# 2024年电子商务实训报告总结(实用13篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-07-24

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**电子商务实训报告总结篇一**

随着互联网在全世界范围内的兴起，为了跟上时代的步伐，也为了实现当代社会的需求，学校专门为我们电子商务专业提供了一个实习的平台，让我们更加了解和掌握电子商务的流程和后台管理。

我们这次实习上从20xx年x月x日至20xx年x月x日，在这近x个月的实习里，主要目的是为了提高个人职业道德素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，为即将踏入社会的我们做好准备和动手能力；让我们更加了解电子商务的运作模式和流程以及了解现代企业的建设和先进的管理水平。

我们这次的实习时间是从20xx年x月x日--20xx年x月x日。

这次我们的实习地点主要是在xx有限公司和xx有限公司。我这次主要被分配在xx有限公司实习。

在这x个月的实习中，主要内容是遵循了现行的电子商务行业对我们大学生的素质要求，针对企业日常电子商务活动的开展，将电子商务专业理论知识融于实际应用操作中，使我们更能全面掌握开展电子商务业务所需的各种技能和方法。为我们出社会后在工作岗位下打下了良好的基础。在这将近x个月的实习中，我们在中城互联中，从最开始的注册登录--然后寻找商家--再上传图片--进行后台操作--再进行订单处理到最后的交易成功，具体内容如下：

（一）、实习目的

在这两周的实习里，我们首先是听公司x总及其他几位公司职员为我们讲解xx电子商务方面的发展史和专业知识，为了提高我们的综合动手能力，分配给我们每个人的任务都是一样的，首先在中城网上注册，然后去找在xx地区范围内的商家，与商家协商把商家店里比较有新颖性的商品通过拍照传到我们已注册好的店铺里，商品图片上传后，再在xx地区内进行全方面的宣传，让消费者知晓商品到最后的购买商品，顾客下订单后我们应及时处理，送货上门，货到付款，开具收据，这样，从寻找商品到交易成功就基本完成了。

（二）实际操作流程

由于x号和x号是公司为我们讲解专业知识和分配任务，所以我们正式实施任务是从6号开始的，在任务开始时至结束，我都是认认真真的完成每一个流程和做好每一个任务。

（1）寻找商家。

由于xx商务网主要是针对xx地区的，所以我们也只能在xx地区找商家，也只能在xx地区范围内进行销售，到时送货上门，货到付款。经过两天的寻找，终于找到了两家个体工商户，一家是化妆品店，另一家是卖时尚休闲包的，之所以会看上这两个商店，是因为他里面的商品不仅质量好，而且价格公道，堪称价廉物美，最初在与商家协商时，他并不是很相信我们，我们交谈了很久，并出示了公司的相关证明和我们的学生证，他们才开始相信我们。经与商家协商过后，他们都表示愿意。于是我对这两家商店里比较有特色的商品进行了拍照，然后和商家签立了协议书，并与他们商量了如果有人下订单我就会提前与商家联系，保证到时能有货提。

（2）在中城网上注册。

首先进入，这是xx学院与xx商务网协手培养我院合格电子商务人才的实习网店平台，进入页面后，在左上角点击“学生注册”--“同意注册声明”--“认真填写登记信息”--“完成注册”，这样，就完成了在实习网店上的注册。这里值得注意的是在填写每一条注册信息时，都要真实填写，保证信息的真实可靠性。因为我们不只是在这上面实习两周，而是要把这个网店一直要做到我们毕业，所以我们要认真填写，不要夸大其词，这样顾客才会相信我们，才会购买我们的商品。

（3）上传商品图片。

在商家那拍到自己满意的图片，说实话，拍照对于从来没学过摄影的我来说，简直就是难上加难，拍了几十张，可以上传的才几张，第一次借了沈总的照相机，但是由于拍摄不来，没有拍到理想的照片，所以后来把我同学喊上了，因为他学过摄影，所以后来的照片都还可以；然后选择“学生登录”，输入自己的用户名和登录密码，单击“登录”，然后选择“直接进入后台操作”，选择“图片上传”，记住，必须要jpg格式的才能上传；随后把自己所有要用到的图片都传上去，还要上传一张自己的照片，因为店铺左上边要有一张自己的图片，这样，买家才更容易相信你的店铺。做完以上操作，上传商品图片就完成了。

（4）对自己网店和商品进行宣传。

在把商品图片上传后，下一步就是要为网店和商品进行宣传，因为这们可以提高网店和商品和知晓度，我采用了qq群、飞信、空间、贴吧等方式进行了宣传，在商品图片上传后，我就不停的在做宣传，不过前两天的效果不是很好，虽然宣传了，但是还是没有人下订单。于是我又继续做全方面的宣传，在百度德阳吧里进行了宣传，后几天陆续有人进网店订购，这样就达到了宣传的效果。

（5）商品销售发布和商品信息管理。

在后台管理中，选择“信息发布”中的“商品销售发布”，在弹出的对话框中填写商品的基本信息和上传产品的标志图片。在填写过程中，产品介绍尤其重要，因为产品介绍的好坏直接关系到顾客是否愿意购买。我在店铺里主要卖的是包和眼影，同时也在卖书。在介绍包的时候，要把包的质地、开袋方式、内部结构、外部结构、风格、箱包图案、颜色、硬度、成色、尺度等描述得一清二楚；介绍眼影的时候，要把眼影的颜色、粉质、什么样的眼影搭配什么样的衣服、用这种款式的眼影会不会带来伤害之类的，都要描述清楚。这次我在店铺里卖的书主要是20xx年报考助理会计资格的书，这套书主要描述它的和试题的准确率。在商品销售信息管理是用来记录商品的购买记录和对商品图片及商品信息的编辑、隐藏或删除的。

