# 2024年电子商务实训总结心得 电子商务实习总结(模板15篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-06

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。电子商务实...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**电子商务实训总结心得篇一**

为提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的`热身及适应，学校安排我们在机房进行了持续一周的实习。

时间过得好快，一个礼拜的电子商务实习结束了，虽然这个礼拜都是在5418教室度过，每天面对的只是简单的一台电脑，但是实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化，将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

毕竟纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。这周的时间我没有浪费，我相信自己。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。我们通过小组五个人对厂商，商场，物流，银行，以及消费者的角色轮换，完成了五轮的模拟操作。

第一轮我作为厂商，按照要求，先注册好了之后进入厂商的角色，然后找到了自己想要经营的东西，接着在柜台业务中向指定的银行申请网上银行业务办理，并下载企业网上证书，在商贸网站进行信息的发布，以及网站的推广工作还有为了使自己产品有更多的关注度，于是在搜索引擎里站里发布广告，等待商场的订货。不久待商场注册好，到商贸网站看到了我发布的供应信息，于是很快到我的店铺向我询假，通过合同的几番修订，最终我们以一个大家都能接受的价格签订了合同，于是我选择了一个价格合适的物流公司发货，很快的也收到了自己的第一笔资金。

第一轮过后，一切就变得顺畅起来了，因为我们五个小组成员都已经对上一轮的自己的任务比较熟悉了，于是就开始对下一轮的人进行指导，在很多方面，省了很多的时间，而且也感觉给自己留下了更深刻的印象。

达，但我想，我懂了，至少比以前知道了很多。

通过这次实习，让我们对b2b这个网络平台有了更加深入的了解和认识，电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。 这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。

其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

（1）使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本（包含图像；声音、文本信息）传输不可同日而语。

（2）降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息（如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等）和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1／10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30％，其中人工成本降低20％，材料成本降低10％。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

（3）减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

（4）缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

（5）24小时／天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

在这次实习中，我们学到了很多：不仅包括组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务；订单处理，企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险；网上支付；物流配送，就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中；售后服务，b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

还有学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来！所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊！人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断！

对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。20xx年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，ps技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、vk论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司。

职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的.服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益匪浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**电子商务实训总结心得篇二**

20xx年4月初至5月底，我通过近两个月的自主实习，让我有了与在学校不一样的体会和收获。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去公司的第一天，我们就本着一定要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说非常重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

通过短短的实习时间，让一个先前只有经历过学校小社会的学生对进入大社会有了充分的锻炼。在学校和公司的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，来完成当天的任务。

最后，我至少还有以下问题需要解决：

因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。通过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义---------从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，必须亲身去躬行实践。也感谢学校给了我们这次自主实习的机会，让我们真正的走向了社会一回，感觉收获很多，也成长了不少。

**电子商务实训总结心得篇三**

一、实践目的.：

今年暑假在燕源矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。涞源县燕源矿物纤维销售有限责任公司主要从事石棉、海泡石、玻璃纤维等矿物纤维加工和销售的工作，其中包括货物管理、定价、营销策划、售后服务等。公司员工100余人，主要工作是加工、出售矿物纤维原料和制品。公司设有总经理室、财务部、人力资源部、销售部、加工车间和仓库。该公司是一家比较正规的民营企业，企业虽然不大，但是有很好的团队精神，工作环境良好，员工不会有太大的压迫感，也没有那么紧张的工作氛围，我感觉在这个公司的人们每天都很开心。

这次实习就是在这个公司。“第二校园”社会实践给我们提供了一个平台，让我们首次迈出校园，在真正的公司里面学习、工作，旨在让我们能够提前接触到社会的点点滴滴，让我们在真实的社会工作中实践自己学到的理论知识，把知识融入实践，在实践中检验真理。今年的暑假实习，让我们真正的了解到一个营销职工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往能力，我们与社会的融合程度，我们应该努力的方向。 实践就是让我们更好的看清自己。

二、实践内容：

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时间里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不同的规格，比如5-65、5-70等。不同种产品有细小的差别，用在不同的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不同要求，又有很多不同的规格，规格不同包装自然不一样，通过包装上面的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是通过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一起外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自己的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自己的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。以前知道，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自己的老客户。但是，每个公司的策略不同，所产生的结果也不同，这个公司的业务员更看重自己所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下面的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户可以很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较轻松的完成工作。渠道的作用真的很强大。

三、实践结果：

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，通过自己的身体力行的运用自己的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种情况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自己，让我们更加全面的了解自己的能力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了建议，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不同的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮助。销售能力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的情况下，多参加企业社会活动，试着用自己的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境可以变得很好，工作可以变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自己的优势和劣势，给了我有一个目标，让我可以更加完善自己，这就是实践给我的最大的收获。

四、实践总结和体会：

“第二校园”暑期实习，让我们能够真正的走到企业中去，让我们从想象走到现实，真切的体会工作的繁重和复杂，也让我们重新认知了价值观和努力的方向，这次实习给我的体会很大。

第一，理论是基础，实践是能力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自己的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自己的方法解决问题，是我们从实践中的到的能力，能力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的能力要在实践中不断积累，正所谓“读万卷书，行万里路”，能够得到不同的知识，相互补充，达到完整。做销售更是这样。销售中的变数特别大，所以要有灵活的头脑，和理智的分析，在真正的工作中应变自如。在学校的学习中，要多多参加这样的活动，逐渐走出校门，在实践中看到自己的不足，在实践中锻炼自己的能力。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够通过自己的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活可以如何红红火火，自己的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不知道世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原来是这样的，社会原来是这样的，世界原来并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自己，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

