# 学电子商务的心得体会参考8篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-02-14

*写心得体会可以让我反思自己的行为，找到改进的方向，通过写心得体会，我能够更好地发现自己的潜力和才能，以下是小编精心为您推荐的学电子商务的心得体会参考8篇，供大家参考。学电子商务的心得体会篇1电子商务在现在社会越来越普及，但是又有多少人真正的...*

写心得体会可以让我反思自己的行为，找到改进的方向，通过写心得体会，我能够更好地发现自己的潜力和才能，以下是小编精心为您推荐的学电子商务的心得体会参考8篇，供大家参考。

学电子商务的心得体会篇1

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。

学电子商务的心得体会篇2

这周是第四周了，快要到一个月的时间了。也许现在上班每天在等待一天，那就是休息天。一天的时间，我们早上睡到中午，下午再把柜子要洗的衣服之类的，洗下，然后就一个下午过去了。就这样，一天不知不觉中过去，等待的的第二天就是下个星期的上班的第一天了。

公司规定的是一个月考试一次可是这个月就有二次。这周的周五要考试，考的内容是就是道道网商乐园后台的资料。“新手上路”、“消费者保护”、“支付方式”、“关于配送”、“售后服务”、“常见问题”等等。这次考试与上次是不同的，这次的是笔试。同样的就是一百分的试卷八十为及格。经过三天的看资料，这次考试的成绩还不错89，比上次有进步。感到有点开心，自己付出的辛苦有了点汇报。

在这次的实习中我遇到的了一个最大的问题，：“如何调整心态”？我觉得自己好判逆。

第一，就是我不喜欢被别人管着的感觉，说实话，在学校里被老师管着，我很情愿的。可是在单位里，我却不是很舒服的，大家都是平等的人，为什么要管我？难道我们是实习生，对我们有偏见。觉得对待我们实习生和适用期的人就有不同的态度，管我们如看家里的\*生一样。（这话有点难听，可是确实如此。）

第二，觉得在这里根本学不到什么东西的，我每天看的和上班的内容并不一样，我看的是自己的书本，我想学什么，只是我呆的地方不同。我知道自己只是一个实习生，不应该对自己的要求有这么高，对于一个实习生来说，是一个缺乏经验的工作人。刚开始作一些比较枯燥的工作，包括一些体力劳动，但自己还是很勤奋地去做。让自己的工作能充实，能增添一些乐趣。同进能让上级领导看到，哪怕有一点儿的赞扬我也是很开心的，可是这是不可能，也许我想得太天真了。

第三，这里有领导都没有人情味。这不仅是是从我们实习生的口中说出来的，一些正式的员工也是这么说的。他们就是我是上级领导，我比你高，我就应该高高在上的，好大喜功。没有平易近人、和蔼、亲切的感觉，让人感觉到这个领导在你身边简直就是一个火炉，让你不得不离开。这个是我以前从来没有遇到的事，我记得小时候，无论在哪个学校上学，没有一个学校的领导会这样对待一个学生。学校也是单位，公司也是单位，有什么区别，凭什么来证明他是领导，他就应该高高在上的。

也许是我太偏激了，可是我毕竟在这儿要实习三个月，觉得我在这儿受气了。也许就如我同事说在这里上班出去，以后能包容心放宽些了。这个公司的人这样的，以后出去了，见到这样的人也不怪了。我也许天天在受气，可是我同时也在学习以后如何体谅别人，站在别人的角度去为别人考虑。经过快一个月自我教育的努力，我想我会适合这个公司，也相信自己以后再找工作的时候，把眼睛放亮一些，就不会遇到像这个单位的领导人了。坚定自己的意志，做完这三个月的实习，我以后在学习上要更加地努力。相信“坚持就是胜利！”

