就是了解了做为一个销 售员最基本的要素.第一,要有比较多的专业知识.只有有了足够多的专业知识以后,我 们才能把一样东西给顾客介绍清楚.第二,要有足够多的耐心.因为装 一台电脑通常要花上几千块,顾客在购买的时候都会精挑细选.所以要 有足够多的耐心去给顾客一样一样的去介绍去引导他们购买我们的 产品.第三,要有一定的销售技巧.有些人可能今天不买电脑,但他们会 来电脑城问价格.对于这些人我们可以给他们打底价或者打亏价,然后 等他们要买的时候给他们换东西.这些天的学习我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部 件及如何装机等方面的内容，还有对电脑城的整体运行情况有了一个 大致的了解。但是对电脑销售这一块还是欠缺，销售电脑和电脑硬件 却对技术方面的要求很高，而我们对于这些硬件的详细指标与性能的 了解却不是十分的精细。这还要感谢副经理的指导了，她对销售的手 段还是很高明的，她经常说，耐心、热情、微笑是销售的法宝。在她 的销售中，平均一天就接到一单生意，这也给我们上了一堂销售课。

前几天联系了很多客户，沟通还算正常，只是对方只要了我们的 报价单就了无音讯了。之后一个个客户都是做如此状，难以挽留，没 有后文。是我说的不对呢?还是本本达人难以吸引到人，我想，这俩 方面的原因都有吧。打了二十多个电话后都一无所获，闷闷不乐的发着呆，应如何纠 正沟通交流方面的问题呢?此时，陈威走了过来，拍了拍我的肩膀说 道： “我让你打电话不是让你马上就能为公司赢得新的客户，而是通 过电话，让你在回答客户的问题，在这个过程中加深你对公司，对神 舟产品的了解。只有自身了解透彻了，才能去说服别人。“我点点头，表示理解了。一天又这样过去了，我究竟学到了什么，掌握了什么，夜晚，我 躺在床上，想着这一天的事情，感觉自己好像都很忙，但是回想起来 又感觉一件有意义的事情都没有做过，我还能这么沉沦，这么不上进 么?来吧，明朝定要振作。

在实习过程中，我发现店里存在一定的管理和营销中的问题，对 店里的一些问题有些自己的体会，这里写下。首先，公司的客户分布较散，散发山西各区，公司对客户的分布没有 一个全面准确的掌握。客户需求各不相同：装机需求的数量、配置、使用目的、可支付价格等等各不相同。有学校，网吧，商业机构团体 等需求量大的客户;也有特意来组装一两台机的学生，市民。公司应 该整理好客户的信息，从中发现价值。此外，公司面临行业的竞争越来越大，如何留住客户，挖掘潜在客户，提高公司的口碑和打造公司良好形象，提高服务质量和盈利，迫在眉 睫。最后，由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不 够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转。在休息时间和同事聊起这些问题，众人嗟叹，维持好一个店面创 造搞销售不是件容易的事。

学校时主要学的是课本上的知识，但是实践毕竟和理论还有一段 差距，在实践中，这些知识只是无形的贯穿与实践中的，是靠自己去 感受的，没有那个知识写在实践中的那个地方让我们去看。我们在课 本上了学了很多理论知识，但要真正的运用到实践中却是很困难的事 情，市场营销是一门很广泛的学科，是以经济科学、行为科学和现代 管理理论为基础的，我们日常生活中的很多方面都涉及到了市场营销 学的基本知识.。这一段时间所学到的经验和知识大多来自店里同事们的教导，这 是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中 和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人 的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时 明白了也真正体会到了作为一名业务员，自信是多么的重要。对于自 己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是 最好的老师。

**第四篇：2024毕业实习日记-销售电脑**

2024年3月12日晴星期一

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.装机的时候要有防静电措施,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，插内纯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。（602字）

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*8\*\*\*\*\*\*\* 2024年3月13日阴星期二

实习第二天，主要是记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息，还有看看向其他的销售人员学习如何销售产品的，当然公司还有网络营销的渠道。

