# 2024年电子商务实训报告(模板12篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-24

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。电子商务实训报告篇一综合楼509室系统分数：第三年...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**电子商务实训报告篇一**

综合楼509室

系统分数：第三年第一季度

（备注：以第三年的分数为准，无分数的写上破产时间。）班级排名：第五名附实训图表：

一：根据本企业的资金的运作能力制定总体策略，按照市场地位，市场态势，市场需求等条件来分配客户订单，我们以稳中求发展的宗旨，建立办公地，配送点，分析产品的需求量，市场份额，制定产品的价格，作出合理的投标。

二：分析对手的市场走向，投标价格的变动和广告的投向，开发未知市场。建立商品的交易平台，选择合理的促销手段，加强品牌的建设力度，巩固商品的销售渠道，创建多样的销售渠道。

三：积极做好应对市场变化带来的有利和不利影响，调整总体的策略。

1、小组在比赛中的得与失：

得：经过竞赛，沙盘模拟终于结束了，在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的，市场竞争是激烈的，也是不可避免，这就要求企业知己知彼，在竞争中寻求合作，同时通过沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由大家来共同完成，另外沙盘实训，概括了一个企业的运营情况，也同样让我看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。失：未能及时发现经营盈利带来的增值税的问题，导致缴纳增值税的费用不足，说明我们还是不够细心。

2、如果再来一次，你们会做什么调整？：

更加时刻关注在经营的过程中带来的盈利和负债等的款项，细心经营每一步，做好各项的款项的登记和分析，做到稳中发展。

1、小组各成员对于这次合作的其他成员的评价：：能及时分析市场方向，很多我们想不到的细节她都能一一抓住，很细心关注库存，借贷个方面信息，鼓动整个团队积极应战而且执行后很有效果。特别是我们解决错误的时候她总能立刻觉察后帮助我们纠正，在关键时刻绝对是最好的执行者。

：在比赛中能够以十分集中精神调动整个团队进行各项工作，也很有魄力，在投放媒体广告时，经常能放眼全场，结合失败的经验，把每一步投资尽力做到最好。虽然在第二年第一季度手误，导致我们下一季度破产，但是在整个过程，她的功劳还是很大的。

：他一直保持清醒的头脑，总能冷静思考，及时给我们提供正确的采购信息，帮助企业正常运营。

：时刻关心企业的发展，能细心制定，分析商品价格，对企业的数据都积极记录下来。具有非常敏锐的市场洞察力，是团队中不可或缺的人才。

2、本组最有贡献成员（两名）：

**电子商务实训报告篇二**

实习时间：20xx年3月7日——20xx年4月15日。

实习单位：xxx有限公司。

实习单位简介：

xxx有限公司始创于1998年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务资料涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处xx中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，xx曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已构成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户供给强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和xx行政区。

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，到达理论与实践相结合的目的，想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更重要的是检验一下自我所学的东西能否被社会所用，找出自我的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

对于一个大学生而言，敢于理解挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20xx年xx月xx号，我带着忐忑与兴奋来到了重庆红石传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我十分喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位教师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。那里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从xx月xx号到xx月xx号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情景，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。xx总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、比较，参考别的网站的优势，看自我的不足。然后拿出一个解决方案。去找xx总谈了一个午时，最终敲定了解决方案。我也从xx总的`谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机十分重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

之后，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，可是直到此刻还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较适宜的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一齐讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺研究，这让我感觉十分失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了思来想去，还是觉得自我太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成研究不周的情景。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情景，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自我天马行空的去想，最终总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面十分的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在教师的指导下自我做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，所以对网站维护已有了必须的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自我的网站无论在性质还是在资料上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到xx总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情景、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情景、实践工作紧密结合”了，基本上适应和到达了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、本事、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作本事、学习本事、工作经验、专业知识和专业技能等各方面本事及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

近两个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，仅有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而那里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的本事。记得教师以往说过大学是一个小社会，但我总觉得学校里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终坚持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去应对我从未应对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情景。但也要感激教师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自我的本事也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮忙，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人礼貌友好交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事坚持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自我在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的教师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**电子商务实训报告篇三**

了解网上购物流程以及购物方式

二、实验内容及过程

（一）网上购物流程（以淘宝网为例）

1，如果还没有在淘宝网上注册用户，应该先注册用户，成为淘宝会员，以方便在网上进行购物；如果已注册，就可以直接进行下一步了。

2、选择购物平台。随着电子商务的蓬勃发展，现在的购物平台比较多，可以根据自己的消费需要进行选择，比如，b2c模式的京东商城，亚马逊卓越，当当网；c2c模式的淘宝网，拍拍，易趣等。

3、挑选商品。根据自己的消费需求进行挑选，可以到产品类别中去找，也可以通过搜索功能找到自己所需的产品。

4、找到自己所需的产品后，应该仔细阅读产品介绍，也可以与客服联系，详细了解产品。

5、将自己所需要的产品都添加到购物车，类似我们在超市购物。

6、付款。登陆淘宝账户，填写完相关信息后，提交订单完成订购，再选择付款方式进行付款。主要的支付方式有支付宝，网银，信用卡等。付款成功，待卖家发货后，就可以查看物流跟踪和订单详情了。

7、确认收货。等收到自己购买的产品确认产品没有质量问题，跟描述的无误后应确认收货。

（二）购物过程中注意的事项

1、当你准备购买一件商品时，最好看一下购买者对商品的评价，因为购买者的评价往往都是最真实的，可以给自己一个参考。毕竟在网上购物只能看到图片，这可以作为商品跟实际描述状况的一个参考。

