# 电子商务的实训报告个字(优质14篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-01-10

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧电子商务的实训报告个字篇一班级：姓名：学号：内容摘要本次实训内容主要有电子支付的基本概念...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**电子商务的实训报告个字篇一**

班级：

姓名：

学号：

内容摘要

本次实训内容主要有电子支付的基本概念、电子支付的特征、电子支付的协议、电子支付的发展阶段、电子支付的类型、电子支付的工具、电子支付流程、网站推广的基本方法、策略等和标准化包装的内容和作用等。

关键词：电子支付、网站推广、标准化包装

一、实训概述和意义

通过这段时间的实训，不仅拓宽了自己的知识面，更培养和锻炼了自己所学的基础理论，掌握了基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业之后的工作道路铺上了垫脚石。

1、锻炼了自己的实践能力，将在课堂上学到很多理论知识运用于实际中，使自己较全面深入地了解电子商务相关工作的情况，开拓了视野，实现了技术技能和商务技能的提高。

2、进一步深入掌握专业知识，并在实习的过程中逐步找准自己的专业定位，让自己对社会有一个更好的了解，使自己在未来就业方面有清楚的认识。

3、培养了自己分析问题和解决问题的能力，踏踏实实的工作态度，树立了良好的职业素养。

二、实训过程与内容

（一）电子支付：

所谓电子支付，是指从事电子商务交易的当事人，包括消费者、厂商和金融机构，通过信息网络，使用安全的信息传输手段，采用数字化方式进行的货币支付或资金流转。

电子支付的特征：

1．数字化的支付方式

电子支付具有方便、快捷、高效、经济的优势。用户只要拥有一台上网的pc机，便可足不出户，在很短的时间内完成整个支付过程。支付费用仅相当于传统支付的几十分之一，甚至几百分之一。

电子支付的类型：

1、网上支付

网上支付是电子支付的一种形式。广义地讲，网上支付是以互联网为基础，利用银行所支持的某种数字金融工具，发生在购买者和销售者之间的金融交换，而实现从买者到金融机构、商家之间的在线货币支付、现金流转、资金清算、查询统计等过程，由此电子商务服务和其它服务提供金融支持。

2、电话支付

电话支付是电子支付的一种线下实现形式，是指消费者使用电话（固定电话、手机、小灵通）或其他类似电话的终端设备，通过银行系统就能从个人银行账户里直接完成付款的方式。

3、移动支付

移动支付是使用移动设备通过无线方式完成支付行为的一种新型的支付方式。移动支付所使用的移动终端可以是手机、pda、移动pc等。

（二）网站推广：

基本推广方法介绍：

1.搜索引擎推广法

搜索引擎推广是指利用搜索引擎、分类目录等具有在线检索信息功能的网络工具进行网站推广的方法。

搜索引擎推广的方法可分为多种不同的形式，常见的有：登录免费分类目录、登录付费分类目录、搜索引擎优化、关键词广告、关键词竞价排名、网页内容定位广告等。

2.电子邮件推广法

中小企业在实施这一方法时需注意：许可e-mail营销比传统的推广方式或未经许可的email营销具有明显的优势，比如可以减少广告对用户的滋扰、增加潜在客户定位的准确度、增强与客户的关系、提高品牌忠诚度等。

3.资源合作推广法

通过网站交换链接、交换广告、内容合作、用户资源合作等方式，在具有类似目标网站之间实现互相推广的目的，其中最常用的资源合作方式为网站链接策略，利用合作伙伴之间网站访问量资源合作互为推广。

一般来说，每个网站都倾向于链接价值高的其他网站，因此获得其他网站的链接也就意味着获得了合作伙伴和一个领域内同类网站的认可。

4.信息发布推广法

这是免费网站推广的常用方法之一，即将有关的网站推广信息发布在其他潜在用户可能访问的网站上，利用用户在这些网站获取信息的机会实现网站推广的目的，适用于这些信息发布的网站包括在线黄页、分类广告、论坛、博客网站、供求信息平台、行业网站等。

5.病毒性营销法

即利用用户之间的主动传播，让信息像病毒那样扩散，从而达到推广的目的，病毒性营销方法实质上是在为用户提供有价值的免费服务的同时，附加上一定的推广信息。

6.快捷网址推广法

即合理利用网络实名、通用网址以及其他类似的关键词网站快捷访问方式来实现网站推广的方法。

7.网络广告推广法

网络广告是常用的网络营销策略之一，在网络品牌、产品促销、网站推广等方面均有明显作用。网络广告的常见形式包括：banner广告、关键词广告、分类广告、赞助式广告、e-mail广告等。

