# 2024年商务实践报告论文题目(汇总9篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-05-18

*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？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!商务实践报告论文题目篇一有几个认识的学姐是本专业的，之前就一直听她们讨论商务谈...*

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？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**商务实践报告论文题目篇一**

有几个认识的学姐是本专业的，之前就一直听她们讨论商务谈判，我很好奇这科怎么如此的有魔力，让她们如此的投入。所以我一直很期盼这科专业课，果然通过这学期得学习，我学到了很多知识。最可贵的是不仅仅只有理论知识，我可以很好的运用在现实生活中。这次的模拟谈判让我很激动，我觉得有点小刺激，很喜欢这种感觉，也从中学到了不少。在谈判之前我给小组成员发了个分析资料，内容如下：

搬家公司和装修公司合作，卖家需要费用吗，我们可以给她们介绍最好的搬家公司和装修公司，给她们打折省费用！二、还有个拿不出钱的理由是：有几个项目正在动工，没有太多的流动资金！问他们可以拖欠吗？（她们当然不可以，因为她们本来缺钱。没有钱搬不了家）。三、如果她们不想卖，或者不想跟我们谈，那我们的\'理由是：你可能在这面每个月赚2万，那早点搬到合适的地点你可以赚到12万。那这期间的10万就是付出的机会成本啊！四、还有一个理

由：我们的利润空间有限，价格太高，投入大于回报，那谁能做赔本的生意呢？五、休会，休会过后，看他们让不让步。六、最后拿出我们的杀手锏，搬后台！老板只给了很少预算（少说，不要超过25万）

我们提价（做出让步）的理由是一、她们只是有搬走意向而并没有公开宣布决定。因为不是公开出售，只是我们要购买。我方处于主动地位。从12万可以提到14万。二、她们说费用等紧张，如果没钱置办不了新的地点.那我们给她们提四万18万。说少那我们就开始介绍搬家公司和装修公司给她们节省费用，缓和我们的氛围，表示诚意。表示我们给提供的公司不仅便宜而且保证服务最好。三、她们说有很多人想买，那我们可以给提点，这个可以提点。到20万吧。如果说少，那我们就说那个机会成本。跟别人谈是很浪费时间的，早搬走早赚大钱啊！！最后在25到30万成交。我们的策略是：一点点提价，表示让步空间很小，最后让我们逼到不想合作，拿出最后底牌的价格。我们最后一次多让点。

首先握手。我介绍我们谈判成员。姜胜群业务骨干、武娜营销经理、贺广霞是财务总监。。。。。。

有明确的界限。大家最好你一言我一语，期间不要尴尬，不要没有人说话，我们是很有实力的一方，要有底气。不要怕，我们理由充分的很。成交价格不要超过30万。

优点是1、可以随机应变。2、价格的节奏掌握的还不错。

总结之后觉得，原来优点跟缺点一比是那么的微不足道！这虽然是第一次，但是我觉得我的进步很大。现在思路更加的清晰，我相信以后的谈判中我会有非常好的表现！

**商务实践报告论文题目篇二**

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。

**商务实践报告论文题目篇三**

本次的商务谈判实习，使我受益良多。首先就是让我明白了一个团队的重要性，个人的发展离不开团队。其次，通过商务谈判实习，使我对谈判有了更深刻的理解，这也为以后打下了良好的基础。最后，通过对商务谈判的实习也更加磨练了自我，增加了个人经历和阅历，学会了如何与团队合作与分享。

我在此次谈判中所扮演的角色是河南第一建筑集团有限责任工程的技术总监。技术总监一般负责一个企业的技术管理体系的建设和维护，制定技术标准和相关流程，能够带领和激励自己的团队完成公司赋予的任务，实现公司的技术管理和支撑目标，为公司创造价值!一个好的技术总监不仅要自身具有很强的技术管理能力，同时，也要有很强的技术体系建设和团队管理的能力，要对企业所在行业具有深入理解，对行业技术发展趋势和管理现状具有准确的判断。同时作为一个技术总监，我认为不仅要对本公司的产品感兴趣，非常了解，还要博览其他公司的产品，不断创新，努力奋斗，为公司作出更大的贡献。

作为一个技术总监，我在这几天的实习过程中，通过对各个钢铁产品公司的产品与技术的对比，让我明白了，作为一个技术总监，对公司的产品富有重要责任，一个公司的产品质量必须合格，技术人员必须认真负责，技术的重要性对公司非常重要。同时也让我明白了，沟通的重要性，一个优秀的技术人员不仅需要过硬的技术，还必须有良好的沟通能力，协调各个部门，才能顺利的发展产品，才能更好的研发出更好的产品。

理，财务总监，采购部部长，总经理助理，法律顾问和技术总监，大家这个团队努力合作，各有分工，且分工明确，通过大家不懈的努力，通过资料不断的汇总，然后大家在一起不断的修改，再努力，技术分析报告，采购策划书，合同等资料相互总结，最终形成了一份完美的谈判策划书。

我们这个团队充分发扬了团队精神，通过实习让我明白了团队精神的意义和重要性，在一个组织或部门之中，团队合作精神显得尤为重要，在一个组织之中，很多时候，合作的成员不是我们能选择得了的，所以，很可能出现组内成员各方面能力参差不齐的情况，如果作为一个领导者，此时就需要很好的凝聚能力，能够把大多数组员各方面的特性凝聚起来，同时也要求领导者要有很好地与不同的人相处与沟通的能力。要加强与他人的合作，首先就必须保证集体成员是忠诚的，有责任心的，有意志力的，而且，还要有着对于自身团队的荣誉感，使命感。必须信任团队的所有成员，彼此之间要开诚布公，互相交心，做到心心相印，毫无保留;要与团队的每一个成员紧密合作，直到整个团体都能紧密合作为止;分析每一个成员完成工作的动机，分析他们的能力，针对我们每个人的问题，集思广议，多听听大家的建议，同时，我们相互谈论，谈判工作上工作上对大家有一定要求，做好团队成员之间的沟通和协调工作，使整个团队像一台机器一样，有条不紊地和谐运转。

