# 关于大学生公司销售实习报告

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-02-01

*关于大学生公司销售实习报告一在朋友们的帮助下，我有幸在上海旅行社实习了两个月。我非常感谢我的朋友和公司给了我这么难得的机会，并衷心感谢我的同事们在这段时间里给予我的精心照顾和帮助。从20xx年9月1日至11月1日，我在上海旅行社进行了为期两...*

**关于大学生公司销售实习报告一**

在朋友们的帮助下，我有幸在上海旅行社实习了两个月。我非常感谢我的朋友和公司给了我这么难得的机会，并衷心感谢我的同事们在这段时间里给予我的精心照顾和帮助。

从20xx年9月1日至11月1日，我在上海旅行社进行了为期两个月的实习.在实习期间，我主要从事旅游市场研究和办公室秘书工作。在过去的两个月的实践中，我亲身体验了社会，学到了很多课堂上学不到的知识，获得了把课堂教学的理论知识与社会实践相结合的机会。通过这次实习，我对旅行社的运作、管理和组织结构有了初步的了解。在实践中，认识到旅游的基本条件及其对区域乃至国家经济发展的重要性，补充了有限的理论知识，提高了实践操作能力。

上海旅行社有限公司。有限公司龙武路标楼三楼，是经国家旅游局和上海市旅游局批准具有法人资格的省级工商局注册的民营专业旅游企业。是一个全额支付旅游质量保证的单位，注册资金500000元。20xx年3月，在全国旅游消费者满意度调查过程中，被中国旅游监督管理委员会评为\"上海市十大国内先进旅行社\"，并被评为\"中国旅游十大信用单位\"。

公司具有良好的职业道德，业务策划水平高，训练有素，精通各种语言，高服务水平的专业团队，多年来被评为\"全国十大导游\"。公司秉承\"宾客第一，信誉第一，优质服务\"的宗旨，竭诚为旅客提供\"食品、住房、旅游、旅游、购物、娱乐\"等一站式最佳服务。

我从9月初应聘进入公司至离开，员工稳定在80人左右，公司的主要业务是专业接送、策划团队、定期纯个人游戏、会见自由人、高尔夫、自动驾驶等。

我在上海交通大学学习和生活了四年，对海南省有一个大致的了解。海南省作为一个环海岛屿，气候宜人，旅游资源独特。海南省旅游业发展前景良好。我主修市场营销。我很少在课堂上学习旅游。我经常读一些旅游方面的书，以便对海南的旅游业有一个良好的发展前景。旅行社作为旅游业的载体，具有十分重要的战略意义。因此，我选择旅行社作为我的毕业实习单位。希望通过社会实践，对海南旅游有一个更为实质性的认识。同时，在实践过程中，要注重自身自学能力、实践能力、理解能力、处理能力和思维能力的培养。进一步巩固和理解课堂和书本上学到的知识，培养和提高理论联系实际的能力，更好地为建设社会主义伟大事业而奋斗。

随着市场经济的不断发展，营销正不断渗透到旅游业中，并已形成旅游营销，并逐步完善。市场研究作为市场营销的一部分，具有最基本、最重要的意义。在公司实习期间，我很幸运地得到了一个实用的市场调研活动，非常令人兴奋。在学校里，我经常听老师讲市场营销和市场调研的理论知识，偶尔也会模拟一些实验研究，但我从来没有做过这样正式的社会调研。对我来说，这是一个很好的机会，可以把四年来学到的理论知识和社会实践结合起来，所以我非常谨慎和认真。

在整个市场调研过程中，我一直非常积极主动。在研究前期，对研究对象进行了问卷设计和分析，许多意见得到了上级和同事的认可和好评。在市场调研的中间阶段，即正式的有针对性的社会调查中，我和同事以小组的形式进行，按地区分布，我的小组负责海淀岛。接到任务后，我提议以街区为单位，大家各负一部分责任，各司其职。任务完成后，我们应该在肯德基集合，这样才能有效地使用人员，在最短的时间内完成任务。同事们同意了。于是，充满激情、汗水、疲劳和期待的一天开始了。回到公司后，我们进行了问卷统计和分析，并将结果交给了负责人。领导看了市场分析后称赞我们，晚上请大家开心。

经过这次调研活动，我对海南旅游市场特别是客户有了进一步的了解，对自己也有了更深的了解，也发现了很多不足，所以我需要更加努力地学习和提高。

通过在上海旅行社为期两个月的实习，我对海南旅游市场有了进一步的了解，对海南旅行社也有了大致的了解。同时，在理论与实践相结合的过程中，灵活运用了自己的专业知识，展示了自己的能力，同时也发现了自己的许多缺点。

