# 2024年商务实践报告 电子商务社会实践报告(优秀15篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-05-18

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。商务实践报告篇一在实习中掌握电子商务网上交易的基本流程，并且能够灵活运用电子商务的基本模拟程序。在实习...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**商务实践报告篇一**

在实习中掌握电子商务网上交易的基本流程，并且能够灵活运用电子商务的基本模拟程序。在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。

通过此次实际操作训练使其了解因特网上电子商务系统的构成与基本运作程序，学会在因特网上进行网络商务交易的基本操作方法，熟悉电子交易流程，并进行网络安全认证及网络通讯工具、网络社区等应用实习，使我们初步具有运作电子交易的基础技能。

二、实训内容

1.电子商务b2c、b2b、c2c交易类型操作实习;

2.利用frontpage软件制作个人网页。

3.金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座

三、实习收获

通过一个星期的电子商务的实训，通过在电脑上模拟个人电子银行，企业银行的各种注册，在b2c中进行商家和个人的信息的注册，b2b中进行相应信息的填制，c2c的模拟的交易，物流公司运营状况，edi的基本操作及其他基本信息的录入。同时，制作自己的个人网站，对相关资料进行细致的查询。

首先在此软件中进行自己个人邮箱的注册，因为任何邮件及信息的确认都是需要它的，所以他是此次模拟实训的必不可少的一部分。第二部进行自己个人银行的相关信息的填制，有利于对公司的网上银行的注册，但是不管是网上个人银行还是企业银行都要通过ca认证，如若不然，你不能进行其他的基本操作，其实ca认证就是你进入商场进行交易的必不可少的身份。网上银行模块主要功能是模拟网上银行系统，并为我们提供一个模拟的网上银行网站，让我们通过实验能够了解电子支付账号的申请及支付的过程、个人网上银行和企业网上银行的账户管理、存款业务、转账业务、账务查询等服务，使整个电子商务教学系统得以模拟网上支付流程及账户的管理过程。

不论是在现实生活中，还是在网上交易都需要交易的安全性，只有这样，市场才会更加完善，尤其是网上的交易更加需要网上的安全。电子商务的安全的重要性已是不言而喻，安全问题是电子商务推进中的障碍。营造信誉良好、安全可靠的交易环境才能让更多的企业和消费者支持电子商务，否则消费者不信任网上交易，电子商务便只能是“水中花，镜中月”。因此网络安全成为电子商务尤为关注的重要环节。在这个模块模拟中，我们了解ca认证的概念，并提供各种安全证书的申领、安装和使用，使学生对电子商务的安全问题和相关技术有深刻的了解。

余下基本的信息进行基本的确认之后就可以进行相关的b2c,b2b,c2c相关的交易流程，如何将本公司的产品发布出去，同时吸引相关人员及厂商购买本公司的产品，并达成交易，这里需要很多的程序。在b2c中开始从申请入驻开设商店，网上模拟购物，到后台进销存管理，可以在一个完整的全真模拟环境内进行b2c商务等实际操作，从而我们了解网上商店的业务过程及其后台的运营、维护、管理等活动。并且，在b2c中，它包含消费者和商户两种角色，所以我们就需要注册两个身份的信息，并进行相关交易的模拟。

其实任何一个公司，除非他已经具备一定的规模，才会拥有自己的物流公司，其实大部分的厂商都还是依靠外部的物流公司进行本公司产品的配送，因此，这就需要公司与物流公司进行相应的协议和配送要求，zui终达到满足消费者的需求。其实，电子商务下的物流配送，是信息化、现代化、社会化的物流和配送，是指物流配送企业采用网络化的计算机技术和现代化的软件系统及先进的管理手段，针对社会需求，严格地、守信用地按用户要求完成商品地采购、存储、配送等一系列环节。如果缺少了现代化的物流管理，无论电子商务是多么便捷地贸易形式，仍将是无米之炊。所以厂商选好自己长期战略合作伙伴是至关重要的。

