# 社会实践报告(联想电脑销售店兼职)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-11

*第一篇：社会实践报告(联想电脑销售店兼职)社会实践活动报告目录第一阶段：1.了解电脑产品的型号及特点2.辅助电脑销售与宣传，参与设计宣传海报 第二阶段：1.根据不同用户需要推荐电脑 2.关于电脑的修复 3.了解验机流程一、外观检查二、内部...*

**第一篇：社会实践报告(联想电脑销售店兼职)**

社会实践活动报告

目录

第一阶段：

1.了解电脑产品的型号及特点

2.辅助电脑销售与宣传，参与设计宣传海报 第二阶段：

1.根据不同用户需要推荐电脑 2.关于电脑的修复 3.了解验机流程

一、外观检查

二、内部检查

三、出厂日

第一阶段：

1.了解电脑产品的型号及特点

佰信电脑店主要销售联想电脑，众所周知，联想是目前中国销量第一的电脑品牌。联想电脑的最大卖点就是质量。联想电脑生产时是专业化、流水线作业，出厂关都经过严格的质量把关，由专业人员在电磁干扰、高低温、辐射等方面进行严格规范化测试。质量上绝对不是仅靠一把螺丝刀组装的兼容机能比的，其故障率比兼容机要少得多。它有许多型号，我接触的只有ThinkPad R系列、ThinkPad SL系列、ThinkPad T系列等笔记本和扬天A系列、扬天M系列的台式机。

2.辅助电脑销售与宣传，参与设计宣传海报

对于宣传和促销，我利用自学的Photoshop图像处理软件为店设计了一张海报，用于宣传优惠组装台式机。

第二阶段：

1.根据不同用户需要推荐电脑

不同型号电脑适合不同用户，如 1.联想IdeaPad Y430G-TFO(H)联想IdeaPad Y430系列笔记本电脑，是14英寸宽屏主流娱乐笔记本，搭载英特尔MV移动计算平台，针对追求娱乐生活用户的需求而专项推出的产品，满足用户对于笔记本卓越性能与丰富

2.联想G430M-TTH(L)笔记本

联想3000系列 G430——标准计算型主流笔记本电脑，在原有“一键恢复”上功能全面升级，增加备份到光盘功能，用户可以将磁盘镜像文件刻录到光盘或移动硬盘上，节省内置硬盘存储空。

等等。

此外，台式机和笔记本对于家庭用机和办公室用机也有不同适用，许多是为孩子配电脑，根据孩子的年龄，12岁左右的孩子不能配置太高，要教会家长如何控制电脑，节制孩子玩游戏的活动，对于已经上高中或大学的学生，应优惠安装一些学习软件。

2.关于电脑的修复

电脑产品不同于一般家电，它包括硬件和软件两个方面，出现故障的机率也比较高，因此厂家的售后服务也显得尤为重要。这一联想电脑的优势就非常明显，它不仅配备了高素质的今后服务和技术咨询队伍，提供了一年包换、三年保修和及时、迅速的上门服务，让消费者真正做到“买得放心、用得安心！”。所以一般电脑有问题的话，可以送到维修点维修。

3.了解验机流程

我们对于选择一台笔记本可能会花上不少时间进行调查规格、比较价格，希望买到一台适合的产品；而最重要的，还是如何确定买到的笔记本是不是健康完整的新机。

一、外观检查

外观是买一台笔记本最基本的检查，不过我们这里的外观不单指笔记本机体本身，还包括外层的包装。从外盒来看，通常开封处都会有一张原厂贴纸，我们如果想要买台新机，最好检查原厂贴纸有没有破损、重贴，或改贴经销商自己的胶带贴纸，此外，如果够仔细，外盒底部也可以检查是否有重贴的痕迹。检查笔记本包装盒的原厂封条。

这项检查是最基本也是最重要的动作，其实原因不只是想要拿到新品而已，由于大部分笔记本一旦拆封，就会被厂商视为库存，不过经销商为了方便销售，一定会有些展示机，如果买到的笔记本外盒已经被打开过了，那么就有可能拿到展示机了。

如果外盒检查没问题，产品本身出问题的机会就少得多，不过机体本身每个按键是否功能正常，外盖有没有刮伤等，还是应该在购买时测试一次。

二、内部检查

打开外盒后，接下来便是检查内部规格，通常如果大品牌、外盒有原厂贴纸封住，这种笔记本内部规格掉包、出问题的机会比较少，是否要检查就看个人选择，不过如果外盒没有贴纸，或者是BTO（Build-to-order）让消费者自己选择规格搭配的机种，内部规格检查就十分重要。