**电子商务实训总结心得篇四**

过去的三个星期是令人兴奋的三个星期。过去的三个星期是难忘的三个星期。过去的三个星期也是值得让我们认真体会和思索的三个星期。过去的三个星期，我们参与了学校组织的电子商务职业资格实训。这次实训不仅有电子商务理论方面的职业培训，还有我们自身深入其中的商业实践培训，即包含了理论与实践两部分。在我看来，这已经不仅仅是一次简单的实训，从知识到能力，从做事到做人，我们受益良多。

在电子商务职业培训这一部分的实训中，我们学习了电子商务框架与流程模式、电子商务的基本原理、edi电子商务、网络营销、物流配送、电子支付、电子商务法律规范、电子商务安全等许多方面的相关知识。例如b2b、b2c这些常见的电子商务模式，我们了解了它们是如何运作的；又如较为繁琐的各种edi标准，我们知道了各种标准都是适用在什么情况下的。在这其中，我尤为感兴趣且关注的要数电子支付中，原理及流程的相关知识，以及电子商务安全中的各种安全措施。因为在我看来这些都与我平时的网络生活息息相关，是那种实用而且必备的知识和技巧。这些都由老师通过ppt，以一种更容易为大家吸收的方式展现出来，帮助我们更好地学习。这其中有许多知识，关系到我们电子商务员资格证书考试的内容，因此我们在学习的过程中更是不敢懈怠。除此之外，我们还学习了frontpage网页制作，以及access数据管理两项办公软件的应用。学习了html的代码和制作。这些技能更是直接应用到了实践活动中去。在理论知识学习的最后阶段，我们更是参与了最为贴近现实生活的应用能力学习。那就是网上购物的流程的上机操作。从一支花、一本书到大件的电脑配件，都有在这次模拟中对其进行操作。包括对这些商品的搜索、分类、整理、购买。从最初始的登录购物网站，到在网站中修改自己的个人信息如电话地址，再到管理自己的个人商店，对商店的中的货物进行整理、推荐，事无巨细，我们都一一进行了模拟操作。这种直接的模拟操作让我们在非常短的时间内就对电子商务这个概念以及电子交易的具体流程有了一个非常直观的认识。并且在这其中，我学到了许多不曾了解的小技巧，这对我今后的网上购物必会起到不少帮助。另外在过程中还学习了在网上开办公司及修改相关信息的操作，虽然离我们的生活暂时比较远，但我相信将来的某一天我们一定会需要它。

这次实训的另一部分，是令我们充满激情，充满动力去完成的，也就是商业实践培训部分。它包括了许多涉外的活动和任务，这对我们来说，既包含着期待，也有着未知的挑战。在这一培训部分中，我们前后有着数项不同的任务，需要我们锻炼和运用各种不同的能力去完成。乃至在任务结束时，还会根据我们任务的完成情况给出评价，最终打出相应的分数。待整个培训结束后，按分数给予排名。也正因此，我们每个人都怀揣着非同寻常的紧张感和使命感。我们全班45人被分成了9个5人小组，每个小组就是一个公司而这，竟然就是我们的第一个任务。

这个公司要由小组的5个成员共同商讨，发挥创造力甚至想象力，来创造这个公司的名字，公司的经营项目。此后，还要分配公司5人各人的职务，还要制作关键职员的个人印章。公司的商标或标志图案更是不可或缺。粗略一看，真是一项不可谓不庞大的工程。不过当然，我们不可能被此它吓退。首先在公司的名字上，我们群策群力，集思广益，喊出了一个响亮的名字：dreamful追梦。而经营项目自然就是卖“梦”了。我们的构想是，用专业、体贴的团队，为客户满足各个方面的、个人难以完成的梦想。例如大到主题聚会、特别的约会、令人意外的道谢和道歉，小到别出心裁的相册、同学录的制作，我们都能根据客户的具体需要来制定相应的计划、过程安排，尽最大的努力来满足客户。在我们提出这个构想的时候，我们非常清楚这是一个极具前景和发展空间的行业，而拥有能够与我们竞争的才思和能力的对手几乎是没有的。因此我们可以不分心于相互竞争而把百分百的精力投入到我们的创业中去，效果自然不同凡响。随后，我们进行了公司内部的人员分配，在下担任了财务部部长之职，而总经理、策划部经理、业务部经理、人事部经理也各怀其才，各司其职。这些工作做下来，我们发现我们早已经团结一心，拧成一股绳了。在这种良好的事态下，个人印章、公司标志图案的制作自然顺利得不用说，我们介绍公司的ppt也做得有头有脸，有声有色，引人入胜。团队上下都对这一阶段的工作完成度非常具有信心。果不其然，在本阶段结束时的公司介绍中，我们凭借出人意料的创意，对公司概念、公司结构、经营项目的淋漓尽致的描述和介绍，以及在答辩时本人巧妙而处变不惊的表现，力压群雄得到了最高的分数。这让我们对我们公司后面阶段的发挥前景更是充满信心。值得一提的是，从我们的得分状况，我们分析出我们的得分乃是小分而多方，也就是说，我们的创意对大多数人都具有一定的吸引力。

