# 2025年学校电子商务的心得体会与感悟(十七篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-06-02

*学校电子商务的心得体会与感悟一电子商务是指利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易，而是通过网络，通过网上琳琅满...*

**学校电子商务的心得体会与感悟一**

电子商务是指利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易，而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。我认为电子商务的发展趋势如下：

1、企业的电子商务越来越普及，实体渠道与网络渠道相辅相成，逐步融合。

2、移动互联将迅速增长，移动互联的电子商务模式将在最近几年体现出价值。

3、网络广告的价值日渐提高，网络广告模式创新不断出现。

4、专业化电子商务运营推广机构如雨后春笋一般出现，逐步成为一个特定的门类。

5、局限于社区的电子商务会被大电子商务所替代。

6、电子商务平台之间竞争日渐激烈。

7、电子商务搜索会快速发展。

从上一次省级大赛结束，我们就开始了新的一轮备赛电子商务的培训。在实训过程中，觉得时间是非常的紧，我们既有辛酸、烦恼，同样也有收获的喜悦。

首先，我自己平时就注意电子商务课程的学习和提高，阅读大量的电子商务书籍，并积极向高校老师求教，也考取相关的证书，不辜负领导的信任，愉快接受领导下达的培训任务与目标，以积极的心态投入到备赛的准备工作中。我找出近几年大赛的题目和要求，认真琢磨大赛的相关题目题型和涉及哪些知识点，为解决其重点和难点寻找大量的资料，设计多套模拟试卷，结合大赛对软硬件的要求，积极创建了电子商务实验室。在学生中积极而广泛宣传比赛的意义与专业远景，吸引了许多优秀学生来加入到我的团队中。我们从找电子商务与物流的成功案例，填物流管理案例申报表，模拟一个物流公司并且建立自己的网站，写电子商务网站分析报告，实训心得体会等等入手，要我的学生在网上找相关质料和案例。在一点一滴中积累专业基础知识，在这里就出现了许多问题。

一实训室的电脑不能上网，我们找的资料不完整，根本就无法做下去。

二我们是第一次自己动手建网站，需要模板，按照模板上的框架才能完成，光凭借我们的想象是无法完成的。由于资料不全，无法做下去，只好去网吧查找资料，有些资料在特意去查资料时没有想到，只有在做网站需要时，才知道。如果实训室的电脑是连网的，我想学生做作业，找资料就方便多了。

但就是在这种不利的培训条件下，我和我的团队凭借良好的心态和对学校荣誉的无比尊崇，我们克服许多困难，如天气，住宿条件等等，依然积极备战，配合我把学习任务保质保量完成。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。这次实训虽然时间比较紧，但是学生基本上能够完成我布置的任务。

在这次实训过程中我的学生遇到了许多问题，主要体现在以下几方面;

1、基础知识仍然不扎实

我们学校根本没有开展这种课程，学生对于大赛的知识只能从我这个培训时间学习。对于大赛设计的一些知识点对于中职学校的学生来说掌握他们是比较困难的，这一点在做网站时体现的非常明显，有些知识点只可能在高职或者本科书上才能查到。

2、实训的场地不好。我们需要在网上查找资料，但是实训室

的机房不能上网，我们想要的资料找不到，有时导致无法做下去。这样使我们的效率非常低，浪费大量的时间，因为我们做网站需要资料时而没有，这样我们就要去网吧查找资料。如果实训室的电脑能够上网，我想我们的效率会提高很多，节约大量的时间。

3、实训时间比较充分。我们平时一般是利用课外活动的业余

时间集中培训，在寒假与暑假也会抽出一定的时间集训，而到了比赛前的几个月我们就会抓紧一切时间突击训练，因为准备充分，我们取得了一定成绩。

在以后的日子里，我将从以下方面做起;

1、再抓基础知识和相关科目的教学与学习并加以监督。在这次实训过程中，学生的基础知识不扎实表现的非常突出。许多知识我在课堂上都讲过，只是学生却没有认真学习，导致在实训时，许多地方不知道到做。

2、创建机房网络的正常运行。现在知识日新月异，我们要经常到网上查找资料，学习新知识，必须有相应的硬件设施来保障，不要浪费我们宝贵的备考时间，提高工作效率，也希望学校领导能重视我们的要求。

**学校电子商务的心得体会与感悟二**

大学生社会实践是当代大学生了解国情、增长才干、锻炼能力、服务社会的窗口。通过社会实践活动可以增强大学生的历史使命感和社会责任感，有助于大学生将社会实践与专业学习、服务社会、择业就业、创新创业相结合，实现早日成才的目标。为响应党中央的号召，我们--电子商务团支部在院系领导的关注下开展了此次走进\_\_探寻陶瓷行业网络化发展之路的暑期社会实践活动。

\_\_陶瓷源远流长，在中国陶瓷历史上曾经书写过辉煌的篇章，具有重要的历史地位和国际影响。\_\_陶瓷在中国当代陶瓷发展中，同样也取得了杰出的成就，无论在工艺技术和艺术创作设计方面，都有新的提高和拓展，不仅生产了大量优质的日用陶瓷产品，同时创作了许多优秀的艺术陶瓷作品。在市场经济日益国际化的时代，中国传统陶瓷工艺产品发展道路是如何继续?在互联网飞速发展的时代，中国传统陶瓷工艺产品是否还在继续着原有的发展道路?在电子商务迅速崛起的时代，中国传统传统陶瓷工艺产品是否也在追逐时代的脚步不断创新?带着种种疑问我们开始了我们的暑期\_\_行。

实践起航——周密计划、运筹帷幄、激扬起航

前期准备。在出征前虽然我们仍然处于紧张的期末复习迎考时期，但我们已经在筹备此次的暑期社会实践计划了，包括整个实践活动的时间起始点、期间计划、企业联系等等。

组建实践队伍。出征前我们在班级广泛宣传此次暑期社会实践考察地、考察点、考察的目的等，我们的计划得到同学大力支持，在出征前我们组建了一支拥有12人的暑期社会实践小分队。

正式出征。7月9日，在结束期末考试的第二天，我们的实践团队正式出发，虽然当时烈日当空、骄阳似火，但我们丝毫没有因此而熄灭心中的热情。

实践辛路——深入了解、团队协作、迎难而上

深入文化了解。\_\_县陶瓷博物馆是福建省第一家资料齐全的陶瓷专业馆，是\_\_县弘扬陶瓷文化、展现精湛的陶瓷工艺和悠久的陶瓷历史的一个重要窗口。在了解目前的\_\_陶瓷行业发展道路前，了解\_\_悠久的陶瓷历史是必要的而\_\_陶瓷博物馆为我们在进行调研前提供了一个非常好的平台，让我们能充分了解\_\_陶瓷的文化底蕴。在造访陶瓷博物馆的同时我们还参观了与陶瓷有关的学校——\_\_陶瓷学院。唯一美中不足的是恰逢学院在进行招收教师考试及面试时期，我们未能与专业的老师进行深入的交流。

