# 2024年电子商务实训报告总结(优秀13篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-07-01

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。电子商务实训报告总结篇一网站建设和平面设计类软件的...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**电子商务实训报告总结篇一**

网站建设和平面设计类软件的综合应用，以及电子商务企业基本运作模式。

使学生系统掌握网站构架的基本流程，增强各个软件的运用技巧，还有电子商务环境下企业运作模式的实际运用。

基于上述的内容和目的，我们进行了为期一个月的实习，感觉这次实习对我们的就业会有很大的帮助，所以我们很重视和珍惜这次实习，通过实习，使我在知识，技能与人沟通和交流等方面都有不少的收获，综合素质也有很大的提高。

在这里，首先感谢铭创科技的个位老师对我们的毕业实习的顺利完成所做出的贡献和努力，特别是我们的于老师，在这里想您致谢了。在这次实习中，对我感触很大的地方真的很多很多，学到的东西也很多很多。

当我们为就业发愁，感到前途渺茫的时候，我们亲爱的于老师对我们说：“青春有梦，勇敢去追!”当我们在遇到挫折为此而气馁的时候，于老师告诉我们：“青春有梦，勇敢去追!”是的，我们面对未来就应该有这样的信念，有梦!就让我们勇敢的去实现。

他在新浪网上为我们建了一个博客圈，首页上最醒目的八个字就是“青春有梦，勇敢去追!”我相信，这八个字会激励我们每个人勇敢向前!通过这个博客圈我交到了许多朋友，通过圈友所发表的文章也学到了很多知识。在这个博客圈里留下了我们的故事，留下了我们的足迹。我相信，我们的实习会结束，但我们的这个博客圈会永远的继续下去!

以前我也用photoshop，可总感觉不是多么的得心应手，这次老师给我们讲了多种选择图片内容的方式，比如说：利用“钢笔工具”选图，利用“快速蒙版”选图等这些都是我以前不知道的，还有“抓图工具”的快捷键是“空格键”，“背景色”和“前景色”互换是“x”，还有“放大”与“缩小”可以用“[”和“]”来控制，还有其他的快捷键，通过老师的指点，用起来方便多了，还有“通道”与“路径”的应用，这两个功能以前总不知道他们什么时候该用，什么时候不该用，老师告诉我们，通过它可以删除上上几步的操作，通过它可以控制动画的播放，通过它可以设置背景色。还有gif的图片和jpeg图片有什么不同。通过老师的讲解，对photoshop应用有了更深的了解。

1、简单制作网站首页。先把你认为好的网站首页图截下来，然后利用photoshop打开，利用切片工具把各个部分切开，然后保存为html格式的就可以了。

2、动态网页设计。以前学的网页制作都是静态的，这次老师教我们制作动态网页，建立动态网页首先要建立一个虚拟服务器，操作步骤是：开始/设置/控制面板/管理工具/internet服务管理器/web管理器，点右键新建一个虚拟目录就可以了，设计的动态网页的后缀名必须是asp的。

3、代码。老师教我们一个非常有用的代码，这个可以调用其他文件，还有老师给我们教的好多连接数据库的代码，特效代码，还有制作表单的基本方法，这些对我们制作网页都有很大的帮助。

4、软件。宋老师告诉我们好多非常好用的软件，比如说“20xx有声有色”这个软件可以生成好多的特效代码，在网页中加一些特效会使网页变的更漂亮，更吸引人，访问的人自然而然就多了，还有生成特效flash的软件，利用它我们制作一个特效flash就简单的多了，还有。

