# 电子商务实训总结报告 电子商务实习总结(实用12篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-06

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。电子商务实训总结报告篇一实习目的：提高个人素养，将...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**电子商务实训总结报告篇一**

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。

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12月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在12月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐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。

（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

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！

完成实习日记、实习周记以及实习报告之后，再写实习总结，觉得有些累赘，该汇报、该交代的基本上已经如数奉上了，那在此就做些零碎的补充吧。

在杭州xxxx公司里，我作为一名新员工，只能说是慢慢熟悉企业的运作，一开始同事们对我只是讲解企业发展史、产品说明、企业工艺流程说明等比较笼统的事情，到渐渐让我接触网络组的工作，使用进销存软件等关乎企业内部机密的事情，我所学到的不仅是知识，还有如何融入社会、如何与周围人相处，应该说同事们对于我的询问或多或少是有所保留的，毕竟我没有长期工作下去的可能。我也看到了我专业上的不足，企业需要的电子商务人才必须是个全才，必须能够建设和维护网站，还会设计和开发软件，而这些技术和知识，我花了大学四年仅仅只学到了皮毛，关键时刻根本拿不出手。惭愧啊！

而让我记忆深刻的事情，就是在企业的时候，7月23日，来了个中东客户，需要用英语交流，上级分配任务了，要求我跟他交流，作为学生，回答不上问题，可以说不知道，但是在这里，不能说“我不知道，我不会”，我只能硬着头皮跟他讲，不管语法，不管流畅，彼此听得明白就好，在那一刻，我才深刻明白我们要学的是口语。所以，我要加强英语口语，纯粹学语法、学单词真是毫无用处，只有能跟英语国家的人交流了，才是学以致用。不管能不能过六级，练好英语口语，这才是硬道理。

在企业，邀请个知名企业的老总过来讲座不仅费用高，而且机会十分难得。在我即将结束实习的时候，有幸碰上了万向集团董事长鲁冠球来企业讲座。我听说2个半小时讲座的费用达到5000元之多，而且还是预约了好久才请到的。培训的内容无非就是创造企业文化，提高员工凝聚力、战斗力等等内容。但真是物以稀为贵啊，全体员工济济一堂，聚精会神地聆听“圣贤书”。张永飞老师的话点醒了我，他说：“我们要从最熟悉的话里听出员工培训的诀窍来，可能这些领导人讲得万变不离其宗，但细节的处理上还是有差异的，这些就是我们不惜重金邀请来的原因。”每每想到这些，我就觉得我们学生太奢侈了，学校每学期花费在邀请校外知名人士来校讲座的费用是多么昂贵，而且在校生听讲座都是免费的，但我们哪里懂得珍惜，明白学校的用心良苦的时候似乎为时已晚了，大四了，就快毕业了。

两个月的实习生活让我规矩了很多，成熟了很多。在与校园五彩缤纷的世界相比，这里的色彩是单一的，这里的生活是拘束的。一想到不久以后我也会踏上这片社会的土壤，我就应该学会适应。

**电子商务实训总结报告篇二**

为提高个人素养，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，学校安排我们在机房进行了持续一周的实习。

时间过得好快，一个礼拜的电子商务实习结束了，虽然这个礼拜都是在5418教室度过，每天面对的只是简单的一台电脑，但是实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化，将所学知识转化为工作能力，这样才真正做到了学有所用。

毕竟纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。这周的时间我没有浪费，我相信自己。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。我们通过小组五个人对厂商，商场，物流，银行，以及消费者的角色轮换，完成了五轮的模拟操作。

第一轮我作为厂商，按照要求，先注册好了之后进入厂商的角色，然后找到了自己想要经营的东西，接着在柜台业务中向指定的银行申请网上银行业务办理，并下载企业网上证书，在商贸网站进行信息的发布，以及网站的推广工作还有为了使自己产品有更多的关注度，于是在搜索引擎里门户网站里发布广告，等待商场的订货。不久待商场注册好，到商贸网站看到了我发布的供应信息，于是很快到我的店铺向我询假，通过合同的几番修订，最终我们以一个大家都能接受的价格签订了合同，于是我选择了一个价格合适的物流公司发货，很快的也收到了自己的第一笔资金。

