# 最新电子商务实训报告(精选10篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-08-13

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。电子商务实训报告篇一实习是真正踏入社会的开始，实习报告也很重要的。下面是由本站小...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**电子商务实训报告篇一**

实习是真正踏入社会的开始，实习报告也很重要的。下面是由本站小编为大家整理的“电子商务实习报告模板范文”，欢迎大家阅读，仅供大家参考，希望对您有所帮助。

一、实习目的

我们这次实习上从20xx年1月4日至20xx年1月15日，在这近半个月的实习里，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。

二、实习时间

我们这次的实习时间是从20xx 年1月4日20xx 年1月15日。

三、实习地点

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

四、实习内容

在这两周的实习中，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。在这将近半个月的实习中，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)、企业文化

xx商务网是xx本土最大的互动商务门户网站，由xx中诚科技发展有限公司主办并提供软硬件后台支持，正规、合法经营，具有国家互联网信息经营资质。融合国内领先网络理念和技术构架构建互动式网上综合资源平台，形成最全面的、真实的、有效的、准确的并可随时得到纠错的地方资源名录查询、商家评价、宣传和沟通平台。

xx商务网按24大行业，248个小行业细分查询展示入网用户，归类明确、划分详细，为用户提供了一个很好的查找信息平台，它是全方位、多层面、多渠道，并且在本地具有极高的商业价值和社会价值。

在我们去公司的第一天，就了解到加入公司的好处和优势：

2、加入xx商务网的优势：(1)稳定、快速、专业(2)适应性推广(3)全动态网站(4)优先被百度、谷歌收录(5)网上动态新闻同时在商网上得到宣传(6)可直接在商网上发布日常信息。

本公司虽然内部组织人数不多，但是公司的操作流程却很畅通，内部人员也非常团结和友爱，虽然xx商务网成立时间不长，但是在这么短的时间里有如此高的商业价值和社会价值，可见公司先进的管理和内部人员的团结。

(二)、实习目的

在这两周的实习里，我们首先是听公司沈总及其他几位公司职员为我们讲解中城科技和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。

(三)实际操作流程

由于4号和5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工程职业技术学院与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，示要夸大其词，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xx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过关率和试题的准确率。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xx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。

五、实习感言

通过长达半个月的实习，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)在这十几天里，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。

**电子商务实训报告篇二**

本站本期为大家带来一篇电子商务专业的实习报告范文，希望这篇《》可以给各大高校电子商务实习生提供参考。

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的.那些本专业的那些另外的知识。

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

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

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

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

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

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

《电子商务实习报告范文》全文结束，本文作者强烈推荐阅读：最新电子商务实习报告

**电子商务实训报告篇三**

这次实习是学习了两年的电子商务专业后进行的一次全面性的实践练习，是把所学的专业知识运用于社会实践，了解企业运营管理各流程，了解企业各职能的管理职能。通过了解企业电子商务运营的情况，找出所学的电子商务知识和企业实际需要的结合点，帮助企业实施电子商务战略。通过现场学习，培养自己独立分析问题和解决问题的能力，并培养自己的职业素质。

通过这一次的实习，主要想达到以下几个目的：

1、考察自己在校所学的知识在实际应用中是否能够得心应手，学会致用。

2、增强自己上岗意识。企业不是学校，学校是一个学习的圣地，可以允许人犯错不断修正的，企业是要盈利的社会组织，不盈利就会被社会淘汰，每个员工都要承受着压力，把企业做好的。通过这一次的实习，可以磨练和增强我的岗位责任感。

3、积累工作经验。公司要培养一个人才是要成本的，所以公司招聘人才的时候，一般都会把有经验者优先录用。有了这一次的顶岗实习，可以增强我的工作能力，增强工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干，积累经验。为今后的就业铺路。

4、适应以后工作的生活方式。在学校里，有着学校的规章制度限制和同学朋友的真诚友谊。刚踏进复杂多彩的社会，是需要一个过渡期。通过这次实习，可以提前让我更加早地了解与体会真正进入社会后该如何生活，该如何面对工作与生活的困难，然后找出解决的方法。