（6）商品订单处理。

登录后进入后台管理系统中，选择“反馈中心”的“订单信息”选项，可以查看订购人、订购商品、订购地址及订单处理状态。如果收到订单信息应及时与买家联系，由于销售是争对德阳地区的消费者，所以“物流配送”和“网上支付“两项操作流程就省略了。直接为买家送货上门，货到付款，然后在后台中选择“订单处理”中的“交易完毕”，这样，一项商品交易从上架到买家的手里就基本完成了。

通过长达x个月的实习，我对自己的专业也有了更为详细而深刻的了解，也对自己的专业产生了更浓的兴趣。

（1）在这些天里，我们已不是学生了，而是网店主人，或者是公司的一名职员，所以我们要在其中接受挫折，提高自己的业务能力，这次实习中，我们要把自己能说会道的一面展现出来去跟商家洽谈，然后把商品图片上传到自己的店铺里，然后再做大量、全方面的宣传。虽然这次在网店里卖东西说不上累，也没赚到利润，但是我已经跨出了成功的第一步。

（2）这次能得到这么好的实习机会，要感谢学校和公司给了我们这个实习的平台。最初，我认为公司的老总都是比较严肃的，凶神恶煞的，然而当我看到中城公司的沈总时，完全没有这种感觉了，沈总和蔼可亲、平易近人，而且我们不懂的就问他或公司的其他人，他们都会很乐意的为我们讲解，公司有这样的老总和职员，我相信，公司的明天会更加辉煌。其次，也要感谢学校能提供这么好的实习的平台，让我们理论联系实践，这让我们能学得更多，收获得更多。

总之，这次实习给了我们丰富的经验和宝贵的财富。虽然这次实习并不是很累，但是我在公司学到了许多前辈们和自己在实践中总结出来的经验，不管是去找商家洽谈还是业务素质方面，我都得到了锻炼，这不仅使我们积累了在课本上学不到的经验和教训，而且为我们以后从事电子商务方面工作奠定了良好的基础。

**电子商务实训报告总结篇二**

不知不觉,为期三年的电子商务专业学习生涯就要结束了,我们学习了大量的相关专业知识,打下了电子商务专业理论的基础,对电子商务这门专业有了一个理性的认识,为了能够将理论应用于实际工作,使我们对电子商务的理性认识上升到更高层次的感性认识,同时了解当今企业对电子商务的应用和发展情况,提高自身动手实际操作能力,以增强自身的社会竞争力,为今后工作积累工作经验,我通过参加实习单位的招聘以及面试,成为了\_\_\_\_\_\_\_\_公司的一名实习员工,主要担任总经理助理工作.

\_\_\_\_\_\_\_\_公司位于\_\_\_\_\_\_,占地面积300多亩,是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业.集团公司下设七个合资企业、四个水产加工厂、三个蔬菜种植基地、两个\_\_万吨冷库,年加工各种产品5万吨.现拥有固定资产\_\_\_\_亿元,员工\_\_\_\_人,20\_\_\_\_年实现销售收入\_\_\_\_亿元,出口创汇\_\_\_\_万美元.该企业是\_\_\_\_市的以食品出口储存加工为主要业务的大型集团企业,同时该企业在电子商务的应用情况和现代化物流的规模都是比较可观的,是一个现代化企业,因此,我在此企业参加实习工作,可以使自己以前学习的专业知识在实际中得到应用,也使自己能够得到更多的工作经验.因此,在接受在该公司参加实习时,我便决心要辛勤严谨工作,认真完成各项工作任务,在工作中自习观察,组织协调各部门,与周围环境融合使自身工作经验得到提高,使自己学习的理论知识在实际工作中得到应用.

我的实习工作从20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日进行到20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日,在开始的一个星期,公司对我进行了相关的职业培训,主要是对员工以及工作环境以及公司规定的介绍,作为一名总经理助理,我的主要工作是辅助总经理的工作,具体方面包括文件发送,电话记录,指令下达,传真以及信件收发等.由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察,因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比.

在开始的工作中,由于对人员和工作环境还不太熟悉,因此工作效率比较低,也出现了一些错误,比如发错报价单、文件指令下达效率低等,但是经过后来的弥补,没有造成经济损失,同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫,了解人员关系,适应企业环境,渐渐比较熟悉的掌握了业务技能,后面的类似工作便能应付得比较得心应手.

由于业务方面的熟练,企业领导对我提高了信任程度,并且交给了我一些较为复杂的工作,我的实习期间正处于食品加工出口的旺季,物流运输仓储等方面工作较为繁忙,因此企业领导分配我在做好一些总经理助理工作的同时完成一些仓储相关的工作.该企业拥有多个大型仓库,以低温仓库为主,仓库配备堆高车,铲车等仓储车辆以及各种吨位的载重卡车保温车冷藏车多辆,并且有集装箱堆积地以及集装箱龙门吊等专业的物流标准设施,在这里我主要辅助管理一个低温冷冻仓库,工作任务如下:

监督员工进行低温仓库的高层/堆垛货架储存.

存货即时控制.利用货卡登记制度,随时了解库存商品的数量.确保商品质量,随时检查,及时上报、调整出现的质量问题.定时观察库房条件,确保库房内温湿度不超标.

参加库存货物的加工整理.为客户提供完善的分拣、换包装等加工服务.订单处理.对订单处理要求做到及时、准确、高效,并承诺:单据收到15分钟内,指派操作人员到达现场,进行收发货.