第一轮过后，一切就变得顺畅起来了，因为我们五个小组成员都已经对上一轮的自己的任务比较熟悉了，于是就开始对下一轮的人进行指导，在很多方面，省了很多的时间，而且也感觉给自己留下了更深刻的印象。

这次的实训内容其实也蛮多的，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，正如老师说的，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。对于我本身，不过，还好通过组员大家的互帮互助还是把要做的都做好了，要不然我怎么会有以下的收获呢？虽然，不是通过自己的语言来表达，但我想，我懂了，至少比以前知道了很多。

通过这次实习，让我们对b2b这个网络平台有了更加深入的了解和认识，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。与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

(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。

在这次实习中，我们学到了很多：不仅包括组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务；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；网上支付；物流配送，就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中；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。

还有学习了网络营销，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。

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。

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!

**电子商务实训总结报告篇三**

x月x日—x月x日

1、加深对电子商务基础知识的理解；

2、掌握b2c、b2b、c2c等业务形式的基本操作流程；

4、了解电子商务相关知识的发展趋势；

5、熟练使用安全工具，确保电子商务活动的安全。

（一）浙江分公司电子商务模拟软件应用

浙江电子商务模拟教学软件集培训、教学、实验和实践功能于一体，极大地满足了电子商务实践教学的需求。模拟环境包括btb、btc、ctc、btc和在线拍卖。不同角色的学生可以在权限范围内独立操作和使用这些网络平台提供的服务项目，创建企业、企业邮箱应用、数字证书应用/安装、edi应用、产品生产、采购、库存、财务管理、信息发布、招投标、出口、客户管理、事件任务管理、合同履行、金融业务、网上支付、转账、记账、发货、收货等。，完成相关业务流程，并提醒小秘书帮助学生主要在电商实训室的模拟平台上操作。在培训过程中，我们组建了自己的团队，挑选了组长模拟b2c、b2b、c2c等业务形式的基本操作。每个成员扮演不同的角色。开始的时候，我们不是很熟练。做好这些操作并不是一件容易的事情，因为每一个细节操作都很重要，稍有差错就无法完成交易。然而，对于我们不理解的问题，我们会向老师寻求建议。在老师的悉心指导和团队成员的默契配合下，我们的团队一个个克服了困难，我们的运营也取得了长足的进步。随着每个角色的成功扮演，每个流程的顺利运作，我们都体会到了收获的喜悦。在这次培训中，我们不仅学到了专业理论知识，也认识到了团队精神的重要性，熟练掌握了相关流程，为我们以后学好本专业打下了良好的基础。

（二）电子商务安全意识

第一，20世纪90年代以来，电子商务模式出现，中国电子商务发展迅速。电子商务的广度和深度空前扩大，已经渗透到国民经济和日常生活的方方面面。然而，有一些因素制约着电子商务的发展，安全就是其中之一。安全问题不仅造成巨大的经济损失，也严重削弱了人们对电子商务的信心。电子商务安全意识是我们实训的最后一项内容。通过这个学习过程，我们基本上熟练运用了安全工具，保证了电子商务活动的安全性。

第二、从技术上看，计算机行业将在完善互联网接入路径的\'基础上，通过数字签名芯片卡解决问题。从根本上说，数字签名是一种计算机代码，它可以与专门识别发送者的电子传输信息相连接。数字签名和手写签名一样，旨在确保信息的发送者不会被其他任何人假冒。美国verisign公司是目前数字签名业务的领导者，吸引了包括微软公司和美国政府部门在内的众多客户。许多银行希望使用芯片卡和数字签名为网上银行提供最大的安全性。互联网专家迪尔克·黑格尔说：“这种方法比目前许多银行使用的个人识别码更安全。”