8.综合网站推广法

如有奖竞猜、在线优惠卷、有奖调查、针对在线购物网站推广的比较购物和购物搜索引擎等，有些甚至采用建立一个辅助网站进行推广。

网站推广时的几点禁忌：

1．把首页做成flash。这样不仅不利于搜索引擎排名，反而会减慢进入主页的速度，在一定程度上为你的客户尽快找到你设置了一道小障碍。

2．把导航做成图片连接。这样做不利于搜索引擎搜索到网站的其他页面。3．用大量的图片组成首页。

4．作所谓的通用网址。一个网站80%的流量来源于搜索引擎，其他的20%则通过直接输入网址和导航网站的连接，用通用网址的人不到0.5%。

（三）标准化包装：

商品包装标准化主要内容是使商品包装适用、牢固、美观，达到定型化、规格化和系列化。对同类或同种商品包装，需执行“七个统一”，即：统一材料，统一规格、统一容量、统一标记、统一结构、统一封装方法和统一捆扎方法等。

标准化包装的内容：

1．包装材料标准化

商品包装材料应尽量选择标准材料，少用或不用非标准材料，以保证材料质量和材料来源的稳定。要经常了解新材料的发展情况，结合企业生产的需要，有选择地采用。

凡是包装箱、桶等，必须规定内装商品数量、排列顺序、合适的衬垫材料，并防止包装箱、桶内空隙太大、商品游动。如木箱包装箱，必须规定箱板的木质、箱板的厚度、装箱钉子的规格、相邻钉子距离，包角的技术要求及钉子不得钉在夹缝里等。纸箱必须规定如何封口，腰箍的材料，腰箍的松紧及牢固度等。布包则要规定针距及捆绳的松紧度等。回收复用的木箱、纸箱及其他包装箱也都必须制定标准。

4．装卸作业标准化

包装产品在交付给使用方之前应该通过统一的检测。测试指标如下：

测试目标消费者对可以刺激其购买欲望的外包装的形状、规格、色彩、图案、文字说明、品牌标记等信息的反应情况，从而刺激其购买。

标准化包装的作用：

1．包装标准化有利于包装工业的发展

包装标准化是有计划发展包装工业的重要手段，是保证国民经济各部门生产活动高度统一，协调发展的有利措施。商品质量与包装设计、包装材料或容量、包装工艺、包装机械等有着密切关系。由于商品种类繁多，形状各一，为了保证商品质量，减少事故的发生，根据各方面的需要，制定出行业标准及互相衔接标准，逐步形成包装标准化体系，有利于商品运输、装卸和贮存；有利于各部门、各生产单位有机地联系起来，协调相互关系，促进包装工业的发展。2．包装标准化有利于提高生产效率，保证商品安全可靠根据不同商品的特点，制定出相应的标准，使商品包装在尺寸、重量、结构、用材等方面都有统一的标准。使商品在运转过程中免受损失。同时也为商品贮存养护提供了良好条件，使商品质量得到保证。特别是运输危险品和有危险的商品时，由于包装比较适宜、妥当，减少了发热、撞击、因此运输安全也得到了保证。3．包装标准化有利于合理利用资源、减少材料损耗、降低商品包装成本。

包装标准化可使包装设计科学合理，包装型号规格统一。过去纸箱规格参差不齐，质量不好，实行包装标准化以来，纸箱统一简化为27种规格，降低半成品损耗千分之五。如沪、津两市，仅针织内衣包装实行标准化，一年就可降低包装费上百万元。

4．包装标准化有利于包装的回收复用，减少包装、运输、贮存费用商品包装标准的统一，使各厂各地的包装容器，可以互通互用，便于就地组织包装回收复用，节省了回收空包装容器在地区间的往返运费，降低了包装贮存费用。

5．包装标准化便于识别和计量

标准化包装，简化了包装容器的规格，统一包装的容量。明确规定了标志与标志书写的部位，便于从事商品流通的工作人员识别和分类。同时，整齐划一的包装，每箱中或者每个容器中的重量一样，数量相同，对于商品使用计量非常方便。

