# 关于电子厂实习报告(精)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-02-14

*关于电子厂实习报告(精)一性别：男出生日期：1987-03-10民族：汉族身高：178体重：60籍贯：江西目前所在地：江西国籍：中国婚姻状况:教育背景最高学历：大专普通话程度：良好外语语种：英语外语水平：良好毕业院校：南昌工程学院毕业日期：...*

**关于电子厂实习报告(精)一**

性别：男

出生日期：1987-03-10

民族：汉族

身高：178

体重：60

籍贯：江西

目前所在地：江西

国籍：中国

婚姻状况:

教育背景

最高学历：大专

普通话程度：良好

外语语种：英语

外语水平：良好

毕业院校：南昌工程学院

毕业日期：20xx年-7月

所学专业类别：计算机类

专业名称：电子商务

求职意向

人才类型：普通求职 求职类型：全职

希望应聘的岗位：

月薪要求：面议

希望工作地区：江西

可到职日期：江西

工作经历

20xx.1 参加了江西省中拓路桥建筑工程有限公司岗前 培训，接受了工程机械方面的系统学习。

20xx.7 参加了江西省中恒房地产开发有限公司组织的培训，接受了房产营销方面知识的学习。

能力与详细个人自荐

诚实、勤奋、坚韧、踏实； 工作认真负责，有激情，主动性强； 性格很开朗，能够吃苦耐劳，有良好的沟通能力，应变能力和团队精神； 品行端正，勤恳，有拼搏精神， 热爱集体; 接受新知识，新事物能力强; 具有较强的团队精神，相信加入贵公司后我能很快融入到贵公司的企业文化中去，相信你的选择是明知之举。在此，我真诚地希望您能给我一个让我们能够更加深入相互了解的机会.

**关于电子厂实习报告(精)二**

一、实习概况

实习时光:20\_\_-3-7至20\_\_-4-29

实习地点:长沙芙蓉中路一段

实习公司:长沙新秩序电子科技有限公司

实习目的:在实习中接触社会，学习市场营销的基本知识，掌握市场营销的基本技能，在实践中锻炼自我在与人沟通、团队合作、制定计划、应对危机等各方面的潜力，发现自身的各种问题和缺点并采取实际行动改善。

实习任务:透过面试被聘为长沙新秩序电子科技有限公司的一名实习生，在其销售部担任一名市场营销人员，参与公司在湖南省内进行的电子产品的市场维护及拓展的营销计划。

二、实习资料

(一)培训期间

1、了解新秩序公司

在长沙理解新秩序公司人事部主管、营销部等相关人员的基本培训，了解公司的基本概况。长沙新秩序电子科技有限公司是一家研发、生产、销售新型电子产品于一体的高科技有限公司，公司产品旨在降低客户设备购置和使用成本。

在培训的那天，三位公司职务不低的培训人员在上午连续培训几个小时后，只在报告厅的桌子上睡了一下又之后在下午给我们进行精彩的培训，在中午的时候他们完全能够享受更好的休息条件，但他们却没有。在这种行为之中我感受到了公司中人的那种敬业的精神、能吃苦的精神。这也促使我之后在网上搜索该公司更多的信息，使我对公司有了更深刻的了解。

2、业务培训

在到公司办公室后，我们刚好赶上经理在安排的一个产品的营销模式，过程就不用详细叙述了，我主要是从这个销售模式看到了公司培养员工的独特方式，体会了一些商场上尔虞我诈、残酷无情的味道，这是我在学校肯定学不到的东西，我感觉这个游戏已经使我不虚此行了。

在我们理解公司营销部的业务培训，了解公司产品的种类、特性、市场定位、价格、竞争优势、产品流入市场的渠道、竞争产品的相关信息等。

(二)实习期间

1、拜访经销商，督促其下单，了解市场信息

(1)跟着业务经理一齐到各市县拜访各级经销商，了解公司产品出货价格、出货渠道、出货时的促销优惠措施等，同时了解各级经销商所卖其他竞争产品的各种信息，针对产品信息做出产品销售策略的调整。

(2)一些大的经销商不用督促其进货，沟通是的手段，只要沟通的好他们会很容易的按其需求进货。送些小样品给老板自我用，老板忙的时候给老板帮帮忙等等。只要这些情感的沟通技巧用的好，比说产品性能和促销政策等效果要好很多。有时候印象很重要，要让别人理解你的产品，就得先让别人接收你这个人。

