# 学校专业实习总结电子商务

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-02-03

*学校专业实习总结电子商务（7篇）实习工作增长了大家的勇气，让大家变得敢于展示自己，充满自信。下面是小编给大家带来的学校专业实习总结电子商务（7篇），欢迎大家阅读转发!1学校专业实习总结电子商务到现在为止，我学习电子商务已经有一年时间了。从刚...*

学校专业实习总结电子商务（7篇）

实习工作增长了大家的勇气，让大家变得敢于展示自己，充满自信。下面是小编给大家带来的学校专业实习总结电子商务（7篇），欢迎大家阅读转发!

**1学校专业实习总结电子商务**

到现在为止，我学习电子商务已经有一年时间了。从刚开始对电子商务的一知半解到现在对电子商务有了一个比较整体认识，也有了自己对电子商务的一个看法。记得刚进学校的时候，我最 想知道的就是到底电子商务是什么？电子商务是学什么的？可以说那时我对电子商务真的没有任何的概念，知道的是电子商务跟网络有关。但是在这一年里，通过上课老师的讲述；自己在网络上看一些信息以及师兄师姐们以自己的经历告诉我们的一些信息等等。

我觉得学电子商务，开网店是必不可少的。我们必须掌握整个淘宝平台的操作，因为那都是一些基本的操作。刚开始开网店的时候，是因为参加“网商大赛”，当时很有信心的报名参加比赛，但结果由于自己对一些操作不懂，导致网店实名认证无法通过，最 后与“网商大赛”擦肩而过。最 后是在老师的指导下，自己开始慢慢掌握淘宝网店的操作、学习淘宝规则，最 后自己可以熟悉淘宝网店的基本操作，懂得整个交易的流程。我自己就因为刚开始不懂一些规则，导致我自己的网店别人无法看到，因此懂淘宝规则也是一件非常重要的事，只有我们懂了，才可以避免一些不必要的麻烦和损失。还有一点，我觉得开网店重要的不是你的网店装修的有多么的美观；而是要注重诚信问题，我们只有有了好的信誉，我们才能保持网店的持久经营。

一个网店我们可以自己开，但是随着社会的发展，我们的工作也都呈现出协作化，当然电子商务也同样呈现出团队协作。然而关于团队协作方面，因为我们学管理学时有组建我们自己的团队。因此在团队建设方面，我也有自己的感受。我们的团队叫做“\_\_”，之所以叫这个名称，是因为我们作为一个“电商人”，就应该在电子商务专业做出自己团队的精彩，为电子商务增添色彩，虽然我们没法做出很大的贡献，但是我们要尽最 大的努力做一个“电商人”。带领一个团队，真的不是一件简单的事情，真的是要懂得如何去领导，如何调动团队成员的积极性？刚开始组建团队的时候，有任务下来，基本上是我和另一个队员在做，其他的成员基本不会主动去做，结果就是我们两个很忙，其他成员没事做。但是自从开始学管理学后，我自己也开始在思考，到底是什么原因导致这样的局面出现呢？团队成员不愿意主动去完成一项任务又是怎么回事呢？通过学习，我也知道，我自己在领导方面其实做的很不好，我没有把一项任务非常明确的分配下去，而是比较模糊地一个概念，导致大家没有明确自己的任务，加上本身的积极性又不是很高，所以才会出现一系列的问题。也是因为这些问题的出现，让我学会了如何去领导一个团队，使得团队里的么一个人都可以发挥其优势。我也从刚开始的不喜欢这个团队，到后来我觉得这个团队给我带来了很多的喜悦，让我在这里有一种归宿感。我们团队计划在接下来的学习中，积极参加一些实践活动。不在把这个团队只极限于课堂上，我们要跨出课堂。

现在电子商务发展如此之快，学校也考虑到我们的具体情况，要求我们利用暑假的时间出去实习。但是，我却没有出去实习，虽然没有实习，但我也不能不利用暑假期间做一些有意义的事情。因此，我在家一边自己学习一些专业知识，一边做一些兼 职。在家也会关注一些关于电子商务发展的情况，以及现在市场的一些变动。在暑假，我最 喜欢看地一个节目就是职来职往，在那个节目中有很多企业招聘电子商务专业方面的职员，记得最 深刻的一句话就是“现在那么多得企业争着想要人，你还失业，是不是要考虑一下是你自己的问题？”当时我在想，我听到那么多大学生失业，找不到工作。是不是有很大一部分是因为自己在校就不好好掌握知识技能，到毕业找工作的时候就出现有工作但凭自己的能力根本做不了呢。因此我也要好好深思这个问题了，在校努力提升自己，不单单是书本上的知识，实践也是非常重要的。

21世纪是电子商务的时代，看到电子商务发展如此之快，觉得压力很大。目前我国1000万中小企业中，已有1/4的企业开始尝试并熟练运用电子商务工具；据专家推测，中国电子商务这几年的发展速度在40%，未来几年可能超过50%，电子商务在以惊人的速度发展。无论电子商务怎样发展，我们都必须先掌握最 基础的电子商务专业知识技能，不断提升自己。只有把基础打扎实了，才能站得住脚；就如现在的建筑多么的豪华美观，但如果它的地基没有打得稳固，在豪华在美观都是空的，还是禁不住风吹雨打的。

作为“电商人”我感觉很骄傲，我们要时刻记得，我们只有不断进步才能跟上时代的步伐。

**2学校专业实习总结电子商务**

工作是人生活的重要部分，是我们毕业生必须面对的问题，不论是消极还是积极，都会给人带来不同的感受，而精彩的生活源于有意义的工作中，所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力困扰自己，学会适当的调节自己的心情。