公司经营很多种类的电脑，台式的和笔记本都有，第二天，接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息，这个信息实在是太多了，而且很容易记错，但是公司的人告诉我，及电脑的各类信息要从电脑的型号开始记，这些型号都不是随便起的，就类似与身份证一样，笔记本的型号里面有品牌、显卡信息、内存信息、屏幕大小、光驱类型的等各种各样的信息。比如联想3000系列里面的G开头的其中，“G”表示这款机器属于价格低廉的超值系列产品；“G后面的第一位数字”可以看出这款机器的屏幕尺寸(5代表15英寸、4代表14英寸，2代表12英寸)；“G

后面的第二位和第三位数字”可以看出这款机器是第几代产品(数字越大就表示这款产品越新)；“最后一位字母”可以看出这款产品配备了什么类型的处理器和显卡(L代表赛扬处理器、M代表奔腾处理器、A代表配备了独立显卡、G代表没有配备独立显卡)。没错，如果最后一位字母是“A或者G”，就无法看出这款产品配备了什么类型的处理器(可能是赛扬、可能是奔腾，也可能是酷睿)，只知道它配备/没配备独立显卡。

现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*8\*\*\*\*\*2024年3月14日雨星期三

今天，我主要是正式开始销售了，其实也是跟着一个前辈，因为怕我们刚去的出什么岔子。

通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，销售工作能提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。比如顾客需要什么类型的电脑，你还得把类似的电脑配置说出来，然后和其他的进行对比什么的，那也不是件容易的活，那是和人交流，而不是像流水账一样报出数据就完事儿了，而是要让顾客觉得这就是他需要的东西，我们销售人员做的不是推销出自己的产品，而是要给客户选出合适的产品，当然这些都是公司的前辈告诉我的，不是我在公司一两天就能悟出来的。

正式销售的第一天，我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧，跟客户接触也是件很锻炼人的事情，有些客户的态度不是很好，那作为我们销售人员，无论什么态度都是要去接受的。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，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，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。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*8\*\*\*\*\*2024年3月15日雨星期四

今天，我想自己一个人试试，因为毕竟这种机会不是很多的，公司的人也同意了。

我刚上去就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气,就冲他瞪了瞪眼，虽然没被顾客看到，但是却没想到被负责人看到了,把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。他跟我强调做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

在培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候,我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的.在向顾客推销笔记本时我就发现,同样一款笔记本,往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.比如有一次,有一位先生看重了一款笔记本,但就是键盘不是磨砂的,而店里又没有磨砂的,我只能一个劲的跟他说光滑的用起来好,但他就是犹豫不决,眼看生意就要泡汤了,这时意味老店员走过来说:先生,这款笔记本是专门为成功男士设计的,显得很大气!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果.\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*8\*\*\*\*\*2024年3月16日雨星期五

今天是实习的最后一天，我想了解一下他们公司关于网络营销方面的东西。

网络营销要学习的东西太多了，我就挑了几个重点的环节学习了一下。网络营销的手段有很多，有Email营销、BBS营销、博客营销等。

虽然现在的邮件营销已似明日黄花般渐渐沉寂，如火如荼的时代早已成为历史，但是由于它本身具有的优势仍是一些其他推广方法所无法比拟的。首先它的成本低廉，花几十块钱购买的几十万个邮件地址，一两个小时就搞定，全部发出，从10万个邮件中提取10个客户就算是高回报了，同时这也是网站快速增加访问量的一种方法吧。

博客就是公开的网络日志。博客不仅传递着人们希望与他人分享的资讯，同时也因为它所带来的巨大的眼球效应，如今更被用作一种新的营销手段。博客的网络营销价值主要体现在八个方面：可以直接带来潜在用户；降低网站推广费用方面；为用户通过搜索引擎获取信息提供了机会；可以方便地增加企业网站的链接数量；以更低的成本对读者行为进行研究；博客是建立权威网站品牌效应的理想途径之一；减小了被竞争者超越的潜在损失；让营销人员从被动的媒体依赖转向自主发布信息。我充分认识到自己的网络知识还很缺乏，有许多知识都不是很清楚，作为当代大学生，对网络的学习和运用，是今后工作的必备技术。

**第五篇：电脑销售实习报告**

实习目的：通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

实习地点：明华电脑城

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番尽，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3，“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台--“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐

对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二搂的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维（当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神）。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转；

（2）销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

（4）售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

if

you

can

dream

it,you

can

make

it!

最后衷心感谢明华电脑城给我提供实习机会！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找