5、通过实习，回校后有更加明确的目标，抓紧时间补习自己在实习中缺乏的知识，为以后的工作做好准备。

20xx年xx月—20xx年xx月。

xx省xx市xx区xx小区。

xx电子商务有限公司，网络客服。

我是在xx分公司的明星客服部，我们这里的网络客服是集售前售后于一身的，每人配置一台手提电脑和一台座机电话，每天上公司给定的53kf工作平台的客服号和一个qq客服号。售前，耐心地向每一位顾客解说产品性能、使用办法，引导顾客购物；售后，指导顾客使用产品，消除顾客的疑惑及不满情绪。除了上客服，还有每天提交自己拿到的订单，打电话催顾客签收、催快递人员派送，偶尔还要打电话回访顾客，看看顾客使用的情况，看他有没有需要再继续订购的意愿或者是了解这款产品在市场反应如何。还有一项工作就是接电话，由于我们是官方直销，是有订购热线的，经常会有顾客打电话进来咨询我们的产品，我们要非常熟悉公司的产品才能给顾客介绍。

1、沉着、冷静、有自信地面对面试：对于如今就业竞争那么激励的市场中，想找到一份适合自己的工作并不是特别容易的事，况且对于一个还没有毕业，而且只能做一到两个月的兼职工想找一份适合自己的工作并非容易的事，但是我坚信我一定会找到一份适合自己的工作的。虽然未来的路谁也无法预料，但是只要有信心、坚定地走下去肯定能够找到的。当然，当我在网上投了大量的简历，也到实地那里面试了好多家，可还是没有一个公司愿意要一个随时都会走人的下属，虽有失意，但最后在我的沉着、冷静、自信地面度，最后我找到了一份适合我的工作，而且与我的专业息息相关的——网络客服。失败并不可怕，可怕的是你被失败打败。

2、脚踏实地，从小事做起：万事开头难，做事情是不由得你随随便便就能成功完成，必须脚踏实地地干实事，单单是凭你口花花的吹嘘自己多么能行，别人是不会认同你的，相信你的。所以，在实习当中，不要因为自己的有学历，就可以要干大事，小事就不足为之一提的感觉。必须要一步一个脚印地学习，请教别人，把一个个问题解决，把一件件的事情做好。事情虽小，也要做出实效。要不，连一个打扫卫生的职位，别人也不会请你。

3、专著认真，注重细节：专著认真，注重细节，在实习过程中，我深刻地体会到这一点的重要性。认真的态度可以体现在细节中。就我们这些没有任何工作经验而且是没有毕业的大学生，更要做到这一点，特别是在业务的这一块工作的。

我也是因为这一点，让我受到了教训。为什么这么说呢？那次是我上班以来少有爽快的客户，他只询问了我几个简单的问题就订购了，留好了电话、姓名和住址给我，可当我给我们公司的电话给他时，我却发错了号码，直到那天下午那个顾客要打钱进来时却打不通我们公司的电话，第二天打电话过去我才发觉，客户非常怀疑我们的网站是否真的，也非常生气，后来我给客户道歉，并答应客户免费送一些小礼品，也无补于事了。因为客户认为这事情好大因素都是我的问题，觉得我做事情马马虎虎，不放心与我合作！所以，这个订单失去了。

通过这件事情，错误，改进自己的工作态度。不能再像在校的时候，犯错还可以纠正，现在所做的是不能儿戏，出了差错，就会丧失机会，有关于自己本身的生存，公司的命运。也让我明白了，做事一定要认真。认真的态度，可以从细节上体现，比如，与客户洽谈、发我们公司相关的资料要正确、价格。这些微不足道的`动作，足以让客户感受到你的认真，那自然而言就愿意与你合作了。

**电子商务实训报告篇四**

xx省xx中专学校创建于1998年9月，是经xx省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。xx中专学校，原名xx计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。20xx年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向xx市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，xx计算机学校成为xx市较早的一所全日制职业高中。

20xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至20xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校xx省xx中专学校。

学校创办十年来，一直坚持专业技能与综合素质两手抓的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送8600余名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

目前，该校先进的办学理念、严谨的治学态度、严格的教学管理、完善的就业保障得到社会各界的认可，受到中央电视台名校风采栏目组、《中国企业报》、《xx日报》、《xx科技报教育周刊》、xx电视台、《xx日报》、xx网等各大媒体的关注，正如教育部门有关领导对该校的评价：xx中专学校是xx职业教育的一朵奇葩，是xx职业教育的品牌与窗口。

