# 2024年商务实训报告总结 电子商务实践总结报告(优秀10篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-04-25

*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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。商务实训报告总结篇一合肥工业大学于20xx...*

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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

**商务实训报告总结篇一**

合肥工业大学于20xx年7月20日至8月10日举办第八期电子商务双师培训班，我很荣幸被学校派往该培训班学习。

学习内容主要有:电子商务系统规划与建设、电子商务系统管理、电子商务运营、电子商务网站与网页制作、电子商务网站评价和电子商务实训。

采用讲授和上机实习相结合的方式教学。

详见附件。

通过这次学习，让我有了更多的收获:

1.通过出去学习，加深了对电子商务理念的理解。

在经济全球化进程中,电子商务以日新月异的高科技手段挑战传统的经贸方式,在全球商务活动中占据了举足轻重的地位,随着企业信息化进程日趋加快，电子商务日益成为企业经营的重要手段。

通过学习，让我感到了知识储备的不足和涉及的领域范围狭窄。

今后我们做教师的要拓宽思路，敢于探索新生事物，加强对知识的更新。

2.通过学习，感到社会实践对巩固学到的知识和提高应用能力有很大的帮助。

我们能够亲眼见到电子商务在实践中的应用情况，运用软件来演示，增强趣味性和可视性，加深对知识的理解。

这让我想到了，在我们今后的教学过程中，可以适当的增加学生实践和操作的机会，这样有助于提高学习效率。

3.通过上机操作、模拟平台操作等实践性课程的训练，增加了动手能力，提升了实战水平。

**商务实训报告总结篇二**

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。

**商务实训报告总结篇三**

在这8个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。在这里，我做一个简单的报告。

跟以往一样，对大多数的学生来说，2024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。

2024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。2024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。

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，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12017年的感动 今天的最好表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个

口号

。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理

名言

一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

**商务实训报告总结篇四**

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，才能够达到交易的成功。

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，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易。

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况。

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内容便就是企业和个人的交易平台，卖家只有在

时间购买。买家的权利显然增多了，可以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不同的是买家需要的是个人的帐户。

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，可以对卖家的商品、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11月16日-20xx

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。

四、实习效果总结

电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来，

子商务现在已经普遍运用于各个角落。此次的实习内容是围绕我们

在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项内容不仅为了帮助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，在校园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。学校只提供了模拟软件，息和企业信息等关键数据，大量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己都懒得去浏览。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，能够判断学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情况直接评分。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、网络营销能力等。

教学软件要想达到应有的实训目的，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、销售情况、人力资源情况等。企业信息库可以供学生选择，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。根据我校的实际情况，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比较合适。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能力。

2、建立消费者信息库。首先应存储若干不同个性特征的消费者，按他们的购买习惯划分成不同的消费群。消费者信息库供教师选择，教师可以随机选取消费者，也可以针对学生经营商品情况进行针对性的选择。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角色。从实训的本意来说也不需要训练学生的消费能力，这样学生能够一心一意担任好企业管理者这个角色。信息库中同一类型的消费者可以有多个名称，但拥有不同的姓名和性别，他们只会出现在企业产品的购物记录中。

3、建立例外事件库。可以设定某家企业的某类商品在某段时间特别受到欢迎，使其销售量大增。或者是不是有个亲戚自己开有工厂，可以拿到一手货源，这样就可以获得商品的溢价，赚取比其他企业更高的利润。例外事件还可以包括各种培训、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。

通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赖着物流，当然也可以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非常重要的环节，正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，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，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能力处于最佳状态。

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，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

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己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。

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，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，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老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能力。因此，很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，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己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。再次感谢老师!

xxxx连锁股份有限公司主要是以xxxx发行集团有限公司(即原xx省xx系统)图书、期刊、报纸、音像制品、电子出版物、文化用品、印务、物流配送、信息、教材发行等业务资源、资产改制形成。公司以xx连锁、教材发行网络为依托，以图书、音像、教材发行为主营业务方向，积极向新闻出版产业链上下游延伸，形成从出版、印刷到物流配送、发行的完整产业体系，其目标是建设成为国内一流、与国际接轨的大型出版发行企业。 xx努力实现企业管理的一体化运行战略，目前零售、中盘、教材征订等销售渠道与集中采购、物流网络、生产加工等业务平台，形成了有机的业务组织运行体系，已经实现业务与财务、物流与商流的高度集成。

xx物流配送中心位于五块石xx路，由xxxx发行集团投资1.5亿元建设，是国家在xx等六个省区建设出版物物流配送中心战略规划的重点工程，占地面积80亩，于xx年11月投入试运行，可配送图书、音像制品、电子出版物、报纸、期刊等。目前，该中心拥有立体储存面积10万平方米，储位22万个，每天可收货1万个品次，拣选3.5万个品次，加工处理3.5万个运输包件，为500家连锁网点提供配送服务，并为xx各大中小学提供教材。主要是服务xx的各个直营店和日益蓬勃起来的网上书城的物流配送，是目前西南部最大的图书配送物流中心。