2、拜访销售终端，销售公司产品，摸清销售渠道，核实市场信息跟着业务经理拜访营销点、经销商、等销售终端和终端用户。

(1)了解他们使用或销售产品的感受，记录客户使用产品后的反馈信息(包括产品质量问题、实际使用时的产品特性和使用感受)，帮忙用户解决使用过程中出现的问题，带给技术咨询与技术服务。

(2)从这些销售终端得到电子产品及其他竞品的销售渠道、价格、促销、推广力度等的真实信息(竞争品的情报信息尤为重要)，与从经销商处得到的信息核对，决定经销商在信息上是否对我们有所隐瞒，如有必要可调整与经销商的合作策略。

(3)从销售终端(以包子铺为例)了解其他相关产品配送的渠道信息，为我们省去找渠道的时光。

如了解营销点所用所经营各类产品的种类、进货渠道、价格、得到的促销政策、用竞争产品而不用我们公司产品的原因(如果用竞争产品的话)。

如从营销点了解经销商的信息，若该经销商不经营我们公司的产品，之后能够找该经销商谈，尽量将其争取为我们公司产品的经销商。同时从营销点能够了解到一个地区的经销商网络状况，透过经销商找终端会为我们拜访客户省去很多找客户的时光。从营销点能够了解到我们的经销商是否执行了我们要求其执行的我们公司产品推广计划。

3、两个县级市场的比较

走市场期间，我们碰到两个典型的市场模型，如何分别做市场的拓展或维护，以下是我和同事交流后想出的方法。

(1)我们公司及其他所属产品占市场的60%以上:做好经销商的回访工作，定期和经销商联系、联络感情，做好市场维护，持续原有份额的基础上促进份额增长。

(2)我们公司及其他所属产品占市场的40%以下:在县城所属市区或县城内发展一家具有必须实力的经销商，利用其现有的网络和较强力的促销政策铺货以打开市场，此为“上推”;同时拜访终端用户替换竞争产品，此为“下拉”。透过这种“上推下拉”的方式进行一段时光后，产品即可逐步流入并占有这个市场。

三、实习心得感悟

实习到最后，我体会最深的是这几个词语:沟通、坚持、尝试、总结。

(一)沟通

有很多沟通的技巧在销售上是很有用的，个性是在外面拜访客户的时候有很多说话的技巧、观察的技巧，如在拜访营销点、经销商的时候如何打消他们的戒心和疑虑，如何让他们理解你、让他们对你说实话，如何从他们不经意间透露的信息了解到他们卖或用的产品、进货渠道、用量或销量，如何说服他们用我们公司的产品，如何对他们讲解我们公司电子产品的优势，如何让他们对我们的产品感兴趣、进

而用我们的产品等等。我也将我学到的和客户谈话技巧的小细节，与客户沟通的小招数，观察客户开的店子需要注意的细节等都认真总结、细心揣摩，从中我汲取到了更多的养分。

(二)坚持

说实话，工作是有点辛苦的，有时候会有些消极的想法，这个时候就需要靠自我的意志来坚持了，有时候自我和别人做事的差别可能只有一个，就是能不能坚持了，如果能坚持下去，慢慢的就会习惯了。

举个例子，有一次拜访营销部，刚开始走了十几家，结果不是货没卖完就是根本不卖我们公司的最新电子产品。当时天很热，下午两点了，我们汗流浃背、又累又饿，我们准备吃饭后就休息下，再去下一个市场。然而我们最后又无意看到了一家店，店主在躺着午休，像是睡着的样貌，当时我们顶着饥饿和困乏，抱着试一试的态度去拜访，结果卖了20几元的货物，从这件事我体会到越是最后关头越要坚持!

(三)尝试

工作中有很多事没开始做的时候感觉很难，但真正开始做的时候会发觉其实没有想象中的难。有些事不管怎样，首先要尝试，只要在尝试后慢慢调整策略就很可能成功。

有一次想坐公交车到经销商的仓库去，但当时整条路都在修，我们所明白的几路公交车都改线路了。因为目的地本身就有点偏，几乎不可能有别的公交车到那里了。当时状况有点急，也能够步行到经销商那里，但会耽误时光，最后我还是尝试问了一个大叔有没有公交到我们的目的地，我们很幸运的得到了肯定的回答。有时候看似不可能或很困难的事，其实只要去尝试，就有解决的机会，不去试的话连丁点机会都不会有。

