# 电子商务专业求职信范文如何写

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-01-26

*电子商务专业求职信范文如何写一时间过得好快，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...*

**电子商务专业求职信范文如何写一**

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。

在这五轮中，第一轮对每个人来说花费时间最长，也可以说是最艰难的一次，可能也真的是万事开头难吧。很多工作在开始理论上学过觉得很简单的，到实践操作起来还是会觉得有一定的难度，遇到的困难也很多···

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。

但是这次实践中也存在着明显的不足，比如说每次一遇到一些物流不够迅速而导致中间环节的缺失，虽然每次都受到挫折，但是在每一次的挫折之后我都会失离，亦放手腾飞总结一次，我发现每次进步一点点并不太难的······

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!

**电子商务专业求职信范文如何写二**

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：

1、基本情况

自己的兴趣爱好：看书，体育，象棋等。

自己的性格：性格内向。

自己的优点盘点：做事认真负责，一步一个脚印，待人友善，人际关系良好，喜欢创新，具有自信心。考虑问题全面，学习成绩优秀。

自己的缺点盘点：性格偏内向，交际能力不足，冒险精神不够，体质偏弱。

2、扬长避短

自己在大学四年中，要扬长避短，进一步发展自己的长处与优势，积极加强与人的沟通交流，积极参加各项活动，使自己更加自信。克服因性格内向带来的交际能力的问题。同时努力学好各门学科。

大学四年一般有一个固定的模式。大一时，取得各种等级证书；大二时，通过英语四六级考试；大三时，抓紧专业课学习及备战考研；大四时，找工作及实践。

自己的规划：

大一时，逐步适应大学生活，初步了解自己所学的专业，提高人际交往能力，由于任务不是很重，可以适当的参加学校的活动，同时，学好各门学科，同时培养广泛的兴趣爱好。

大二时，认真考虑是否继续深造，主要通过英语和计算机的相关等级证书。有选择的辅修其他专业知识，努力学好各门必修课和选修课。积极参加社会实践活动，不放过任何一个锻炼自己的机会。

大三时，开始为就业积极做准备，学会简历的撰写，把所学的专业知识与现实相结合，理论联系实际。锻炼自己的工作能力及应聘能力。继续学好各门功课，同时也为考研做好准备。

大四时，以优异的成绩毕业。大部分精力应放在求职和成功就业上。参加各种招聘活动，为走上工作再努力一把。

当然，在大学四年，每一学年，每一学期都要做好学习总结，对目标完成情况做出判断并及时修正目标计划，使得各项准备更加科学化。总之，在大学四年里，一定要把自己培养成为一个合格的毕业生。

我所学的专业是电子商务。因此，在大学里，必须认真学好微观经济学、宏观经济学、网络经济学原理、电子商务概论、计算机基础、网络技术、国际贸易理论与实务、商务英语、国际市场营销、网络营销、货币银行学、金融与电子支付、物流配送与管理、电子商务技术、电子商务法律与安全、网站设计与管理、网络广告等专业课程。使自己系统掌握管理学和电子商务的基本理论和方法；掌握电子商务工作实务操作基本技能；了解电子商务理论和实践的发展动态；了解电子商务的有关法律、法规和国家有关政策。