6月29日上午，在西华大学xx学院电子商务系主任的带领下，我们xx级一百余名师生，赴xxxx连锁股份有限公司物流配送中心进行了参观学习。

首先、我们在公司市场部经理杨超的陪同下，参观了物流配送中心的作业流程，期间他给我们作了详细的讲解。第一次看到了完整的物流操作系统，我们都兴奋不已。看到了一本书选货、打包、运输的全过程。基本上全自动化的操作系统让人感到惊讶，在仓库中心能够看到的员工很少。这都是自动化处理系统的作用啊，不然，那么多定单不知要多少人去书海中才能那么快的找到。在公司有关专业人员的讲解下，我知道了这些自动化操作都是围绕着书上面的条形码进行的。可以说那一张小小的条形码决定了一本书能否正确的到达指定位置，公司里的员工主要就是做好整个运营的协调和后期的装车工作。因此，在这个较大规模的物流公司仓库里看到的员工很少。

随后，我们又观摩了xx在线的办公运作情况，看到了顾客在xx网站选货和下单、付款的全过程。体会到了电子商务交易的全过程，不过，做这一块的员工不多。这让我们这些电子商务专业的学生对未来是否容易就业产生了疑问，也对自己的未来职业发展有了更深入的认识，正是这种现实残酷的就业状况为我以后的学习提供了动力和方向。

最后，杨经理给我们介绍了xx物流配送中心的概况，并结合xx的发展，分析了国内物流(例如当当网)发展的现状。我们就未来物流的发展方向、实体店与网店的接合、电子支付手段以及xx的发展愿景等话题与杨经理进行了交流。我明白了在电子商务专业的学习中要积极主动、充分的发挥自己的创造力，在理论知识的指导下深入实践，在实践中不断探索前进，只有如此才会在电子商务的道路上越走越远。

**商务实训报告总结篇五**

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!

**商务实训报告总结篇六**

实验目的

本次上机模拟是一次理论联系实际的教学模拟实践活动，要求学生不仅具有全面、系统的理论和方法从电子商务的原理、电子商务的技术、电子商务的应用三个方面来理解、把握《电子商务》这门课程，而且要具有较强的实践能力并能掌握电子商务的业务流程。

实验内容

通过利用厂家、商家、消费者、物流商、出口商和银行等的角色变换掌握电子商务中各实体的运作过程。

过程描述

一、角色名称：

厂家：?cj密码：?

商场：?sc密码：?

消费者：?xfz密码：?

出口商：?cks密码：?

物流商：?wl密码：?

银行：?yh密码：?

二、具体操作流程：

1、进入浙科业网站，选择出口商的角色，然后注册用户，注册时，填写用户资料，并且申请一个e-mail地址（lxm@）并设置到企业用户资料，就可以直接登入。用户名(lxm)密码(123456)

2、资金管理――柜台业务――对公业务――开业账户，就可以申请开立银行账户。填写资料。密码，地址，选择自己的银行――兴梅银行。提交后，待到银行批准后，就成功完成银行申请。

3、等待开立的银行账户审批通过之后再通过：资金管理――账号设置进行“开户账号设置”

4、通过：网络访问――商贸网店――用户注册开通edi服务，并为使用的edi服务申请ca认证。

5、进行采购管理，在“供应信息”中对同一新产品不同的报价进行比价，方便采购的商品后，系统自动生成采购合同，制定新的合同向用户可以参照供应信息选择厂家的报价，采购过程中，不断向供应商询价。在“询价记录”里保存了通过商贸网站，企业网站，并发送询价等手段向供应商询价的全部记录。“采购询价”记录了供应商场与供应商之间的购销合同。“新合同”可直接向供应商发送合同意向。“库存管理”可以方便查询到“采购入库记录”，“销售合同”。

6、通过商贸网浏览来自外观的进口商发布的`信息，同网络向进口商报价则是通过接着进入系统的制单确认后用户可以进入结汇则这笔出口业务完成，若不满意则会拒绝受到合同后，用户可以在审核信息证查找。

消费品的数量和档次，一方面意味着生活质量空前提高，另一方面也意味着消费市场机制发生了历史性变革。所以，消费者虽然功能简单，但是推动整个模拟环境市场动作的动力。他在这个角色中的主要操作流程步骤有：

1、作为消费者的角色，先进入模拟的企业的消费者这一模块，进行注册填写资料，也得要设置e-mail地址并设置到个人资料中，就可以直接登入消费者这一角色中。

2、进入消费者这一模块，通过：资金管理――柜台业务――储蓄业务――开立账户，申请开立银行即兴梅银行开立账户。

3、等到开立银行账户审批通过，通过：资金管理――柜台业务――储蓄业务――网上银行，开通银行服务。银行接受处理后，就可以进行存款，然后提交。

4、消费者可以通过“现在金额”查找到个人当前的现金金额，“消费记录”记录了用户购买到的所有消费品，“订单查询”可以看到用户有效的订单。

5、通过各种网络资源：网络访问中的“收藏夹”、“email”寻找个人的需要，并通过网络进行消费，查询后可向厂家订货，订立合同以后，然后通过物流公司进行运输，到货后需要在“收获确认”里确认收货，消费者通过网上进行支付，支付给厂家。