1、写简历的技巧。比如说简历上不要写全自己的身份证号和自己的详细地址，增强自我保护意识。

2、与人交流和沟通。微笑是我们最基本的沟通桥梁，还要注意自己的言词，说话不要太尖锐，不要一开始就让人家对你反感。

3、注意自己的个人卫生和着装，特别是老师给我们讲的一些穿衣应该注意的，还有女孩应该化化淡装都非常的实用。

4、社交礼仪。比如说握手应该主义那些，应该怎样握，与人交谈时拘执方面应该主义那些，必要的“谢谢”和“对不起”是很有必要的，还有打电话的经常用语。

5、人生，理想。老师告诉我们，一生必须干的事，告诉我们每一个人都应该有自己的理想。一生中应该有一段完整的爱情，应该有一份属于自己的事业，应该去好多好多地方。

6、老师组织为我们拍了一个毕业dv,帮我们留下了三年中的这一刻，当明天打开这个dv应该回味无穷。

还有好多好多，我就不一一例举了，老师在理论课上给我们讲的这些，我想在任何一本书上都是找不到的，而这些跟我们密切相关，对我们将要走出社会的这些人来说非常重要。在这里再次感谢我们的于老师。似乎这份实习报告快成了一分感谢信了，不管怎样，我只想把我的真实感受写下来。感谢是因为我们确实学到了好多知识，感谢是因为老师确实是在用心教我们。

老师告诉我们“青春有梦，勇敢去追!”，老师告诉我们“三人行，必有我师!”，

老师告诉我们“面对生活，面带微笑!”，老师还告诉我们“有事找我，我爱你们!”

为人师表，老师不仅教给了我们知识和技能，还教给我们好多做人的道理。在漫漫的人生道路上，老师叫给我们的这些东西会给我们铺平好多路!

**电子商务实训报告总结篇二**

学号：09122118

班级：09营y

学院：延陵学院

专业：市场营销

指导老师：徐德力

学期：20xx/2024年度第1学期

完成时间：20xx年1月12日

电子商务模拟实验总结报告

孙蓉0912211809营y

一、对电子商务模拟实验意义、重要性、性质的理解

电子商务模拟实验是市场营销专业的集中实践环节。通过该实验的学习，我基本子商务中网店的搭建、安装、运营和维护等各个方面的具体操作。这使我能够将平时各种电子商务理论通过实践操作得到巩固，加深对所学理论认识和理解，增强自己的动手操作能力，从而将书本的理论和实际操作达到有机的结合。为我后从事电子商务相关工作打下良好的操作基础，能够顺利地从事电子商务相关的操作工作。

二、模拟实验所做的主要内容

本次实验主要内容包括，糖果的市场调查，调查分析报告，网上模拟商店的建设，以及各类的系统模拟和业务操作，在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我主要完成了以下的实验内容：

第一步：设计市场调查问卷

我是在问道网上注册且设计的调查问卷，一共设计了16道题目，分三个部分，第一部分关于大学生个人对糖果的喜爱问题以及糖果在大学生中的销售情况;第二个部分是关于糖果的安全问题的调查，了解大学生对糖果安全及品牌的关注程度;第三部分是关于大学生对网购糖果意见的调查，判断网店卖糖的可能性。

第二步：撰写市场调查分析报告

实际收到问卷数为75份，有效数63份，对收到的报告做了系统的总结。我了解到，大学生对糖果的需求还是比较高的，尤其是赠送女朋友上。所以就导致了，大学生对糖果口味的关注不是特别高，但是对于糖果的样式、包装还有品牌特别关注。根据这些分析，我确定了构建网上商店，销售喔喔奶糖的想法。

第三步：建立网上商店

这部分是我最纠结的，通过筛选我决定在淘宝网上开设网店。

首先我注册了淘宝账号，然后是激活支付宝，再完成了支付宝的实名制认证，之后在卖家中心“我要开店”中完成身份认证，这个过程我足足等了两天啊!其中还有好几次不通过，当时我急得啊!完成认证后接下来的是就很简单了，我顺利的通过了淘宝规则考试，完成了店铺信息的填写。

我把我的店铺起名为“记忆中的味道”，主要销售喔喔奶糖的经典系列。希望勾起大学生对童年的回忆，然后增加店铺的销量。我对店铺的也进行了装饰，主要以橙色调为主，显得更加童真。

第四步：系统模拟及业务操作

店地址分享到了人人、qq上，让我的同学来购买。

购买完之后，我在确认发货，等待他确认收货，再互相评价。其中遇到了些小问题，比如货品不足，发货地址不明确等,但是整个过程还是比较顺利的，我非常喜欢这个过程，收钱的过程很快乐。