弹指之间，这周已经是第五周了，这个月已是七月了。我还有二个月的实习时间，想下真的是相当地漫长的，可是相对而言来说，想下六月过得是这么快的。

学电子商务的心得体会篇3

网店运营到现在已经两个多月了，过程中有得也有失，但总的来说，还是学到了很多东西，教会了我们如何建立一个店铺、如何装修店铺、如何经营一个店铺的过程。

要经营好一个店铺，店铺的装修是首要的，他直接关系到顾客对本店的直接印象，所以我们首要的就是做好店铺的装修，装修店铺要突出所要卖的东西的风格与特点，要让人耳目一新的感觉，新颖有格调，同时有时尚感，清新自然，有吸引力，让人有想购买的冲动。上传宝贝是要求宝贝与图片要美观大方，要清晰，并进行详细的描述，这样可以增加搜索的概率，同时可以增加百度的收录，让有需求的消费者更容易找到。

装修好了不是就万事ok了，还要想办法让顾客知道我们的店铺，接下来就是推广了，开店的最直接目标就是为了销售商品获得利润，如果说卖不出一件商品，前面哪怕自己做得再好也是白费的，选择了网络营销中一切可用的手段，利用网络广告、友情链接、发布信息、上论坛qq群进行推广。

要想把一家网店经营好，卖的不仅仅是物美价廉商品，更是一种服务，一种以客户为中心的服务，所以网店的客服是非常重要的，这关系到客户对我们淘宝店的印象，我们在和他们聊天的时候要注意语气，注意用语，尽量用些比较亲密点的词，近我们与买家的关系，让他对我们店铺有一个好感，这关系到等他有相同的需求时下次会不会再来本店购买，所以做好客服是很重要的。客户下单的时候我们要有很热情的态度，让客户感觉到亲切，有什么问题要仔细为他们解答，甚至客户收到货后我们可以打电话过去问他们是否合意等等。

刚经营的时候我们什么都不懂，还是老师一步步地交我们，还有我们平时多上网看看、学学关于经营的技巧，在店铺的经营过程中，因为我们店铺卖的产品比较特殊，有些快递是不接收的，还有是库存的原因。因此丢失了几笔订单。很可惜，不过我们也因此学到了很多，汲取教训。

通过这次的电子商务节的活动，从怎样运行网店，再到如何进行网络促销活动，进行推广让更多人了解到我们的淘宝网店，让更多的人关注到我的网店，一步步学习下来，发现课本里的知识都是有限的，其实真正让我们动起手来做，或许真的就没有想象那么简单，如何让网店提高自己的浏览量、知名度，这些需要坚持不懈的做下去，任何事情都不可能一步登天，虽然在此次的活动中，我们淘宝网店只有3单生意，而浏览量也是不多，但是我从中总结出这些问题的原因；第一：浏览量不多，是因为没有坚持把推广做下去，这样是不行的，只有坚持不懈的把推广做下去，把网店宣传好才能吸引到更多的人来关注到网店;第二：由于是新开的网店，而且我们网店是盆栽的，快读也是一个很苦难的事情。通过总结出这些失败的原因让我今后对网店运作提高了更一步的了解，随着本次电子商务节活动的结束，让我从中学习到了比书本中更丰富的知识，受益匪浅。

学电子商务的心得体会篇4

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识，融会贯通，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不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。

这次实训是对我们两年学习的一个检验，虽然项目中很多知识我们在日常的学习中都没有遇到，这同时提醒我：要想成为一个合格的程序员就有具备一种自学能力，在工作中会遇到很多从未接触过的问题，当有了问题时要去解决，在你不断努力，寻找答案的过程中，自己的能力也在潜移默化的提升。有时遇到问题时可能有很多想法但却不知道那个正确，这就让我们不断地去探索，不断地尝试。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和seo最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。很感谢这次实习，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!