商场是电子商务中不可缺少的角色之一，一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提高了各种各样的商品，另一方面商场还可以作为买方与其他商场或是生成厂家进行商务活动，主要的流程有：

**商务实训报告总结篇七**

导语：关于电子商务实训报告总结模板你会写了吗?下面是百分网小编为你准备的模板，还不知道要怎么写实习报告的你，可以跟着小编一起来看看哦。

20xx年5月9日—13号

(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08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!

**商务实训报告总结篇八**

实习时间：20\_\_年x月x日——20\_\_年x月x日

实习单位：\_\_有限公司

\_\_有限公司始创于1998年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处重庆江北cbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，红石曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和香港、澳门特别行政区。

二、实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

三、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20\_年x月x号，我带着忐忑与兴奋来到了\_\_有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从x月x号到x月x号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找李总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从李总的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了?思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在x总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到x总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

四、实习总结

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。

**商务实训报告总结篇九**

随着当今社会新系统大度的提高，网络的高速发展，计算机已被广泛应用于各个领域，因而网络成为人们生活中不可或缺的一部分。互联网用户应经接受了电子商务，网购成为一种时尚潮流。

书籍交易网站就是internet和电子商务发展的产物，近几年在我

国发展迅猛，如同一些书店纷纷在各地开设分店以拉近书店与顾客间距离一样。随着科学技术得分速发展，internet这个昔日只被少数科学家接触和使用的科研工具已经成了普通百姓都可以触及的大众型媒体传播手段。随着现金全民素质和科学技术水平的不断提高，知识更新的越来越快。人们随时都会有被淘汰的危机，为了不让社会淘汰，做到与时俱进就必须多读书不断的学习，21世纪是网络的时代、信息的时代，时间是非常宝贵的，人们由于种种原因没有时间到书店去，也不知道哪家书店有自己需要的书籍，同时那些传统书店的经营者又没什么好的方法让人们知道我这就有顾客需要的书籍，这种买卖双方之间信息交流上的阻碍成为“网上书城”网站发展的原动力。

网上书城网站的建立可以跟好的解决这方面的问题，向广大用户推

出的是一种全新的网上信息服务，旨在书店与消费者之间架起了一座高速、便捷的网上信息桥梁。

1.2初步调查

截止至20xx年6月底，中国的网民的数量达到4.21亿人，互联网电子

研究就显示，63%的中国的网民曾在网上购物，其中最受欢迎的网上商品是书籍，56%的网上购物者选择网上买书。

1.3确定电子商务模式和模型

打造一个搜索快捷、图书种类多样、购书方便、注重用户体验的b2c

网上购书平台，以及为用户提供一个交易安全、价格低廉、相响应快速的交易平台。

1.4可行性分析和可行性分析报告

技术可行性

网络技术的飞速发展及用户需求的不断升级，网页页面技术也不断的

cgi(commongatewayinterface，通用网关接口)的技术。

简单讲，asp是位于服务器端的脚本运行环境，通过这种环境，用户可

ado(activedataobject,微软的一种新的数据访问模型)方便快捷地访问数据库,从而使得开发基于www的应用系统成为可能，这也是本文选择asp作为开发工具最重要的原因之一。

经济可行性

本系统开发的主要工具是asp（activeseverpages）和sqlserver。如果从开发这个项目所需费用结算和项目的效益来看，是可行的，主要考虑设计团队的工资及未来几年内系统的维护等相关费用。系统投入使用后，可以解决企业人事管理遇到的耗费大量资金和人力，管理内容繁复，而且容易丢失的问题。所以本系统耗费资金较少，且实用价值很高。

管理可行性

作为一家在互联网上展开业务的书店，用户可以在任何时间进行浏览和购买图书，这就要求系统首先必须满足每天24小时、每周7天不间歇的服务模式，就像atm自动售货机一样，因此稳定性是网上书店开张的基础。

由于网站的操作是基于b/s浏览器的页面操作，简单明了，用户无需学习，一般都能很容易的知道如何操作。而管理员也无需具备专业知识，只需要对一些数据进行输入以及平时的日常维护就够了。

市场可行性

网上书店商务网站构建的目标主要是面对广大消费者，由于图书消费属于知识型消费群，人们求知欲望没有阶层与年轻差别，因而书店网站应在具有自己特色的同时应适应不同人士的需求。因此，我们网上书店定位于面向广大消费者，并突出完善售前、售中、售后客户服务与安全保障方面的特色。

**商务实训报告总结篇十**

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!

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