# 2024年电子档个人简历做 电子商务个人实习计划(模板11篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-09-05

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。电子档个人...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**电子档个人简历做篇一**

根据电子商务专业教学计划，本专业学生毕业前需要进行毕业实习。通过一定时间的实习(实践)活动，使学生获得电子商务方面必要的专业工作直接知识和实际锻炼，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼综合运用所学的基础理论，从而提高分析问题和解决问题的能力，为毕业设计创造条件，提供理论联系实际的环境，也为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础。

2．调查了解与实践网络营销，物流配送，网上支付，网页制作，网站更新维护等工作。

3．调查了解与实践电子数据采集，进销存电子化处理，管理信息系统电子化处理，客户服务，供应链管理等工作。

实习主要采用自主实习形式，根据自愿原则，由学生自己联系校外实习单位，然后上报汇总，实习期间各项经费支出由学生自己支付。

20xx年2月28日--3月27日：学生校外实习

1．保守实习单位商业秘密。服务实习单位业务人员的安排，不能随意摘抄资料数据，不外传实习单位的商业机密。

2．遵循安全第一的原则。在实习过程中应加强自我安全保卫意识，严防各类事故发生。

3．虚心向实习单位指导老师请教，尊重领导；注意精神文明建设，讲究文明礼貌，爱护公物，同时与实习单位搞好团结。

4．在实习过程中应做到“三勤”：即手勤、嘴勤、腿勤，不懂就问，不会就学，虚心向实习单位指导老师学习，用心钻研业务，认真实践，善于总结。

5．学生在实习期间应该每天根据实习内容记录实习日记；在实习完毕后，结合自己知识及实习内容，以实习报告的形式汇报实习情况，并在实习完毕后完成毕业论文。

1．每个实习生应上交实习单位的实习接收函；

2．由实习单位负责同志签署意见，并盖有实习单位红章的实习鉴定；

3．自己手写的实习日记；

4．撰写并打印的三千字以上的实习报告。

**电子档个人简历做篇二**

一、今年的经营工作方针和企业管理指导思想。

今年的经营工作方针是：“夯实基础狠抓质量强管理，构建和谐增收降耗创效益”。

企业管理的指导思想为：“立足内部挖潜，打好基础，向管理要效益，走质量、品种、效益稳定发展型的路子。”以提高企业经济效益为中心，从强化企业基础管理入手，以深化专业管理和现场管理为重点，通过“一治理、二整顿、三改进”的措施和手段(即彻底治理环境的脏、乱、差，整顿劳动纪律和工艺纪律，改进劳动者的工作责任心和思想观念，改进产品质量，改进对用户的服务)，为实现本年度企业经营目标打下良好的基础。

二、认真抓好企业管理的基础工作。

根据我厂管理工作现状，今年企业管理工作的重点应放在加强基础管理上，全厂各车间科室在2月底以前要对各自管理工作进行一次全面的清理，从存在的问题和矛盾着手，认真分析找管理之不足，从每道工序上找差距抓管理，树立下道工序就是用户的思想。从用户的要求上找差距抓管理解决质量之不足，从安全、消耗、效益上找差距抓管理;从职工思想动态、劳动表现上抓管理，针对问题进行整改。当前加强企业管理基础工作的主要内容和具体要求是：

1、逐步建立和完善工厂管理标准化体系，使管理工作有章可循。企业的产品必须按标准组织生产，质量才有保证。生产过程、工序要求，操作要求等应有明确的规章说明，建立起以技术标准为主体、质量标准为保证、包括管理标准、工作操作标准、安全生产标准在内的标准化体系。过去工厂的各类制度也订了一些，但未形成体系，监控方面如何逗硬不配套，这次基础管理工作，要把制度建设从奖罚配套着手，形成可操作性，办得了多少订多少，逐步完善，反对搞形式主义。

2、严格计量管理，对计量薄弱环节要加强研究，制订措施使工作到位。扩大计量业务范围和准确性，搞好计量台帐、数据的统计、分析和储存，使其有效地为生产经营和财务核算工作服务。

3、搞好信息管理，按生产过程建立完善各种原始记录、凭证、台帐和统计报表资料。做到准确、真实、及时，以便使用方便，管理有效。

4、加强班组建设，搞好职工生产技能和操作要求的传帮带活动。这项工作是落实各项基础管理工作的起点，因人是企业经营之本，各车间要结合工作要求来规范班组行为，把班组建设作为一件大事来抓。

5、整顿现场管理，改善生产现场和工作环境，从治理脏、乱、差着手，对全厂生产、办公区域，划定环境卫生管理责任区，厂区的原辅材料和设备物资必须按作业要求存放。特别要抓好生产现场的管理，排除不安全隐患。逐步推行定置管理，严格工艺纪律，合理调整工艺流程和设备布局，建立起环境整洁，工、器具放置有序，人流物流运转通畅的文明生产秩序。

班组建设和现场管理是切实加强基础管理工作的重点，因此，我们要培养和选聘好合格的敢抓、敢管、敢逗硬的班组管理骨干，结合工资奖金待遇挂钩，努力提高班组管理工作。

2024电子厂个人工作计划

**电子档个人简历做篇三**

今年我厂仍面临市场疲软、产品销场窄、成本偏高、资金不足、市场竞争激烈的抵牾,谋划形势很是严峻，这些问题的存在,从整体上来看,是由于我厂生产管理以及技术水平落后,产量、质量不稳,消耗较高浪费较大,企业缺乏市场竞争力所造成的,再不下决心狠抓,势必被当前的谋划形势所拖垮,因此,全厂职工必须树立危机感以及紧急感,提高责任心,强化管理意识以及质量意识,形成全厂当真保质量、抓管理的好民风。

一、今年的谋划工作方针以及企业管理指导思想。

今年的谋划工作方针是：\"夯实基础狠抓质量强管理,构建以及谐增收降耗创效益\"。

企业管理的指导思想为：\"立足内部挖潜,打好基础,向管理要效益,走质量、品种、效益不变发展型的途径。\"以提居高不下业经济效益为中心,从强化企业基础管理入手,以深化专业管理以及现场管理为重点,通过\"一治理、二整顿、三革新\"的措施以及手段(即彻底治理环境的脏、乱、差,整顿劳动规律以及工艺规律,革新劳动者的工作责任心以及思想观念,革新产品质量,革新对于用户的服务),为实现本年度企业谋划目标打下良好的基础。

二、当真抓好企业管理的基础工作。

根据我厂管理工作现状,今年企业管理工作的重点应放在加强基础管理上,全厂各车间科室在2月底之前要对于各自管理工作举行一次全面的清算,从存在的问题以及抵牾着手,当真分析找管理之不足,从每道工序上找差距抓管理,树立下道工序就是用户的思想。从用户的要求上找差距抓管理解决质量之不足,从安全、消耗、效益上找差距抓管理；从职工思想动态、劳动表现上抓管理,针对于问题举行整改。当前加强企业管理基础工作的主要内容以及具体要求是：

1、逐步建立以及完善工厂管理规范化体系,使管理工作有章可循。企业的产品必须按规范组织生产,质量才有保证。生产过程、工序要求,操作要求等应有明确的规章说明,建立起以技术规范为主体、质量规范为保证、包括管理规范、工作操作规范、安全生产规范在内的规范化体系。过去工厂的各类制度也订了一些,但未形成体系,监控方面怎样逗硬不相组成一套,这次基础管理工作,要把制度设置装备摆设从奖罚组成一套着手,形成可操作性,办患上了多少订多少,逐步完善,反对于弄形式主义。

2、严格计量管理,对于计量薄弱环节要加强研究,制订措施使工作到位。扩大计量营业范围以及准确性,弄好计量台帐、数值的统计、分析以及储存,使其有效地为生产谋划以及财务核算工作服务。

3、弄好信息管理,按生产过程建立完善各种原始记录、凭证、台帐以及统计生产进度报表资料。做到准确、真实、及时,以便使用方便,管理有效。

4、加强班组设置装备摆设,弄好职工生产技能以及操作要求的传帮带活动。这项工作是落实各项基础管理工作的起点,因人是企业谋划之本,各车间要结合工作要求来规范班组行为,把班组设置装备摆设作为一件大事来抓。

5、整顿现场管理,改善生产现场以及工作环境,从治理脏、乱、差着手,对于全厂生产、办公区域,划定环境卫生管理责任区,厂区的原辅材料以及设备物资必须按作业要求存放。特别要抓好生产现场的管理,排除不安全隐患。逐步奉行定置管理,严格工艺规律,合理调整工艺流程以及设备布局,建立起环境整洁,工、器具放置有序,人流物流运转通畅的文明生产秩序。

班组设置装备摆设以及现场管理是切合实际加强基础管理工作的重点,因此,咱们要培养以及选聘好合格的敢抓、敢管、敢逗硬的班组管理骨干,结合关饷奖金待遇挂钩,努力提高班组管理工作。