6．包装标准化，对提高我国商品在国际市场上的竞争力，发展对外贸易有重要意义。

当前，包装标准化已成为发展国际贸易的重要组成部分，包装标准化已成为国际交往中互相遵循的技术准则。国际间贸易往来都要求加速实行商品包装标准化、通用化、系列化。

三、实训总结

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。

通过这次的学习，让我更深刻的认识到了电子商务的特点和应用领域，也使我体会到了电子商务的核心思想，在这个模拟中，我们将扮演着不同的角色，例如：物流企业、银行、卖家、买家等。而在这些不同角色的操作和转换中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性。而在现代这个信息时代中，掌握这些知识已越来越重要。当然，在实训中，我们都会遇到或多或少的问题和困难，但也正因为这样，我们不断的去寻找解决的方式和途径，使得这些难题得以解决，而这一过程，也为我留下了不少心得和经验。

经过这次的学习，我相信，在以后的生活中，不管遇到什么困难和难题，只要一直保持着这种心态与斗志，将会对我以后的人生奠定基础，同时，也会为以后的我带来很大的收益。

**电子商务的实训报告个字篇二**

为期二周的专业技能实训结束了。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。原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实训所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，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，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

这次的实训内容主要有：

一、通过“德意”操作在电子商务虚拟平台了解电子商务的基本流程，同时在虚拟平台上做了操作。

二、通过虚拟平台的模拟操作相应地在网络实践平台做了相应的操作。

三、到欧中经贸网参观并听工作人员介绍公司状况。

四、听讲座。

我们主要是电子商务实训室的德意模拟操作平台里进行的，不管是btob还是btoc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。

在虚拟平台操作完后，我们还在阿里巴巴、拍拍等网站中进行会员注册。我们在阿里巴巴里面发布自己的商业信息，在拍拍网上则是利用qq号码网上开店，发布自己的商品，进行商品的买卖。这些都是在现实的网络中实现的。当然，作为电子商务的学生，如果我们自己都不去实践，那我们又如何使他人信任，让他人放心的进入到我们自己的网站。

另外，我们还听取了由雅虎中国企业的一名营销经理谢经理给我们讲了关于搜索引擎和推销的知识。让我们从中了解了世界上三大搜索巨头：百度、雅虎、google它们之间的特色和市场的定位。使我们对这三个常用搜索引擎功能有了清晰的了解，同时听了这位营销经理的推销艰辛而又精采的一面，在为她喝采的同时也开放了自己的眼界，使自己的知识又多了一方面的扩充。

通过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情况。也对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。

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。

在这里很感谢潘老师给我们传授了这么多的知识和经验,让我们在毕业之际更好的填补自己的不足。

**电子商务的实训报告个字篇三**

xxxx年xx月xx日—xx月xx日

（星期一至星期五）

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。

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。

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

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！

**电子商务的实训报告个字篇四**

电子商务是一个极具创新意识的新兴的产业，随着网络经济的迅速发展，电子商务已逐渐成为大学生在就业选择当中一条较为重要的途径。传统的“灌输式”和一般的实验操作的.教学方式已经不适合电子商务专业的授课。目前中国已经有很多高职院校设立了电子商务创业园和电子商务创业课程，希望能够提高学生的创业能力。但是大部分学校都没有很好地把电子商务创业与课程教学相结合，缺乏这方面课题的研究。近年来，许多高校不断扩招，大学生普遍面临就业难的问题。高职院校尤其是电子商务商务专业，以解决大学生就业为目标，改进教学方式和方法 ，着重培养学生的创业和就业能力，已成为高职院校教育改革的重点。

因此，如何引导学生掌握电子商务领域必要的操作技能，培养学生的实践能力，帮助高职学生尽快适应工作环境等问题，是高职院校面临的非常现实的课题。特别是电子商务实训教学与学生网上创业相结合，将会提高电子商务专业学生的商务理念，突出专业特点，提高动手能力，提升电子商务学生就业质量和数量，目前是一个值得进一步研究和探索的方向。