在此次电子商务模拟实训中，我们了解了基本的各种网上信息的操作，了解了许多在书本上没有的东西，但是我们同时有通过这次实训，更加了解电子商务这门课程的重要性，以及在现代社会中，电子商务在生活中的重要性。同时，制作相关的个人网站，使其更加了解个人网站制作的过程，通过听盘金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座，让我们这些大学生了解相应的社会需求，为我们将来就业提供相应的建议，利于我们更好的定位，拥有一个更好的发展平台。

**商务实践报告篇二**

一、实习目的：为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。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。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。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：xxxx有限公司岗位：电子商务部——美工公司简介：xxxx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。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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**商务实践报告篇三**

王力是新分配到一家家具厂的电子商务专业大学毕业生，家具厂老板一直想改变企业经营模式，知道王力是电子商务专业毕业的大学生，非常高兴，在王力上班的当天老板就请他作一份有关家具行业开展电子商务活动与传统商务活动的比较分析报告。现在请你代王力来完成老板交给他的任务，字数要求在500字左右，此分析报告对其他经营者也要有一定的参考价值。

2.分析思考

1)家具行业开展传统商务的业务流程。

卖方：进行市场调查确定顾客的需要——创造满足顾客需要的产品或服务——广告并促销产品或服务(店面装修)——为购物交易进行谈判——向顾客支付产品和发票——接受并处理顾客的付款——提供售后服务、日常维护和质量担保。

买方：确定需要——寻找能够满足这种需要的产品和服务——选择供应商——为购买交易进行谈判——支付货款——进行日常维护并要求质量保障。

2)家具行业开展电子商务的业务流程。

3)家具业是否适宜电子商务活动，现有技术是否成熟，是否能否满足客户对他的要求。

家具业比较适宜电子商务活动，现有的技术还是比较成熟的，一般情况下能够满足客户的要求。但是，在家具业使用电子商务还是有一定缺陷的。比如网络上的法律机制不够完善，网上交易时安全系数不高。再者，网络上看到的商品只是图片，而不是真实的实物，比较虚拟，不一定能够满足客户的所有需求。

4)家具业的消费群体定位，消费群体对网络的依赖度分析。

我觉得家具行业的消费群体应该定位在青年这个阶段。随着网络的发展，青年人对网络的依赖性越来越大，在互联网上交易频率也快速增加。然后电子商务所具有的一些特点刚好能满足青年近阶段的消费群体的要求。所以，对于这个消费群体来说，前景是比较不错的。

优势：传播的范围增大，客户面扩大;流通渠道减少，可以节约一定的时间;交易时间没有限制，24小时服务;消费者可以随意选择购物方式。劣势：太过于虚拟化，消费者信赖度不是很高;网络的一些机制发展还不够完善，还存在一些缺陷。

机会：对于青年这个消费群体来说，网络是他们每天使用的交流工具，相信电子商务会一如既往地深入到他们的生活中，情景会很不错。再者，电子商务会以最快的速度、全面地满足顾客个性化需求，还可以以满足顾客需求。

3.训练方法与步骤

1)根据本教材对传统商务中买主与卖主的业务流程图分析,画出家具业卖主与买主的业务流程。

2)查阅相关网站资料，画出电子商务中买主与卖主的业务流程图。

3)查阅网站或相关资料，分析家具业电子商务与传统商务运作过程，分交易前准备、贸易磋商、合同鉴定、支付与清算四个阶段来分析。

4)参观当地一家家具企业，确定他的消费群体，消费群体的特点，有哪些个性化需求。

6)传商商务的优势、劣势?

7)完成分析报告

4.任务训练结果与评价

**商务实践报告篇四**

xx省xx中专学校创建于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。

xx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。

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。

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。

**商务实践报告篇五**

截止20xx年6月，我国网购用户为8788万，同比增加2459万人，年增幅达38.9%。

20xx年上半年，全国网络购物消费金额总计为1195.2亿元。

网民在c2c和b2c购物网站花费金额分别为1063.7亿和131.5亿，半年在c2c购物网站上的购物支出占网购总金额的89%。

预计全年网购总金额将达到2500亿元左右。

通过数据我们可以看出b2c购物网站空间非常大，所以，对于习惯了传统销售模式的企业来说，对网络购物和电子商务的熟视无睹，就是对企业前途的不负责任。

那么企业在开展电子商务项目开始之前，需要做那些准备呢?