深入实地考察。实地考察是我们本次考察的重点。在\_\_期间我们重点考察了大企业和中小企业。\_\_有限集团是当地一个大型的’制作工艺陶瓷企业，我们在同学引荐下认识了企业的负责人。他和厂长非常热情的带领我们参观了企业的制瓷流程、产品展示厅、企业内部环境、办公场所等，在他的解说下我们体会到了陶瓷本身所具有的魅力。此外，我们还对他进行了一次专访，虽然面对的是我们一个团队的提问，他仍然非常礼貌、非常耐心的为我们解开疑惑。关于中小企业的考察，我们重点走访了当地一些小型的陶瓷作坊和实地考察了陶瓷街的商家。在考察陶瓷作坊前是我们最近纠结的地方，我们在当地人生地不熟，对当地的小作坊企业也是一无所知，我们能完成此次作坊的访谈主要靠整个团队成员的努力，大家积极的上网寻找周边小企业的资料，然后我们分工对企业进行电话咨询。正因为有大家的努力才有我们对小企业的采访成果。陶瓷街的采访也是我们实地考察比较头疼的地方，我们必须对整条街的陶瓷商店进行深入的了解，关注他们陶瓷销售的网络化情况。我们分组对陶瓷街进行考察，由于店主的原因、实际情况等制约我们在采访中同时遭遇了瓶颈比如个别店主的不配合、商店生意正火等，不过队员们有着越挫越勇的精神，不畏惧困难迎难而上，我们的陶瓷街走访的任务才得以顺利完成。

自身规划和总结。在考察每个地点前后我们都有进行认真的规划和总结。在出发考察前我们都会集会讨论当天考察的计划、问题设置，做好充分的准备。考察结束当天我们并没有因外出考察、访问的疲倦而放弃总结，大家自觉集会讨论至深夜发表各自考察感受、做好当天考察的总结。除此之外，我们特别为此次社会实践开通了属于自己的博客——闽江学院07电商实践小分队。大家每天在博客上抒发自己的感想和收获，同时它也是我们一个对外宣传交流的窗口。

实践成败因素——路漫漫其修远兮，成败兮看实际靠自己

本次暑期社会实践活动能取得圆满的成功除了跟大家的努力和合作存在莫大的关系，它还饱含了许多其他的因素：

1、前期周密的计划。在赴\_\_考察前，我们做了一个周密的计划使得本次活动能按我们的计划取得理想的成果，满载而归。

2、正确的人员分工。我们对每个成员的具体职责进行了详细的分工，包括后勤、财务、活动导游、摄像、访问等等，这使得我们整个团队在活动过程的执行力强、配合度高，保证了社会实践的顺利完成。

3、企业的友好配合。如果没有企业的友好配合，我们的活动将寸步难行也无法取得实质性的成果。

4、\_\_本身的地缘优势。\_\_是传统的陶瓷文化发源地，我们的考察地点具有代表性这使得我们的成果显着。

虽然本次活动取得了我们理想中的效果，但不可否认我们的活动还有有待改进之处：

1、宣传效果不足。我们曾试图寻找电视台的支援，可惜未能成功。有那么一点希望得到\_\_陶瓷协会的支持，怎奈一个考察团另我们的机会泡汤。

2、与商家交流能力有限。我们都是在校大学生对现实的社会了解过少，我们的思维难免与商家有所冲突。

3、我们的专业知识还有待提高。我们的问题还无法做到非常全面，可以直接达到我们访问的目的，使得有时会有所浪费时间绕弯。

实践心语——种豆得豆，种瓜得瓜

有付出就会有收获。六天的时间说短也不短，说长也不长，虽然此次考察时间短暂，但我们每个人应该都非常的难忘。从出发前准备到到达\_\_考察期间的相互合作，集体生活，无不显示着我们这个团体的团结和友爱。通过本次的考察我们了解了陶瓷这个传统的行业概括和它的网络化情况：目前\_\_陶瓷行业发展主要还是依托传统的销售模式，虽然许多企业也拥有自己企业网站或者链接网站，但整个\_\_陶瓷行业的网络化发展还在起步阶段。因为在\_\_陶瓷网络化发展过程中还存在许许多多的制约因素：陶瓷产品本身本质;当地商家对陶瓷网络发展之路观念上的阻碍;政府对电子商务的忽视;物流问题也在制约着陶瓷行业网络化的发展等等。

短短六天，我们想了很多，做了很多，虽然忙碌，虽然辛苦，可是我终于把我们的暑期社会实践活动圆满完成，收获许多关于社会、关于\_\_、关于陶瓷、关于团体、关于友情的深刻体会。暑期社会实践是繁忙、劳累的六天，也是收获、成长的六天。

**学校电子商务的心得体会与感悟三**

昨天下午(20--年-月8日)正好有空，想起学校有一场县里组织的乡村电商培训会，就去参加了一下，我是一点五十分到的，原以为迟了，因为牛红梅老师在微信圈里说的是下午2:00——5:00,结果到了力行楼多功能教室也没有几个人，一直等到近3:00陆陆续续的人才来，电商培训会才开，看起来参加电商培训会的乡村人员的意识和效率还有待于进一步的提高啊。

此次电商培训会是由与清徐县政府合作的电商\"乐村淘\"驻清徐负责人对清徐乡村参与\"乐村淘\"进村进行培训，并且邀请了阳城、榆社等\"乐村淘\"电商当地负责人与清徐县的参与\"乐村淘\"电商的成员进行经验交流。我感觉理念比较新，操作模式也可行。目前马云的\"淘宝\",刘强东的\"京东\"等电商正纷纷向农村进发，中国广大的农村地区正是一片需要电商开拓的处女地，蕴藏着巨大的商机，这也正是总理提出\"村村有物流，村村通电商的重要原因之一。

环顾目前全球经济除美国外都处于不景气时期，我国外贸出口连月下滑，本月公布的前三季度gdp数据破7都说明了这一点。目前拉动我国经济发展的三驾马车中，有两驾将近熄火，一驾就是外贸出口，一驾是投资，20-年为应对亚洲金融危机投资4万亿产生的产能过剩，只剩下的一辆马车就是拉动内需还可以大有作为，需要加油!加油!再加油!而这辆马车的传动系统就是电商，电商可以极大的带动提升消费升级。

近几天大家可能都看到这样的一组数据：全国第三季度gdp各省排名。我山西省名列全国倒数第二，省gdp指标第三季度仅仅优于排名倒数第一的辽宁0.1个点，辽宁2.7%,我山西省2.8%,黑龙江倒数第三，gdp第三季度的增速还有5.5%,上半年的gdp增速排名也是如此。gdp处于低位，想必大家都清楚意味着什么。

作为能源重化工基地的山西，其实除了煤炭我们还有许多的资源优势可以挖掘，比如：旅游资源，人说地下文物看陕西，地上文物看山西，我们山西的旅游资源就可以深挖细研;又比如：土特产资源，平遥的牛肉，太谷的饼，清徐的葡萄甜盈盈再比如……我们太需要一条渠道把清徐的产品、山西的好东西推出去到更为广阔的市场上去了，电商为我们提供了这样的机会，我们应该抓住。

有了机会更为关键的是人。因为一切的物都是由人来支配的，所以培养人更为重要，更为迫切。从昨天的培训情况来看，参加电商培训的人对电商的意识还是远远不够的，还需要进一步加大力度。

广阔的农村是大有作为的。中国的希望也在农村，我们山西搭不上东南沿海开放开发、搭不上西部大开发、搭不上振兴东北振兴，也搭不上一带一路……好多好多，可我们这一次应该搭上电商进村这辆快车，重塑我山西晋商辉煌。目前不断下滑的山西太需要这样一次人心的振奋了。

请拿出我山西晋商先辈如乔致庸、雷履泰等人的开拓精神和开拓意识来吧!请拿出我山西人民当年走西口的勇气来吧!