电子商务是一个极具创新意识的新兴的产业，随着网络经济的迅速发展，电子商务已逐渐成为大学生在就业选择当中一条较为重要的途径。电子商务是一门综合性的商务学科，无论计算机网络技术、商务策划、项目实施都需要大量的动手训练。目前，高职院校电子商务专业的实践教学一般分为校内专业实训室实训、参加各级电子商务赛以及校外实训基地的实训，其中真正接触到实际工作过程的校外实训基地的实训这个环节存在着一些实施上的难度，如校外实训基地往往不愿接收大量的实习生，学生对于实训的任务分配也存在高不成、低不就的现象，所以在这一环节中期望大大提高学生的实践能力往往不能实现。

1、职业技能训练不到位，实践环节欠缺

电子商务专业在校内的实训通常是通过电子商务模拟平台进行实训，该实训模拟平台仿照实际业务流程操作，旨在使学生熟悉电子商务的运作过程。然而这一模拟平台虽然可以帮助学生对电子商务有一个感性的认识，但也存在着一些不足：

（1）模拟平台是对实际电子商务业务流程的固定化和简单化，与实际的电子商务业务有一定的距离。

（2）模拟平台注重电子商务业务的实现，却忽视电子商务的技术背景和宏观、微观环境建设，所提供的现成电子商务系统，模拟平台扩展性较弱，往往不能按教学实际需要作相应调整。

（3）模拟教学软件不能及时升级换代，教学软件无法跟时代发展同步。

2、专业师资缺乏严重

很多学校的电子商务专业教师基本上是从计算机或财会专业转行过来，大都是通过自学或者参加有关电子商务的研讨会或培训来获得这方面的专业知识，因此，师资队伍的知识储备不够深入、结构不够系统、内容不够实用。由于师资本身不是很成熟，而且大都没有电子商务实战经验，在从事电子商务教学时显得勉为其难。按照传统的师资力量的评价指标来衡量的话，这些电子商务专业教师属于低学历和低职称的行列。尽管这种情况会得到不断改善，但这仍需要一个过程。

3、实训课程教学设计不合理

（1）实训内容选择简单有局限性。传统电子商务实训课程教学普遍采用的模拟教学软件

让学生按预定好的程序、步骤、方法进行操作。这种方式可以了解电子商务活动运行的整个过程，但是它与现实中真正的运行流程还有一定的差距，因此还存在一定的局限性。

（2）实训教学方法单一。案例教学也是电子商务专业经常使用的一种实训方式。对每一个实训主题，例如b2c交易，b2b交易，c2c交易，网络营销，物流与配送等，选择本领域最有代表性的企业及其网站，理解、领会他们成功运营的秘诀，从而深刻体会每个主题的真谛。

（3）实训方式固定无创新。传统的实训方式，一般是通过学校建立的电子商务实验室来进行，学校安排一段时间，规定好课时，通过教师指导，借助于网络进行。

4、实训课考核方式陈旧，不利于学生自主学习能力以及动手实践技能的培养。

1、加强并重视模拟实训，加强校内实训室（电子商务工作室）建设。

为了提高实训课的教学小股，强化学生职业技能，学院必须适应专业雪球的模拟实训室，即电子商务工作室、电子商务技能训练平台等。这样学生可以通过相关的模拟实训练习熟悉b2c交易、b2b交易、c2c交易以及网络银行等操作内容，假声相关理论知识的理解。也能使学生置身于模拟的工作环境，学习并掌握电子商务相关的概念和实践操作方法。

2、 加强教师队伍建设，提升教师业务水平，提高“双师型”教师比例。

“双师”是指既有扎实的基础理论知识，又有丰富的实践经验，既能从事课堂理论教学，又熟悉企业运作的新型教育工作者。学校要积极选送教师到企业第一线顶岗实习，提高实践能力；有计划地选送教师赴国家级或省级电子商务专业进行培训，提高其专业水平。通过各种途径，改造现有师资结构，逐步形成一支教育观念新、师德高尚、有较高教学水平和较强实践能力、专兼结合的教师队伍。

**电子商务的实训报告个字篇五**

我有幸到淘宝网合作企业\_\_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\_\_公司文化的理解、在\_\_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，20\_\_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。

20\_\_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\_\_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。20\_\_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\_\_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\_\_公司

早在7月7日，学院就已经安排我们到\_\_集团参观。在那一天里，我们简单的了解到\_\_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\_\_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\_\_，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\_\_公司文化

来到\_\_公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉\_\_，这就需要熟悉\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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。