其实笔记本因为内部可以更换规格的地方不多，因此只要注意几个地方即可，例如处理器、内存、硬盘、屏幕。

英特尔提供一些方便使用者辨识的Intel 处理器频率ID的工具，只要是非量产品，该程序会在下方通告中注明。

其实要查内存频率与使用几个插槽相当简单，一样使用上述 CPU-Z程序便会清楚显示，或者拆开机身检查也很快。

在硬盘部分，比较需要注意的部分是转速，由于有的2.5寸硬盘比较将转速贴在产品外观，如果购买BTO机种时，需先记好要购买的硬盘厂牌型号，直接指定比较不会出错。

屏幕坏点检查时注意，多数厂商也规定LCD必须在3个或一定数量、位置才能更换。

基本上亮点或暗点都是无法正常显示颜色，因此只要用一些小程序以全屏幕显示各种颜色是否正常即可，网络上有相当多这一类的LCD测试程序，例如monitorTest，或免费的Nokia Monitor Test等；上述程序所占体积都非常小。

三、出厂日

可检查出厂日期看是否为库存机，从序号便可以查到出厂日期，很多厂商的网页也提供这项服务或序号排列说明，确定出厂日对保固期是另一种保障，万一发票或其它购买证明遗失，还可以透过出厂日取得保修。

**第二篇：社会实践报告(联想电脑销售店兼职)**

社会实践活动报告

目录

第一阶段：

1.了解电脑产品的型号及特点

2.辅助电脑销售与宣传，参与设计宣传海报

第二阶段：

1.根据不同用户需要推荐电脑

2.关于电脑的修复

3.了解验机流程

一、外观检查

二、内部检查

三、出厂日

第一阶段：

1.了解电脑产品的型号及特点

佰信电脑店主要销售联想电脑，众所周知，联想是目前中国销量第一的电脑品牌。联想

电脑的最大卖点就是质量。联想电脑生产时是专业化、流水线作业，出厂关都经过严格的质量把关，由专业人员在电磁干扰、高低温、辐射等方面进行严格规范化测试。质量上绝对不是仅靠一把螺丝刀组装的兼容机能比的，其故障率比兼容机要少得多。它有许多型号，我接触的只有ThinkPad R系列、ThinkPad SL系列、ThinkPad T系列等笔记本和扬天A系列、扬天M系列的台式机。

2.辅助电脑销售与宣传，参与设计宣传海报

对于宣传和促销，我利用自学的Photoshop图像处理软件为店设计了一张海报，用于宣传优惠组装台式机。

第二阶段：

1.根据不同用户需要推荐电脑

不同型号电脑适合不同用户，如

1.联想IdeaPad Y430G-TFO(H)

联想IdeaPad Y430系列笔记本电脑，是14英寸宽屏主流娱乐笔记本，搭载英特尔MV移动计算平台，针对追求娱乐生活用户的需求而专项推出的产品，满足用户对于笔记本卓越性能与丰富

2.联想G430M-TTH(L)笔记本

联想3000系列 G430——标准计算型主流笔记本电脑，在原有“一键恢复”上功能全面升级，增加备份到光盘功能，用户可以将磁盘镜像文件刻录到光盘或移动硬盘上，节省内置硬盘存储空。

等等。

此外，台式机和笔记本对于家庭用机和办公室用机也有不同适用，许多是为孩子配电

脑，根据孩子的年龄，12岁左右的孩子不能配置太高，要教会家长如何控制电脑，节制孩子玩游戏的活动，对于已经上高中或大学的学生，应优惠安装一些学习软件。

2.关于电脑的修复

电脑产品不同于一般家电，它包括硬件和软件两个方面，出现故障的机率也比较高，因此厂家的售后服务也显得尤为重要。这一联想电脑的优势就非常明显，它不仅配备了高素质的今后服务和技术咨询队伍，提供了一年包换、三年保修和及时、迅速的上门服务，让消费者真正做到“买得放心、用得安心！”。所以一般电脑有问题的话，可以送到维修点维修。