**学校电子商务的心得体会与感悟四**

这次在教师发展在线上进行了短期的《电子商务概论》课程学习，李琪老师和应喆老师在培训视频里讲了很多理论教学的知识，那些实践教学的操作方法和经典案例让我对电子商务这门课的教学有了新的见解和认识，这也是我这次培训的最大收获。

培训中，李琪老师给我们灌输了一种思想，那就是知识是基础，意识是骨架，理念是灵魂，实践是精神，方法是手段。只有基础知识扎实了才是你从事这个专业的最基本，能够帮助自己在以后的工作和学习中站得更高，走得更远。

电子商务是一门集经济、管理、计算机网络技术、电子与信息技术、法律等相关学科内容的交叉性和综合性很强的学科。因为电子商务发展时间较短，教育部在理论教学上缺乏整体统一部署、安排和要求，所以各大高校电子商务专业的发展方向、课程体系、教学计划等制订出现了错综复杂甚至混乱的状况。

在这种情况下应该如何培养学生呢?如前所述，电子商务知识内容的综合性、交叉性决定了电子商务学习的复杂性和艰巨性。有利的是，电子商务实务工作对其知识的要求还是有确定的规律可寻的。而电子商务实务和电子商务实践体系两个体系却给我们提供了两个学习的线路。这样就构成了对电子商务“面”上的学习和实践。

据我的了解，各个学校在这方面普遍做的比较深入和系统。我更要强调的是“点”上的学习。从电子商务学习的方法上讲，叫做“点”和“面”的结合。“面”指的是专业基础知识，包括经济学、管理学、计算机技术、基本法律、法规知识，具体而言就是协作组推荐的核心课程。“点”上的学习包括电子商务管理(比如网站管理、网站编辑)、电子商务技术(比如：网站开发、技术维护)、电子商务策划、界面设计(不要小看，优秀的设计师是非常受欢迎的，而且需求也非常大。)等，应该可以看得出来这些几乎都是具体是工作岗位。

“面”上的学习是基础保障，“点”上的学习是技能突破，是就业或者开展问题研究的直接保障。如果只有“面”上的学习，可能做具体工作就很困难，就可能出现好像什么都知道，但是什么都做不了的尴尬。反之，只有“点”上的学习，工作或者研究就很难深入，也深入不下去，也会缺少迅速成长和进步的基础与动力。

在未来的社会发展趋势下，电子商务一定会越来越成熟和茁壮，而我们教师要做的教学工作就是培养学生打好电子商务基础知识和职业技能，为以后的挑战积累经验。

最后，感谢李琪老师和应喆老师的辛勤培训与指导，感谢全国高校教师网络培训中心给我们广大教师一个培训与交流的平台!万分感谢!

**学校电子商务的心得体会与感悟五**

电子商务提高个人素养，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20--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。

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。

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。

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。

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。

**学校电子商务的心得体会与感悟六**

在对电子商务专业三年的学\_中，我们学\_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\_单位的招聘以及面试，成为了青岛\_\_\_\_公司的一名实\_员工，主要担任总经理助理工作。

实\_单位简介：

青岛\_\_\_\_公司位于青岛市城阳区棘洪滩金岭工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的青岛流亭国际机场及青岛港码头，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2万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产1。5亿元，员工5000人，20\_\_年实现销售收入6。5亿元，出口创汇7800万美元。集团公司连年被国家农业部和对外贸易部评为“全国乡镇出口创汇先进企业”和“全国外商投资双优企业”荣誉称号，先后荣获“全国创重点企业”、“青岛市文明单位”和“青岛市诚信守法乡镇企业”等荣誉称号。多年来，公司在社会各界和政府的大力支持和农业产业化政策的扶持下，依靠优质的产品和良好的声誉，积极开拓国际市场。公司的水产品(马哈鱼、狭鳕、真鳕、鳗鱼、红鱼等多个品种)，年加工鱼类、贝类6万余吨，出口产品3。5万吨。分别销往美国、加拿大、东南亚、欧盟等十几个国家和地区，(出口注册代号：q60、q128)其中出口北美市场约占55%，欧盟约占40%。公司建立了科学的生产管理体系及严格的质量保证体系，采用haccp和ssop管理方式进行生产。同时，公司在立足水产品深加工的基础上，继续开发农副产品深加工项目——蔬菜制品泡菜被国家列为“星火计划项目”，速冻蔬菜、真空冻干蔬菜、保鲜蔬菜、果蔬汁产品分别销往日本、韩国、东南亚等国和地区。为了掌握国际市场动态和信息，集团公司还分别在美国和加拿大设有分公司和办事处，为今后国际市场的进一步开发奠定了基础。

该企业是青岛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\_工作，可以使自己以前学\_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\_时，我便决心要辛勤严谨工作，认真完成各项工作任务，在工作中自\_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\_的理论知识在实际工作中得到应用。

实\_时间：

我的实\_工作从20\_\_年2月28日进行到20\_\_年4月22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\_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。

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\_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。

通过从事这项工作，我了解了现代企业仓储的基本操作模式，同时，我将现实中的物流模式和课本上的电子商务的物流模式做了对比，了解了实际操作和理论知识之间的不同，深入了解了物流仓储的现状。在这项工作中，由于人员数量较多，而且大多数员工为临时工，技术知识和文化水平都比较低，因此一定的领导和组织协调能力是十分重要的，因此，我在这方面加强了锻炼，加强工作中的监督作用，提高员工的工作效率，在员工人手不够的情况下亲自下冷库，驾驶堆高机完成货物堆放工作，发扬特别能吃苦特别能战斗的精神，完成一些体力劳动，虽然这些体力劳动技术含量不高，但是在进行这些工作的过程中，我了解了仓储工作在实际操作过程中的一些技能，比如：我学\_到了塑料周转箱以及纸质周转箱的不同堆放方式，塑料周转箱可以采用上下对齐的方式利用周转箱的自身结构设计保持货物堆的整齐和均匀受力，然后将物堆放至托盘，用堆高机按照标准堆高数量储存;纸质周转箱由于耐压程度较低，需要其呈“五花”摆放，然后堆高。搬运工的分组工作方法：根据人员的体力情况和技能情况分配，身材较矮的人在集装箱内卸下货物，由对仓库结构熟悉的人搬运至仓库。这些细节方面的小技能虽然与专业方面的知识不是十分相干，但是这些细节提高了我对工作的了解，确保在业务较多的这个时期增加企业效益。

**学校电子商务的心得体会与感悟七**

这学期我们开设了电子商务课程，每堂课我们都能学到很多关于电子商务方面的知识，从开学的第一天起我就对电子商务充满了好奇。电子商务到底是什么?为什么现如今我们身边有关电子商务的话题越来越多。电子商务到底是什么，就是网上购物吗?就是淘宝吗?慢慢的，我了解到电子商务不仅仅是这些，它们只不过是电子商务的冰山一角。

其实在这堂课开始之前我们就接触过电子商务，我们经常在淘宝上购物，但是对于淘宝的运营模式我还是第一次接触。我觉得电子商务是个很神奇的东西，电子商务并不是简单书上的定义，他需要我们应用，了解，熟练掌握他的技术。简单来说就是实现交易的电子化，最明显的问题就是企业的电子商务，因为他对企业带来什么利润，那么他也会对整个社会有贡献。

电子商务盈利模式在最近几年内主要是靠b2b和b2c这样的模式，这两种交易模式从根本上讲是电子商务功能发现的主要代表作。电子商务的要点是发现与创造新的盈利模式，所以b2b和b2c都不是电子商务发展的方向，只有p2p,即通过建立在英特网为基础的电子商务来实现企业的利润增长才是电子商务未来打发展方向

电子商务发展的经历三个阶段。第一阶段(1992年——1997年)，电子商务出现;第二阶段(1997年——20xx年)，电子商务发展的重点事网上交易，也就是学界和商业机构经常讨论的b2b、b2c、c2c;第三阶段(20xx年——?)，电子商务进入p2p阶段。

另外，物流配送在电子商务的运作过程中起着至关重要的作用。如果没有物流配送，那么电子商务也就真成为了人们口中所说的虚拟营销了。配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说是现代市场经济体制、现代科学技术和系统物流思想的综合产物，和人们一般所熟悉的“送货”有本质上的区别。从新经济的角度来看，被认为是新经济中新生产方式的“零库存生产方式”，是电子商务的重要组成部分。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。

通过一个学期的学习，我对电子商务有了更深一层的认识。电子商务作为一个很新的学科，很多人并不真正不了解：有的认为电子商务就是电子交易，即建一个网站卖自己的产品;有的企业甚至认为只是建一个网页，做一做宣传而已。其实企业电子商务所强调的是在网络计算机环境下的商业化应用，这不仅仅是一种单纯的交易，而是把买家、卖家、厂商和合作伙伴通过互联网、企业内部网和企业外部网全面结合起来的一种应用。简单地说，电子商务就是利用全球化互联网络进行商业活动，它不是单纯的技术问题，而是代表了一次新的经济革命，预示着新的经济增长方式。

**学校电子商务的心得体会与感悟八**

总结一下自己学习电子商务心得体会和心路历程：

首先，何为电子商务。初期的电子商务认识阶段，已让我深深着迷，原来商务可以这样来做，原来网络不只是玩，这是刚上大学时候的想法!