(四)总结

总结是很重要的，自我学到的、体会到的知识能不能升华、能不能使自我得到更多的启示就靠总结了。总结能使我反思自我工作中的不足，继而想出解决的办法;能使我举一反三，加快我学习、成长的速度;能使我更清楚我前进的方向。这次写实习报告的过程也就是我总结反思的过程，在写报告的过程中发现了自身很多不足之处，在今后我会很重视这些在实践中发生的问题，竭尽一切努力去改善。

(五)实习改善推荐

1、增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。

2、承认教师指导社会实践的工作量。目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师用心性，也出现了上方三番五次强调但总是难以见效的实际状况。包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入必须的时光和精力，才能收到效果。

3、加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要超多的市场营销人才，但是，我们的学生却难以找到适宜的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。

最后，我要由衷的感谢长沙新秩序电子科技有限公司给我这个宝贵的实习机会，感谢公司人员的培训，感谢营业部王经理、彭澍等各位前辈给我的帮忙。

**关于电子厂实习报告(精)三**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （以下称甲方） 开发方：（以下称乙方）

甲方委托乙方加工生产电子产品事宜，为明确双方权利及义务，确保合同顺利实施，经双方 协商一致，达成本协议，约定如下：

1.甲方提供产品原材料、产品工艺文件及要求。

2.乙方按产品工艺文件及要求加工生产。

1.甲方每批产品加工应提前 7 个工作日通知乙方。在正式投产前，双方须签定订货合同。

2.甲方提供的产品原材料必须为合格材料且有可制造性，原材料包装要求为编带；甲方须提 供正常原材料损耗，普通元器件损耗比例≥1%，芯片、bga 等贵重器件为零损耗。

3.甲方必须提供完整准确的产品工艺文件及相关要求，包括产品的包装和防护要求以及特殊 器件的组装要求，新产品加工应提供样板。甲方已投或欲投产品如有技术或其它更改，则应及时书面通知乙方，由此所引起的质量事故或导致乙方停产、返工等,甲方须赔偿乙方受到的相关损失。

4.甲方应根据包装要求提供可靠的产品包装材料，否则乙方只提供临时普通包装（或周转 箱），甲方应在使用完毕后完好地返还给乙方。

5.乙方对甲方提供的产品原材料进行数量核对和来料抽检，如发现问题应及时反馈给甲方，甲方须在24 小时内给予解决，由此造成的生产延期由甲方负责。

6.乙方必须妥善保管甲方提供的产品原材料，不得人为损坏或丢失，除正常生产损耗和材料 本身问题外的材料损失，乙方须按市场价赔偿损失材料费用。

7.乙方必须完全按照甲方提供的工艺文件及要求编制生产工艺，并根据交货期安排生产计 划，乙方必须按每批订货合同约定的交货日期交货（甲方原因造成交货期延迟的除外）。

8.乙方在每批产品加工完毕后，除甲方声明由乙方暂管外，应及时将产品剩余材料退还给甲 方，同时提供余料清单。

9.乙方未经同意不得将甲方所提供的一切工艺文件资料转借给第三方，加工过程必须遵守和 保护甲方的技术秘密，否则甲方有权要求乙方赔偿因此受到的相应损失并追究其法律责任。

1.乙方交付产品的焊接质量应符合行业标准ipc-a-610c 的验收条件，如甲方有特殊质量要 求，应随订货合同提供附件说明。

2.甲方对每批产品的验收及提出异议的期限为乙方交货后 15 日内，如在此期限内甲方未向乙方发出书面通知，则视为该批产品验收合格。

3.甲方在验收时如发现焊接质量问题，须保持原状并及时通知乙方，乙方应在5 个工作日内 予以书面答复，同时双方约定返修方式及时间。乙方未在规定期限内予以书面答复，视为接受甲方对货物的提出的异议。

4.非乙方焊接质量问题造成的不合格品，乙方不承担责任。

1.订货合同额在10000.00 元以上的，乙方负责一次性取料送货并承担运输费用。因甲方物料不齐套的，乙方不负责再次取料（特殊情况除外）。

2.订货合同额在10000.00 元以下的，甲方负责送料取货并承担运输费用。

1.甲方须在乙方交货后以支票或转账方式一次性付清货款，具体付款期限以订货合同为准。

2.乙方在甲方付款同时须向甲方开具相关发票。

甲方（盖章）：乙方（盖章）：

代表人：代表人：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

**关于电子厂实习报告(精)四**

早在离暑假还有一个多月我就盘算着怎样度过这样这样一个漫长的暑假，毕竟这是进入大学的第一个暑假。首先钻入我思想的第一个念头就是参加社会实践，进工厂锻炼一下自己，一是因为作为一个农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神；其次，因为我还是一个大一学生，刚接触到专业知识，学习的还不够深，不能用回贯通。所以最好的选择就是先进工厂，走进社会，去学习一下社会经验，从而提高自己。

