# 电子商务实训报告(精选10篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-08-02

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**电子商务实训报告篇一**

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

1网上商城发送订货单给生产企业

2生产企业发送应答的订货单给网上商城

3物流公司生成到货通知单给网上商城

4物流公司生成送货通知单给网上商城

5网上商城确认送货通知单给物流公司

6网上商城确认到货通知单

当然,每条前面都省略了时间及参与者,都会自动生成.

b2c是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。下面介绍一下b2c流程:

注册每个角色的信息：(商店、物流公司、银行)然后到银行进行注册、申请银行帐号：

进入自己的银行—申请(客户;商店、物流公司)—注册(注册时的名称一定要用注册时的一致、证件代码也是注册后生成的的代码)

有了帐号之后要去自己的银行进行存钱(哈哈,我们的系统可以自己设存款金额)

进入商店后台进行采购—-选择系统供应商—-选中商品，更新修改信息—-支付

进入商店后台进行库存管理—-商品入库——商品信息管理—资金管理—-库存查询

进入前台的网上商城采购(必须是自己的商城)—-定购—-填写定单信息—-选择付款银行—-支付方式(银行信用卡支付)——物流配送方式(一般物流)—-支付(我们的系统省略了物流环节,所以就省略了送货与物流公司的转帐业务)

进入商店后台—-检查库存—-库存管理(销售出库)

客户进行收货.

通过这次实习,对电子商务的认识提高了一大节,以后别人再问电子商务如何运作,就不会无言以对了.

**电子商务实训报告篇二**

事先预习，制定电子商务作业计划，根据计划进行实验操作、实验小组的每个成员应按照分配的角色来完成实验，记录并熟悉操作步骤，每组实验成员从用户、管理员、物流部门、企业各个部门等角色轮换承担。

1。 b2b业务流程

2。 b2c业务流程

3。 c2c业务流程

1。发布分类

这部分中，指导老师要求我们利用相关网站发布在线分类。我挑选了58同城网、焦作赶集网、和焦作百姓网三个网站平台进行训练。

过程如下：

注册登录。登录网站首页，点“注册”填写注册信息；

对发布成功的信息进行查看；

最后，按要求用抓图工具将信息发布成功的3个页面进行抓取，保存。并将结果以文档形式用邮箱发到指定的邮箱。本次任务完成。

这项任务教会我们如何在网上发布求购和供应信息，将我们课堂上所学的理论知识变为实际可行的实践活动。大大增加了我们对电子商务的兴趣和对电子商务的理解。只需要一会儿，所有在线的人都能在这个平台看到我的信息，让我真切感受到网络所带来的便利。通过这次实训，我看到了电子商务的发展潜力和带来的真真实实的方便快捷，增加了我对电子商务的信心。

2。电子商务btob模拟

b2b是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示企业与企业间的电子商务。这项项模拟是要求我们在局域网的模拟平台中通过角色的分配，完成交易过程，要求我们熟悉了解b2b网上市场的交易流程，掌握不同角色所起的作用和功能。

实习中的工作，既需要个人完成，又需要团队合作，所以老师让我们分了小组。实验分企业用户，货场，管理员三个角色，企业用户是交易的买卖双方，利用网上商城完成合同鉴定，票据制作，支付与接款。货场是货物代理企业，负责接收订单，送货等职能并从中赢利。商城管理员负责商城信息的处理，确认并通过各种交易信息的发布等，并对货场企业收取一定的费用。

过程如下：

首先。各方注册信息。我的角色是货场，商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品；另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。我以一峰商场作为公司的名字进行申请资格并开通银行服务。

然后是卖家添加产品，买家求购。管理员发布买家的求购信息。

接着，买家确定订购生成订购单，卖家创建合同并发送给买家。

买家确认合同。

接着，货场将新订单转成正常订单（或缺货订单）并付款通知买家付款。

卖家创建电子收据，货场对已付订单发货。买家确定电子收据。

交易完成，各方查看财务收入。

这项btob流程是我们首次训练的电子商务模式，暨好奇也惊喜。我的角色是货场。通过模拟btob流程，了解了btob的工作流程以及买家、卖家、管理员之间的业务关系和电子商务的基本框架和初步应用。在实训的过程中，最重要的是知道了自己的不足之处，并在老师和同学的帮助下得到了很大的完善，以后别人再问电子商务如何运作，就不会无言以对了。整个流程不仅要自己认真完成也需要各方的协调，并且知道了每个角色的赢利点。为以后btoc、ctoc的实训打下了基础并提供了参考。