（一）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。

（二）实习过程

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。20xx年2月4号，我带着忐忑与兴奋来到了xx学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境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，参观学校。这里老师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2月5号到2月22号，学校对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解学校的大概情况，学校的文化理念、经营理念、管理理念、教育理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，师德师风培训、教育教学理论的学习与考核，经过多重考核，我顺利上岗，在平面组当网页设计课的老师，还兼职在企划处担任实习干事一职。

在平面组担任教师期间，先是听老教师讲课，听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇处女作。当然，刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契等问题。针对出现的问题，指导老师要求我多听课，多向经验丰富的教师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工作者，就应想方设法创造民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是十分重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：师者，传道、授业、解惑者也。无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成，但是在这方面目前为止还没有相应的课程。在xx实习的过程中，听老教师说表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。教育学家苏霍姆林斯基说：教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率。我们在培训过程中，在教育理论方面的课程中对教学过程中表达方面的重要性略有提及，但主要是一些较为理论和提纲性的内容，实践表达的训练很少，还远远不能达到应有的效果。

在企划处实习期间，我在企划部xx主任和大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活，很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

在企划部实习的最初三天，xx主任交待给我的第一个任务是做两块展板，一块是教务处的，一块是学生处的，在前两天半时间里，我查阅了学校教务处和学生处的各方面资料文档，向相关部门的相关人员讨教与咨询，上网查询和搜集相关信息资料，获取到了比较充分的关于该学校教务处与学生处的情况的信息资料，最后花半天时间完成了设计。

这三天的经历就令我大开眼界、长进很多：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息；锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧；更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给xx主任看了之后，他对这三天来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论知识和实际情况紧密结合。在xx主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在最短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了很多关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、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很多，因为学校的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在xx主任的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

近两个月的实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣。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，这些都是在学校里无法感受到的。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，学校的理论学习很多，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，而这些在学校里是学不到的。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，他们就是最好的老师，正所谓三人行，必有我师。我的这次寒假社会实践，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。

**电子商务实训报告篇五**

我所在的实习单位是一家成立于xx年一家注册资本500万中小企业，隶属深圳一家保健品公司的子公司。该公司的主营业务致力于经营中西尖端保健精品，及营销策划创意。该公司在组近两年的经营情况不是很理想，一直处于严重亏损状态。在我进入这家公司的时候，公司上下正在进行由上到下的重组与人事更迭。可以这样说，我是到了一家转型期的公司中实习。可以这样讲，我来到一家正在创业的公司中来。

实习工作

我被分配到公司电子商务部来参加实习工作，具体的工作为维护公司的所有电子办公设备和其他网络设备的正常运转。这样的一个工作在自己看来是一份有喜有忧的工作。喜的是公司的电脑设备出问题一般是偶尔出现，这样有比较多的时间来了解企业及目前我国电子商务的发展现状，因为公司为我个人配置了一部电脑，可以利用这部电脑连接到互联网上去。忧的是这样的工作内容与自己的专业差距比较大，是否可以顺利完成实习任务是比较头疼的一个问题。但很现实的是，公司不可能把重要的工作交到一个实习生手里，而且自己的工作技能是比较有限的，特别是在网站的制作上面极为缺乏。这使的我刚开始的实习工作非常被动。经常出现的一种情况是：自己所做完的工作需要再一次由主管拿给其他同事再做一遍。这样的感觉很是难受。

因此，我在实习中遇到的第一个最大的挑战是：如何调整心态?

经过一段时间的调整，我再一次为自己找准了定位：实习生。一个缺乏经验的实习生在工作中的问题是极为正常的一件事情。而且这次实习的一个个重要的部分就是来“犯错误”，不犯一点错误是不能够发现自己在学校中的不足的，而且不知道在大学毕业之后的主要的方向是什么。

抱着这样的一种心态，我开始积极的投入到实习工作中去。自己虽然对周围的所有业务不熟悉，但是我可以多花时间来了解，因此每天晚上都泡在公司里面熟悉周围的环境。幸运的是，我的部门经理给了我比较多的犯错的机会，而且很认真地为我指出了今后的学习方向，并尽可能的保护了我的信心。