**关于大学生公司销售实习报告二**

试试做生意的味道，增加自己的经验，因为我是文科生，需要更多的经验。毕竟在学校，接触社会的机会很少，所以趁着寒假好好过这样的假期，好好干。

8月20日，20xx-7-18至20xx

xx超市

个人永和餐厅

也正是因为这个环境，我才下定决心在暑假参加社会实践。我想看看能不能靠自己的双手和大脑在恶劣的环境中维持自己的生存。同时也想通过亲身体验社会实践来更多的了解社会，在实践中增长见识，锻炼才能，培养韧性。更重要的是，我想测试我所学的东西是否能被社会所用，我的能力是否能被社会所认可。我想通过社会实践找出自己的不足和差距。因为家庭经济原因，暑假不能像大多数同学一样在家玩，休息。我必须考虑下学期的生活费。

从高中毕业的暑假开始，我就一直在超市工作。社会实践报告《大学生超市实习社会实践报告》因为我表现还不错，老板更喜欢我，所以答应我这个暑假去他的超市工作是理所当然的。放假前，我打电话给超市，问老板会不会让我去他们超市工作。老板答应了，他很希望我去工作。我当然很开心！闲话少，言归正传。那年去超市上班之前，我一个长辈叫我多干活少说话！虽然简单，但做起来并不容易。

俗话说:做坏人容易，做好人难！只要你做了坏事，在别人眼里，这个人就是坏人！想要改变自己在别人眼中的形象，你要做无数的好事，但你不一定能改变。在很多同事和干部的眼中，一开始就流露出好的形象，不是一件简单的事情！因此，我提出以下主要观点:

我永远不会违反超市的规则。

俗话说:国法，家规。自然作为一个单位，有相应的规定。我们超市做了很多规定，比如:不准串帖，不准八卦，不准带手机等。所谓不能串岗，就是不能擅自离岗。我们每个理货员都有自己的岗位，属于每个货架。

比如我在百货公司这边，我不能直接去美食这边，美食那边的人也不能直接走到我们百货公司这边。食物比较大，分为饮料和冰柜、饼干和零食三部分。你为什么不能到处逛逛？事实上，在我们国家，顾客没有大城市的市民素质高，顾客经常偷东西。如果随便离职，这里就没人看货架了，东西很容易掉出来！同理，也不可能因为这个原因八卦。比如国际型理货员没事的时候，都在一起聊天，然后就没人看货了，东西就丢了！还有，不能带手机。这个规定看似严格，但有其道理。

超市的同事以前上班的时候会互相发短信。他们工作不认真，也没人看货。所以，经理后来规定，你不要带手机！可以带手机上班，但要放在办公室。对于这个规律，我们还是很理解的。毕竟你要有上班的样子。超市的收入和你自己的收入密切相关。当然有很多规矩，比如:上班不准抽烟，不准坐下等等。基本能自觉遵守所有规则。在我看来，这些都是最基本的，当然要遵守。

第二，不管是谁，随叫随到。

在超市做理货员有时很忙。尤其是周一周二周三这几天是结账日，这几天很多供应商发货，然后顺便结账。有时候几个供应商连续发货的时候，这个时候比较忙，很多货物都是在收货地点卸货。只有少数人在接待处太忙。有必要检查货物并将其运走。所以，他们需要帮助。我是新来的，当然不能留下来看。为了表现的更好，我总是主动跑过去，把每个柜台的货物分开，送到每个货架附近，然后卸货。

如果是普通商品也没什么，但有时候有些商家会送饮料、酱油、食用油之类的重货。一个盒子里有几个瓶子！很重！我们超市有几百盒饮料，几十盒油，每次卸货都很累！有时候早上睡觉，手和胳膊都疼，全身都没意思！没办法。谁让我是新来的？所以，无论多累，我都会积极帮助。结果我在同事眼里是正面的，在干部面前给他们留下了好形象！

**关于大学生公司销售实习报告三**

姓 名：

专 业：英语教育 性 别： 女

学 历：专科生毕业 生 源 地： 江苏徐州

毕业学校：徐州工程学院 毕业时间：20xx年7月

主修外语： 英语 外语级别： 四级

应聘职位

英文教师

参与社会活动及获奖情况

10-02年获二等奖学金

10年10月普通话水平测试为二级甲

11-12年获校英语演讲比赛三等奖

12年4月获系英语演讲比赛二等奖

工作能力及其他专长

1、具有较强的听、说、读、写英语能力。

2、熟悉使用office、windou等办公室电脑操作。

3、沟通、协调、组织、策划能力强。

4、精通劳工管理体系的建立、维护和客户稽核的技巧。

5、掌握esh、劳工的法规要求和客户标准。

自我评价

本人能积极学习，乐观向上，勤奋耐劳。“学高为师，身正为范”，我深知作为一名教师要具有高度的责任心。五年的大学深造使我树立了正确的人生观，价值观，形成了热情，上进，不屈不挠的性格和诚实，守信，有责任心，有爱心的人生信条，扎实的人生信条，扎实的基础知识给我的“轻叩柴扉”留下了一个自信而又响亮的声音。