3。电子商务btoc模拟

**电子商务实训报告篇三**

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用网络掌握b2b模式下的电子商务的运行模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强自己的操作能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识。总的来说，通过本次实习，的希望考验一下自己在学校期间通过2年左右的专业理论学习，到社会上能胜任什么，找出与现实中的差距并且不断改进，积累工作的经验，为将来走进社会奠定基础。

根据计划实验操作

1、搜丝网上自己网站内容的基本设置与产品管理；

2、分类信息网上产品发布；

3、b2b网站业务流程；

第一任务是搜丝网上商铺的内容管理和基本管理，这部分中，指导老师要求我们设置自己的网站标题内容及产品供应管理。

第三个务是利用b2b相关网站，注册公司，发布产品信息

河北玛世电子商务有限公司

5.13-5.24

这次实训的我了解学习怎么管理自己的网站，网站优化推广，通过了解网站优化的相关知识，了解了百度怎么才能更快的收录你的网页，以及怎么让他的排名靠前，还有怎么查网站收录量以及网站相似度的检测，模板改动对网站的影响。

两周的实训下来，这次的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。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。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

**电子商务实训报告篇四**

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用网络掌握b2b模式下的电子商务的运行模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强自己的操作能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识。总的来说，通过本次实习，更多的希望考验一下自己在学校期间通过2年左右的专业理论学习，到社会上能胜任什么，找出与现实中的差距并且不断改进，积累工作的经验，为将来走进社会奠定基础。

根据计划实验操作

1、搜丝网上自己网站内容的基本设置与产品管理;

2、分类信息网上产品发布;

3、b2b网站业务流;

第一任务是搜丝网上商铺的内容管理和基本管理，这部分中，指导老师要求我们设置自己的网站标题内容及产品供应管理。

第二个任务是在分类信息网上发布产品信息，我选择的是在kvov发布网上发布。这是发布的成果截图：

第三个务是利用b2b相关网站，注册公司，发布产品信息

这次实训的我了解学习怎么管理自己的网站，网站优化推广，通过了解网站优化的相关知识，了解了百度怎么才能更快的收录你的网页，以及怎么让他的排名靠前，还有怎么查网站收录量以及网站相似度的检测，模板改动对网站的影响。

两周的实训下来，这次的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

**电子商务实训报告篇五**

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—20xx年xx月。

xx省xx市xx区xx小区。

xx电子商务有限公司，网络客服。

我是在xx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，由于我们是官方直销，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。

**电子商务实训报告篇六**

xx省xx中专学校创建于1998年9月，是经xx省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。xx中专学校，原名xx计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。20xx年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向xx市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，xx计算机学校成为xx市较早的一所全日制职业高中。

20xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至20xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校xx省xx中专学校。

学校创办十年来，一直坚持专业技能与综合素质两手抓的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送8600余名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

目前，该校先进的办学理念、严谨的治学态度、严格的教学管理、完善的就业保障得到社会各界的认可，受到中央电视台名校风采栏目组、《中国企业报》、《xx日报》、《xx科技报教育周刊》、xx电视台、《xx日报》、xx网等各大媒体的关注，正如教育部门有关领导对该校的评价：xx中专学校是xx职业教育的一朵奇葩，是xx职业教育的品牌与窗口。

（一）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。

（二）实习过程

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。20xx年2月4号，我带着忐忑与兴奋来到了xx学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境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，参观学校。这里老师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2月5号到2月22号，学校对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解学校的大概情况，学校的文化理念、经营理念、管理理念、教育理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，师德师风培训、教育教学理论的学习与考核，经过多重考核，我顺利上岗，在平面组当网页设计课的老师，还兼职在企划处担任实习干事一职。

在平面组担任教师期间，先是听老教师讲课，听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇处女作。当然，刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契等问题。针对出现的问题，指导老师要求我多听课，多向经验丰富的教师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工作者，就应想方设法创造民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是十分重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：师者，传道、授业、解惑者也。无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成，但是在这方面目前为止还没有相应的课程。在xx实习的过程中，听老教师说表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。教育学家苏霍姆林斯基说：教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率。我们在培训过程中，在教育理论方面的课程中对教学过程中表达方面的重要性略有提及，但主要是一些较为理论和提纲性的内容，实践表达的训练很少，还远远不能达到应有的效果。