第一:先考虑清楚电子商务经营的商业模式。

是打算靠自身产品供应端的优势赚钱?还是依托自身已有的营销团队，依靠营销端赚钱?或者是建立完善的网络分销渠道，依靠强大的网络分销渠道赚钱?还是靠市场分析，采用区域差异化赚钱?这是企业在开展电子商务项目时所必须考虑的问题，是整个项目开展的基础和战略方向。

第二:定位好自身的目标市场。

是做平台，展示企业所有的产品，面向所有的大众目标用户?还是垂直靠差异化针对某一特定群体做细分市场?并不是所有的产品都适合转移到线上销售，并不是所有的潜在用户都会选择网上购买。

所以我们必须分析谁在购买我们的产品?会选择如何买?建电子商务平台就是为了通过互联网推广品牌，增加渠道销售产品，而使企业新增盈利点，而绝对不是替代现有的传统渠道，所以不能让电子商务平台成为鸡肋，更不能是额外负担。

第三:网站建设如何解决，电子商务平台如何构架?

企业可以选择三个途径开展电子商务:1、借助淘宝、拍拍等平台式购物网站开店。

现在已经相当多的企业在采用方法，借助平台式购物网站开拓自己的电子商务能给企业带来几个好处:一是不需要花费太多资金建设和维护网站;二是可以借助平台式购物网站本身的人气，节约大笔广告宣传费用;三是即便卖不出去什么产品，也能达到宣传新产品以及各类活动信息，对传统渠道也有帮助。

2、独立电子商务平台。

企业可以采用自己组建团队开发电子平台，或采用外包的形式，还有就是购买成熟的购物网站系统。

每个解决方法都有优缺点，考虑到持续并掌控发展，平台经常做活动，经常改进用户体验等等，在有资金支持下，还是自己组建开发设计技术团队。

自建电子商务平台需要一定的资金投入，需要专业的人才，需要有独特的网络营销策略，需要完善的运营体系。

3、网络分销模式。

分销型电子商务平台与其他平台不同的是，主要发展网络经销商，寻找那些经验丰富，有自己管理团队的网络商家合作，如淘宝网里的店长等。

这需要平台有统一的销售价格、利润分成，不同级别的经销商有不同返利规则等。

至于电子商务平台构架，或采用导购型电子商务平台?搜索型电子商务平台?分销型电子商务平台?就需要根据经营模式和自身的目标用户定位来进行规划了。

第四:组建完善营销团队构架。

首先寻找一位有丰富实战经验的coo运营总监。

其次包括策划、设计、网络推广、媒介等都需要有专职人员。

电子商务项目开始，大家压力都很大，市场竞争也非常的激烈，企业管理者需要制定明确合理的团队激励机制，以保证团队的稳定和健康发展。

第五:采用什么样的推广方式。

现在我们经常能够在网易，新浪，雅虎，搜狐等门户网站上看到像凡客诚品，千寻，梦芭莎，名鞋库的广告。

他们都把许多心思花在了互联网营销上，大部分的营销都是通过网络完成的，通过“分成模式”或“点击付费”和网站合作，宣传费用按效果来计算，也就是说只有产生了订单，购物网才会付钱给相关的合作平台。

如果你担心花费太高，那么你可以通过广告联盟平台，将你的广告投放到千千万万的网站上。

通过网络营销可以取得了低成本、高产出的营销效果。

当然这也取决于你的产品和你面向的客户群。

第六:完善的客服体系、物流体系和售后体系。

如果前面的那些工作，客户都是能看的到的，那么最后罗列的这三点，都是客户看不到，但对企业来说却是非常重要的一环。

网络购物是零售模式，需要处理大量的单客户在线和电话咨询，需要处理大量的单件货物的配送。

这对电子商务平台的信息流，物流，资金流提出了严格的要求，只有不断的提高服务质量，提升用户购物体验，才会提高网购用户的黏性和重复购买率。

这其中的细节就太多太多了，这段时间一直在6351乐商论坛看帖学习，与一些志同道合的朋友交流，我也只是将自己最近一段时间看的学的做下总结吧，有太多不足之处，还请大家多多指正，还希望能有实践机会。

我是[kindee]，欢迎一起交流，谢谢!