3.了解验机流程

我们对于选择一台笔记本可能会花上不少时间进行调查规格、比较价格，希望买到一台适合的产品；而最重要的，还是如何确定买到的笔记本是不是健康完整的新机。

一、外观检查

外观是买一台笔记本最基本的检查，不过我们这里的外观不单指笔记本机体本身，还包括外层的包装。从外盒来看，通常开封处都会有一张原厂贴纸，我们如果想要买台新机，最好检查原厂贴纸有没有破损、重贴，或改贴经销商自己的胶带贴纸，此外，如果够仔细，外盒底部也可以检查是否有重贴的痕迹。检查笔记本包装盒的原厂封条。

这项检查是最基本也是最重要的动作，其实原因不只是想要拿到新品而已，由于大部分笔记本一旦拆封，就会被厂商视为库存，不过经销商为了方便销售，一定会有些展示机，如果买到的笔记本外盒已经被打开过了，那么就有可能拿到展示机了。

如果外盒检查没问题，产品本身出问题的机会就少得多，不过机体本身每个按键是否功能正常，外盖有没有刮伤等，还是应该在购买时测试一次。

二、内部检查

打开外盒后，接下来便是检查内部规格，通常如果大品牌、外盒有原厂贴纸封住，这种笔记本内部规格掉包、出问题的机会比较少，是否要检查就看个人选择，不过如果外盒没有贴纸，或者是BTO（Build-to-order）让消费者自己选择规格搭配的机种，内部规格检查就十分重要。

其实笔记本因为内部可以更换规格的地方不多，因此只要注意几个地方即可，例如处理器、内存、硬盘、屏幕。

英特尔提供一些方便使用者辨识的Intel 处理器频率ID的工具，只要是非量产品，该程序会在下方通告中注明。

其实要查内存频率与使用几个插槽相当简单，一样使用上述 CPU-Z程序便会清楚显示，或者拆开机身检查也很快。

在硬盘部分，比较需要注意的部分是转速，由于有的2.5寸硬盘比较将转速贴在产品外观，如果购买BTO机种时，需先记好要购买的硬盘厂牌型号，直接指定比较不会出错。

屏幕坏点检查时注意，多数厂商也规定LCD必须在3个或一定数量、位置才能更换。基本上亮点或暗点都是无法正常显示颜色，因此只要用一些小程序以全屏幕显示各种颜色是否正常即可，网络上有相当多这一类的LCD测试程序，例如monitorTest，或免费的Nokia Monitor Test等；上述程序所占体积都非常小。

三、出厂日

可检查出厂日期看是否为库存机，从序号便可以查到出厂日期，很多厂商的网页也提供这项服务或序号排列说明，确定出厂日对保固期是另一种保障，万一发票或其它购买证明遗失，还可以透过出厂日取得保修。

**第三篇：2024大学生兼职销售社会实践报告**

2024大学生兼职销售社会实践报告范文

导语：在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。下面是2024大学生兼职销售社会实践报告范文。

本人姓名\*\*\*,年龄\*\*,籍贯\*\*\*省\*\*\*市\*\*\*县，社会实践职业：销售员。由于全省实行的素质教育改革使我们高中生有充足的时间深入社会进行实践活动，我心想春节快到了，我家经营的钟表灯具厨具店那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点： 第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得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。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过这次实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

我的实践时间是2024年1月11日—2024年2月11日,历时一个月.地址在荣成市新村的家家悦超市.家家悦超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：

1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！

2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

言归正传,记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

第一我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“锹货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以

把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期

一、星期

二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

第三如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这

个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

**第四篇：联想电脑销售话术**

销售员通用销售话术

品牌篇

联想品牌是值得信赖的品牌；

联想品牌属于亚洲“第一”电脑品牌；

联想品牌可以给用户带来身份的提升；

1、联想电脑值得用户信赖：

答：联想的企业文化里非常重要的一点就是“以信为本，客户第一”，因此，从员工日常的行为到企业日常的管理都在遵循这一理念，从1984年20万11人起家到如今百亿的资产，只有取信于所有的用户才能得到如此长足的发展。并且，联想电脑荣获 “3.15” 国家级标志产品，值得国人信赖。

2、联想品牌已成为亚洲名牌产品：

答：联想已经连续6年位居全国电脑销量第一名，是位居第二的品牌销量的4倍，可以说，在中国，买品牌电脑的用户中，2个中就有1个买的是联想电脑。并且联想电脑还数年荣登亚洲电脑“第一品牌”的宝座，可喜的是目前联想已跻身世界十强之列，品牌价值连年攀升，目前价值103.26亿，跟国际品牌的价值相等，真正成为国际知名品牌。