**电子商务的实训报告个字篇六**

利用电子商务模拟学习软件，模拟扮演商务机构（公司）和个人角色，在电子商务交易及电子商务相关的安全认证、网络支付等活动中进行仿真操作，充分体验电子商务能够给我们的商业活动和生活带来的商机、便利和乐趣，运用电子商务和信息化工具开展商务活动，熟悉b2b、b2c、c2c的交易流程，了解电子商务相关类容的含义，从而更直观的学习电子商务的知识，对电子商务有感性的认识，从实践中学习理论，用理论指导实践。

奥派电子商务教学模拟套件

8:81

公司名称：弥尔的小镇

注册资金：5000000

经营范围：时尚女装

经营方式：b2b、b2c、c2c

市场定位：女性一直是服装市场的大部分客户来源，随着cpi的提升，个人收入不断增高，对服饰的质量要求和需求量也日益增多，针对这些消费者的需求，提供优质、式样新潮的时尚女装。

初始产品设置：设置了牛仔裤、羽绒服、连衣裙、风衣、蝙蝠衫这五件商品

进入电子商务模拟系统后应首先应该进行学生注册，按照老师的要求，我的用户名为1304106，公司名称为弥尔的小镇，注册成功后登陆系统，首先进入网上银行的前台，分别以个人身份和企业身份注册银行账号，我的个人银行账号是xxx，公司银行账号是xxx，注册成功后登陆到网上银行，在个人账户中存入50000奥元，在企业账户中存入500000奥元。随后进入到个人控制台，填写企业的相关资料，在初始产品设置中进行初始产品的设置，填写产品编号、产品名称、产品简介。

1、企业和企业的网上交易（b2b）：

完成了以上步骤后，开始真正进入b2b的交易平台。本次b2b交易我们公司主要同星叶月集团进行交易，星叶月集团主要经营精品女装。在进入b2b系统后，我们首先要注册公司会员信息，然后进行登录，之后卖方就可以在自己产品的类别里进行供应信息发布，然后买方根据自己的喜好下订单，合同由卖方拟发双方都确认后，买方进入网上银行操作系统用公司的存款进行有账号汇款，确认订购，卖方进入物流中心选择物流方式发货，物流方式分为水路、陆地、空运三种，我们一般选择水路，最后买方在物流中心自行提货即可。

（1）我首先是作为卖方身份发布商品，找到所要发布的商品类型后进行供应信息的发布，选择要发布的商品（韩版蝙蝠衫、）并进行定价操作以及终止日期设定。通过信息通道与买方星叶月集团进行一系列的讨价还价达成价格一致后拟发合同发送给买方，交易号为：b2b20xx1025182835，收到买方确认的合同后，买方支付货款后，企业账号收到汇款,288奥元，然后我到物流中心发货，进入网上银行用企业账户支付运费，发货后买方自行提货，完成交易。

女长款羽绒服价格为800奧圆，步骤同上。

（2）然后我再以买方身份在供应信息中找到所要购买的商品（秋装连衣裙），询价确认订购后向卖方（星叶月集团）发送询价信息，卖方同意后拟发交易合同，随后我进入网上银行用企业账户进行有账号汇款266奧圆，等待卖方发货后，我凭借交易号: b2b20xx10151849xx到物流中心提货，完成交易。

2、企业和个人的网上交易（b2c）：

企业和个人的网上交易，实现了企业和个人在网上的直接交易，对企业来说可以降低成本和中转费用，降低库存，对于个人来说，直接可以在网上订购自己喜欢的商品，方便快捷，大大节省了人力和财力，于是正是基于买卖双方的共同利益，无数企业都通过建立自己的网上销售网络或在其他销售平台上，直接与消费者进行销售。在这样一个大的环境下，熟悉和操作好企业和个人的网上交易模式，尤为重要。在这个环节，与在b2b一样，我们公司主要还是与星叶月集团交易，我们首先在b2c交易平台分别以个人消费者身份和商品发布商身份进行注册，随后分别进行登录，随即卖方就去供应平台发布供应信息，然后买家就去产品列表中找寻我们的产品分类，选择自己需要或喜欢的产品，用个人银行的银行存款进行订购，这个环节是系统默认发货，最后买方自行提货即可。

（1）我首先是以商品发布商身份进行注册并支付注册费，再选择从b2b中购买的商品（秋装连衣裙）来发布，填写商品简介和详细说明，最后提交商品发布信息。买方星叶月集团订购并支付货款600奥元，交易号：b2c20xx101520937。