在此次的实训中我感觉到我们最大的不足就是动手的能力太差，在项目组中山大的同学也给我提出一些建议，让我有机会自己多动手，不是我们缺乏知识，而是我们没有运用知识的能力，在二十多天的项目开发过程中，我自己也认识到虽然我们的理论知识没有山大同学那么全面，但是如果在学校认真学习了，我们的理论知识并不比他们差，所以以后的日子，如果自己还要继续从事软件开发相关工作，我会更加注重自己的动手能力。再者，我们要有更好的学习心态，看到山大的很多同学会在晚上项目结束后再去教室上自习，深深地意识到我们的学习态度有多大的差距，原来在学校的时候我们九点基本就要从教室回宿舍了，而他们还会再继续利用九点以后的时间努力学习，虽然在山大就短短不到一个月的时间，可是我所体会到的对我以后的学习将会有很大的影响，我想在大三专升本复习的过程中，在山大的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。学习山大学生刻苦、勤奋的学习态度。

这次实训也让我深刻的了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师、同学保持良好的关系是很重要的`。做事首先要先做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做认得一个最基本的问题，对已自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。从一起做项目的同学身上我看到了谦虚谨慎、细心努力的态度，在以后我的生活中我还会留意身边同学的优点，从他们身上找寻我所缺少的品质，不断学习。从老师那里我看到了企业人的生活面貌，没有事情可以不劳而获，今天老师们能够领导我们是他们之前努力的结果，虽然老师没有和我们讲很多公司里的事情，可是他们的言行中所表现出来的都是比我们要严谨的多的对工作的态度。

学电子商务的心得体会篇5

从2月23日这一天开始，我和本班另一个同学进入同一家单位实习，实习单位是一家自主创业的电子商务外贸公司，跟别的同学实习不一样的地方就是，他们是去到企业单位上班，而我们是去另外一个学校上班，因为公司是在一个外贸学校里面办公的，环境还不错，所以我们上班的地方依然充满校园学生时代的气息。

这份实习，我们在过年之前就已经在联系了，所以经过了很长时间的斟酌，反复的面试才最终确定下来，真是因为工作的来之不易，才让我们更加珍惜这个机会好好表现自己，借助这个平台检验自己各方面的能力。

我们是一家电子商务公司，属于电子商务、互联网行业，跟我们所学的专业非常对口，而且主要国际业务，可以说是很专业的实习。我的工作职位是英文产品编辑，主要的工作内容是电子商务平台、阿里巴巴的操作，处理订单，对产品进行编辑描述等等。这个工作职位需要很灵活地变通处理日常的工作，挑战性挺大。而我自己本身愿意去尝试比较有挑战性的工作，加上这里的工作氛围很好，因为它的团队都是由年青一代带领的，大部分同事都是跟我们年龄差不多的`，一个年轻的团队以为这潜在的发展是无限的。因为年轻无敌。

电子商务是发展的大趋势，而我们又是第一届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代的发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须从心态上转变，以一个社会人，一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

我们都被分给两个老同事带，先慢慢跟着学习，带我的那个同事，人超好，很耐心地教我这个，教我那个，还带我去认识其他部门的同事，所以全部的部门都知道我们这两个实习生了。

第二天的时候，我们就正式进入工作中了。学习平台操作，了解产品编辑这个岗位所需要的技能和知识，了解我们所在岗位需要做的事情。为了能使我们更快地了解公司的大概，公司不仅指定了指导老师教我们，还安排我们参加入职培训已经进行相应工作的谈话，使得我们更快地进入状态，公司人不多，所以每个人所要做的事情比较多，需要我们尽快理清思路，掌握对的方法，才能把事情做好。

实习第一周，我们只是对工作有了一个大概的认知，至于怎么高效率地完成工作，还需要时间来证明。相信我们可以很快地进入状态。

学电子商务的心得体会篇6

这几天我们进行了电子商务的认识实习，这次实习让我对电子商务有了更深刻的认识。主要是对网络的认识，人才需求的认识和大学期间我们的任务认识。

首先是对网络的认识。我们电子商务的重要依托之一就是互联网，无论是局域网还是因特网，总之它与我们的生活息息相关。现代就是一个网络时代。

那么，现代的网络都能做些什么，未来的发展方向又在哪里呢?