这个暑假的找工作历程可谓一波三折，在学期接近尾声之时，一名大二学长介绍我们去xx公司做暑假工，由于是包装厂跟自己所学专业有点联系，我们班十多名同学详细了解情况后征得家长同意的情况下决定一同前往xx。将此决定告诉辅导员后，老师出于对我们的关心，要求亲自与我们父母沟通交流了解家长的意思，有的家长在老师的话语下动摇了让我们去的念头，最后好不容易解释清楚才打消了父母的顾虑，都等待着xx月xx出发去xx，可谁知我们在等待中得到的消息是我们去不了了，当初介绍我们去的学长说在我们之前已经有一批暑假工提前去了。当初一心打算去xx没有找其他工作，无奈之下只有收拾行李回家。

“努力不一定成功，但放弃必定失败”是我暑假前期找工作的体会。回家后爸爸帮我介绍到我家附近的一家皮具厂，严格说起来只能算是一家手工作坊，没有任何的规章制度，完全不能起到锻炼作用，于是我只干了一天就再也没去过了。接下来的几天我和同学一起跑遍了所有的店铺超市以及厂，但得到的都是同样的回答“我们只收长期工，不用暑假工”。连续的打击让我深知找工作之难！但我依旧没有放弃。

后来在别人的介绍下我去了离家不远的xx电子厂工作了40多天。

xx电子厂是一家属于来料加工的企业，其终端客户是xx等知名厂商。

xx月xx日下午我们经人事部门安排，车间主任给我们分配组别，待组长登记完后给我们简单介绍了一下车间的规章制度后便带领我们参观了生产线，并安排我们在不同的岗位学习一天。

xx月xx我们正式走上生产岗位，车间是流水线式生产，一条流水线6个人分5个站别，分别是外观检测站、耐压站、对脚站、测试站和总检站。我的工作是在外观检测站，我的任务是检查材料外观情况，主要有以下几点：

1）检查材料印章：看是否清晰正确，是否盖印在指定位置，是否有脱落污染现象；

2）检查胶布：看胶布是否破损，是否有因胶布问题导致铜线暴露在外；

3）检查铁芯：看是否破损、缺失；

4）检查脚位：看长短是否一致，是否有弯曲，是否粘有异物，是否有缺焊漏焊现象等。

外观检测ok后可流至下一站别进行检测，这一站别需要一定时间去熟悉，此外，做外观检测必须做到细心认真。同时，车间内有着各项严格的规章制度，这些制度严格要求每位员工，帮助我该掉了之前养成的懒散等毛病。

在一个多月的工作期间，我也发现了厂内存在的几点不足之处：

1）厂内员工流动性大，不能很好的留住操作熟练的长期工人，员工一般都只作几个月而已；

2）员工的整体文化水平和思想道德素质不高，团队合作意识不强，只关心小我利益；

3）长期工与短期工、熟练工与新员工工资基本无差别，不能很好的调动员工的积极性，厂内的员工福利性支出过少；

4）物料部和苍管部工作存在不足，不能及时为生产线提供材料，经常导致生产线缺材料而停线；

5）厂内很多机器老旧，经常出现故障影响产线速度，导致员工抱怨增多，收益减少；

6）企业没有自己独特的文化，需加强文化建设；缺乏自主知识产权，因多吸纳人才，加强企业创新意识；

7）厂内依旧实行打卡制度，员工带打卡现象严重，应采用指纹等先进计时工具；员工的食宿环境还有待提高。

经过一个多月时间的社会实践，通过自身的努力，无论是在思想上、学习上还是工作商我都学会了很多，以下是我的几点心得体会：

1）我懂得如何去适应从学校到社会的环境变化，身边接触的人完全换了角色，相处之道也完全不同；

2）其次，我在就业心态上有了很大的士改变，以前总想着找一份适合自己爱好的、专业对口的工作，可现在知道找工作不容易，很多事情只有走上社会才能接触到。所以我现在不能再像以前那样等待机会的到来，应该尽快丢掉对学校等的依赖心理，学会在社会上独立，敢于与社会竞争，敢于承受社会压力；