在企划处实习期间，我在企划部xx主任和大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活，很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

在企划部实习的最初三天，xx主任交待给我的第一个任务是做两块展板，一块是教务处的，一块是学生处的，在前两天半时间里，我查阅了学校教务处和学生处的各方面资料文档，向相关部门的相关人员讨教与咨询，上网查询和搜集相关信息资料，获取到了比较充分的关于该学校教务处与学生处的情况的信息资料，最后花半天时间完成了设计。

这三天的经历就令我大开眼界、长进很多：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息；锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧；更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给xx主任看了之后，他对这三天来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论知识和实际情况紧密结合。在xx主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在最短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。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，所有看了很多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很多，因为学校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xx主任的指导下，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。

近两个月的实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣。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，这些都是在学校里无法感受到的。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，学校的理论学习很多，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，而这些在学校里是学不到的。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。我的这次寒假社会实践，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七**

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，才能够到达交易的成功。

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，就需要我们自我去到后台审核自我的身份。身份和信用度确认后，卖方能够发布自我的商品到交易。

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景。

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资料便就是企业和个人的交易平台，卖家仅有在购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2c的交易，当自我在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，由于是直接应对的是终端消费者，应当把自我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，并且任何一个了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自我喜欢的商品时，时间购买。买家的权利显然增多了，能够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不一样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能够在网上开店。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，能够对卖家的商品、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

实习班级：市场营销本科0801

实习时间：20xx年x月x日

三、实习过程的实施

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，准确地到达对方手中。

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。

四、实习效果总结

在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项资料不仅仅为了帮忙我们对电子商务从基础到全面深入的了解，也算是给我们的一个创业机会。在这个过程中，在学校内接触到真实的工作环境及工作过程，积累了工作经验，好的基础。

五、实习中存在的问题

1、现有实训软件的不足

现有实训软件主要面临的问题是没有模拟商务环境。学校只供给了模拟软件，息和企业信息等关键数据，很多的信息都需要我们杜撰出来，以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自我都懒得去浏览。学生兴趣全无，单凭教师强迫着去完成，效果往往很差。现有软件是没有消费者的，也就是模拟市场中没有购买力，者。比起在线运营的免费电子商务平台，这种实训软件在功能上过于简单，时间就能完全了解，根本不需要一到四周去使用。另外，实训软件也存在界面单一、产品分类和产品信息少、用户易用性差、无专人维护等问题。

2、对电子商务模拟实训软件的要求

实训软件首先应能模拟现实电子商务环境，其次应能在短时间内完成交易，体系，能够确定学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情景直接评分。另外，软件要具备良好的稳定性、用户易用性、可维护性。

实训需要从一个模拟的商务环境中开始，在该初始环境中，自身的初始状态，如商品种类、销售额、库存数量、信誉度、处理图片及页面的技术水平、网络营销本事等。

六、今后实习工作的改善措施

教学软件要想到达应有的实训目的，必须要具备初始的产品、商务活动。

1、建立电子商务企业初始信息库。首先应存储若干企业信息，包括产品图片及介绍、销售情景、人力资源情景等。企业信息库能够供学生选择，或由教师指派，一旦确定下来，就是该学生所拥有的企业的初始状态，由此开展与其他同学所拥有企业的竞争。根据我校的实际情景，一个自然班为40人，以机房一般容纳80人来计算，企业数量在40—80比较适宜。这样就能满足一个学生独立参与某一个电子商务企业的管理，而不必非要划分小组，更能检测出学生综合应用的本事。

2、建立消费者信息库。首先应存储若干不一样个性特征的消费者，按他们的购买习惯划分成不一样的消费群。消费者信息库供教师选择，教师能够随机选取消费者，也能够针对学生经营商品情景进行针对性的选择。选取出来的消费者构成模拟市场中的购买群体，学生不再担任购买者主角。从实训的本意来说也不需要训练学生的消费本事，这样学生能够一心一意担任好企业管理者这个主角。信息库中同一类型的消费者能够有多个名称，但拥有不一样的姓名和性别，他们只会出此刻企业产品的购物记录中。

3、建立例外事件库。能够设定某家企业的某类商品在某段时间异常受到欢迎，使其销售量大增。或者是不是有个亲戚自我开有工厂，能够拿到一手货源，这样就能够获得商品的溢价，赚取比其他企业更高的利润。例外事件还能够包括各种培训、差评、被用户投诉、发错了货、快递包裹遗失等，这些例外事件或将占用企业时间、影响后续商品的销售，或需要企业支付额外的培训及赔偿费用。