如何去策划电子商务。面对许多的方法和技巧，如果没有一个系统完整有效的策划，开展电子商务真的是很容易半徒而废。试问有几家企 业是一上网就能做成功的?

最后实施管理与执行。有了好的方法做指导是必要的，但是一个好的过程管理和执行也是必须的，很多企业做电子商务就是停在了执行力上，正常的渠道运营的很好，如果再花钱去投资电子商务，心里没底，短期看不到效果时，就容易产生退缩行为。

四、效果评估，转化率问题。企业做电子商务为了什么?最终还是赢利，效果如何，在实施过程中要有一个精准的评估数据，这样才能更好的 进行下一步的计划。转化率如何?能否最终实现赢利，这些都是必须的，如果不能有效的转化为利润，电子商务也将成为一场空谈。

企业电子商务化，大势所趋!借用阿里巴巴董事局主席马云20xx年三月率领集团10位高管赴美国时主题演讲时的一句说，现在大家都说是危机，其实是机会，大家都在说机会时，反而是危机要来了。现阶段，将是电子商务在中国发展的高速生长期。

**学校电子商务的心得体会与感悟九**

昨天下午正好有空，想起学校有一场县里组织的乡村电商培训会，就去参加了一下，我是一点五十分到的，原以为迟了，因为牛红梅老师在微信圈里说的是下午2:00——5:00,结果到了力行楼多功能教室也没有几个人，一直等到近3:00陆陆续续的人才来，电商培训会才开，看起来参加电商培训会的乡村人员的意识和效率还有待于进一步的提高啊。

此次电商培训会是由与清徐县政府合作的电商\"乐村淘\"驻清徐负责人对清徐乡村参与\"乐村淘\"进村进行培训，并且邀请了阳城、榆社等\"乐村淘\"电商当地负责人与清徐县的参与\"乐村淘\"电商的成员进行经验交流。我感觉理念比较新，操作模式也可行。目前马云的\"淘宝\",刘强东的\"京东\"等电商正纷纷向农村进发，中国广大的农村地区正是一片需要电商开拓的处女地，蕴藏着巨大的商机，这也正是\"村村有物流，村村通电商的重要原因之一。

环顾目前全球经济除美国外都处于不景气时期，我国外贸出口连月下滑，本月公布的前三季度gdp数据破7都说明了这一点。目前拉动我国经济发展的三驾马车中，有两驾将近熄火，一驾就是外贸出口，一驾是投资，20--年为应对亚洲金融危机投资4万亿产生的产能过剩，只剩下的一辆马车就是拉动内需还可以大有作为，需要加油!加油!再加油!而这辆马车的传动系统就是电商，电商可以极大的带动提升消费升级。

近几天大家可能都看到这样的一组数据：全国第三季度gdp各省排名。我山西省名列全国倒数第二，省gdp指标第三季度仅仅优于排名倒数第一的辽宁0.1个点，辽宁2.7%,我山西省2.8%,黑龙江倒数第三，gdp第三季度的增速还有5.5%,上半年的gdp增速排名也是如此。gdp处于低位，想必大家都清楚意味着什么。

作为能源重化工基地的山西，其实除了煤炭我们还有许多的资源优势可以挖掘，比如：旅游资源，人说地下文物看陕西，地上文物看山西，我们山西的旅游资源就可以深挖细研;又比如：土特产资源，平遥的牛肉，太谷的饼，清徐的葡萄甜盈盈再比如……我们太需要一条渠道把清徐的产品、山西的好东西推出去到更为广阔的市场上去了，电商为我们提供了这样的机会，我们应该抓住。

有了机会更为关键的是人。因为一切的物都是由人来支配的，所以培养人更为重要，更为迫切。从昨天的培训情况来看，参加电商培训的人对电商的意识还是远远不够的，还需要进一步加大力度。

广阔的农村是大有作为的。中国的希望也在农村，我们山西搭不上东南沿海开放开发、搭不上西部大开发、搭不上振兴东北振兴，也搭不上一带一路……好多好多，可我们这一次应该搭上电商进村这辆快车，重塑我山西晋商辉煌。目前不断下滑的山西太需要这样一次人心的振奋了。

请拿出我山西晋商先辈如乔致庸、雷履泰等人的开拓精神和开拓意识来吧!请拿出我山西人民当年走西口的勇气来吧!

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十**

我们商务培训的主要内容就是五个人作为一个team。每个team要成立一个公司，然后要确定我们公司的发展方向以及每个人在公司内的职务。虽然是个模拟的game，但是规则还是有的。我们罗老师的规则是：每个团队里必须要男女混搭，公司每次的过程都会被评分，最终的评分将会被累计成为我们此次的商务培训的成绩。

罗老师要求我们自己运用计算机课上所学的网页知识，建一个自己公司的网站。这其实并不仅仅是一个网站那么简单的问题，更多的是如何合作?如何去分配如何去做出判断?从网页的背景，到字体的设置甚至是到每张图片的安放都倾注了我们每位公司成员的心血。从建立一个网站中我们开始思索的更多，比如我们会思考怎样的背景才会吸引我们的顾客?什么样的颜色会更令人赏心悦目?在产品的订购上我们会想如何才能让顾客更便利地订购我们的产品?这么多的问号不断地在我们脑中闪现，也不断地激发着我们做出更好、更便利的网站来。其实不仅仅是我们这个公司，其他公司也都拿出来了十八般武艺。印象颇为深刻的是maxdesign的网站和卫良小组应用psd所做出来的网站，这两个公司的网站做的非常引人入胜，他们都不约而同地应用了大量的动画效果。可以看得出，两个小组的成员都特意去自学了一下网站其他的制作方法。所以说罗老师的课还是很成功的，因为他充分调动起了我们的主观能动性，而且可以确切地说我们每个人都在这次的商务培训中学到了东西，不论是课内还是课外的，我们学的都很快乐。

评选的结果让我们公司的成员欣喜不已，大家的努力没有白费我们公司获得了第一名的好成绩。(虽然我们组员认为如果再多些时间我们的网站甚至是我们的公司可以做的更好更出色。)但在商务培训的最后一课里，我所收获的其实还有更多。事实上，大家最后商务培训的成绩是根据公司成绩来定的。卫良的公司由于最后的成绩不是特别的理想，平均分也没有及格。当老师决定大家根据各个表现来分配总成绩时，包丽玮同学作为总经理牺牲了自己让其他组员成绩合格的举动深深地震撼了我。她做的那么的洒脱仿佛一切与她无关，她做的那么令我伤感仿佛不及格的那个人是我，她做的那么令我感叹仿佛一位英雄就在我眼前。