现在的网络几乎无所不能，我们可以上网聊天娱乐，休闲灌水，例如：qq,msn,bbs，飞信，论坛，社区，空间，博客，微博，玩游戏，ps，cs，看书、报刊，听歌，看电视、电影等视频，下载书、歌、视频、软件等，建个人网站，在网上找友聊天、恋爱……当然，我们在网上除了可以休闲娱乐，还可以做很多有用的事情。例如：看新闻，浏览信息，查找资料，网上学习、创作、发表作品(文章或其它)，寻求帮助(求医，求创意，求法律顾问等)，收发邮件，找工作，找商机(把大山里的带给城市，把城市的带给大山，国内的与国外的东西互换，把你的给我，把我的给你)，产品发布、推广、销售，网上购物(淘宝，团购，秒杀，拍卖等)，网上缴费(水费，电费，通信费用等)，网上办公(公司，企业，政府等)，炒股……只要你能想到就能找到，即使现在找不到，不久也会找到。总之，今天没上网就感觉今天有很多事没有做。或许，我们不应该问现在的网络能干什么，而应该问现在的网络不能干什么。

虽然，现在的网络几乎是无所不能的，但是，我们的网络还存在着这样或那样的问题。例如，网络上的各种盈利模式很容易被抄袭，这也让已经有一定影响力的网站面临很大的竞争，所以网上创业容易守业难，只有不断创新才能立于不败之地。还有，网络中存在着泡沫，使人有机会投机倒把。除此之外，网络中也存在着黑社会，他们利用各种手段钻网络的漏洞，给广大网民和商家造成了很大的困扰。这些问题都需要专业的网络警察来管理。

网络就是一个社会，而且更像是一个阿凡达。现实社会该有的网络社会都应该存在，现实规定的秩序网络都应该执行。而网络存在的东西现实未必会有。因此，对网络的规范要更加严格。在完善的规章制度下我们的网络生活才会更加精彩。

现在网络环境已经趋于良好，因为网络的优势，中国网民数量逐年快速增长，商家看到这里有利可图，更是疯狂地进军网络市场。相应的机遇也是有很多。网络的发展也带动了社会的发展，就像近年来物流公司、风投公司的发展。而且，未来网络的线上和线下应该更紧密的结合，并向高新科技方向发展。怎么利用这些，怎样抓住机会实现自己的才华，这些都是我需要好好思考的。越早抓住商机对我们越有利。我相信，未来，得网络者得天下。

网络是美妙的，学习是重要的。

大学是我们学习的大好时期。我们应该学会多种计算机技术。首先是语言。现在一般企业网站运用的语言是asp,php168,jsp.学这些语言要懂全部而精一门。可以下载源代码来观察、分析、记录。其实，好程序就是n个好片段组成的。其次还有织梦(dedecms)，帝国，ecshop，ucenter，div css，mysql，fw,ps,fl等。熟练掌握搜索(排名靠前技术)，网站推广、维护、美工(一般企业网站必要的方面)，信息的搜集(从爆炸的信息中快速找出有用信息)。同时，要注意更多的软件信息。现如今软件的应用可以使网站的维护和推广更方便、快捷。这些技术有些是课上可以学到的，但大部分还是需要我们自学的。

除了学习，还要把自己学的东西有理的结合起来，多分析，多思考。死读书是没用的，尽量把这些东西用到实际中。比如，做一个个人网站，参加各种比赛或能力秀(这些让我们更真实地感受知识应用到实际的过程)，经常写一些文章(在个人网站、博客、空间，百科里等)，尽量参加企业的工作，做些推广、维护、美工、网络营销诊断，为网站起名……再就是注意人脉的积累。以后无论是和同事工作还是做广告都离不开人际关系。qq的成功就是群众基础好。尽量了解人们之间的关系和需求，客户和客户的客户都是我们的客户。当然高端人脉也是很重要的资源。