三、电子商务模拟实验收获/感受与经验总结与建议

1、收获/感受

本次实验通过在实验指导老师的指导和同学之间的大力合作之下，我顺利的完成了老师布置的整个实验过程，并且完成了我开自己店铺的梦想，我感到非常的快乐。

每个女人心中都有一个梦想——开一家特色小店、咖啡屋、服装店，什么都好，甜蜜的生意也是甜蜜的生活;很多男人心中也都有一个梦想——开一家书店，以茶会友、煮酒论诗。这个梦想不再只是想想了，只要我们想，随时都可以在网上开一家小店。我们也不用担心赔本了怎么办，因为开始时几乎是零成本，网上商店是一个让人施展创业想象力的地方。

我很喜欢拥有自己店铺的感觉，我想如果可能，我会继续把我的店铺开展下去，当然不是现在，等我毕业以后吧。

2、经验总结与建议

通过本次实验，我总结几点电子商务模拟实验的经验。

首先是市场调查部分，调查方法的选择比较重要，用的最多的就是调查问卷。问卷的设计必须有条理，问题要简洁明了且不涉及敏感话题。调查人群也必须具有代表性，样本数据也必须真实有效。

第二就是网店的建设和管理。对于这部分，我的感慨颇多，我总结了以后真正要开网店的三点经验。希望对我以后有用。一、准备要充分。要熟悉网店交易的各种买卖操作和交易规则，找好货源、拍好图片和必要的资料准备。个人建议，在开店之前，先花点时间去学习，比如到“淘宝大学”学习，到社区去看看别人传授经验的帖子。

二、好的服务决定店铺信誉。对待消费者一定要有充足的耐心，要善于和买家沟通，增加与买家间的信任，有利于争取回头客和产生良好的口碑。三、一定要有积极主动的精神。天上不会掉馅饼的，天道酬勤。

最后一点也是我最总要的一点。做任何事情都必须有耐心和专研的精神。起初接到这次实验，我是有很大意见的，怎么这么多报告啊，而且不仅仅是报告还有实际操作，这怎么可能完成。网店的建设又耗费了我很长的时间，那时我的耐心就差不多磨光了。态度是极其消极的，可是通过我的一步步完成，我发现在其中有很多乐趣，也能学到很多东西。最明显的是，以前我从来不知道网上原来有专门设计问卷的网站，现在我知道了。随后我的态度就乐观了，尤其是第一笔钱到账的时候，那种快乐是无法用语言描述的。

感谢老师能给我这次试验的机会。

**电子商务实训报告总结篇三**

综合楼509室

系统分数：第三年第一季度

（备注：以第三年的分数为准，无分数的写上破产时间。）班级排名：第五名附实训图表：

一：根据本企业的资金的运作能力制定总体策略，按照市场地位，市场态势，市场需求等条件来分配客户订单，我们以稳中求发展的宗旨，建立办公地，配送点，分析产品的需求量，市场份额，制定产品的价格，作出合理的投标。

二：分析对手的市场走向，投标价格的变动和广告的投向，开发未知市场。建立商品的交易平台，选择合理的促销手段，加强品牌的建设力度，巩固商品的销售渠道，创建多样的销售渠道。

三：积极做好应对市场变化带来的有利和不利影响，调整总体的策略。

1、小组在比赛中的得与失：

得：经过竞赛，沙盘模拟终于结束了，在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的，市场竞争是激烈的，也是不可避免，这就要求企业知己知彼，在竞争中寻求合作，同时通过沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由大家来共同完成，另外沙盘实训，概括了一个企业的运营情况，也同样让我看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。失：未能及时发现经营盈利带来的增值税的问题，导致缴纳增值税的费用不足，说明我们还是不够细心。

2、如果再来一次，你们会做什么调整？：

更加时刻关注在经营的过程中带来的盈利和负债等的款项，细心经营每一步，做好各项的款项的登记和分析，做到稳中发展。

1、小组各成员对于这次合作的其他成员的评价：：能及时分析市场方向，很多我们想不到的细节她都能一一抓住，很细心关注库存，借贷个方面信息，鼓动整个团队积极应战而且执行后很有效果。特别是我们解决错误的时候她总能立刻觉察后帮助我们纠正，在关键时刻绝对是最好的执行者。