退货处理.全力协助客户进行退货收货作业,并且填写收货单和进仓单,并及时反馈客户,以便客户尽快对退货做出处理决定.退货收货时,对于原封箱之产品如无可恶特别指令,即可作为商品入库处理.非原封箱退货按客户指令要求,做到清点、分类、整理后方能入库.

通过从事这项工作,我了解了现代企业仓储的基本操作模式,同时,我将现实中的物流模式和课本上的电子商务的物流模式做了对比,了解了实际操作和理论知识之间的不同,深入了解了物流仓储的现状.在这项工作中,由于人员数量较多,而且大多数员工为临时工,技术知识和文化水平都比较低,因此一定的领导和组织协调能力是十分重要的,因此,我在这方面加强了锻炼,加强工作中的监督作用,提高员工的工作效率,在员工人手不够的情况下亲自下冷库,驾驶堆高机完成货物堆放工作,发扬特别能吃苦特别能战斗的精神,完成一些体力劳动,虽然这些体力劳动技术含量不高,但是在进行这些工作的过程中,我了解了仓储工作在实际操作过程中的一些技能,比如:我学习到了塑料周转箱以及纸质周转箱的不同堆放方式,塑料周转箱可以采用上下对齐的方式利用周转箱的自身结构设计保持货物堆的整齐和均匀受力,然后将物堆放至托盘,用堆高机按照标准堆高数量储存;纸质周转箱由于耐压程度较低,需要其呈“五花”摆放,然后堆高.搬运工的分组工作方法:根据人员的体力情况和技能情况分配,身材较矮的人在集装箱内卸下货物,由对仓库结构熟悉的人搬运至仓库.这些细节方面的小技能虽然与专业方面的知识不是十分相干,但是这些细节提高了我对工作的了解,确保在业务较多的这个时期增加企业效益.

我在完成本职工作的同时,还利用自己的各方面特长协助一些部门的工作,由于我在计算机方面有一定特长,因此也协助计算机维护部的技术员工做好企业内部的计算机维护工作,该企业刚刚制作完成了自己的商业网站,但是技术含量较低,内容较少,与客户的交互能力很有限,页面设计也不是非常友好,公司决定改善自己企业网站的功能和质量,我参与了计算机维护部技术人员对网站的更新工作,利用我学习到的电子商务网站建设的知识,完成了网页设计制作以及数据库程序的编写,节省了雇佣外部技术人员的资金.

该公司部门较多,局域网范围很大,而且部分员工对计算机操作方面的技能不高,因此经常出现计算机网络和软件以及硬件方面的故障,我凭借多年的维护经验以及在信息城作兼职时学习到的一些知识,帮助计算机维护专业技术人员解决一些自己能够解决的问题,不仅在最快时间解决了问题,而且我也在维修的过程中积累了计算机方面的经验.同时利用自己的摄影方面的特长,在企业开展一些活动的时候进行摄影记录,在企业人员出行以及货物内部运送时,也能够熟练驾驶小型和中型车辆进行运输,节省了时间和人力资源.虽然我在这个企业只是实习工作,但是我依然认真负责的对待每一件工作,在工作中同时认真学习,提高自己的动手能力和组织协调能力,使得理论和实践紧密结合.

的知识是有一定距离的,并且需要进一步的再学习.虽然这次实习的业务有的与电子商务不相关,但是,这帮助我更深层次地理解企业运行的模式,对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助,使我在电子商务专业方面,不在局限于书本,而是有了一个比较全面的了解.尤其是物流方面,使得我了解了现代企业的物流模式,不仅如此,而且了解了在物流过程中一些具体工作的具体技能.俗话说,千里之行始于足下,这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的,所以基础的实务尤其显得重要,特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识.

按照学院和系部的安排,我们进行了为期一周的电子商务实习.实习中掌握了许多实质性的操作技能.这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程,收获很多.下面先阐述一下我对此次实习的心得.

通过这次实习,我基本掌握电子商务的实际应用,了解并熟悉了b2b及b2c的流程,懂得了三流互相配合的重要性,收获很多.b2b电子商务是指企业与企业之间,通过internet或专用网方式进行的商务活动.这里企业通常包括制造、流通(商业)和服务企业,其的特点是: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. 网上银行是指通过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,足不出户就可以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.

这次实习中,虽然每次都受到挫折,但是在每一次的挫折之后我都会总结一次,我发现每次进步一点点并不太难.有时我真想放弃了,又累又受气,上会网玩会游戏多好呀!但一想到翁老师的话,我就会给自己加油,就会对自己说:其实成功就离你不远了!这样,我就以积极的心态来面对,我不再惧怕他们,我知道困难像弹簧,我弱它就强.对于这一周的实习,我是抱着认真的态度对待的!我觉得实习最重要的是让你学到东西,重要的是过程,如果有机会的话,我希望下次还能进行这种类似的实习,反正只要能学到知识就是好的!

这一周的上机操作,我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完,但至少每一项我都熟悉了流程,知道具体每一步该怎么往下走,我想着就是不小的收获,呵呵!

这次实习让我懂得了如何在网上购物,如何申请邮件,如何进行outlook设置并用它来收发邮件,如何注册和使用支付宝,如何\_\_迅雷并用它来\_\_自己需要的资料,还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息,也了解了百度、搜狗等搜索引擎等好多知识.这些东西有些以前我都未接触过,很感谢这次实习的机会,相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助!

**电子商务实训报告总结篇三**

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。

实习班级:市场营销本科0801

实习时间:20xx年x月x日

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。

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。

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。

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。在虚拟的实习平台里，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!