在这样的认知下，我们踌躇满志，开始了第二阶段的任务：涉外调查。我们制作了150份调查问卷，分成3组分别面向企业人员、学生以及路人进行发放调查。问卷的针对性很强，除了对调查对象的工资外，非常直接地就问到了对象在情感表达上的方式、积极程度，而后就是对我们公司的创意的看法和态度。此次任务中，我与我们的人事部部长负责了对大学生的调查。当天我们选择了人流量较大的时段来到了复旦五角场地段，在熙攘的人群中物色学生模样的人。起初我们还因怕被拒绝而略有胆怯，但当我们找到了最初的两位调查对象后，我们便落落大方地继续了后面的调查工作。虽然在工作过程中，我们看到了不愿意看到的一些学生在选择是否愿意尝试我们的创意时选择了不愿意。但我们也没有因此感到失落，因为我们了解，我们做的这项工作就是为了调查客户群最真实的想法，这样才能对我们的创业起到最有效的参考价值和帮助作用。到了最后统计的时候，我们精益求精，一丝不苟地意料之中地作出了准确的统计。结果，不出意料地，统计显示选择会尝试和可能会尝试我们的创意的人数超过了80%。这再一次充分印证了我们的预想：我们的公司，我们的创意，确实对相当广泛的人群具有相当的的吸引力。最后我们照例精心制作了ppt，对各项调查数据结果进行统计和分析并放入其中。最终，依靠我们的这些精确而真实的数据统计，犀利而透彻的分析报告，我们在第二阶段的评价中再度折桂。在我们看来，似乎形式一片大好。

最后的任务是制作一个我们公司的网站，以及在网上开设一个网络商店。万万没有想到，这个我本以为对我们来说并没有多大困难的工作竟然是最终将我们的辉煌扼杀之源。在网站的制作上，由于制作负责人的失策和我的缺乏关心和投身意识，只完成了一个主页，最终也没有在展示上放出。仔细想想，这是比做得差更可悲的一件事。人说好死不如赖活，没想到我们竟然是赖死。对此，我在忿恨之余只有自责。而在网络商店的开设上出现的问题则是我至今不能理解和原谅的。我们公司的一位成员在不能清晰地认识到自己能力的情况下包揽了这个工作，然而，在他明知自己执行失败了的情况下，完全没有通知其他人以求补救，而是就此压下不表。导致在展示的时候我们公司再一次无物可展，给人的印象直线下滑。幸得最后依靠人事部部长经营已久的网店拿出救场，我们才不至于颜面尽失。当我们其他人有能力的时候，一次简单的沟通完全可以避免这样的损失！这是一个教训，愿当事者悟，旁观者诫。

最后的阶段，我们的评价是难堪的最后一名。而在最终的排名中，本该稳坐头把交椅的追梦策划咨询有限公司，马失前蹄，屈居第三。我仍然难以忘记那种气忿。在这实践的两周内，我分明能够感受到自己内心的那份代入感，感觉真的有这么一个叫做追梦的公司，而我是不可或缺的中坚，有着不可推卸的责任。有时转念清醒之余，会为这一切只是一场模拟而感到惋惜和失落。我不敢说我在这次实训中，花了最多的时间，做了最好的工作，负了最多的责任，投入了最多的心血。但是我相信，实训在我身上，最大程度地得到了它想得到的效果。

**电子商务实训总结心得篇五**

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多。下面先阐述一下我对b2b的熟悉：b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通（贸易）和服务企业，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，总体流程是：

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多。下面先阐述一下我对b2b的熟悉：

b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业通常包括制造、流通（贸易）和服务企业，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过往一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存治理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为条件。

与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争上风：

（1）使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本（包含图像；声音、文本信息）传输不可同日而语。

**电子商务实训总结心得篇六**

实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程，收获很多。

这次实训它的内容主要包括：b2c、b2b、c2c、电子银行、网络营销、电子邮件、网上单证、ca认证、电子数据交换edi等一系列的操作流程。

我们主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，不管是b2b还是b2c交易模式都有前台和后台之分。前台是让客户进行操作的平台，客户可以注册成为会员、网上购物、网上银行的开户、电子钱包、数字证书的注册和获取、以及电子合同的签订等。而后台管理系统是网站管理人员才可以操作的。它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通过对后台系统的操作，能够让我们了解与参与到电子商务运作与管理过程，有助于我们知识的实践。而后台管理系统的主要模块包括：系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮助模块等。其中的采购业务管理，主要提供采购的各种管理，如采购订单的填写、采购订单的确认，采购入库等管理。电子钱包以及企业数字证书的审批。

另外，我们还参加了金算盘公司的讲座，这次的讲座主要是金算盘公司的经理负责演讲 ，主要了解了金算盘公司的状况以及当前就业形势，金算盘软件有限公司创立于1992年12月，总部设于中国重庆市，在北京、上海、广州、成都、西安、沈阳等地拥有40多家分支机构，与100多家中外知名机构建立了战略合作关系，业务范围和服务能力可以覆盖世界各地， 主要致力于通过互联网和移动通信网向用户提供集erp功能和电子商务功能于一体的全程电子商务服务。

在操作的过程中，我觉得自己的基础知识并不牢固，有一些专业术语，自己不知道什么意思，所以继续操作下去有点困难。这让我认识到了自己的不足，所以在今后的学习当中不仅仅需要操作的训练，更重要的是提高自己的专业知识。

只有在学好专业知识的基础上，才能够使得自己更快、更容易的去学习和接受其他知识。我在操作电子商务“b2b”，“b2c”与“c2c”这三种网上交易的方式的时候，就觉得要做好这些操作也并非一件容易的事，因为这里面每一个细节的操作都是很重要的，稍有错误就完成不了交易。这使得我不得不仔细的操作每一个步骤,直到最后完成整个交易。