经过这次电子商务实习，我的心得体会如下：

1、在一周的实习操作过程中，感觉到要想在网上成功地进行b2b、b2c、c2c的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依靠着物流，当然也能够理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务网站美国的亚马逊，是一个零售电子商务网站，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，看出物流在在电子商务中是一个十分重要的环节，正的商品转移必然经过运输工具，这便构成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

2、网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上黑客的猖獗，把电子商务的交易安全体系建设好，软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

3、网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用本事处于最佳状态。

4、不管是b2b想在网上立足不可或缺的部分。和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的平台里，也有网络营销这一部分，实际操作了后，感觉也是这样。

5、在网上进行交易，就难免不会有交易过程中带来的纠纷问题，网上交易由于存在虚拟等方面的特点，网上交易的法律制度体系就需要急需建立，方面不是很完善，出现纠纷问题怎样去解决不得不需要我们去研究。怎样涉及到这些，可是这也是在交易中很重要的一个资料。

6、实习的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自我喜欢的商品，往往要花费很多的时间，程，而是始终找到价格适中，并且质量不错的商品。

经过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，务理论知识；让我初步了解了合书本所学知识，融会贯通，不能忽视网上这块市场，域不端影响着我们。

通常包括制造、流通和服务企业，其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。b2c是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务，这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

网上银行是指经过internet网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就能够享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

这次实习，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也期望能够对以后的生活和工作有所帮忙。感激教师给我们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新本事。所以，很感激这次实习，让我有信心去应对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!所以在以后的学习工作中我们要加强自我各方面知识和本事的培养，做好每一件事。再次感激教师!

文档为doc格式

**电子商务实训报告篇八**

我所在的实习单位是一家成立于xx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。

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!

学生：×××

**电子商务实训报告篇九**

很多在课堂上学不到的实践知识，受益匪浅。现在我就对这两个月的实习做一个总结。首先我介绍一下我的实习公司：临沂市沂峰网络科技服务有限公司（阿里巴巴分公司）。我公司位于临沂市临西五路西城新贵的一座写字楼，主要是做电子网上商铺和网站的。主要是面对临沂本地的。

在两个月的工作中我参加了该公司的业务员的工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是刚开始公司给我们安排了为期三天的培训时间。通过培训让我了解该产品的功能，我们这个产品就是主要帮助客户做推广、做网铺、找客户的。

第两个阶段就是经理安排我们试着打一些电话，给我们找了一些本地老板的联系方式，让我们把我门的产品介绍给老板，在问问老板的销售模式和局域限制，如果客户适合我们的条件和有这方面的意向，我们就试着把客户约出来去当面交谈。

如果客户同意我们就签单，然后把订单发到阿里巴巴总部，总部为他开通账号，由我们去给客户的产品拍照放到网上去。虽然工作才两个月，但是我相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

这期间我做成了一个订单，这个客户是做建材的。为了这个客户，我做了很多功夫：背资料，调查他们的同行的市场，打听该店的情况，总结了前几次的失败原因等等，通过这两个月的销售实习使我深深的明白了销售的重要性和搞销售是一件很辛苦的事，根本就不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好知识固然很重要，但更重要的事把学到的知识灵活运用到实践中去。

在位期两个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天6点起床，然后象个真正的上班族一样上班。上班过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对阿里巴巴也有了更深的了解，通过了解也发现了阿里巴巴很多的优点：

1、阿里巴巴老总马云通过十年的努力把阿里巴巴发展到了200多个国家;

2、阿里巴巴在本国适合任何的企业公司，深得各企业的信赖和政府的支持等等。

实习使每一个大学生毕业生必须拥有的一段经历，它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也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习使我们把学到的一些理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。最后衷心的感谢沂峰网络科技服务有限公司给我提供实习机会！在接下来的一年里我会踏踏实实的做好我本分的工作的。