**电子商务实训报告总结篇四**

不知不觉，为期三年的电子商务专业学习生涯就要结束了，我们学习了大量的相关专业知识，打下了电子商务专业理论的基础，对电子商务这门专业有了一个理性的理解，为了能够将理论应用于实际工作，使我们对电子商务的理性理解上升到更高层次的感性理解，同时了解当今企业对电子商务的应用和发展情况，提升自身动手实际操作水平，以增强自身的社会竞争力，为今后工作积累工作经验，我通过参加实习单位的招聘以及面试，成为了青岛xx公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

青岛xx公司位于xxx，占地面积300多亩，是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业。

集团公司下设七个合资企业、四个水产加工厂、三个蔬菜种植基地、两个x万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产xx亿元，员工xx人，20xx年实现销售收入xx亿元，出口创汇xx万美元。

该企业是xx市的以食品出口储存加工为主要业务的大型集团企业，同时该企业在电子商务的应用情况和现代化物流的规模都是比较可观的，是一个现代化企业，所以，我在此企业参加实习工作，能够使自己以前学习的专业知识在实际中得到应用，也使自己能够得到更多的工作经验。所以，在接受在该公司参加实习时，我便决心要辛勤严谨工作，认真完成各项工作任务，在工作中自习观察，组织协调各部门，与周围环境融合使自身工作经验得到提升，使自己学习的理论知识在实际工作中得到应用。

我的实习工作从20xx年x月xx日实行到20xx年x月xx日，在开始的一个星期，公司对我实行了相关的职业培训，主要是对员工以及工作环境以及公司规定的介绍，作为一名总经理助理，我的主要工作是辅助总经理的工作，具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。因为这项工作便于对企业整体运作模式的观察，所以担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

在开始的工作中，因为对人员和工作环境还不太熟悉，所以工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的补充，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适合企业环境，逐步比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。

因为业务方面的熟练，企业领导对我提升了信任水准，并且交给了我一些较为复杂的工作，我的实习期间正处于食品加工出口的旺季，物流运输仓储等方面工作较为繁忙，所以企业领导分配我在做好一些总经理助理工作的同时完成一些仓储相关的工作。该企业拥有多个大型仓库，以低温仓库为主，仓库配备堆高车，铲车等仓储车辆以及各种吨位的载重卡车保温车冷藏车多辆，并且有集装箱堆积地以及集装箱龙门吊等专业的物流标准设施，在这里我主要辅助管理一个低温冷冻仓库，工作任务如下：

监督员工实行低温仓库的高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。利用货卡登记制度，随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，即时上报、调整出现的质量问题。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

参加库存货物的加工整理。为客户提供完善的分拣、换包装等加工服务。

订单处理。对订单处理要求做到即时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，指派操作人员到达现场，实行收发货。

退货处理。全力协助客户实行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并即时反馈客户，以便客户尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无可恶特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按客户指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

通过从事这项工作，我了解了现代企业仓储的基本操作模式，同时，我将现实中的物流模式和课本上的电子商务的物流模式做了对比，了解了实际操作和理论知识之间的不同，深入了解了物流仓储的现状。在这项工作中，因为人员数量较多，而且绝大部分员工为临时工，技术知识和文化水平都比较低，所以一定的领导和组织协调水平是十分重要的，所以，我在这方面增强了锻炼，增强工作中的监督作用，提升员工的工作效率，在员工人手不够的情况下亲自下冷库，驾驶堆高机完成货物堆放工作，发扬特别能吃苦特别能战斗的精神，完成一些体力劳动，虽然这些体力劳动技术含量不高，但是在实行这些工作的过程中，我了解了仓储工作在实际操作过程中的一些技能，比如：我学习到了塑料周转箱以及纸质周转箱的不同堆放方式，塑料周转箱能够采用上下对齐的方式利用周转箱的自身结构设计保持货物堆的整齐和均匀受力，然后将物堆放至托盘，用堆高机按照标准堆高数量储存；纸质周转箱因为耐压水准较低，需要其呈“五花”摆放，然后堆高。搬运工的分组工作方法：根据人员的体力情况和技能情况分配，身材较矮的人在集装箱内卸下货物，由对仓库结构熟悉的人搬运至仓库。这些细节方面的小技能虽然与专业方面的知识不是十分相干，但是这些细节提升了我对工作的了解，确保在业务较多的这个时期增加企业效益。

我在完成本职工作的同时，还利用自己的各方面特长协助一些部门的工作，因为我在计算机方面有一定特长，所以也协助计算机维护部的技术员工做好企业内部的计算机维护工作，该企业刚刚制作完成了自己的商业网站，但是技术含量较低，内容较少，与客户的交互水平很有限，页面设计也不是非常友好，公司决定改善自己企业网站的功能和质量，我参与了计算机维护部技术人员对网站的更新工作，利用我学习到的电子商务网站建设的知识，完成了网页设计制作以及数据库程序的编写，节省了雇佣外部技术人员的资金。

该公司部门较多，局域网范围很大，而且部分员工对计算机操作方面的技能不高，所以经常出现计算机网络和软件以及硬件方面的故障，我凭借多年的维护经验以及在信息城作兼职时学习到的一些知识，协助计算机维护专业技术人员解决一些自己能够解决的问题，不但在最快时间解决了问题，而且我也在维修的过程中积累了计算机方面的经验。同时利用自己的摄影方面的特长，在企业展开一些活动的时候实行摄影记录，在企业人员出行以及货物内部运送时，也能够熟练驾驶小型和中型车辆实行运输，节省了时间和人力资源。虽然我在这个企业仅仅实习工作，但是我依然认真负责的对待每一件工作，在工作中同时认真学习，提升自己的动手水平和组织协调水平，使得理论和实践紧密结合。

