# 2024年商务实践报告论文(通用9篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-05-18

*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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。商务实践报告论文篇一结...*

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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**商务实践报告论文篇一**

结合电子商务物流理论的研究，对物流的定义、基本功能和各个运作过程都有一定的理论基础。通过实践，将这些理论与实际操作相结合，提高知识在实践中的应用能力。

操作员

操作说明

狭义的概念：所谓操作就是控制运输操作。换句话说，它负责以最合理有效的方式将客户委托的货物从客户指定的交货地点运送到客户指定的交货地点。在我们的日常运营中，我们通常把运输业务称为运输过程，那么运营就是贯穿整个运输过程的运营。这种经营理念在当前的物流行业中较为普遍，并将持续多年。广义的概念：所谓的操作就是操纵信息来作用于物流服务即通过收集和整理各种信息，指导和监督物流各个环节的运作过程，满足客户的各种物流需求这种操作的概念不仅局限于某个运输过程，也不仅仅局限于对货物本身的控制。它更注重对信息的控制，然后通过信息的运作来控制商品和其他顾客的需求。长期以来，物流业的发展趋势也朝着这个方向发展。操作的含义：在现代物流企业中，我们必须界定一个概念：运作是物流的核心现代物流是一种信息化的物流，已经是大家的共识，通过以上对我们运作的描述，我们可以看到，运作实际上是对信息的收集、整理和加工。如果我们把物流业看作一台高速计算机，那么操作应该是这台计算机的中央处理器。我们之所以要强调物流企业运作的核心意义，一方面是为了增加运作的重要性，另一方面，xx也基于这一核心意义讨论了以下内容。

从顾客那里提货

退回客户（客户）签署的运单或出库清单

给顾客送货

把货物送到运输公司。

退回运输公司的运输文件和相关财务票据

从运输公司提货。

归还相关财务文件和仓库人员的交接及签字指示

拿起货物，放入仓库

由发货人和仓库保管人签署的回执文件

将货物带出仓库

返回由发行人和提货人签名的发行文档。

转移仓储

退回由送货员和送货员共同签署的送货单，并退回由顾客签署的送货单或送货单

运输单包装单

返回内容、体积、重量、包装者等的包装记录表

被单件覆盖

售票部件的装箱单

返回包装票的体积和重量的包装记录（如果包装没有合并，返回的数据不会改变）

装运装箱单

归还体积、重量、包装器等记录单。合并和包装后的单件

通过这次实习，我学到了很多书本上学不到的知识。我可以把书中的理论应用到实践中。实践是检验真理的唯一方法。只有这样，我才能真正理解理论的意义。同时，这种做法也让我更加深刻地认识到物流公司所面临的困难，即面临越来越多的批次，但批次越来越小的问题，造成物流管理的困难。供应链管理中如何把握产前物流、内部物流和销售物流的关系；而国内物流利润太低，如何使利润上去等等据我了解，国内许多物流企业仍处于发展阶段。要解决这一系列问题，我们必须多向西方学习，借鉴国外的经验和做法。只有当你真正走出美丽的象牙塔，感受外面的\'世界，你才能真正认识到社会竞争的现实和残酷。曾经我们就像井底的青蛙和笼子里的鸟，我们根本没有感受到社会工作的复杂性和艰辛。大学校园里的一些学生仍然过着空虚无聊的生活，所以现在考虑这个问题是不合适的。我们学到的很少没有实际的操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实之间就有很大的差距。我们应该清醒地认识到，物流虽然是一个新兴产业，但它有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。然而，这也是一个困难的行业。

社会需要更多的实际操作人员，而对管理人员的需求往往较少。因此，除了扎实的专业知识，我们还应该在大学期间培养努力工作、团结合作的精神，这对我们未来的就业和职业选择非常有帮助。目标远大，追求卓越这次实习仍然有很多遗憾。我们对物流业的发展只知道一点点。我想感谢学校和公司给我这个实习机会。在过去的几个月里，我受益匪浅。我实现了实习的目标，增加了我的生活经验和工作经验。我认为我很好地完成了实习我已经充分利用了这几个月。在这几个月里，我对工作的概念有了真正的理解，同时我也学会了独立生活。随着我们即将步入社会，我们还有太多要学的。我们没有足够的知识来铺路，更不用说足够的实战经验了。这种说法既不乐观，甚至也不悲观。这只是我初出茅庐的“菜鸟”的一点抱怨正如我喜欢说的，“我允许自己像蜗牛一样一步一步开始，但是我不允许自己不去想它就生活。”“每个人对生活、挫折和成功都有自己的态度也许我们没有真正遇到挫折或成功，但我们总是积极向上的。正如永恒的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我最终会学会用正确的方式做正确的事情。这是一次充满艰辛和收获的经历，一次充满快乐和幸福的旅程，一次充满挫折和反思的人生，一份我们一生都在用心珍藏的礼物，一个不老的故事，一个师生充满激情书写的传奇，所有这些必将成为我生命中不朽的记忆，必将为我们未来的生活打下坚实的基础，必将成为我生命中丰富而宝贵的精神财富。