**电子商务实训报告篇十**

（一）实习单位及部门

1、实习单位：xxx公司

xxx公司是国内影响力最大的中小企业电子商务网络媒体，也是公信力最强的中小企业电子商务分享平台，其前身是国内唯一的、影响力最大的电子商务行业杂志——《电子商务世界》。xxx公司面向我国4000余万中小企业提供电子商务实战知识、电子商务新闻动态、实战社区、中小企业电子商务培训、行业研究报告、中小企业it支持、金融支持、物流支持等多项服务。

xxx公司针对中小企业群体，已成功举办了五届业界规模上千人的一年一度的中小企业电子商务大会和中国网上零售年会通过打造中小企业电子商务应用50强、行业电子商务top100、消费者最喜欢top100、中国网上零售消费品牌50强、中国网上零售商城品牌50强、电子商务优秀服务商等众多评选，推举了大量优秀电商应用企业代表，利用榜样的力量带动中国中小企业更有效应用和发展电子商务。战略合作部主要负责所有的会议策划、组织、筹备等工作。

（二）实习职位介绍

网络推广从广义上讲，企业从开始申请域名、租用空间、建立开始就算是介入了网络推广活动，而通常我们所指的网络推广是指通过互联网手段进行的宣传推广等活动。网络推广的载体是互联网，离开了互联网的推广就不能算是网络推广。而且利用互联网必须是进行推广，而不是做其他的事情。

网络推广和网络营销是不同的概念，网络营销偏重于营销层面，更重视网络营销后是否产生实际的经济效益。而网络推广重在推广，更注重的是通过推广后，给企业带来的流量、世界排名、访问量、注册量等等，目的是扩大被推广对象的知名度和影响力。可以说，网络营销中必须包含网络推广这一步骤，而且网络推广是网络营销的核心工作。

负责利用网络媒介提高的知名度;

参与第五届中国网上零售年会嘉宾与观众的邀请和审核，以及各种网络广告的联系、整理核实网上零售年会所有奖项名单。负责与公司客户保持密切联系，及时解决客户的问题，并随时整理更新公司客户资料。

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，最主要的是以下的问题：

1、由于对电子商务的了解只有一点点，对b2b、b2c、vc的概念容易混淆。

2、对客户的了解，主要是对客户公司的概况没有很深入的了解。

3、对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

虽然我的专业是网络编辑，但是对于电子商务这一块，我觉得还有一定的联系与共同点的。这次的实习，我面对的是一个全新的领域，但是我很乐意去挑战这一全新的领域，对自己也是一种历练。

对于专业的学习，在电子商务这个新兴的行业里，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，管理，信息管理等技能也是很重要的。而对于我来讲，seo跟我在学校学的搜索引擎有着相同的地方，所以我比较感兴趣。打算以后在学习生活中挑战一下自己，拓宽自己的知识面。

对于竞争力的认识，电子商务领域是一个很大的新兴的领域，有着成千上万的b2b、b2c的公司，甚至还包括许许多多的电商服务，外包装，在线客服和投资公司。所以有着很大的竞争力，而想在众多的中脱颖而出，就要有自己独到的见解与管理方法。

由于工作部门是战略合作部，进行网络推广工作。所以工作中有大批量的b2b、b2c以及电商服务的ceo需要联系沟通，于是工作中锻炼了自己与人沟通的\'能力，学会了些沟通的技巧。懂得了人与人之间，部门与部门之间的交流合作。也明白只有在巨大的压力下才能激发出人的无限潜力。

在工作技巧方面，熟练运用各种推广工具与策略，在使自己富有一定的沟通技巧之后，又增强了自己的亲和力、理解力和应变能力。，以便在工作中应对各种突发事件。同时也增强了自己的团队合作意识，锻炼了自己的市场洞察力，市场分析能力，为今后的工作奠定了坚实的基础。

1、实习不是打工

实习占用我进一个月的时间，在工作过程中，我不是单纯的出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是公司的一员，和各部门同事密切合作维护公司形象和给公司创造最大的利益。实习过程中，我不会因为是在读生而受到什么特殊的待遇，和其他员工一样，从公司最基本的文化和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

2、实习是我接触社会的开始

通过这次实习，我比较全面地了解了的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客户，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻的了解了社会，拓宽了我的事业，也教会了我如何更好的踏入社会。

3、面对今后的就业

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次策划。通过这次实习，我发现了自己的闪光点，为自己的就业方向做了新的指引。实习中，虽然不免受些挫折，但是在每一次的挫折后我都会越挫越勇，然后每一次进步一点点。这次的实习不仅让我学到了很多东西，而且也让我看到了电子商务的发展前景，对这块市场和电子商务充满希望，我也对自己更加的充满信心。虽然现在的经营者们已经习惯了传统的营销模式，但是我相信在不久的将来，在这块充满商机的土地上，电子商务将会蓬勃的发展，将会迎来一个春天。

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