在电子邮件服务中，最主要的是电子邮件的申请：个人资料、密码的修改，电子邮件操作：邮件的浏览、撰写、抄送以及删除。网上银行也就只有三个内容，网上银行服务的申请、网上银行后台管理和网上银行服务使用。内容最多是电子商务的三中模式，内容是有很多，但是操作起来还是蛮容易的，只要做一步后面的几乎都可以了。这三中模式就是让我们能熟练的掌握企业与消费者交易的整个过程，包括：消费者网上购物、b2c后台初始化、商店经理业务等操作。还要掌握企业交易的整个过程和熟练掌握拍卖的全过程，熟练前台会员注册、客户投诉、新手上路、服务中心、新品上架、每日一拍、商品推荐、竞拍热点、特色拍卖等项目还有一些等录日志、会员管理、群组设置、拍卖目录设置、和拍卖商品管理等。最难的也是让我最火就是这个了，不过还好，一切都知道了，就觉得也不是很难了，万事开头难，看来说的一点也不错啊。

通过这次的实训，让我知道，电子商务是伴随着网络信息技术的发展和计算机应用的普及而产生的一种新型的商务交易形式。这种新型的国际贸易方式以其特有的优势（成本低、易于参与、对需求反映迅速等），已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律（无论是英美法系，还是大陆法系）关于合同的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更好的发展。

论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。学校给我们这次的实训机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验。

经过这次的实训,我们对电子商务有了更深的了解，从书面的明白到实践的理解。我们这次实习对我们的认识起到了很大的启发作用，使我们以后在接触电子商务的过程中少走点弯路。也使我们对人生和社会有了更清楚的认识，任何的成功都有艰辛和汗水铺出来的，没有那么多的意外收获。

**电子商务实训总结心得篇七**

我所在的实习单位是一家成立于x年一家注册资本500万中小企业，隶属深圳一家保健品公司的子公司。该公司的主营业务致力于经营中西尖端保健精品，及营销策划创意。该公司在组近两年的经营情况不是很理想，一直处于严重亏损状态。在我进入这家公司的时候，公司上下正在进行由上到下的重组与人事更迭。可以这样说，我是到了一家转型期的公司中实习。可以这样讲，我来到一家正在创业的公司中来。

实习工作

我被分配到公司电子商务部来参加实习工作，具体的工作为维护公司的所有电子办公设备和其他网络设备的正常运转。这样的一个工作在自己看来是一份有喜有忧的工作。喜的是公司的电脑设备出问题一般是偶尔出现，这样有比较多的时间来了解企业及目前我国电子商务的发展现状，因为公司为我个人配置了一部电脑，可以利用这部电脑连接到互联网上去。忧的是这样的工作内容与自己的专业差距比较大，是否可以顺利完成实习任务是比较头疼的一个问题。但很现实的是，公司不可能把重要的工作交到一个实习生手里，而且自己的工作技能是比较有限的，特别是在网站的制作上面极为缺乏。这使的我刚开始的实习工作非常被动。经常出现的一种情况是：自己所做完的工作需要再一次由主管拿给其他同事再做一遍。这样的感觉很是难受。

因此，我在实习中遇到的第一个最大的挑战是：如何调整心态？

经过一段时间的调整，我再一次为自己找准了定位：实习生。一个缺乏经验的实习生在工作中的问题是极为正常的一件事情。而且这次实习的一个个重要的部分就是来“犯错误”，不犯一点错误是不能够发现自己在学校中的不足的，而且不知道在大学毕业之后的主要的方向是什么。

抱着这样的一种心态，我开始积极的投入到实习工作中去。自己虽然对周围的所有业务不熟悉，但是我可以多花时间来了解，因此每天晚上都泡在公司里面熟悉周围的环境。幸运的是，我的部门经理给了我比较多的犯错的机会，而且很认真地为我指出了今后的学习方向，并尽可能的保护了我的信心。

刚开始作一些比较枯燥的工作，包括一些体力劳动。但自己还是很勤奋地去做，比较印象深刻的是为公司安装集团电话机，这是我从来没有做过的，但是部门经理还是很耐心的为我讲解安装过程。

经过三天的努力，我终于完成了本该一天之内完成的工作。虽然是很慢，但是通过这件事情坚定了我的信心，只要努力没有不能学会的。渐渐地我的工作也得到了实习单位的员工的认可，在最初了的电子商务资料库。

在渐渐地取得了上级主管的信任之后，我的工作内容也有了更新。有了更多的机会来接触公司的业务。然而更大的挑战要接踵而来：网站制作的工作技能成为我地一个瓶颈。

在学校学习时，我个人比较重视电子商务商务中管理的学习，而对网站制作却比较忽略。这又成了一个很大的软肋。因为每个公司都希望自己新员工可以很快地为公司实现盈利，为公司做起所期望的工作。但是，没有实践经验是不可能直接走上管理工作岗位的。因此，我的学校的基础知识在这个时候不是落伍了，而是超前了，也许在我的今后一两年的工作中不会直接的用到。

为了解决这样的一个问题我开始学习。net技术。但是这不是一朝一夕的事情，直到现在我还在努力的学习当中。

**电子商务实训总结心得篇八**

20xx年x月，我结束了4年的学习生涯怀揣着实现自我价值的渴望来到一家互联网公司工作实习。转眼间，在这家网络公司的实习期即将过去，现在对实习进行一个总结，希望对今后踏上社会有所帮助。

我的工作定位是从事网络部基础工作以及一些网站建设，网络程序开发等等。以前我曾在学校承担了园区网络的维护等基础工作，包括线路检修，交换设备更换，新用户入户等等这方面工作并很快掌握了其中的原理和方法，从学校的理论知识到过去一年的实践工作，其中的角色转变离不开单位各级领导以及同事们的帮助和指导。