3）我认识到“团队精神、共同合作”在工作中的重要性，每个人对每件事的看法不会完全相同，但随着相互的了解、包容合作分歧会减少，开展工作也会越来越顺利；

4）要善于与人交流，正确处理各方面的关系；遇事应沉着应对自己不会的事应该多虚心请教他人；工作中不能总想着自己得到了多少，要问自己付出了多少，你做的事别人都看在眼里。

通过这次社会实践，我得到了很多锻炼，更新了观念，吸收了新的思想与知识，为将来更加激烈的竞争打下坚实的基础。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，更加发奋学习，努力提高自身综合素质，适应时代的要求。

**关于电子厂实习报告(精)五**

实习对我们本质上就是一种锻炼，一座到达社会的小桥。毕业实习是电气工程及其自动化比较重要的实践性教学环节，是培养学生实际动手能力和分析问题解决问题能力、理论与实践相结合的基本训练，同时也是学生毕业设计选题及设计工作原始资料的来源，为学生进行毕业设计打下扎实基础。认真抓好毕业实习的教学工作，提高毕业实习教学质量，是提高学生业务素质和思想素质的重要环节。

1、训练学生从事专业技术工作及管理工作所必须的各种基本技能和实践动手能力

2、培养学生理论联系实际、从实际出发分析问题、研究问题和解决问题的能力，将学生所学知识系统化

3、培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风

4、熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理

5、基本掌握手工电烙铁的焊接技术，能够独立的完成简单电子产品的安装与焊接。熟悉电子产品的安装工艺的生产流程

6、了解电子产品的焊接、调试与维修方法

7、了解和体验生产过程中的各种辛酸

通过实际操作，一方面检验了课堂理论教学中基本知识掌握的程度；另一方面扩大了知识面；再者是锻炼和增强了实际动手和独立工作的能力，培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。

1、实习时间：20\_年x月xx日至20\_年x月xx日

2、实习地点：xx有限公司

3、实习内容：

20\_年xx月xx日我申请出去实习，自己找到电子厂实习。在这里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的生活中所没有的。

我刚来公司的时候，公司业务正常运行的时候，公司内部管理有条，工作量分配均衡，而且变动也频繁。因此，这项工作除了要有吃苦耐劳的精神，还需要我们的及力配合。

（一）、学会遵从上级及公司制度。

工厂中有许多的车间，各车间有各自不同的事情。所以在工作中必须做到：

1、服从班、组长的安排

2、严格按照作业指导书操作；

3、严格遵守工厂各项规章制度；

4、熟悉公司流程及生产流程。

（二）、工厂注重团队精神的同时注重培养“个人能力”

工厂不是个人舞台，在工厂上班是几个部门相辅相成的，所以工厂特别注重团队精神，只有相辅相成，生产线才能正常运转，公司才能正常运转；

在培养团队意识的同时公司也注重个人能力，只有个人能力提升了，团队的契合度才会更好、更完美。

（三）、在工厂上班的优缺点

在生产线（流水线）上作业，因为一个程序分成了若干站别，所以在操作的过程中就要有高度的契合度，那就需要作业员在作业的时候提高处事的能力，

对人际交流有实质性的帮助；工厂也因个人能力不相同而分配各不相同的工作，从而培养了个人的办事能力；能有效的发挥自己的长处，同时弥补自己的不足。

在这里实习的这段时间里，让我体会到做事的艰难。以前什么事都没做过，在家只知道饭来张口衣来伸手，经过这次实习，让我明白了两个道理：

1、做任何工作都要积极、认真负责；要不怕辛苦、不怕困难。

最后，非常感谢学校给了我这次难得的实习机会。这次实习，给了我一个锻炼的机会，让我从中得到了很多宝贵的经验，可以讲是受益良多啊！

所以，今后，我会继续努力，不断丰富知识，不断积累工作经验，不断提高工作能力，争取做一个对社会在贡献的人。

一开始，我来到该电子厂实习。上班第一天，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。

在这里实习，我被分配到该公司的元件厂，当了一名操作员，看似简单，其实要做好它很不容易。因为，当一名操作员首先要学会如何作好一名操作员，它最起起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度，小的要熟悉流程，材料等。只有这样，工作起来才能得心应手。

其次，要学会怎样与人相处和与人沟通。公司里的作业员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是，与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。第三，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。