所以，学会与他人合作，发挥团队精神在具体生活中的运用，可以使我们团队收到事半功倍的效果，使我们的谈判工作更加良好地向前发展。也为谈判做了更好的准备。

这次谈判准备及谈判过程中虽然我们遇到了许多问题，但是最终我们都客服了困难圆满的完成了工作，商务谈判前期收集材料，汇总资料，分析材料。谈判中期，我们认真准备谈判资料以及谈判中可能出现的问题等其他情况，最终谈判中，我们完美的表现及出色的谈判能力，让我觉得我们是在真正的谈判，同时也对谈判成功充满了信心，我们这个团队及团队里的每一个人都为谈判做足了充分的准备，我知道我们的谈判一定会成功的。

本次商务谈判，虽然只有一周的时间，但是商务谈判让每一个学生都有许多收获，这次商务谈判锻炼了大家团队意识和大家的团队合作精神，同时，也锻炼和考验了评委们，锻炼了大家的\'协作精神，合作意识。商务谈判实习，让我收获许多，收益良多。

**商务实践报告论文题目篇四**

实践目的：体验电子商务

时间：20xx年\*月\*日—20xx年\*月\*日

地点：\*\*

同时这次实践也让我对会计也有了新的认识，并意识到会计师并不适合自己，虽然我们现在的专业就业情况并不是很理想，但只要我们继续充实自己，努力学习，用更专业的知识武装自己，我相信无论什么专业，如果没有辛勤的付出，没有过硬的基础，即使是最热门的专业，也无法成功就业，因此，我们应从自身找原因，重新振作起来，努力在未来的社会中寻到一处立足之地！认真规划好自己的未来，总会找到一份适合自己的工作。

实际工作中必须处理好，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

在欧美国家，电子商务业务已经开发得如火如荼。在法、德等欧洲国家，电子商务所产生的营业额已占商务总额的1/4，在美国则已高达1/3以上，而欧美国家电子商务的开展也不过才十几年的时间。在美国，美国在线（aol）、雅虎、电子港湾等著名的电子商务公司在1995年前后开始赚钱，到2024年创造了7。8亿美元，ibm、亚马逊书城、戴尔电脑、沃尔玛超市等电子商务公司在各自的领域更是取得了令人不可思议的巨额利润。

作为电子商务专业的学生，当别人问起淘宝的问题却只是茫然，于是萌发了要近距离体验淘宝的想法，当然不能跑去淘宝总部要求实习，而是在淘宝上开店体验淘宝为用户提供的服务。因为需要互联网条件和大量有效的时间，我们选择了留在学校进行这个计划，这样也可以安排其他的暑假兼职，所谓工作学习两不误。在进一步讨论后，我们有了具体的想法。这不是一次简单的网上开店，而是投入了我们完全的心血和一定的金钱，也有想进一步发展为大学的一项事业的雄心。从定位到选择和决策，我们都要一步一步走好。现在就以时间顺序来叙述这一次淘宝体验吧。

在调查中，很多消费者还表现出了对商家的极大不信任。所以我呼吁商家能够全力关注自己所售产品的性能，为了消费者也是为了自己。

淘宝成功，一个重要的原因是很理解顾客心理，用户都是掌柜、商品都是宝贝、自称小二。感觉全程有一个“小二”在陪着你寻宝、把你想买的东西叫宝贝，无形中能让你觉得自己身份在提高。淘宝发布商品的方式三种，从用户角度出发，符合用户的需要。一口价发布；拍卖和团购。

开店：一开始我们没有着急开店，而是选择到淘宝上熟悉各种业务、了解行情。

我们的支教时间很短，所能做的事情毕竟有限。不过这样的一次经历，将是我教育道路中的宝贵经验，我将永远记得这次的xx之行。

7月21号，决定做最容易上手的服装，因为这是个不需要任何信用基础就能在短期内得到回报。动手做起来是在当天，面对如火的烈日，我们选择去阿里巴巴找货源，完全办公室化的操作，及时而有效的对比以及方便快捷的程序，最后我们选择了网络进货，延续网络销售。

1、当晚，下订单。批发十件以上才能以批发价拿下，越多折扣越多，但是我们面对的是一个陌生的领域，可能一件都卖不出去，那么十件也是一个不小的数目，我们摸不准市场，只能凭着自己对服装的了解和敏感去把握。

2、当晚，开店。因为刚开店，才下订单，衣服没来也不敢挂出去，万一买家要买但是货没到就会影响到货时间，那么好评就没有了。没有东西挂，最后我奉献除了我的一本崭新的牛津字典，特价25，原价100。最后可以出手的旧货都摆出来，当然我们也没打算真卖旧货，那样影响店面外观，等衣服到了就撤下。中间我想出来一个办法。9月快到了，一些敏感的卖家会提前清仓，在他们的店里找那种可以转卖出大差价的衣服，在我们这边贴出去，如果有人先在我们这里看上要买，我们马上就在那边买下，然后把买家的地址给卖家，我们只能赚几块钱的差价，也不需要成本，但是可以提高店铺信用。正好可以在衣服来之前撑店面，这是一种什么样的心理呢，就是一个想法出来就特别想把它实现，想看到它成型的样子。十件弄下来，我们终于开店了，后来我们给店铺一个网址，取名伊派r尚淘店。