**关于大学生公司销售实习报告四**

1、实习目的

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

2、实习意义

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用，体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。

通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识，加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

实习地点：xxx

xxx重工有限公司

（一）公司基本情况：

xxx重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于郑州国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中08年国内销售额突破2.3亿元，出口创汇达3.7亿。自1987年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。

xx重工xx市上街机械装备工业园是xxx重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积70000余平方米，计划投资2.1亿元，一期工程将于20xx年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。

公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获6项国家专利，在国内外刊物上发表30余篇专业论文。公司积极吸收国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

（二）实习的具体内容：下午我们驱车来到xx重工，车程很短我们很快就到了目的地，xx重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于xx重工的vcr让我们对黎明重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部x经理首先向广大师生介绍了xx重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。

接下来的交流环节中，x经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的xx工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了xx重工，这次参观真的是我们受益良多。

（三）实习中资料的收集与总结

1、重工与电子商务

xx重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于xx重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给xx重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的xx重工。

2、企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。

②在工作过程中也要求有很好的洞察力（悟性），文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。

③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及seo推广能力。

3、从与xx重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说xx重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。xx团队也有着一股很强的凝聚力，xx重工很期待你接下来的脚步。

**关于大学生公司销售实习报告五**

大学的实习是能够去积累到一定的经验的，同时在实习中也可以把在大学学到的专业知识去进行检验，也是方便清楚自己的能力。实习可以学到在学校学不到的东西，还能让我们去开拓视野，帮助我们去把能力发挥出来。

这次实习实际上来说是对我的专业知识的实践运用，很大程度去把自己的知识面给扩大起来，也是进入社会让自己适应社会的生存。实习是能够为我们去积累工作经验的，也是可以让我对自己未来找工作提供借鉴的。

这次实习我找的是对口专业的，我学的是文秘专业，所以直接进入一家小型的公司当经理的实习秘书，不过开始的一个月，我是有经理的正式秘书学习的，因为他还有一个月就辞职了，所以开始的那一个月是x秘书带着我，把我要负责的事情都一一交给，并且在这个过程中也慢慢的把重心工作转移到我这里。在最初一月里，我是熟悉整个公司的运作，熟悉各个部门之间的联系，并且去学习自己要去做的所有工作。

经过了一个月的学习，我开始正式接手经理秘书一职的工作。首先我要做的就是准备好经理要用的文件和资料，在经理开会的时候，把会议资料整理好，一一放置在会议桌上供领导和经理及各部门的管理人看。当然在开会前，我也是要先把会议室给布置一番的，给开会的人他们一个舒适的会议室。平日里要做的工作，就是整理所有的文档文件，把重要的和不重要的分出来，并保存重要的文件。在经理有客人来访的时候，我要做好接待的工作，把客人接到待客室，然后在端茶送水，努力给客人一个好的秘书形象。

最后实习的一个月里，我跟着经理出了一次差，真的是让我真正感受到出差的辛苦，从出差之前的准备到最后到达目的地，然后拟定要签的合同，中间出现过一些差错，好在有了几个月的工作经验，我不至于不知所措，在短暂的紧张之后就开始冷静处理事情。也正是这样的一次出差，让我明白做秘书真的是需要极快的反应力的，做事要镇定。

半年的实习如今已打止，我所学到的东西真的就不是在学校里能够接触的，我不仅开阔了自己的视野，还了解到秘书这个职业更多的事情，这为我以后再次踏入秘书职业提供了良好的基础。

**关于大学生公司销售实习报告六**

性别:女

毕业院校:某市理工大学

出生年月:197x年3月3日

专业:工业企业管理(本科)

通信地址:某某省某市某镇某街

邮政邮编:123456

联系电话:

电子邮件:

技能总结

英语水平:

能熟练的进行听、说、读、写.并通过国家英语四级考试.尤其擅长撰写和回复英文商业信函,熟练运用网络查阅相关英文资料并能及时予以翻译.

计算机水平:

国家计算机等级考试二级,熟悉网络和电子商务.精通办公自动化,熟练操作windows98/2k.能独立操作并及时高效的完成日常办公文档的编辑工作.