**商务实践报告篇六**

大学四年生活将过去，想着刚刚过去的实习时光，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的\'经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

以上就是我署假的实习总结报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**商务实践报告篇七**

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

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

另外，我们还参加了金算盘公司的讲座，这次的讲座主要是金算盘公司的经理负责演讲

主要致力于通过互联网和移动通信网向用户提供集erp功能和电子商务功能于一体的全程电子商务服务。

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

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

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

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

实践出真理。一个星期的实训时间非常短，但是我接触到新的东西却很多，这些东西给我带来新的体验和新的体会。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过困难。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我们苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。通过这次实训，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。学校给我们这次的实训机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验。

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

**商务实践报告篇八**

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。

**商务实践报告篇九**

时间一晃而过，20xx年已接近尾声，内心不禁感慨万千！转眼间我在公司已有2多月了。在这2个多月的时间里面，我亲身体验到以前工作中没有的热情和团队合作精神，我也亲眼目睹了公司的蓬勃发展，从最初的寥寥十几人发展成为近百人的大家庭。首先感谢公司主管经理能给我展示才能，实现自身价格的机会，感谢这2个多月里领导给了我发展与成长的空间、勇气和信心。同时我也为我能成为公司的一份子而高兴。

一、工作中遇到的问题

1、找不到自己的类目小二，我想如果和小二搞好关系能更好的上活动和得到最新的报名资讯。

2、因为产品的原因，很多活动都上不了，只能靠钻展和直通车还有淘客和自然流量来引流，自己觉得有一些淘宝第三方的活动还是可以参加的，但可能由于品牌的原因，这些小活动都不能参加。但如果停了直通车和钻展我们的流量从哪来呢，这是我一直在考虑的问题，我们现在帮派也没有做起来，还有微博推广也没有做。

4、美工的工作太多，有时候急需一个图片他们那边太忙。也赶不上。

5、店铺活动太少，持续性太久。要有规则的，一个月两次，然后有活动的时候要做好会员关系管理，不仅仅是发短信，还有旺旺群发等等。

二、明年的工作计划

明年，是公司高速发展的一年。公司接的项目也会越来越多。目前了解我手上的项目已经有3个。20xx年度目标，完成3个项目的运营推广工作。争取在3-5个月内对自己带项目，自己带团队。

正大的销售额：q1：q2：q3：q4：

统一的销售额：q1：q2：q3：q4：

20xx年度目标达成策略：

1、在明年的工作中，我需要注重以下几个方面的提高：公司电商保健品tp这块是龙头老大可想而知，工作压力肯定会比较大，我要学会吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业知识和实践能力，尽快的成长和进步。

2、眼光要长远，工作不是一天两天能完成的事情，要把眼光放的更长远，这样才会更少走弯路以及错路。

3、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；

4、要提高团队合作意识，公司就是一个大家庭，加强合作才能让公司走的更远更广。

4、把握一切机会提高专业能力，在实践中不断总结，为自己更好的发展打下基础。

5、对工作精益求精，一切从用户出发，力求完美。

**商务实践报告篇十**

本次培训主要包括b2c、b2b、c2c、电子银行、网络营销、电子邮件、在线文档、ca认证、edi等一系列操作流程。

我们主要在电子商务实训室的模拟平台上运营，b2b和b2c两种交易模式都有前台和后台。前台是客户操作的平台。客户可以注册成为会员，网上购物，网上银行开户，注册获取数字证书，签署电子合同。后台管理系统只能由网站管理员操作。可以全面管理和运营前台购物网站。通过后台系统的运行，我们可以了解和参与电子商务运营管理的过程，这有助于我们知识的实践。后台管理系统的主要模块包括:系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮助模块等。采购业务管理主要提供采购的各种管理，如填写采购订单、确认采购订单、采购入库等。电子钱包和企业数字证书审批。

此外，我们还参加了金算盘公司的讲座，主要由金算盘公司的经理主讲

金算盘软件有限公司成立于1992年12月，总部设在中国重庆，在北京、上海、广州、成都、xi、沈阳、武汉等地设有40多家分公司，并与100多家中外知名机构建立了战略合作关系。其业务范围和服务能力可覆盖全球。