其实老师让我们做这个残酷的评分时，我相信大家都不好受特别是那些平均分不是很高的小组。牺牲一个人来保全大家，那个牺牲的人是伟大的，但那些被保全的人的心却是受煎熬的。这个事件同时也预先地让我们认清真正地社会还会更加的残酷。如何在残酷的社会中求生存，是我们接下来的几年里我们必须学习并掌握的。

这一次的商务培训，相信大家也都和我一样被包丽玮的举动所感动着，被各个公司的idea所吸引着，被五彩缤纷的网站所眼前一亮着。

电子商务职业资格培训和模拟测试

后几周的电子商务职业资格培训和模拟测试是为了我们考取电子商务员证所设立的实训课程。它分为上机操作和理论课两部分。

刚开始时，有很多人都认为电子商务员证其实并没有什么大用处甚至用嗤之以鼻的态度来上课。但是在上机操作课上我们指导老师一番语重心长的话让我改变了这个看法。

在现今的社会里，求职之路其实对于我们来说还是有困难的。如何在这个竞争激烈的求职市场中争得一席之地?这就需要我们的能力作为一把韧剑来为我们创出一番天地。但是，用什么来证明我们的能力呢?这就是证书的作用了，用通过考试得来的证书来证明我们的能力，让这些证书来为我们说话证明我们的能力。况且今年专升本的结果并不理想。如果专升本没有成功的同学打算怎么办呢?仅凭一张专科文本就去闯荡?所以说证书在某些方面对我们来说是十分重要的。

除此以外，事实上，的确在上机的过程中我还是发现自己还是有很多的操作题很陌生像是改编二级菜单之类的，有些甚至不知和从下手。其中最头痛的就是access数据库的建立，在此之前我完全没有接触过这个软件于是我不得不主动地一次又一次去询问同学，去询问老师如何去做，如何去做地更好。其实，在规定的时间里完成三十道习题对我们很多同学来说是有困难的，它考验的是我们对计算机应用的熟练程度，打字速度，专业的熟练度。在一次次的练习中我可以看见的是自己在速度上的提升，对知识了解度上的深入。我想不单单是我个人，每个人都可以确定的通过考证自己还是可以学习到很多的知识点。这些知识点有些是我们遗忘的，有些是我们所陌生的。但无论怎样，通过考证我们将会去了解我们更多未知的领域。

罗老师的理论课是通过做习题的形式让我们去了解电子商务知识。尽管很多的知识真的很好像离我们很遥远。例如：招标的本质是增加买方的竞争力，在现代企业经营中营销是处于核心位置，网络营销可以分为两类无站点网络营销和基于企业网站的网络营销等等。但罗老师依旧坚持让我们先自行做题然后再解题，以达到加深印象的目的。好在通过此番努力和罗老师的一番简化的解释下，这些在平时我们从来不用到的专业词汇，我们还是可以领会其中的奥妙所在。就算有再不明白的问题我们都会通过网络，图书馆来找到我们问题的答案。可能看这些词汇很枯燥很乏味，但是在考证与就职的双重压力下我们不得不去面对这些枯燥与乏味，逼迫自己从中找到乐趣所在，逼迫自己一次次喝着咖啡与睡意抗争去学习。

为期四周的电子商务职业资格培训很快在我们的丰厚的收获中结束了。坦诚的说，我真的学到很多知识而且整个过程都很轻松很快乐。从做人，做企业到做学问……其中有很多经历都值得让我一辈子珍惜。

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十一**

电子商务概论是我的最后一门专业选修课，却误打误撞地选进了强化班开设的课程，意外之余也有不少惊喜和收获——课程内容与形式的安排和我预想中的很不一样，课堂的开放程度也相当高。不得不说，这样自主的学习方式的确能够让我感受到学习的轻松和愉悦。

关于电子商务，之前的了解大多比较感性和片面，在这方面相对比较熟悉的内容是与我自己负责的srtp项目有着紧密关联的“团购”。在电子商务概论的第一次课程中，我对电子商务这种现代商业模式有了更全面的了解，包括电子商务的概念、电子商务的特点、电子商务的要素、电子商务的载体以及电子商务的应用分类等等。在谈到以交易对象作为电子商务应用分类的依据时，一个词汇立刻牢牢地抓住了我的耳朵，这就是电子商务c2b模式中的代表——威客。

最早听闻威客还是在我上初中的时候，在青年文摘上看到了关于“威客”的介绍。正如对待拼客、博客等网络新生词汇一样，彼时的我将威客视作了一种生活模式，当看到杂志上所介绍的各路威客们通过在网络上的点击与任务上载轻轻松松赚走一笔收入时，那真是羡慕不已。印象最深的一个例子是，一名女威客给一位征孩子姓名的先生提供了“高胜寒”这一备选方案，最后“中标”获得了5000元的人民币奖金。也许正是威客的这种自由自在的生活状态吸引了我，以至于七八年后的我依旧对这个名词念念不忘，幻想着自己也能在网络上淘得一桶金。

但威客显然不仅是一类人群的代号，也不只是一种生活模式。威客的理念与威客的业务发展，是基于威客商业模式的出现而诞生的。出于对威客的好奇与喜爱，我搜集了有关于威客及其运营方面的知识与信息，从一定程度上对威客这一电子商务模式有了更清晰的认识。

【什么是威客?】

威客是指那些通过互联网把自己的智慧、知识、能力、经验转换成实际收益的人，他们在互联网上通过解决科学，技术，工作，生活，学习中的问题从而让知识、智慧、经验、技能体现经济价值。

【威客出现的背景】

威客理论认为互联网上的知识(各种文章、资料、回答问题的答案等)都具有一定的经济价值，应该可以作为商品出售，它符合经济学的价值规律。另外，随着互联网支付手段的逐步完善，通过互联网为知识、智慧、能力、经验进行定价就成为可能。因此互联网开始从完全免费共享的时代，过渡到了互联网的知识价值化时代，知识、智慧、能力、经验通过互联网也具备商业价值的理念将逐步被人接受。在互联网的知识价值化时代，知识、智慧、经验、技能都可以成为商品通过互联网进行交易。这是威客模式理论提出的重要前提和基础。知识的价值化一方面使人们参与到智力互动问答中去，并提供高质量的知识产品，另一方面通过问题的提出和解答，知识、智慧、能力、经验也真正成为商品被交易。

【威客的三种运营流程】

现如今，威客模式的商业网站作为威客理论发展的载体，不断推动着威客这一商务模式的发展前进。在不断的探索与尝试过程当中，威客商业网站逐渐从单一的“解答问题后获取报酬”经营模式，进化成为更经济、高效的运营方式。威客商业网站的主要运营流程发展如下：

现金悬赏任务流程(任务方主导)：

首先由任务发布者发布任务，同时全额预付现金给威客网站。任务发布后，众多威客参与任务，最后由威客网站将任务奖金支付给作品最好的威客。

招标任务流程(任务方与威客网站合作)：

首先由任务发布者发布任务，并向威客网站支付少量定金或不支付定金。任务发布后经威客网站确认的高水平威客报名参加任务，并由任务发布者选择合适威客开始工作。最后，根据工作进度由任务发布者或威客网站向威客支付酬劳。

威客地图流程(威客主导)：

首先由威客在威客网站开设威客空间或工作室。任务发布方通过技能关键词查询威客或智力作品后，双方通过站内留言，email，即时通讯，电话，直接见面等方式进行沟通，确定是否合作。合作完成后，双方可以在威客网站进行相互评价 。