网站建设方面，我和同事共同进行了站的改造，使用全新的后台，使该站的功能更加的强大，管理更加的有条理和方便，取得了不错的社会效应。团队工作让我明白了团队力量的巨大，身在团队当中，有时候要牺牲小我，完成大我。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

工作之余，我还继续学习，不断提升理论素养。在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野， 努力实践，自觉进行角色转化。只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

在这段时间的学习里，我不单单在网站开发的技术上得到了很大的提升，对网站seo有了一定的认识跟实际使用技巧。因为网站开发并不单单只是程序层面那么简单，一个优秀的网站，就一定要做成能给公司带来实际效益的产品。

一年的实习期很快过去了，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续为中心创造更多的价值。

经过几个月的实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，我要更进一步的要求自己。我们不管做什么事都要有激情。只有激情的圣火点燃了，才可以发挥自如，才可以做到最佳，才可以不留遗憾。

**电子商务实训总结心得篇九**

自从走进大学校园的第一步，我就是奔着就业来定位自己的大学生涯。所以在大二大三我就着重对就业这方面能力的培养，利用学校给的平台，比如学生会，老师助理，兼职等去浅些的了解社会，利用寒暑假的时间去公司、企业里工作，渐渐走进社会。培养自己与人沟通的能力，增强自己的为人处世的能力以及动手实践能力，当然也有一点领导组织的能力。

我们电子商务专业，我们学校偏向于商务的培养人才，实际操作能力的培养为铺。所以我们一直都期待有一个可以实习的机会，能把我们专业课上学到的运用到实践中。我们大家真的很珍惜这个实习的机会，想实实在在的学些东西。六周的时间，我最希望自己能掌握的是客服和网站运营这两块。我希望在实习后有能力自己开个网店，可以独立的运营。

当我终于得到这样的一个难得的机会，可我却不之所以然了，我坐在电脑面前，还是和平常一样，登qq，旺旺。看看自己的店铺和空间，看自己买的东西发货了没，物流跟踪到了那。随之就是看看网业，逛逛淘宝，看看论坛，浏览下引起自己注意的帖子，回回贴。关注下最近社会的动态。。。面对这样的自己，我觉得自己一直追求的实习，都是空中楼阁，没有计划，从没想过有了这样一个机会，我们要做什么，怎么做。今天，发现了也进行了思考。希望自己能在大的环境下，配合学校和老大的安排，也计划好自己的步子。

在实习初期，我们都怀着满腔热情，全心全意的投入到实习中，包括已经决定考研的同学都也很积极。我想，我们电商班的人，都是好学的孩子，也都有自己的想法。对这次实习，我们是真的想学些是实实在在的东西。因为，六个星期，不长也不短，我们认为，只要我们付出努力，用心去学，肯定能学到关于网上开店运营的知识、技术和能力。关于b2c、b2c这个电子商务平台上的相关流程、运作，是我想学习的。因为，我的心态是这样的，我们电子商务出来的理论远多于实际操作，也就是说眼高手低，理论丰富，缺乏实践。所以，我希望通过这次实习平台，学会一些能拿得出手，在找工作时能给我增加竞争力的技术。

然而，我们很多同学，都把实习的目标定的太高。第一次和周亮学长见面时，他的话语让我们大家激情倍增。他们团队的成功，他们可观的收入，以及他们对我们的承诺。让我们都飘在半空中了，都不知道自己要脚踏实地，而是一味的去追求老大所说的那种成功，好高骛远。这是我们这次实习失败的最主要原因。

实习已经两个星期了。我们大家一起聊了下我们这两周所做的事情和收获。大家都把自己的心声说出来了，特别是考验的同学，和有自己打算的同学。他们觉得是在浪费他们宝贵的时间，而且还浪费精力，每天上这么久电脑。一些没什么打算，想实实在在跟着老大的同学，他们都觉得没学到东西，这两个星期都是玩过来的。

所以，我想问自己，自己是怎么样的。

1、我是怎么样的心态对待实习的？

刚开始，我是真的很积极参与，真的把自己毕业的希望就让在了这里。所以，我是真的想做点什么，学到东西，实现自己的计划。可我和大多数同学一样，没有一路坚持下来，看到同学一个一个变得散漫起来，看到他们聚在一起玩游戏，看着他们无所事事的样子。我开始是坚持做自己的事，慢慢的我也有些散漫了。和大家偶尔会一起玩。想来我们依然还是学生，习惯了填鸭式的学习方式。没有人逼你，我们就不会很努力的去学习了。我们就只是这样的一个群体。我们都或多或少有些惰性，我们或多或少都是玩心太重，我们都失去了自主学习。所以，没学到东西，只能怪我们自己没去学习。

这样的结果，也让我们尝到了摔痛的滋味。也许，对于我们来说，失败或挫折更有益于我们的成长，对我们今后在职场的竞争中，更懂得如何去做。经过这次实习中发生的事情，我们有太多的情绪在里面，激情，热情，自信，冲动，愤怒，坦然。事情过后，留给我们更多的是思考和反思。在事后的反思，便是我们成长的积累。思想的一步一步成熟，带动我们做事的决定和太多。

2、我做了什么？

其实，我一直都不是一个只会听命于人的女孩，做什么都要是最好的。从小到大，我都是一个好胜的女孩，我不甘于输给别人。学生会中，我做干事是优秀干事，一直做到主席；学习成绩，奖学金肯定少不了我。这样的一个我，却在给力天下消失了影子。我这两个星期，出了弄那篇帖子，没做什么实事，真的。每天回寝室写日记，我都觉得很空，没有往日生活的踏实感。所以，我没做什么实事。