于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。第四，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。第五，要学会以礼待人。在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：1、要认真学好专业知识，这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。

2、要在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实 社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀！也由此感到一种紧迫感。

今年二月，我开始实习。期间，我不但学会了许多书本没有的专业知识，还从中体检到人生的苦与乐。通过实际操作，一方面检验了课堂理论教学中基本知识掌握的程度；另一方面扩大了知识面；再者是锻炼和增强了实际动手和独立工作的能力，培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。后来，我来到了xx元件厂，这里，实习的时间很长，足有六个月，但也让我学到了不少的东西，在这里我学会了产品绕脚细心的操作和对产品的认识，知道了，如何把不良的产品简查出来。做这些工作，我也会遇到一些问题不懂如何去处理，碰到这种情况，刚开始时确实给我的工作造成一定的被动，因为我想请教领导又怕他们觉得我麻烦，但后来我意识到这样下去是不行的，同时我开始明白：不耻下问不单在学习中要做到，在工作中也应该如此；于是我便大胆请教带领我的师傅，还有产线上的一老员工，通过他们的指点，我在工作方式、方法上都有了很大的提高，最后把所学的专业知识灵活地运用到实际工作中，从而顺利地完成各项工作任务。这其中我也并学会了如何待人接物。

回想起来，实习是有成绩的，但也有做得不够的地方，主要表现在以下几方面：

经过这次实习，总体来说给我的益处确实要大于弊处。

虽然不认同学校和工厂的一些做法，虽然我的利益被侵占了，我的时间被压榨了，但是我磨练了自己。苦中作乐，这四个字是让我坚持过来的唯一动力。

**关于电子厂实习报告(精)六**

20xx年xx月xx日我申请出去实习，我找到xx电子厂实习。在那里我看到了我没有看到过的，学到了我不会的，这是在我以前的生活中所没有的。

工厂中有许多的车间，各车间有各自不一样的事情。所以在工作中务必做到：

1、服从班、组长的安排；

2、严格按照作业指导书操作；

3、严格遵守工厂各项规章制度；

4、熟悉公司流程及生产流程。

工厂不是个人舞台，在工厂上班是几个部门相辅相成的，所以工厂个性注重团队精神，只有相辅相成，生产线才能正常运转，公司才能正常运转；

在培养团队意识的同时公司也注重个人潜力，只有个人潜力提升了，团队的契合度才会更好、更完美。

在生产线（流水线）上作业，因为一个程序分成了若干站别，所以在操作的过程中就要有高度的契合度，那就需要作业员在作业的时候提高处事的潜力，对人际交流有实质性的帮忙；工厂也因个人潜力不相同而分配各不相同的工作，从而培养了个人的办事潜力；能有效的发挥自我的长处，同时弥补自我的不足。

**关于电子厂实习报告(精)七**

一、实习概况

实习时间:20\_\_-3-7至20\_\_-4-29

实习地点:长沙芙蓉中路一段

实习公司:长沙新秩序电子科技有限公司

实习目的:在实习中接触社会，学习市场营销的基本知识，掌握市场营销的基本技能，在实践中锻炼自己在与人沟通、团队合作、制定计划、应对危机等各方面的能力，发现自身的各种问题和缺点并采取实际行动改进。

实习任务:通过面试被聘为长沙新秩序电子科技有限公司的一名实习生，在其销售部担任一名市场营销人员，参与公司在湖南省内进行的电子产品的市场维护及拓展的营销计划。

二、实习内容

(一)培训期间

1、了解新秩序公司

在长沙接受新秩序公司人事部主管、营销部等相关人员的基本培训，了解公司的基本概况。长沙新秩序电子科技有限公司是一家研发、生产、销售新型电子产品于一体的高科技有限公司，公司产品旨在降低客户设备购置和使用成本。

在培训的那天，三位公司职务不低的培训人员在上午连续培训几个小时后，只在报告厅的桌子上睡了一下又接着在下午给我们进行精彩的培训，在中午的时候他们完全可以享受更好的休息条件，但他们却没有。在这种行为之中我感受到了公司中人的那种敬业的精神、能吃苦的精神。这也促使我之后在网上搜索该公司更多的信息，使我对公司有了更深刻的了解。

2、业务培训

在到公司办公室后，我们刚好赶上经理在安排的一个产品的营销模式，过程就不用详细叙述了，我主要是从这个销售模式看到了公司培养员工的独特方式，体会了一些商场上尔虞我诈、残酷无情的味道，这是我在学校肯定学不到的东西，我感觉这个游戏已经使我不虚此行了。