第三，从法律的角度为电子商务提供安全保障，即解决电子商务中出现错误时涉及各方的责任和权利等法律问题。为了弥补现有法律的不足，国际商会主持编写了《贸易数据交换电信传输统一行为规则》。自那时以来，许多其他示范交换协议和准则已经出版。这些数据交换协议具有“合同安排”的性质，但合同安排不能取代强制性立法产生的义务。在电子商务中使用现代电子通信手段所产生的法律问题最终将通过立法来解决。1996年，联合国国际贸易法委员会通过了《电子商务示范法》，旨在为电子贸易提供一套国际社会可以接受的规则，同时为贸易合同协调提供规范性指导方针。今年6月中旬，菲律宾政府迅速颁布了电子商务法，确立了网上商业交易的法律标准；对计算机系统的黑客攻击或破坏，以及电子盗版，将被罚款和监禁三年。

**电子商务实训总结报告篇四**

专著仔细，注意细微环节，在实习过程中，我深刻地体会到这一点的重要性。仔细的看法可以体现在细微环节中。就我们这些没有任何工作阅历而且是没有毕业的高校生，更要做到这一点，特殊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洁的问题就订购了，留好了电话、姓名和住址给我，可当我把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，其次天打电话过去我才发觉，客户特别怀疑我们的网站是否真的，也特别生气，后来我给客户致歉，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，改进自己的工作看法。不能再像在校的时候，犯错还可以订正，现在所做的是不能儿戏，出了差错，就会丢失机会，关于自己本身的生存，公司的命运。也让我明白了，做事肯定要仔细。仔细的看法，可以从细微环节上体现，比如，与客户洽谈、发我们公司相关的资料要正确、价格。这些微乎其微的动作，足以让客户感受到你的仔细，那自然而然就情愿与你合作了。

**电子商务实训总结报告篇五**

短短的半个月，xx总及商友的每位员工都带我们走进了社会。xx的参观，让我看到了一个超大型国有企业的生厂和管理等内部运作的模式。亲眼目睹了企业信息化的运作流程。信息化对企业提高生产率和经济效益，提高管理水平有不可估量的作用。

电子商务的广阔前途让我在今后的学习工作中充满兴趣和热情。在虚拟的应聘中，来自企业和公司的经理指出了我面试时的错误，锻练了我在公众面前大胆演讲的勇气，认识到要敢于展示自己，要充满自信。为今后找工作做好了准备。实习的同时，来自企业的领导还给我们不断的开会，解决我们实习工作中遇到的各种问题和困难。并讲解相关的理论知识，使我们知道我们所学的东西应该怎么用，在他们的讲解下结合我们自己实践的情况，我第一次对所学知识达到真正的理解，原先书本上枯燥空洞的理论一下子变的如此形象生动。大大提高了学习兴趣，明确学习方向。

在这些天的实习过程中，xx总及xx商友实习基地的全体员工始终恪尽职守，辛苦奔波，为我们实习，生活做了大量工作。感谢xx总的动态教学模式，感谢实习基地全体员工，祝你们工作顺利，实习基地越办越好！

**电子商务实训总结报告篇六**

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。

这次的实训，没有规定的上课时间，也没有规定的课室，我们有时候是下午上课，有时候又是晚上上课，很久没试过晚上上课了，这次晚上上课让我感觉有种回到大一的感觉。我们只有在大一的时候晚上上过课，也是上电脑的！

**电子商务实训总结报告篇七**

电子商务实习很快就结束了，这次实习安排了五天，地点在机房的电子商务模拟平台上，由王老师指导，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。

