# 最新电子商务实训报告总结(通用9篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-14

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!电子商务实训报告...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**电子商务实训报告总结篇一**

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!

**电子商务实训报告总结篇二**

通过这段时间的电子商务实验，我了解到很多关于电子商务的实践知识。伴随着商品经济和网络技术的不断发展，网络、通信和信息技术、互联网在全球迅速普及，使得现代商业模式多样化，电子商务便在这中背景下迅速发展，成为现代商业的重要模式之一，并在我们生活中扮演越来越重要的角色。

通过对电子商务仿真模拟教学系统的操作实训，我掌握了电子商务中相关流程的操作，对电子商务作用及特征有了更深刻的理解，也让我意识到学好电子商务不仅仅是要顾全书本中的理论，实质性的业务实训操作亦是非常重要。两者相结合，才能更好的帮助我们熟悉、理解电子商务。本次的实验内容主要是熟悉b2c、b2b、c2c三种模式的各项业务操作。实验分小组进行，各人扮演不同的角色实现虚拟的电子商务过程。虽然在操作过程中问题不断，但我们还是完成了相应的实验课任务。

下面我就实验的一些内容和情况进行说明。最先做的是b2c实验，因为是第一次接触的缘故吧，实验时问题不断，甚至有些程序环节已无法顾及，可以说第一次的实验是失败的。然而，在进行后续的b2b、c2c实验时，因为有了第一次的实验经验和感觉，让我们在实验时有了一定的把握。实验中不熟悉的操作任务，也在老师和软件技术人员的帮助下得到解决。本次的实验操作中，我们做的较好的部分是b2b、c2c，这里我也只对这两个实验的相关内容作一些说明。b2b模式下的各种角色包括：商城用户1、商城用户2、商城管理员、货场管理员。商城管理员的职责主要是初始化商城信息、对商城进行管理与监督。货场管理员主要是看管货场，负责货场货物的收发。商城用户主要是在网上公布自己的供求信息，然后与相关商协商买卖事仪。b2b的交易模式下有正常流程的交易与缺货流程的交易。正常交易的流程大致如下：

a、b2b管理员初始化商城信息审批供求信息

b、货场注册(信息注册，企业银行申请)

c、商城用户(产品添加、库存分配、供求信息发布、)

商城用户1(供货方)

商城用户2(购货方)

1、正常流程：

商城用户2(登录、浏览、购买、等待签收合同)——商城用户1(在edi中根据订单号开、发送合同)——商城用户2(签收合同)——货场(处理新订单，催款)——商城用户2(付款)——商城用户1(在edi中根据订单开发票)——货场(发货)——商城用户2(查看发票回执并收货)

这是正常的交易流程，缺货流程的交易模式与正常交易相似，只是产生对缺货订单，这里不做过多说明。b2b的实验操作比较的繁琐，完成一笔交易需要各方成员的密切配合，尤其是商城用户之间的合同协商与传送。在c2c中，相应的任务可能较简单些，主要是：

a、管理员(添加商品类型、添加商城信息、发布公告)

b、用户(注册会员、登录后台、买/卖东西，竞价/一口价)c2c的实验任务可以说稍微注意一下，还是可以很好完成的。c2c拍卖，现实中这种交易模式很普遍，电子商务的兴起就是得益于网络，所以说网上的c2c拍卖会越来越普及的。

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。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。可以说主要是得益于(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。

我们进行的各项实验，让我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。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在不同的角色，从不同的角色参与其中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性，感觉到了电子商务的优越性。更体会到团体配合作业的效率性问题。

**电子商务实训报告总结篇三**

到目前为止，我们的电子商务课程已经结束了，李老师的这8次上课内容总体可以归结为以下三大部分:

一是如何利用信息系统与电子商务提高企业竞争力。

二是构建信息系统与电子商务的主要支撑技术。

在这部分内容中，老师给我们介绍了些计算机网络与internet的知识，讲到了信息系统的应用结构与安全问题，及数据挖掘与商务智能的应用，其中啤酒与纸尿布的案例给我的.印象很深刻。