这是必然的结果，原因有几个。第一、这个实习来的太突然，我们电商班没有半点准备。到了大三下学期，我们很多同学都有自己的时间安排和打算。可以说，这个实习是在我们自己的安排中横乱插了一刀，大乱了我们所以的计划和安排。第二、我们没有实习前的计划，学校是临时赶鸭子上架。我们既没有心里准备，也没有实际计划准备。我们不知道自己的目标，也不明确学校的目标。就糊里糊涂的开始了为期六周的实习。在没有准备的情况下，没有明确目标的情况下，没有实习行动计划的情况下，我们实习能有这样的结果一定是很成功的了。我们没有学到我们第一感觉想学到得技术和知识，最后，我们学会了，千里之行始于足下，没有合理的计划，脚步全是乱的。所以，在今后我们工作中，我们不管做什么事，都要先起草，做好事先计划和安排，让整个事情的发展在自己的掌控中进行，那里出来错误，做到我们心里有数，也知道怎么补救。总而言之，言而总之，就是脚踏实地，一步一个脚印走下去。

3、我收获了什么？

我最大的收获，是让自己在迷失的路上找到了新的方向。也许，是老大那熟悉或带有期望的眼神，让我坚定了自己的脚步。有一天我和他们一起玩游戏，被老大看到了，我都不敢直视老大的眼睛。因为我心虚了。我不怕犯错，不怕走错路，只要能及时反省自己，我就会有进步！我最大的收获，就是我找到了自己的目标，也搞清楚了自己在这里是为了什么。老大是我的参考物，见贤思齐焉，见不贤而内自省也！

知错能改，能学会听取别人的意见，是我学会的一点。在这个实习的大环境下，我们难免会偶尔随波逐流，迷失自己。只要自己能及时反省，调整好自己的心态，我们就是成功的。

在今后的职场中，我们不可能一步都不会走错，错是难免的。关键是，我们能意识到自己的错误，能去改正。在大环境下，要学会学习别人的亮点，弥补自己的不足。

4、摆正自己的心态。

实习中，遇到最大的问题，就是我们的想法和学校、周亮学长他们团队的想法产生冲突。这也就是我们的目标定位不同而产生的矛盾。到实习结束我们才知道，学校只想让我们体验下公司企业的氛围，学会自主学习和脚踏实地，而周亮学长是希望能培养他想要的人员，而我们是想学到实实在在我们想学习的那些知识和技术，我们大多数人都有自己毕业后的打算。所以，在整个实习中，就出现了很多的不愉快。

我希望，接我们电商班之后实习的同学们，学校和周亮学长团队能更好的协商，把目标统一，有可行的实际计划，不要太空泛，太随意。大三了，我们同学的时间的机会成本很大，请不要随意分配或者浪费。

希望，有我们这届实习作为摸索，下一届会更成功。祝愿我们校企合作越办越好！

**电子商务实训总结心得篇十**

电子商务是以信息网络技术为手段，以商品交换为中心的商务活动;也可理解为在互联网(internet)、企业内部网(intranet)和增值网(van，valueaddednetwork)上以电子交易方式进行交易活动和相关服务的活动，是传统商业活动各环节的电子化、网络化、信息化。

实习目的

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20\_\_年12月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在\_月\_日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商务b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

实习过程

(1)组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理;企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

(3)网上支付;

(4)物流配送;就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

(5)售后服务;b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

实习总结

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措施。

**电子商务实训总结心得篇十一**

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，因此好好准备一份总结吧。总结怎么写才不会流于形式呢？以下是小编为大家收集的电子商务实习总结范文，欢迎阅读与收藏。

这次实习是学习了两年的电子商务专业后进行的一次全面性的实践练习，是把所学的专业知识运用于社会实践，了解企业运营管理各流程，了解企业各职能的管理职能。通过了解企业电子商务运营的情况，找出所学的电子商务知识和企业实际需要的结合点，帮助企业实施电子商务战略。通过现场学习，培养自己独立分析问题和解决问题的能力，并培养自己的职业素质。

通过这一次的实习，主要想达到以下几个目的：

1、考察自己在校所学的知识在实际应用中是否能够得心应手，学会致用。

2、增强自己上岗意识。企业不是学校，学校是一个学习的圣地，可以允许人犯错不断修正的，企业是要盈利的社会组织，不盈利就会被社会淘汰，每个员工都要承受着压力，把企业做好的。通过这一次的实习，可以磨练和增强我的岗位责任感。

3、积累工作经验。公司要培养一个人才是要成本的，所以公司招聘人才的时候，一般都会把有经验者优先录用。有了这一次的顶岗实习，可以增强我的工作能力，增强工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干，积累经验。为今后的就业铺路。

4、适应以后工作的生活方式。在学校里，有着学校的规章制度限制和同学朋友的真诚友谊。刚踏进复杂多彩的社会，是需要一个过渡期。通过这次实习，可以提前让我更加早地了解与体会真正进入社会后该如何生活，该如何面对工作与生活的困难，然后找出解决的方法。

5、通过实习，回校后有更加明确的目标，抓紧时间补习自己在实习中缺乏的知识，为以后的工作做好准备。

20xx年xx月至20xx年xx月

x省x市x区x小区。

x电子商务有限公司，网络客服。

我是在x分公司的明星客服部，我们这里的网络客服是集售前售后于一身的，每人配置一台手提电脑和一台座机电话，每天上公司给定的53kf工作平台的客服号和一个qq客服号。售前，耐心地向每一位顾客解说产品性能、使用办法，引导顾客购物;售后，指导顾客使用产品，消除顾客的疑惑及不满情绪。除了上客服，还有每天提交自己拿到的订单，打电话催顾客签收、催快递人员派送，偶尔还要打电话回访顾客，看看顾客使用的情况，看他有没有需要再继续订购的意愿或者是了解这款产品在市场反应如何。还有一项工作就是接电话，由于我们是直销，是有订购热线的，经常会有顾客打电话进来咨询我们的产品，我们要非常熟悉公司的产品才能给顾客介绍。