3、第一天，旺旺整天挂着，但是没有反应，甚至没有人可以在茫茫淘宝里发现我们这个小小的店铺，我们没有选择向熟人推销，想完全靠自己去挖掘出市场。最后我们选择去论坛和贴吧宣传自己的店铺，目标贴吧是中南大学湖南大学等一些长沙的大学和高中，通常每一个帖子出来不到一分钟就会被吧主删掉，依然顽强作战，最后吧主把我的ip给封掉了。最后只能锁定在论坛，在这里要推荐淘宝论坛，去那里定时发文章就像在黄页拥有自己的位置，经常去论坛寻经的买家可以很方便地在分门别类中发现你的地址。同时可以认识一批人也吸引一些人去看店铺，尤其是那些刚用淘宝的新手，他们会更信任在论坛里说真话的掌柜。慢慢的，有人来看了，第一个买家的询问、第一个被收藏的宝贝、我们的店铺第一次被收藏，都可以让我们兴奋半天。

在这样短短不到一天的时间里，我明白了很多，工作和我们学习也是一样的，无论何时何地，都不能忘了自己的本，做任何事情都要有创新和坚持，只有具备了以上的两点，才有可能成功。我希望以后能再次有这样的机会来到这里，那时候也许这里有发生了不可思议的变化！

我们都知道沃尔玛成为第一的秘密就是它强大的物流配送，今天，物流业的发展也带动了电子商务的发展。卖家可以作为买家和物流公司中间赚取邮费差价是淘宝上公开的秘密，而且这个差价完全由卖家控制。通过这一次经历我们也知道了这个差价范围，以后上淘宝买东西心里就有数了。第一单生意，一个吉林的大哥看上了我们从另一个店铺转贴过来的宝贝，清仓价15。00，我们定价19。00，所以也没什么赚的，但是我们很高兴，付款的时候才发现我们太粗心，把邮费给忽略了，我们这边用的邮费模板平邮8。00，快递13。00，ems：20。00，而那边的邮费模式是快递15。00、ems：23。00，没有平邮（后来想想觉得也很合理人家清仓只能赚邮费差价），一般的平邮不赚、快递差价可以有5—8块。淘宝网我们是第一次接触物流这一块，打电话咨询才知道在我们这平邮是6。00，快递10。00，ems：15。00。但是买家要的方式是平邮，想想，坏了要穿帮了，最后我们决定打电话给买家说服他要快递，“我们这平邮很慢，如果您愿意补三块钱可以给您发快递”，买家很高兴地答应了，算下来我们实际是亏了一块钱。快到晚上12：00，淘宝终于搞定，但是很充实。

这一单交易中我们也第一次和电子商务物流打交道，通过我们咨询到到我们这边的邮局有申通的，通过电话，知道每天十点他们会在图书馆下面送货以及取货，因为这边没有办公室，他们有专门的业务员跑这一块地域。而我们这也不是申通垄断，而是申通和圆通在竞争，但是我们并不知道，以为申通是最好的，就和申通的人联系好，第二天准时等他来取，快递他要了15块，可是申通的人刚走，圆通的业务员就来了，就顺口问了一句，他猜到刚刚我们和申通的谈完了，和我们说10块就差不多了。于是打电话和申通的人谈判，我们让他们知道我们是长期客户，要求给我们实价，快递10块。最后谈好，只是感觉物流和菜市场一样，不规范。

从一开始的网站推广途径摸索到进一步的推广方案谈一点体会吧，当我们的店铺推出后，淘宝就会有广告定时地从旺旺里弹出来，像腾讯一样的广告攻势，这些店铺推广当然也是淘宝的增值手段，也有一些专门做淘宝推广策划的人上门来找，就是网址推广全攻略，数不胜数。对于我们这样没有任何广告预算的小网商，也没有那个实力去大打广告战。竞价搜索引擎、淘宝推广专业户都排除，如前面所说，我们只有熟人资源、利用论坛、贴吧，这里还有一个我们发现的方法介绍。利用淘宝的拍卖，把一件比较好的宝贝用拍卖的手段推出，然后淘宝首页上就很有可能出现你的宝贝，即使没有在首页出现，一些专门淘低价宝贝的买家也可以通过淘宝首页的拍卖区直接搜索到，这和淘宝那些名目繁多的搜索条目相比，拍卖品就少了很多，如果你的宝贝够好，很容易就能得到买家的青睐。当然需要一定的胆量，因为拍卖起价是1元，叫价最高的买家最终能拍下宝贝。当然我们也有自己的办法，就是我们自己去抬价，应该不算奸商吧……通过这个办法，在那几天会忙起来，因为买家会一个一个地过来咨询，当然也会有那种几块钱就想买一件4、50的买家，心里会很不爽，就想自己买下穿也不卖给你。这样子下来，我们的其他宝贝也能被发现，然后收藏，成绩也不错，最后我们连续拍卖出两件宝贝，价钱也不比之前的一口价低。

7月15日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到广东新锐电子有限责任公司。首先，我经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的。他向我详细介绍了新锐所销售的产品、服务的对象以及新锐近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了新锐，对其产品以及各种耗材等进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与新锐的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。由于计算机软硬件发展速度空前，因此对于在实践过程中发现与书本上不同的地方要勇于探索，善于创新。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。同时，为了给自己尽量多的创造动手机会，我还联系了到其它电脑城作为我的实践单位。