（2）随后再以作为个人消费者首先要进行个人用户注册，在“搜索物品”中找到所要购买的商品（女长款羽绒服）后去收银台付款并填写相关详细信息，然后在网上银行以个人账号支付货款850奥元到帐号543820xx1015173721，系统默认发货，随后我凭借交易号:b2c200912416844到物流中心提货,从而完成交易。

3、个人和个人的网上交易（c2c）：

与b2b、b2c相比，c2c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可以在网上开店。在c2c交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，c2c平台上才有可以出售的商品，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，，卖方发布个人商品，买方参加普通竞价购买商品，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成c2c的交易。

（1）我首先卖方身份进入系统，在“卖东西”中选择要出售的商品（女长款羽绒服），选择普通竞价，设定商品的起始价、底价和交易结束时间等数据，买方叶婷婷出价最高，订购并付款2024奧圆完成交易。

（2）随后我以买方身份进行会员注册，完成后通过商品目录浏览商品信息，选择所要的商品（长虹电视机）进行竞价，随机我以奧圆的最高价取得了该商品的购买权，确认购买信息后进入网上银行的个人账户完成付款7500奥元的操作，交易完成后商品可在个人控制台中的我的物品中查看。

通过此次电子商务上机实验，我深刻认识到了电子商务的意义以及它给我们现代生活带来的便利和它区别于传统商务的优越性，熟悉了网上交易的完整流程和操作步骤，从中学会了要进行电子商务交易首先要对市场信息调研、商品应该如何定位以吸引更多的消费者，作为个人如何购买商品和作为企业如何发布商品信息、出售商品等，对电子商务的理论知识也有了初步的认识。

我们得到了以下学习成果：

2、熟练完成b2b、b2c、c2c的交易模式中的全部交易流程，并对几种交易模式的前台管理的结构和运作方式进行了操作。

3、完成网络银行的流程图、信用认证的流程图、卖家如何上传商品的流程图、买卖双方之间的交易流程图、b2c的交易流程图、c2c的交易流程图。

总体来说这次实验在老师的指导下还是进行得比较顺利，但是在操作的过程中也不免遇到了一些问题，比如密码格式设置的不正确在b2b、b2c交易中可以顺利进行，但是在c2c中就会出现没有可出售的商品的情况而不能完成交易，等等。这些问题提醒了我们在操作的过程中每一步都应该小心谨慎，并严格按照规范进行操作，实验模拟中应该如此，现实中更应该如此。

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己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。

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，让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不把电子商务的交易安全体系建设好，我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的软件平台上，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。

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，因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信用状况。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能力处于最佳状态。

通过这次实习，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。

**电子商务的实训报告个字篇七**

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。

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：

2、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!

**电子商务的实训报告个字篇八**

20xx年x月x日——x月x日

1、加深对电子商务专业基本知识的理解;

2、掌握b2c、b2b、c2c等商务形式的基本操作流程;

4、了解电子商务相关知识的发展动向;

5、熟练运用安全工具保障电子商务活动安全。

(一)浙科电子商务模拟软件应用

《浙科电子商务模拟教学软件》集培训、教学、实验和实践功能为一体，极大程度的满足了电子商务实践教学的需要。模拟环境包括了btb、btc、ctc、btc和在线拍购几大交易类型。不同角色的学生可以在权限范围内自主操作和使用这些网络平台提供的服务项目，通过通过建立自己的企业，创建企业网站、企业邮箱申请、数字证书申请/安装、edi申请、产品生产、采购、库存、财务管理、信息发布、投标、出口、客户管理、事件任务管理、履行合同、金融业务、在线支付、转帐、记帐、出运货物、收货……等操作，完成相关业务流程，小秘书的提醒功能，帮助学生及时处理各种业务，从而为自己扮演的角色获得利润或满足需求。主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，实训过程中我们自主组队，还选了小组长，模拟了b2c、b2b、c2c等商务形式的基本操作，各个成员都扮演不同的角色，刚开始我们都不是很熟练，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。但是我们有不懂的问题都向老师讨教，在老师认真的指导以及我们队员默契的配合下，我们团队都一一克服了困难，我们的操作进步很快，随着一个个角色的成功扮演和一个个流程的顺利操作后，我们都体会到了那份收获的喜悦感。这次的实训，我们学到的不仅仅是专业的理论知识，还体会到了团队精神的重要性，并且熟练地掌握了相关流程，为我们以后更好地学好自己专业打下了良好的基础。