三是如何进行信息系统与电子商务的规划、组织和实施。

在这部分内容中，老师讲到了信息系统与企业竞争战略以及信息系统的规划与开发相关内容，同学们在最后一次课上对各自小组策划的信息系统开发项目的精彩讲演也让我获益良多，同学们在老师的引领下把学以致用发挥到了极致，特别是吴庆丰同学仅花了三百多元就为自己的电梯公司做了一个非常实用的项目设计。

虽然这门课程结束了，但我们学习的路程还很漫长。

老师在课堂上理论与实际的结合讲解，让我了解了电子商务的一些基本知识，让电子商务显得不再那么陌生;但这门课程让我获益最多的还是它开阔了我的视野，给我以后的职业发展带来不少启示，在我今后的职业生涯中如何利用好电子商务来提升自身实力和拓展发展空间确实是一个值得考虑的方向。

**电子商务实训报告总结篇四**

电子商务是利用微电脑技术和网络技术进行的商务活动。今天本站小编给大家为您整理了电子商务

实习报告

总结，希望对大家有所帮助。

通过这两个星期的实训也算对电子商务有了比较全面的认识和理解，让我学到了许多知识，回头想想实训这几天我确实是有很大收获的。不仅仅是对书本的熟悉，更重要的是在实际的操作。

这次实训让我明白了我们实训的主要目的是让我们通过不断的实习来积累经验，进而才能把书本的知识转化为技能。实践出真理，在这一周的实训确实是有些累但是累得有价值。学海无涯，好多好多的东西在向我们招手，等待我们去努力的学习。在以后的工作、生活和学习中，发展自己的优势，弥补自己的不足和缺陷。

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，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希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。上面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，而且该公司网站没有进行网络统计。但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，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，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。

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。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，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，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以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，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，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!

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

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

对于这一周的实习，我是抱着认真的态度对待的!我觉得实习最重要的是让你学到东西，重要的是过程，如果有机会的话，我希望下次还能进行这种类似的实习，反正只要能学到知识就是好的!

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

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

**电子商务实训报告总结篇五**

目录

实验二实验三实验四实验五实验六实验七实验八

实验(一)利用pgp进行加密、解密和数字签名实验时间：同组人员：实验目的

掌握对文件加密和数字签名的方法，对加密理论知识加深理解。

实验内容

在网上查找“pgp教程”，先认识pgp软件的安装和使用;然后查找“pgp加密原理”，认识pgp的加密原理。

实验步骤

1.生成密钥

2.导出并发送公钥

发送给对方

接受到对方发来的公钥导入

3.文件加解密

生成

4.解密文件

发送给对方

5.数字签名

对某公钥进行数字签名

对文件进行签名或签名和加密

生成

接受到对方

实验结果分析

掌握对文件加密和数字签名的方法，对加密理论知识理解加深。当输入了一次私钥之后，会存在缓存，当短期再次解密时不需要再次输入。

指导教师评阅

1、实验态度：不认真，较认真()，认真()2、实验目的：不明确()，较明确()，明确()3、实验内容：不完整()，较完整()，完整()4、实验步骤：混乱()，较清晰()，清晰()5、实验结果：错误()，基本正确()，正确()6、实验结果分析：无()，不充分()，较充分()，充分()7、其它补充：总评成绩：

评阅教师(签字)：评阅时间：

实验二pgp实现电子邮件安全

实验时间：同组人员：实验目的：

了解基本原理，学会基本操作，并能熟练使用

实验内容：

1、创建一私钥和公钥对

使用pgptray之前，需要用pgpkeys生成一对密钥，包括私有密钥(只有自身可以访问)和一个公有密钥(可以让交换email的人自由使用)。

2、与别人交换公钥

创建了密钥对之后，就可以同其它pgp用户进行通信。要想使用加密通信，那么需要有他们的公钥。而且如果他们想同你通信他们也将需要你的公钥。公钥是一个信息块，发布公钥：可以将公钥放到密钥服务器上，也可以将公钥贴到文件或email中发给你想与交换email的人。

3、对公钥进行验证并使之有效

4、对e\_mail进行加密和数字签名

当你生成密钥对而且已经交换了密钥之后，就可以对email信息和文件进行加密和数字签名。如果使用的email应用程序支持plug\_ins，选择适当的选项进行加密;如果email应用程序不支持plug\_ins，就可以将email信息发送到剪贴板上从那儿进行加密。若还想包括一些文件，可以从windowsexporer上进行加密和数字签名。然后再挂到email上进行发送。