第一次支教心情很激动，有一种神圣的感觉，送人蜡烛，心存光明。一直都在父母的精心呵护下成长，感觉像温室里的花朵，没有去过落后的农村，体会不到生活的艰辛和困苦。听去过农村支教的同学说，有的地方确实很落后，前不着村后不着店，住宿吃饭都是问题，我不能想象那是一种怎样的状况，只能做好充分的心理准备。去农村走走看看，长长见识，尽自己最大的努力，给农村孩子带去外面世界的信息，这就是我去支教的初衷。

通过一段时间的摸索，我们发现一些同学没有杀毒软件，在网上分享的那些卡巴斯基序列号很容易就列入黑名单而无法使用，同时瑞星一年也要10块钱，杨希林同学手上有很多这样的资源，一些序列号都是最新的，于是我们也把这一类作为商品出售，同时移动联通卡也是附带着可以经营，因为这些不需要投资，完全零风险。没想到后真的有买家来问，也成功卖出去一个小红伞的杀毒软件。

工作是件不容易的事，做生意要尽量满足各类客人的需求，需要良好的心态作为基础，我们此刻的学习也是为了将来的就业。但机会会给有准备的人，适当的社会调查和社会实践一定会给我们带来更多的经验和机会，实现个人价值。

我们举起手的那一刹那，是在向自己承诺，向学校承诺，也是在向社会承诺。我们吼出的誓言，是响彻在我们心底里的，那样一个庄严而且庄重的场景，将会让我们永远记得什么叫做责任。身为一名志愿者，我们首先要有吃大苦受大罪的决心和思想准备，无论是去哪里进行社会实践，都应该积极发扬当代大学生的风范，秉承我校的橡胶（收集）品格，在宣传奥运，服务社会的同时，努力树立良好的科大形象，让青岛科大可以在志愿服务的路上越走越远，越走越宽。

因为都是学生，我们也没有十足的把握可以赚钱，定价既要考虑买家对一个新卖家的认可还要考虑全局的盈利，虽然还自我安慰说卖不出去就送给朋友，但是心里是非常想有点成绩，同时也想弄好赚第一笔发展基金的。下面是我们的第一个财务表，通过好几次的定价修改，最后总结如下。

结算：

批发投资276+24=290

销售额：197。5（批发部）+1（市场部净额）+10（小红伞软件）=208。5

邮费：10+10+10+10+15+10=55

收益：208。5—55—290=—136。5（亏损）

总结：我们不应该实行包邮模式，因为我们卖的东西不是奢侈品，售价太不上去，利润就不高，淘宝的买家如果不是利润很高差价很大的话，一部分是通过邮费来平衡成本支出。当初决定要换成包邮是因为看到一个师姐在淘宝做，还是学生的时候月赚就上千。她卖的都是奢侈品牌，几百几百的售价当然不在乎那些邮费，跟她走是个失败的决策。

因为对电子商务安全问题比较感兴趣，平时也喜欢上网买东西，可是感觉支付宝用起来还是有点不方便，比如，一个外国朋友看到我们的店想要买一件上衣，可是支付宝不支持国际汇款，必须用国内银行的帐户才能支付，而他在国内的账号已经注销，最后通过一番辗转才解决了问题，好像是要他的一个朋友帮他付的款。一个论坛好友的经历——晚上帮朋友在淘宝上买个东西，从来没在那网站上买过东西的我，折腾了一个多小时还没折腾好步骤，最后还是以金额大拒绝了网上支付，还要去银行。这就是互联网的瓶颈。毕竟牵涉到银行帐户的问题，系统做得还是相当得严密，所以步骤上要麻烦很多。正是这样，只要和账号有关的步骤都会让整个流程变得行进缓慢，很不方便。我想这将会是以后支付网关要解决的问题，在保证安全的同时简化流程、提高交易速度。

结合我们各自的优点，我们俩各有分工，我管买家关系、发货管理以及售后服务，她管店铺编辑、装饰、货物管理以及财务管理，一个小店分工责任还算明确，这也是我们学经济必备的素质。

通过此次活动，一方面传达我们对少数民族地区学生的爱心，并给他们带去外界先进的思想观念，教会他们对于一些课程的初步认知，帮助他们树立正确的人生观和价值观，丰富贫困山区的文化建设。另一方面，也让我们能够感受当地的风土民情，了解贫困地区人们的生活境况以及当地自然经济地理、教育发展现状等，锻炼我们的毅力，加深自身对山区自然经济地理及教育等各方面的认识，提升自身的素质，以便帮助我们更好地融入社会。再则，此次支教活动也得到了当地彝族朋友的高度认可和赞扬，通过和彝族朋友各种方式的交流在某种加深了彝汉两族人民的感情，从一声声优美的民族歌曲中，我们体会到了浓浓的民族情谊。

应该说我们真正做的也不到一个月时间，最后我们卖出去七件衣服，其中包括两件市场部的，这样批发来的只卖出去五件，单从五件衣服来算的话我们实际是赚了几块钱。剩下的两件送给了喜欢它们的朋友，三件就自己留着穿，也不用再自己去逛街买衣服了，加上一系列的体验和经验，以及对淘宝的进一步了解，实际是收获颇丰。我们学会了怎么在淘宝开店、怎么推广自己的店铺、怎么推销自己、怎么和客户以及相关行业的人打交道。虽然大家对淘宝不陌生，但是不少人都不会用支付宝甚至没用过，通过这一次我们俩都会了，也对支付宝的一些问题以及支付宝的安全想了不少，正与上课学到的理论可以联系起来。淘宝的一系列附带工具也能熟练使用。