：在比赛中能够以十分集中精神调动整个团队进行各项工作，也很有魄力，在投放媒体广告时，经常能放眼全场，结合失败的经验，把每一步投资尽力做到最好。虽然在第二年第一季度手误，导致我们下一季度破产，但是在整个过程，她的功劳还是很大的。

：他一直保持清醒的头脑，总能冷静思考，及时给我们提供正确的采购信息，帮助企业正常运营。

：时刻关心企业的发展，能细心制定，分析商品价格，对企业的数据都积极记录下来。具有非常敏锐的市场洞察力，是团队中不可或缺的人才。

2、本组最有贡献成员（两名）：

**电子商务实训报告总结篇四**

实习时间：20xx年3月7日——20xx年4月15日。

实习单位：xxx有限公司。

实习单位简介：

xxx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，服务资料涵盖品牌形象推广、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xx中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，xx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。公司现已构成含品牌管理中心、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，可为各行业客户供给强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和xx行政区。

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，到达理论与实践相结合的目的，想经过亲身体验社会实践让自我更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自我的才干，培养自我的韧性，更重要的是检验一下自我所学的东西能否被社会所用，找出自我的不足之处，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。

对于一个大学生而言，敢于理解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。20xx年xx月xx号，我带着忐忑与兴奋来到了重庆红石传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我十分喜欢，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，人资处的两位教师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。那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xx月xx号到xx月xx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景，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。xx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、比较，参考别的网站的优势，看自我的不足。然后拿出一个解决方案。去找xx总谈了一个午时，最终敲定了解决方案。我也从xx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，把握时机十分重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

之后，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，可是直到此刻还没有完成，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，以便提出比较适宜的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一齐讨论，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，有的则欠缺研究，这让我感觉十分失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了思来想去，还是觉得自我太浮躁，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，才会造成研究不周的情景。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情景，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自我天马行空的去想，最终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，我心里面十分的开心。

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、大四时曾在教师的指导下自我做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，所以对网站维护已有了必须的功底了。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我的网站无论在性质还是在资料上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，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xx总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情景、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情景、实践工作紧密结合”了，基本上适应和到达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、本事、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作本事、学习本事、工作经验、专业知识和专业技能等各方面本事及素质，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。

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，仅有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而那里是工作的场所，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，以提高自已的本事。记得教师以往说过大学是一个小社会，但我总觉得学校里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终坚持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去应对我从未应对过的一切。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景。但也要感激教师孜孜不倦地教导，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，自我的本事也得到了提高，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忙，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，与人礼貌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，在工作中和同事坚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，对于自我在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是最好的教师，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。

**电子商务实训报告总结篇五**

本站发布2024电子商务实习报告，更多2024电子商务实习报告相关信息请访问本站实习报告频道。

实习目的：

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。

实习内容：

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xxxxxxxx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xxxxx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/sqldeveloper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。

在工作中还要有自信。自信不是盲目地自夸、自以为是，而是在工作中要有自己独立的判断，自己对自己能力做出的肯定，只有这样才能不断进步。经验的缺乏，陌生的环境等都可能会使自己缺乏自信，但是没有谁一开始就是十全十美的，要有解决问题的信心一切就会容易的多。

知识的积累也是非常重要的。这次的岗位最多的是应用软件的学习和使用，这锻炼了快速学习的能力和分类处理的判断力，这一切都是在有良好的学习技能的基础上的。

另外也涉及了一些技术上的知识，也让自己认识到不足，以后更有针对性地弥补。例如：数据库的建设和应用;sql语句的学习;网站后台建设和管理。

最后，非常感谢xxxxxxx给我这次实习的机会，虽然因为个人原因没能做到实习结束，但是在这里真得学到了很多，对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，这也将是我的一段重要人生经历和体验。

**电子商务实训报告总结篇六**

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七**

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八**

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九**

在毕业前，通过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了解，并能有更深刻的认识。也希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，明白以后自己的工作规划。

x有限公司属私营实体，创建于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薰香器；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x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。可以说，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。特别是售后的工作，顾客有什么问题必须与他们及时联系，处理问题，只有这样顾客才会信任你，才会成为老顾客。只有这样才会慢慢积累到一定的顾客群，业绩才会稳定。