1、沉着、冷静、有自信地面对面试：对于如今就业竞争那么激励的市场中，想找到一份适合自己的工作并不是特别容易的事，况且对于一个还没有毕业，而且只能做一到两个月的兼职工想找一份适合自己的工作并非容易的事，但是我坚信我一定会找到一份适合自己的工作的。虽然未来的路谁也无法预料，但是只要有信心、坚定地走下去肯定能够找到的。当然，当我在网上投了大量的简历，也到实地那里面试了好多家，可还是没有一个公司愿意要一个随时都会走人的下属，虽有失意，但最后在我的沉着、冷静、自信地面度，最后我找到了一份适合我的工作，而且与我的专业息息相关的――网络客服。失败并不可怕，可怕的是你被失败打败。

2、脚踏实地，从小事做起：万事开头难，做事情是不由得你随随便便就能成功完成，必须脚踏实地地干实事，单单是凭你口花花的吹嘘自己多么能行，别人是不会认同你的，相信你的。所以，在实习当中，不要因为自己的有学历，就可以要干大事，小事就不足为之一提的感觉。必须要一步一个脚印地学习，请教别人，把一个个问题解决，把一件件的事情做好。事情虽小，也要做出实效。要不，连一个打扫卫生的职位，别人也不会请你。

3、专著认真，注重细节：专著认真，注重细节，在实习过程中，我深刻地体会到这一点的重要性。认真的态度可以体现在细节中。就我们这些没有任何工作经验而且是没有毕业的大学生，更要做到这一点，特别是在业务的这一块工作的。

我也是因为这一点，让我受到了教训。为什么这么说呢?那次是我上班以来少有爽快的客户，他只询问了我几个简单的问题就订购了，留好了电话、姓名和住址给我，可当我给我们公司的电话给他时，我却发错了号码，直到那天下午那个顾客要打钱进来时却打不通我们公司的电话，第二天打电话过去我才发觉，客户非常怀疑我们的网站是否真的，也非常生气，后来我给客户道歉，并答应客户免费送一些小礼品，也无补于事了。因为客户认为这事情好大因素都是我的问题，觉得我做事情马马虎虎，不放心与我合作!所以，这个订单失去了。

通过这件事情，错误，改进自己的工作态度。不能再像在校的时候，犯错还可以纠正，现在所做的是不能儿戏，出了差错，就会丧失机会，有关于自己本身的生存，公司的命运。也让我明白了，做事一定要认真。认真的态度，可以从细节上体现，比如，与客户洽谈、发我们公司相关的资料要正确、价格。这些微不足道的动作，足以让客户感受到你的认真，那自然而言就愿意与你合作了。

**电子商务实训总结心得篇十二**

无论自己做的是淘宝客服还是其他工作，保持热情，积极乐观的心态，是最重要的。生活中总有不愉快的事情，我们要学会笑一笑，就让它过去。

第三、我们要时刻注意我们细节，细节决定成败，这一点讲得一点都不假。

我们应该要有意识的培养有条不紊、沉着稳当、明察秋毫的“细心”!关注细节、看重细节，一个优秀的网店客服应该具备以下四点“软件”方面的素质：驾驭语言的能力、敏锐的目光、洞察的能力以及细腻的心理。这也是我们生活中所必须的素质。第四、我们要学会忍耐和总结。

在外工作的我们更多需要的是自我管理，管理自己的时间，管理自己目标，让自己能再自己控制的范围内活动，一步一步朝着自己的目标前进。

明确自己的目标，重新审视自己，让自己朝着自己预定的轨道前进。

首先，坚持自己的想法，做好淘宝客服这项工作，以此为机会，了解淘宝内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解淘宝直通车，砖石展位等淘宝内部推广手段，为自己未来职业生涯规划做铺垫。

然后，多学多问多总结多运用，我现在需要的是经验和实力。现在更需要做的是充实自己，让自己变得更强大。不懂就要问，问过之后要总结，总结之后，要学会运用。跟运营部的人搞好关系，让自己的梦想实现得更加贴近。

第一、电子商务专业是一个灵活多变的专业，因为它的活力充沛，网络更新速度，这就需要我们的专业老师多给我们专业的学生提一个醒。多关注新闻，多实践，一个人开网店，不现实，那就2—3个人一起。开网店不是为了赚钱，是为我们赚取经验。第二、我们要抓技术方面的课程，虽然说我们学校的电子商务专业注重的是商务而不是电子。但是我们不能因为这点，而让电子这块一笔带过，我希望看到“飞过天空，并留下痕迹”，希望我们学生在学过技术方面的课程之后，能大致掌握一些简单的技术和代码。因为这些是我们电子商务专业学生的资本。

第三、多开设一些实训课程，并要让这些课程发挥真正的意义，如网络营销、网店实训等课程要实抓，要让电子商务学生从中学到东西，无论是团队合作还是项目经验，这些都是至关重要的。

第四、转变教学方式，单方教学向双面教学过渡。这真是我们专业老师目前，正在努力的方向。希望这种教学方式能一直这么延续下去，并能演变成熟。

第五、培养电子商务专业的危机感，人有时候在危机中成长，才能永保斗志。才不会不断的进步!