开网店最好有自己的一套制度，不要随意改价格和邮费模式，这样会给那些经常光顾的买家不好的印象。因为我们是第一次弄，一开始编辑和决策都会有不妥，经常改动是难免的，估计也被因此失去一些买家。做生意确实不简单，任何一个小细节都能决定成败，认真工作才能立于不败之地。学过理论的和没有学过理论的人还是有区别的，当理论联系实际可以让它们相得益彰，对我们的事业非常有帮助，所以以后要学好专业的知识，以后工作了肯定用得到。

事实上卖出的是八件宝贝，八个好评，这也是买家们对“伊派r尚淘店”的肯定，更是对我们工作的肯定，如果以后找到合适的货源，我想我们还会继续做下去的。

**商务实践报告论文题目篇五**

20xx年的暑假，是大学生涯的第二个暑假。面对即将升入大学三年级的现状，学习的紧迫感和就业的压迫感都随之而来。大学学习的东西是要在社会上运用的基本技能，检验真理的唯一标准就是实践，而社会上现在对人才的需求不仅仅是学历的要求，更看重的是实践技能的运用娴熟能力，所以，在大学中利用暑假这一段比较长的时间从事社会实践工作就成为一个不错的选择。

这个暑假是继大学一年级的暑假进行实践活动后的又一个比较长的时间。考完试后我早早就回了家，休息调整了几天后就想找实习单位进行实践活动，但是在我的家乡想找实习单位是一件很难的事情，而找到一个与专业对口的实习单位更加是难上加难。很多单位根本就不招收实习人员，要求的都是要有一两年工作经验的人员。而对于电子商务这个算是新兴正在发展中的专业，很多人都并不了解其学习内容和作业对象，而简单地以为只能进行网上营销的，所以有些单位招收的人员所需技能我们电子商务专业都学过，但那些单位在看专业的时候都不给机会电子商务专业的学生。

今天，再回头看看我们的实践历程，看看我们洒下的汗水，看看我们留下的脚印，看看我们得到的实践成果，心里有说不出的激动。这一路，不管累也好、热也好、难也好、易也好，毕竟，我们挺过来了。

在问了几家单位都没有结果之后，忽然知道有朋友刚刚找到在广播电视局的实习机会，我就抱着试一试的心态去询问了是否还招收实习人员。得到的回答是要求并不高，主要的是对工作的热忱，对本职工作的热爱。我本身对广播电视等媒体的工作是很感兴趣的，在学校里选修的大类也是影视制作影视鉴赏等内容的，虽然知道这次实习主要的工作并不能参与到影视制作和广播编导本身，但是我还是很希望能够在广播电视局进行这次暑假实践活动的，于是，这一次的实践内容就很顺利地定下来了。

负责人带领我们参观了本市广播电视台的运行机构，看到我们在电视上的节目原来是经过很多人员的管理和很多先进的设备才能保持持续不断顺利运行的，看到我们在电视上看到的略感粗拙的每天半个小时的阳春新闻是耗费了许多人力物力精力用心做出来的，是许多电视工作者的心血结晶。这次参观电视制作播出等过程是使我长了很大见识，更使我认识到每一件事都是某些人用了整副心思做出来的，尽管也许很渺小，尽管也许还不完善，但是这一份精神和付出的努力都是值得肯定的，需要人们用心去感受的。

由于电子商务专业的原因，我对电脑比较熟悉，对一些数据库和编程等也略知一二，所以我就负责和网络信息交互和信息资料整理等工作。当然，我还不可能去触碰广播电视局的数据库内部结构，但是部分数据输入，整理等工作都分配到我的身上。由于最近广播电视局刚开始搞数字电视整体转换工作，每天都有大量信息要处理，录入和输出，整理信息的成为一项必不可少的工作。每天晚上把白天新增的数字电视用户的信息录入电脑，写明用户名、开始时间、到期时间、安装类型等信息，对纸质的临时数据进行整理录入。

带着一份执着的信念和一颗热忱的心，我们暑期实践小组经过十几个小时的长途跋涉来到江西省泰和县实验小学，将在这里度过难忘的七天支教生活。

由于对很多社会事物的好奇，也想增加一些社会实践工作，有时白天有空的时候也会出去数字电视整体转换安装点处接受附近居民的报装信息，收费和填写临时单据，这些单据是在五天内可以到广播电视营业厅换取可以报销的正式凭据的。基本上很多居民都很踊跃地报名安装，大部分时候办公的桌子前面都会看到很长的人龙在排队。天气很热，我们架起了大把的遮阳伞，看到在烈日下排队的人们，比起自己的工作的辛苦感到更多的是排队那些人们的辛苦。中午时段是最多人报装的时间段，很多有工作的人们都趁中午来排队，本来中午时分是午饭时间不是工作时间，但是看到这些人那么辛苦都来支持我们的工作，我们摊位的两个都是从事实践活动的大学生就自愿把午饭时间推迟了，反正我们的晚饭时间也是比一般上班族晚一些的，即使这样也并不会感到太饿。也许是刚在社会上从事实践活动吧，看到有些事总是不忍心，觉得自己做的事能给人家带来方便的话就尽力做多一些吧。下午上班时间有些老爷爷老奶奶来报装，他们喜欢跟我们说话，那时候没有什么人，老爷爷老奶奶好像也很像找个人听他们说话，我们就听他们从抗战史聊到改革开放。没想到在在工作中也能得到对祖国情怀的熏陶。