电子商务是发展的大趋势，而我们又是第一届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须从心态上转变，以一个社会人、一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

**电子商务实训报告总结篇十**

导语：实习是毕业生通往社会的第一步。下面我们来分享一位大学生的电子商务实习报告!更多电子商务实习报告请上应届毕业生考试网查询。

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

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

立白集团的营销网络星罗棋布，遍布全国。立白集团在全国各地拥有七大生产基地，员工总人数达7000余人，并拥有立白、蓝天两个中国驰名商标、两个中国免检产品和三个中国名牌。根据市场权威机构统计表明，2024年立白洗洁精雄居全国市场占有率第一位，立白洗衣皂雄居全国市场占有率第二位，立白洗衣粉雄居全国市场占有率第三位，立白集团已发展成为代表民族日化工业的标杆企业和旗舰型企业，并得到了政府和社会各界的广泛认可及信赖。

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

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的.我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要立白产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，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。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：

1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名是如何排列的。

2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。

3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多.下面先阐述一下我对电子商务优劣势的认识:

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的千言万语。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现零库存管理。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

通过这次实习我对自己的专业也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运用。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，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。做什么事情都要有条理，这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。以上是我的一点体会，千里之行，始于足下，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

**电子商务实训报告总结篇十一**

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十二**

电子商务是实践性很强的应用型学科,实践教学水平直接关系专业人才培养的质量，实习是一门具有专业特点的综合性实践教学课程,除了培养专业技能外,还担负着对学生的思想教育、职业道德教育和劳动观念教育。下面是本站小编为大家整理的电子商务

实习报告

3000字，希望对大家有所帮助。

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

一、企业介绍

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

二、主要工作

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

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要立白产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

三、自我认识

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名是如何排列的。2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

四、电子商务优劣势分析

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程,收获很多.下面先阐述一下我对电子商务优劣势的认识:

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制,而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

五、

实习总结

通过这次实习我对自己的专业也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运用。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，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位

规章制度

，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

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。

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、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。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。

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。

虽然这次实训比较的辛苦，但是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。我认为：在21世纪，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。主要由于(1)它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。(2)广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。(3)快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。(4)符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，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，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

在对电子商务专业三年的学习中，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，成为了青岛x公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

实习单位简介：青岛x公司位于青岛市城阳区棘洪滩金岭工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的青岛流亭国际机场及青岛港码头，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2万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产1.5亿元，员工5000人，20xx年实现销售收入6.5亿元，出口创汇7800万美元。集团公司连年被国家农业部和对外贸易部评为“全国乡镇出口创汇先进企业”和“全国外商投资双优企业”荣誉称号，先后荣获“全国创名牌重点企业”、“青岛市文明单位”和“青岛市诚信守法乡镇企业”等荣誉称号。多年来，公司在社会各界和政府的大力支持和农业产业化政策的扶持下，依靠优质的产品和良好的声誉，积极开拓国际市场。公司的水产品(马哈鱼、狭鳕、真鳕、鳗鱼、红鱼等多个品种)，年加工鱼类、贝类6万余吨，出口产品3.5万吨。分别销往美国、加拿大、东南亚、欧盟等十几个国家和地区，(出口注册代号：q60、q128)其中出口北美市场约占55%，欧盟约占40%。公司建立了科学的生产管理体系及严格的质量保证体系，采用haccp和ssop管理方式进行生产。同时，公司在立足水产品深加工的基础上，继续开发农副产品深加工项目——蔬菜制品泡菜被国家列为“星火计划项目”，速冻蔬菜、真空冻干蔬菜、保鲜蔬菜、果蔬汁产品分别销往日本、韩国、东南亚等国和地区。为了掌握国际市场动态和信息，集团公司还分别在美国和加拿大设有分公司和办事处，为今后国际市场的进一步开发奠定了基础。

该企业是青岛市著名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20xx年2月28日进行到20xx年4月22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，用堆高机按照标准最大堆高数量储存;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。

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高效率。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能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，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运用。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。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