学会发现并利用一切资源，例如亲朋好友，提高内涵(口碑，品牌，资讯等)，利用已有的网站(友情链接，bbs，qq，社区，论坛，博客，微博，人肉搜索，百科，知道，团购，秒杀……)。巧妙利用这些环境也是我们营销学的重要内容。我们电子商务就是一种产品营销手段，而电子商务的依托就是那线下的产品。

学电子商务的心得体会篇7

通过这两周的实训，学到了很多的东西，懂得了很多有关网页的东西~~~其中这个网络营销能力秀就是通过这个电子商务实训学习到的。我们还学习了如何在淘宝上开店、如何熟悉网上的开店流程和如何在网上购物等等。我们也知道了拍拍网、易趣网和淘宝，对于我们这些喜欢网上购物的人来说，是学到了很多东西的，除了这些，还学习了第三方物流配送。最后，是学习了调查派，关于如何设计调查问卷的。对以后的工作或许很有作用……

通过这两个星期的实训也算对电子商务有了比较全面的认识和理解，让我学到了许多知识，回头想想实训这几天我确实是有很大收获的。不仅仅是对书本的熟悉，更重要的是在实际的操作。

这次实训让我明白了我们实训的主要目的是让我们通过不断的.实习来积累经验，进而才能把书本的知识转化为技能。实践出真理，在这一周的实训确实是有些累但是累得有价值。学海无涯，好多好多的东西在向我们招手，等待我们去努力的学习。在以后的工作、生活和学习中，发展自己的优势，弥补自己的不足和缺陷。

这次的实训，没有规定的上课时间，也没有规定的课室，我们有时候是下午上课，有时候又是晚上上课，很久没试过晚上上课了，这次晚上上课让我感觉有种回到大一的感觉。我们只有在大一的时候晚上上过课，也是上电脑的~~

为期两周的实训完毕了，学到了很多东西，老师也很有耐性教我们哦！我们的基础不是很好，但是他还是很有耐性的教我们，作业也很多都有指点我们，教我们怎样做……我也向老师问了很多问题，因为刚开始时我确实听不懂他说什么，不过他也是很有耐心的教，一直教到我懂了为止，指导作业怎么做了为止……呵呵！真是个很有耐性的老师……而且，还没见到他发脾气……

好了。总结完毕。以后会更加努力学习的！！！！

学电子商务的心得体会篇8

听过了焦学长给我们分享的他在电子商务的经历，让我对电子商务有了更深的了解，从曾经只是听说，后来在参与消费，到现在的已经对电子商务有了基本的了解。电子商务已经离我们越来越近，更加融入到我们的生活之中，而在未来，电子商务也会更加接近于我们。

焦学长给我们分享了他在淘宝网上开网店的经历和一些技巧，使我对网店的了解更加深入，开网店并不是想的那么容易，其中并不只是简单的买与卖，货源、品牌、与客户的沟通等等一些都是很重要的，缺一不可，每一个细节都是很重要的。焦学长虽然经历了很多次的失败，但是他始终没有放弃，仍然在坚持着，继续在电子商务里寻找自己的道路。其实最终赚到多少钱不重要，重要的是有这样一段经历，其中积累的经验才是最有价值。

电子商务简单点说就是网购，而看似简单的两个字却是有着很多鲜为人知的规则。而焦学长正是独自一人在摸索在尝试寻找着自己的道路。

焦学长的经历也给了我很多启示，当初他选择这一番事业时，或许他的出发点并不是为了赚到钱，而是为了迈出他走向社会的第一步，为了追寻那属于自己的人生，正是因为这样，他才能够今天站在讲台上为我们上这样一堂课。我们从中不仅要学得有关于电子商务的一些知识，更是要学习他这样的一个态度。

半跪着也是一种成功，焦学长其实已经很成功了，成功不一定是要有成就的，只要是有过拼搏有过汗水。有时我们要相信自己已经成功了，因为我们正走在成功的路上。

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！