除了网络信息的处理和电脑信息的录入与资料整理外，对纸质档案的分类整理也是我们实践活动的工作，实践单位负责人让我们尽量多接触不同的工作。由于太长时间没有整理，档案的分类放置有一些混乱，我们需要查看每份档案资料的分类并一一放好。这是一项需要耐心的活儿，我们三个人做了几个小时后终于完成了，还得到了负责人的好评。

我们还尝试做了一下接线生。客服电话打进来的时候很紧张，担心刚看过的条例和服务项目等记得不牢，不能很好地解答客户的问题，满足客户的需求。还好打进来的客户很友善，我也就不必担心人际沟通之类的问题，很顺利地回答了客户对数字电视整体转换的收费与具体措施的问题。

一个多星期的暑期社会实践活动终于是告一段落了，时间真的是过得好快啊。此次活动，虽然没有做什么惊天动地的事儿，也没有令狐什么人生真谛，但亦是收获颇多。

俗话说的好，“努力不一定成功，放弃一定失败”我暑假在社会上漂泊后有深刻的认识。暑假我独自一个人来到外地的辛朋那找份工作挣取些钱，可开始的几天找工作让我带着失落的神态回到归宿地，一连几天找工作失败的经历让我灰心了，我想放弃这个暑假，但我不能放弃，既然我已出来了我不甘心放弃，虽然我是无经验无技术我做一名普通的员工难道社会不给我个机会吗？我不能放弃我要奋斗最终无耐通过中介所才算顺利找到份工作。

一直以为会过得很漫长的为期三个星期的实习活动转眼间就结束了，虽然一早说好是没有现金的回报，但是在这个过程中我收到了比金钱更为重要的东西。对工作的热忱，对社会的正确认识，慢慢学会处理工作中遇到的问题，了解人际沟通的重要性与积极意义，更好地与人交往，还收获到了几位一同实习的朋友。这次的暑假实践活动很有意义，我相信，在以后的工作生涯里，这段经历会成为我宝贵的经验与回忆。

我的工作是给客人安排坐位以及为他们介绍菜式，每天倒班制的工作，有时候做到凌晨一点，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。除了基本的工作，我还会做些清洁整理房间什么的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

**商务实践报告论文题目篇六**

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x月x日至x月x日很有幸被xx食品有限公司社会实践，成为一名社会实践销售业务员。

在这段时间里，我不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；在社会实践工作中，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，我可以接受失败，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老师的表扬；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况，我所在的xx市场是xx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，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xxxx年x月x日进入了xx食品有限公司销售部社会实践工作的。进公司社会实践是个学习阶段，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。对于我们社会实践人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过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，提高作业能力，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面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。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并必是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了xx县两天的行程。第二天我们一早来到xx县，首先到我们在那的最大客户也是我们在xx县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有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。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。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达到成功更重要。

就我而言，社会实践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，这就是找家单位社会实践，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不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——xx大学xx学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我社会实践的集团xx食品有限公司，同时再次感谢销售师傅xx先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢xx分区主管xx先生对我的关心，感谢销售主管xx先生对我的培养，感谢xx食品有限公司xx分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

**商务实践报告论文题目篇七**

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a&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.

**商务实践报告论文题目篇八**

按照实训时间的先后顺序，第一个任务是分类广告的发布，然后是btob，btoc，ctoc的模拟实训流程。

1、发布分类广告

这部分中，指导老师要求我们利用相关网站发布在线分类广告。我挑选了xx网等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，既需要个人独立完成，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，支付与接收货款。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xx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

btoc的实训内容。实验由物流，采购部，财务部，商城管理员，销售部，商城用户和储运部来协作完成。交易从购买到调配再到运送的整个过程。涵盖了正常购买，缺货采购，预警采购和退货，服务环节。实现客户与企业间的电子商务过程。

有了上次的经验和总结，一分配玩角色我们就直接根据角色的任务开始做。我的角色是物流公司。物流是电子商务的一个重要组成部分。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

以下是我的任务：

交易过程如下：

各方登陆并且设置注册初始信息。商城管理员允许通过商城信息、添加商品种类、添加商品信息、开通物流公司。物流公司进行资格申报。用户注册信息并开通物流服务。企业各部完成注册信息。

正常消费流程：

退货流程：

商城用户查看订单、退货——销售部受理并处理——商城用户接收信息

正常采购：

预警采购：

缺货采购：

流程结束，我的任务完成：

bto c是电子商务中的一种重要的模式，是企业通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上购物。通过这种模式节省了客户和企业双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支。通过实践操作，我熟练掌握了btoc交易的整个流程。

这一次的b to c实验过程比较简单，只有一个完成某步骤之后，另一个才能继续完成实验。整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，所以细心，细致是必需的。

4、电子商务ctoc模拟

继btob、btoc之后，是ctoc模式的实训。在我看来，顾客与顾客间的商务模式是电子商务中最吸引人的一种模式。没有规模限制，它实现了消费者与消费者的自由贸易。

实验由若干会员和ctoc管理员来协作完成。交易通过买方在商场平台选购一口价（或拍卖）商品，卖方对产品详细信息和疑虑向卖方进行提问并对管理员提出反馈意见，卖方和管理员对问题进行答复，最终完成交易。