在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提升效率。做好了自己的本职工作的同时，带头作出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调水平，使得自己和员工之间的工作配合默契，提升工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的.实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与使用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务有的与电子商务不相关，但是，这协助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的协助，使我在电子商务专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是物流方面，使得我了解了现代企业的物流模式，不但如此，而且了解了在物流过程中一些具体工作的具体技能。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是当前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。

从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**电子商务实训报告总结篇五**

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xx月xx日至xx日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在xx月xx日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，xx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伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：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。

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。

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。

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xx月xx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。

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！

**电子商务实训报告总结篇六**

伴随着商品经济和网络技术的不断发展，现在人们购物消费只要拿起鼠标轻轻一点足不就能完成网上购物，挑选自己喜欢的商品，而且价格比市面较便宜。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来;而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

还有就是了解到了电子商务交易的模式，例如b2b模式、b2c模式等。而且还进入了一些网站，如淘宝网、逛街网、卓越网等知名的网站。对他们的交易模式，盈利模式，网站建设等几个方面进行比较，这让我们更进一步的了解了电子商务的交易模式及流程。还对传统商务与电子商务进行了对比。

这次实训不论是从自身的体会上，还是对这学期的思想转变上都有了一个很大的突破。学校给的这次实训，让我学到了很多，更多的是让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感了，正是因为这份危机感，让我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

开始实训的第一天，看着那份实训题目，当时头脑里面只有一个想法，这么多怎么能完的成呀!心里都凉了一半，感觉这个星期都不好过的了，结果确实是这样，回顾这个星期的生活，那是一个字：累!每天像机器人一样坐在凳子上机械的敲着冷冷的键盘。虽然这个过程中有很多的坎坷，有太多的荆棘阻挡着我向前的步伐，可你只需用一种武器就能把它们全部的击毙，那就是执着。一个人的生活只要拥有一份执着，那他将拥有生活中的充实与成功。这个想法在我以前的生活中也验证过，但通过这次实训，我想这份充满非凡意义的执着将会一直的陪伴在我理念中。

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。

**电子商务实训报告总结篇七**

1、xx：这次的实习我们是从xx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xx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xx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。

xx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、xx：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xx平台上发布商品，所以没有搞好xx的交易，当自我在xx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x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xx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xx不一样的是买家需要的是个人的帐户。

3、xx：与xx、xx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xx、xx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，xx的交易。

实习班级：市场营销本科xx。

实习时间：20xx年x月x日。

直接由企业或邮局来完成货运，企业和个人都需要有自我的网上银行帐户，xx平台上才有能够出售的商品。可是需要注重卖家的信誉度，x月x日买家最大的担心就是要一个诚信度网上银行交易，安全是最重要的问xx的交易环节，是很难成功得做xx的交易平台上进行发xx的交易平台或者是卖家都供给能够收藏起来，不能一味的购买商xx成功等一段xx具有法律效用的。

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；xx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x企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

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。

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x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。

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。

**电子商务实训报告总结篇八**

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

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

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

日常工作:

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

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

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

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

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

实习体会：

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

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

**电子商务实训报告总结篇九**

xxxx年xx月xx日—xx月xx日

（星期一至星期五）

二、实训目的

通过本课程的实训，更深入的了解大学生电子商务的实训意义，电子商务发展现状及未来发展空间。而通过对此专业社会发展的了解让学生可以更好的认识自己的专业，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。

三、实训要求

1.使学生加深对电子商务基本理论与概念的理解。

2.培养学生解决实际操作问题的能力。

3.培养学生认真细致的态度及科学严谨的实训作风与习惯。

4.要求每位同学独立完成一篇实训报告。

四、实训安排

周一、实训前准备

周二、实训动员会

周三、参观无锡科技展示中心、感知科技

周四、参观博宜教育

周五、和xx届学长、学姐交流相关专业知识

五、实训心得

一个星期的实训不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己学到很多的东西，但我真的在其中明白了很多。学校给我们提供的这次实训，是一个很好的学习机会，可以摸索自己的兴趣和以后发展的方向，可以让自己提前认识到自己想得到的东西是什么，“不知不知，先行后知”。两个星期的实习生活，使我受益匪浅，回味无穷，实习所感历历在目。

电子商务的实训课程是学生学习电子商务方法、掌握电子商务技能的重要渠道。

在实训的过程中，我们参观了无锡新区科技展示中、感知科技、博宜教育，让我认识到了科技、网络的重要性。而电子商务则依托于计算机网络，网络的迅速发展也使电子商务得到了迅猛的发展。而与08届学姐、学长的交流中我们也学到了许多课堂上学不到的宝贵知识，相信这对我们以后的工作会有很大的帮助。通过这次实训，我认识到了认真学习电子商务的重要性，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。

通过这次实训，让我们更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在实训的过程中学习和提高了自己。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，因此，掌握这方面的知识越来越重要了，而此次实训是一次非常好的机会，让我们对电子商务的更深一步的了解，二我们也感觉到了电子商务的优越性，不禁为我们当时的选择而感到窃喜。

有的人说实训很辛苦，而我觉得实训是一件非常有意义的事情。这次实训我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。学校给我们这次实训的机会，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，也许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，获得更大的收获！

**电子商务实训报告总结篇十**

在毕业前，经过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了解，并能有更深刻的认识。也期望能在实习期间对以后的工作有较好的心理准备，对以后要选择什么样的工作做到不茫然，明白以后自我的工作规划。