2、在确定购买前应该仔细查看产品说明，或者多与卖家客服联系，问清楚自己想要知道的问题。在详细了解产品后再作出决定，以免买到不满意的产品。

3、在网上购物应要注意看一下卖家的信用度。

三、实验过程中遇到的问题及对策

1、提防网上购物陷阱。虽然现在网上购物环境已经相对安全，但是还是会存在一些陷阱。比如，（1）低价诱惑，在网站上，如果许多产品以低于市场价格的半价甚至更低的价格出售，这是我们就要提高警惕性，想想为什么会这么便宜，特别是名牌产品，因为一般正规渠道进货的名牌产品与市场价格不可能相差那么远。（2）虚假广告，有些网站提供的产品说明夸大甚至是虚假宣传，消费者购买到的实物与网上看到的产品不一致或是相差甚远。所以我们在网上购物时，不要被网上的广告信息所迷惑，不要轻信网上热销产品、打折商品信息，并且要选择有正规经营权的网站进行交易行为。

2、网上购物要提高安全防范意识，严防网络钓鱼。网上购物正被越来越多的消费者所接受，但是由网络引起的欺诈案件也开始增多，“网络钓鱼”就是其中的一种，诈骗者们往往通过在网上发布一些虚假出售物品信息或是用低价作为诱饵。除此之外，“网络钓鱼”者们还会利用一些网络技术传播木马病毒，窃取电脑机密，或者建立虚假网站实施欺诈行为，从而达到“网络钓鱼”的目的。所以我们可以安装使用正版杀毒软件，最根本的是要提高网络安全意识,一方面及时安装漏洞补丁，安装杀毒软件，从技术层面封堵网站欺诈；另一方面，应提高警惕性，不要轻易点击不明网页或邮件中提供的可疑链接。

3、在买到商品后，如果对商品不满意，想要退货，但是一般在这种情况下，如果不是商品自身的质量问题，来回运费都是需要我们自己承担的。在实验过程中发现，我们可以支付0、6元的运费保险，如果遇到类似情况想要退货，则可以免邮费12元，可以给我们减少一些损失。

4、在网上购物过程中，有时候因为物流的原因，会出现到货不及时或者没有收到商品的情况，这时可以与卖家沟通解决的办法，如果实在不行，可以要求退款。

5、在收到商品后，如果发现商品有破损，可以与卖家联系，要求退换。这种情况可能是卖家发货时就已经存在的，也可能是运输过程中造成的，但是作为消费者，我们有权利维护自己的合法权益。

四、实验总结及体会网上购物的优点和缺点

（一）优点

1、购物方便，与传统购物相比，足不出户就可以买到想要的商品，既省时又省力。

2、选择性多。网上购物为消费者提供了更多的可选性，包括商品的种类，价格等。

3、购物不受时间限制。消费者可以随时在网上挑选自己喜欢的商品。

4、有机会买到本地市场难觅的商品。消费者在网上可以搜到来自各地的商品，可以买到一些在本地市场没有的商品。

5、可以货比三家。同一种商品，在网上我们可以找到不止一个卖家，我们可以通过比较商品的价格，消费者的评价，卖家的信誉度等再作出决定。

6、价格相对市面上的同样商品优惠。因为网店的卖家会省去一些店面费等，所以其商品的价格相对而言会比市面上优惠一些。

总的来说，网上购物突破了传统商务的障碍，无论对消费者，企业还是市场都有着巨大的吸引力和影响力。虽然网上购物给我们提供了很大的方便，但也有一些避免不了的问题：

（二）缺点

1、看不到商品的实物展示，只能看到卖家提供的商品的图片。

2、有可能实物与商品不符或者差距比较大，有些商品比如服装有时候会与卖家展示的存在一定的色差。

3、质量难以保证。因为网上购物只能看到图片展示，触摸不到商品，所以对商品的质量比较难以把握。

4、网络安全存在安全隐患，担心被人恶意侵犯隐私或者被盗银行账号和密码。

5、物流方工作不到位导致货物没有及时到达或者没有收到。

尽管网上购物存在两面性，但是只要消费者能够自习识别网上物品的真伪，把握购物的分寸，正确合理地参与网络购物的流程，那么大部分的问题就可以得到有效的避免。

**电子商务实训报告篇四**

本站小编真诚提供一些关于大学生电子商务实习报告的内容，欢迎阅读与借鉴。

大学生电子商务实习报告(一)

一、实习时间和单位

实习时间：2024年3月7日——2024年4月15日

实习单位：xxx有限公司

实习单位简介：

xxx有限公司始创于1998年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处重庆江北cbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，红石曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和香港、澳门特别行政区。

二、实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，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，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

三、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。2024年3月7号，我带着忐忑与兴奋来到了重庆红石传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从3月7号到4月15号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找李总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从李总的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了?思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

四、实习总结

近两个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的.是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

大学生电子商务实习报告(二)

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2024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12月9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。

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。

我于2024年3月至5月期间在中山市致富帽业有限公司实习，致富帽业有限公司是一家从事出口销售高档工艺帽的公司，是小型的但很有特色的出口贸易公司，能来这里实习，我觉得对我以后的从业生涯很有帮助，感到自己很幸运。也因为这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，因此心情很忐忑也很开心。本次实习的目的主要是熟悉文员工作岗位的工作情况，通过实习将个人在学校所学的知识联系实践，在实际的工作中进一步拓宽专业知识面，巩固专业知识。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。我必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的知识，似乎很容易，又觉得很难，总不喜欢钻研进去。也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。十周的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在这实习的十周里，我担任的是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。在这一过程中，我认真的观察和学习，初步了解了办公室文员工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。我主要负责的工作内容是办公室文员：整理资料，收、发传真，接电话，收拾办公室，接待客户等事情。