【小结】

威客的出现，赋予了互联网时代一种新的思维模式，对知识管理的促进作用是毋庸置疑的。虽然现在我国的威客商业网站运营仍存在一些如标价、信用等问题，但在经济社会背景下，威客模式的发展前景依旧光明。威客可以解决搜索引擎无法创造性的给出答案的问题，并在丰富互联网服务类型的同时创造了更为自由的就业环境。由衷地希望威客能够在中国越走越远，越走越好。

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十二**

不知不觉，一个学期就快要结束了。所以也面临着电子商务的考试了，总结下这学期电子商务的学习心得吧!本学期我们学习了“电子商务概论b”这门课程，虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。当下及未来经济类行业中最有潜力之一的“电子商务”，看看现在的我们，当代信息的时代。我们生活的社会中，电子商务已占到很重要的地位了。

第一堂课给了我最真实的感受，创业者都是一步步走过来的，他们都有自己创新的精神，有最青年的朝气。所以我感受很深刻，同样，会拿自己的未来和自己的感受与他们做比较，然后让自己去进步。

娜娜老师的课我很喜欢的，可以说，老师没有说与我们有很远的距离，而是更亲切的区交流，尤其是那笑声，跟我们一样，还有青年的灿烂。所以，上课的我们也是非常的上心。

在学这一门课程的时候，娜娜老师极其专业性的教授方式及内容，让我对这门课程更加“欲罢不能”。从老师的授课过程中，包括ppt的设计，那里面没有花俏、做作的设计，一点一滴尽显老师专业水准、老练，羡慕之情溢于言表。细想来，老师的那些ppt其实我们也是能学会的。她没有照本宣科，甚至都不用带教材，课程中穿插她的经历、经验，是一位多好的老师啊!

接下来，是我在这门课程中所学到的，记得我们的第一次作业便是开通淘宝和拍拍网，让我们在网上学着去购物，从中我了解到了淘宝网与拍拍网购物的不同。淘宝网购物首页要比拍拍网购物首页详细很多，便于消费者更快找到自己所想要的商品。其次，在进入网页后，淘宝网给人的感觉便是耳目一新的，各种商品几乎在首页上都有展示。而不是像拍拍网给人的第一印象不像是一个购物网站，很杂，上面陈列的信息都对销售物品没有很大帮助，在那过程中，我我认为淘宝网比拍拍网更适合消费者。 通过在网上购物的学习，并且在老师的督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西，真的对于我们来说是很受用的。

在后面的课程中，老师又教我们怎么学着在网上开店，搜索资料等等。

在学习这门课程的过程中，了解电子商务的整体结构，一个完整的电子商务交易系统必然涉及商务模式、支付、物流配送。但你在短短的一学期不可能对这些方面都学得很深入，必须突出重点，重点就是商务模式。而要理解电子商务的模式，就必须对传统商务有深入理解。而要理解传统商务，没有实践经验、没有大量的课外阅读根本是做不到的。同时还了解到了学习必须实践参与。光说不练也没用。要参与，比如逛逛网上书店、到论坛参与讨论、建自己的个人主页、申请博客空间、搜索网络信息、参与网上拍卖等等，在参与中体会互联网对传统商务、学习、生活的影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。电子商务行业没有永远正确的人，只有不断涌现的成功者。说不定自己的想法是个很好的创意，有一天你可以去实现它。互联网领域成功的人，都是敢吃第一个螃蟹的人。另外，没有一成不变的商务模式，这就需要经常上网看，观察周围不断出现的新企业，边看边问自己这个网站是如何赢利的?用户群是那些?现在上网如此方便，获取这样的信息应该是轻而易举。对比传统方式和网络方式的差异，企业商务流程中哪些可以在网上实现，与传统方式比有何利弊，如企业采购、销售、促销、调研、招聘等等。对比的多了，就能慢慢体会出其中的奥妙。

总之，就我个人而言，学习电子商务，重要的不是你知道了什么，而是你知道自己还不知道什么，以便在将来需要的时候，进一步学习。学习电子商务，远比其它学科来的刺激，因为每天都有新东西、都在变化。养成求新的思维方式和习惯，也是比电子商务概论课程本身重要得多的东西。

今后的我们每个人都会接触到更多关于电子商务的事情，相信我们这学期所学到的东西在今后也会给我们带来好处。所以，我们现在学的是经济方面，让自己所了解的方面越多度自己是约有发展的。好好加油，相信我自己。我会成长的。电子商务，你也会越来越强大的。

所以，电子商务学习空间是无止境的，，在这样数字时代、电子商务快速发展的时代，电子商务人才就越发重要!

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十三**

为期二周的专业技能实训结束了，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，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实训所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

这次的实训内容主要有：

一，通过“德意”操作在电子商务虚拟平台了解电子商务的基本流程，同时在虚拟平台上做了操作。

二，通过虚拟平台的模拟操作相应地在网络实践平台做了相应的操作。

三，到欧中经贸网参观并听工作人员介绍公司状况。

四，听讲座。

我们主要是电子商务实训室的德意模拟操作平台里进行的，不管是btob还是btoc交易模式都有前台和后台之分。前台是让客户进行操作的平台，客户可以注册成为会员、网上购物、网上银行的开户、电子钱包、数字证书的注册和获取、以及电子合同的签订等。而后台管理系统是网站管理人员才可以操作的。它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通过对后台系统的操作，能够让我们了解与参与到电子商务运作与管理过程，有助于我们知识的实践。而后台管理系统的主要模块包括：系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮助模块等。其中的采购业务管理，主要提供采购的各种管理，如采购订单的填写、采购订单的确认，采购入库等管理。电子钱包以及企业数字证书的审批。

在虚拟平台操作完后，我们还在阿里巴巴、拍拍等网站中进行会员注册。我们在阿里巴巴里面发布自己的商业信息，在拍拍网上则是利用qq号码网上开店，发布自己的商品，进行商品的买卖。这些都是在现实的网络中实现的。当然，作为电子商务的学生，如果我们自己都不去实践，那我们又如何使他人信任，让他人放心的进入到我们自己的网站。

另外，我们还听取了由雅虎中国企业的一名营销经理谢经理给我们讲了关于搜索引擎和推销的知识。让我们从中了解了世界上三大搜索巨头：百度、雅虎、google它们之间的特色和市场的定位。使我们对这三个常用搜索引擎功能有了清晰的了解，同时听了这位营销经理的推销艰辛而又精采的一面，在为她喝采的同时也开放了自己的眼界，使自己的知识又多了一方面的扩充。

通过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情况。也对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。

经过这次的实训,我们对电子商务有了更深的了解，从书面的明白到实践的理解。我们这次实习对我们的认识起到了很大的启发作用，使我们以后在接触电子商务的过程中少走点弯路。也使我们对人生和社会有了更清楚的认识，任何的成功都有艰辛和汗水铺出来的，没有那么多的意外收获。

在这里很感谢潘老师给我们传授了这么多的知识和经验,让我们在毕业之际更好的填补自己的不足。

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十四**

为期二周的专业技能实训课程结束了，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，原来都需要人工来出理的数据，单证，业务，现在都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实训所用的软件中所含有的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，申请帐号，个人信息的填写，再到后来的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

这次的实训内容主要有：

一，通过“德意”操作在电子商务虚拟平台了解电子商务的基本流程，同时在虚拟平台上做了操作。

二，通过虚拟平台的模拟操作相应地在网络实践平台做了相应的操作。

三，到欧中经贸网参观并听工作人员介绍公司状况。

四，听讲座。

我们主要是电子商务实训室的德意模拟操作平台里进行的，不管是btob还是btoc交易模式都有前台和后台之分。前台是让客户进行操作的平台，客户可以注册成为会员、网上购物、网上银行的开户、电子钱包、数字证书的注册和获取、以及电子合同的签订等。而后台管理系统是网站管理人员才可以操作的。它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通过对后台系统的操作，能够让我们了解与参与到电子商务运作与管理过程，有助于我们知识的实践。而后台管理系统的主要模块包括：系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮助模块等。其中的采购业务管理，主要提供采购的各种管理，如采购订单的填写、采购订单的确认，采购入库等管理。电子钱包以及企业数字证书的审批。