据了解，电子商务就业方向主要有四种类型：

1、电子商务服务企业。

2、电子商务企业

3、传统企业

4、传统行业。

另据老师介绍，电子商务专业学生就业岗位有：

1、网站运营经理/主管

2、网站策划/编辑

3、网站推广

4、网站开发人员

5、网站设计

6、网络营销员

7、外贸电子商务。

尽管电子商务在中国蓬勃发展，但是本专业的就业形势目前并不乐观。所以，我更要努力学习。做其中的佼佼者。

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。

**电子商务专业求职信范文如何写三**

尊敬的领导：

您好！

首先非常感谢您在百忙之中抽出时间来阅读这份材料。这对一个即将迈出校门的学子而言，将是一份莫大的鼓励，相信您在给予我一个机会的同时，您也多一份选择！

即将走向社会的我怀着一颗热枕的心，诚挚地向您推荐自己。我将于今年七月份毕业，我大学就读于湖南大学成贤学院，学习的专业是经济管理系电子商务。在大学里面我学习的电子商务专业知识包括：计算机、ps、编程建站、网络营销、财务会计管理、外贸运输、网络运营推广、电商后台管理、管理学等，并且每门课程都取得了优异的成绩，我还拿到了国家英语四级证书。除了学习电子商务专业课程之外，我还阅读了大量其他方面的书籍。这些有包括：心理学、演讲学、企业团队管理、古今中外历史知识、财经、哲学、文学、科技最新动态最新技术等方面的书籍，这大大拓宽我的视野，使我对这个世界有了更加清晰的认识，也让我有了良好的的世界观、人生观和价值观。

除了在学校里学习好基本知识外，我还有积极地参加社会、学校、班级的各种活动，而且每年都有到外面参加工作实习等。比如到过浙江的东阳，江西的景德镇，南京江宁的科泰集团等等，这也让我获得了五四青年实践奖章。这些实践工作使我明白了如何与别人更好地、更有效地沟通交流，如何融合团对发挥团队效益，永远把公司利益放到第一位，只有对小事留心把每一件小事情都做好才能做大事情，每天珍惜并充分合理地利用时间比别人付出更多不断地学习进取才会有更大的发展。同时我还懂得了实践要有理论的支撑，而理论又要有实践来检验加深等。

通过学校的学习和校外的实践使我对自己也有了更加深刻的认识，在职业选择上：我热爱电子商务、网络推广、培训讲课等行业；在性格上：我是一个永远乐观积极向上，永远不抱怨的人，同时我也是一个热爱学习，热爱家庭工作和事业的人。

不管在学校还是在社会上我都对集团有很深刻的了解，公司在成立两年不到的时间就做到了民营医疗行业的第二名，人大胆创新，敢于起用新人，不断进取的精神等都是值得我学习的地方。

在我进行人生第一次次事业选择的时候，我毫不犹豫地选择了集团，因为我相信贵公司具有广阔的发展前景和美好的未来。同时我也期盼着得到您的的肯定和认同。我一定会为之而努力奋斗的！

盼望着早日得到您的佳音！

琐碎忙碌的文学社工作，不仅锤炼了自己良好的文学素养，也培育了自己较高的组织管理能力。在此期间，我曾屡次在院文学社的期刊上发表文章，取得征文大赛三等奖的好成绩，而且还在xx《xxxx》上发表文章，受到同窗们的好评。

衷心祝愿您身体健康、事业顺利！

此致

敬礼

求职人：xxx

xx年xx月xx日

**电子商务专业求职信范文如何写四**

尊敬的xxx公司领导：

您好!

感谢您能抽出宝贵时间来阅读我的求职信。我叫李xx，是广东xxx国防学院09级电子商务专业的毕业生，本专业立足于培养知识结构合理、基础扎实、勇于创新、具有国际竞争力的、能够在现代商务和电子商务领域胜任专业工作的高级应用型、复合型专门管理人才。希望能在贵公司找一份与电子商务相关的工作，发挥才能，为公司创造更好的价值。

在学校期间主要学习了：企业治理概论、网络财务、电子商务基础、网络企业治理、计算机及相关设备、国际贸易理论与实务、市场营销、经济学、数据库及应用网页设计与制作、asp电子商务网站建设、网络广告、网络营销、电子商务法规、商务治理、电子商务案例分析、网络信息安全与治理等课程。同时在老师的指点下，在知识的熏陶中，在实践的砥砺上，成为了一名品学兼优的大学生。

深知电子商务专业是个具有创新、面向世界、面向未来的新型专业，因此，在校期间，我十分珍惜时间，努力攻读。通过三年的系统学习，本人主要把握了网络经济时代的现代企业经营与治理技术、电子商务技术和信息技术。能将治理学、计算机科学与信息技术科学知识有机结合，将信息技术和现代商业与治理的理论与实践相结合，为现代商务模式和电子商务模式的企业制定战略规划，并能够担负起电子商务系统策划、建设、运营和治理任务。

我知道现在即使我说的再好，也没有用。我需要一个给我发挥的空间和时间，我相信我能够做好这一工作。在不断的学习中，我知道了眼见为实的根据。我想贵公司给我一次面试的机会，我相信我能够表现的更好!祝贵公司事业蒸蒸日上，屡创佳绩!

