

电子应用实训总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

电子应用实训总结篇一

实习单位及部门(岗位)□xx电器客户服务中心

主要实习内容：

电器维修对基础知识和专业理论知识的掌握及运用情况：

通过两年半的学习和两个月的紧张培训，让我学会了电路图的分析和工作原理，当看到一份电路图是能自己分析出各个不分电路和工作原理及在电路中的作用，学会了家电的维修思路和故障的排除方法，学会了基本电子元器件的焊接和各种机器拆装方法和技巧。能自己独立的维修机器。

课程设计的背景：根据以前的经验，生产实习是应用电子技术专业以及其他任何专业十分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，认真抓好生产实习的教学工作，提高生产实习教学质量，是提高学生业务素质和思想素质的重要环节。现在的大学毕业生非常缺乏实践的动手能力，为了现在的毕业生能更好的接轨，能更快的适应的公司的要求，能更好的适应工作环境，胜任自己的岗位，我校决定行一次有效的毕业生实习。课程设计的目标：掌握家用电器的各个部分电路的分析和工作原理，学会家用电器故障的排除方法和维

修的思路。课程设计的内容：在毕业之前于20xx年在海信电子有限公司实习过一个月，通过实习对电视机的生产过程和原理有了一定的了解，以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

通过短短的两个月的培训，像一个小小的切口，通过它，我看到了什么是优秀，什么是爱岗敬业，什么是xx客服的好员工。两个月里，从原理到实践，那么多优秀的维修工程师熟练地讲着自己工作中的经验。谈到公司，谈到工作，他(她)们眼睛里闪烁着自信的'光芒；谈起未来，谈起我们，他(她)们言语里尽是关照。

作为一个即将毕业的的大学生，我很清楚的知道，眼高手低是我们的通病。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起，比如元器件的认识与焊接等。每位师傅对我都能尽心尽力地指导和帮助，都尽可能最大程度地容忍我的很多欠妥之处，一点一滴的温暖让我很感激她们。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是xx客服人员的敬业和那种生机勃勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，远远的脱离了我们学校以前的那种懒散、自由的作风，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！要想长久的留住客户，绝对不是靠压低价格，还要靠品牌和实力，服务和硬件才是创造品牌、增强实力的途径啊！竞争如激烈，我们靠什么胜出？最简单的道理就是企业要跟随市场的发展，市场需要什么，企业就要提供什么，我们必须提供给客户n+100个最优的服务！我们必须有熟练的维修技术。其次，还有几个小问题，我觉得应该注意一下：大家要尽量做到开单时书写字迹清楚，不能太草，

应该让录单人员能比较容易辨认。

当然，以上仅仅代表我个人的想法，是“井底之蛙”之见，如有冒犯之处，实属无心，请多包涵。在和xx客服结缘之后，我一直在为自己“估价”，也一直在想我到底能为公司做些什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽我的最大努力，尽最大的热情去工作，我期盼着自己能够很好的从最低点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一个合格，再到优秀，直至出色的xx售后人而努力！

首先，感谢xx售后给我这样的机会，让我为她而工作；同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。其次，我要深深感谢妥善安排并确保我的实习顺利实施的管理部；我还要感谢海运部的各位工程师。课程设计的参考资料《xx电子产品电路图册》、《欧珀产品原理与图集》、《xx手机原理与维修图集》。

电子应用实训总结篇二

生产实习是电子信息工程专业以及其他任何专业十分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坚实基础。认真抓好生产实习的教学工作，提高生产实习教学质量，是提高学生业务素质和思想素质的重要环节。

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。

1、让学生了解本专业业务范围内的现代工业生产组织形式、管理方式、工艺过程及工艺技术方法。

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。

二、生产实习的要求

1. 了解计算机通讯网络及企业内联网的构成和配置，掌握所接触信息系统(软硬件)的工作原理，结构，安装，及故障识别方法，熟悉基本网络测试工具的使用方法和系统规划软件和网络数据库的使用方法。