刚开始作一些比较枯燥的工作，包括一些体力劳动。但自己还是很勤奋地去做，比较印象深刻的是为公司安装集团电话机，这是我从来没有做过的，但是部门经理还是很耐心的为我讲解安装过程。

经过三天的努力，我终于完成了本该一天之内完成的工作。虽然是很慢，但是通过这件事情坚定了我的信心，只要努力没有不能学会的。渐渐地我的工作也得到了实习单位的员工的认可，在最初了的电子商务资料库。

在渐渐地取得了上级主管的信任之后，我的工作内容也有了更新。有了更多的机会来接触公司的业务。然而更大的挑战要接踵而来：网站制作的工作技能成为我地一个瓶颈。

在学校学习时，我个人比较重视电子商务商务中管理的学习，而对网站制作却比较忽略。这又成了一个很大的软肋。因为每个公司都希望自己新员工可以很快地为公司实现盈利，为公司做起所期望的工作。但是，没有实践经验是不可能直接走上管理工作岗位的。因此，我的学校的基础知识在这个时候不是落伍了，而是超前了，也许在我的今后一两年的工作中不会直接的用到。

技术。但是这不是一朝一夕的事情，直到现在我还在努力的学习当中。

这其中我还在积极思考各种问题，包括公司管理上的一些问题。由于公司一直都在转型期间，内部的管理有一些混乱。我很珍惜自己的第一分工做，因此很希望能够在这个岗位上做好。但是自己的能力十分有限。

学校意在培养“多面手”，但是就个人而言没有能真正地完成学校的培养计划。自己在这一方面感到非常惭愧。同时，个人也觉得在培养电子商务的复合型人才时，应该有一个明确的就业方向。

以上文字均是在此次实习中的一些亲身感受和体会。一定有很多不成熟的地方，恳请各位老师批评指正!

学生：×××

**电子商务实训报告篇六**

很多在课堂上学不到的实践知识，受益匪浅。现在我就对这两个月的实习做一个总结。首先我介绍一下我的实习公司：临沂市沂峰网络科技服务有限公司（阿里巴巴分公司）。我公司位于临沂市临西五路西城新贵的一座写字楼，主要是做电子网上商铺和网站的。主要是面对临沂本地的。

在两个月的工作中我参加了该公司的业务员的工作。实习可以分为两个阶段。第一个阶段是刚开始公司给我们安排了为期三天的培训时间。通过培训让我了解该产品的功能，我们这个产品就是主要帮助客户做推广、做网铺、找客户的。

第两个阶段就是经理安排我们试着打一些电话，给我们找了一些本地老板的联系方式，让我们把我门的产品介绍给老板，在问问老板的销售模式和局域限制，如果客户适合我们的条件和有这方面的意向，我们就试着把客户约出来去当面交谈。

如果客户同意我们就签单，然后把订单发到阿里巴巴总部，总部为他开通账号，由我们去给客户的产品拍照放到网上去。虽然工作才两个月，但是我相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

这期间我做成了一个订单，这个客户是做建材的。为了这个客户，我做了很多功夫：背资料，调查他们的同行的市场，打听该店的情况，总结了前几次的失败原因等等，通过这两个月的销售实习使我深深的明白了销售的重要性和搞销售是一件很辛苦的事，根本就不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好知识固然很重要，但更重要的事把学到的知识灵活运用到实践中去。

在位期两个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天6点起床，然后象个真正的上班族一样上班。上班过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对阿里巴巴也有了更深的了解，通过了解也发现了阿里巴巴很多的优点：

1、阿里巴巴老总马云通过十年的努力把阿里巴巴发展到了200多个国家;

2、阿里巴巴在本国适合任何的企业公司，深得各企业的信赖和政府的支持等等。

实习使每一个大学生毕业生必须拥有的一段经历，它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也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习使我们把学到的一些理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。最后衷心的感谢沂峰网络科技服务有限公司给我提供实习机会！在接下来的一年里我会踏踏实实的做好我本分的工作的。

**电子商务实训报告篇七**

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。

二、实习班级和实习时间

实习班级：市场营销本科0801

实习时间：20xx年x月x日

三、实习过程的实施

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

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。

五、实习中存在的问题

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。

六、今后实习工作的改善措施

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!