3、2024年5月，联想被《财富》杂志评为“中国最受赞赏的企业”；

4、联想电脑获2024电脑报百万读者调查读者首选品牌奖及市场占有率第一品牌奖；

5、联想电脑获微型计算机读者调查首选品牌奖，获品牌电脑类第一名；

6、联想电脑获国家品牌管理中心中国名牌产品；

7、联想电脑获中国消费者协会《3.15标志》3年免检商品；

8、买联想电脑可以给用户带来身份的提升：

答：随着联想品牌知名度的提升，联想已被国人甚至世界认可，因此，购买联想电脑不仅可以拥有超值的享受、满意的服务，更可给用户带来身份感的提升，据权威机构对用户购买品牌机的购买倾向性调查，有75%以上的用户希望购买联想机，可见拥有一台联想的名牌电脑已成为大多数用户的渴望。

技 术 篇

1、联想电脑有强大的研发实力做保证：

 联想的研发实力非常强大，不仅在北京、深圳、香港都设有自己的研发中心，而且还有专门给电脑做噪音测试、振动测试、电磁兼容性等测试的研发实验室，研发队伍上千人，可以保证联想电脑技术跟硅谷同步。

联想设有二级研发体系，包括联想研究院及事业部研发中心，充分利用国际国内资源，不断为联想提供具有市场价值的核心技术。

2、联想跟美国半导体公司、英特、微软、IBM都有联合实验室，相关技术人员每周都会进行技术论坛，保证技术同步！联想电脑的很多技术都是这个技术联盟

联合开发出来的，是世界一流的！

3、联想电脑就是技术的结晶：

联想电脑的技术水平很高，例如2024年推出的天禧还在美国荣获“技术创新奖”，光天鹭一款机器就获得22项技术专利，新推出的家庭数码港获33项国际技术专利，比如低温和散热技术，在世界上都是领先的。

4、联想电脑不是简单的攒机

答：联想的家用电脑功能很强大，这些功能都要靠技术来支撑的，就拿一键上网、防病毒开关等功能的实现来说，用户用着挺方便，其实联想不仅要重新设计主板，设计出来委托著名的OEM厂商加工，监控其加工工艺质量，还要设计相应的软件做支持，保证最终功能的实现，除了联想，谁还能有这样的技术。

5、联想电脑用的配件都是联想硅谷的研发机构跟OEM厂商联合研制的，保证整机性能最好，功能最好用，并委托知名的OEM厂商来加工，技术含量很高，并签了知识产权协议，跟其它品牌用的可能牌子一样，但货根本不一样！

与联想合作的厂商也都是业界非常知名的一些配件生产厂商，联想除了联合研制外，还对生产质量有一套严格的质量控制方法外，还有驻厂工程师进行严格检验，此外，在每一个部件上线之前，都要再次进行严格的检验，保证部件的性能和质量最好。

服务篇

 联想提供给用户的服务是最好的，荣获CCID“台式PC服务用户满意度调查”第一名，用户不只是在购买时是上帝，而终生都是联想的上帝，无论何时何地，只要用户有需要，联想服务都在时刻准备着。

 联想是讲信誉的公司，没有说到做不到的，只有做到没说到的，服务承诺，一诺千金。

一、联想服务认证及荣誉情况：

1、联想服务质量是最好的：

联想是首家也是唯一一家连服务都通过ISO 9001质量保证体系认证的电脑厂商，这表明联想服务质量是最好的。

2、联想服务全国第一：

联想服务连续三年被中国最具权威的CCID（信息产业部计算机与微电子发展研究中心）评比为“台式电脑售后服务第一名”，有实力才能做到这一点。

二、联想电脑服务特色：

1、联保范围最广，服务网点最多，用户获得服务很方便：

拥有500家遍布全国的售后服务网点，其它厂商最多的也就几十家，服务规模及实力无人能比，您可以感到联想服务就在家门口，很方便。

2、服务水平最高，您可以得到最优质的服务：

1）服务人员的水平最高，一次修复率达到95%以上：

联想从各大院校招到2024多经过严格的技术和规范考核认证（此培训考核流程经过ISO 9001的认证）的工程师，海尔家电维修人员也就不过1000多人，服务专业人员在国内最多，而且联想做电脑都十七年了，服务人员也都积累了丰富的专业维修服务经验，能给您最好的帮助和服务。