此致

敬礼！

求职人：

年 月 日

**电子商务专业求职信范文如何写五**

电子商务实训能够帮助大家掌握电子商务网上交易的基本流程，不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。下面是由小编为大家整理的“电子商务实训报告范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、实习目的在实习中掌握电子商务网上交易的基本流程，并且能够灵活运用电子商务的基本模拟程序。在实习中不断的总结经验，培养自己的主动性，提高自己独立的分析解决问题和动手的能力。通过此次实际操作训练使其了解因特网上电子商务系统的构成与基本运作程序，学会在因特网上进行网络商务交易的基本操作方法，熟悉电子交易流程，并进行网络安全认证及网络通讯工具、网络社区等应用实习，使我们初步具有运作电子交易的基础技能。

二、实训内容

1、电子商务b2c、b2b、c2c交易类型操作实习；

2、利用xx软件制作个人网页。

3、xx全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座。

三、实习收获

通过一个星期的电子商务的实训，通过在电脑上模拟个人电子银行，企业银行的各种注册，在b2c中进行商家和个人的信息的注册，b2b中进行相应信息的填制，c2c的模拟的交易，物流公司运营状况，edi的基本操作及其他基本信息的录入。同时，制作自己的个人网站，对相关资料进行细致的查询。

首先在此软件中进行自己个人邮箱的注册，因为任何邮件及信息的确认都是需要它的，所以他是此次模拟实训的必不可少的一部分。第二部进行自己个人银行的相关信息的填制，有利于对公司的网上银行的注册，但是不管是网上个人银行还是企业银行都要通过ca认证，如若不然，你不能进行其他的基本操作，其实ca认证就是你进入商场进行交易的必不可少的身份。网上银行模块主要功能是模拟网上银行系统，并为我们提供一个模拟的网上银行网站，让我们通过实验能够了解电子支付账号的申请及支付的过程、个人网上银行和企业网上银行的账户管理、存款业务、转账业务、账务查询等服务，使整个电子商务教学系统得以模拟网上支付流程及账户的管理过程。

不论是在现实生活中，还是在网上交易都需要交易的安全性，只有这样，市场才会更加完善，尤其是网上的交易更加需要网上的安全。电子商务的安全的重要性已是不言而喻，安全问题是电子商务推进中的最大障碍。营造信誉良好、安全可靠的交易环境才能让更多的企业和消费者支持电子商务，否则消费者不信任网上交易，电子商务便只能是“水中花，镜中月”。因此网络安全成为电子商务尤为关注的重要环节。在这个模块模拟中，我们了解ca认证的概念，并提供各种安全证书的申领、安装和使用，使学生对电子商务的安全问题和相关技术有深刻的了解。

余下基本的信息进行基本的确认之后就可以进行相关的b2c，b2b，c2c相关的交易流程，如何将本公司的产品发布出去，同时吸引相关人员及厂商购买本公司的产品，并达成交易，这里需要很多的程序。在b2c中开始从申请入驻开设商店，网上模拟购物，到后台进销存管理，可以在一个完整的全真模拟环境内进行b2c商务等实际操作，从而我们了解网上商店的业务过程及其后台的运营、维护、管理等活动。并且，在b2c中，它包含消费者和商户两种角色，所以我们就需要注册两个身份的信息，并进行相关交易的模拟。

其实任何一个公司，除非他已经具备一定的规模，才会拥有自己的物流公司，其实大部分的厂商都还是依靠外部的物流公司进行本公司产品的配送，因此，这就需要公司与物流公司进行相应的协议和配送要求，最终达到满足消费者的需求。其实，电子商务下的物流配送，是信息化、现代化、社会化的物流和配送，是指物流配送企业采用网络化的计算机技术和现代化的软件系统及先进的管理手段，针对社会需求，严格地、守信用地按用户要求完成商品地采购、存储、配送等一系列环节。如果缺少了现代化的物流管理，无论电子商务是多么便捷地贸易形式，仍将是无米之炊。所以厂商选好自己长期战略合作伙伴是至关重要的。