文档为doc格式

**电子商务实训报告篇八**

（一）实习单位及部门

1、实习单位：xxx公司

xxx公司是国内影响力最大的中小企业电子商务网络媒体，也是公信力最强的中小企业电子商务分享平台，其前身是国内唯一的、影响力最大的电子商务行业杂志——《电子商务世界》。xxx公司面向我国4000余万中小企业提供电子商务实战知识、电子商务新闻动态、实战社区、中小企业电子商务培训、行业研究报告、中小企业it支持、金融支持、物流支持等多项服务。

xxx公司针对中小企业群体，已成功举办了五届业界规模上千人的一年一度的中小企业电子商务大会和中国网上零售年会通过打造中小企业电子商务应用50强、行业电子商务top100、消费者最喜欢top100、中国网上零售消费品牌50强、中国网上零售商城品牌50强、电子商务优秀服务商等众多评选，推举了大量优秀电商应用企业代表，利用榜样的力量带动中国中小企业更有效应用和发展电子商务。战略合作部主要负责所有的会议策划、组织、筹备等工作。

（二）实习职位介绍

网络推广从广义上讲，企业从开始申请域名、租用空间、建立开始就算是介入了网络推广活动，而通常我们所指的网络推广是指通过互联网手段进行的宣传推广等活动。网络推广的载体是互联网，离开了互联网的推广就不能算是网络推广。而且利用互联网必须是进行推广，而不是做其他的事情。

网络推广和网络营销是不同的概念，网络营销偏重于营销层面，更重视网络营销后是否产生实际的经济效益。而网络推广重在推广，更注重的是通过推广后，给企业带来的流量、世界排名、访问量、注册量等等，目的是扩大被推广对象的知名度和影响力。可以说，网络营销中必须包含网络推广这一步骤，而且网络推广是网络营销的核心工作。

负责利用网络媒介提高的知名度;

参与第五届中国网上零售年会嘉宾与观众的邀请和审核，以及各种网络广告的联系、整理核实网上零售年会所有奖项名单。负责与公司客户保持密切联系，及时解决客户的问题，并随时整理更新公司客户资料。

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，最主要的是以下的问题：

1、由于对电子商务的了解只有一点点，对b2b、b2c、vc的概念容易混淆。

2、对客户的了解，主要是对客户公司的概况没有很深入的了解。

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。

虽然我的专业是网络编辑，但是对于电子商务这一块，我觉得还有一定的联系与共同点的。这次的实习，我面对的是一个全新的领域，但是我很乐意去挑战这一全新的领域，对自己也是一种历练。

对于专业的学习，在电子商务这个新兴的行业里，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，管理，信息管理等技能也是很重要的。而对于我来讲，seo跟我在学校学的搜索引擎有着相同的地方，所以我比较感兴趣。打算以后在学习生活中挑战一下自己，拓宽自己的知识面。

对于竞争力的认识，电子商务领域是一个很大的新兴的领域，有着成千上万的b2b、b2c的公司，甚至还包括许许多多的电商服务，外包装，在线客服和投资公司。所以有着很大的竞争力，而想在众多的中脱颖而出，就要有自己独到的见解与管理方法。

由于工作部门是战略合作部，进行网络推广工作。所以工作中有大批量的b2b、b2c以及电商服务的ceo需要联系沟通，于是工作中锻炼了自己与人沟通的\'能力，学会了些沟通的技巧。懂得了人与人之间，部门与部门之间的交流合作。也明白只有在巨大的压力下才能激发出人的无限潜力。

在工作技巧方面，熟练运用各种推广工具与策略，在使自己富有一定的沟通技巧之后，又增强了自己的亲和力、理解力和应变能力。，以便在工作中应对各种突发事件。同时也增强了自己的团队合作意识，锻炼了自己的市场洞察力，市场分析能力，为今后的工作奠定了坚实的基础。

1、实习不是打工

实习占用我进一个月的时间，在工作过程中，我不是单纯的出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是公司的一员，和各部门同事密切合作维护公司形象和给公司创造最大的利益。实习过程中，我不会因为是在读生而受到什么特殊的待遇，和其他员工一样，从公司最基本的文化和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

2、实习是我接触社会的开始

通过这次实习，我比较全面地了解了的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客户，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻的了解了社会，拓宽了我的事业，也教会了我如何更好的踏入社会。