5、对e\_mail进行解密和验证

如果email应用程序不支持plug\_ins，就可以将email信息发送到剪贴板上从那儿进行加密。将信息拷贝到剪贴板上，并进行解密工作。若还想包括一些文件，可以从windowsexporer上进行解密。

实验步骤：

1、创建一私钥和公钥对：私钥导出公钥

2、与别人交换公钥

3、对公钥进行验证并使之有效

4、文本文件加密解密：接收对方文件解密

5、用pgptray的剪切板加密功能加密邮件

接收对方加密邮件

实验结果分析

了解基本原理，学会基本操作，并能熟练使用。

在解密对方邮件的时候出现了乱码，然后第二次对方发送解密成功。掌握用pgptray的剪切板加密功能加密邮件。

指导教师评阅

8、实验态度：不认真()，较认真()，认真()9、实验目的：不明确()，较明确()，明确()10、实验内容：不完整()，较完整()，完整()11、实验步骤：混乱()，较清晰()，清晰()12、实验结果：错误()，基本正确()，正确()13、实验结果分析：无()，不充分()，较充分()，充分()14、其它补充：总评成绩：

评阅教师(签字)：评阅时间：

实验三在windowsxp下加密文件和文件夹

实验时间：同组人员：实验目的

通过在windows20xx/xp下加密文件和文件夹的操作，掌握一些数据、信息、文件保护的简单方法，并且能够做到举一反三，逐渐掌握利用专业工具保护数据的完整性、机密性的各种方法。

实验内容

在windows20xx资源管理器中，选中待设置加密属性的文件或文件夹进行加密操作。

实验步骤

1.在d盘中选择名为“d5”的文件夹，单击鼠标右键，在快捷菜单中选择【属性】选项。

3.选择【加密内容以便保护数据】复选框，单击【确定】按钮，可完成文件夹的加密。

图7.9文件夹加密高级属性设置

4.系统将进一步弹出“确认属性更改”对话框。要求确认是加密选中的文件

夹，还是加密选中的文件夹的子文件夹以及其中的文件

补充：用winrar给文件夹加密

1右键单击你想加密的文件夹，选择“添加到档案文件”。2选择“高级”页面，点击“设置密码”。

3在空白文本框输入你想设置的密码。点击“确定”。4再点击“确定”，ok了。

5你想打开的时候，双击该文件，会弹出让你输入密码的对话框，你输入密码后点击“确定”。

6以后还可以向里面添加别的文件。

实验结果分析

掌握在windowsxp下加密文件和文件夹的操作，掌握一些数据、信息、文件保护的简单方法。实用性较高。但是使用winrar加密大文件时效率低下。

指导教师评阅

15、16、17、18、19、

实验态度：不认真()，较认真()，认真()实验目的：不明确()，较明确()，明确()实验内容：不完整()，较完整()，完整()实验步骤：混乱()，较清晰()，清晰()实验结果：错误()，基本正确()，正确()

20、实验结果分析：无()，不充分()，较充分()，充分()21、其它补充：总评成绩：

评阅教师(签字)：评阅时间：

实验四数字证书签发安全电子邮件操作

实验时间：同组人员：实验目的

(1)掌握免费个人数字证书申请、安装、导入和导出。(2)掌握outlookexpress的配置。

(3)掌握使用数字证书签发安全电子邮件的流程。

实验内容

数字证书签发安全电子邮件操作

实验步骤

(一)免费数字证书的申请安装操作

1.申请安装操作

2.在线填写申请表

3.下载并安装证书

4.数字证书的查看

(二)数字证书的导出和导入操作指导

1、备份证书和私钥的操作步骤

导出证书

2、导入证书及私钥的操作步骤。

(三)、利用数字证书对电子邮件进行数字签名和加密

1、配置outlook，建立自己的账号

实验结果分析

基本掌握数字证书签发安全电子邮件操作，但是配置outlook遇到了困难

指导教师评阅

22、实验态度：不认真()，较认真()，认真()