(二)电子商务安全认识

一、从上世纪90开始出现电子商务模式，我国的电子商务取得了快速的发展。子商务的广度和深度空前扩展，已经深入国民经济和日常生活的各个方面。但是，也有一些制约电子商务发展的因素，安全问题就是中之一。安全问题不仅造成巨大的经济损失，而且严重打击人们对电子商务的信心。电子商务的安全认识是我们实训的最后一个内容，通过这个学习的过程，我们基本上熟练地运用了安全工具保障电子商务活动安全。

二、从技术方面来讲，计算机行业将在完善互联网访问路径的基础上，通过数字签名芯片卡来加以解决。数字签名从根本上说是一种计算机代码，可以与专门分辨发件人的电子传输信息相连接。数字签名像手写签名一样，目的是确保发送信息的人不被其他任何人冒名顶替。美国的verisign公司是目前数字签名业务的佼佼者，该公司吸引了包括微软公司和美国政府部门在内的众多客户。很多银行期望利用芯片卡和数字签名为网上银行提供最大限度的安全。因特网专家迪尔克·黑格尔说：“这种方法比许多银行目前使用的个人识别编码更为安全。”

三、从法律上为电子商务提供安全保障，就是在电子商务出现差错时解决有关交易方的责任和权利等法律问题。为了弥补现有法律的不足，国际商会主持编写了《贸易数据交换电信传输统一行为规则》。此后，另有不少示范交换协议和准则问世。这些数据交换协议是“契约安排”的性质，但契约安排并不能取代强制性立法产生的义务，电子商务使用现代电子通信手段所产生的法律问题，最终还是要通过立法来解决。联合国国际贸易法委员会1996年通过了《电子商业示范法》，旨在为电子贸易提供一套国际社会可以接受的规则，同时也为贸易合同协调提供规范准则。今年6月中旬，菲律宾政府迅速颁布了电子商务法，为网上商务交易制定了法律标准;对计算机系统的黑客或破坏活动，以及电子盗版行为将处以罚款和最高为3年的监禁。

**电子商务的实训报告个字篇九**

今天下午的工作应该算是考验了我的.耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉活挺轻松的，应该不难完成，可是最后才算领悟了小牛姐一开始的那句话“你们今天一人至少完成一个吧。”

那是相当的难，首先是排名考前符合条件的网站很少，大多数都是排名在15万以后的，之前的也大多是与之发了邮件，可是真正能够与之沟通交流的基本没有，忙活到了4点多，可是一点成就感都没有，而且很累，很辛苦，可能是自己的心态原因吧，超级着急，一会自己都急得的不能行，心浮气躁的，但是自己必须要耐着性子去做，终于体会到了小牛姐的不易，这还是我们几个人分工协作，一个频道都这么麻烦，一个“汗”字啊!不过最后还是有些收获的，但是直到目前22点05分，我发出的邮件，暂时还没有回复的~应该最近会有的吧!

如果说整理搜索网站，是考验我的心态的话，那么与对方文字的交流应该算是挑战我的沟通能力了，在与对方不论\_\_交流还是发送邮件，我称称呼自己的“小李”，因为只有用这样的谦卑而又不失礼节称谓，自己才有可能与之对方又对话的机会，当然合作上会是以买麦网为主题，“买麦网诚挚邀请您合作”，我不知道这样是否恰当，但至少是对自己走向社会或者说直面客户的一种方式吧，慢慢学习吧!

中间我看到网站的友情链接大致分为三类：

1、直接在首页友情链接栏显示的

2、直接将友情链接分为了几大类，并不局限与单一行业的(可细分为直接显示和隐藏需点击)

3、采用悬浮滚动的形式呈现的

我认为滚动的效果会比较好。

另外我的一个提议，可以考虑下，记得那会由于很长时间疲于寻找资源而没有取得效果时，心理超级郁闷，但是正好打开了一个机械类网站，页面嵌有轻音乐(应该算是钢琴区类)，顿时心情舒服了很多，这可能是自己的感觉，但是我在想咱们是不是可以尝试下，在网页中放些音乐，在客户浏览咱们的信息时，不至于单调!