3、面对今后的就业

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次策划。通过这次实习，我发现了自己的闪光点，为自己的就业方向做了新的指引。实习中，虽然不免受些挫折，但是在每一次的挫折后我都会越挫越勇，然后每一次进步一点点。这次的实习不仅让我学到了很多东西，而且也让我看到了电子商务的发展前景，对这块市场和电子商务充满希望，我也对自己更加的充满信心。虽然现在的经营者们已经习惯了传统的营销模式，但是我相信在不久的将来，在这块充满商机的土地上，电子商务将会蓬勃的发展，将会迎来一个春天。

**电子商务实训报告篇九**

我首先简单介绍一下这家公司。武汉君安投资担保有限公司系经武汉市工商行政管理局批准成立的企业法人，注册资本20xx万元人民币。是银行指定的为其个人信贷业务提供专业配套服务的公司，公司在武汉商业金融中心，武汉市建设大道933号武汉市商业银行广场1610室。

回顾走过的点点滴滴，实习的过程即难忘又充实。短短的一个月实习，让我从一个从未接触过金融担保行业的普通学生，逐渐了解和熟悉了金融担保业的基本专业知识，业务流程以及现代公司的运营理念和工作方式，使我受益非浅。

刚进公司，公司标准化的写字楼环境给了我非常好的印象，公司的各种业务业绩表格悬挂于醒目的地方，看得出公司是一个十分重视业绩和效率的，会议休息室里有员工们各种游玩活动的相片，让人觉得非常温馨，各种细节展现给我的是公司有其特有的企业文化，不像个别皮包公司那样一看就是没有长远规划和打算的。

我受到了该公司总经理宋萍女士的热情接待，在了解了我的基本情况之后，她向我介绍了公司的基本情况和发展规划，我也表达了我对这个行业的浓厚兴趣和一些见解，宋总对我的回答比较满意和赞赏，并希望我在公司实习的期间能积攒到一些工作经验也能通过自身专业的知识为公司做出一点贡献，简短的交谈之后宋总安排我由公司新进的一名刚毕业于武汉大学的试用员工吴聆女士带领培训，共同学习公司业务和规章制度。

首先学习的是与公司新近员工必学的商务礼仪和公司制度。公司资料非常多，我整整花了一天的时间才把这些资料阅读完。仔细想想当天的收获我发现有很多地方我没能达到公司的要求，比如我的着装，一身休闲装束，公司要求上班期间冬天必须是职业西装和领带皮鞋，夏天必须是长裤衬衫和皮鞋，再比如当天我去洗手间时桌子上的资料还是乱七八糟的放在一边，以为自己很快就会回来无关紧要，但公司有明文规定：离开自己的办公区必须把桌面清洁干净堆放整洁，离开办公桌必须把椅子还原，否则一旦发现处罚20元。下午我在学习资料时我所在的办公区电话响了，我很礼貌的先说了“您好”再询问了对方具体事情，等事情解决之后我挂断了电话，本自以为很正确的处理方式在公司规定里这仍然是不合要求的，公司规定接电话必须先说“您好，君安担保”以表明自己的身份也避免打错电话者的骚扰，电话结束时必须等待对方先挂机自己才能挂机以表示礼貌。还有很多平时我没有想到的规定，或者说想到过也没在意过的规定，好在大家看我第一次来上班也就原谅了我这次。通过这次公司规章的学习我突然觉得自己办事不太严谨的习惯必须努力改掉，否则很难适应现在公司的工作方式。

接下来的几天我认真的学习了与公司业务息息相关的《中华人民共和国担保法》，说实话第一次接触金融法规对担保法里很多专业术语不太了解，比如不太了解抵押与质押的区别，抵押权、留置权、动产质押、权利质押、反但保人等专业词汇的具体解释，使我读起这部法律十分吃力，由于该法里面的权责义务太多和明细，我在后来对于借、贷和担保三方的权责义务越看越糊涂，思想上出现了一些畏难情绪。吴聆很快发现了我的困难，正好她就是金融学毕业，她很热心的用她的专业知识为我一一讲解这些繁琐的权责义务关系以及相关名词的解释。在后来的学习中由于吴聆的通俗讲解，我又自学了《担保法司法解释》、《中华人民共和国合同法》、《纳税担保试行办法》，而且基本可以比较顺利的学习其他的法规，学习了国家关于担保行业的大政方针之后，我基本了解了担保行业所从事的业务性质、业务范围和业务特点，但是对于公司具体的业务操作流程仍是一片空白。

