# 2024年销售电脑的实践报告(三篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-10-10

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。销售电脑的实践报告篇一20xx-08-31——至今xxxx电脑...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**销售电脑的实践报告篇一**

20xx-08-31——至今

xxxx电脑科技有限公司

dell电脑销售顾问

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，电脑销售顾问实习报告。

我在xxxx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，实习报告《电脑销售顾问实习报告》。

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。

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

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。

这样给客户的感觉就是你这个人比较可信，那自然在你这里买电脑的几率就要大很多。又比如问“这个n卡和a卡到底是哪个好啊，它们是什么个意思。”我就说：“其实这两个显卡都差不多，不是很专业是分不出它们的差不多的。就相当于两个很聪明的孩子，都考了很高的分数，只不多一个在6—1班另一个6—2班念书而已。”这么一说她就明白了很多了。

要是跟客户聊聊比较高雅的东西就会让客户对你留下比较深刻的印象。而且还能更好地跟客户交流。有一次一个客户问到k40的机子。她问道这个机子性价比挺高的，但就是长得又那么点难看。我就解释道：其实刚开始我也觉得这个机子不怎么好看，但是相处的时间久了，就发现它还挺内秀的。嗯……就相当于《红楼梦》里面的香菱，而你看那边那个f6，它长的好看但是太贵了，买上也不合适啊。那个f6就相当于那个晴雯。她听完之后觉得挺好玩儿的，还说，呦，你还看《红楼梦》啊，不错啊。我说还好吧，就是涉猎一点而已。

我们跟客户的交流也可以用一些平常生活接触到的东西说事儿，这样可以缓和现场气氛，也能消除客户对你的距离感。举例：客户是一对情侣，他们想买一个台五千左右的笔记本。我给他们介绍了f81e81的机子。因为这台机子的性价比算是最高的，因为它用了t8100的处理器，价钱只有五千出头。因为他也是个学生，应该稍微节省一下是可以考虑多拿出100块钱的。我也是学生，所以我也这么认为。所以我给他推荐了一个高配一点的机子。我跟他讲：“你会要是在吃米饭的时候吃吃馒头，就能把这台电脑省出来了！”然后这个客户就笑了，说：“我还是吃米饭吧。但是要是看到我喜欢的机子，就是吃米饭我也能把这台电脑买下来。”

**销售电脑的实践报告篇二**

实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。下面是小编整理的电脑销售实习报告，欢迎来参考！

【电脑销售实习报告】相关文章：

销售实习报告

12-07

手机销售实习报告

12-20

销售类实习报告

12-16

网络销售实习报告

12-10

保险销售实习报告

12-06

医药销售实习报告

11-25

销售毕业实习报告

11-17

销售类的实习报告

11-05

汽车销售实习报告

07-28

销售实习工作报告

12-03

**销售电脑的实践报告篇三**

随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经两年了，距离业毕的时间不多了，回想过去，已自在这两年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了俺一跳，原来已自并没有学到什么，再过两年就要踏入社会了，对于已自将来在社会扮演什么角色，已自竟然毫无头绪。现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，俺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，希望能多习学一些东西对已自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已自对社会的认知了，同时也可以增加已自的各方面的能力，所以这个暑假的到来给了俺一次锻炼的机会，让已自去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时已自也是非常担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，所以俺和几个同学一起参加实践，这样就减少了上当的可能，也增强了团队意识，有事情的时候也好有个照应。

经过一番寻找和大家的商讨之后，最后选择了在广州的蚂蚁科技有限公司进行社会习实，这是一个电脑销售的公司，相对于俺们这些学计算机专业的生学，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，也有点担心已自的能力不够，但已自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，不能总是在已自的能力范围内做事，这样永远也学不到新的识知，所以已自也没有多想什么，就开始投入作工的思想准备了。

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，就是要对俺们进行基本的电脑销售培训，同时也会教俺们去组装电脑，虽说俺已自学的是软件识知，但对于电脑的硬件识知同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。已自也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，已自倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的作工人员首先给俺们讲解了大概的电脑安装顺序，到这俺才知道，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，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，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俺暗暗皱眉了，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，还好俺的同学看起来不怎么烦躁，这让俺暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些作工人员也知道要记住这些不容易，也没有要求俺们记住全部，只要求俺们慢慢掌握，这也让俺松了一口气。当俺们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。有几个同学说也有同感，这种压力和学校习学的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

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，是一个学生要配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比，适合生学用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了已自的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后作工渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让俺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。在习实的过程中，态度要求也很高，首先就是已自的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对俺们来说并不是很难，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。这也让俺深刻的了解到，无论在何处作工，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

经过不长不短的一个月的社会实践，让俺对社会有了个基本的了解，也同时对已自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，所以俺必须尽快提示已自。通过这次实践，让俺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。实践让俺们成长，俺也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像俺的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎俺们的意料。当拿到已自的劳动成果的时候，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。

总结这次社会实践，它提升了俺自身的思想意识，学会了基本融入社会的能力，对职业的一些领域也有了一定的认知，更新了俺的社会思想观念，树立了服务社会的决定，更好的展现已自的人生价值，是俺走向社会的一个铺垫，拉近了俺与社会的距离，也开阔了已自的视野，俺想会继续努力来提升已自，做人对社会有帮助的人。

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