有限公司属私营实体，创立于20xx年。属小型企业，现代化的网络企业，人员30左右。经济效益良好，在同行中居于龙头地位。主要经营产品有:除皱美容笔;美颜spa熏香器;环保加热饭盒;冷敷冰晶美容仪;负离子嫩肤仪;磁波共振美颜仪;超声波按摩美容仪;复古迷你爆米花;按摩牙刷;各类服饰、鞋子和包包。

我在xx有限公司的实习岗位是网络拍卖。在访问量比较大的一些网站进行注册，上传公司的产品图片，做产品的宣传，吸引顾客的购买。如果有顾客下标，就及时与顾客联系沟通，然后下单，传给公司的派件部，然后给顾客派货。而我们这一部门在这期间要负责售中和售后的客户服务。能够说，我们这一部门是最主要的部门，因为我们要直接与顾客联系，沟通，增加和维护顾客。异常是售后的工作，顾客有什么问题必须与他们及时联系，处理问题，仅有这样顾客才会信任你，才会成为老顾客。仅有这样才会慢慢积累到必须的顾客群，业绩才会稳定。

1.培训

最初我们有为期三天的基本培训，了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程。第一天对公司的一些规章与制度进行了解，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天了解网络拍卖的相关规则与流程，熟悉几个访问量比较大的网站的产品上传方式，并设计出具有针对性的“自我介绍”或“关于我”，不仅仅要有对不一样网站的特色，还要有个人特色，重要的是能体现公司的产品，吸引顾客。第三天是基本培训的最终一天，开始申请账号，着手上传产品。在这一阶段要注意产品该如何上传，宣传该如何打，才能吸引更多的顾客，并且要注意卖场的选择，产品不一样，上传的卖场不一样，仅有上对了卖场，才会有更多的访问量，访问的顾客过了才会有订单下。基本上三天的培训室比较辛苦的，因为自我要摸索，要理解，带我们的组长只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧。

2.两个月的实习(即我的工作经历)

在为期两个月的实习中，主要分为两个阶段。

第一阶段:了解和巩固培训知识。在开始的半个月里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为培训时只是对上传产品和顾客沟通的方法有所了解，真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉，并且尽力为了让我们快些适应工作环境，加大我们的工作量。给我们的联系顾客的账号都是已经有必须客源的，所以会有售后的客户服务问题，老顾客询问的问题。总之，在工作时，忙了这边忙可是那边，搞得一团糟。经常会挨骂。心里还有点委屈有点沮丧。觉得都快毕业了，连这基本的工作都做不好，以后怎样办。可是还好，带我们的师兄很耐心，也很细心，会很认真的给我们指导，这是我感到很高兴的。他还会叫我们一些快速上传产品的方法，和多个顾客聊天的技巧。很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

第二阶段:再剩下的时间里，主要是增加业绩的问题。在我们熟悉基本的操作后，经理重新给了我们通讯账号，这就意味着没有老顾客，需要我们自我寻找顾客。开始的一星期是最难熬的，因为新通讯账号的关系，我们要不停地上传产品，并且要在对的时间，对的地方上对的产品，仅有抓住了有利的时机，才会有更多多访问量，访问量有了，才会有顾客。上传的产品需要有自我的特色，需要整理成自我的东西。所以在那段时间我经常是忙到很晚。而我们的工作时间是很长的，从上午十一点到晚上十二点，如果遇到比较难缠的顾客，还会经常忙到凌晨一两点，所以有些疲累。可是还好，只是身体上的，精神还能够。在这段时间过后有了必须的顾客，没有那么累了，但工作上更繁琐了。不仅仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售中、售后的服务，和派件部门处理好相关的事情。我想我应当是打不死的万年小强，精神一向很好，这份工作做得很顺手。可是还要感激师兄的耐心指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

这就是我工作的简单经历，简单而充实，我从中学到了很多。

在这一次实习的过程中，给我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅仅是一种必然趋势，对于社会也是一种提高和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我期望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我期望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的.企业贡献一份力量吧。上头对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，并且该公司网站没有进行网络统计。

可是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，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，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，seo是我的目标，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销seo的梦想，主要是经过自我建设网站进行网络营销学习和实战。很期望能在大学的最终一年里多看一点书，拓宽一下自我的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

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，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有本事给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人本事和素质，是你独一无二，与众不一样。我觉得我此刻要做的就是把三年学习的理论经过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自我的东西。我相信我能做到，因为我能够在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和seo最想做的工作，可是不一样的企业有着不一样的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。并且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自我所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。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!

**电子商务实训报告总结篇十一**

单位名称：xxxxxx厂

实习岗位：淘宝商城xxxxxx旗舰店客服工作任务：售前、发货、打包、售后。

选择了电商专业的我，作为与时俱进的互联网行业，社会实践当然必不可少。只有参加社会实践才能够让我们的专业知识有付诸到实践的作用。全面了解电子商务的操作流程，如果不及时的参加社会实践，将会与行业脱节。就拿淘宝平台来说，今天的规则或许明天就改变了。每天都会有改变，会出现很多新的运营规则、运营工具。这些我们都是要去学习的。光在学校学习的书本知识，在现实社会中是远远不够的。所以每一个在校学生都必须去参与社会实践，完善自我。