实验过程如下：

ctoc的交易双方和管理员进入系统，完成个人档案的信息，并根据要求对自己信息进行相应的修改、删除和添加操作。

卖方和买方添加产品信息和描述。商场平台管理员发布公告信息。

买卖双方进入ctoc商场平台，交易开始。

买方查看产品信息，选购产品，选择交易模式，对卖方进行相关产品信息的提问。

卖方对提问回答。

交易双方谈成后完成交易。

买卖方向商场管理员进行意见反馈，管理员对反馈意见处理。

交易双方查看交易信息。

本次角色任务完成如下：

cto c是电子商务中的一种重要的模式，是通过internet为消费者提供一个新型的购物环境，个人消费者通过网络在网上进行购物。通过这种模式节省了买卖双方的时间和空间，大大提高了交易效率，节省了不必要的开支，使更多的人获益。模拟实验中的网上洽谈其实很有趣，在实际交易中，更多要洽谈的东西还有很多，不仅是质量、款式、颜色，还会有更多，如运送方式和保险之类的。以后有机会一定要再现实中去进行真正的洽谈。

通过实践操作，我熟练掌握了ctoc交易的整个流程。ctoc给消费者足够自由的交易空间，这种模式在未来将会有很大的发展空间。

两周的模拟实训下来，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，接触更多网络知识，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。我们每个人都不得不承认中国目前处在传统企业在向现代化企业转型的时期，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。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。

**商务实践报告论文题目篇九**

学校：内蒙古财经学院

学院：计算机信息管理学院

年级：10级

专业：电子商务

姓名：刘某

学号：102102

摘 要：通过一个月的网店实践操作，了解了开网店的实际操作流程和经营网店的基本技能，也了解到电子商务行业当前的竞争现状。深感学习知识和实践的不足，今后要更加努力学习。

关键词：电子商务 社会实践 网店

背景分析

淘宝初体验

淘宝成功，一个重要的原因是很理解顾客心理，用户都是掌柜、商品都是宝贝、自称小二。感觉全程有一个“小二”在陪着你寻宝、把你想买的东西叫宝贝，无形中能让你觉得自己身份在提高。淘宝发布商品的方式三种，从用户角度出发，符合用户的需要。一口价发布；拍卖和团购。

开店：一开始我们没有着急开店，而是选择到淘宝上熟悉各种业务、了解行情。 7月21号，决定做最容易上手的服装，因为这是个不需要任何信用基础就能在短期内得到回报。动手做起来是在当天，面对如火的烈日，我们选择去阿里巴巴找货源，完全办公室化的操作，及时而有效的对比以及方便快捷的程序，最后我们选择了网络进货，延续网络销售。

1、当晚，下订单。批发十件以上才能以批发价拿下，越多折扣越多，但是我们面对的是一个陌生的领域，可能一件都卖不出去，那么十件也是一个不小的数目，我们摸不准市场，只能凭着自己对服装的了解和敏感去把握。

2、当晚，开店。因为刚开店，才下订单，衣服没来也不敢挂出去，万一买家要买但是货没到就会影响到货时间，那么好评就没有了。没有东西挂，最后我奉献除了我的一本崭新的牛津字典，特价25，原价100。最后可以出手的旧货都摆出来，当然我们也没打算真卖旧货，那样影响店面外观，等衣服到了就撤下。中间我想出来一个办法。9月快到了，一些敏感的卖家会提前清仓，在他们的店里找那种可以转卖出大差价的衣服，在我们这边贴出去，如果有人先在我们这里看上要买，我们马上就在那边买下，然后把买家的地址给卖家，我们只能赚几块钱的差价，也不需要成本，但是可以提高店铺信用。正好可以在衣服来之前撑店面，这是一种什么样的心理呢，就是一个想法出来就特别想把它实现，想看到它成型的样子。十件弄下来，我们终于开店了，取名伊派。

3、第一天，旺旺整天挂着，但是没有反应，甚至没有人可以在茫茫淘宝里发现我们这个小小的店铺，我们没有选择向熟人推销，想完全靠自己去挖掘出市场。最后我们选择去论坛和贴吧宣传自己的店铺，目标贴吧是中南大学湖南大学等一些长沙的大学和高中，通常每一个帖子出来不到一分钟就会被吧主删掉，依然顽强作战，最后吧主把我的ip给封掉了。最后只能锁定在论坛，在这里要推荐淘宝论坛，去那里定时发文章就像在黄页拥有自己的位置，经常去论坛寻经的买家可以很方便地在分门别类中发现你的地址。 同时可以认识一批人也吸引一些人去看店铺，尤其是那些刚用淘宝的新手，他们会更信任在论坛里说真话的掌柜。慢慢的，有人来看了，第一个买家的询问、第一个被收藏的宝贝、我们的店铺第一次被收藏，都可以让我们兴奋半天。

电子商务物流

我们都知道沃尔玛成为第一的秘密就是它强大的物流配送，今天，物流业的发展也带动了电子商务的发展。卖家可以作为买家和物流公司中间赚取邮费差价是淘宝上公开的秘密，而且这个差价完全由卖家控制。通过这一次经历我们也知道了这个差价范围，以后上淘宝买东西心里就有数了。第一单生意，一个吉林的大哥看上了我们从另一个店铺转贴过来的宝贝，清仓价15.00，我们定价19.00，所以也没什么赚的，但是我们很高兴，付款的时候才发现我们太粗心，把邮费给忽略了，我们这边用的邮费模板平邮8.00，快递13.00，ems:20.00，而那边的邮费模式是快递15.00、ems:23.00，没有平邮（后来想想觉得也很合理人家清仓只能赚邮费差价），一般的平邮不赚、快递差价可以有5-8块。我们是第一次接触物流这一块，打电话咨询才知道在我们这平邮是6.00，快递10.00，ems:15.00。但是买家要的方式是平邮，想想，坏了要穿帮了，最后我们决定打电话给买家说服他要快递，“我们这平邮很慢，如果您愿意补三块钱可以给您发快递”，买家很高兴地答应了，算下来我们实际是亏了一块钱。快到晚上12:00，终于搞定，但是很充实。