在课程设计的操作中出现了的很多问题，比方在后，我忘记我的局部信息，致使后面的局部无法完成；在自己的银行申请开户后，没有以银行的身份进行审核，导致账户无法用，而我自己却不明白就里，一头雾水。当然这些都是小问题，在我再次认真阅读考前须知之后都得到了解决，而这也正好充分反映出了电子商务的操作步骤之间紧密。在b2c的购物过程中，作为商店，在进行商品上架的那一环节时，操作有些不方便，各种商品要一一修改信息，一一上架处理，这个增加了设计的烦琐度，降低了操作的效率，同时也影响了商品种类。在进行b2b的操作中，由于不细心，也出现了屡次错误。与客户签订合同时，有两次没有留心几个关键的合同项，给后面的工作带来了很多麻烦，特别是在进行商品交易时，由于要进行大量的操作步骤，经常辨不清哪个先哪个后。这一系列的问题都在我反复操作、反复考前须知之后得到了解决。这次实习不仅让我学到了很多东西，让我全面的了解了电子商务的操作流程，而且也让我看清了电子商务的开展前景，在目前的中国，电子商务并不兴旺，人们的思想也不是很超前，现在的经营者们已经习惯了传统的营销模式，但我相信，电子商务环境下的经营模式在不久的将来一定会成为商业贸易的主营方式，一定会出现更多的像淘宝网、意趣网、阿里巴巴一类的电子商务，电子商务的经营模式将会蓬勃的开展，每学期都学生进行课程实习，是我们学院培养应用型本科人材的方式，让每个学生在实习中锻炼自己、提高自己，为以后的工作打下坚实的根底，这才是学院实习的根本目的。经过了这5天课程设计，我学会了很多，这不仅仅只是在这个过程中我会了些什么，而且更重要的在这个过程我提高了我处理问题的能力。5天下来，收获当然是很多的，从这个教学模拟软件里，我将一个学期来所学的电子商务的专业理论知识都稳固了一遍，并且借助软件的`模拟操作，将这些所学过的知识到了实践中，这极大的提高了我的个人能力。在这个过程中，我还接触、学习到了在电子商务学习中所没有的知识，这也丰富了自我。我会在以后的学习生涯中继续努力学习有关电子商务方面的知识，做一名合格的新时代人材。

对于专业的学习，我想如果要做电子商务，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，管理，信息管理等技能，对我来说，网络营销，seo是我的目标，我想多花些时间来进行尝试性的实践，也完成一个有有挑战性的电子商务大赛，主要是通过自己网店建设和营销，在指定竞赛平台上建设网店，进行网店设计、制作、维护与，进行商品的网上营销、促销效劳。重点在于锻炼在电子商务真实环境下的网络营销能力，提高电子商务实践能力和创业能力。很希望能在大二的一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力。

店建设和营销，在指定竞赛平台上建设网店，进行网店设计、制作、维护与，进行商品的网上营销、促销效劳。重点在于锻炼在电子商务真实环境下的网络营销能力，提高电子商务实践能力和创业能力。很希望能在大二的一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力。

对于竞争力的认识，我觉得我有能力把电子商务的网上模拟平台做好，我具备竞争力。专业知识的了解培养了我的个人能力和素质，使我独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把这学期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。

一个多月的实习，让我读懂的了生活中很多道理。

无论是在虚拟的网购当中，还是在我们真真实实的世界中。我们都是要实事求是，切忌隐瞒自己的缺乏。网购与实体不一样，我们呈现给客人的仅仅是产品的、宝贝描述、或者是硬邦邦的文字，但是客人仍然可能无法更进一步获得更为全面的信息量和感观上的“认知”，我们要做就是，让客户相信我们，而让客户相信我们的最根本的就是，我们自己要实事求是，切忌夸大。生活也是一样，记住，我们要做真实的自己。

无论自己做的是淘宝客服还是其他工作，保持热情，积极乐观的心态，是最重要的。生活中总有不愉快的事情，我们要学会笑一笑，就让它过去。

我们应该要有意识的培养有条不紊、沉着稳当、明察秋毫的“细心”！细节、看重细节，一个优秀的网店客服应该具备以下四点“软件”方面的素质：驾驭语言的能力、敏锐的目光、洞察的能力以及细腻的心理。这也是我们生活中所必须的素质。

冷静、忍耐、平和的心态，努力把“大事化小、小事化了”，有促和谐的“耐心”！作为客服，我们面对的是全国各个不同地方的不同生活习惯的客人，所以更多的冷静、忍耐、平和的心态就显的尤为重要。我们要学会总结，总结遇到的问题，总结经验、总结技巧。因为只有总结，我们才会有进步。