在虚拟平台操作完后，我们还在阿里巴巴、拍拍等网站中进行会员注册。我们在阿里巴巴里面发布自己的商业信息，在拍拍网上则是利用qq号码网上开店，发布自己的商品，进行商品的买卖。这些都是在现实的网络中实现的。当然，作为电子商务的学生，如果我们自己都不去实践，那我们又如何使他人信任，让他人放心的进入到我们自己的网站。

另外，我们还听取了由--国企业的一名营销经理谢经理给我们讲了关于搜索引擎和推销的知识。让我们从中了解了世界上三大搜索巨头,它们之间的特色和市场的定位。使我们对这三个常用搜索引擎功能有了清晰的了解，同时听了这位营销经理的推销艰辛而又精采的一面，在为她喝采的同时也开放了自己的眼界，使自己的知识又多了一方面的扩充。

通过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情况。也对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。

经过这次的实训,我们对电子商务有了更深的了解，从书面的明白到实践的理解。我们这次实习对我们的认识起到了很大的启发作用，使我们以后在接触电子商务的过程中少走点弯路。也使我们对人生和社会有了更清楚的认识，任何的成功都有艰辛和汗水铺出来的，没有那么多的意外收获。

在这里很感谢潘老师给我们传授了这么多的知识和经验,让我们在毕业之际更好的填补自己的不足。

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十五**

电子商务在现在社会越来越普及，但是又有多少人真正的了解呢?通过对电子商务的学习我想应该对电子商务有所了解了。电子商务是一个多学科交叉，复合型的新兴学科，牵涉到经济学，管理学，计算机学，信息管理学等众多学科。所以他并不像定义说的那么简单，并不只是通过网络进行交易。它需要各方面的配合。然而，网上交易只是电子商务的一个局部，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，如果进行细分，可以分解成商流、物流、信息流、货币流等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。

从开始学习电子商务到现在近视眼拍婚纱照怎么办，我了解最深的就是电子商务的网络营销的有关知识。网络营销是信息时代一种崭新的营销理念和营销模式，使众多营销理念的延伸，凝练和升华，是促使企业开辟广阔市场获取增值效益的发动机，是连接传统营销和改造传统营销的一种有效方法，是提高企业核心竞争力的一把金

钥匙。然而，网络营销所带来的问题也着实让电子商务人士头疼的。网络提供的只是一个交易平台，双方无需见面，实质依赖的就是社会信用。由于电子商务涉及多个交易主体和中介机构，其信用就转化为参与各方的信用。因此，网络营销中的信任问题使很多用户都望而却步。网络营销的信任水平一直经受着考验，垃圾文件继续泛滥，搜索引擎道德质疑，“枪手”“抢稿”无处不在等等。面对这种现状，应采取适当措施加以补救。首先，在网络营销过程中关键还是要加强行业自律裸体婚纱照，完善有关互联网法律监管制度;其次，企业的网络营销更应该体现以网络消费者的需求为中心，以消费者体验为中心;最后，网络消费者要提高自我保护意识，不要轻易相信商家的承诺，多次比较，慎重选择，选用安全的支付方式，积极维护自己的合法权益。

另外，物流配送在电子商务的运作过程中起着至关重要的作用。如果没有物流配送，那么电子商务也就真成为了人们口中所说的虚拟营销了。配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说是现代市场经济体制、现代科学技术和系统物流思想的综合产物，和人们一般所熟悉的“送货”有本质上的区别。从新经济的角度来看，被认为是新经济中新生产方式的“零库存生产方式”，是电子商务的重要组成部分。企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段”。

电子商务新经济形态，是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物。

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十六**

根据学校的要求本人在20\_\_年\_月\_日开始为期\_天的时间在\_\_有限公司进行了社会实\_。在\_\_\_有限公司实\_期间，明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次实\_的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结。

一、实\_单位基本状况

\_\_有限公司成立于20\_\_年，是中国电信集团全资子公司\_\_\_有限责任公司和\_\_\_有限公司共同投资成立的科技公司。\_\_\_拥有信息产业部颁发的多项电信增值业务许可证，以及便捷而广泛的电信资源，在兼备国际化背景以及本地化运营经验的管理团队带领下，不断地开拓、延伸中国乃至国际客户服务市场，并不断取得新的突破。\_\_建立了可扩展升级的大型呼叫中心平台，目前已开通坐席\_\_个，向国内外客户提供多通路的客户沟通服务。公司的主营业务为\_小时多语种呼叫中心外包服务、\_\_客户服务热线。公司本着中国电信用户至上、用心服务的宗旨，凭借资深的管理团队、先进的技术平台、深厚的行业背景及专业的顾问能力，向客户提供专业系统集成、咨询培训、呼叫中心运营外包的一体化解决方案。目前的客户已成功涵盖了电信、金融、旅游、保险、咨询、高科技、互联网、制造、食品等诸多行业。

二、实\_时间

20\_\_年\_月\_日——20\_\_年\_月\_\_日

三、实\_地点

\_\_市\_\_\_有限公司

四、实\_内容

在这次实\_中实\_单位给安排的两种工作，其中一种是关于\_\_地图纠错的，另一种是关于\_\_的网络的使用状况，刚开始到公司培训的时候，我们几个同学就被选走做\_\_地图纠错，我在这个项目做了\_\_多天，收获挺多的。

在做\_\_地图的时候，首先是培训了\_个星期，跟公司里的一个主管，听培训就像听课，说的就是纸上得来终觉浅，还是需要去实践的，讲了两天如何去纠错\_\_地图中的错误，第三天就让我们开始讲怎么做，其中每个地图地址的纠错都要通过最起码两种以上的方式确定该位置已搬迁或者是该位置不存在，如果遇到了改点搬迁就需要通过电话，知名网站，店里电话，以及当地的电话核实改点已搬迁，故先屏蔽原来的地址然后根据店家描述新建一个点位。其实这个工作挺用脑的，当时培训的主管说，打电话的时候不可以说自己是\_\_地图的，自己是\_\_公司的，只是帮助纠错的。等我真正上岗的时候，发现做一条很慢，既要保证做的对，还要保证效率。培训的是一个主管，管理我们的又是一个主管，我们工作的时候，不准接电话，上班时间不准玩手机，不准做与工作无关的事情。更不准上班时间吃东西，上班的时候我们就是打电话，查资料，很枯燥，做这种工作就需要责任心，对每个人负责，更对自己负责。之后，由于我们做的比较快，没有什么需要的纠错的了，我们就调回了大部队，一起做\_\_\_项目。

这个项目是另一个主管负责的，主要的就是打电话，做调查问卷，如果是一个简单的问卷还好说，人们可能会配合，问卷太长，如果全部都问的话，最长的问卷有\_\_分钟，问卷分为长问卷和短问卷，长问卷是调查网民的，短问卷是调查非网民的。在这个项目工作只有一个感觉就是，渴。就总得喝水，这种电话不好打，由于现在得电话诈骗太多了，所以配合的人没有那么多，就这样我们也得去做问卷调查。这就是工作，有不配合的人会接电话骂人，遇到这样的我们只有挂了电话，不能给客户发火，这就是原则问题。

在\_个月里都是做\_\_项目的，其实有苦也有甜，打电话做问卷也闹出来好些笑话，比如问，我们要问一下被调查人员的年纪，被调查人员不配合我们只能去问被访者几十年代的属什么的，有一个同事就问成了，“请问，您今年属什么?”，听到以后，我们就全笑了，苦中作乐!