**电子商务实训报告篇五**

xx年5月13日至5月24日

河北玛世电子商务有限公司

1，这次实习可以使我们在课本上学到的知识用于实践增加了我对电脑技巧的一些认知。

2，通过这次实习也可以让我体验到上班族的生活为我将来毕业后找工作打下了基矗

3，并且这次实习可以很好的帮助我完成将来的毕业论文。

还依然记得来的第一天对这里很茫然，不知道实习要做些什么。然后经过老师的耐心讲解，认识了自己实习要做些什么，得到了很多心理认识，对很多问题都有了一些更深的了解。同时，我熟悉了河北玛世电子商务有限公司，总部位于国家命名的“中国丝网之乡”、“中国丝网产业基地”、中国丝网产销基地“、”中国丝网出口基地“—河北省安平县。使我们队公司有了更进一步的了解实习，就是在实践中学习。经过这半个月的实习训练，我了解到自己所学的如何在实践中运用。

当然学的更多的是如何在更新网站内容和添加商品，每天不厌其烦的更新添加，看见自己的成功更多的是高兴。还有发布了一些关于公司产品的博客，比如新浪，网易。而后又尝试在百度知道上提问与回答，在回答问题的过程中，通过网站搜索相关内容来回答各种丝网问题，通过百度知道这个平台，我对公司又了更一步的了解。

经过半个月的实训我学到了很多之前没有学过没有接触到的东西，认识到自己的不足，需要更加努力，才能尽快的学会在社会上生活，敢于面对社会的压力，使自己可以在社会上成长发展。

xx年5月24日

**电子商务实训报告篇六**

我是中国海洋大学青岛学院商务系xx级电子商务专业的学生，电子商务毕业实习报告两篇。在本科学习期间，我学习了电子商务概论、电子金融与支付、国际贸易理论与实务、管理学原理、客户关系管理等课程，对电子商务和国际贸易领域有了一个初步的理论层面的认识。

广义的讲，凡是利用国际互联网进行商务活动的方式即可以称为电子商务。电子商务以其高效率、高收益、全球化等传统经营方式无法比拟的优点受到全球的关注。不可否认的是随着科学技术在通信、运输等领域的快速发展，资源全球配置已经成为趋势，因此电子商务在国际贸易的领域里也会得到广泛的应用。

通过从xx年3月9日到xx年4月17日在青岛岳恒国际贸易公司里的实习，我从实践层面了解了国际贸易的基本流程和基本业务知识，也对电子商务在国际贸易领域里的应用有了基本的认识和了解。在实习的过程中，我认识问题、发现问题和解决问题的能力也得到了锻炼和提高。

（一）、实习单位简介

青岛岳恒国际贸易公司成立于1999年6月16日，注册资金20万元，位于青岛市东海西路34号，是一家从事国际贸易的外商独资公司。所经营的主要商品分为两部分：食品和化工品。

食品业务以自有工厂生产的炼乳草莓出口业务为主，主要销往日本、美国和东南亚的部分国家和地区。公司自有生产炼乳草莓的食品工厂：青岛恒鸣食品有限公司，注册资金850万美元，由日本恒鸣株式会社投资兴办的一个以加工出口冷藏、冷冻蔬菜、保鲜蔬菜、调理食品及水果冰淇淋等系列产品的加工型企业。

公司的化工品业务则多是以中间商的身份，为日本企业寻找在中国的化工产品的供应商，以赚取佣金为目的。

公司的组织结构大致分为：董事会、业务部（包含业务经理、业务员和单证管理人员）、财务部和行政部。公司在发展的过程中，始终遵循重信誉、重人才的经营方针，致力于不断完善管理机制，吸引优秀人才，将目标定位于利用最短的时间成为国际上食品和化工产品进出口行业的知名企业。

（二）、具体实习情况

在实习的6周时间里，我从事了以下工作：

（1）在整个国际贸易的流程中，从最开始的找到客户签订合同到后来的通关、装船、提单、结汇，几乎所有的环节都涉及到各类的单证。通过对每个环节单证的熟悉，可以最迅速的了解整个国际贸易的基本流程。所以最初的几天我的工作就是协助管理单证的工作人员的工作，例如按照固定格式制作打印合同、发票、包装清单（packing list）等，核对信用证开立确认书，熟悉商品进出口检验证书、出口核销单等单据。

（2）在熟悉了国际贸易的基本流程以后，我开始尝试协助业务人员操作食品方面出口的业务。通过协助有经验的业务员在网络上搜索信息，运用各种形式和媒体发放广告去寻找客户，例如通过像可能有需求的国外商场寄送样品试卖等。在老业务员的指导下，回复客户的邮件来回答客户咨询的问题。这个过程也是我学习向客户报价技巧的过程。

（3）在熟悉了基本业务操作后，我主动的请示希望可以转调到财务部门并获得了批准。在财务部门，我的任务是协助会计和出纳往来于银行、公司、地税局等部门之间，完成财务方面需要的一些单据，例如出口核销单、发票等。并参与公司的会议讨论了网络银行的应用问题，结合自己在电子商务、电子支付等方面的专业课知识提出了自己的看法和意见。同时也了解了电子商务在整个国际贸易行业的应用现状。

**电子商务实训报告篇七**

提前做好准备，做好电商运营计划，按照计划进行实验运营。实验组各成员按照分配的角色完成实验，记录并熟悉操作步骤，各实验组成员从用户、管理员、后勤部门、企业各部门轮流担任角色。

1、b2b业务流程

2、b2c业务流程

3、c2c业务流程

1、发布分类广告

这部分，导师要求我们利用相关网站发布网上分类广告。我选择了58城市网、焦作市场网、焦作人民网进行培训。

流程如下:

注册登录。登录网站首页，点击“注册”填写注册信息；

查看发布成功的信息；

最后根据需求，用抓取工具抓取并保存信息发布成功的三页。并将结果以文档的形式发送到指定的[电子邮件保护]邮箱。这个任务完成了。

这个任务教会我们如何在网上发布采购和供应信息，将课堂上学到的理论知识转化为实践和实践活动。大大增加了我们对电子商务的兴趣和了解。过了一段时间，所有在线的人都可以在这个平台上看到我的信息，这让我真正感受到了网络带来的便利。通过这次培训，我看到了电子商务的发展潜力和它带来的真正便利，增加了我对电子商务的信心。

2、电子商务模拟

b2b是一种按交易对象分类的电子商务，即企业间的电子商务。这个模拟要求我们在局域网的模拟平台中通过分配角色来完成交易过程，要求我们熟悉b2b在线市场的交易流程，掌握不同角色的角色和功能。

实习中的工作需要个人和团队的配合，所以老师让我们分组。实验分为三个角色:企业用户、货场和管理员。企业用户是交易的买方和卖方，网上商城用于完成合同评审、开票、付款和收款。货场是货运代理企业，负责接单、发货等功能，并从中获利。商城管理员负责处理商城信息，确认并发布各类交易信息等。，并向货场企业收取一定的费用。

流程如下:

首先。各方注册信息。我的角色是货场，商场是电商不可或缺的角色之一。一方面，作为卖家，他为个人消费者提供各种商品进行网上购物；另一方面，商场也可以作为买家，与其他商场或厂家进行商务活动。我申请了资质，以逸风商城的名义开了银行服务。

然后卖家添加产品，买家购买。管理员发布买方的购买信息。

然后，买方决定订购并生成订单，卖方创建合同并将其发送给买方。

买方确认合同。

然后，货场将新订单转换为正常订单(或短缺订单)，并通知买方付款。

卖方创建电子收据，货场交付付款订单。买方确认电子收据。

交易完成后，各方核对财务收入。

这个btob流程就是我们第一次培训的电商模式，既好奇又惊喜。我的角色是货场。通过模拟btob流程，了解btob的工作流程，买卖双方和管理员之间的业务关系，以及电子商务的基本框架和初步应用。在训练的过程中，最重要的是知道自己的不足，在老师和同学的帮助下，得到了很大的提高。别人问电商是怎么运作的，他们也不会无语。整个过程不仅要自己小心翼翼的完成，还需要各方的配合，知道每个角色的盈利点。为今后btoc和ctoc的培训打下基础，提供参考。

3、电子商务模拟

btoc的培训内容。实验由物流、采购部、财务部、门店管理员、销售部、门店用户、储运部完成。从购买到部署到交付的整个交易过程。涵盖正常采购、缺货采购、预警采购与退货、服务环节。实现客户与企业之间的电子商务流程。

有了上一次的经验和总结，我们一被分配扮演角色，就开始直接按照角色的任务去做。我的角色是物流公司。物流是电子商务的重要组成部分。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务不可或缺的一部分。

以下是我的任务:

交易流程如下:

各方登录并设置初始注册信息。商场管理员允许您使用商场信息，添加商品类型，添加商品信息，以及打开物流公司。物流公司申报资质。用户注册信息，开放物流服务。企业部门完成注册信息。

正常消费流程:

退货流程:

商城用户查看订单和退货-销售部门接受并处理订单-商城用户接收信息

定期采购:

预警购买:

脱销采购:

过程结束，我的任务完成了:

btoc是电子商务的一种重要模式，它通过互联网为消费者提供了一个新的购物环境，而个人消费者则通过互联网进行网上购物。这种模式为客户和企业都节省了时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的费用。通过实际操作，掌握了btoc交易的全过程。

这一次，btoc实验的过程相对简单，只有一方完成了某一步，另一方才能继续完成实验。做完整个作业后，我真的学到了很多。从最简单的开始，填写个人信息，再到输入商品信息和一些简单的业务操作，这些看似简单的流程，需要我们注意很多细节，所以要小心翼翼，一丝不苟。

4、电子商务ctoc仿真

在btob和btoc之后，是ctoc模式的训练。在我看来，客户之间的商业模式是电子商务中最有吸引力的一种。没有规模限制，实现了消费者之间的自由贸易。

培训内容要求我们通过电子商务教学实验系统c2c子系统环境中不同角色的分配，完成交易流程，掌握交易流程和c2c网上市场的交易流程。

实验由几个成员和ctoc管理员完成。在交易中，买方在商场平台上购买第一价格(或拍卖)的商品。卖家向卖家询问有关产品细节和关注的问题，并向管理员提供反馈。卖家和管理员回答问题，最终完成交易。

实验过程如下:

ctoc双方和管理员进入系统，完成个人档案信息，并根据需要修改、删除和添加自己的信息。

卖方和买方添加产品信息和描述。商店平台管理员发布公告信息。

买方和卖方进入ctoc购物中心平台，交易开始。

买方查看产品信息，购买产品，选择交易模式，并询问卖方相关的产品信息。

卖家回答问题。

交易在双方协商后完成。

买卖双方向店长反馈，店长处理反馈。

双方查看交易信息。

该角色任务按如下方式完成:

ctoc是电子商务的一种重要模式，它通过互联网为消费者提供一个新的购物环境，个人消费者通过互联网在线购物。这种模式为买卖双方节省了时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的费用，让更多的人受益。模拟实验中的在线谈判其实很有意思。在实际交易中，要协商的东西要多得多，不仅是质量、款式、颜色，还有更多，比如运输方式、保险等。以后有机会一定要再现现实，进行真正的谈判。