**电子商务实训总结报告篇八**

暑假都已经过去了一个月，在最近一个星期，我到xxx国际幼教集团参与实习，现在就让我说说我在这个星期的感受。

首先，当然是该集团的老总，集团的董事长是郭x，接触了几次之后，郭董给我的感受是一个精明、能干、胸怀大志、办事能力高的女强人！她的办事态度，风格，方法，是很值得我学习的，正是由于她的努力和聪明，集团的业绩才蒸蒸日上，发展也迅猛向上，总的来说，她确实厉害！希望以后有机会可以多多跟郭董学习，锻炼锻炼自己，提高自己的能力。

第二，肯定是我实习的部门了，是该集团的经营部，部门老总是王总，一个人高马大，有气势，有想法的好老总，虽然接触比较少，但是从种种角度看，了解，他都是一个角色，一个很有才华的领导者，几个会议下来，他考虑事情的方式，周详程度，都是我这个小小实习生无法达到的，在以后的日子里，我只能不断的吸取前辈们的精髓，好好的快速成长。

第三，工作环境，生活环境。环境是没得说的，一个字，好，两个字，很好。我们办公室是一个独立办公室，有空调，每个人都有自己的办公桌，电脑（还差个传真机......），电话，同事之间的关系很融洽，我们都互相学习，一起进步，为部门的业绩而不断的努力。生活环境就比较普通了，四个人一个宿舍，空间也是有限，只有一只吊扇，不过舍友之间感情不错，所以也就无所谓了。

第四，我的`工作。我是一个幸运儿，我学的是电子商务，想不到一出来就可以做自己专业的事情，集团新建立了一个商城，叫xx幼儿商城，我主要的工作是做网站的后台管理，网站的系统维护，网站的会员管理，物流配送，支付手段等等，跟我大学学习的知识都基本相符。同时，还需要做销售，寻找供货商，我觉得这个工作室很适合我，我本来就是一个喜欢销售，懂管理的人，所以，这也是一个挑战！我会努力的。

总之，这次能在xx国际幼教工作，是我的一个机遇，同时也是我的一个挑战和锻炼，我一定要把握机会，好好学习，好好工作，不断完善自身的不足和缺点。是金子就会发光！我相信，我能做好这项工作。

**电子商务实训总结报告篇九**

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用网络掌握b2b模式下的电子商务的运行模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强自己的操作能力，电子商务实训报告。通过不同角色的分配和扮演，以及相互配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识。总的来说，通过本次实习，更多的希望考验一下自己在学校期间通过2年左右的专业理论学习，到社会上能胜任什么，找出与现实中的差距并且不断改进，积累工作的经验，为将来走进社会奠定基础。

根据计划实验操作

1、搜丝网上自己网站内容的基本设置与产品管理；

2、分类信息网上产品发布；

3、b2b网站业务流程；

第一任务是搜丝网上商铺的内容管理和基本管理，这部分中，指导老师要求我们设置自己的网站标题内容及产品供应管理。

第二个任务是在分类信息网上发布产品信息，我选择的是在kvov发布网上发布。这是发布的成果截图：

第三个务是利用b2b相关网站，注册公司，发布产品信息

这次实训的我了解学习怎么管理自己的网站，网站优化推广，通过了解网站优化的相关知识，了解了百度怎么才能更快的收录你的网页，以及怎么让他的排名靠前，还有怎么查网站收录量以及网站相似度的检测，模板改动对网站的影响，实习报告《电子商务实训报告》。

两周的实训下来，这次的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，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。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的`信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

不仅学到了很多，也意识到了自己的不足。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。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。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

**电子商务实训总结报告篇十**

我在公司里，作为一名实习生，要学习的东西还是许多的。网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，假如进行细分，可以分解成信息沟通，网上交易，网上结算，物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务，也都是这“四流”实现的过程。

现在看来，网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品全部权的转移。但是这究竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的熟悉有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个熟悉的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“全部权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“全部权证书”转移而消失的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品全部权最终发生了变化。

在方案经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种熟悉上的偏颇，这种熟悉上的偏颇很简单把电子商务引上歧途。根据这种偏颇的熟悉指导实践，必定消失现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

文档为doc格式

**电子商务实训总结报告篇十一**

为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力和创新能力。

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到佛山市南海同步鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电子商务部进行面试。面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

