# 最新电子商务实训报告 电子商务实习报告(优质12篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-12-05

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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我是...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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**

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年1月19日至2月20日很有幸被新疆顶益食品有限公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信:生命在于坚持，我能够理解失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售教师的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情景，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为:寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，经过多次宣传和介绍，说服客户理解并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年1月19日进入了新疆顶益食品有限公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自我不需要与客户直接接触，感觉很简便，之后自我学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，能够说是直销，能够在几分钟之内完成一笔交易。可是我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业本事，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类应对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往蔡老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心境不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不一样层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来到达成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的可是是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最终，感激我的母校--石河子大学商学院，一向以来对我的培养，感激商务管理系全体教师传授给我的知识，感激三年以来教育过我的所有教师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!

感激让我实习的集团新疆顶益食品有限公司，同时再次感激销售师傅王晓萍先生对我营销知识的指导和教诲!

感激伊宁分区主管吕振宁先生对我的关心，感激销售主管王晓萍先生对我的培养，感激新疆顶益食品有限公司伊宁分公司我的同事们一向以来对我的关照，再次向你们致谢!

**电子商务实训报告篇二**

实习是大学生走向社会的作用非凡的一道槛，其中充满着磨砺与再学习的机会。以下是本站为大家带来的电子商务实习报告范文，欢迎阅读!

电子商务实习报告范文(一)

一、实习单位简介

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”。

二、实习内容

(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。2024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xx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。

三、实习体会

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。

电子商务实习报告范文(二)

我有幸到淘宝网合作企业xx通信(集团)有限公司实习，在8个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这8个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对xx公司文化的理解、在xx学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样，对大多数的学生来说，20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

20xx年7月15日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年8月28日，我们结束了40天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在xx学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的8个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗;我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

初到xx公司

早在7月7日，学院就已经安排我们到xx集团参观。在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到xx，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受xx公司文化

来到xx公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到xx公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务 平台即服务 一切皆服务;学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念“融入客户 团队工作 理性探索 坦诚主动 专注”这16个字;学员证背面的下方，还有：真诚向善 服务永远 这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务 一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户 团队工作 理性探索 坦诚 主动 专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+12的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题;也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应;还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的;同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务;在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案;在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作;在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造102年的感动 今天的最好表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

电子商务实习报告范文(三)

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20xx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。

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，信任度最高。

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最大的效用。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

实习感想

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，纵然线断失离，亦放手腾飞!

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，xx年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av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。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要石油树脂产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

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：1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名上来。他的排名顺序是怎样的?有什么规则?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。

**电子商务实训报告篇三**

都说是互联网的时代，我亦是互联网下的“产品”，成功的选择了电商这个专业，而经过了实习期，学到很多，却不知如何总结，来吧，让小编告诉你吧!

前言

读万卷书，行万里路。

在大学接受了两年的教育，包括理论学习和实务操作，接着，在这个暑假，我们就要来到社会中，寻找实习单位，让自己所学的在生活中体现出来，同事增长见识，也就是理论结合实际，学以致用。

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到佛山市南海同步鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电子商务部进行面试。

面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

公司简介:

佛山市南海同步鞋业有限公司是在中国改革开放大潮中成长起来的大型现代化企业。

公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。

公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省、市、县，产品销往世界70多个国家和地区。

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。

同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。

公司曾获得南海平洲“先进单位”“先进工会委员会”“文明经营户”“双爱双评”先进单位等光荣称号并于2024年通过iso9001--2024国际标准质量认证。

目前同乐步鞋业旗下拥有 “奔力龙”“俏管家”“路百顺”“迪顺王”等各大知名品牌.2024年公司成功签约意大利品牌“pratoi(普拉托)在中国生产及销售权。

同步鞋业坚持以人为本、和谐发展，企业的蓬勃发展也为员工创造了广阔的发展平台，真正做到“用人才成就事业，用事业成就人才” 。

同时，公司发展不忘回馈社会，长期致力于社会公益事业，履行企业社会责任。

“创新服务民生”是同乐步鞋业的经营理念，并将引领同乐步鞋业再创新的辉煌。

一、实习目的

通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，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，可以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。

1.提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

2.培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3.培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，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，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。

从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

二、实习时间

本次实习时间从20xx年6月28日 到20xx年8月15日

三、实习地点

广东省佛山市南海区平洲平西振兴工业区同步鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位:佛山市南海同步鞋业有限公司

岗位:电子商务部——美工

五、岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。

因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并同步到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。

公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。

在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。

给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。

令我映象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着:“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。

” 我对这句话的理解是:每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好;如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我想熟悉一下基本流程。