三、加强专业管理工作。

盘绕提高产量、质量、减低消耗,增加经济效益这个目标,协以及谐加强各项管理工作,使之较好地阐扬管理的整体功能。当前,特别重要的是抓好质量以及资金的管理工作。

(一)质量管理工作

1、质量管理今年总的要求是,胶粘带质量不变提高率达98%以上,瓶盖的质量不变提高率达95%以上。

2、从解决人的问题入手,加强责任心以及质量意识教育,树立质量瓜葛企业存亡的意识,落实质量工作一票否决制度。

三、严格质检工作,从原辅材料购进、投产过程到产品出厂、质检部门人员必须严格按制度实行定期以及随机采样检测,提高质量数值的准确性以及有效性。生产单位必须严格操作规程,当真控制工序质量,加强\"质量点\"的把关考核,强化工序控制能力,使产品质量由事后检验转变到预防、革新上来,反对于用\"身后验尸\"的办法来管理质量。

四、建立质量保证体系,奉行质量责任制,厂生技、劳资、质管等部门要研究,通过一定的规章制度,体现岗亭职工在质量工作中的责、权、利考核办法。加强产品生产过程中的质量预防、监督、控制水平。要强化质检部门的权威,质检部门在工厂质量管理过程中,要独立行使质量否决以及质量管理赏罚的权力。

5、提高操作人员技能,保障工作质量的不变。以提高工序质量来保证产品质量的不变。结合今年基础工作的整顿,逐步对于生产工艺、设备操作要求,每道工序的质量指标,控制数值等,要公布上墙上板,看板操作,便于操作者以及管理人员随时提醒,对于照检查。

(二)资金管理,主要采取以下措施。

1、加紧货款的清收以及回笼工作,加强私家欠款的清结束工作作,完善销售货款的往来管理,促进资金的周转。

2、严格控制储备资金,合理安排原材料库存,不允许存在多余的物资积压,将储备资金平均余额控制在30万元以下。

3、严格控制企业管理费以及车间经费的支出。主要从压缩行管人员体例,减少办公费、出差旅行费、修理费、低质易耗品,人、机、物料消耗中节支。

4、坚持流动资金归口管理制度以及现金管理制度,实行出入两条线,收入必须逐笔进记入帐簿户,不允许小金库以及坐支行为,做到用度开支有计划,归集有条理。

(三)销售管理

1、严格按财经制度办理,当真执行货款对于单位、责任在个人的制度,汇出货款须有经办人签字,销出货款经办人必须卖力清收。做到物清、帐清、钱清。及时完备出差旅行费报销手段。

2、将货款回笼以及资金安全列入销售工作考核的依据以及主要工作指标,如给企业造成损失,将在关饷以及销售提成中扣除。

(四)设备管理

1、提高设备利用率,通过\"填平补齐\"合理配置,挖掘以及阐扬设备效能,保障生产形成一定规模。减低消耗,减低生产资本。

2、对于重点设备实行单台专管束,责任明确到人头。分管生技以及车间设备维修的技术人员要对于现有设备,包括在用设备、备用设备、闲置设备以及备品备件举行清算,建卡建档,以便于管理使用。

3、设备管理从购进(或技改)、安装、调试、验收、使用、维护保养、报废审批要有制度约束,不足部分,要及时制定规章举行管理。

4、重视对于设备的检查与维护工作,生产运行设备无缺率达95%以上,保证常规设备安全没事了运行。

(五)安全管理工作

1、当真贯彻\"预防为先、万无一失\"的方针,总的要求是安全为了生产,生产必须安全。加强各级领导的安全生产责任制考核,做到安全教育,安全工作提醒以及布置,安全工作检查时常化,确保工厂全年安全生产率达95%以上。

2、在生产过程中,要严格执行安全规程,严守劳动规律以及安全法规,不患上违章指挥作业,特别要注意冲床、酒库、电器、涂料库、油库、车辆等物资、设备安全法规的贯彻执行。

3、狠抓隐患的整顿治理工作,发现的\"问题点\"要及时举行治理,最好系统分析一步到位,不要今日解决这方面问题,明天又冒出那方面问题,即被动又不经济。

4、做好职工思想信息沟通以及企业内部改革工作,逐步建立以及推动内部管理经济责任制。

坚持以经济设置装备摆设为中心,以提高经济效益为目的,同生产谋划活动紧密结合,服务于生产谋划的原则,当真开展职工的思想政治工作以及思想信息沟通工作。逐步理顺工厂劳动、人事、分配制度,打破大锅饭,逐步建立起以生产谋划目标为中心,以落实专业管理责任制以及岗亭责任制为重点,与个人关饷、奖励挂钩联动的经济责任制,打破分配上的大锅饭,调动广大职工主人翁责任感以及生产积极性,创造一个广大职工积极进取以及谐发展,管理者敢抓、敢管、改逗硬,以人为本,从严治厂的好环境。确保工厂政令流通,各项管理有章可循,从而保障企业谋划目标以及两个文明设置装备摆设患上以实现。

总之,20\_\_年的谋划工作任务很是艰巨,必须依靠全厂职工齐心协力,弄好工厂的各项管理工作,抓住今年公司向我厂供给的有利条件,努力进取,才能确保企业的生存与发展。让咱们在新的一年里共同为自身的利益以及企业的复兴而努力吧！

**电子档个人简历做篇四**

今年我厂仍面临市场疲软、产品销场窄、成本偏高、资金不足、市场竞争激烈的抵牾,谋划形势很是严峻，这些问题的存在,从整体上来看,是由于我厂生产管理以及技术水平落后,产量、质量不稳,消耗较高浪费较大,企业缺乏市场竞争力所造成的,再不下决心狠抓,势必被当前的谋划形势所拖垮,因此,全厂职工必须树立危机感以及紧急感,提高责任心,强化管理意识以及质量意识,形成全厂当真保质量、抓管理的好民风。

一、今年的谋划工作方针以及企业管理指导思想。

今年的谋划工作方针是：\"夯实基础狠抓质量强管理,构建以及谐增收降耗创效益\"。

企业管理的指导思想为：\"立足内部挖潜,打好基础,向管理要效益,走质量、品种、效益不变发展型的途径。\"以提居高不下业经济效益为中心,从强化企业基础管理入手,以深化专业管理以及现场管理为重点,通过\"一治理、二整顿、三革新\"的措施以及手段(即彻底治理环境的脏、乱、差,整顿劳动规律以及工艺规律,革新劳动者的工作责任心以及思想观念,革新产品质量,革新对于用户的服务),为实现本年度企业谋划目标打下良好的基础。

二、当真抓好企业管理的基础工作。

根据我厂管理工作现状,今年企业管理工作的重点应放在加强基础管理上,全厂各车间科室在2月底之前要对于各自管理工作举行一次全面的清算,从存在的问题以及抵牾着手,当真分析找管理之不足,从每道工序上找差距抓管理,树立下道工序就是用户的\'思想。从用户的要求上找差距抓管理解决质量之不足,从安全、消耗、效益上找差距抓管理;从职工思想动态、劳动表现上抓管理,针对于问题举行整改。当前加强企业管理基础工作的主要内容以及具体要求是：

1、逐步建立以及完善工厂管理规范化体系,使管理工作有章可循。企业的产品必须按规范组织生产,质量才有保证。生产过程、工序要求,操作要求等应有明确的规章说明,建立起以技术规范为主体、质量规范为保证、包括管理规范、工作操作规范、安全生产规范在内的规范化体系。过去工厂的各类制度也订了一些,但未形成体系,监控方面怎样逗硬不相组成一套,这次基础管理工作,要把制度设置装备摆设从奖罚组成一套着手,形成可操作性,办患上了多少订多少,逐步完善,反对于弄形式主义。

2、严格计量管理,对于计量薄弱环节要加强研究,制订措施使工作到位。扩大计量营业范围以及准确性,弄好计量台帐、数值的统计、分析以及储存,使其有效地为生产谋划以及财务核算工作服务。

3、弄好信息管理,按生产过程建立完善各种原始记录、凭证、台帐以及统计生产进度报表资料。做到准确、真实、及时,以便使用方便,管理有效。

4、加强班组设置装备摆设,弄好职工生产技能以及操作要求的传帮带活动。这项工作是落实各项基础管理工作的起点,因人是企业谋划之本,各车间要结合工作要求来规范班组行为,把班组设置装备摆设作为一件大事来抓。

5、整顿现场管理,改善生产现场以及工作环境,从治理脏、乱、差着手,对于全厂生产、办公区域,划定环境卫生管理责任区,厂区的原辅材料以及设备物资必须按作业要求存放。特别要抓好生产现场的管理,排除不安全隐患。逐步奉行定置管理,严格工艺规律,合理调整工艺流程以及设备布局,建立起环境整洁,工、器具放置有序,人流物流运转通畅的文明生产秩序。

班组设置装备摆设以及现场管理是切合实际加强基础管理工作的重点,因此,咱们要培养以及选聘好合格的敢抓、敢管、敢逗硬的班组管理骨干,结合关饷奖金待遇挂钩,努力提高班组管理工作。

三、加强专业管理工作。

盘绕提高产量、质量、减低消耗,增加经济效益这个目标,协以及谐加强各项管理工作,使之较好地阐扬管理的整体功能。当前,特别重要的是抓好质量以及资金的管理工作。

(一)质量管理工作

1、质量管理今年总的要求是,胶粘带质量不变提高率达98%以上,瓶盖的质量不变提高率达95%以上。

2、从解决人的问题入手,加强责任心以及质量意识教育,树立质量瓜葛企业存亡的意识,落实质量工作一票否决制度。

三、严格质检工作,从原辅材料购进、投产过程到产品出厂、质检部门人员必须严格按制度实行定期以及随机采样检测,提高质量数值的准确性以及有效性。生产单位必须严格操作规程,当真控制工序质量,加强\"质量点\"的把关考核,强化工序控制能力,使产品质量由事后检验转变到预防、革新上来,反对于用\"身后验尸\"的办法来管理质量。