主要致力于通过互联网和移动通信网络为用户提供集erp功能和电子商务功能于一体的全程电子商务服务。

在操作过程中，感觉基础知识不扎实，有一些专业术语，不知道是什么意思，继续操作有点困难。这让我意识到了自己的不足，所以在以后的学习中，我不仅需要操作训练，还需要提高自己的专业知识。

只有在学习专业知识的基础上，才能更快更容易地学习和接受其他知识。我在经营电商有了这三种网上交易方式，我感觉要做好这些操作并不容易，因为操作的每一个细节都很重要，稍有差错就无法完成交易。这让我不得不小心翼翼的操作每一步，直到zui之后整个交易完成。

在电子邮件服务中，最主要应用于电子邮件:修改个人数据和密码，操作电子邮件:浏览、书写、复制和删除电子邮件。网上银行只有三个内容，即网上银行服务的申请、网上银行服务的后台管理和网上银行服务的使用。内容zui大多是电商的三种模式，内容也很多，但是操作起来还是挺简单的，只要做下一步，几乎就能做到。这三种模式使我们能够熟练掌握企业与消费者之间的整个交易过程，包括消费者网购、b2c后台初始化、店长业务等。还需要掌握企业交易和拍卖的全过程，精通前台会员注册、客户投诉、新手上路、服务中心、新品上架、日常拍卖、商品推荐、拍卖热点、专题拍卖等项目，以及部分等待日志、会员管理、群组设置、拍卖目录设置、拍卖商品管理。zui难的是它是zui的火，不过还好，当我们什么都知道的时候，感觉并不是很难。万事开头难，看来我们说的挺好的。

通过这次培训，让我知道电子商务是随着网络信息技术的发展和计算机应用的普及而出现的一种新的商业交易形式。这种新型的国际贸易因其独特的优势(成本低、参与容易、需求响应快等)而被越来越多的国家和不同行业所接受和使用。).这种新的贸易方式对传统法律(无论是英美法系还是大陆法系)的合同成立条件、合同效力规范、付款方式、提单转让等一系列法律、法规和要求提出了严峻的挑战。现行的法律法规已经不能满足电子商务发展的需要，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立一套必要的法律法规和商业规则，为电子商务的行动提供法律依据，以促进国际贸易的更好发展。

实践真理。一周的训练时间很短，但是我接触到了很多新的东西，给我带来了新的体验，新的体验。每个学生都可以说是在实训过程中遇到了困难。尤其是手术得不到效果的时候，伴随而来的压力和不明就里的想法往往会让我们很苦恼，也正是因为如此，我对自己的能力有了更清晰的认识。通过这次培训，我意识到要学好电子商务，要注意理论和实践的结合。理论固然重要，但是训练操作可以让我们更快的掌握这些知识。学校给了我们这次培训机会，让我们从理论和操作两方面整合知识，为我们的学习和未来的工作铺就了一片美好的景象。所以我坚信，只要用心探索，勇敢尝试，一定会有更大的收获和启发。这样才能为以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

经过这次培训，我们对电子商务有了更深的理解，从书面理解到实际理解。我们的实习极大的启发了我们的理解，让我们在以后接触电商的过程中少走了很多弯路。也让我们对生活和社会有了更清晰的认识。任何成功都是艰辛汗水铺成的，没有那么多意想不到的收获。

**商务实践报告篇十一**

一、实训目的：

二、实验要求：

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。

三、实训内容

1.b2b业务流程

2.b2c业务流程

3.c2c业务流程

一、实验过程

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monishixun08@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

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：

**商务实践报告篇十二**

短暂、难忘的暑假似白驹过隙，急速而逝，回首那两个多月，内心有了些澎湃，那股暂给熄灭的激情又死灰复燃ing…在短暂的假期里，我和我的高中同学开办了网上小店，专门搞些比较个性小商品在网上零售兼批发。开办网上小店不是纯粹的挣挣小钱，更多是为了积累工作经验和社会经验，从而提升自己的社会实践能力，以便以后更好进入社会的快节奏轨道。 作为一名大一菜鸟新生，我深知我们还有很多很多不懂要学的东西，而心里那份专属青春的躁动的荷尔梦时刻作祟着。我们带着点期许和满满的信心，利用上学期所学的理论知识付诸实践。正如咱们伟大滴毛老头所讲：时间是检验真理的唯一标准。