**商务实践报告论文篇二**

这是发生在我一个好朋友身上的一件事。他是读师专的，去年他去实习的时候接了一个小学一年级的班，由于学生们还是刚从幼儿园上来的孩子，为了能更好地开展小学教育，所以学校对学生进行了一些常规教育。在我好友的班上有一个调皮的小男孩，他在吃饭时特不专心，总要和别人讲话，再不就是自己不吃，跑到正在吃饭的同学那里去说笑，弄得一餐饭要吃将近一个小时。在刚开学的一段时间里，以为是孩子还不适应小学的集体生活，对他表现出来的行为都比较包容，所以会常常看着他吃完,有时还喂他吃。后来，他们就慢慢地对孩子的进餐问题加强了指导与教育，特别是在天气渐渐转凉后，更是要求孩子大口大口地安静地吃饭，否则饭菜凉了吃了会肚子疼。

那小孩的父亲离开后，我好友就开始想对策，总不能白受冤枉气吧，得让他理解自己的做法。放学的时候，正好是小孩的爸爸来接他，我好友看到后先是去道了歉，说了自己的做法没有得到家长的同意，果然孩子的父亲没有再发火，而是显得非常的平静，于是就开始了下一步，耐心地把吃饭时候的事以及全部想法都告诉了他爸爸，毕竟这是为他好，再加上我同学诚恳的说话态度，那小孩的爸爸认真的听完了，开始觉得是自己的不对，并且向我好朋友道歉，表示愿意配合让孩子养成专心吃饭的好习惯。

有些家长在教育观念与态度方法上，存在着问题，总认为孩子小，应该什么事都要顺着他们，不能批评教育，以为这样是对孩子好，却不知道这恰恰是在溺爱孩子，还会直接影响孩子的健康发展。这就需要教师通过沟通帮助家长认识到自己在教育上的问题，帮助家长转变态度，提高认识，从而改变了教育态度和方法。其实在人际交往的很多时候有效的沟通都是很有必要的，比如生活中的各种摩擦只有通过有效的交流沟通才能让矛盾双方和好，当你要找某个人帮忙时，只有好的沟通技巧才能让你得到他的帮助，等等。归结为一点，只有本着尊重、诚恳、理解合作的原则才有可能实现成功的沟通，达到自己目的。

**商务实践报告论文篇三**

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。

**商务实践报告论文篇四**

实习时间：xx年3月7日――xx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。xx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。

**商务实践报告论文篇五**

本站发布电子商务实践报告范文，更多电子商务实践报告范文相关信息请访问本站实习报告频道。

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。

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。

**商务实践报告论文篇六**

在使用对方弱点时，有一些弱点可以直接向对方挑明;有一些弱点不可以挑明，特别是涉及到对方秘密的信息，不可以轻易挑明、控制着对方的弱点，就可以强硬地坚持自己的谈判立场和价格，对方总会让步的;另外，对方的“弱点”也可能是自己的“弱点”、这时，就要及时作出让步争取主动，不然客户就有可能流失、所以，“谈判主动权”是指在当时的条件下以最有利的条款和自己想要的客户尽快地签约，而不是僵硬地坚持原则。

**商务实践报告论文篇七**

很快的，暑假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个暑假，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，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，暑假期间，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。

以上就是我暑假的实习报告，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。

电子商务社会实践报告500字电子商务社会实践报告1000字优质8

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，实习期间，我在广东东莞的一家电脑企业做教师，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.

因为企业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，以上就是我署假的实习总结报告，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，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，都是一笔很宝贵的人生财富。

**商务实践报告论文篇八**

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。下面，小编为大家分享电子商务实践报告总结范文，希望对大家有所帮助!

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。

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。

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3月7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3月7号到4月15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李总监所说的“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。

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，他们就是最好的老师，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。

**商务实践报告论文篇九**

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署假，紧张沉默之后的是感慨，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。

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

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，看得到的机会，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，的时侯是社会，职业选择自己，面是不是的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

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