在最后的几天，换成了十几分钟的分地区调查的问卷，这个还是比较简单的，我们主管就每天希望我们多努力这样就完成了按量的工作，我们就尽力的工作，最后一搏就结束了，结束了只觉得浑身轻松，不过毕业就在眼前，今后就要面对这样的生活了，这就是要踏入社会前的小锻炼。

五、实\_总结

实\_很快就要结束了，十几年的学\_生涯就要接近尾声，实\_是我跨入社会进行的一个热身运动。毕业后，我们又迈入一个新的起点。新的旅程艰难又宽广，我们又要迎接新的挑战，实\_其实就是把自己学到的知识运用到平时的实际工作中去，在实\_中不断的磨练自己，增加一些实践经验，从中找出自己的不足之处，虚心学\_一些实用知识，在实\_工作中不断学\_，反复推敲，事事总结，增加自己的经验。我抱着这样的观念和学\_目的，去寻找自己的实\_公司。在几个月的工作中，我虽然也换过多次工作，但是我也从中获得很多宝贵的经验，看到了更广大的社会，了解了许多以前从未知道的事物。

**学校电子商务的心得体会与感悟篇十七**

一、实\_内容

1、b2b：这次的实\_我们是从b2b的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册。成功注册了用户后，登陆开始真正进入b2b的交易平台。当然我们实\_的都是虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易。

买家登陆b2b交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，需要产生交易凭证，高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

b2b的交易方式下，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，题。

2、b2c：这次实\_操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，卖家只有在

购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2c的交易，当自己在b2b的交易平台上购买了一些商品后，就可在布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。买家在b2c交易中，有很多的选择空间，而且任何一个了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，

时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，门的物流公司托运产品。网上银行是交易必不可少的，与b2c不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、c2c：与b2b、b2c相比，个人和个人的网上交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有认证中心签发的数字证书基本上就可以在网上开店。在交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，

买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品、信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，c2c的交易。

二、实\_班级和实\_时间

实\_班级：市场营销本科0801

实\_时间：20\_\_年11月16日-20\_\_

直接由企业或邮局来完成货运，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户，c2c平台上才有可以出售的商品。但是需要注重卖家的信誉度，11月20日买家的担心就是要一个诚信度网上银行交易，安全是最重要的问b2b的交易环节，是很难成功得做b2c的交易平台上进行发b2c的交易平台或者是卖家都提供可以收藏起来，不能一味的购买商b2b成功等一段c2c具有法律效用的。就不需要委托专成功地完成年

三、实\_过程的实施

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，准确地到达对方手中。

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。

四、实\_效果总结

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，

子商务现在已经普遍运用于各个角落。此次的实\_内容是围绕我们

在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项内容不仅为了帮助我们对电子商务从基础到全面深入的了解，也算是给我们的一个创业机会。在这个过程中，在校园内接触到真实的工作环境及工作过程，积累了工作经验，好的基础。

五、实\_中存在的问题

1、现有实训软件的不足

现有实训软件主要面临的问题是没有模拟商务环境。学校只提供了模拟软件，息和企业信息等关键数据，大量的信息都需要我们杜撰出来，以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自己都懒得去浏览。学生兴趣全无，单凭教师强迫着去完成，效果往往很差。现有软件是没有消费者的，也就是模拟市场中没有购买力，者。比起在线运营的免费电子商务平台，这种实训软件在功能上过于简单，时间就能完全了解，根本不需要一到四周去使用。另外，实训软件也存在界面单一、产品分类和产品信息少、用户易用性差、无专人维护等问题。

2、对电子商务模拟实训软件的要求

实训软件首先应能模拟现实电子商务环境，其次应能在短时间内完成交易，体系，能够判断学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情况直接评分。另外，软件要具备良好的稳定性、用户易用性、可维护性。

实训需要从一个模拟的商务环境中开始，在该初始环境中，自身的初始状态，如商品种类、销售额、库存数量、信誉度、处理图片及页面的技术水平、网络营销能力等。

六、今后实\_工作的改进措施

教学软件要想达到应有的实训目的，必须要具备初始的产品、商务活动。

如今的电b2b/b2c/c2c及物流进行的，不提供产品信信息质量自然难又充当消费只需要花一两次课的并有相应的评价不同企业有其企业等信息，进行完整的电子我们既巩固了专业知识又可以为毕业后的就业或创业打下了良杜撰的次数多了，我们既充当销售者、存在若干家企业，

1、建立电子商务企业初始信息库。首先应存储若干企业信息，包括产品图片及介绍、销售情况、人力资源情况等。企业信息库可以供学生选择，或由教师指派，一旦确定下来，就是该学生所拥有的企业的初始状态，由此开展与其他同学所拥有企业的竞争。根据我校的实际情况，一个自然班为40人，以机房一般容纳80人来计算，企业数量在4080比较合适。这样就能满足一个学生独立参与某一个电子商务企业的管理，而不必非要划分小组，更能检测出学生综合应用的能力。

2、建立消费者信息库。首先应存储若干不同个性特征的消费者，按他们的购买\_惯划分成不同的消费群。消费者信息库供教师选择，教师可以随机选取消费者，也可以针对学生经营商品情况进行针对性的选择。选取出来的消费者构成模拟市场中的购买群体，学生不再担任购买者角色。从实训的本意来说也不需要训练学生的消费能力，这样学生能够一心一意担任好企业管理者这个角色。信息库中同一类型的消费者可以有多个名称，但拥有不同的姓名和性别，他们只会出现在企业产品的购物记录中。

3、建立例外事件库。可以设定某家企业的某类商品在某段时间特别受到欢迎，使其销售量大增。或者是不是有个亲戚自己开有工厂，可以拿到一手货源，这样就可以获得商品的溢价，赚取比其他企业更高的利润。例外事件还可以包括各种培训、差评、被用户投诉、发错了货、快递包裹遗失等，这些例外事件或将占用企业时间、影响后续商品的销售，或需要企业支付额外的培训及赔偿费用。

通过这次电子商务实\_，我的心得体会如下：

1、在一周的实\_操作过程中，感觉到要想在网上成功地进行b2b、b2c、c2c的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依赖着物流，当然也可以理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务网站美国的亚马逊，是一个零售电子商务网站，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

2、网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上黑客的猖獗，把电子商务的交易安全体系建设好，软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

3、网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于状态。

4、不管是b2b想在网上立足不可或缺的部分。和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的实\_平台里，也有网络营销这一部分，实际操作了后，感觉也是这样。

5、在网上进行交易，就难免不会有交易过程中带来的纠纷问题，网上交易由于存在虚拟等方面的特点，网上交易的法律制度体系就需要急需建立，方面不是很完善，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

6、实\_的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。

通过这次实\_，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，务理论知识;让我初步了解了合书本所学知识，融会贯通，不能忽视网上这块市场，域不端影响着我们。

b2b电子商务是指企业与企业之间，通过他背后的物流可想而知，于是可以不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信b2c、c2c的交易平台，企业和个人都需要进行网络营销，这是一个企业和个人在网上把自己的商品传上去后，就要推广自己的企业但由于我国的电子商务起步较晚，在这而这的实\_交易平台，没有比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业，还是我基本掌握电子商务的实际应用，

通常包括制造、流通和服务企业，其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。b2c是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务，这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

网上银行是指通过internet网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

这次实\_，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老师给我们这次实\_的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新能力。因此，很感谢这次实\_，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!所以在以后的学\_工作中我们要加强自己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。再次感谢老师!

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！