希望能够通过这次实习对淘宝商城有更进一步的了解，了解更多的付费推广，熟练使用淘宝商城的前后台操作、对客服这一岗位能够有个更深刻的认识，更加直面的接触这个行业。

每天9点半打开电脑，登上客服旺旺，等待客户的咨询，一般客户想要购买公司的产品都会通过旺旺来联系我们，了解产品的详细属性及折扣活动情况，客户有什么凝问我们当售前的就必须的给客户一个明确的解释，网上购物虽是很方便，但由于看不到商家与商品，诚信是十分重要的一点，如何消除客户心中的戒备也是很有学问的，我认为所有的交易都是建立在诚信的基础上的，因此在回复客户的凝问时，必须准备明了的`解释，这一过程是十分重要的，出一点小小的错误都有可能会失去一单生意。给力的折扣与赠品也是成交一笔生意的重要因素，这也是一种网络营销的和种方式，在这次实习中，也给了我一个对网络营销全新的认识。。

打开已卖出宝贝页面，查看一天的订单。查看已付款等待发货，看一下有没有特别需要再次备注的，根据签约快递公司提供的运费报价，看快递是否能送到，做出预估，插旗帜，备注出来，必须细心，避免出错。

每天下午3点准时下单。打开淘宝助理，登录，下载好当天的订单，在原先备注好要发的订单选择相应的合作快递公司，手写输入快递单号，将备注好要发的客户订单打印出来。然后根据打印出来的订单去备货，将相应的货打包好，将快递单粘在相应的包裹外。

下午5点，，挑好货包装好以后，在淘宝后台点击发货。并告知顾客“亲，您好，您的物品已发货，xx快递公司xxx运单号，请收到货后先验货再签收哦，别忘了对我们五的订单，在原先备注好要发的订单选择相应的合作快递公司，手写输入快递单号，将备注好要发的客户订单打印出来。然后根据打印出来的订单去备货，将相应的货打包好，将快递单粘在相应的包裹外。

下午5点，，挑好货包装好以后，在淘宝后台点击发货。并告知顾客“亲，您好，您的物品已发货，xx快递公司xxx运单号，请收到货后先验货再签收哦，别忘了对我们五分的好评与支持哦”

处理售后，耐心的听顾客讲述损坏情况、答复他们的疑问。及时汇总到每日的顾客疑义汇总表，根据问题严重情况，进行分类，按时间先后循序处理。补发货物，及时的将运单号、日期备注到淘宝系统后台并告知顾客。及时向仓库下单，安排快递将补发的货物或者零部件发到顾客手里。收到顾客的退货，也要及时的拆开验货，与顾客联系。

经过这次的实习，我对于我客服的工作也更加的熟悉，回复客户咨询的速度、打字速度、解决售后的速度都有了一定的提升。

(一)责任心

其实刚到公司的时候，我们并没有意识到工作要细致，每一天到货发货都要清点货物，直到有2天连续发生丢失货物，我们才意识到，工作一定要细致，每天的进货、出货都要清点。凡事都要做一个心眼，把工作做仔细。每天清点货物，可以更好的降低丢失货物的情况，我们心里也更加有底。在单位实习不同于学校，在学校或许我们哪里做错了，老师会指出来让我们改正，也不会去批评我们什么，都很理解包容我们。但是，在企业实习，都是直接和经济效益挂钩。公司都有严格的规章制度，我们要对我们工作的每一个错误负责。只有在真的工作的时候，才会觉得什么叫责任，责任是这么重，所以，我们也要对于工作越来越谨慎。

(二)吃苦耐劳

宋庆龄曾说过，“知识是从刻苦劳动中得来的，任何成就都是刻苦劳动的成果。”我们那5个客服，其中我即当是售前客服，又当是发货员，要处理一堆要当天发货的货物。这就是我工作日的下午。同个办公室其他部门的人，常常笑对我说，小小个子还真男人!虽然在实习里，我的手臂粗了，有肌肉了，我还是挺高兴的。每当别人看着我搬着个大箱子货物的时候，说“这个细小的伙子，蛮有力气啦”!其实，我是在咬着牙，对自己说加油!硬撑!

(三)学会坚持，给自己寻找目标每当出现售后问题时，总是最苦恼的时候。我们发出去的货物越多，就有越多的售后问题。

每每出现售后问题，顾客的态度是不会很好的。他们会不断的抱怨、有时候甚至怒骂。但是做为客服，必须笑脸迎人。这就是我作为淘宝客服每日工作，内容丰富。有点辛苦，很充实。把以前没做过的事情都做了一遍，每天的内容基本相同，时间一久，或许很多人都会厌倦。但是我还是坚持下来了，我一直在给自己找目标，经常给自己一些考验，我最快时间处理一个售后需要多少时间，最快打一个包需要多少时间，客户咨询回应速度是多少秒，等等!这样让自己变得有动力，每完成自己的目标的时候会特别有成就感。

(四)直面行业压力

因为每一次顾客的咨询，都是投了成本的。特别像是淘宝直通车和淘宝客、钻石展位等都是用钱买来的人流量。淘宝用户每次一次的点击、每一个页面的广告展示都是投入了成本了。看似简单的淘宝页面每一块广告图、看似简单的每日焦点，别看那是一个小格子，就像城市的公交站牌、路边海报灯牌一样都是花钱花成本的。很多淘宝用户或许很反感、讨厌这些广告，却是淘宝无数商家竞价、争抢过来的。

这是第一次深深的感受到在淘宝这个市场的竞争激烈，以及商战的硝烟。如果作为淘宝商家不在淘宝网上投入成本是很难存活很久的。我自己也是开过淘宝店铺的，深知作为一个小卖家的不容易，除了日常的打理店铺以外还要不断的降低自己的价格，靠着低价格来获得顾客进店。往往店铺好不容易进来了顾客，买家还要和卖家讲条件，挑三拣四的。再则因为小店产品如果缺乏自身特色，那么无疑是难上加难。