今天大致就这些收获吧!呵呵，那就先写到这了!

很不好意思这么晚发心得，因为晚上一个人静静的，可以好好的理些头绪，下午忙完，再赶着写心得，脑子还在想着下午的事，会感觉很乱。还望刘经理和小牛姐见谅啊!

**电子商务的实训报告个字篇十**

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。

**电子商务的实训报告个字篇十一**

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。

**电子商务的实训报告个字篇十二**

20xx年7月20日-20xx年8月20日

二实习地点

上海\*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，参加已经联系好的实习工作，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\*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。

增加新的东西我就又要学习，这种面临困难并战胜挑战一直是自己喜欢的，所以很快我就学会了如何发布一条合格的信息，并乐此不疲的发布，看着越来越完善的商铺，看着越来越丰满的信息，我有种说不出的高兴，虽然对于已经驾轻就熟的同事们这些并不算什么，但是我战胜了自己从一无所知到现在可以独立的发布信息我就是进步的!

然后就是利用博客和论坛的营销模式，虽然是理科生，但是自幼对语文偏爱，所以写写东西对自己来说也不是很难的事。在我为自己可以利用自己的写作为公司服务高兴时，我的指导却只让我转载她的文章到我注册的博客中，并按照她的要求我认真的看她的文章，在研读中我发现这种企业的软文远非我想到的那么简单，里面除了我知道的文笔流畅更是添加了超链接，公司名称，有时候还有图片插入，从标题到文章内容和产品德相关性，这种文章不是我这种对于行业对于产品不了解的人可以写出来的，于是我开始认真的转发，无论是软文还是润滑技术文章。

当我要认真的学习软文写作时，一个月的时间已经到来，在实习的这段时间里，我发觉时间过得飞快，虽然这个工作和自己的生物专业没有很大的相关性，但是电子商务是一种趋势，在这里我确确实实的学着知识，真的好像真深入的了解更多，尤其是我要学习的软文营销，但新学期已经在眼前，我还要回去为新学期做准备。

短短的一个月，我学到的不仅仅是一些实用的知识，更有对于工作的严谨态度，生物是个学术性的专业，我将把这种严谨和认真用到自己的专业中来，利用在学校的时间将基础打扎实，为自己的以后认真做学术做好准备!

**电子商务的实训报告个字篇十三**

经过一个多学期的理论知识学习后，我们迎来了大学生活以来第一个专业实训周——电子商务认知实习。这为期一周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便捷。

xx年xx月xx日—xx号。

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。

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。

周一、实训前准备。

周二、实训动员会。

周三、参观xx科技展示中心、xx科技。

周四、参观xx教育。

周五、和xx届学长、学姐交流相关专业知识。

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xx新区科技展示中、xx科技、xx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xx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！

**电子商务的实训报告个字篇十四**

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握b2b模式下的电子商务的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强动手能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互之间的配合与交流，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实训时间：

20\_年9月20\_年11月实训内容：

1、申请电子邮箱;

熟悉的了解并掌握电子邮箱申请的全过程，注册一个自己的邮箱。

2、在招聘网上注册招聘信息;

通过在招聘网对招聘信息的填写了解招聘网的各个功能以及运作的流程，并对自己的求职意向有所明确。

3、在淘宝网中开设自己的店面;

熟悉淘宝网开店的整个过程，掌握每个环节的流程对淘宝有了更深一步的了解，学会了如何才能开设属于自己的店面。

4、注册一个个人的网上银行;

了解注册网上银行的主要步骤，学会注册一个个人的网上银行。

5、用一物品进行网上拍卖;了解网上物品进行拍卖的主要步骤及具体流程，学会将一件物品如何放在网上进行拍卖。实训收获：

通过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情况。也对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。

经过这几周的实训，让我更深层次的理解一整套的电子商务。比如说在大一学的电子商务概论，这些仅仅是书面上的知识，没有系统的去强化、去学习，这次实训正好给了我们一个机会。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、b2c等都有前台和后台之分。前台的操作主要是作为顾客的操作，主要是进行一些会员的注册、网上银行的注册、网上购物、数字证书的注册和获取以及电子合同的签订等。而后台管理系统主要是管理员负责的，它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通过后台系统的操作，使得我了解与参与到电子商务的全过程。

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，直到最后完成整个交易。

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的。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。

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