2. 了解服务器、交换机、hub、网卡、光纤和粗细缆的基本功能，了解它们选型的一般原则及对应的网管软件使用等。

3. 了解所在企业信息流的组成，即供应链、产品链，资金链、信息链的性质和用途，初步形成企业信息系统和计算机通讯网络的整体概念。

4. 通过讲座、参观，了解通讯及网络技术、企业信息管理系统、电子商务的发展情况、使用情况、新成果新技术的应用情况。

三、生产实习企业情况介绍

1. 邯鄯钢铁股份有限公司

邯鄯钢铁集团有限责任公司(简称邯钢)位于我国历史文化名城、晋冀鲁豫四省交界的中心城市、河北省重要工业基地——邯鄯。邯钢自1958年建厂投产以来，历经近半个世纪的艰苦创业，已从一个名不见经传的地方中小企业，发展成为总资产、销售收入双双超过300亿元，年产钢达800万吨的现代化钢铁企业集团。

20世纪90年代，邯钢在经济体制转轨过程中，主动推墙入海、走向市场，通过创立并不断深化以“模拟市场核算，实行成本否决”为核心的经营机制，创造了显著的经济效益和社会

效益，成为国有企业实现两个根本性转变的成功典范，被国务院树立为全国学习的榜样，誉为“全国工业战线上的一面红旗”。公司先后荣获全国质量效益型先进企业、全国五一劳动奖状、全国优秀企业(金马奖)和全国文明单位等称号。

21世纪以来，邯钢创新发展，再铸辉煌。250万吨薄板坯连铸连轧生产线、国内第一条热轧薄板酸洗镀锌生产线、130万吨冷轧薄板生产线、12万吨彩涂板生产线等一大批具有国际一流水平的现代化装备相继建成投产，实现了以优质板材为主的产品结构调整，公司板材比达到73%，综合竞争实力产生了质的飞跃。xx年，邯钢在河北省百强企业中名列首位，在中国企业500强中名列第74位，在全国制造业中名列第28位，位居全国纳税百强企业第62位。并成为国际钢铁协会会员单位。

2. 中国网通(集团)有限公司xx市分公司

中国网通(集团)有限公司xx市分公司是中国网通集团河北省通信公司的市级运营机构，是邯郸地区主导的通信运营企业，固定资产总值近40亿元，有员工近两千人，辖15个县(市)分公司，以经营固定电话和数据通信业务为主，同时承担着党政专网和应急通信保障任务。1998年以来，中国网通(集团)有限公司xx市分公司先后历经邮电分营、移动剥离、政企分开、电信重组等数次改革，现正致力于改制上市，向现代化企业迈进。

电子应用实训总结篇三

电子技术应用个人简历、本文来源于大学生()在阅读本文时请相关阅读这篇应用电子毕业生求职简历仅供模板,为了能让求职者写出一份更好的个人求职简历、大学生推荐一份应用电子求职简历范文参考资料。

目前所在： 萝岗区 年龄： 17

户口所在：广州国籍：中国

婚姻状况：未婚民族：汉族

培训认证：未参加身高□170cm

诚信徽章：未申请体重□60kg

人才类型：应届毕业生

应聘职位：生产文员：，店员/营业员：，仓库管理员：

工作年限：1职称：

求职类型：实习可到职日期：随时

月薪要求：1000--1500希望工作地区：天河区,萝岗区,黄埔区

工作经历

公司性质：所属行业：

担任职位：

工作描述：

离职原因：

志愿者经历

教育背景

毕业院校：广州开发区技工学校

最高学历：中专获得学位：毕业日期：-06

专业一：电子技术应用专业二：电子技术应用

起始年月终止年月学校（机构）所学专业获得证书证书编号

语言能力

外语：其他较差粤语水平：精通

其它外语能力：

国语水平：一般

工作能力及其他专长

做事勤勤恳恳，认真负责，精心组织，力求做到更好

详细个人自传

两年中专生活一转眼光阴就过去了，从刚入中专时的迷茫，到现在即将走上工作岗位从容坦然。我知道，我的角色要转换成工人了，这是我们人生中的'一大挑战。这除了要有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是中专两年的学习积累和技能的培养。

本人在校期间，在思想上：作风端正、遵守纪律、敬师长、团结同学、乐于助人；在学习方面：勤奋好学、刻苦钻研、认真听课、课后阅读课外书，通过自己的努力曾获得优秀学生干部和优秀班干部的称号；在体育方面，能够积极参加学校、班级组织的各项文体活动和课外活动。

在担任学生干部时候，听从指挥，做好自己的本责。担任纪律委员的时，能协助老师管理好班级、帮助有需要的同学们解决各种困难，尽到做纪律委员的职责。

目前，我已经考取了电工上岗证、维修电工中级证、计算机中级证，作为一名应届毕业生，我所拥有的只是和技能都是有限的，但我相信能够克服困难，胜任本专业相关的岗位，不断地实现自我的人生价值。