实习经历总结

200x年7月某某化工网站电子商务实习.实习期间主要职责是1.协助网站编辑在互联网查阅国内以及国外的化工信息.2.搜集,整理相关的中英文资料.3.整理和翻译英文资料.

教育背景

199x年9月mm200x年7月 某某理工大学

199x年9月mm199x年7月 某某市第一中学

主修课程:

高等数学、运筹学、预测与决测、市场营销、西方经济学、国际贸易、推销与谈判、计算机销售管理、电子商务

获奖情况:

三次校二等奖学金

一次校单项奖学金

自我评价

做事塌实,自觉服从公司纪律,对公司忠诚.善于与同事相处.

**关于大学生公司销售实习报告七**

四年的夜大生活马上就要结束了，20xx年09月05号至20xx年09月25号在结束夜大生活前我进入了福州安捷机电技术有限公司实习。转眼间，20天的实习期即将过去，回想自己这段时间的经历与收获，既充分扎实了大学的专业知识，又对日后的学习有了新的理解，认识自己的学习方向和知识结构。看到了自己专业知识上的不足，同时也提高了自己的观察分析，交流沟通，组织协调等能力。

[实习地点]

福州市安捷机电技术有限公司

福州安捷机电技术有限公司成立于1999年，是热熔胶机、胶枪、胶管等产品专业生产加工的私营股份有限公司,公司总部设在光明路榕信东苑。

福州安捷机电技术有限公司拥有完整、科学的质量管理体系。福州安捷机电技术有限公司的诚信、实力和产品质量获得业界的认可。近十年来一直致力于无纺布(卫生巾、护垫、床垫、医疗产品等)行业和包装行业的喷胶、刮胶、点胶及纤维喷涂设备的开发和研究，公司产品主要用于无纺布、汽车、家具、塑料、橡胶、包装、食品机械及治金化。公司汇集一批研发水平高、经验丰富、从事热溶胶喷涂设备的设计、制造、检测、安装调试及企业管理的人。

公司以质量求生存，以优质服务为客户，以技术创新求发展。

[实习内容]

在福州安捷机电技术有限公司实习的这段期间我主要对autocad绘图设计工作以及局域网的组建及维护进行实习，以下对我这次的实习工作进行概括。

一、autocad绘图设计：

autocad是由美国autodesk欧特克公司于二十世纪八十年代初为微机上应用cad技术而开发的绘图程序软件包，经过不断的完善，现已经成为国际上广为流行的绘图工具。autocad具有良好的用户界面，通过交互菜单或命令行方式便可以进行各种操作。它的多文档设计环境，让非计算机专业人员也能很快地学会使用。在不断实践的过程中更好地掌握它的各种应用和开发技巧，从而不断提高工作效率。

autocad的用途主要有以下用途：

工程制图：建筑工程、装饰设计、环境艺术设计、水电工程、土木施工等等。

工业制图：精密零件、模具、设备等。

服装加工：服装制版。

电子工业：印刷电路板设计。

广泛应用于土木建筑、装饰装潢、城市规划、园林设计、电子电路、机械设计、服装鞋帽、航空航天、轻工化工等诸多领域。 由于福州安捷机电技术有限公司是一家从事机电产品生产、销售的公司，我主要设计关于机械方面的零件，因此我主要将autocad应用于机械设计该领域，在参与公司的机械设计工作，我主要负责设计一些零件，其具体步骤如下：

1.上级在接到外面的订单后，就会将客户对产品的具体要求记录下来，难后用书面形式即写任务单布置任务下来，而且将对该零件的要求以及完成时间写在上面。上级人员会将任务单分配给部门负责人，部门负责人就会了解零件的大概要求以及时间后再将任务单分给具体设计人员。设计人员在接到任务单后，看清对零件的具体要求，了解零件的大概形状，还有完成时间，当然如果对零件的要求在任务单上有什么不是很明白的地方或者有什么困难都可以向部门负责人反馈，部门负责人就会向上级询问清楚。

2.设计人员在了解零件的要求后，通过查找相关的机械书籍资料，这些资料可以去部门现有的书籍里找也可以去网上查找或者去图书管查询，难后计算出零件的负荷、扭矩等等，保证零件在使用安全的情况下确定零件的外形尺寸以及配合尺寸，最后利用机械设计手册查询出零件的技术要求以及他们的公差，最后再认真审核自己计算零件的负荷、扭矩是否安全，也要审核查询出来零件的技术要求以及他们的公差是否正确，每一个环节都不能出错，否则你做的再多都是白费。