通过实际操作，掌握了ctoc交易的全过程。ctoc给了消费者足够的自由交易空间，这种模式在未来会有很大的发展空间。

经过两周的模拟训练，这次训练给了我很大的收获，也给了我很深的感受。科技的力量不可低估，it技术的飞速发展给我们的生活和工作带来了巨大的速度。让我们对电子商务的理论核心有更深入的了解。电子商务一般是指利用互联网进行商务活动的一种方式，如网上交易、网上营销、网上客服、网上广告、网上调查等。意识到电子商务已经成为网络经济时代的一种新的商业模式。

通过这次实习，我对电子商务的特点和应用领域有了更深入的了解，获得了更多的网络知识，了解了网络经济时代企业的经济管理模式，学习和体会了电子商务的核心理念。在动手电商的过程中学习和提高。在这次培训中，我对电子商务的主要交易流程和核心概念有了深入的了解。在现代信息时代，多种交易都是通过网络实现的，所以掌握这方面的知识越来越重要，这是我们更多了解电子商务，感受电子商务优越性的一个非常好的机会。

我不仅学到了很多，也认识到了自己的不足。既有知识上的不足，也有理解上的不足。我们每个人都不得不承认，中国目前正处于传统企业向现代企业转型的时期，尤其是b2b行业在电子商务领域远不如欧美国家发达。可见国内电商还有很长的路要走，还不成熟。以后要自学一些必要的软件知识，多去访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长见识。

**电子商务实训报告篇八**

经过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的本事。而创新又不仅仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

更重要的是在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不一样而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自我的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条:

1)、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种进取的、有活力的、上进的氛围，那么这种进取的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自我得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款适宜的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备必须礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2)、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能坚持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3)、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不明白中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品供给给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4)、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自我的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，仅有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种简便休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

2个月的实习生活，十分感激公司对我供给的帮忙。能够拥有这样的经历，无论是对此刻的自我还是将来的自我都是有所裨益的，感觉自我真的是很幸运。在那里，我能够有机会经过实践来加深自我的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自我，使自我始终坚持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自我以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自我的素质，锻炼自我的本事，使自我在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

经过过去两个月的实践和实习，我学习了很多。在未来的日子，我将努力做到以下几点:

(1)、继续进修学习

作为一名年轻人更应当把学习作为坚持工作进取性的重要途径。走上工作岗位后，我进取响应单位号召，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本事，以广博的社会知识拓展视野。

(2)、认真实践。

仅有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也仅有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是经过实践活动来实现的，也仅有经过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是主角转换的问题。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主角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，学生时代能够自我选择交往的对象，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，并自觉的进行这种主角的转换。

(3)、工作进取主动

这次实习带给我很多重要的东西，对社会又有了进一步的了解，在人际关系处理方面又有更多的理解和认识。实习中碰到了很多的问题，也学了很多东西。我会在以后的学习生活中慢慢理解消化实习中学到的东西，从而更深层次的了解社会，更好的应对人生。

(4)坚持学以致用

网络拍卖，算是与专业对口工作的不二选择了，并且我们曾于大三进行过沙盘模拟实习，对企业经营有必须的了解。然而经过在网拍部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情景下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自我所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮忙，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

(5)加强英语及专业知识的学习

对于网拍人员而言，不仅仅要掌握够硬的专业知识，并且还必须会用英语与一些国外客户交流。如果英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业绩的增长。所以，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握交流英语的基础。

(6)要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，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。在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放弃。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受本事差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自我的失误，必须要改正错误，吸取经验，争取不再犯;如果不是自我的职责也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放弃的念头，可是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……经过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

(7)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。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，必须能够得到实质上的提高。

(8)要确立明确的目标，并端正自我的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自我的目标，到公司工作以后，要明白自我能否胜任这份工作，关键是看你自我对待工作的态度，态度对了，即使自我以前没学过的知识也能够在工作中逐渐的掌握。所以，要树立正确的目标，在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自我应当怎样做，然后自我亲自动手去多做。仅有这样我们才能把事情做好。

经过本次的实习，我还发现自我专业知识中很多的不足，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。在学校的模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经能够独立正确熟练地填制一些常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得仅有经过刻苦的学习，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。

经过这次实习，我不仅仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的第一步。虽然只工作了两个多月的时间，可是也让我看到了自我的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的本事，年少的我们，还应当更加努力，尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自我能够在社会上快速成长。这段时间给了我成长的机会，让我受益匪浅。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。

**电子商务实训报告篇九**

我首先简单介绍一下这家公司。武汉君安投资担保有限公司系经武汉市工商行政管理局批准成立的企业法人，注册资本 20xx 万元人民币。是银行指定的为其个人信贷业务提供专业配套服务的公司，公司在武汉商业金融中心，武汉市建设大道933号武汉市商业银行广场1610室。

回顾走过的点点滴滴，实习的过程即难忘又充实。短短的一个月实习，让我从一个从未接触过金融担保行业的普通学生，逐渐了解和熟悉了金融担保业的基本专业知识，业务流程以及现代公司的运营理念和工作方式，使我受益匪浅。

刚进公司，公司标准化的写字楼环境给了我非常好的印象，公司的各种业务业绩表格悬挂于醒目的地方，看得出公司是一个十分重视业绩和效率的，会议休息室里有员工们各种游玩活动的相片，让人觉得非常温馨，各种细节展现给我的是公司有其特有的企业文化，不像个别皮包公司那样一看就是没有长远规划和打算的。

我受到了该公司总经理宋萍女士的热情接待，在了解了我的基本情况之后，她向我介绍了公司的基本情况和发展规划，我也表达了我对这个行业的浓厚兴趣和一些见解，宋总对我的回答比较满意和赞赏，并希望我在公司实习的期间能积攒到一些工作经验也能通过自身专业的知识为公司做出一点贡献，简短的交谈之后宋总安排我由公司新进的一名刚毕业于武汉大学的试用员工吴聆女士带领培训，共同学习公司业务和规章制度。

首先学习的是与公司新近员工必学的商务礼仪和公司制度。公司资料非常多，我整整花了一天的时间才把这些资料阅读完。仔细想想当天的收获我发现有很多地方我没能达到公司的要求，比如我的着装，一身休闲装束，公司要求上班期间冬天必须是职业西装和领带皮鞋，夏天必须是长裤衬衫和皮鞋，再比如当天我去洗手间时桌子上的资料还是乱七八糟的放在一边，以为自己很快就会回来无关紧要，但公司有明文规定：离开自己的办公区必须把桌面清洁干净堆放整洁，离开办公桌必须把椅子还原，否则一旦发现处罚20元。下午我在学习资料时我所在的办公区电话响了，我很礼貌的先说了“您好”再询问了对方具体事情，等事情解决之后我挂断了电话，本自以为很正确的处理方式在公司规定里这仍然是不合要求的，公司规定接电话必须先说“您好，君安担保”以表明自己的身份也避免打错电话者的骚扰，电话结束时必须等待对方先挂机自己才能挂机以表示礼貌。还有很多平时我没有想到的规定，或者说想到过也没在意过的规定，好在大家看我第一次来上班也就原谅了我这次。通过这次公司规章的学习我突然觉得自己办事不太严谨的习惯必须努力改掉，否则很难适应现在公司的工作方式。

接下来的几天我认真的学习了与公司业务息息相关的《中华人民共和国担保法》，说实话第一次接触金融法规对担保法里很多专业术语不太了解，比如不太了解抵押与质押的区别，抵押权、留置权、动产质押、权利质押、反但保人等专业词汇的具体解释，使我读起这部法律十分吃力，由于该法里面的权责义务太多和明细，我在后来对于借、贷和担保三方的权责义务越看越糊涂，思想上出现了一些畏难情绪。吴聆很快发现了我的困难，正好她就是金融学毕业，她很热心的用她的专业知识为我一一讲解这些繁琐的权责义务关系以及相关名词的解释。在后来的学习中由于吴聆的通俗讲解，我又自学了《担保法司法解释》、《中华人民共和国合同法》、《纳税担保试行办法》，而且基本可以比较顺利的学习其他的法规，学习了国家关于担保行业的大政方针之后，我基本了解了担保行业所从事的业务性质、业务范围和业务特点，但是对于公司具体的业务操作流程仍是一片空白。

下一步的实习计划理所当然的转移到公司的业务流程上来了。吴聆把公司的结构体系具体职能又向我讲解了一遍。公司最上是董事会，下面是总经理，在下面细分为几个部门，财务部、行政人力资源部、内勤流转部、车贷部、房贷部、教育贷款部等，由于公司仍处在初期发展，部门再没有细分下去。作为一名实习生不可能在三四周里把公司各个部门的具体业务都掌握。吴聆告诉我了后面的实习计划安排，由于深圳总部的工程师不能及时回来，按照我的专业，后面的任务是在基本了解和熟悉公司业务流程的基础上对公司新买的办公自动化系统（oa）作必要的一些初始化设置和管理。

我的压力一下子加大了，虽然我学的是信息管理专业但是办公自动化我也从未亲身接触过，实在没把握能冒充工程师去给公司处理技术难题。但是既然是来实习来学习，既然接到任务，我还是必须认真去完成的。接下来的一周，我开始努力学习公司业务，从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮房贷部黄经理处理日常文书工作。房贷担保业务是君安的主要业务，公司大部分的案子（他们把一个具体业务统称为“案子”）都是房贷业务，说明房贷在公司举足轻重的地位。通过对《武汉君安投资担保有限公司个人消费贷款担保业务操作实施细则》的学习，加上仔细观察一个案子的流转过程，我基本弄清了案子从客户经理，到房贷部，到内勤流转部，到行政部门之间的复杂关系，各种单据的部门联系和用途，以及合同特别是格式合同的填写。不局限于此，由于房贷业务十分复杂，这中间又牵扯到房地局、银行、房屋中介机构、评估公司、保险公司等多家单位的业务往来，单据也十分多，为此我也是经常请教黄经理，黄经理也是很耐心的一一为我讲解。

公司其他部门的业务都是十分相通的，在房贷部学习了大部分业务流程之后，对于其他部门的基本流程我学习得也非常快，在后半周的时间基本都能够帮助各个部门的员工处理一些事情。压力到最后就剩下如何处理公司的oa系统了。公司是在一月前买的“用友志远oa系统”，系统一直连到在深圳的集团公司，那边的董事会一直要求公司能尽快上马这个系统，以便能及时掌握公司的运营情况，但是工程师由于一些原因一直不能从深圳赶来。公司把这个任务给了我，我要面子接下来就后悔了，弄不好那就不是面子的问题了，这可关系到公司的发展。我意识到这个任务的重要性，要来了该系统的使用说明（电子版），没想到整整有14m的文本文件。周末在家，天天挑夜灯研究，不明白的干脆到网上找，为此我还专门注册了用友公司的论坛，在上面咨询。好在我的专业比较对口，自己在学校还算比较努力，在后来的具体应用的时候我综合了各方面的资料，《管理信息系统》、《网络技术》、《软件工程》以及《数据库技术》的相关知识来解决一些技术问题。系统的入手是从各种专用表单开始的，那是办公自动化的基础，其实我后来认为这个系统的核心就是：通过计算机网络技术，使电子表单的能以公司特定的流程自动传递，从而提高工作效率，协同完成目标工作，当然仅是我的理解。所以表单的制作和流程的设置是系统的核心内容。

制作表单是件异常繁杂的事情，耗费时间不说，你还要知道哪些表单该做哪些不该做，该做的做哪些，如何分类，具体怎么做，虽然我面前有一些参考表单式样，但是必须结合公司的情况，所以基本上每个表单式样都是要修改的。我花了整整花了三天时间制作了诸如《催款通知单》、《请假单》、《经费审批单》、《工资发放单》等整整124个表单，让后就是运用《软件工程》、《管理信息系统》知识来为各个表单手绘流程图，让后报各个经理审阅，对的就按照这个流程输入系统，否则就修改甚至干脆重新画。

系统大头的工作总算弄完了，接着我又得把系统其他板块得功能设置逐步完善和个性化处理，如各个员工基本信息的录入、信息发布栏的设置、公文管理栏的公文录入、日程计划会议栏的信息录入等等。

基本完毕之后，我向各个经理提出申请，公司专门抽出一个下午，由我向各个员工讲解这个系统的使用方法和注意事项。那天，我感觉十分的自信和自豪，没想到自己从一周前的门外汉变成了公司里少有的oa系统“专家”还能为他们“上课”。从那之后，哪些本来有些看不起实习生的员工，也对我有些刮目相看了。

由于我提前完成了实习的任务，最后几天的实习是有些自由的，我向宋总提出了要求，想出去学点业务，她欣然同意了，并指派了公司客户经理陈璇峰带我外出。

那几天，陈经理一连几天带我去了几个客户家里，谈了三笔二手房业务。每天外出的时候要签出并告知大致回来的时间，回公司要签到，制度非常严，我先认为在户外办公应该比较自由的想法显得十分幼稚，而且由于客户经理的外出经费有限，五站路的路程，他们基本都是步行到各个客户家，跑了几天我的脚都磨肿了。这些客户经理战斗在公司业务的最前线，不仅要负责公司业务的推广，接洽客户，了解客户情况，还要对客户的信息真实性负责，也要负责整个案子的流转过程，到各个单位办理业务直到整个案子结案。客户经理的收入虽然不算很低，但是是个十分累的职务，“我们的部门经理都是从业务员升上来的。”陈经理一句话，好像在告诉我不要现因为工作累而轻易放弃，艰辛是成功的第一步。

我为期四周的实习，结束了。正如我开头所说：“时间虽短，收获不少。”你可能会问我收获在哪里？为此我总结以下五点，也算是为此次毕业实习画上一个圆满的句号：

1。使我了解和熟悉了现代企业，特别使金融企业的运营理念和工作方式，了解一些基本商务礼仪，懂得了如何严谨踏实做事，如何诚实守信做人。

2。使我了解和熟悉了担保行业乃至金融行业的行业法规、专业流程和专业技能。

3。使我学以致用，把所学运用到了具体的实践中，不但强化了我的专业技能还培养了我动手能力和创新能力。

4。使我在一个崭新的公司环境里，增强了团队协作能力，积攒了上下级沟通的方式技巧等有用的社交技能，增强了自信心和荣誉感。

5。使我踏出校门了解到社会真实的一面，为我日后就业择业提供经验，也为我日后形成一个成熟的职业规划提供了第一手材料。

末了，感谢武汉君安投资担保有限公司为我提供的宝贵实习机会，也感谢学院三年来对我的精心培养。

**电子商务实训报告篇十**

实践是检验真理的惟一标准，实践同样是检验我们学习的效果如何，让我们更清楚，更客观的看待自己，正视自己。实习，是实践的一种途径，也是学习的另一种方式，是学生与社会的桥梁。我通过自己与同学的努力，在xxxx市场研究有限公司进行了差不多一个月的实习。

公司的简介

xx市场研究公司于1997年8月成立，总部位于上海，在北京和xx设有分公司。作为一家全国领先的市场研究公司，xx市场研究公司自成立之日起，就以其可靠的数据、最佳的服务及专业的研究能力为客户提供高质量的研究服务。同时我们已成为中国市场研究协会、欧洲esoma、美国ama的成员。

我们的业务范围从日用消费品拓展到医药、金融和it等专业领域。为了提供最佳的服务我们访问的方式也在不断革新和突破，使我们的执行能力始终处于行业的前端成为全国成长最快的研究公司之一。经过我们的不懈努力，在20xx年度被评为wal-mart最佳供应商称号。

我们通过领导、创新、钻研及团队合作精神，建立一流的“xx”企业组织，为客户、员工、公司和股东提供优异的投资获利回报。

xx的优势

1.物超所值的高质量研究服务

2.对中国市场的透彻了解

3.量身定做的服务

4.专业的研究人员

5.标准的执行操作体系

6.丰富的资源：

7.电脑辅助电话访问系统(cati)

专业实习是为了让我们在深入了解本专业的社会实践基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力和创新能力，进一步提高自己。

第一：为自己而学习

实习是学习的另一种方式，在社会上实习，可以学习到课本上没有的知识，丰富与扩展自己的知识面，提高自己的专业知识水平与工作经验。

在社会上可更多的学习到为人处事的方法与原则，同时可以把自己在客户关系管理和企业管理，电商实训学到的东西运用起来。

在课外的知识方面可以加强自己的动手能力，沟通能力以及活跃自己的思维。

第二：实习锻炼自己

在社会上实践可以锻炼出一些实际的能力，如，沟通能力，职业能力，思考能力，独立工作的能力，综合能力以及适应环境的能力。同时可以增强自己的责任感，从而提高企业电子商务的全面认识，为以后的工作奠定基础。

第三：培养自己的创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，可以培养我们岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时也可以意识到自身的不足，更加明确下一步的努力方向，增强自觉学习的意识与动力。

20xx-6-20到20xx-7-16

xx市xx区xxx路xx集五：实习单位和岗位

实习单位：xxxx市场研究有限公司

岗位：访问员

作为一个访问员，一定要对自己的岗位尽职尽责，做好自己的本职工作，较少自身的失误，让工作更有效率，让自己更有激情。

访问员：以交谈方式来搜集资料，与其他方法相比，访问的最大特点是通过交谈获取资料,可以作为搜集研究所需资料的主要方法,也可以作为辅助方法去验证或补充其他方法获得的资料。我的主要工作是：

1，首先要熟悉，牢记访问员的守则。(这是每天所必须的)

2，按照入户登记表上的住址，找到选定的被访者家，敲门入户，并据实记录入户的情况。如被访者三次不在家，则按放弃处理。

**电子商务实训报告篇十一**

本站发布2024电子商务实习报告，更多2024电子商务实习报告相关信息请访问本站实习报告频道。

实习目的：

第一，提高专业能力;第二，锻炼自己与人交往的能力;第三，丰富暑期生活，增加社会经验及实践收获。

实习内容：

大三下学期接近尾声，作为一名即将跨出校门，走向社会的大学生，希望把自己所学的理论知识应用于实践，也从实践中学到其他的知识，不断分析总结，以提高自身解决问题的能力。考虑到假期时间和地理位置的原因，于是申报了xxxxxxxx暑期实习生的岗位。

报道的第一天在熟悉了部门的大致情况后，下午开始正式的实习工作。每天上午8点到12点，下午3点到6点，工作的内容大致如下：

日常工作:1.销账，调账，停复机。这部分的内容跟着班组的马工学习，并且在过程中给予指导。首先登陆xxxxx本地系统，查看申请调账工单的信息和部门审核信息，根据这些内容在crm系统中进行调账、销账等处理，处理完毕后在本地系统点审核通过。在这些内容的处理中学会了判断不同的申诉情况，从而进行审核处理，工作中要细致耐心才能准确地完成任务。

2.联创账号维护，网络激活过宽带业务。这部分内容由杨工转交，在工作过程中遇到的各种不同的`情况班组的各个人员也都给予了细心的指导和帮助，还有吴班长的详细解释，培养了我独立判断的能力。首先在网络激活系统中查看工单，查看业务内容和出错原因，根据不同的情况，在联创系统中创立账号或进行修改，同时在crm系统中查看详细资料和任务进行情况。在这部分的工作中了解了宽带业务的后台运作和各个系统的精密配合。

3.施工调度(派单)。在服务保障及电子运维系统中的施工调度栏目中查看工单进行处理，根据派单规则将施工单派发给各个施工班组。在这项工作中应对无法选择时间片的情况自己开始对系统的软件的自主学习，锻炼了对软件快速上手的能力，同时在解决问题的过程中也得到了吴班长和徐莹学姐的指导。

(抵用券延期、修改套餐时间、转账本)。it服务管理系统接收各种电子流并及时处理，在系统中接收表单，根据不同表单的信息在bmp业务管理系统中进行抵用券延期等操作，处理完填写处理信息并关闭。这是一个流程传递的平台。系统的快速反应能力体现了很高的技术水平和业务素质。在操作的过程中学习了新的业务系统，认识到技术在整个业务运营中的重要性。

非日常工作：在日常工作的间歇，会协助完成一些非日常的工作。在工作中锻炼了熟练使用excel进行统计操作的能力;了解了pl/sqldeveloper软件的一些功能信息，使用了一些sql语句进行临时表删除和宽带查询;运用了网页制作的技术，认识到自己数据库知识的不足和网页后台建设的生疏，为自己以后的学习明确了方向，有的放矢。

实习体会：

实习是每个大学生毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，也从接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也的得到了一定的提高。

在工作中与别人沟通非常重要。人在社会中都要融入社会这个团体中，人与人之间合作去做事，使其做事的过程更加融洽，事半功倍。在工作的过程中还要善于倾听别人的意见，只有这样工作才能更好地完成，也使自己更快地学习和成长。

在工作中还要有自信。自信不是盲目地自夸、自以为是，而是在工作中要有自己独立的判断，自己对自己能力做出的肯定，只有这样才能不断进步。经验的缺乏，陌生的环境等都可能会使自己缺乏自信，但是没有谁一开始就是十全十美的，要有解决问题的信心一切就会容易的多。

知识的积累也是非常重要的。这次的岗位最多的是应用软件的学习和使用，这锻炼了快速学习的能力和分类处理的判断力，这一切都是在有良好的学习技能的基础上的。

另外也涉及了一些技术上的知识，也让自己认识到不足，以后更有针对性地弥补。例如：数据库的建设和应用;sql语句的学习;网站后台建设和管理。

最后，非常感谢xxxxxxx给我这次实习的机会，虽然因为个人原因没能做到实习结束，但是在这里真得学到了很多，对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，这也将是我的一段重要人生经历和体验。

**电子商务实训报告篇十二**

我所在的实习单位是一家成立于2024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。

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。

这其中我还在积极思考各种问题，包括公司管理上的一些问题。由于公司一直都在转型期间，内部的管理有一些混乱。我很珍惜自己的第一分工做，因此很希望能够在这个岗位上做好。但是自己的能力十分有限。

学校意在培养“多面手”，但是就个人而言没有能真正地完成学校的培养计划。自己在这一方面感到非常惭愧。同时，个人也觉得在培养电子商务的复合型人才时，应该有一个明确的就业方向。

以上文字均是在此次实习中的一些亲身感受和体会。一定有很多不成熟的地方，恳请各位老师批评指正!

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