五、组织商品的推销工作，在各大站做好宣传工作并及时做好市场信息反馈；

六、做好售后客户服务工作及售前、售后客户征求意见；

七、成本分析，对销售费用和销售成本进行分析，不断提高销售经济效益和我们网店的管理工作水平。

经过这次为期不长的暑假切身体验，我学习了好多东东，与好友在友情方面有了更深层次的交往。这种交往建立在平等、志同道合的基础上，在热血沸腾的青春里怀揣相同理想并将其付诸实际。为了理想的曙光照进现实的窗户，我们三个臭皮匠凑一起燃烧激情，一起奋斗，一起收获不算大的丰收。

在这过程我也深刻体会到“1+1》2”的奇妙效应。而作为学生的我们要懂得学习并筛选社会上提供的有用资源，最后吸收，因为社会上提供的资源相对更及时，利用效率更高。而最后要做的就是通过实践将学校所学理论知识进行更深入地分析，提炼成属于自己的独家秘笈。

**商务实践报告篇十三**

在实践中掌握电子商务网上交易的基本流程，能够灵活使用电子商务的基本模拟程序。在实践中，要不断总结经验，培养主动性，提高独立分析问题和解决问题的能力。

通过本次实训，我们可以了解网上电子商务系统的组成和基本操作流程，学习网上电子商务交易的基本操作方法，熟悉电子交易流程，进行网络安全认证、网络通信工具、网络社区等应用实习，从而具备操作电子交易的基本技能。

1.b2c、b2b、c2c交易类型在电子商务中的实践；

2.使用frontpage软件制作个人网页。

3.金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座

通过一周的电子商务培训，通过在电脑上模拟个人电子银行和企业银行的各种注册，在b2c中注册企业和个人的信息，在b2b中填写相应的信息，在c2c中模拟交易，物流公司的运营情况，edi的基本操作，输入其他基本信息。同时制作自己的个人网站，详细查询相关信息。

首先，在这个软件里注册自己的个人邮箱，因为任何邮件和信息确认都需要它，所以它是这次模拟训练必不可少的一部分。第二部分是填写你个人银行的相关信息，有利于公司网上银行的注册。但是网上个人银行和公司银行都必须通过ca认证。否则不能做其他基本操作。其实ca认证是你进入商城交易必不可少的身份。网银模块的主要功能是模拟网银系统，为我们提供一个模拟的网银网站，让我们通过实验了解个人网银和企业网银的电子支付账户、账户管理、存款业务、转账业务、账户查询等服务的应用和支付流程，使整个电商教学系统能够模拟网银支付流程和账户管理流程。

无论是现实生活还是网上交易，都需要交易的安全性。只有这样，市场才会更加完善，尤其是网上交易需要网络安全。电子商务安全的重要性不言而喻，安全是电子商务推广的障碍。只有创造一个信誉好、安全可靠的交易环境，才能让更多的企业和消费者支持电子商务。否则消费者不信任网上交易，电商只能& ldquo水中花，镜中月& rdquo。因此，网络安全已经成为电子商务的重要组成部分。在本模块模拟中，我们了解了ca认证的概念，并提供了各种安全证书的申请、安装和使用，使学生能够对电子商务安全问题及相关技术有深入的了解。

剩下的基本信息基本确定后，就可以进行相关的b2c、b2b、c2c相关交易流程。如何发布我们的产品，并吸引相关人员和制造商购买我们的产品并达成交易，需要很多程序。在b2c中，我们可以在一个完整的模拟环境中，从申请开店，模拟网购，到后台进销存管理，开始b2c业务等实际操作，从而了解网店的业务流程及其后台运营、维护和管理活动。此外，在b2c中，它包括消费者和商家两个角色，因此我们需要注册两个身份的信息，并模拟相关交易。