这次的实习让我学了不少东西，对于工作的思考，不能一味的跟着自己的想法，而是要更能从适合的角度考虑。学无止尽，这点想法一定要在脑中扎根生长，积极的充实自己是很重要的。课本上的知识都是最基本的知识。本以为这些用不上，但现在深切感受到这是我所拥有的宝贵基础，没有书本知识的铺垫，哪能在此基础上不断前进呢。今后的路还很长，这样的实习经验是我人生宝贵的财富。

**3学校专业实习总结电子商务**

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，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，\_\_给我的这次实习，让我学到了很多，也让我了解了电子商务这个行业的竞争有多么激烈，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。

通过这次实习，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。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。因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

**4学校专业实习总结电子商务**

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，如卖家的个人身份证，商家身份证以及相应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。

第三，在c2c中既可选择普通竞标的方式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

**5学校专业实习总结电子商务**

一、实习目的

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。

1、提高自身对企业电子商务的全面认识。

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。

2、培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能。

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。

3、培养创新能力、自主学习能力和职业能力。

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。

二、实习时间

本次实习时间从20\_\_年x月\_\_日到20\_\_年x月\_\_日

三、实习地点

\_\_市\_\_区\_\_工业区\_\_鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：\_\_市\_\_鞋业有限公司

岗位：电子商务部——美工

五、岗位工作描述

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\_\_到分销平台，再有就是做推广，利用\_\_等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。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。

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\_\_商城，也有做C店和分销，在\_\_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。

我认为我们专业实践是很重要的，可以开展多些实践，因为理论跟实践总有不同的地方，学的东西跟做起来的感觉是不一样的，日后的工作需要我们有强硬的专业知识技能还有实践能力，这样才能让我们跟好的胜任一份工作。

实习结束，回到学校，我们要总结在此次实习过程中遇到的问题，不断学习，不断改进，不仅要学好专业知识，还要综合学习，提高自己的综合素质，为自己将来出社会工作打好基础。

**6学校专业实习总结电子商务**

不知不觉，为期三年的电子商务专业学习生涯就要结束了，我们学习了大量的相关专业知识，打下了电子商务专业理论的基础，对电子商务这门专业有了一个理性的认识，为了能够将理论应用于实际工作，使我们对电子商务的理性认识上升到更高层次的感性认识，同时了解当今企业对电子商务的应用和发展情况，提高自身动手实际操作能力，以增强自身的社会竞争力，为今后工作积累工作经验，我通过参加实习单位的招聘以及面试，成为了\_\_公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

一、实习单位简介

\_\_公司位于\_\_，占地面积300多亩，是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业。

集团公司下设七个合资企业、四个水产加工厂、三个蔬菜种植基地、两个x万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产\_\_亿元，员工\_\_人，20\_\_年实现销售收入\_\_亿元，出口创汇\_\_万美元。

该企业是\_\_市的以食品出口储存加工为主要业务的大型集团企业，同时该企业在电子商务的应用情况和现代化物流的规模都是比较可观的，是一个现代化企业，因此，我在此企业参加实习工作，可以使自己以前学习的专业知识在实际中得到应用，也使自己能够得到更多的工作经验。因此，在接受在该公司参加实习时，我便决心要严谨工作，认真完成各项工作任务，在工作中仔细观察，组织协调各部门，与周围环境融合使自身工作经验得到提高，使自己学习的理论知识在实际工作中得到应用。

二、实习时间

我的实习工作从20\_\_年x月\_\_日进行到20\_\_年x月\_\_日，在开始的一个星期，公司对我进行了相关的职业培训，主要是对员工以及工作环境以及公司规定的介绍，作为一名总经理助理，我的主要工作是辅助总经理的工作，具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。

三、工作任务

由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作，我的实习期间正处于食品加工出口的旺季，物流运输仓储等方面工作较为繁忙，因此企业领导分配我在做好一些总经理助理工作的同时完成一些仓储相关的工作。该企业拥有多个大型仓库，以低温仓库为主，仓库配备堆高车，铲车等仓储车辆以及各种吨位的载重卡车保温车冷藏车多辆，并且有集装箱堆积地以及集装箱龙门吊等专业的物流标准设施，在这里我主要辅助管理一个低温冷冻仓库，工作任务如下：

监督员工进行低温仓库的高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。利用货卡登记制度，随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，及时上报、调整出现的质量问题。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

参加库存货物的加工整理。为客户提供完善的分拣、换包装等加工服务。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并：单据收到15分钟内，指派操作人员到达现场，进行收发货。

退货处理。全力协助客户进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈客户，以便客户尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无可恶特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按客户指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

我在完成本职工作的同时，还利用自己的各方面特长协助一些部门的工作，由于我在计算机方面有一定特长，因此也协助计算机维护部的技术员工做好企业内部的计算机维护工作，该企业刚刚制作完成了自己的商业网站，但是技术含量较低，内容较少，与客户的交互能力很有限，页面设计也不是非常友好，公司决定改善自己企业网站的功能和质量，我参与了计算机维护部技术人员对网站的更新工作，利用我学习到的电子商务网站建设的知识，完成了网页设计制作以及数据库程序的编写，节省了雇佣外部技术人员的资金。

四、实习心得

在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头作出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务有的与电子商务不相关，但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在电子商务专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是物流方面，使得我了解了现代企业的物流模式，不仅如此，而且了解了在物流过程中一些具体工作的具体技能。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。

从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**7学校专业实习总结电子商务**

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。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的电子商务知识，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20\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在\_\_月\_\_日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，\_\_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。

二、实习过程

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。

三、实习总结

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：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

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，如淘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。

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。

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。

四、实习感想

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，就像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，此时原本站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！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！