本次实习时间从20xx年6月28日到20xx年8月15日

广东省佛山市南海区平洲平西振兴工业区同步鞋业

实习单位：xxxx有限公司

岗位：电子商务部美工

xxxx有限公司是在中国改革开放大潮中成长起来的大型现代化企业。公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省、市、县，产品销往世界70多个国家和地区。

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。公司曾获得南海平洲“先进单位”“先进工会委员会”“文明经营户”“双爱双评”先进单位等光荣称号并于2024年通过iso9001--2024国际标准质量认证。目前同乐步鞋业旗下拥有“奔力龙”“俏管家”“路百顺”“迪顺王”等各大知名品牌.2024年公司成功签约意大利品牌“pratoi(普拉托)在中国生产及销售权。

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并同步到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。令我映象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。”我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好;如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我想熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到更多的东西。公司有做淘宝商城，也有做c店和分销，在阿里巴巴也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后客服，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现出来，怎样摆放宝贝才能让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。也只能靠后期图片处理。

处理图片基本都是由另一个人负责，而我就负责上传宝贝，因为没有数据包，所以都是一个个的上传，每一处信息填写都要很小心，要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

客服我也做过，每当他们两个都出差的时候我就帮忙做客服，总结出来就是，我还不是很适合做客服，因为做客服的一些技巧我还没掌握，还有我回复顾客的\'语气有点强硬，我发现，就是一句简单句也要变长句，例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说“没有”，要亲切的说“亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。”有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

一个是利用百度贴吧。先申请几个qq，在qq空间写一些网店推广的软文，加上一些添加店铺水印的图片吸引读者，然后再贴吧发帖，发帖要注意不能做广告，这样会被封的，要写一些比较吸引人看的帖子或找一些图片，图片上面加上qq空间的地址，这个水印要做的透明一点，这样就没那么容易被封贴，在贴吧把浏览量引到qq空间，在引到你的淘宝店铺。

一个是博客营销。在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧：

1、传递价值2、微博个性化3、连续发布4、强化互动性5、系统性布局6、准确定位7、提高企业博客专业化水平8、有效控制9、注重方法与技巧10、模式创新。

除此之外我们还可以利用微博推广，微博推广也要注意以下六个关键：

1、不要只看不评，转发也要写评论

2、评论要有特色，引起共鸣

3、微博也要讲究可信度

4、发布关于企业的微博最好故事化

5、不断更新，坚持发布新内容

6、做好互动，参与一些话题，如：#今日精品推荐#

推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

以上说的这些都是我后期的工作任务和吸取的经验，在这之前，我一直是做网店装修和广告图片制作。做好店铺装修不容易，像淘宝商城的装修我们可以直接买模板，而c店也可以使用买了的模板，但不一定买到的就适合店铺的风格，那就需要我们自己去制作一些能更好体现店铺和吸引顾客的装修模板。做了这么久我也得出一些小小结论：

1、装修网店，可以根据不同时期(如：季节变化、节假)，不同的促销活动，可以制作几款模板来装修网店，把店铺装修得漂漂亮亮，能让买家从视觉上和心理上感觉到店主对店铺的用心，并且能够最大限度的提升店铺形象，有利于网店品牌的形成，提高浏览量。

2、无论是装修网店还是做广告图片，都需要用到素材，这就需要我们养成一个好习惯，就是平时看到一些有用的素材网站要收藏起来，好看有用的图片素材也要随手保存起来以便需要的时候可以用到，也要多看看别人成功的制作，吸取精华来给自己创作提供灵感，也要加以自己的创新。

3、做美工要用到的软件不多也不少，例如photoshop、dreamweaver、firework等这些软件都有可能要用到，特别是photoshop，那是经常要用的，要好好掌握技巧，熟练使用，这些东西如果说时间一长了你不用就很快会忘记怎么用，所以，我觉得在学校没事干的时候啊，不要老是只会上网、看电影、玩游戏什么的，可以多看看一些photoshop的使用教程，自己也要实际操作，多掌握一门技术总是好的，这样往后我们需要用到的时候就不会不知所措了。