在我们接受公司营销部的业务培训，了解公司产品的种类、特性、市场定位、价格、竞争优势、产品流入市场的渠道、竞争产品的相关信息等。

(二)实习期间

1、拜访经销商，督促其下单，了解市场信息

(1)跟着业务经理一起到各市县拜访各级经销商，了解公司产品出货价格、出货渠道、出货时的促销优惠措施等，同时了解各级经销商所卖其他竞争产品的各种信息，针对产品信息做出产品销售策略的调整。

(2)一些大的经销商不用督促其进货，沟通是最佳的手段，只要沟通的好他们会很容易的按其需求进货。送些小样品给老板自己用，老板忙的时候给老板帮帮忙等等。只要这些情感的沟通技巧用的好，比说产品性能和促销政策等效果要好很多。有时候印象很重要，要让别人接受你的产品，就得先让别人接收你这个人。

2、拜访销售终端，销售公司产品，摸清销售渠道，核实市场信息跟着业务经理拜访营销点、经销商、等销售终端和终端用户。

(1)了解他们使用或销售产品的感受，记录客户使用产品后的反馈信息(包括产品质量问题、实际使用时的产品特性和使用感受)，帮助用户解决使用过程中出现的问题，提供技术咨询与技术服务。

(2)从这些销售终端得到电子产品及其他竞品的销售渠道、价格、促销、推广力度等的真实信息(竞争品的情报信息尤为重要)，与从经销商处得到的信息核对，判断经销商在信息上是否对我们有所隐瞒，如有必要可调整与经销商的合作策略。

(3)从销售终端(以包子铺为例)了解其他相关产品配送的渠道信息，为我们省去找渠道的时间。

如了解营销点所用所经营各类产品的种类、进货渠道、价格、得到的促销政策、用竞争产品而不用我们公司产品的原因(如果用竞争产品的话)。

如从营销点了解经销商的信息，若该经销商不经营我们公司的产品，之后可以找该经销商谈，尽量将其争取为我们公司产品的经销商。同时从营销点可以了解到一个地区的经销商网络状况，通过经销商找终端会为我们拜访客户省去很多找客户的时间。从营销点可以了解到我们的经销商是否执行了我们要求其执行的我们公司产品推广计划。

3、两个县级市场的对比

走市场期间，我们碰到两个典型的市场模型，如何分别做市场的拓展或维护，以下是我和同事交流后想出的方法。

(1)我们公司及其他所属产品占市场的60%以上:做好经销商的回访工作，定期和经销商联系、联络感情，做好市场维护，保持原有份额的基础上促进份额增长。

(2)我们公司及其他所属产品占市场的40%以下:在县城所属市区或县城内发展一家具有一定实力的经销商，利用其现有的网络和较强力的促销政策铺货以打开市场，此为“上推”;同时拜访终端用户替换竞争产品，此为“下拉”。通过这种“上推下拉”的方式进行一段时间后，产品即可逐步流入并占有这个市场。

三、实习心得感悟

实习到最后，我体会最深的是这几个词语:沟通、坚持、尝试、总结。

(一)沟通

有很多沟通的技巧在销售上是很有用的，特别是在外面拜访客户的时候有很多说话的技巧、观察的技巧，如在拜访营销点、经销商的时候如何打消他们的戒心和疑虑，如何让他们接受你、让他们对你说实话，如何从他们不经意间透露的信息了解到他们卖或用的产品、进货渠道、用量或销量，如何说服他们用我们公司的产品，如何对他们讲解我们公司电子产品的优势，如何让他们对我们的产品感兴趣、进

而用我们的产品等等。我也将我学到的和客户谈话技巧的小细节，与客户沟通的小招数，观察客户开的店子需要注意的细节等都认真总结、细心揣摩，从中我汲取到了更多的养分。

(二)坚持

说实话，工作是有点辛苦的，有时候会有些消极的想法，这个时候就需要靠自己的意志来坚持了，有时候自己和别人做事的差别可能只有一个，就是能不能坚持了，如果能坚持下去，慢慢的就会习惯了。

举个例子，有一次拜访营销部，刚开始走了十几家，结果不是货没卖完就是根本不卖我们公司的最新电子产品。当时天很热，下午两点了，我们汗流浃背、又累又饿，我们准备吃饭后就休息下，再去下一个市场。然而我们最后又无意看到了一家店，店主在躺着午休，像是睡着的样子，当时我们顶着饥饿和困乏，抱着试一试的态度去拜访，结果卖了20几元的货物，从这件事我体会到越是最后关头越要坚持!