23、实验目的：不明确()，较明确()，明确()

24、实验内容：不完整()，较完整()，完整()

25、实验步骤：混乱()，较清晰()，清晰()

26、实验结果：错误()，基本正确()，正确()

27、实验结果分析：无()，不充分()，较充分()，充分()

28、其它补充：

总评成绩：

评阅教师(签字)：

评阅时间：

实验五防火墙的设置实验时间：同组人员：实验目的

1.了解防火墙的原理和功能;

2.能够用某种防火墙来防护计算机;

3.能根据自身的需求对防火墙进行合适的设置。

实验内容

1.实训环境：windows20xx/xp主机。有internet的上网环境作为测试参考。

2.实训工具：looknstop(或其他免费个人防火墙)

实验步骤

实验结果分析

基本了解防火墙的原理和功能;能够用某种防火墙来防护计算机;能根据自身的需求对防火墙进行合适的设置过滤等。

指导教师评阅

29、实验态度：不认真()，较认真()，认真()

30、实验目的：不明确()，较明确()，明确()

31、实验内容：不完整()，较完整()，完整()

32、实验步骤：混乱()，较清晰()，清晰()

33、实验结果：错误()，基本正确()，正确()

34、实验结果分析：无()，不充分()，较充分()，充分()

35、其它补充：

总评成绩：

评阅教师(签字)：

评阅时间：

实验六口令破解软件使用实验时间：同组人员：实验目的

1.了解口令破解的原理

2.口令破解工具的使用

实验内容

1.实训环境：windows20xx/xp主机。有internet的上网环境作为测试参考。

2.实训工具：officekey解密工具及其他工具

实验步骤

设置密码

(1)使用暴力破解

(2)使用字典破解法来破解officepowerpoint文档

破解

实验结果分析

基本了解口令破解的原理;掌握口令破解工具的使用，越详细的约束条件，破解效率越高。

指导教师评阅

36、实验态度：不认真()，较认真()，认真()

37、实验目的：不明确()，较明确()，明确()

38、实验内容：不完整()，较完整()，完整()

39、实验步骤：混乱()，较清晰()，清晰()

40、实验结果：错误()，基本正确()，正确()

41、实验结果分析：无()，不充分()，较充分()，充分(

42、其它补充：

总评成绩：

评阅教师(签字)：

评阅时间：

**电子商务实训报告总结篇六**

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。

**电子商务实训报告总结篇七**

实习目的：通过将已学到的电子商务理论知识和实际相联系，一人分别扮演企业，消费者，供应商，公司职工等多种角色，熟悉个角色的前台后台业务流程操作;实际操作btob，btoc和ctoc的网上交易模式。巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力。电子商务是时代和社会发展的大趋势，在这个不断更新的信息时代，只有熟悉掌握这项操作，才能更好的利用这个平台为自己服务，使自己能顺利与社会环境接轨。

实习内容：

a、提高对电子商务的认识：电子商务是将计算机操作与现实交易相结合，利用互联网与客户进行非面对面的交流，从而达成双方共识。在这次的实习中要能够充分利用这次的机会，参与整个贸易的过程。从签订电子合同到安排库存，物流管理的流程中，一个人将分饰多角，从不同的角度，不同的身份来考虑问题，达到内外兼修，同创共赢的效果。

b、能对初步对电子商务交易流程和具体的业务步骤进行了解，并查阅资料巩固自我缺漏的电子商务的经验。

c、能将具体的计算机知识应用到实际中，在电脑交易的同时，将自己的所学所想所感付诸实践。

d、能够与别人(买卖双方当事人)进行一定程度的计算机交流，并且提供各种产品信息以及采取有效措施宣传推销自己的产品，训练自我语言表的能力。

实习体会：

这次电子商务的实习让我对其理论知识有了进一步的了解，大体掌握了贸易流程。但实践出真知，只有把理论与实践相结合，多参加类似的实践，在实践中操作，积累经验，才能更好地为社会服务。