3.在确定零件的尺寸后，利用autocad软件对零件的二维平面图绘画，在autocad绘图主要做一下几点：

⑴选择比例，确定图幅、单位及精度这些必须根据零件的实际尺寸来确定

⑵建立线型层确定零件的线型以及颜色，设置做图环境，图层一般都有零件的基础层（用来绘制零件的形状）、中心线层（用来画出零件的中心线）、尺寸层（用来标准零件的尺寸）、剖面层（主要用于绘画零件进行剖切示意）分别为它们设置不同的颜色以及线性，这样有利于零件图的绘画和修改

⑶布置视图，视图一般有左视图、右视图、主视图、俯视图、仰视图、前视图、后视图七个视图，视图的多少只要可以表达完整零件越少越好，如果用视图还是不能完整表达出零件还可以用剖面图。然后画出基准线、中心线，绘画出零件图

⑷尺寸标注，一般包括标注出零件的外形尺寸、配合尺寸和公差尺寸，写好技术要求以及对零件需要特别注意的地方

⑸认真检查，保存，打印输出图纸，打印的时候可以根据要求选择适当的打印纸进行打印。 4．将打印好的图纸送到部门负责人进行审核，部门负责人会根据实际情况对图纸进行审核，提出修改意见，如果审核通过没有地方需要修改就可以拿到车间进行生产。但是如果审核没通过，或者需要修改就必须搞清楚所设计的零件错误在哪里，难后在重新计算重新确定尺寸，重复上面的步骤，直到通过审核为止。

5.当审核通过后就可以拿到车间去生产，当操作人员如果看不懂图纸的时候就得画出零件的三维立体图，让操作人员可以很轻松的生产出零件不会出错。在生产人员生产出零件后，通过检验人员检验没有什么问题就算是完成任务了。

在这次autocad实习过程中，遇到过很多问题，在同事的帮忙，问题都迎刃而解。实习的这段期间，成功完成一些零件设计顺利的完成任务当然也有是失败的。但是设计失败不行的就必须重复那些复杂的过程，由于这些零件都必须在规定的时间完成，因此设计的零件没有通过审核就必须加班完成。

二、组建与维护局域网

因为局域网也是计算机网络的一种，所以在用途上它与计算机网络差不多，它在办公室中的最主要用途是资源共享，组建局域网需要的硬件是modem(也叫猫)，路由器，交换机以及一些网线，插排等，组建小型局域网的步骤如下：

首先去电信申请一个固定电话，这个大约得一个周左右的时间才能装上电话，如果有电话就直接去申请宽带，我这里申请的是包年的1380元，10m的带宽。难后去市场上买一个猫和路由器还有交换机，顺便买一些网线和插排。连接将你的设备:先将电话线连接到猫的接口，猫里面自带了一根网线，将猫的那根网线一头插在ethernet口，另一头插在路由的wan口。然后将你买来的网线，一根连接自己的电脑和路由，一根连接路由和交换机，其余的电脑网线机电接到交换机。设置你的猫，由于已经买了路由所以就不用开猫自带的路由，而且当电信来给你装宽带的时候会将你的猫的设置好了，其实就是设置了封装协议，另一项是用户名和密码，网关就不用设置了，就让他为192.168.1.1。 最后设置好自己的ip地址和别人的ip地址就可以了。

在局域网的组建后出现了一些故障，比如像有的电脑不能上网、信息无法共享等故障，一般出现这些故障就是两方面的问题，一方面就是硬件方面的，另一方面就是软件方面的。排除硬件方面的故障主要有以下步骤是首先检查网卡设置是否正常，检查时，我们可以用鼠标依次打开“控制面板/系统/设备管理/网络适配器”设置窗口，在该窗口中检查一下有无中断号及i/o地址冲突，直到网络适配器的属性中出现“该设备运转正常”，并且在“网上邻居”中至少能找到自己，说明网卡的配置没有问题。难后再检查网络线是否有问题，连接局域网中的每台计算机都是用双绞线来实现的，但是并不是用双绞线把两台计算机简单地相互连接起来，就能实现通信目的的，我们必须按照一定的连线规则来进行连线，一般是使用两对双绞线，排列在1、2、3、6的位置，如果连接不对也会造成以上的故障。在排除完硬件故障后在来排除软件的故障也就是检查驱动程序是否完好，如果没有损坏，看看安装是否正确。如果这些可以判断正常，设备也没有冲突，就是不能连入网络，这时候可以将网络适配器在系统配置中删除，然后重新启动计算机，系统就会检测到新硬件的存在，然后自动寻找驱动程序再进行安装。解决以上的问题一般就可以实现计算机上网、信息共享等。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找