四、建立质量保证体系,奉行质量责任制,厂生技、劳资、质管等部门要研究,通过一定的规章制度,体现岗亭职工在质量工作中的责、权、利考核办法。加强产品生产过程中的质量预防、监督、控制水平。要强化质检部门的权威,质检部门在工厂质量管理过程中,要独立行使质量否决以及质量管理赏罚的权力。

5、提高操作人员技能,保障工作质量的不变。以提高工序质量来保证产品质量的不变。结合今年基础工作的整顿,逐步对于生产工艺、设备操作要求,每道工序的质量指标,控制数值等,要公布上墙上板,看板操作,便于操作者以及管理人员随时提醒,对于照检查。

(二)资金管理,主要采取以下措施。

1、加紧货款的清收以及回笼工作,加强私家欠款的清结束工作作,完善销售货款的往来管理,促进资金的周转。

2、严格控制储备资金,合理安排原材料库存,不允许存在多余的物资积压,将储备资金平均余额控制在30万元以下。

3、严格控制企业管理费以及车间经费的支出。主要从压缩行管人员体例,减少办公费、出差旅行费、修理费、低质易耗品,人、机、物料消耗中节支。

4、坚持流动资金归口管理制度以及现金管理制度,实行出入两条线,收入必须逐笔进记入帐簿户,不允许小金库以及坐支行为,做到用度开支有计划,归集有条理。

(三)销售管理

1、严格按财经制度办理,当真执行货款对于单位、责任在个人的制度,汇出货款须有经办人签字,销出货款经办人必须卖力清收。做到物清、帐清、钱清。及时完备出差旅行费报销手段。

2、将货款回笼以及资金安全列入销售工作考核的依据以及主要工作指标,如给企业造成损失,将在关饷以及销售提成中扣除。

(四)设备管理

1、提高设备利用率,通过\"填平补齐\"合理配置,挖掘以及阐扬设备效能,保障生产形成一定规模。减低消耗,减低生产资本。

2、对于重点设备实行单台专管束,责任明确到人头。分管生技以及车间设备维修的技术人员要对于现有设备,包括在用设备、备用设备、闲置设备以及备品备件举行清算,建卡建档,以便于管理使用。

3、设备管理从购进(或技改)、安装、调试、验收、使用、维护保养、报废审批要有制度约束,不足部分,要及时制定规章举行管理。

4、重视对于设备的检查与维护工作,生产运行设备无缺率达95%以上,保证常规设备安全没事了运行。

(五)安全管理工作

1、当真贯彻\"预防为先、万无一失\"的方针,总的要求是安全为了生产,生产必须安全。加强各级领导的安全生产责任制考核,做到安全教育,安全工作提醒以及布置,安全工作检查时常化,确保工厂全年安全生产率达95%以上。

2、在生产过程中,要严格执行安全规程,严守劳动规律以及安全法规,不患上违章指挥作业,特别要注意冲床、酒库、电器、涂料库、油库、车辆等物资、设备安全法规的贯彻执行。

3、狠抓隐患的整顿治理工作,发现的\"问题点\"要及时举行治理,最好系统分析一步到位,不要今日解决这方面问题,明天又冒出那方面问题,即被动又不经济。

4、做好职工思想信息沟通以及企业内部改革工作,逐步建立以及推动内部管理经济责任制。

坚持以经济设置装备摆设为中心,以提高经济效益为目的,同生产谋划活动紧密结合,服务于生产谋划的原则,当真开展职工的思想政治工作以及思想信息沟通工作。逐步理顺工厂劳动、人事、分配制度,打破大锅饭,逐步建立起以生产谋划目标为中心,以落实专业管理责任制以及岗亭责任制为重点,与个人关饷、奖励挂钩联动的经济责任制,打破分配上的大锅饭,调动广大职工主人翁责任感以及生产积极性,创造一个广大职工积极进取以及谐发展,管理者敢抓、敢管、改逗硬,以人为本,从严治厂的好环境。确保工厂政令流通,各项管理有章可循,从而保障企业谋划目标以及两个文明设置装备摆设患上以实现。

总之,20年的谋划工作任务很是艰巨,必须依靠全厂职工齐心协力,弄好工厂的各项管理工作,抓住今年公司向我厂供给的有利条件,努力进取,才能确保企业的生存与发展。让咱们在新的一年里共同为自身的利益以及企业的复兴而努力吧!

**电子档个人简历做篇五**

一、实现全年安全生产：

1、人员安全：安全生产全年目标—无重大生产设备事故，无重大事故隐患，把工伤事故发生率降至最低。

主要措施：

1)加强对员工的安全生产培训;

2)培养员工安全生产的意识，了解安全对公司生产及个人的重要意义;

3)定期检查车间生产安全隐患并及时排除，最大限度的减少潜在的危险因素。

2、质量安全：对产品加工过程进行严格监控，避免私自添加、更改等情况造成质量安全事故的发生。

二、制定完善各项规章制度：结合生产实践，制定完善生产部的各项规章制度，设备操作标准，各工序作业指导书等，为日后的生产管理提供依据。

三、加强劳动纪律，促进管理工作：贯彻执行各项规章制度，充分发挥班组长的管理作用，加强现场管理，实现全年安全生产。

四、加强学习，充实自我：由于工作岗位的调整，自身经验的缺乏与不足，需要不断的学习来充实、调整自我，才能更好的适应新的工作岗位，更快的开展工作。首先熟悉整个生产车间的运转情况，了解各个流水线的具体工作内容，然后深入到各个人中，学习了解各项工作的具体操作方法、操作要点。为后续工作的开展打下基础。

五、人员管理：

1、人员培训：定期对员工进行规章制度，操作标准等的培训，更好的执行各种制度，严格生产管理，保证产品质量安全。

2、各岗位人员绩效考核：完善本部门绩效考核制度，以及各岗位人员的绩效考核标准，实现绩效与产量和产品质量挂钩。

3、减少人员流失：配合厂部的福利及优惠政策，留住老员工，发展新员工，为公司扩建和新厂建设做好了解保证产品质量，标准，公司生产及个人的重充分准备。

**电子档个人简历做篇六**

第三、烘干工艺计划，综合考虑烘干出现的问题，逐步更改设备的更新，增加操作人员的责任感，可以更改烘干人员的工资分配方案，减少基本工资，增加奖金激励，但目前不能适用，等到设备更新到可以自行记录数据时，可根据记录于工艺差别进行奖金分配。

第六、建立质量考核标准，从进料到铺装逐一工序分别进行质量检验工作，杜绝现在这样原料问题出现在最后的铺装环节上。

三、规范采购管理

第一、车间人员去采购地点块检有一个毛病，杜绝车间复检人员去块检;

第四、细化具体的原料检验标准，让利益和责任，成绩和质量挂钩。

四、营销管理

控制营销成本，制定营销计划，确立营销底线，杜绝现在这样，谈下只要一个工程就是成绩的现象，建立营销成本、合同利润和工程面积等综合因数考核办法。五、财务建议，加强财务管理，明确和完善补助标准，重点加强合同管理，控制和规范公章使用，尽量完善合同加盖公章在财务科完成，并且财务人员在合同签订前应该进行审核过程。

上面只是我的个人想法，因为时间匆忙和个人工作经历的原因，其中一定有很多不切合实际想法和建议;当然自己还有很多想法并没有在上面提及，比如企业的一些横向和纵向的发展，周边产业的扩展等等，由于个人的目前能力和视野所限，等到考虑成熟也会逐步提出以便大家点评完善。

**电子档个人简历做篇七**

时光飞逝，时间在慢慢推演，相信大家对即将到来的工作生活满心期待吧!立即行动起来写一份计划吧。那么真正懂得怎么制定计划吗?下面是小编整理的电子商务个人工作计划，希望能够帮助到大家。

一.概述

如今，市场竞争已越来越激烈，传统媒体广告早已白热化，作为新兴的网络媒体，谁先重视谁将分得一份蛋糕。电子商务的推广，打破了时空限制，改变了贸易形态，大大加速了整个社会的商品流通，有助于降低企业成本，提高企业竞争力，尤其能够使中小型企业直接参与国际市场竞争，同时也给中小型企业提供了与大型企业竞争的机会。显然电子商务的发展对于中小企业是极具意义的，中小企业应该抓住机遇大力发展电子商务。

本公司由于电子商务起步较晚，很多方面较之别的企业较落后，功能残缺，信息封闭，

所以更要在此方面加大投入和给予更高关注度。

二.企业开展电子商务的必要性

1.电子商务应用实现的功能：生产作业活动--产品设计和产品的客户化;经营销售活动--产品策略、定价策略、促销策略;服务和技术支持--网上技术服务和技术支持、网上在线论坛、搜索服务、订单查询;进货后勤和发货后勤;。

2.企业开展电子商务可行性分析：中小企业实施电子商务能带来的好处。

(1)有利于中小型企业与大型企业的竞争。在传统商务模式下，中小型企业很难与大型企业竞争;在电子商务模式下，由于internet是全球性的，在internet上人人是平等的，中小企业可以通过电子商务与大型企业竞争。

(2)有利于拓宽中小型企业的市场空间。电子商务的发展可使企业的市场空间扩展到全球范围内，企业可以在全球范围内推销自己的产品和服务，让全球的消费者了解自己的产品和服务。

(3)有利于供应链从传统市场向虚拟市场延伸。电子商务的发展对广大供应商提供设计和工程服务的要求将增加，厂商将外包更多的非核心业务，客户将需要更多的电子通信以用于下订单、记账等业务，当大量的客户有这种要求时，这将对供应链产生大的影响。客户要求他们的供应商提供更多的存货管理服务;制造商将继续减少供应商的总数量;供应链中各公司之间的联系将更加紧密。

(4)使中小型企业内部运作和实时控制得以加强。随着更多地使用internet技术和系统集成技术，公司内的通信和协作将改进，将更多地使用自动化技术，为集成外部数据和内部操作提供更大的机会;企业雇员的数量将减少，每个员工的管理成本也将减少。

(5)增加中小型企业商机，开拓商业前景。企业利用网络可以快速、准确地获取最新的各方面的商业信息，以指导己的生产和销售，使企业的市场前景更加广阔。

三.本企业如何开展电子商务

中小企业电子商务的开展需循序渐进地进行，要在对市场的充分认识、对同行业竞争要素的基本分析、对企业自身现状的充分了解和对发展战略的明确规划下，结合企业自身特点、行业特点以及区域经济特点的情况下稳步进行。

1.任何企业要想开展电子商务，首先要了解现代网络，了解自己的目标市场，以及了解自己的现状。以上都是基础，如果不思考就盲目开展电子商务工作的话，很可能事倍功半，浪费人力物力。企业要想较好的开展电子商务、通过网络找到业务的话，必须先做调查，只有了解了中国的网络市场和网络特点，了解中国电子商务市场，才能更好更快的开展电子商务工作。

2.选择合适自身的电子商务模式。

在企业开展电子商务工作之前，我们首先要先想想我们是想通过网络建立和宣传本公司良好的企业形象，还是想直接销售产品。对于像本公司这种主要以销售大型机械为主的企业来说，基本上不会有顾客看完产品介绍后就直接下单，通常都会有简单的在线咨询、进一步的洽谈协商，乃至客户实地考察等等，所以说我们就需要通过电子商务让目标顾客首先了解我们公司，了解我们的产品，并对我们的产品有兴趣。关于这点的相关工作有：

(1)建立自己的公司网站，并定期维护，包括产品的更新、公司和行业动态的更新等等。网站页面简洁、速度快，能让用户迅速抓捕到自己感兴趣的产品，并通过产品介绍对产品有一个基本的认识，激发咨询购买的欲望。

(2)在第三方平台发布公司信息和产品信息，迈出电子商务坚实的一步。现阶段本公司只在阿里巴巴上开通了诚信通会员，效果还没有显现。我认为，公司近期应在一些煤炭或机械专门行业的第三方平台上开通会员，发布产品信息，因为根据公司的产品性质，在这样的网站上目标客户更明显，产品更具有竞争力。

(3)继续开展百度推广等seo工作(搜索引擎营销)，使之系统化。这项工作的特点是：你做了不一定有效果，但是不做肯定没效果。努力使自己的产品排名靠前，对于产品的销售有着至关重要的作用。

(4)选择多种形式的产品营销方式。网络营销的方式多种多样，如搜索引擎营销、链接、qq群、相关资料水印、邮件、广告等等，我们要根据自身的产品特点选择相应的营销方式，现阶段本公司的主要营销方式主要是搜索引擎营销以及直邮，还是有一定效果的，所以说要继续开展相关工作，同时可以建立相关qq群，把潜在客户加进来，每天发布相关的行业动态，推荐公司产品;另外可以建立自己的企业博客，定期更新内容。这些推广方式还要在实践中检验是否符合本公司的发展战略。

3.制定计划，具体实施。

一个企业要开展电子商务，要做的事情很多，没有详细的计划，就无从下手，手忙脚乱。一旦出现问题便会陷入一片混乱，浪费大量的资金、人力和时间。至于如何制定电子商务的实施计划，这个要根据自己企业的实际情况，大致应该包含以下一些内容：企业工作计划的时间长短，企业关于开展电子商务的目的以及每个阶段的明确目标、实现方式、操作人员、投入资金等等。根据本企业的自身条件，现有以下计划：

(1)应聘请至少一位电子商务专业人员或有相关工作经验的人员来系统制定并实施电子商务相关工作。

(2)工作步骤：循序渐进，尝试多种网络推广方法。

4.实现电子商务三要素。

实现电子商务行为需要建立三个必备条件：一是硬件、软件技术环境，二是支付环节，三是物流环节。

在整个流通渠道方面，包括信息流、资金流、物流、人流等(称为四流经济)。衡量企业或个人发展空间大小的，就是考察你占据四流经济的份额、方法和方式上。利用电子商务的三个要素条件，与四流经济渠道的合理切合点，将是得到更大价值提升的保证。阿里b2b是占据了信息流，而且是专业的代表，加上支付宝是增加资金流，是做强了两渠道的整合。至于物流方面，是整合其它物流系统的资源建立的。公司已加入阿里b2b，但是未开通支付宝和加入保证金，如果在这两个方面有所改进，会大大提高公司的诚信指数，让顾客没有后顾之忧。

5.跟踪实施情况，分析评价总结，及时进行调整。本公司开展电子商务是一个长期的、系统的工程，虽然我们目前所开展的这些活动也是电子商务，但它们只是企业发展的一个阶段而已，这就要求我们建立高效信息收集系统，优化资源配置，我们可以在网站后台建立一个良好的数据库，收集信息分析信息，了解市场的需求动向以及企业自身的经营情况。

随着互联网的不断普及与发展，网站已逐渐成为企业形象宣传、产品展示推广、信息沟通的最方便快捷的桥梁。近几年随着“淘宝”、“易趣”、“百度有啊”等诸多大型购物网站的带领和引导下，居民的消费方式都在朝着网络购物的趋势发展。所以目前企业提升网络上品牌的知名度、美誉度、信誉度及产品的推广，最有效最持久的方式就是进行网络宣传和推广，让更多的网民了解我们公司，了解我们的产品，吸引更多的潜在客户信赖我们的产品质量和服务，帮助和引导他们进行消费，进而来促公司产品的销售量的提高。从而实现企业利益的化。

我本人从事网站设计和网站运营已有4年多的时间，经历过上百家企业和个人的多种类型的网站设计和运营，拥有企业网站建设经验以及站点管理和维护、网站策划、网页制作、网络数据库以及网络多媒体的开发的经验。能为贵公司做网络推广一职我倍感荣幸，我相信在公司领导的安排下，用全身心的精力投注网站的开发、制作、关键词优化和推广工作上，一定会在短时间内把网站建好，内容丰富起来，针对性优化，在百度、google等众多搜索引擎里有我们自己更丰富的信息和排名(针对每种关键词)。当然网站推广的前提就是有要完善的网站、丰富的内容信息(包括公司资料，新闻信息，服务帮助信息，产品的详细信息等)、再加上高效的网站优化(seo)。以下也是一些我的个人的建站经验和网络推广的计划，希望能为我们公司的网络营销上起到参考和促进作用。

一、网站设计风格

1网站的整体效果一定要好，运行速度很快，带宽要足够。作为服装行业的网站一定要给客户亮丽、时尚的感觉和气息，突出主题风格新颖化、款式多样化、优越的价位和周密细致的服务。模特时尚服饰及图片等内容丰富的丰富化，也要时时变换和更新。

2网站颜色要和众多服装颜色要搭配。

3网站的新闻和动态及产品的相关资讯要丰富，并要进行不断的更新和维护。这样利于搜索引擎的收录和排名。

4建议定期做新品和热销两个栏目，让网站富有动感达到时尚的格调。另外，这也是发布商品的一个有利位置。

5整体美工上要体现出公司的风格与形象，同时也与服饰商品相符。并注意季节的变换和颜色的搭配，能给人好的印象与心情以及刺激人的消费心理，富有清新时尚的美感人们才能喜欢。

6网站尽量采用动态生成系统。尽量少用flash动画。这样不利于网站优化，更不利于搜索引擎的收录，搜索引擎也不喜欢这样的效果。同时也影响顾客的访问速度。

二、网站功能方面

网站整体功能主要突显的是购物，同时也要“商务信息”“商务指南”“本站指南”等一些辅助信息栏目，可更好的引起人们的注意。消费模式和顾客的推广模式要清晰。

三、网站推广方式

像服装类行业网站，无论是营销上还是宣传上，着重的部分是软文发布:包括新闻性软文，引导性软文，时尚软文，讨论性软文和活动推介等。在论坛或是商务网上都可以发布。这些软文能启到以点代面的传播方式，可引起人们的兴趣，也更直接更充份的宣传本站和公司理念。要想消费者前来公司选择业务，需要我们用心的来引导消费，在撰写的过程中，包含宣传公司的业务，理念，提高知名度，产品则是在引导消费过程中一点点铺垫出来的，重中之重则是如何更好的引导时尚与潮流，那么公司的产品就可以满足需求。

网站推广策划需要借助于一定的网络工具和资源，网站推广方法实是对某种网站推广手段和工具的合理利用。网站推广策划计划是网络营销计划的重要组成部分。制定网站推广计划本身也是一种网站推广策略，推广计划不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准，所以，合理的网站推广计划也就成为网站推广策略中必不可少的内容。

一、学制

1、本专业招普通初中毕业生。

2、学制

全日制四年。

二、培养目标

本专业培养与我国现代化建设要求相适应，德、智、体、美全面发展的，能利用国际互联网或局域网进行数据交换，进行电子商务系统应用、实施、系统维护以及运用电子商务系统进行商贸营销活动，撰写和处理商务公文能力的技术性人才。

三、基本要求

(一)德育

1、具有良好的思想品德、社会公德和职业道德，具有遵纪守法、热爱劳动、艰苦求实、爱岗敬业、团结协作的品质。

2、具有较好的文化修养和社交能力。

3、具有健康的身体和心理素质。

(二)知识结构

1、扎实地掌握本专业的基础知识和基本理论。既掌握电子商务基本知识和技术，同时具备一定的计算机和管理学科的知识。

2、能够运用电子商务技术进行企业的营销、物流等管理，能够运用电子商务技术解决实际工作中的问题。

3、了解本专业的发展现状和发展趋势。

(三)能力结构

1、掌握数据库、程序设计的操作技能。

2、具备电子商务基本操作技能。

3、具备网络应用能力。

4、具备电子商务网站的维护和管理能力。

四、课程教学大纲要求

文化基础课程

《商贸英语》

商贸英语是一门实用性强，商务知识和英语知识并重的课程，教学内容包括两大板块：基础的经贸知识和商务背景下使用的英语。本课程以英语为媒介语言介绍经贸、的概念、运作程序为主题，同时通过提供不同的商务情景，介绍和练习商务技巧和语言技巧，给学生提供模拟运用商务和英语知识的机会。

《计算机基础》

通过本课程的学习，学生应了解计算机系统的组成和计算机基础知识，掌握计算机病毒的防治与计算机的多媒体技术。掌握windows操作系统的基本操作，通过对word和e\_cel的学习，能熟练地掌握文件、信函、表格的录入、编辑、修改、存贮等操作方法，使用目前流行的办公应用软件，完成各种办公任务，掌握计算机网络的基础知识及internet(因特网)的基本应用。在学习中，重点培养学生的动手能力，理论与实践紧密结合的能力，使学生通过本课程的学习后掌握计算机的初步使用。

《商务礼仪》

通过本课程的学习，使学生基本掌握社交礼仪的本质、起源、功能、原则、表现形式，以及社交礼仪在人际交往中的重要意义;学会在日常生活及交往中以礼仪指导、约束自己的言行。

专业基础课程

《市场营销》

《市场营销学》是学习以满足消费者需求为中心的企业市场营销活动及其规律性，具有全程性、综合性、实践性的特点。通过本课程的学习，让现代营销精髓深入每一个学生的内心，成为一种职业精神。熟悉营销所服务的顾客的行为，培养学生能够独立进行某个方面的市场调研获取相应的信息，并通过分析能够获得所需要的产品、竞争者以及顾客的营销信息。培养学生能够熟练掌握营销策略，进行各种组合开展营销活动。

《基础会计》

通过本课程的学习，使学生深刻理解并掌握复式记账原理及应用、凭证的填制、账簿的登记、财产清查、会计报表的编制等会计的基本理论知识;同时，要求学生熟练掌握会计实务的操作技能。

《消费心理学》

通过本课程的学习，让学生掌握消费心理学的基本理论知识，洞悉消费者心理活动的基本过程及心理特征，培养学生分析问题和解决问题的能力。

《经济法》

通过学习本课程，要使学生能够掌握经济法的基础知识;加强对我国现行的经济法律、法规的认识和理解;增强法制观念并使其初步具有运用自己掌握的法律知识观察、分析、处理有关经济法问题的能力。使学生了解法律的基础知识;掌握法人制度、代理、时效、财产所有权、债权等相关的法律知识;掌握经济法的概念、调整对象、特征和基本原则以及经济法的地位和作用;掌握经济法律关系的概念与特征、构成要素和经济法律关系的产生、变更和消灭;了解经济法律关系的保护方法。

《access数据库》

通过学习本课程，熟悉access20\_\_功能特点，了解数据库的基本知识;了解创建新表、修改保存表设计的基本知识;了解创建窗体、使用窗体处理数据、修改窗体的基本知识;了解建立表关系、创建查询、修改报表的基本知识;掌握创建数据表、数据表视图及设计视图的操作方法;掌握窗体设计、创建查询组件、创建数据分析报表的操作方法;掌握关系型数据库创建、数据库管理的基本方法。

《计算机组装与维护》

通过学习本课程，能掌握现代计算机组成结构与内部部件的连接，熟练掌握计算机的装机过程与常用软件的安装调试，并能理论联系实践，在掌握计算机维修维护方法的基础上，判断和处理常见的故障。

《税法》

通过本课程的学习，使学生掌握税法的基本原理、基本制度和基本技能。本门课程重点讲授税法基础理论、税收债务法原理、商品税法律制度、企业所得税法律制度、个人所得税法律制度、财产税和行为税法律制度、税收征管法律制度等。

专业课程

《电子商务概论》

本课程是电子商务专业的必修考试课，本课程的目与任务是使学生通过本课程的学习，了解电子商务的一般过程和基本概念和相关技术，为更深入地学习电子商务打下良好的基础，掌握计算机网络技术、商务基本理论基本概念和基本知识，掌握电子商务的原理和相关技术基本技能。对电子商务专业有一个全面、概括的理解，为今后的进一步专业学习打下基础。

《统计基础》

通过本课程的学习，使学生能够掌握统计学的基本原理、基本方法及基本统计指标的核算，并能运用所学知识，完成对统计资料的搜集、整理和分析，并能够初步运用统计基础的基本方法处理一般统计基础问题。

《物流基础》

通过学习该课程，应能掌握现代物流管理的基本知识、基本理论和基本原理，了解国内外物流管理发展的新技术，新方向和新理论，为专业课的学习和今后的工作打下良好的基础。该课程本着掌握现代物流管理的基本概念、基本理论和基本原理为原则，结合案例和实际问题加强学生对基本理论和基本原理应用能力的培养。

《电子商务物流》

通过本课程的学习，使学生了解电子商务的概念，掌握电子商务的基础理论、专门知识、电子商务的机理与运行模式，电子商务的网络基础，电子商务的安全技术，电子商务的支付技术，电子商务物流，电子数据交换标准，企业电子商务应用战略。具有从事电子商务实际工作的基本技能和初步能力。

《网络应用基础》

本课程主要讲授计算机网络互联的基础知识。通过本课程的学习使学生掌握网络互联的基础知识和路由器与交换机的基本配置方法。

《网页制作》

全面介绍与网页设计制作有关的知识，向学生阐明web基本工作机制，并使学生具有解决一般网页制作问题的能力。与此同时，通过对web页制作技术和制作工具的学习，使学生对于网页设计中所涉及的相关知识有一个全面的了解。

《电子商务实务》

在电子商务专业教学计划中，本课程处于电子商务理论教学与电子商务专业实习之间，是学生接受电子商务职业技能训练的重要环节。通过学习，使学生接受电子商务职业、技能的训练，提高在企业电子商务方面的动手能力和分析问题、解决问题的能力。

《网络营销》

通过本课程的教学，使学生对网络营销的理论体系有一个系统的了解，对在网络虚拟市场开展营销活动的原理和特点、环境与方法、工具和手段、目标与实施控制等相关内容，得到全面的领会和感性认识，并掌握开展网络营销的操作思路和相应的运作技巧。

《图像设计与处理》

本课程以photoshop7.0软件为蓝本，系统讲授数字图形图像的基本知识，文件格式，图像图形的要素的数字表示，图形图像的输入，photoshop中图像图形的编辑，特效处理，常用工具和技巧以及图像的输出印刷的分色方法和平面设计中该软件的使用方法等等。培养学生图像数字化处理的基本知识和基本技能。photoshop图像处理软件的基本操作及运用，深入挖掘这些工具背后隐藏的技巧，并在学习制作图形的过程中，帮助学生形成独特的思维理念。

有人说，21世纪是属于中国的世纪。而在21世纪上半叶，将是我们当代大学生一展身手的黄金时期。

但是，如果我们缺乏必要的就业前的职业生涯规划，缺少就业的前瞻，将有可能使我们在以后的就业中产生失落感。因此，我们在学习过程中就应该做好职业规划，为将来的求职做好准备。

一个人的大学时光一生中只有一次.少壮不努力，老大徒伤悲。与其浑浑噩噩地消磨掉四年的光阴，不如抓紧时间为自己充电，然而光有决心是远远不够的，只有有了具体的规划，才能把握好目标与方向，才能时时鞭策自己。为了更有效的完成走向社会前的学习，把握好自己的未来，我也拟订了一份自己的大学生涯规划，以时时激励自己奋发前行：

一、自我盘点

1、兴趣爱好：喜欢运动、音乐、看一些励志书籍、交友、逛街等。

2、优点：学习和适应能力强，勤于思考，做事仔细、认真、塌实和负责，积极主动性强，时间观念强，自信心强，考虑问题深入而全面，待人友善。

3、缺点：性格偏内向，交际能力一般，做事过于执着顽固，有点保守缺乏足够的冒险精神，办事略显急噪，有点惰性。

4、生活教训：少一点抱怨，多做点实事。

二、社会环境和职业分析

1、社会总体环境

在科技发展迅速、全球经济一体化的环境中，我国政治稳定，经济持续稳定发展，对全球经济发展扮演着越来越重要的角色，特别是在加入wto之后，跨国企业不断涌入中国市场，促使我国企业不段提高自身竞争力，力争走出国门“国内市场国际化、国际竞争国内化”的新竞争格局已经形成。然而企业之间的竞争归根到底是人才的竞争，这就促使了人才竞争日趋激烈化，于是怎样在社会竞争中处与不败之地，成了当今求职者必须面对和解决的问题。

2、管理职业分析

中国的管理科学发展较晚，且管理知识大部分源于国外，中国的企业管理还有许多不完善的地方。中国急需管理人才，尤其是经过系统培训的高级管理人才。因此企业管理职业市场广阔。同时要在中国发展企业，必须要适合中国的国情，这就要求管理的科学性与艺术性和环境动态适应相结合。因此，受中国市场吸引进入的大批外资企业都面临着本土化改造的任务。这就为准备去外企做管理工作的人员提供了很多机会。

三、行业分析

21世纪，全球市场上只有供应链而没有企业，市场竞争将是供应链与供应链的竞争，而不是企业与企业的竞争。企业作为供应链中的一环，必须与上游、下游的其他企业共同合作，形成有力、有效的供应链，以此与对手企业所组成的供应链进行市场竞争。对物流与供应链进行有效的管理，就是企业实施降低成本的过程，也是企业在日渐激烈的市场竞争中夺取竞争优势的重要源泉。这就促使整个社会尤其是企业需要一大批一流的具有物流与供应链管理相关知识的人才。

1、短期规划(毕业五年之内)

目标：继续发挥自己优点，不断克服自己的缺点，通过争取社会实践机会不断提高自身的综合能力，完成学士学业，最终考上研究生以获得更好的深造条件。

本科方向：电子商务及其相关产业

2、中期规划(毕业五年之后)

目标：掌握过硬的专业知识，获得研究生奖助金，考到物流工程师证，主动利用各种实践机会来增加自身含金量，完成硕士学业，最终在东南沿海进入企业以找到一份满意的工作。

方向：物流与供应链管理

3、长期规划(工作10年以后)

开设自己的公司企业，利用边境贸易的优势条件尽可能迅速的溶入并占领一定份额市场，并通过各种关系尽量快而全面的理通各直属上头部门，不能让自己的事业死在一些没有防备的意外上面，使得公司步入正轨，开始大面积赢利，同时考察国外市场，使自己的公司尽量打入东南亚市场，并开始着手对跨国工厂或公司的打造.

4、晚期规划

通过不断加强自身修养和持之以恒地学习，且学习的内容必须聚焦，力争在管理的某个方面成为专家，塑造个人竞争力最终形成知识创新。使自己的职业转型，如担任培训师、管理咨询师、学术专家等职业。

四、改进自身的举措

1、教育培训

在校学习期间，不断补充自己所需要的知识和技能，获取相关职业资格证书;工作期间充分利用学习培训机会并争取更多，不断给自己充电去适应新事物。

2、实践锻炼

养成良好的生活、学习、饮食习惯;锻炼自身的注意力以及做事情时的关注度;加强自身修养，提高自己的交际能力，扩大交际圈，重视同学交际圈、重视和每个人的交往，不论身份贵贱和亲疏程度。

3、讨论交流

在校期间，多和老师、同学、朋友交流讨论一些有实际意义的话题，提高自己的倾听能力和表达能力;工作后，多和同事和上司交流，获得同事支持和上司的肯定。

五、成功标准

个人事业和家庭生活协调发展，先立业再成家，28岁左右拥有幸福的家庭，有房有车，每年拥有足够的基金和节假日用于陪伴家人，比如旅游等。

六、对此职业生涯的说明

总体方向不变的前提下，根据时事的变化作出相应的调整，灵活多变，富有弹性，不会因为压力太大导致遭遇过大的挫折。不时得拿出自己的职业生涯的规划书看看来激励下自己，力争各个击破，最终实现人生的理想。

七、结束语

人的一生，七分靠打拼，爱拼才会赢。在大学四年中，一定要按自己规划的那样，持之以恒的坚持下去。我一直相信一句话：天道酬勤。我相信：只要我一直努力，一定会闯出属于自己的一片天地，我的未来不是梦。

一、自我分析

1、自我认识：我是一名本科生，是当代众多大学生中的平凡一员。业余时间爱听音乐、外出散步、聊天，还有上网。

2、我的优点：有良好的生活习惯，喜欢看小说、散文，尤其爱看励志类的书籍，时间观念强，考虑问题比较全面，平时与人友好相处群众基础较好，亲人、朋友、教师关爱，喜欢创新，动手能力较强做事认真、投入，并且有很强的责任心。

3、我的缺点是：缺乏毅力、恒心，学习是“三天打渔，两天晒网”，以致一直不能成为尖子生，有时多愁善感，没有成大器的气质和个性。偶尔缺乏自信心，且害怕别人在背后评论自己。有点保守缺乏足够的冒险精神，办事略显急噪。

4、解决自我认识中的劣势和缺点：所谓江山易改，本性难移，虽然恒心不够，但可凭借那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，会慢慢培养起来，充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自存存在的各种不同并制定出相应计划以针对改正。

二、职业分析

1、主要课程

基础知识、经济学、数学、英语、经济法、经济写作等知识。计算机网络原理、电子商务概论、网络营销基础与实践、电子商务与国际贸易、运筹学、数据库技术与应用、消费者行为学、市场调研与预测、erp与客户关系管理等。

2、电子商务专业分析

电子商务专业是融计算机科学、市场营销学、管理学、法学和现代物流于一体的新型交叉学科。培养掌握计算机信息技术、市场营销、国际贸易、管理、法律和现代物流的基本理论及基础知识，具有利用网络开展商务活动的能力和利用计算机信息技术、现代物流方法改善企业管理方法，提高企业管理水平能力的创新型复合型电子商务高级专门人才。

3、专业方向

主要有两个方向：网站设计与程序方向、网络营销编辑方向、毕业后，可从事企事业单位网站的网页设计、网站建设和维护，或网络编辑、网站内容的维护和网络营销(含国际贸易)、企业商品和服务的营销策划等专业工作，或从事客户关系管理、电子商务项目管理、电子商务活动的策划与运作、电子商务系统开发与维护工作以及在各级学校从事电子商务教学等工作，还可以在呼叫中心从事电话营销的工作。

4、电子商务就业层次

从实务层、实施层、到策划、决策层是一个从简单到复杂的过程。可以看出来，人才数量越往上越少。

实务层是指一个电子商务项目运营中的实务操作层次。

实施层是指电子商务项目的实施过程，在这个层次中，具备项目实施能力是主要要求。需要明确的是，并不是项目由一个人来全部完成。而是指，能够参与甚至领导项目的某一项工作，比如流程策划、界面设计、内容架构。

策划、决策层，是指能够根据环境和企业的具体条件策划其电子商务规划，并能在辅助论证、决策重大项目问题。比如采用何种支付方式、何种配送方式。

三、电子商务培养目标

1、培养德智体等全面发展的，熟悉经济管理与现代商务基本理论，掌握一定的计算机、网络及信息技术基本原理及应用方法，具备电子商务项目规划、设计、管理和组织能力，能够使用现代信息和网络技术开展市场研究、信息传递、网上商务系统建设、广告设计、网络营销与贸易及网上支付和结算等商务活动。

2、具有理论分析和实务操作的基本能力;掌握经济学、管理学与电子商务方面的基本理论和基本知识;具有开展电子商务业务的基本能力;熟悉贸易活动的国际惯例与有关电子商务活动的政策和法规;了解本学科的理论前沿和发展动态;具有熟练运用外语、计算机和网络技术的能力。

四、环境分析

近年来，随着高校的扩招，大学毕业生的就业竞争日趋激烈，学生就业存在几个比较突出问题：

1、大学生就业率呈下降的趋势。

2、大学生就业渠道不畅。

3、大学生就业观亟待改变。

**电子档个人简历做篇八**

本期本人担任\_\_商务班的电子商务教学工作，\_\_商务班共有学生27人。学生的电子商务基础都比较差，学生的学习习惯也较差，作业比较马虎。商务班男生有几个男生无心向学，女生表现较好，有几个女同学特别积极，特别认真。

二、教材分析：本教材是由出版社出版的远程高等教育出版社出版，内容电子商

第二章：电子商务的分类与应用

第八章：电子商务网站建设

三、进度安排

四、教学目标

通过本课程的学习，学生将对什么是电子商务，电子商务与人们日常学习、生活和工作的关系，以及企业电子商务应用现状有较为全面、深入的理解;能掌握电子商务活动中常用的网络调研、交易、营销、支付、物流等基本技能;能进行企业电子商务应用的调研分析 知识目标：

(1)掌握电子商务的概念，电子商务一般框架结构;

(4)掌握b2b、b2c、c2c电子商务的基本运作模式;

(5)掌握电子商务活动中的电子商务调研、交易、营销、支付、物流等基本技能; (6)掌握电子商务活动中的诚信、安全问题。 能力目标：

(1)能讲述我国电子商务的发展史及关键年份的重要事件;

(6)能分析以\_\_为代表的c2c网站的经营模式，解释其网站栏目，能在这些平台上开店，进行店铺管理、装修、推广、物流等操作，能完成买家的订购流程(包括信息查询、订单、物流和支付等)等操作; 素质目标：

(4)吃苦耐劳、勤劳工作的敬业精神和职业素养。

五、具体措施

一、以多媒体为教学载体，突显实践性教学环节

《电子商务基础》是一门实践性很强的学科，需要有关计算机和网络基础知识以及企业商务、营销和管理知识。大部分教学内容均可借助多媒体和网络以及专用模拟操作系统等现代化超媒体教学手段和方法来完成。

针对电子商务教学实践性强的特点，可采用以实验分解教学内容的模式。在教学过程中，教师把教学内容设计成多个具体的实验，让学生通过完成一个个具体的实验，掌握教学内容，达到教学目的。学生在开发过程中可以利用internet资源来提出解决方案，然后根据方案来设计网页，教师在此过程中主要起指导作用。这种实验分解的教学模式，以完成任务作为驱动来进行教学，有利于学生掌握学习内容，提高多方面能力。

针对课堂教学学时有限，学生自主性、专业实践性能力欠缺的特点，改变传统教育中满堂灌的教学方法，鼓励学生自主学习，在教师的必要指导和宽松学习环境条件下，实施多渠道获取知识的教学方法。如，在教学学时不够的情况下，适当布置一定的自学内容和自主开发小项目，鼓励和引导学生课下多用功，然后通过让学生在课堂限时展示的方式激发学生的学习兴趣，实际效果很好。

另外，突破章节限制，将基础性理论内容结合实际，区分不同内容，不同侧重点，合理穿插进平时理论课程中;充分利用《电子商务基础》课程项目实验指导手册，将电子商务师理论要点、技能操作分项目、有目的地融入本课程的教学。对每一项目实验内容安排适当的讲授课时和实验课时，锻炼学生的实践操作能力，促进学生对专业基础内容的掌握。

四、改变传统考试、测验方式，融入电子化手段

改革传统的作业方式，让学生使用电子邮件、网络提交个性化的作业结果，老师对学生的电子作业按时进行回复评价。这种形式不仅增加了师生间的交流，而且提高了学生对网络工具的操作水平。

**电子档个人简历做篇九**

根据国家关于高职教育的有关规定和学院的要求，为了加强实践性教学，提高学生的实际操作能力，决定对于三年制电子商务专业的学生试行（1+3＋1）教学模式。2024级电子商务专业，将于2024年11月至2024年6月进行顶岗实习。现就实习有关内容安排如下：

顶岗实习是增进知识、拓宽视野、培养能力的有效途径，是继续深造和顺利就业的重要前提准备，是专业培养计划的重要内容。更是高职学生能力培养与素质提高的主要途径，通过顶岗实习为学生走向社会、走向工作岗位奠定基础。同时，通过顶岗实习检验学生理论联系实际的能力。这次实习，是在学生经过系统的企业营销专业理论知识的学习之后，为了增强对专业的理解，更好地掌握企业营销活动的基本方法和基本技能，运用学到的理论知识分析、研究解决实际工作中问题，培养学生动手能力和社会工作能力，以便毕业后能较快地适应企业营销管理工作。通过毕业实习要达到以下目的：

1、提高认识，坚定信念。了解改革开放以来我国电子商务发展、演变现状及其发展趋势；充分认识中国加入wto后融入国际互联网的重要作用，以及目前我国和国际电子商务领域存在的主要问题。

2、开拓视野，培养能力。把书本知识运用于实践，并巩固、深化所学知识。培养动手能力、表达能力、组织能力、管理能力和开拓创新能力。

3、进一步提高中英文水平及网上信息处理技能，能较为熟练地用中英文开展业务活动。

毕业实习是在本专业指导教师和实习单位有关人员的共同指导下进行的一项有组织、有计划、有目的的教学活动，为保证毕业实习的顺利开展，达到预期的教学目的，具体要求如下：

1、在单位类型上，原则上要求每个学生到与本专业相关或相近的单位实习。

2、在实习时间上，要求每个学生按时开展实习，遵守实习单位作息时间，并按时返校。

3、在实习内容上，要求每个学生至少完成一个岗位的完整业务实习。

4、实习开始时，要求每个学生拟定实习计划，有目的的开展实习。

5、实习期间，要求每个学生虚心学习业务技能、留意收集实习资料、详细记载实习内容、认真做好实习笔记（或日记）。

6、实习期间，要求每个学生与论文指导老师保持定期或不定期（至少四次）联系，及时向指导老师反映实习状况、汇报实习心得和论文资料收集及撰写情况。

7、实习期间，要求每个学生必须高度重视，服从实习单位安排、听从老师指导，遵守实习单位的各项规章制度和学校提出的纪律要求；在实习期间应认真、勤勉、好学、上进，积极主动完成实习单位交给的工作任务，有事须先请假，经实习单位和指导教师批准后方可离开。

8、实习结束之后，要求每个学生必须取得实习单位的实习鉴定意见。

时间：2024年11月至2024年6月，共22周。

班级：2024级电子商务。学生通过二年多的基础知识与专业知识的学习，掌握电子商务专业的基本理论知识，具备了电子商力知识的应用与操作能力。

实习指导教师为老师，这些老师具有多年的一线管理工作经验，张永金老师进行辅助管理。

本次毕业实习以集中实习为主，分散实习为辅，到学院的协作

单位实习（青岛晨之晖信息服务有限公司、日照昊诺科技有限公司、泰安信通电子科技有限公司等）。但是也鼓励学生自行联系单位进行实习，原则上要求学生就近联系实习单位，选择与专业相关的岗位进行顶岗实习。实习单位一经确定，一般不得再变动，如果需要变动，必须向系上和指导老师报告，并将变动后的实习单位名称、地址、工作性质及联系方式及时向系上和指导老师报告。

根据专业培养计划和实习大纲的要求，本专业毕业实习具体包括以下内容：

1、电子商务知识拓展系列。包括internet基本原理、计算机网格的组成结构及其与数据通信、电子商务与信息系统、数据库技术与电子商务等。

2、电子商务技术应用系列。包括建立网站的过程、步骤，网页制作技术、技能等。

3、网络营销及其开展系列。包括了解网络营销这种新的商业

信息传播模式的基本构成、网络营销的层次与过程、网络营销的策略、网络顾客的分析与服务等。

4、电子商务支付安全系列。熟悉网上支付系统的内容、网上支付模式与支付安全协议，认识网络交易风险与安全，精通网上银行应用、加密与认证技术、防火墙技术、特别是网上交易安全管理。

5、电子商务环境构造系列。如信息流、物流、资金流等环境，国家与国际上有关电子商务的社会环境、法律环境与网络环境等。

（一）遵纪守法，讲文明、讲礼貌，充分体现大学学生的良好精神风貌。要自尊、自爱、自强，关心集体，爱护公物，不要做有损与学校荣誉的事。

（二）严格遵守实习单位的规章制度，严守国家与企业机密，保护公共财产。借阅的文件和资料不得丢失和损坏，未经实习单位同意，不得公开引用数字资料。

（三）严格遵守考勤制度。不准擅自离开实习单位，因特殊情况需要请假时，按学院有关规定办理手续。缺勤(包括病、事假)累计超过全部实习时间的1/3以上者，实习成绩按不及格论处。

（四）严格遵守操作规程、劳动纪律，爱护劳动工具、仪器设备，保证实习安全。如有违反，根据情节轻重和相关规定，予以处理。

（五）要充分认识毕业实习的重要性。实习是一个人由学习阶段走向社会实践的一个过度阶段，要有目的地应用这过渡阶段的有利因素，多向相关人员请教。

（六）实习学生应树立崇高理想，虚心向所在单位员工学习，结合自己所学理论知识，不断提高自己的实践能力，为将来择业、就业打下坚实的基础。

（七）初到社会，初到企业，要谨慎行事，注意人身安全、公共财务的安全。

（八）毕业实习必须按规定时间进行。实习结束后必须及时返校，交回相关材料和参加实习交流。

（一）提交的实习报告或毕业论文

毕业成绩有两项：实习成绩和毕业论文（设计）成绩。

1.顶岗实习期满后，实习成绩考核依据以下书面材料进行综合评定。实习考勤（20%）：包括业余时间生活纪律考勤，工作学习期间上岗考勤；实习记录（20%）：每日工作学习日志；实习鉴定（30%）：实习单位对实习生的表现鉴定；实习报告（30%）：要符合实践报告一般规范，并体现顶岗实习特点，达到实习计划要求。

实习报告内容要体现以下内容:实习单位的经营过程、管理模式、经营模式和企业文化介绍；实习的岗位和从事的主要工作；结合专业知识，总结实习岗位工作，提出自己的见解。

以上每项成绩由相应指导教师、实习单位分别按百分制评分，指导教师统计总评分。

2.毕业论文（设计）成绩。论文由系论文审查委员会审查合格后，综合指导老师意见，确定成绩等级（优秀、良好、合格、不合格）。

（二）和辅导员以及实习指导老师的联系情况

实习学生在实习期间每两周内向辅导员及指导老师汇报实习单位和联系方式及实习情况一到两次。

经考核，成绩不合格者按学籍管理的有关规定处理。考核成绩记入学生成绩档案。

**电子档个人简历做篇十**

目前我们只有”京东商城、淘宝商城、名品汇、微店”等4个电商平台刚刚完成建设。其中”亚马逊商城”我们的合同日期已经到了。所以，我建议申请“天猫商城”做为我们开店的另一个接口。

xx已经在申请了，估计一个月的时间所有手续就可以成功。我们就可以付保证金，然后我们开始店铺装修。预计年后3月中旬我们正式开始正式上线做活动，养店铺数据。

京东商城我们目前产品详情页预计在x月xx日内完成。以后我们所有平台的产品都按照京东产品做为标准上传。

京东目前流量每天保持300人左右。历史最高纪录月访问量4747人，成单82件。由于我们目前产品链条单一性，其中主线产品没有明显的促销力度。活动产品也没有较好的政策。

虽然，我们几次大的活动都及时上线了。但是还是暴露出我们明显人力配置方面太少，电脑配置跟不上我们做图的需求。时间又太赶等诸多因素。

团购方面：我们因为，没有好的店铺数据所以无法参加京东的活动，同时前期我们的刷单也属于没有为店铺做好引流工作，只是徒增了销售数据。

商务舱方面：由于对方公司对我们的产品并不是很了解，所以在关键词搜索方面和展现方面做的不够精准。同时没有掌控好促销的时间段。单价消费过高，整体预算不足。

在此关于京东商城，我们就不过多做详细的分析了。我建议2024年京东商城，优化产品的关键词。多做几款爆款产品，并在外部引流方面增加促销力度。丰富我们的主流产品。其中增加白酒的数量，因为目前白酒才有5款。

淘宝商城，从开店至今，一直因为多种原因。所以我们店铺没有稳定的流量，甚至没有长期的客户进行二次购买。

2024年我建议淘宝商城设置专职店长，进行线上维护。因为淘宝的门槛很低，没有太多手续方面的限制。所以，我建议我们把一些名品，例如：茅台、五粮液、国窖等名品也都可以拿到线上进行线上促销。

外部引流方面，我已经做好了详细账号和密码。方便店长的操作。

微店、名品汇这是属于手机端的促销店面。其中“名品汇”我们的店铺已经装修完毕。

2024年建议名品汇和微店增加推广力度，活动促销。做好线上线下相结合。力求线上做成品牌，线下也做成品牌。

线上我们通过网络推广，利用网络产品推广“名品汇”。增加其曝光率提高线上粉丝量。店铺本身做好日常活动促销，产品上架。从而有销量，做出“名品世家特色020”另一服务品牌。

我一直很欣赏一句话，“厚积薄发”，我相信我们名品世家就是这样一个团队。

2024年我们的全平台任务是150万。虽然种种因素我们看来150万还只是梦想。

但是“没有梦想的人是没有希望的人。没有梦想的团队，毕竟不能走的很远”。所以，2024年我们给全体团队定下150万的销售目标。希望领导同志和全体同仁我们相互配合，不计荣辱。把名品世家当做我们终身奋斗的目标—努力—努力—再努力。

我们公司是一个综合性的发展型公司，我们的领导者高瞻远瞩，是一个有智慧、有超静界的人。所以，我们公司未来会有很多主营项目。葡萄园就是我们2024年发展的新项目之一。

2024年我将结合自己的网络推广的优势，配合公司的企业发展。利用网络的曝光率推广我们公司旗下的项目。为我们公司在新项目上多做些贡献，多带来些好的经济收益。

我们的q酒商城pc端、手机端都还没有建设完善，甚至没有上线运营。2024年我建议，我们应该在pc端和手机端有新的方向和发展目标。如果我们立足于发展自己特有商城，我将和同事们一起配合x总的工作把我们的q酒商城建设好，并争取上线。

微商城是我们公司今年又一个新的电商举措。我会配合王总(王洪娟)争取把微商城建设和运营好。做出有“名品世家特色的服务品牌。”

跨界合作，是我们整合资源，拓展资金流，共同进步一个很好主流方向。对我们2024年名品世家在“新三板”上市有很好开拓性的帮助。

2024年，我将利用我自身在电商行业所认识的相关企业进行引荐对接。我们以保证金和提点的方式互相引流，相互合作，互帮互助。

由于我们公司是多平台，多项目的公司所以我希望2024年我们能增加新的人员进入我们的公司。壮大我们的电商团队。为我们公司的电商发展多进一些人才。人员建设如下：

xx年，我们有很多同事实习后会相继离开工作岗位，回到学校当中。所以我们需要新的电商人才来运营我们的电商平台。

xx年我们的q酒商城和微商城都需要这样人才来建设我们的网站。我们都知道建设一个q酒商城和手机app端需要很专业的人才来完成我们的工作 。微商城也同样需要这样的人才。

我们毕竟不是纯电商公司，我们电商平台是为了线下门店做为服务的一个窗口。所以，我们在促销费用上和力求专业度方面我们都不可能投入巨大的精力和经济消费。

而我们公司的发展有很多的新项目，电商平台也需要巨大的流量。所以我建议出于对葡萄园和名品汇等主要项目的考虑。还有希望能有销量的可能。

2024年我们招聘一到两名有经验的网络推广。因为一个人的精力是有限的，就算有合理的时间去分配。但是网络推广是需要一个长期的积累和专注的精力。

2024年名品世家是发展的一年，也是开拓的一年。2024年我们充满了期待，2024年我们渴望进取。2024年名品世家必然电商平台全部上线运营，2024年我们毕竟成为专属酒行业o2o先驱者。

我们将在x总和全体同仁共同努力下，为2024年名品世家的上市。贡献我们的一份力量。

**电子档个人简历做篇十一**

姓名：

王先生

国籍：

中国

无照片

目前所在地：

广州

民族：

汉族

户口所在地：

广西

身材：

173cm?57kg

婚姻状况：

未婚

年龄：

23岁

求职意向及工作经历

人才类型：

普通求职?

应聘职位：

工业/工厂类：工程师、电子/邮电/通讯类：电子技术员、喷涂/金属材料类：材料测试

工作年限：

职称：

无职称

求职类型：

全职

可到职日期：

随时

月薪要求：

--3500

希望工作地区：

广州深圳

个人工作经历：

公司名称：

广州铵特电子科技有限公司起止年月：-07～

公司性质：

民营企业所属行业：电器，电子，通信设备

担任职务：

行政部人事

工作描述：

1.负责公司iso文件管理及生产部报表收集、整理、统计，懂电子厂生产流程及电子元件基础知识。

2.负责人员招聘、面试、入职等安排。

3.负责员工考勤管理。

4.配合主管维护公司培训管理体系，包括培训计划拟订、岗位课程对照表拟订、人员安排、培训资料存档等内容。

5.兼管部分行政事务，包括员工食宿管理、图书娱乐用品与设备设施管理、客户接待等工作。

离职原因：

寻求更适合的平台与自身发展

公司名称：

公司性质：

股份制企业所属行业：电器，电子，通信设备

担任职务：

生产研发助理

工作描述：

熟悉电子厂各产线生产流程,作简单的人员安排.

离职原因：

实习结束

教育背景

毕业院校：

华南师范大学

最高学历：

本科获得学位:理学学士

毕业日期：

所学专业一：

材料物理

所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月

终止年月

学校（机构）

专业

获得证书

证书编号

华南师范大学

材料物理

学士学位证书

1057442009003412

语言能力

外语：

英语良好

国语水平：

优秀

粤语水平：

良好

工作能力及其他专长

\*熟悉电子厂运作流程，对公司员工培训管理体系、行政人事工作均有一定了解；

\*扎实的材料物理基础知识、电子电路基础知识，良好的中英文语言能力；

\*熟练操作office及cad等电脑软件，工作能力及工作条理性较强；

\*喜欢运动，曾在“新生杯篮球赛”、“院系三人篮球赛”比赛中获得冠军；

\*擅长六弦琴，多次在班级、年级及学院的晚会中演奏。

详细个人自传

\*知识面较广、善钻研、能吃苦；

\*工作勤奋、踏实认真，责任心强，为人和善易相处。

个人联系方式

通讯地址：

广州大学城华南师范大学(邮编:510006)

联系电话：

137100000000

家庭电话：

手机：

qq号码：

电子邮件：

个人主页：

1.个人简历表格电子版

2.电子版的个人简历表

3.个人简历表电子版

4.个人求职的简历表格

5.个人求职简历表格

6.求职个人简历表格

7.个人简历表格范本

8.个人求职简历表格范文

9.个人求职简历模板表格

10.电子信息工程个人简历表格

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