下一步的实习计划理所当然的转移到公司的业务流程上来了。吴聆把公司的结构体系具体职能又向我讲解了一遍。公司最上是董事会，下面是总经理，在下面细分为几个部门，财务部、行政人力资源部、内勤流转部、车贷部、房贷部、教育贷款部等，由于公司仍处在初期发展，部门再没有细分下去。作为一名实习生不可能在三四周里把公司各个部门的具体业务都掌握。吴聆告诉我了后面的实习计划安排，由于深圳总部的工程师不能及时回来，按照我的专业，后面的任务是在基本了解和熟悉公司业务流程的基础上对公司新买的办公自动化系统（oa）作必要的一些初始化设置和管理。

我的压力一下子加大了，虽然我学的是信息管理专业但是办公自动化我也从未亲身接触过，实在没把握能冒充工程师去给公司处理技术难题。但是既然是来实习来学习，既然接到任务，我还是必须认真去完成的。接下来的一周，我开始努力学习公司业务，从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮房贷部黄经理处理日常文书工作。房贷担保业务是君安的主要业务，公司大部分的案子（他们把一个具体业务统称为“案子”）都是房贷业务，说明房贷在公司举足轻重的地位。通过对《武汉君安投资担保有限公司个人消费贷款担保业务操作实施细则》的学习，加上仔细观察一个案子的流转过程，我基本弄清了案子从客户经理，到房贷部，到内勤流转部，到行政部门之间的复杂关系，各种单据的部门联系和用途，以及合同特别是格式合同的填写。不局限于此，由于房贷业务十分复杂，这中间又牵扯到房地局、银行、房屋中介机构、评估公司、保险公司等多家单位的业务往来，单据也十分多，为此我也是经常请教黄经理，黄经理也是很耐心的一一为我讲解。

公司其他部门的业务都是十分相通的，在房贷部学习了大部分业务流程之后，对于其他部门的基本流程我学习得也非常快，在后半周的时间基本都能够帮助各个部门的员工处理一些事情。压力到最后就剩下如何处理公司的oa系统了。公司是在一月前买的“用友志远oa系统”，系统一直连到在深圳的集团公司，那边的董事会一直要求公司能尽快上马这个系统，以便能及时掌握公司的运营情况，但是工程师由于一些原因一直不能从深圳赶来。公司把这个任务给了我，我要面子接下来就后悔了，弄不好那就不是面子的问题了，这可关系到公司的发展。我意识到这个任务的重要性，要来了该系统的使用说明（电子版），没想到整整有14m的文本文件。周末在家，天天挑夜灯研究，不明白的干脆到网上找，为此我还专门注册了用友公司的论坛，在上面咨询。好在我的专业比较对口，自己在学校还算比较努力，在后来的具体应用的时候我综合了各方面的资料，《管理信息系统》、《网络技术》、《软件工程》以及《数据库技术》的相关知识来解决一些技术问题。系统的入手是从各种专用表单开始的，那是办公自动化的基础，其实我后来认为这个系统的核心就是：通过计算机网络技术，使电子表单的能以公司特定的流程自动传递，从而提高工作效率，协同完成目标工作，当然仅是我的理解。所以表单的制作和流程的设置是系统的核心内容。

制作表单是件异常繁杂的事情，耗费时间不说，你还要知道哪些表单该做哪些不该做，该做的做哪些，如何分类，具体怎么做，虽然我面前有一些参考表单式样，但是必须结合公司的情况，所以基本上每个表单式样都是要修改的。我花了整整花了三天时间制作了诸如《催款通知单》、《请假单》、《经费审批单》、《工资发放单》等整整124个表单，让后就是运用《软件工程》、《管理信息系统》知识来为各个表单手绘流程图，让后报各个经理审阅，对的就按照这个流程输入系统，否则就修改甚至干脆重新画。