电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到更多的东西。

公司有做淘宝商城，也有做c店和分销，在阿里巴巴也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。

给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后客服，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。

例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现出来，怎样摆放宝贝才能让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。

还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。

我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。

也只能靠后期图片处理。

要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说“没有”，要亲切的说“亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。

”有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。

遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的`忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。

一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

一个是利用百度贴吧。

这个水印要做的透明一点，这样就没那么容易被封贴，在贴吧把浏览量引到qq空间，在引到你的淘宝店铺。

一个是博客营销。

在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧:

1、传递价值 2、微博个性化 3、连续发布 4、强化互动性 5、系统性布局 6、准确定位 7、提高企业博客专业化水平 8、有效控制 9、注重方法与技巧 10、模式创新。

除此之外我们还可以利用微博推广，微博推广也要注意以下六个关键:

1、不要只看不评，转发也要写评论

2、评论要有特色，引起共鸣

3、微博也要讲究可信度

4、发布关于企业的微博最好故事化

5、不断更新，坚持发布新内容

6、做好互动，参与一些话题，如:#今日精品推荐#

推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

以上说的这些都是我后期的工作任务和吸取的经验，在这之前，我一直是做网店装修和广告图片制作。

做好店铺装修不容易，像淘宝商城的装修我们可以直接买模板，而c店也可以使用买了的模板，但不一定买到的就适合店铺的风格，那就需要我们自己去制作一些能更好体现店铺和吸引顾客的装修模板。

做了这么久我也得出一些小小结论:

1、装修网店，可以根据不同时期(如:季节变化、节假)，不同的促销活动，可以制作几款模板来装修网店，把店铺装修得漂漂亮亮，能让买家从视觉上和心理上感觉到店主对店铺的用心，并且能够最大限度的提升店铺形象，有利于网店品牌的形成，提高浏览量。

2、无论是装修网店还是做广告图片，都需要用到素材，这就需要我们养成一个好习惯，就是平时看到一些有用的素材网站要收藏起来，好看有用的图片素材也要随手保存起来以便需要的时候可以用到，也要多看看别人成功的制作，吸取精华来给自己创作提供灵感，也要加以自己的创新。

所以，我觉得在学校没事干的时候啊，不要老是只会上网、看电影、玩游戏什么的，可以多看看一些photoshop的使用教程，自己也要实际操作，多掌握一门技术总是好的，这样往后我们需要用到的时候就不会不知所措了。

一个半月的专业实习过程中，时间虽短，但也反映出不少问题，有好也有坏。

好的就是:每项经理给我安排的任务我都能按时完成，在工作方面也有自己的一些想法，吃苦耐劳，基本上每天都是我最早来到办公室，面对庞大的工作量和每天晚上都要加班，我仍然坚持了一个多月，做事方面也比较勤快灵活。

然而经理给我一个差评就是，工作上“问题”少，这个问题少不是说我工作上没有出差错，而是说我工作这么久，极少向他提出过有什么不能解决的问题，他说，作为一个实习生不可能什么都会，应该多少会有点问题，可就是少见我提问。

而我自己则认为，每次给我新任务的时候，经理都会告诉我该怎么做或者一些技巧，所以我都是按照他的指示来做，有时候遇到小问题是我就会上网自己查找解决办法或者找同学请教，而且经理又比较忙，所以我就不敢麻烦他。

经验和教训:

1、要善于学习。

面对大量在学校从未接触过的东西，要快速掌握方法，这就要提高学习能力。

还有，不仅要学习技术，还要学习别人身上的优势，吸取别人的经验，少走弯路。

**电子商务实训报告篇四**

我有幸到淘宝网合作企业x通信（集团）有限公司实习，在8个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这8个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对x公司文化的理解、在x学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样，对大多数的学生来说，20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课校外实习。

20xx年7月15日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，45位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到x集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年8月28日，我们结束了40天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在x学到的淘宝业务知识以及6个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的8个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗；我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

初到x公司

早在7月7日，学院就已经安排我们到x集团参观。在那一天里，我们简单的了解到x集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解x集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到x，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受x公司文化

来到x公司后，为尽快适应这里的.环境，必须要尽快了解、熟悉x，这就需要熟悉x的管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到x公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有x公司的服务理念融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出x集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+12的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：创造102年的感动今天的表现是明天的最低要求，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

**电子商务实训报告篇五**

实习时间：20xx年xx月xx日--20xx年xx月xx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。

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。

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。

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x月x号，我带着忐忑与兴奋来到了xx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x月x号到x月x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。x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x总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从x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。我和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x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x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。

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。

**电子商务实训报告篇六**

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七**

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八**

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九**

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十**

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十一**

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十二**

（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