通过这次实践能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，做错了重新来一遍、或者修改一下就可以交，老师也不会去批评我们什么，都能理解我们的错误。但是在企业里是不行的，因为效益是企业的第一生命。不能够给企业带来经济效益，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，这是我对这次实习的总结。

**电子商务实训报告总结篇十二**

1、电子邮件

2、网上银行

3、ca认证部分

4、物流部分

5、b2b部分

6、b2c部分

7、c2c部分

8、网络营销

9、edi部分

10、网上单证

11、网页制作

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。

两个星期的电子商务实训，感觉时间过的很快，不过，在实训最开始的时候是很无聊的，就是盯着那个电脑屏幕看概念理论，很是枯燥。不过，为了我们交上去的210块钱考证费，没有办法，只好耐着头皮学下去了。回想在这两周的实训生活，最开始的时候每天坐在电脑面前，眼前不是“百度”就是“谷歌”，然后就是做操作题，并熟练掌握。工程量是巨大的，而且枯燥的。

这次的实训内容其实也蛮多的，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单，尤其是在处理电子合同时，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，正如老师说的，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。对于我本身，以前最熟悉的也不过是电子邮件服务，有一个邮箱总是和别人发发邮件，其他的也不知道到底邮箱还有什么用，至于还有那么多的内容，根本就没有听说过更何况还是什么见过了，而且还要自己做，真的是不知道，不过还好书上有，让我对其了解了一些，要不然还真的不知道要如何下手了。在做电子合同时，我遇到不少了麻烦，申请的企业不知道哪里出错了，就不是见了，我就从头开始，一切都重新开始，先从b2c做起，注册公司，慢慢的，一步一步来，我以为这样应该不会还有什么不对的了吧，但是做到最后，我还是错了，我那时真的一下就火了，怎么总是错了，不做了，我和自己闹着矛盾，就把这里给丢下，继续做后面的，可是，我还真的蛮笨的总是出错，搞着搞着又不知道做了，真的会晕掉。不过，我是好学生，还是把要做的都做好了，要不然我怎么会有以下的收获呢？虽然，不是通过自己的语言来表达，但我想，我懂了，至少比以前知道了很多。

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。

虽然我知道的可能还不是很多，但这次实训给了我一个很好机会，让我知道不少，电子邮件服务、网上银行服务、电子钱包管理与使用、电子商务的三种模式：b2b、b2c、c2c，网上单证、edi模式、ca认证、电子合同和企业网站。在电子邮件服务中，最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。我认为最简单的`就是电子钱包管理与使用，只要新建用户和完成电子钱包设置等。内容最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。

当然在实训中，我也遇到了很多的苦难，也曾一次次的受挫过，但也就是因为这样，我又一遍遍的去寻找解决的方式和途径，使这些难题得以顺利解决，这个累积的过程，也就成了我实训期间宝贵的经验与财富，相信对我以后的生活也会有很大的帮助。经过这次实训，我相信，在以后的生活中，不管遇到什么样的难题，只要一直保持这种心态与斗志，积极向上，我的人生一定会有更大的收获。

有现在的成果也很不错了。虽然辛苦了点，但能让我学到不同的东西，我心里还是高兴的。人非生而知之，要学得知识，一靠学习，二靠实践。没有实践，学习就是无源之水，无本之木。我们不会骄傲的，不会以为因为搞了两个星期的实训就什么都知道了，我们要学的还有很多，要接触的还不知道有多少，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的，把握现在，为自己的未来而奋斗，展开双翅飞向美好的未来！

**电子商务实训报告总结篇十三**

培养良好的职业道德、强烈的责任感、团队协作精神;

了解熟悉社会，进一步培养人际交往和沟通能力，提高应变能力。

根据系里安排和我们专业同学的实习意向，由各位同学自行联系实习单位和实习地点。而最后26位同学选择了各自不同的实习单位，行业遍及it行业、电信、金融、法律、工程、贸易等，实习单位种类多种多样，既有政府机关、大型国有企业，也有跨国企业和中小型私营企业。

由于本专业属于复合型专业，学科知识所涵盖的领域包括管理学、商学、信息技术等方面，所以在具体工作中，多数同学从事了文秘、行政管理、市场营销等工作，还有少数同学在多媒体技术应用、项目管理等。

根据本班同学在实习后相互的交流，以及实习结束后填写的实习登记表和实习报告，可以总结出以下几点：

实习期间所有同学在实习单位表现优异，体现了较强的专业素养和学习能力，虚心好学，服从安排，表现出良好的团队合作意识，普遍受到实习单位的肯定和表扬。

作为武汉大学的毕业生，展现了良好的精神风貌和优秀的个人综合素质，为学校学员赢得了良好的社会声誉。

实习的经历对于同学们是宝贵的锻炼机会，学习到许多在课堂中无法学到的.东西。能够切身去感受，进一步了解行业的一些具体操作和工作方式，适应社会的压力和竞争，提高沟通交流能力。

实习过程中也暴露出同学们身上存在的问题，如一些专业知识的掌握不够扎实，同时理论和实践脱节，导致动手能力不足。考虑问题欠周全，随机应变能力还有待提高等。

最后，我们需要感谢那些在实习期间提供给我们宝贵机会的用人单位，感谢给予我们指导和帮助的班级导师和带实习老师。没有他们精心的安排和极大的付出，同学们就不可能顺利地完成毕业实习任务。我们10级电子商务专业全体同学一定会今后更加努力学习和工作来报答这些给予我们帮助的人!

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