2）服务响应最快，48小时内保证修复：

CCID进行服务评比最关键的是要看服务的响应时间及完成服务的速度和质量，据他们实际评测，在全国二者都是联想最好，这跟服务规模及服务水平是一致的。

3）服务承诺100%兑现：

服务和公司的实力是成正比的，有些厂商拍着胸脯说：没问题，我们5年质保，想想，能兑现吗？电脑升级换代这么频繁，相应的（已经退出市场的）维修部件要定量保存5年，没实力能做到吗？其二，敢说这话的公司哪一个进入市场超过5年了，也就是说其兑现1年还是5年还有待于您去检验。联想不一样，电脑都做了17年了，服务政策始终如一，而且说到做到，有实力和能力保障承诺的兑现。

4）锁定服务就像给自己的电脑请了一位联想的私人医生：

联想可以给用户提供的是锁定服务，只要您买了联想电脑，联想就会给您的电脑建立服务档案，提供终生的服务，就象是一位私人医生，服务会更专业，更彻底，对于您的电脑的情况，联想的这位私人医生都会一清二楚，别说电脑出问题了会为您及时解决，就算是什么时候该做什么样的软件升级了，都会随时通知您。

3、免费保修部件最多，保修时间最长

联想的实力很强，免费保修部件的种类最多，保修期限也最长。联想自您购买之日起，出厂时配置的几乎所有部件都免费保修三年。很多厂商只能做到免费保修1年，1年后收费，再加上如果其部件有质量问题的话，用1年就会出问题，买时看着便宜点，到服务的时候您就得加倍付更多的钱，还更麻烦。

4、获得服务的途径最多，海陆空，全方位，最方便快捷

1）CALL CENTER免费服务热线：

经过专业培训的400位工程师，365天24小时提供全天候服务。一旦您的电脑出现问题，无论是在白天还是在深夜，您都可以拿起电话拨打免费电话

800-810-8888，工程师会根据您描述的情况为您的电脑进行诊断。如果判断您的电脑需要维修人员上门服务，他们会当即通知离您家附近的维修站，维修站会迅速采取行动，帮您修复，就打个电话这么简单。

2）智能化的客户服务网站

联想电脑设有专门的智能化服务网站，有上百位专业的工程师做后台支持，在网上为您解答使用中的问题，可以在线答疑，与同您买了联想同一款机器的用户交流使用心得，您只需按动联想电脑的多功能键盘上的在线服务键就可以轻松解决电脑问题，非常方便。

3）联想服务中心站

500多家，就近选择，又方便，又快！

4）专卖店服务

如果您是在专卖店买的，专卖店也会给您提供一般常见问题的解答，帮您安排上门服务等等。

5、买联想电脑会得到哪些服务？

答：①联想电脑公司为用户提供了全面的优质服务。主要包括：全国联保，三年保修，第一年硬件故障上门服务，热线电话咨询，免费基础培训，送货到家，安装调试等。

②另外，在我们1+1专卖店购买的联想电脑，还可以享受到两次电话回访服务，以了解您的使用情况，随时为您解决问题；您还可以得到一张爱馨卡，凭它可以在我们专卖店享受优惠，并参加专卖店举办的各种活动。

爱馨卡——从联想1+1专卖店购买电脑的用户都可以获得一张爱馨卡，凭此卡用户可以参加专卖店组织的各种活动，并享受各种不定期的优惠。）

6、我的机器如果坏了该怎么联系维修？

答：①购机第一年内（自生产日期起十五个月内）电脑出现硬件故障时，联想电脑各地维修站可提供免费上门服务。

②想电脑全国联保，您可凭保修证书在联想电脑维修服务网中的任何一家维修站获得维修服务（维修站地址参见随机附带的《用户服务指南》）。需要维修服务时，用户需出示保修卡。

7、机器有问题是否打个电话就可以很快安排上门服务？

答：①如果是在购机第一年内的硬件问题，如维修站有维修备件并且您在维修站的服务区域内，维修站将在2个工作日安排上门。如您不在服务区域内，维修站将在5个工作日内到达现场。