系统大头的工作总算弄完了，接着我又得把系统其他板块得功能设置逐步完善和个性化处理，如各个员工基本信息的录入、信息发布栏的设置、公文管理栏的公文录入、日程计划会议栏的信息录入等等。

基本完毕之后，我向各个经理提出申请，公司专门抽出一个下午，由我向各个员工讲解这个系统的使用方法和注意事项。那天，我感觉十分的自信和自豪，没想到自己从一周前的门外汉变成了公司里少有的oa系统“专家”还能为他们“上课”。从那之后，哪些本来有些看不起实习生的员工，也对我有些刮目相看了。

由于我提前完成了实习的任务，最后几天的实习是有些自由的，我向宋总提出了要求，想出去学点业务，她欣然同意了，并指派了公司客户经理陈璇峰带我外出。

那几天，陈经理一连几天带我去了几个客户家里，谈了三笔二手房业务。每天外出的时候要签出并告知大致回来的时间，回公司要签到，制度非常严，我先认为在户外办公应该比较自由的想法显得十分幼稚，而且由于客户经理的外出经费有限，五站路的路程，他们基本都是步行到各个客户家，跑了几天我的脚都磨肿了。这些客户经理战斗在公司业务的最前线，不仅要负责公司业务的推广，接洽客户，了解客户情况，还要对客户的信息真实性负责，也要负责整个案子的流转过程，到各个单位办理业务直到整个案子结案。客户经理的收入虽然不算很低，但是是个十分累的职务，“我们的部门经理都是从业务员升上来的。”陈经理一句话，好像在告诉我不要现因为工作累而轻易放弃，艰辛是成功的第一步。

我为期四周的实习，结束了。正如我开头所说：“时间虽短，收获不少。”你可能会问我收获在哪里？为此我总结以下五点，也算是为此次毕业实习画上一个圆满的句号：

1。使我了解和熟悉了现代企业，特别使金融企业的运营理念和工作方式，了解一些基本商务礼仪，懂得了如何严谨踏实做事，如何诚实守信做人。

2。使我了解和熟悉了担保行业乃至金融行业的行业法规、专业流程和专业技能。

3。使我学以致用，把所学运用到了具体的实践中，不但强化了我的专业技能还培养了我动手能力和创新能力。

4。使我在一个崭新的公司环境里，增强了团队协作能力，积攒了上下级沟通的方式技巧等有用的社交技能，增强了自信心和荣誉感。

5。使我踏出校门了解到社会真实的一面，为我日后就业择业提供经验，也为我日后形成一个成熟的职业规划提供了第一手材料。

末了，感谢武汉君安投资担保有限公司为我提供的宝贵实习机会，也感谢学院三年来对我的精心培养。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**电子商务实训报告篇十**

一、实训时间：

xx年5月13日至5月24日

二、实训地点：

河北玛世电子商务有限公司

三、实训目的与意义：

1，这次实习可以使我们在课本上学到的知识用于实践增加了我对电脑技巧的一些认知。

2，通过这次实习也可以让我体验到上班族的生活为我将来毕业后找工作打下了基矗

3，并且这次实习可以很好的帮助我完成将来的毕业论文。

四、实训感悟：

还依然记得来的第一天对这里很茫然，不知道实习要做些什么。然后经过老师的耐心讲解，认识了自己实习要做些什么，得到了很多心理认识，对很多问题都有了一些更深的了解。同时，我熟悉了河北玛世电子商务有限公司，总部位于国家命名的“中国丝网之乡”、“中国丝网产业基地”、中国丝网产销基地“、”中国丝网出口基地“—河北省安平县。使我们队公司有了更进一步的了解实习，就是在实践中学习。经过这半个月的实习训练，我了解到自己所学的如何在实践中运用。

当然学的更多的是如何在更新网站内容和添加商品，每天不厌其烦的更新添加，看见自己的成功更多的是高兴。还有发布了一些关于公司产品的博客，比如新浪，网易。而后又尝试在百度知道上提问与回答，在回答问题的过程中，通过网站搜索相关内容来回答各种丝网问题，通过百度知道这个平台，我对公司又了更一步的了解。

经过半个月的实训我学到了很多之前没有学过没有接触到的东西，认识到自己的不足，需要更加努力，才能尽快的学会在社会上生活，敢于面对社会的压力，使自己可以在社会上成长发展。

xx年5月24日

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