**电子商务实训总结心得篇十三**

实习主要围绕这三年来所学地知识进行调研，通过在xx化工实习，了解电子商务系统建设情况，了解现在如火如荼的阿里巴巴网站中国站的具体情况，了解电子商务在传统企业中如何运作和如何融合。理论联系实，企业电子信息化的趋势在传统企业中的表现，以及所学专业知识能否在工作中得到有效地利用，为毕业设计累积素材。

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍！诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍！它包括：

1、网上服务：独一无二的aamp；v认证，拥有诚信通企业商铺，独享大量买家信息，优先排序，方便查看和管理。留言反馈，买家询盘，第一时间即时了解。

2、线下服务：展会，采购洽谈会，与国内外世界级大买家做生意。培训会，交流网上贸易技巧，分享成功经验；服务人员为您提供365×8小时专业咨询服务。

此外，阿里巴巴的诚信通服务还包括帮助企业推广网站，已使您的网站不会被淹没在互联网的汪洋之中。

1、网上推广：可以在网上轻松发布/查看供求信息、产品图片、公司介绍，展示您的诚信记录。

2、线下推广：阿里巴巴将通过展会推广、媒体宣传、采购洽谈会等众多线下推广手段对诚信通会员的企业网站进行强力推广！

3、自行推广：诚信通企业网站拥有专用独立网址，您可以把网址印在自己的名片上、产品包装上……利用你的网站推广您的产品和企业！该网站为一级域名。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，有油漆厂、涂料厂、油墨厂等。首先问的是顾客能用什么样的`树脂。比如油墨的用户，就有两种选择10号的软化点为120℃和深色120℃的两种，一般的时候顾客是知道自己的需要的。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。但是价格总是在不断的变动当中，半个月前碳五的价格是每吨 8200元左右，但是现在已经随着石油的价格已经涨到9800元每吨了，可见报价总是滞后的。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该厂由于是生产厂家，所以主要顾客还是贸易公司的中间经销商的。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：

2、对化工产品的了解，主要是对产品的生产生产过程及原理，对竞争对手以及整个行业的了解太少，产品的性能、用途和价格也不太了解。

于是，我针对问题查阅了一些资料，了解到了一些信息，对我帮助很大。1、诚信通网站会员信息排名问题：网站上信息的排序与发布的信息的标题中的产品名称（关键字）、以及搜索者搜索时使用的关键字、信息发布的时间以及和信息是否是一口价的可交易信息有关。目前商业信息的排名优先考虑标有价格、可以直接出价下单且支持支付宝的一口价信息以及标题中的产品名称，尤其是信息标题末尾的产品核心名称的信息。同时，在网上做生意，信息的价格排序与在网上与商友洽谈的活跃度，以及您的诚信通指数都可作为可选的排序条件。如果是诚信通会员，建您将之前的普通供应信息修改为一口价信息且支持使用支付宝，或者新发一条一口价信息，就有机会排列靠前，带来更多的成交机会。

通过实习，我学到了在课本上学不到的许多事情。我有一个很深的感触，科技的力量不可小视，技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。其中，电子商务在企业信息化发挥着巨大的作用，但是，纯粹的电子商务是无法在企业中应用的，必须与传统的商务相结合，才能适应中国的特有的经济市场。只靠书本上的知识是无法完成整个电子商务管理的，同时也看到电子商务的进程还有很长的一段时间还要走，发展过程中一定会有许多困难，只有通过不断的完善。许多环节都需要不断的改进，需要更多的企业加入到这个过程当中去。这样才能使企业在二十一世纪的竞争中立于不败之地，才能使中国在世界经济中更加迅猛的发展！

**电子商务实训总结心得篇十四**

xx对xx经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以xx为对xx电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对xx电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用xx对xx人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对xx电子商务的年轻一代，成为xx对xx跨境电子商务的生力军，全面推动xx电子商务快速发展，形成对xx电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，ps技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、vk论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**电子商务实训总结心得篇十五**

电子商务实习总结该怎么写?怎么才能写出合格的电子商务实习总结呢?小编为大家精选了三篇优秀的电子商务实习总结范文，一起来看看吧!

对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。

所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。

20xx年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。

乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。

以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。

但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。

老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，ps技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、vk论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。

这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了解。

同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。

要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。

实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。

难得的实习机会，我想把它做好。

在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。

虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。

它将全面检验我各方面的能力:学习、生活、心理、身体、思想等等。

就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。

关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。

每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。

在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。

我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。

为公司创造商业效绩。

在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。

因此，在以后的销售工

作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。

同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。

用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。

树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。

熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。

做到烂熟于心。

学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。

力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。

其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。

这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。

如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。

倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。

我感受最深的，有如下几点:

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。

公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。

与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。

同时，我们也不要怕犯错。

每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。

因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。

只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。

但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。

我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。

可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。

同时，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。

在这次会计实习中，我可谓受益非浅。

仅仅的一个月实习，我将受益终生。

通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

一、实习内容

1、b2b:这次的实习我们是从b2b的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册。

成功注册了用户后，登陆开始真正进入b2b的交易平台。

当然我们实习的都是虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。

身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易。

买家登陆b2b交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，需要产生交易凭证，高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

b2b的交易方式下，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。

买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，题。

2、b2c:这次实习操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，卖家只有在购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2c的交易，当自己在b2b的交易平台上购买了一些商品后，就可在布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。

买家在b2c交易中，有很多的选择空间，而且任何一个了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，时间购买。

买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。

当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，门的物流公司托运产品。

网上银行是交易必不可少的，与b2c不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、c2c:与b2b、b2c相比，个人和个人的网上交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就可以在网上开店。

在交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品、信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。

个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，c2c的交易。

二、实习班级和实习时间

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn