# 2024年电子商务实训报告 电子商务实习报告(优质8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-12-05

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。电子商务实训报告篇一实习时间:xx年3月7日——xx年4月15日实习单...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**电子商务实训报告篇一**

实习时间:xx年3月7日——xx年4月15日

实习单位:...有限公司

实习单位简介:

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，阿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、自治区和香港、澳门异常行政区。

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。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、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。去找李总谈了一个午时，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，把握时机十分重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧之后，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李总监所说的“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。

**电子商务实训报告篇二**

通过从20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日在xx岳恒国际贸易公司里的实习，我从实践层面了解了国际贸易的基本流程和基本业务知识，也对电子商务在国际贸易领域里的应用有了基本的认识和了解。在实习的过程中，我认识问题、发现问题和解决问题的能力也得到了锻炼和提高。

xx岳恒国际贸易公司成立于1999年6月16日，注册资金20万元，位于xxxxx，是一家从事国际贸易的外商独资公司。所经营的主要商品分为两部分：食品和化工品。

在实习的6周时间里，我从事了以下工作：

(1)在整个国际贸易的流程中，从最开始的找到客户签订合同到后来的通关、装船、提单、结汇，几乎所有的环节都涉及到各类的单证。通过对每个环节单证的熟悉，可以最迅速的了解整个国际贸易的基本流程。所以最初的几天我的工作就是协助管理单证的工作人员的工作，例如按照固定格式制作打印合同、发票、包装清单(packinglist)等，核对信用证开立确认书，熟悉商品进出口检验证书、出口核销单等单据。

(2)在熟悉了国际贸易的基本流程以后，我开始尝试协助业务人员操作食品方面出口的业务。通过协助有经验的业务员在网络上搜索信息，运用各种形式和媒体发放广告去寻找客户，例如通过向可能有需求的国外商场寄送样品试卖等。在老业务员的指导下，回复客户的邮件来回答客户咨询的问题。这个过程也是我学习向客户报价技巧的过程。

(3)在熟悉了基本业务操作后，我主动的请示希望可以转调到财务部门并获得了批准。在财务部门，我的任务是协助会计和出纳往来于银行、公司、地税局等部门之间，完成财务方面需要的一些单据，例如出口核销单、发票等。并参与公司的会议讨论了网络银行的应用问题，结合自己在电子商务、电子支付等方面的专业课知识提出了自己的看法和意见。同时也了解了电子商务在整个国际贸易行业的应用现状。

在实习的\_\_周里，我在国际贸易流程中的报价技巧、客户寻找、以及针对不同客户群体采取不同支付方式等方面有了不少收获，并且在工作心态和态度上也有了新的认识。

(1)在业务磋商阶段的报价是非常有技巧的。

新客户发来询价单，有的时候我虽然及时回复了，但却没有下文。这往往是因为报价前的准备工作没有做好。有经验的出口商首先会在报价前进行充分的准备。首先，我们要认真分析客户的购买意愿，了解他们的真正需求，才能拟就出一份有的放矢的好报价单。有些客户将价格低作为最重要的因素，一开始就报给他接近你的底线的价格，那么赢得定单的可能性就大。其次，我们要作好市场跟踪调研，清楚市场的最新动态。

(2)客户关系管理的重要性

首先开发客户永远占据我们的大量时间，每天都应该安排一定的时间，尽可能多去的通过各种方式联系客户，并获得见面的机会。而在开发客户的过程中，要永远记住两个字：专注。如果一个销售人员每天把他的时间浪费在没有生产力的地方，那是没有效益的。当我们拥有了客户，那么客户的分类必然随之而来，按照绝对客户、可能性较大的客户、可发展性客户来进行分类，并把客户资料整理得井井有条。以便于安排合适时机再度联系。

这次的实习虽然只有短短的六周，却另我受益匪浅。我要感谢在实习六周的时间里给予我工作上帮助和支持的公司领导和同事们，我从他们身上不仅学习到了国际贸易的业务知识，还学习到了作为一个优秀员工应有的工作态度。在这六周里，我体会到了作为公司一员的责任和自豪，也发现了自身的很多不足之处，我会很好的总结这次实习经历，为以后踏入社会正式工作奠定基础。

**电子商务实训报告篇三**

xxxx年x月初至x月底，我经过近两个月的自主实习，让我有了与在学校不一样的体会和收获。

我坚信经过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的梦想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去公司的第一天，我们就本着必须要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说十分重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有教师，有作业，有考试，而是一切要自我主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自我的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自我，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、进取进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自我，象我这样没有工作经验的新人，更需要经过多做事情来积累经验。异常是此刻实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去坚持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的本事要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的本事以及与人合作的本事。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自我的协助下同时也从中受益的情景，反过来看，自我本身受益其中，这是保证自我成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原先作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应当合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生应对的无非是同学、教师、家长，而工作后就要应对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是研究自我的事。

3.2提议和意见

经过短短的实习时间，让一个先前仅有经历过学校小社会的学生对进入大社会有了充分的锻炼。在学校和公司的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的职责心。在工作岗位上，必须要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责。如果没有完成当天应当完成的工作，那职员必须得加班，来完成当天的任务。

最终，我至少还有以下问题需要解决：

1、缺乏工作经验

因为自我缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。经过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义---------从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，必须亲身去躬行实践。也感激学校给了我们这次自主实习的机会，让我们真正的走向了社会一回，感觉收获很多，也成长了不少。

**电子商务实训报告篇四**

在实训模拟中学习和认识沙盘及其在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营过程，身临其境的.进行操作，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任，通过模拟企业经营运作全过程，直探经营本质，要求学生根据现代企业管理知识对企业经营和未来市场环境变化，分别做出发展战略、生产、产品研发、营销等方面的决策，提高学生的综合知识的理解、掌握和运用能力，体悟企业经营管理的关键，了解企业管理，为学生将来选择就业岗位提供一定基本知识。

我的工作：

我在沙盘模拟实验过程中，扮演生产总监角色。

作为一名生产总监，他要对企业的生产事情负责，特别是在公司的启动阶段。所以公司生产能力预算、设备的引进、改造等等，都是生产总监的责任。

生产总监的职责范围是确确实实所做的每件事情，是别人无法替代的职责。并且有些事情是无法授权给他人的。

（一）总体规划：

1、产品选择：

由于p3、p4产品是否开发不足要求，所以不准备冒险选择p3、p4产品，因此选择p1、p2产品。

2、厂房选择：

选择可以容纳四条生产线的a厂房，因为前四年可以充分的利用a厂房，而且a厂房的购买价小于b+c厂房，租金也小于b+c厂房，在第一年末交租金之前，考虑购买。

3、生产线选择：

由于手工生产线，它的生产周期太长，不适合于发展；而柔性生产线又过于昂贵，影响现金流，更会影响对权益的控制；在半自动与全自动之间，由于空间因素的影响，全自动的优势显而易见。所以在六年的发展中，除非特殊情况（拿多订单，超过自己的生产能力，可以建半自动生产线弥补）外，我公司决定选择全自动生产线。

4、市场开发与iso：

随着产能的提升，少量的市场不能为我公司提供足够的订单，而有些订单中的iso又决定着是否可以选择该订单，况且有iso认证的订单价格往往高一些，另外根据老师的讲解和企业长期的发展考虑，所以有必要开发所有的市场和iso。

（二）开始经营：

1、第一年

在生产总监的带领下完成新年度规划会议，以营销总监的建议为前提，根据本企业的生产能力和资金的运作能力制定广告费用，按照市场地位、广告投放、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单，确定广告费用，参加订货会/登记销售订单，同时，开始第一年的p1的生产，为满足订单的需求，和做为原材料用于p2生产。在第一季度开始p2的研发，在第二季度引进一条半自动生产线。

2、第二年

根据盘面信息，为了尽量多卖产品，提高自己选单次数，所以我们开始为满足订单开始加大生产力度。由于订单的选择不太顺利所以第二年只有11m的销售收入。可这时候库存有很多的成品。

3、第三年

由于第三年还是没有足够的订单而库存足以满足订单需求，放弃生产，从而使第三年一年都在闲置生产线。

4、第四年

第四年的订单相对来说很有价值，所以第四年开始生产，为了满足第四年的订单。经过第四年的生产终于在第四年转亏为盈。

通过老师的讲解和指导，本人终于完成企业4年的经营过程，历程的艰难和多次失败经验，是我这次实训珍贵的果实，排名第三。

经过竞赛，沙盘模拟终于结束了，在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的，市场竞争是激烈的，也是不可避免，这就要求企业知己知彼，在竞争中寻求合作，同时通过沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由大家来共同完成，另外沙盘实训，概括了一个企业的运营情况，也同样让我看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，每一个角色都要以企业总体为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。

**电子商务实训报告篇五**

电子商务是一个极具创新意识的新兴的产业，随着网络经济的迅速发展，电子商务已逐渐成为大学生在就业选择当中一条较为重要的途径。传统的“灌输式”和一般的实验操作的.教学方式已经不适合电子商务专业的授课。目前中国已经有很多高职院校设立了电子商务创业园和电子商务创业课程，希望能够提高学生的创业能力。但是大部分学校都没有很好地把电子商务创业与课程教学相结合，缺乏这方面课题的研究。近年来，许多高校不断扩招，大学生普遍面临就业难的问题。高职院校尤其是电子商务商务专业，以解决大学生就业为目标，改进教学方式和方法 ，着重培养学生的创业和就业能力，已成为高职院校教育改革的重点。

因此，如何引导学生掌握电子商务领域必要的操作技能，培养学生的实践能力，帮助高职学生尽快适应工作环境等问题，是高职院校面临的非常现实的课题。特别是电子商务实训教学与学生网上创业相结合，将会提高电子商务专业学生的商务理念，突出专业特点，提高动手能力，提升电子商务学生就业质量和数量，目前是一个值得进一步研究和探索的方向。

电子商务是一个极具创新意识的新兴的产业，随着网络经济的迅速发展，电子商务已逐渐成为大学生在就业选择当中一条较为重要的途径。电子商务是一门综合性的商务学科，无论计算机网络技术、商务策划、项目实施都需要大量的动手训练。目前，高职院校电子商务专业的实践教学一般分为校内专业实训室实训、参加各级电子商务赛以及校外实训基地的实训，其中真正接触到实际工作过程的校外实训基地的实训这个环节存在着一些实施上的难度，如校外实训基地往往不愿接收大量的实习生，学生对于实训的任务分配也存在高不成、低不就的现象，所以在这一环节中期望大大提高学生的实践能力往往不能实现。

1、职业技能训练不到位，实践环节欠缺

电子商务专业在校内的实训通常是通过电子商务模拟平台进行实训，该实训模拟平台仿照实际业务流程操作，旨在使学生熟悉电子商务的运作过程。然而这一模拟平台虽然可以帮助学生对电子商务有一个感性的认识，但也存在着一些不足：

（1）模拟平台是对实际电子商务业务流程的固定化和简单化，与实际的电子商务业务有一定的距离。

（2）模拟平台注重电子商务业务的实现，却忽视电子商务的技术背景和宏观、微观环境建设，所提供的现成电子商务系统，模拟平台扩展性较弱，往往不能按教学实际需要作相应调整。

（3）模拟教学软件不能及时升级换代，教学软件无法跟时代发展同步。

2、专业师资缺乏严重

很多学校的电子商务专业教师基本上是从计算机或财会专业转行过来，大都是通过自学或者参加有关电子商务的研讨会或培训来获得这方面的专业知识，因此，师资队伍的知识储备不够深入、结构不够系统、内容不够实用。由于师资本身不是很成熟，而且大都没有电子商务实战经验，在从事电子商务教学时显得勉为其难。按照传统的师资力量的评价指标来衡量的话，这些电子商务专业教师属于低学历和低职称的行列。尽管这种情况会得到不断改善，但这仍需要一个过程。

3、实训课程教学设计不合理

（1）实训内容选择简单有局限性。传统电子商务实训课程教学普遍采用的模拟教学软件

让学生按预定好的程序、步骤、方法进行操作。这种方式可以了解电子商务活动运行的整个过程，但是它与现实中真正的运行流程还有一定的差距，因此还存在一定的局限性。

（2）实训教学方法单一。案例教学也是电子商务专业经常使用的一种实训方式。对每一个实训主题，例如b2c交易，b2b交易，c2c交易，网络营销，物流与配送等，选择本领域最有代表性的企业及其网站，理解、领会他们成功运营的秘诀，从而深刻体会每个主题的真谛。

（3）实训方式固定无创新。传统的实训方式，一般是通过学校建立的电子商务实验室来进行，学校安排一段时间，规定好课时，通过教师指导，借助于网络进行。

4、实训课考核方式陈旧，不利于学生自主学习能力以及动手实践技能的培养。

1、加强并重视模拟实训，加强校内实训室（电子商务工作室）建设。

为了提高实训课的教学小股，强化学生职业技能，学院必须适应专业雪球的模拟实训室，即电子商务工作室、电子商务技能训练平台等。这样学生可以通过相关的模拟实训练习熟悉b2c交易、b2b交易、c2c交易以及网络银行等操作内容，假声相关理论知识的理解。也能使学生置身于模拟的工作环境，学习并掌握电子商务相关的概念和实践操作方法。

2、 加强教师队伍建设，提升教师业务水平，提高“双师型”教师比例。

“双师”是指既有扎实的基础理论知识，又有丰富的实践经验，既能从事课堂理论教学，又熟悉企业运作的新型教育工作者。学校要积极选送教师到企业第一线顶岗实习，提高实践能力；有计划地选送教师赴国家级或省级电子商务专业进行培训，提高其专业水平。通过各种途径，改造现有师资结构，逐步形成一支教育观念新、师德高尚、有较高教学水平和较强实践能力、专兼结合的教师队伍。

**电子商务实训报告篇六**

xxxx年x月初至x月底，我经过近两个月的.自主实习，让我有了与在学校不一样的体会和收获。

我坚信经过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的梦想和光明的前程而努力。在这半周的时间里，我受益非浅。我在那里不仅仅学到了许多关于专业的知识，最重要的是进一步体会到了做人的原则。在去公司的第一天，我们就本着必须要正直、要实事求是，诚以待人，人品对一个人来说十分重要的。我充分的体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在公司的半周时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法。

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有教师，有作业，有考试，而是一切要自我主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自我的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自我，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、进取进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自我，象我这样没有工作经验的新人，更需要经过多做事情来积累经验。异常是此刻实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去坚持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的本事要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的本事以及与人合作的本事。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自我的协助下同时也从中受益的情景，反过来看，自我本身受益其中，这是保证自我成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原先作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应当合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生应对的无非是同学、教师、家长，而工作后就要应对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是研究自我的事。

3.2提议和意见

经过短短的实习时间，让一个先前仅有经历过学校小社会的学生对进入大社会有了充分的锻炼。在学校和公司的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的职责心。在工作岗位上，必须要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责。如果没有完成当天应当完成的工作，那职员必须得加班，来完成当天的任务。

最终，我至少还有以下问题需要解决：

1、缺乏工作经验

因为自我缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作时仍需追求完美

在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。本次实习所学到的这些知识很多是我个人在学校很少接触、注意的，但在实际的学习与工作中又是十分重要、十分基础的知识。经过本次实习我不但积累了许多经验，还使我在实践中得到了锻炼。这段经历使我明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义---------从书本上得到的知识终归是浅薄的，未能理解知识的真谛，要真正理解书中的深刻道理，必须亲身去躬行实践。也感激学校给了我们这次自主实习的机会，让我们真正的走向了社会一回，感觉收获很多，也成长了不少。

**电子商务实训报告篇七**

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xx月xx日至xx日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在xx月xx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伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：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。

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。

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。

首先，要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性。

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。

再次，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xx月xx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、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!

**电子商务实训报告篇八**

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多、下面先阐述一下我对b2b的认识：

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，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在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，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。

传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。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。

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