②保修期第一年后出现硬件故障时，请您将电脑送到当地维修站或联想电脑技术服务中心进行维修。

③若软件确需上门服务时，专卖店可以凭用户爱馨卡提供有偿上门服务。

8、如果软件上门收费，那收费的标准是什么？

答：专卖店半径10公里的范围内是100元/次，但是对持联想1+1爱馨卡的用户会有较大的优惠（首次软件上门服务30元/次）。

9、如果因为我使用的原因造成了机器的损坏，在维修中要收取哪些费用？ 答：如果是因为发生意外，滥用或误用所造成的电脑硬件故障，维修将收取服务费和备件成本费，如需上门服务，还将收取上门费。

10、联想电脑的保修期为什么不象有的公司承诺的保修期长？

答：99年联想在CCID售后服务评比中，获得第一名，这说明我们的服务是受到广大用户认可的。承诺的意思是负责任，联想是一家负责的公司。

11、联想电脑的键盘上有很多快捷功能键，万一坏了不好修，它的保修期又只有一年，这是不是不合理呢？

答：联想的键盘虽然有很多快捷功能键，但在出厂前经过严格评测，质量是有保障的。另外从维修记录来看，因键盘引起的故障比例是非常非常低的。

12、联想电脑的返修率有多高？

答：联想电脑是国内同行业生产厂商中率先通过国际质量认证体系ISO9001质量认证的，一次开箱合格率大于99.5%，质量达到国际水准。

13、所有联想电脑的保修都是联想公司统一做的吗？

答：联想电脑的维修服务工作都是由联想的城市中心站（客户服务中心）或授权维修机构承担的。并且，联想电脑全国联保，您可以在联想电脑公司遍布全国的160多家的维修机构中的任何一家接受维修服务。

14、其他公司（电脑店）承诺会对软件进行上门免费服务，为什么联想电脑的软件上门服务要收费？

1.软件上门服务收费其实也是对我们的服务水平的一个反映，因为，如果承诺免费上门做软件服务，可是上门几次都未解决问题，反而会给用户带来更多的麻烦；我们虽然对软件上门服务收费，但是可以做到上一次门，收一次钱，解决一个问题，使用户感到售后服务的质量和水平。

第三，承诺是一种长期的责任，负责任的厂家会从实际出发来考虑问题。

15、电脑以后升级问题是由谁来管？

答：联想电脑公司的技术服务部门可以帮您对电脑进行升级，您如果想对电脑进行升级可以同他们联系。免费咨询电话是8008108888

**第五篇：电脑配件销售社会实践报告**

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

这个假期我我参加的社会实践是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也让我对电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中的收获。

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二．在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三．在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征

服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四．工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

寒假做电脑销售员的社会实践报告

实践报告摘要：谁都知道天下没有免费的午餐，惟有比别人多一份能力，才能立足于社会，真正超凡脱俗。随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经快一年了，距离毕业的时间也慢慢接近了，回想过去，自己在这半年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了我一跳，原来自己并没有学到多少，再过三年就要踏入社会了，对于自己将来在社会扮演什么角色，都是很值得自己重视的。现代社会是一个开放性的社会,是一个充满规则 的社会,我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，希望能多学习一些东西对自己将来走进 社会有所帮助。想通了这点，觉得是时候用实践来充实自己对社会的认知了，同时也可以增加自己的各方面的能力，所以这个寒假的到来给了我一次锻炼的机会，让自己去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时自己也是十分担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，但是为了将来，所以还是要有一点自主能力的。经过一番的考虑之后，最后我选择了在我家乡西双版纳景洪的电脑科技有限公司进行社会实践，这是一个电脑销售的公司，相对于我们这些新世纪的大学生，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，也有点担心自己的能力不够，但自己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，不能总是在自己的能力范围内做事，这样永远也学不到新的知识，所以自己也没有多想什么，就决定开始投入工作了。

一、注重细节

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，就是要对我们进行基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有 什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，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，难度还是有的，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。

二、吃得苦中苦

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我暗暗皱眉了，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，但是那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我记住全部，只要求我慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我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。有几个同事说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的,甜甜的。

三、方为人上人

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，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉 住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我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，这对我们来说并不是很难，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。

四、实践成就认识、锻炼提升自我经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己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，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我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。实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，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。

在此，我很感谢贵公司给予我进行社会实践的机会与鼓励，让我在实践的过程中得到了进一步的锻炼与提升，也感谢同事在实践过程给予我支持与帮助，相信你们的付出也将是我圆满的收获！

二零一一年二月十九日

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！