更多相关信息：[应用电子技术毕业生个人简历表格](#)、[电子工程专业毕业生求职简历模板](#)

电子应用实训总结篇四

生产实习是电子信息工程专业以及其他任何专业十分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坚实基础，应用电子专业实习报告。认真抓好生产实习的教学工作，提高生产实习教学质量，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、让学生了解本专业业务范围内的现代工业生产组织形式、管理方式、工艺过程及工艺技术方法。

3、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。

4、培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风。

1. 了解计算机通讯网络及企业内联网的构成和配置，掌握所接触信息系统（软硬件）的工作原理，结构，安装，及故障识别方法，熟悉基本网络测试工具的使用方法和系统规划软件和网络数据库的使用方法，实习报告《应用电子专业实习报告》。

2. 了解服务器、交换机、hub、网卡、光纤和粗细缆的基本功能，了解它们选型的一般原则及对应的网管软件使用等。
3. 了解所在企业信息流的组成，即供应链、产品链，资金链、信息链的性质和用途，初步形成企业信息系统和计算机通讯网络的整体概念。
4. 通过讲座、参观，了解通讯及网络技术、企业信息管理系统、电子商务的发展情况、使用情况、新成果新技术的应用情况。

电子信息工程专业的生产实习主要以观摩和实际操作实习为主。为了使学生在生产实习中有的放矢，所以在实习前各教学班要根据生产实习大纲制订出具体的实习计划，保证以下内容的实施。

- 1、参观邯钢的变电站区，热轧厂区和主控室，了解企业的信息控制链并初步了解erp企业资源计划。

整个过程主要是厂区工作人员现在讲解为主，介绍企业资源管理规划[erp]在企业资源管理中的地位与作用；介绍erp技术发展概况、企业规划；介绍本地各种erp网的组成和互联；介绍企业各项规章制度、技术条例、保密制度等。

- 2、参观网通公司的邯郸通信史展览馆，充分了解邯郸通信的发展过程以及未来的规划。并且通过亲自的实践和操作来加深所学知识与实际结合的能力。

- 3、参观中国移动通信邯郸分公司的中心机房，近距离的观察移动通信网的铺设方式，了解移动通信网的主要枢纽设备和维护方式。

- 4、参观邯郸铁通设在我们学校的一个中转站，了解电话网和铁通宽带的实现原理，网络结构，维护方法等。

5、参观邯郸市城建局的监控机房，了解ddn等各种通信线路在实际应用中的例子，并且实际感受一下他们的优缺点。

6. 听取了各个公司的工程师来我校给我们做的精彩讲座。

以上几项内容主要是要让学生对各种通信网络的应用范围、发展过程、前景有一个全面的直观的了解，使学生巩固、深化和扩大所学的理论知识，启发学生独立思考，发现问题的能力。

电子应用实训总结篇五

系部：机电工程系

专业：应用电子技术

班级□XXXX班

姓名□XXX

学号□XXXXXXXX

校内指导教师□XX

校外指导教师□XX

时间□20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

毕业实习是学生在校结束了全部理论课程和实践教学环节以后所进行的一个大型综合性实践教学环节。将理论与实践结合起来提高自己的能力，让我们从一个大学生过渡到一个从业者。努力提高自己的思想水平（思想是人的灵魂）明确自己以后的工作方向，对未来工作要有新的认识。学会如何与人沟通，为实现自己的人生观和价值观打下坚实的基础。要

磨练一颗永远虚心求教的心，让自己成功的人，一个对社会有用的人。

xx有限公司

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

xxx

移动增值业务电话营销

经过四个月的实习，我终于明白了作为一个电话营销人员的工作要义及自身的成长。在毕业前夕，学校组织我们参加顶岗实习，从一个未毕业的女大学生到公司培训新员工再到成为公司的合同员工，感受深刻暨欲千言万语。

下面我就来简单说说我自己的工作心得，以及心态的自我调整（希望能给跟我一样从事这个职业的你，带来一些帮助，互相学习吧，不足之处，还请指教）：

电话营销是通过电话的形式去拜访陌生客户，给客户介绍我们的产品，从某种角度来说，客户一般分两类，第一类是：想做又不想做、暂时不考虑做、跟家人商量之后再等等诸如此类，简而言之是还不确定是否接受我们的产品，但又没有一口回绝的客户，称：意向客户；第二类是：确定想做的，也就是介绍完我们的产品之后，客户询问过价格，了解办理流程之后，觉得现在就有需要的客户，我理解为：准客户。