其实任何一家公司，除非有一定的规模，否则都会有自己的物流公司。事实上，大多数制造商仍然依赖外部物流公司来分销他们的产品。所以这就需要公司和物流公司做出相应的协议和配送要求，zui最终会满足消费者的需求。事实上，电子商务下的物流配送是信息化、现代化、社会化的物流配送，这意味着物流配送企业采用网络化的计算机技术、现代软件系统和先进的管理手段，严格、忠实地按照用户要求完成采购、储存和配送货物等一系列环节。没有现代物流管理，再方便的电商也还是没有饭吃。因此，制造商选择长期的战略合作伙伴非常重要。

在这次电子商务的模拟培训中，我们了解了各种在线信息的基本操作，学到了很多书本上没有的东西，但同时也更多地了解了电子商务这门课程的重要性，以及电子商务在现代社会生活中的重要性。同时制作相关的个人网站，让他们更好的了解制作个人网站的过程。通过听关于电子商务平台和企业电子商务应用全过程的讲座，我们大学生可以了解相应的社会需求，为我们未来的就业提供相应的建议，帮助我们更好地定位，拥有更好的发展平台。

**商务实践报告篇十四**

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，电脑是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**商务实践报告篇十五**

二、实习地点

上海虎头化工有限公司

上海市杨浦区营口路600弄36号

三、实习内容

1、网站推广和电子商务的基础工作

2、接听记录商务电话

3、档案资料管理工作的协助

4、在销售人员外出时处理一般性订发货事宜

5、负责公司网站的维护和推广

6、其他与办公室有关的管理工作

四、实习心得

1、熟悉网站维护、网络推广及电子商务等的基础工作流程

2、熟练运用word,excel等常用办公软件

3、具备简单的图片处理能力

4、对于公文撰写能力有一定的提高

5、对档案管理工作有一定的了解和认识

6、责任心增强，做事情更加的踏实、耐心、细致

利用暑假时间驱车赶至上海，参加已经联系好的社会实践工作，利用上个假期对于电子商务的调查报告，了解到电子商务的巨大潜能和一种商业趋势，决定利用这个暑假到获得“电子商务应用50强”的上海虎头化工有限公司参加实习，在这一个月的实习期间除了自己在动手能力的提升外更对电子商务的有了更深的认识对于基础性的推广和维护有初步了解!

在开始入职的时间由于心理上的不自信我先是跟着同事做一些基础性的工作，帮助打印些文件和一些业务人员发货及发样品时给他们写写快递单，字体尽量的工整，好让对方可以感觉我们的认真和严谨。慢慢的我开始在同事的帮助下编辑需要发布的产品信息的文案和图片处理，以及图片和文字说明的匹配。

工作期间有个负责客户信息和档案管理的同事请假，我就开始做起两天的客户信息的归类和完善工作，对于打进公司求购的电话我详细的备案，将来电者的公司名称，主营行业，求购产品和产品的具体要求，负责人以及电话等详细的记录以便以后业务人员的查询和使用。对于公司的企业资料也会在网络销售人员需要传真之后再归纳收好，把文件如原先一样的放好。由于我刚开始做生怕做不好的心理，在文档的编辑时我更添加了些必要地详细信息，并将文档文字处理的字体整齐，这种严谨得到了公司经理的表扬，也打开了自己开始推广工作的一扇窗。

到公司的15天以后我开始正式的推广工作，在同事的指导下我开始在他要求的平台注册，并根据他给出的范例填写完善公司资料，并拷贝式的上传他要求的图片建立相册，把商铺的抬头换成公司固有的图片格式，做完这些公司的资料信息，我开始发布最关键的产品信息，这种发布也是一种拷贝模式。

利用公司已经完善资料和信息的阿里巴巴平台页面的发布标题直接拷贝到我注册的b2b平台，这种没有什么技术要求完全是一种体力活，利用原先做好的文本直接的复制粘贴，然后填写里面的参数，不会的就问旁边的同事，但是很多是雷同的，所以自己也就背下了很多的技术参数，虽然不知道这些代表的什么意思。

然后就选择网上要上传的图片，这个要求就是产品的标题一定要和产品图片匹配，还要避免重复，因为一个产品不仅仅是要发布一条信息就完了的，在同事的口中我听到什么长尾关键字的，对于这些我不是很明白，他就给我解释说是动词+形容词+名词的一个模式，并教给我几种方法让我自己组合，比如利用地理位置，利用服务等的添加晚上产品信息。

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