在此次电子商务模拟实训中，我们了解了基本的各种网上信息的操作，了解了许多在书本上没有的东西，但是我们同时有通过这次实训，更加了解电子商务这门课程的重要性，以及在现代社会中，电子商务在生活中的重要性。同时，制作相关的个人网站，使其更加了解个人网站制作的过程，通过听盘金算盘全程电子商务平台及企业电子商务应用讲座，让我们这些大学生了解相应的社会需求，为我们将来就业提供相应的建议，利于我们更好的定位，拥有一个更好的发展平台。

一、实训时间

xx年x月x日——xx月x日。

二、实训目标和要求

1、加深对电子商务专业基本知识的理解；

2、掌握b2c、b2b、c2c等商务形式的基本操作流程；

3、掌握电子商务中各功能模块的基本功能，使学习者获取丰富的商务管理知识和电子商务操作的感性认识；

4、了解电子商务相关知识的发展动向；

5、熟练运用安全工具保障电子商务活动安全。

三、实训过程和内容

（一）xx商务模拟软件应用。

《xx商务模拟教学软件》集培训、教学、实验和实践功能为一体，极大程度的满足了电子商务实践教学的需要。模拟环境包括了btb、btc、ctc、btc和在线拍购几大交易类型。不同角色的学生可以在权限范围内自主操作和使用这些网络平台提供的服务项目，通过通过建立自己的企业，创建企业网站、企业邮箱申请、数字证书申请/安装、edi申请、产品生产、采购、库存、财务管理、信息发布、投标、出口、客户管理、事件任务管理、履行合同、金融业务、在线支付、转帐、记帐、出运货物、收货等操作，完成相关业务流程，小秘书的提醒功能，帮助学生及时处理各种业务，从而为自己扮演的角色获得利润或满足需求。主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，实训过程中我们自主组队，还选了小组长，模拟了b2c、b2b、c2c等商务形式的基本操作，各个成员都扮演不同的角色，刚开始我们都不是很熟练，要做好这些操作也并非一件容易的事，因为这里面每一个细节的操作都是很重要的，稍有错误就完成不了交易。但是我们有不懂的问题都向老师讨教，在老师认真的指导以及我们队员默契的配合下，我们团队都一一克服了困难，我们的操作进步很快，随着一个个角色的成功扮演和一个个流程的顺利操作后，我们都体会到了那份收获的喜悦感。这次的实训，我们学到的不仅仅是专业的理论知识，还体会到了团队精神的重要性，并且熟练地掌握了相关流程，为我们以后更好地学好自己专业打下了良好的基础。

（二）电子商务安全认识。

一、从上世纪xx开始出现电子商务模式，我国的电子商务取得了快速的发展。电子商务的广度和深度空前扩展，已经深入国民经济和日常生活的各个方面。但是，也有一些制约电子商务发展的因素，安全问题就是中之一。安全问题不仅造成巨大的经济损失，而且严重打击人们对电子商务的信心。电子商务的安全认识是我们实训的最后一个内容，通过这个学习的过程，我们基本上熟练地运用了安全工具保障电子商务活动安全。

二、从技术方面来讲，计算机行业将在完善互联网访问路径的基础上，通过数字签名芯片卡来加以解决。数字签名从根本上说是一种计算机代码，可以与专门分辨发件人的电子传输信息相连接。数字签名像手写签名一样，目的是确保发送信息的人不被其他任何人冒名顶替。美国的xx公司是目前数字签名业务的佼佼者，该公司吸引了包括xx公司和美国政府部门在内的众多客户。很多银行期望利用芯片卡和数字签名为网上银行提供最大限度的安全。因特网专家xx说：“这种方法比许多银行目前使用的个人识别编码更为安全。”