这一单交易中我们也第一次和电子商务物流打交道，通过我们咨询到到我们这边的邮局有申通的，通过电话，知道每天十点他们会在图书馆下面送货以及取货，因为这边没有办公室，他们有专门的业务员跑这一块地域。而我们这也不是申通垄断，而是申通和圆通在竞争，但是我们并不知道，以为申通是最好的，就和申通的人联系好，第二天准时等他来取，快递他要了15块，可是申通的人刚走，圆通的业务员就来了，就顺口问了一句，他猜到刚刚我们和申通的谈完了，和我们说10块就差不多了。于是打电话和申通的人谈判，我们让他们知道我们是长期客户，要求给我们实价，快递10块。最后谈好，只是感觉物流和菜市场一样，不规范。

网络营销

这些店铺推广当然也是淘宝的增值手段，也有一些专门做淘宝推广策划的人上门来找，就是网址推广全攻略，数不胜数。对于我们这样没有任何广告预算的小网商，也没有那个实力去大打广告战。竞价搜索引擎、淘宝推广专业户都排除，如前面所说，我们只有熟人资源、利用论坛、贴吧，这里还有一个我们发现的方法介绍。利用淘宝的拍卖，把一件比较好的宝贝用拍卖的手段推出，然后淘宝首页上就很有可能出现你的宝贝，即使没有在首页出现，一些专门淘低价宝贝的买家也可以通过淘宝首页的拍卖区直接搜索到，这和淘宝那些名目繁多的搜索条目相比，拍卖品就少了很多，如果你的宝贝够好，很容易就能得到买家的青睐。当然需要一定的胆量，因为拍卖起价是1元，叫价最高的买家最终能拍下宝贝。当然我们也有自己的办法，就是我们自己去抬价，应该不算奸商吧通过这个办法，在那几天会忙起来，因为买家会一个一个地过来咨询，当然也会有那种几块钱就想买一件4、50的买家，心里会很不爽，就想自己买下穿也不卖给你。这样子下来，我们的其他宝贝也能被发现，然后收藏，成绩也不错，最后我们连续拍卖出两件宝贝，价钱也不比之前的一口价低。

学会利用自己的优势

体验财务管理

因为都是学生，我们也没有十足的把握可以赚钱，定价既要考虑买家对一个新卖家的认可还要考虑全局的盈利，虽然还自我安慰说卖不出去就送给朋友，但是心里是非常想有点成绩，同时也想弄好赚第一笔发展基金的。

总结：我们不应该实行包邮模式，因为我们卖的东西不是奢侈品，售价太不上去，利润就不高，淘宝的买家如果不是利润很高差价很大的话，一部分是通过邮费来平衡成本支出。

心得收获

应该说我们真正做的也不到一个月时间，最后我们卖出去七件衣服，其中包括两件市场部的，这样批发来的只卖出去五件，单从五件衣服来算的话我们实际是赚了几块钱。剩下的两件送给了喜欢它们的朋友，三件就自己留着穿，也不用再自己去逛街买衣服了，加上一系列的体验和经验，以及对淘宝的进一步了解，实际是收获颇丰。

付宝甚至没用过，通过这一次我们俩都会了，也对支付宝的一些问题以及支付宝的安全想了不少，正与上课学到的理论可以联系起来。淘宝的一系列附带工具也能熟练使用。

开网店最好有自己的一套制度，不要随意改价格和邮费模式，这样会给那些经常光顾的买家不好的印象。因为我们是第一次弄，一开始编辑和决策都会有不妥，经常改动是难免的，估计也被因此失去一些买家。做生意确实不简单，任何一个小细节都能决定成败，认真工作才能立于不败之地。学过理论的和没有学过理论的人还是有区别的，当理论联系实际可以让它们相得益彰，对我们的事业非常有帮助，所以以后要学好专业的知识，以后工作了肯定用得到。

今年7月15日，我到立白企业集团宜州办事处实习。在这一个月的实习里，我的主要任务是协助公司销售部各职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

一、企业介绍

广州立白企业集团有限公司创建于1994年，总部位于改革开放前沿的广州市，主营家居民生离不开的日化产品，产品范围涵盖“衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀”等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，立白集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年30%以上增长的发展速度。现如今，立白集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

立白集团的营销网络星罗棋布，遍布全国。立白集团在全国各地拥有七大生产基地，员工总人数达7000余人，并拥有“立白”、“蓝天”两个“中国驰名商标”、两个“中国免检产品”和三个“中国名牌”。根据市场权威机构统计表明，2024年立白洗洁精雄居全国市场占有率第一位，立白洗衣皂雄居全国市场占有率第二位，立白洗衣粉雄居全国市场占有率第三位，立白集团已发展成为代表民族日化工业的标杆企业和旗舰型企业，并得到了政府和社会各界的广泛认可及信赖。

二、主要工作

由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠阿里巴巴的网站，我就是主要负责阿里巴巴的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。公司已经申请了阿里巴巴的\'诚信通服务，能通过阿里推广的即诚信通会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有msn和email联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。

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立白产品的中间商，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，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。而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。

该公司主要顾客还是中间经销商。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。

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。

三、自我认识

原料，用途都不是很熟悉。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。

四、电子商务优劣势分析

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电子商务优劣势的认识:

(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。

五、实结

足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明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。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

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