由于我做的是移动增值业务的电话营销，我所在的贵阳风驰科技有限公司是贵州移动的紧密合作火伴。服务态度要求极严，但也让我学会自己承担责任！

对于意向客户，我要在对应的联系资料上做记录，简单备注上客户还不确定的原因，比如：我先考虑一下或者以后再说

等等。这样就我们会用真诚的服务给用户介绍试用期，直到意向客户变成我们的准客户，那么我们就成功的开通一个号码。

对于准客户，我会在这个客户号码上打个勾，或者另外记录一份，备注下次再打一通电话。便于用户再接到我们服务电话就会同意开通，直到达成合作关系，我们就小成功了。

前面说到的是做为一个电话营销员应该做到的最基本的东西，也算是后话了，因为在确定是意向客户还是准客户之前，我们要先涉及到打电话给他介绍我们的产品，怎么介绍呢？遭到对方狠狠的打断或毫不犹豫的回绝你，怎么办？电话那头挂断后的嘟嘟声可能多多少少对你接下来继续打下一个电话的心情产生一些影响吧？！这是每个电话营销都必须勇敢面对的！所以随时调整好自己的心态对于我们来说尤其重要。

对于以前刚上岗的我，在打电话之前，我会先熟悉公司发给我的话术，再融入自己的话述，把我要介绍的产品以最精简的语言文字记录下来，针对客户可能要问到的一些常见问题，写一份详细的应对话术，接下来就是鼓足勇气拿起话筒了。打电话时，应该知道礼貌用语，不要畏缩，沟通要充满自信，不要扭扭捏捏，这样想就对了：我是希望通过我们的产品给你提供帮助，没有逼你要钱，我地位并不比你低，你是人，我也是人，我怕什么？想说什么就说什么，就这么想，本来就是事实，没有夸张。呵呵，这是对于内向性格的人而言的自己给自己打气鼓劲儿。当然，如果你开朗，这些话简直就是废话。还想那么多，你会想，不就是打个电话嘛，很简单的事情而已！这样想就对啦，最好是这样想！那你是怎么想的呢？测测你的性格是内向还是外向，嘿嘿。

电话营销，碰钉子的事情简直就是家常便饭，所以并不奇怪。比如一天打100个电话，就会有80个以上的电话是要遭到拒绝的，或许一天有几个意向客户需要跟进，运气好或者谈判技巧较好的你或许一天可以开通好几个号码。看你自己啦。电

话营销实际上就叫碰钉子，碰到没钉子的就告诉自己今天运气不错吧。尤其是做移动的'增值业务，服务态度要求极其严，所以既然从事这一行就应该在每天打电话之前告诉自己：我要碰钉子啦！！而不应该想，我要打电话啦。结果一天下来就会觉得轻松许多！

电话营销职业者，脑子反应要快，当你说出一句话，立马应该反应到当你说出这句话的时候，客户会怎么回复你，然后你应该以什么样的语气和词汇跟他继续下去，电话一接通，听到对方的第一句话或几句话，就可以知道他是一个什么样性格的人，说话方式就要根据他的性格做调整，用最合适的，对方最能接受的语气跟他交流。所以一定要反应快，遇到混子就用混子的说话方式，嗓子尽量放开大声的吼，又不能缺乏感情和亲和力，说话用语尽量直白，不要说专业术语，混子是不会懂那些专业东西的，尽量用通俗的说话方式。因为对方是混子，你也要变成混子。要不就会有代沟，没办法继续沟通！同样的，遇到很有气质和素质的，那我们就要拿出我们一贯的良好素养，用和缓的语气让对方感觉你跟他很亲切，才有继续沟通的机会！总的来说就是：不管用什么方式，不要让对方拿起电话听你说完第一句就感觉你跟他很陌生，感觉你是做推销的，这样客户就会很排斥。尽量排除对方的戒备心理，让对方感觉你是在为他着想，让他对你产生信赖感，这样就会使成单几率大大提升。这是我的见解，不知道同为电话营销的你是怎么想的。当然每个人都有自己的套营销技巧和营销心得，不过大同小异吧！