三、从法律上为电子商务提供安全保障，就是在电子商务出现差错时解决有关交易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》。此后，另有不少示范交换协议和准则问世。这些数据交换协议是“契约安排”的性质，但契约安排并不能取代强制性立法产生的义务，电子商务使用现代电子通信手段所产生的法律问题，最终还是要通过立法来解决。联合国国际贸易法委员会xx年通过了《电子商业示范法》，旨在为电子贸易提供一套国际社会可以接受的规则，同时也为贸易合同协调提供规范准则。今年x月中旬，菲律宾政府迅速颁布了电子商务法，为网上商务交易制定了法律标准；

对计算机系统的黑客或破坏活动，以及电子盗版行为将处以罚款和最高为3年的监禁。

三、电子商务安全需要进一步完善的配套措施

电子商务要真正成为一种主导的商务模式，尤其对发展中的中国来说，发展电子商务，就必须从以下几个方面来完善配套措施：

（1）突破关键技术受制于人的瓶颈。

（2）我国应尽快对电子商务的有关细则进行立法。

（3）大力开发大型商务网站，发展与之相配套的物流公司。

（4）为了确保系统的安全性，除了采用技术手段外，还必须建立严格的内部安全机制。

（5）建立网络安全维护日志，记录与安全性相关的信息及事件，有情况出现时便于跟踪查询。

（6）对于重要数据要及时进行备份，且对数据库中存放的数据，数据库系统应视其重要性提供不同级别的数据加密。

四、实训体会

我们专业的实训是指利用教学模拟环境、网络环境和社会环境对电子商务专业知识的商业化运用进行观察、了解、参与、模拟、总结和创造等。通过实训，使我们不仅能够发现需求、提出商业设想，而且能够找到解决技术问题的方法，从而达到理解专业知识、解剖专业知识、认知专业知识的目的，进一步掌握电子商务经营规律和工作原理，加深对电子商务知识应用的理解。

一晃一周的实训就结束了，回想这几天的实训生活，每天都过地很有节奏，从原来单纯的坐在教室里听听课，到现在自己每天对着电脑思考及操作，人都被辐射晕了，呵呵，还真的需要缓冲期啊，但是任务在身，我也必须赶上步伐。这次的实训让我更深层次的理解一整套的电子商务。比如说在大一学的电子商务概论，这些仅仅是书面上的知识，没有系统的去强化、去学习，这次实训正好给了我们一个机会。我们的实训分为三大内容，包括xx商务模拟软件应用，电子商务企业参观学习，电子商务安全认识。在老师的认真讲解指导下，我们获益匪浅，不仅加深了对电子商务专业基本知识的理解，而且掌握了b2c、b2b、c2c等商务形式的基本操作流程，还掌握了电子商务中各功能模块的基本功能，并且获取了丰富的商务管理知识和电子商务操作的感性认识，了解了电子商务相关知识的发展动向，还学会了如何运用安全工具保障电子商务活动安全。

实训过程中，每天都要完成相应的任务，紧张的学习气氛，让我们养成了几日事今日毕，不拖不欠的良好习惯，这样的生活，很有节奏感，虽然遇到难题时会烦恼，但是感觉很充实，感觉自己学到了一些实用的知识，学了更多，了解了更多，也深刻明白了实践的重要性，自己需要好好学习，好好锻炼，以后才能在职场上得到更多的机会，所以要更加努力。

随着经济全球化跟信息技术的产业的迅速发展，电子商务将成为今后信息交流的热点，成为关注的领域，电子商务不断在各个领域发挥其重要性，不可替代的发展趋势。同时激励我们从现在开始就有那种竞争意识，从现在开始努力，明白需要怎样的人，需要从哪些方面完善自己，进而不断提高自己。

通过这次的实训，使我对电子商务有了更深一层的了解，也不断拓宽了自己的思路，了解电子商务企业的营销模式和营销过程，它在以后社会不可估量的作用，让我更有信心相信通过老师的指导，自己的努力将会有更好的发展。

实践出真理。一个星期的实训时间非常短，但是我接触到新的东西却很多，这些东西给我带来新的体验和新的体会。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我们苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。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。学校给我们这次的实训机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，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。

一、实习目的通过自己在xx上开网店，我体会到了大学生在电子商务网店创业方面的一些优势，同时也感觉到了网店创业的艰辛。这次实习使我对电子商务有了一个大概的感性认识，加深了我对所学营销知识的理解，使学习和实践相结合。

二、实习时间

xx年xx月xx日——xx年xx月xx日。

三、实习地点

在家个人全职xx网店。

四、实习内容

网店创业。

（1）网店系统：全面评估了我自己的能力以后，我认为我开独立网店的想法不现实，因为这所需要的专业能力太强，我能够成功经营的几率不大。因此我选择了在xx旗下开集市网店，这样可以依附xx的各种系统运作，所面对的困难和局限性会相对少一点。我选用的店铺版本为“标准版”，xx元一季。

（2）物流配送：我首先选择的是“xx速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如xx…但整体感觉都没有xx好，因此默认快递就定为“xx速运”。

（3）网店信誉问题：

1、首先要保证货源的稳定和质量。我在网上卖的是手表，每一块手表的质量都要能保证，发货之前要仔细比对检查，尽量保证手表本身不出问题；

2、选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价；

3、很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想；

4、要看一些专门的“防骗招数”，因为网购的风险并不只是买家才有，卖家同样会遇到很多“骗子”，俗称的“职业差评师”恶意差评骗取钱财，让你又损失信誉又损失钱；

5、交易时记录每个顾客的信息，把他们加为旺旺好友，定期回访调查，这样也能赢得一些回头客。

（4）网店定位问题：

1、经营数量不要一味的求“多”，要尽量的求“精”，尽量做到每一个货品都能顾及的到；

2、价格也要定的合理，有吸引力；

3、找到好的货源，尽量压低价，这样你的利润就相对多一点。

4、网店要装修，突出货品的特色。我用过3个模板，只有现在这一个比较满意。其实挑模板也是一个学习的过程，并不是每一个看似好看的模板都适合，并且买了模板后还要动脑筋加一些自己的东西进去，和你经营的货品相照应。

5、网店名称。网店名称最好是简短明了，并且能直接突出货品的“关键词”，货品的标题也是一样。网店的名称我改了无数次，一直到近期改为“xx防水手表促销店”才比较满意。

（5）货品选择问题：这个我没有太操心，因为我爸妈本身就是做手表生意的，我们家都有固定的货源，并且质量，价格各方面都能得到很大优惠。我店里的手表全部都是按促销价来定的，单个赚的都不多，薄利多销。并且也解决了很多“邮费”带来的麻烦，比如，我某些手表的定价为xx元，在同质量，同款式的货品里面本身就很低了，但我还可以做到“xx支包邮，一直立减xx元！”，这样就更能吸引到想购买这一类手表的顾客。

（6）宣传推广：我没有采取买“广告位”的方式宣传，因为一个是“广告位”太贵，不划算，还有一个是我的网店规模还小，经营的数量，款式，类别相对来说单一一点，不可能吸引到大多数人。因此我都是自己在各大网站，论坛，微博等等能想到的网络渠道做宣传，虽然辛苦一点，但是有针对性，也很灵活，虽然没有“广告”而是“窄告”，但是还是赢得了很多销量。所以网店里的每一笔交易都要靠自己的辛苦努力得来，如果守着电脑坐等顾客上门，在网店经营里是根本不能存活的，当然我所学的“市场营销”专业也帮了我很多忙。

五、实习总结

经过这次实习，我更加坚定了大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多东西，其中最重要的就是：做一件事不仅要有信心，决心，还要有毅力，不能一遇到困难就退缩找后路。网店是一笔长期投资，要不断的学习，创新，积累…投入很多的时间，精力，物力…积累到一定时候才会慢慢的有收获。我也曾经感到很灰暗，力不从心过，那时候什么消极的思想都会在脑子里边转，认为自己的知识，能力是不是真的很差。但是我们都要对自己有信心，不断的鼓励自己，突破自己，而且也要找到对的方向，朝着那个方向去努力。现在的我，更加坚定学“市场营销”专业是对的，我xx年得大学没白上！