**电子商务实训总结报告篇十二**

b2b电子商务模式是企业实现电子商务、推动企业业务发展的一个最佳切入点。企业获得最直接的利益就是降低成本和提高效率，从长远来看也能带来巨额的回报。与其他电子商务模式相比较，b2b一般涉及企业与客户、供应商之间的大宗交易，其交易次数较少，交易金额远大于b2c和c2c。同时，b2b的交易对象广泛。交易对象可以是任何一种产品，也可以是原材料，也可以是半成品或产成品。相对而言，b2c和c2c多集中在生活消费品。在本次模拟中，b2b角色共分为了三个角色：企业用户、货场、b2b管理员。在这三个角色当中，企业用户是最繁忙的，其工作除了要完成正常的购买、合同签订之外，几乎是整个b2b链条的核心所在。首先，用户之间要形成一个正常订单，经管理员通过之后在货场之间形成了一个正常订单的任务。如果库存不够，用户之间还要形成一个缺货订单。在本次合作当中我扮演的是货场的环节，其分配的任务不是很多。第一步，要完成货场的注册，即公司名称，代表法人等货场相关信息的填写。第二步，在进行交易的时候货场便会形成一个正常的订单，如果仓库货品不够的情况下，便会生成一个缺货订单。货场除了能够查阅到财务的记录之外，还能敦促用户付款。而b2b管理员则承担着对企业用户之间交易往来的审查。总而言之，b2b是整个电子商务模式当中角色最少但却是相对复杂的一个模式。

b2c电子商务模式是本次实验当中角色最多的，共分为了七个角色。它们分别是：采购部、物流部、储运部、销售部、商城用户、财务部、商城管理员。我们小组在进行模拟演练的时候，七个任务各自的工作分配我们都有体验。在所有模式当中，商城管理员的任务或者说是工作都是大同小异的。在b2c模式中，财务部也承担着对交易订单的审核处理。b2c模式的开端始于商城用户，因为用户的购买在其和销售部之间产生了一个订单记录，相应的订单到达采购部，如果此时储存部中的库存商品已不够，储存部便会产生一个货品采购的信息递交财务部审核。财务部一经审核，采购部采购完成之后，便会通知销售部发货。这有点像我们在淘宝网上面购买商品一样，我们的货款是不会直接打到商家账户里面。相类似的，我们在做b2c的时候，消费者也就是商城用户也是可以进行退货交易的。当交易成功之后，商城用户可以对买家进行评论，这将直接影响到卖家以后的信用度。反之，卖家亦可以对买家即商城用户的购买做出评价。在整个交易过程中间，七个部门都是环环相连，中间若有一个环节出了问题都会导致正常交易的失败。

到了c2c商务模式这里我们可以看到c2c电子商务模式其实就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动地提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行购买和竞价。在这次实验模拟中，我对c2c的交易过程有了进一步深刻的认识。首先是买家上网搜索或是浏览宝贝，这是我们可以在搜索框中输入要搜索的宝贝店铺名称或是直接搜索宝贝。然后按enter键即可。另外，许多搜索框的后面都有下拉菜单，有宝贝的分类，限定时间等选项，用鼠标轻轻一点，就会混淆分类了。除此之外，妙用空格也会给我们搜索带来极大的便利。在词语后面加上空格，即可用多个词语搜索。在这次模拟中我还发现在搜索商品的时候是不需要区分大小写的。无论是输入大写还是小写字母都能得到相同的搜索结果。商品选定之后接下来要做的就是联系卖家了。当看到自己感兴趣的宝贝时，先和卖家联系，多了解宝贝的详细情况，询问是否有货到付款等。多沟通能够增进对卖家的了解，避免很多误会。联系卖家可以通过以下方式进行：第一、给卖家留言每件商品的下方都有一个空白框，在这里写上买家要问卖家的问题。注意，只有在卖家回复后这条留言才能显现出来。第二、发站内信给卖家。站内信只有买家和卖家才能看得到，相当于某论坛里的短消息。最后，当买卖双方达成共识之后，买家确定购买，卖家发货。货到之后买家再通过付款给卖家。最后双方再互相评价，交易结束。

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