在此次实习过程中我们真正学到了很多，将原来的电子商务的模糊的概念通过这次的实践而变得逐渐清晰和明朗，在我看来所谓的电子商务就是为企业，消费者，供应商等提供一个信息平台，各个角色为了贸易的顺利进行必须统筹安排各自的资源和信息，前台就是面向他人而提供的服务;后台就是为了前台服务的顺利进行而自身采取的行为。作为，一个做决策的人，必须协调安排前后台的工作，管理企业内部事物;决定外部合作伙伴，交易对象。作为一业务员必须向上层汇报日常工作情况，安排具体的发货和库存情况。而我们的消费者也要熟悉利用好商家提供的网站，支付系统，网上银行的操作，方便自己的购买行为。

实习总结：

总结一下我在此次实习过程中的收获主要有如下个方面：一是通过直接参与btob，btoc，ctoc网上交易的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了此次实习的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是在实习过程中，同学间彼此之间互相沟通，积累了交流经验和提升自我的语言表达能力。

同时，我还要感谢这次实践的指导老师，在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师能阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。实习过程中，结合实习具体情况，帮助我们学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导我们做好具体工作。遇到问题时能够以实际操作来示范，找出我们的错误处，态度认真而负责。

**电子商务实训报告总结篇八**

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。

**电子商务实训报告总结篇九**

作为一名当代大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假，过的真的很快，我来到了江苏科泰集团旗下的电子商务公司，在这一个月的实习里，我初步接触了与国际贸易有关的电子商务方面的一些基础知识，同时也积累了不少社会经验。实习，不仅是学习，更多的是体验生活，在实习开始之前我就想：这次去实习，我不仅是去学习实践，更重要的是体验社会。虽然在这里每个人的职务都不一样，但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。

我所在的公司是一个规模不是很大的长期致力于研究互联网与新经济，专注于电子商务的模式创新与商业实践的电子商务公司。这个公司有一个很大的特征就是在国内首推以电子商务为载体的外贸营销整体解决方案——“四海商舟”（bizark），旨在帮助国内有进取心的外向型企业扎根海外市场，实现其海外市场本土化营销，打造自主品牌的战略目标。由xxxx电子商务技术服务有限公司与xx软件产业股份有限公司联合创办的xx学院。目前，公司引入xxx战略投资，与xxx、xxx、xxx建立长期战略合作关系，与北美知名的律师事务所、xx安全公司、xx物流机构等建立合作伙伴，同时xx汇聚了一批业内顶尖的专家级人才，带领团队探索技术前沿领域，在多个领域已经成为国内同行实践应用的领导者。

x月x日是我们进入公司正式实习的第一天，刚进公司，指导老师带我们了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后我对公司进行熟悉，并跟着指导我们的老师学习工作知识。

公司与学校不同，但学的东西也很多，无论是专业技术方面还是在人情世故上面，我的认识都在不断的加深，学到的东西也不断的在增加，有的还是在学校接触不到的东西。刚去的几天感觉还不是很适应，什么事情都很陌生，对于公司的工作流程也不清楚。我们就只能安部完成我们的工作业务，虽然我很想把工作做好，但有时并不那么顺心，第一次接触的还是全英文，我还特地下载了xx辞典作为辅助。其实我们的工作并不难，先注册一个xx邮箱，然后在国外平台上申请它的会员并为另一家公司发布产品。但有时还会很没有耐心，感觉一直在重复着同样的工作。在这短短的实习期间对于我的专业国际贸易方面我还没接触多少，但有一回我们在群聊的时候指导我们的老师说了一句话让我明白了很多。她说其实我们并不仅仅单一的简单工作，我们其实可以从这里学到很多知识，比如商品货源，一些平台特征，这些对我们以后工作也是有很大帮助的，它们是我们的工作财富。通过这段时间的的观察和实习，我深切地感受到自己所学知识的欠缺，真正领略到“在学校学到的是自学的能力，在社会实践操作运用的贫乏”，真正参与了社会实践活动才能深刻体会这句话的含义。

时间如流水，一个月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

社会实践主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们走向社会增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的做出选择。这次实习丰富了我在国际贸易专业的知识，也向更深的层次迈进，也认识到，经验、阅历是在工作中一点一点的积累起来的。这次实习机会对我们来说是一次很宝贵的工作经历，我们也受益匪浅，它使我明白许多，学到很多。

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