经过一个多学期的理论知识学习后，我们迎来了大学生活以来第一个专业实训周——电子商务认知实习。这为期一周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便捷。

一、实训时间

xx年xx月xx日—xx号。

二、实训目的通过本课程的实训，更深入的了解大学生电子商务的实训意义，电子商务发展现状及未来发展空间。而通过对此专业社会发展的了解让学生可以更好的认识自己的专业，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。

三、实训要求

1、使学生加深对电子商务基本理论与概念的理解。

2、培养学生解决实际操作问题的能力。

3、培养学生认真细致的态度及科学严谨的实训作风与习惯。

4、要求每位同学独立完成一篇实训报告。

四、实训安排

周一、实训前准备。

周二、实训动员会。

周三、参观xx科技展示中心、xx科技。

周四、参观xx教育。

周五、和xx届学长、学姐交流相关专业知识。

五、实训心得

一个星期的实训不知不觉的就这样过去了，在这里不敢说自己学到很多的东西，但我真的在其中明白了很多。学校给我们提供的这次实训，是一个很好的学习机会，可以摸索自己的兴趣和以后发展的方向，可以让自己提前认识到自己想得到的东西是什么，“不知不知，先行后知”。两个星期的实习生活，使我受益匪浅，回味无穷，实习所感历历在目。

电子商务的实训课程是学生学习电子商务方法、掌握电子商务技能的重要渠道。

在实训的过程中，我们参观了xx新区科技展示中、xx科技、xx教育，让我认识到了科技、网络的重要性。而电子商务则依托于计算机网络，网络的迅速发展也使电子商务得到了迅猛的发展。而与xx届学姐、学长的交流中我们也学到了许多课堂上学不到的宝贵知识，相信这对我们以后的工作会有很大的帮助。通过这次实训，我认识到了认真学习电子商务的重要性，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。

通过这次实训，让我们更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在实训的过程中学习和提高了自己。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，因此，掌握这方面的知识越来越重要了，而此次实训是一次非常好的机会，让我们对电子商务的更深一步的了解，二我们也感觉到了电子商务的优越性，不禁为我们当时的选择而感到窃喜。

有的人说实训很辛苦，而我觉得实训是一件非常有意义的事情。这次实训我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。学校给我们这次实训的机会，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，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，获得更大的收获！

电子商务实训心得体会（共5篇）

itmc电子商务沙盘实训心得体会

关于实训的报告

市场调研实训报告

实训报告 (精选15篇)

**电子商务专业求职信范文如何写六**

一、主要工作开展情况

今年我局积极推进农村电子商务扶贫活动，会同中国邮政贵港电商局，深入辖区乡镇、村、屯宣传电子商务进村的好处，争取辖区20\_\_年预脱贫的7个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点，20\_\_\_\_年实现全区35个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点。目前，全区累计完成建设邮乐购服务站70家，其中，20个贫困村已完成电商站点建设。通过\_\_\_\_\_\_为村屯农民和贫困户提供便民服务，开展农副产品代销、小额取款、代缴水电费、寄递服务、手机充值等业务。

二、存在问题

(一)我区电子商务发展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

(二)农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，储藏保鲜技术低下，从而又制约了电子商务的进一步发展。

三、下步工作计划和目标措施

(一)培养电子商务人才。普遍提高居民文化素质，尤其是农民的文化水平和农业科技水平，用专门的电子商务知识对他们进行培训，教会他们怎样利用网络找到与产品相关的信息提高他们在网上交易的信心。在这一过程中，加大电子商务活动的宣传力度，引导群众对电子商务有一个正确的认识。

(二)强化政策支持。加大对农村电子商务的支持力度。协调金融机构加大对电子商务创业扶持力度，提供信贷支持，帮助掌握电子商务知识和实际操作的家庭开设网店，开展电子商务创业。让电子商务深入乡村家庭，带动大众创业。

(三)加大宣传推广。大力宣传发展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民认识，营造浓厚氛围，增强电子商务产业投资与发展信心。

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！