(三)尝试

工作中有很多事没开始做的时候感觉很难，但真正开始做的时候会发觉其实没有想象中的难。有些事不管怎样，首先要尝试，只要在尝试后慢慢调整策略就很可能成功。

有一次想坐公交车到经销商的仓库去，但当时整条路都在修，我们所知道的几路公交车都改线路了。因为目的地本身就有点偏，几乎不可能有别的公交车到那里了。当时情况有点急，也可以步行到经销商那里，但会耽误时间，最后我还是尝试问了一个大叔有没有公交到我们的目的地，我们很幸运的得到了肯定的回答。有时候看似不可能或很困难的事，其实只要去尝试，就有解决的机会，不去试的话连丁点机会都不会有。

(四)总结

总结是很重要的，自己学到的、体会到的知识能不能升华、能不能使自己得到更多的启示就靠总结了。总结能使我反思自己工作中的不足，继而想出解决的办法;能使我举一反三，加快我学习、成长的速度;能使我更清楚我前进的方向。这次写实习报告的过程也就是我总结反思的过程，在写报告的过程中发现了自身很多不足之处，在今后我会很重视这些在实践中发生的问题，竭尽一切努力去改进。

(五)实习改进建议

1、增加实践环节。学生们共同的体会之一是“书到用时方恨少”。从销售终端的商品管理、价格确定，到渠道控制、广告投放、新品开发及至市场调研，都需要宽泛的理论知识支撑。

2、承认教师指导社会实践的工作量。目前教师指导社会调查实习、毕业实习都没有计入教学工作量，所以不能调动教师积极性，也出现了上面三番五次强调但总是难以见效的实际情况。包括毕业论文也存在这样的问题。指导社会实践和毕业论文需要教师投入一定的时间和精力，才能收到效果。

3、加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。

最后，我要由衷的感谢长沙新秩序电子科技有限公司给我这个宝贵的实习机会，感谢公司人员的培训，感谢营业部王经理、彭澍等各位前辈给我的帮助。

**关于电子厂实习报告(精)八**

厂里的工作非常的忙碌，一天天充实的工作让我渐渐的忘记了时间的流转。但是随着寒风和热闹的气氛的扩散，我清楚的知道，我们已经迎来了全新的一年!回顾过去，在不知不觉间我们就度过了20xx年，在尽管工作非常的忙碌，但是因为有领导们的正确指点，有大家在工作中的努力拼搏!我们顺利的突破了这一年的工作目标!

带着喜悦的心情，我们走进了20xx年的岁月里。但是在这一年的工作正式开始之前，我要在这里先对自己在过去一年终的不足和缺点，进行反思。为此，我将自己过去一年来的工作总结如下：

过去的一年里，我在思想方面大力的学习厂领导的发展理念，对于工作的发展目标，有着明确的了解和努力方向。并且在工作中积极的吸取领导的培训为自己的发展与提升定下目标，努力的\'朝着自己的目标与电子厂的目标奋勇前进。

在去年，我还通过网络和电视关注国家实事，并通过学习，坚定自己的爱国精神，努力的提高自己的价值观世界观，提升个人的思想理念。

在工作中，我不仅认真的完成自己的任务，而且还会在工作了一段时间后认真的总结自己的经验，并且通过和同事们之间的交流比较，找出我们工作中的优劣，积极的学习优秀同事的经验技巧，提高我们的整体实力。

在工作外，我也通过网络和书籍增添了不少的专业知识，并在实践中不断的改进自己的工作，提升个人的工作能力，还将自己的工作技巧，积极的分享给大家，提升我们电子厂整体的工作水平。

作为一名员工，我乐于在工作中不断的进取，但是在工作中，也常常因为自己没有准备的尝试，导致了工作错误!在今后的工作中，面对新的知识和经验，我应该多思考，多考量，再在工作中中实践。不能为了提高个人的能力，反而耽误了工作的进度!

一年的工作下来，自己得到的收获是丰厚的，但是想要好好的运用这些收获，我还要不断的锻炼自己，提升个人的实际经验，这样才能更好的带动工作的发展!在全新的20xx年里，我一点股会努力的提升自我!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！