# 电子商务个人实习总结14篇

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-01-10

*中文单词，发音是Zǒngji&eacute，它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于电子商务个人实习总结的文章14篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 电子商务个人实习总结　　今天下午的工作应该算是考验了我的耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉...*

中文单词，发音是Zǒngji&eacute，它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于电子商务个人实习总结的文章14篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 电子商务个人实习总结**

　　今天下午的工作应该算是考验了我的耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉活挺轻松的，应该不难完成，可是最后才算领悟了小牛姐一开始的那句话“你们今天一人至少完成一个吧。”

　　那是相当的难，首先是排名考前符合条件的网站很少，大多数都是排名在15万以后的，之前的也大多是与之发了邮件，可是真正能够与之沟通交流的基本没有，忙活到了4点多，可是一点成就感都没有，而且很累，很辛苦，可能是自己的心态原因吧，超级着急，一会自己都急得的不能行，心浮气躁的，但是自己必须要耐着性子去做，终于体会到了小牛姐的不易，这还是我们几个人分工协作，一个频道都这么麻烦，一个“汗”字啊！不过最后还是有些收获的，但是直到目前22点05分，我发出的邮件，暂时还没有回复的~应该最近会有的吧！

　　如果说整理搜索网站，是考验我的心态的话，那么与对方文字的交流应该算是挑战我的沟通能力了，在与对方不论XX交流还是发送邮件，我称称呼自己的“小李”，因为只有用这样的谦卑而又不失礼节称谓，自己才有可能与之对方又对话的机会，当然合作上会是以买麦网为主题，“买麦网诚挚邀请您合作”，我不知道这样是否恰当，但至少是对自己走向社会或者说直面客户的一种方式吧，慢慢学习吧！

　　我不知道友情链接对于双方提高浏览量或者说促进客户方便有怎么样的效果，因为查看网站友情链接时，我发现很多网站的友情链接会有n个之多，大多是被收缩了的，只有点击“友情链接”才会打开相关链接的网站，可是有多少客户会去这样做呢，去注意那样一个不起眼的页脚？

　　中间我看到网站的友情链接大致分为三类：

　　1、直接在首页友情链接栏显示的

　　2、直接将友情链接分为了几大类，并不局限与单一行业的（可细分为直接显示和隐藏需点击）

　　3、采用悬浮滚动的形式呈现的

　　我认为滚动的效果会比较好。

　　另外我的一个提议，可以考虑下，记得那会由于很长时间疲于寻找资源而没有取得效果时，心理超级郁闷，但是正好打开了一个机械类网站，页面嵌有轻音乐（应该算是钢琴区类），顿时心情舒服了很多，这可能是自己的感觉，但是我在想咱们是不是可以尝试下，在网页中放些音乐，在客户浏览咱们的信息时，不至于单调！

　　今天大致就这些收获吧！呵呵，那就先写到这了！

　　很不好意思这么晚发心得，因为晚上一个人静静的，可以好好的理些头绪，下午忙完，再赶着写心得，脑子还在想着下午的事，会感觉很乱。还望刘经理和小牛姐见谅啊！

**第二篇: 电子商务个人实习总结**

>　　一、实习目的

　　通过自己在淘宝上开网店，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

　　20\_年1月24日——20\_年6月20日

>　　三、实习地点

　　在家个人全职淘宝网店

>　　四、实习内容

　　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。因此我选择了在淘宝旗下开集市网店，这样可以依附淘宝的各种系统运作，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”，90元一季。

　　2、物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，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，比如中通，申通，圆通，邮政…但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

　　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“一抹光阴防水手表促销店”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43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“2支包邮，一直立减10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2年得大学没白上!

**第三篇: 电子商务个人实习总结**

　　对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。202\_年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

　　哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

　　实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

　　十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，PS技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、VK论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

　　虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

　　实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

　　这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

　　回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

　　首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

　　作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工

　　作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

　　其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

　　再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

　　最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

　　现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

　　第一，要有坚持不懈的精神

　　作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

　　第二，要勤劳，任劳任怨

　　我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

　　第三，要虚心学习，不耻下问

　　在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

　　第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

　　平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

　　通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

　　总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还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。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**第四篇: 电子商务个人实习总结**

　　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。

　　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202\_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。

**第五篇: 电子商务个人实习总结**

　　一个多月的实习，让我读懂的了生活中很多道理。第一、做人要实事求是，切忌夸大

　　无论是在虚拟的网购当中，还是在我们真真实实的世界中。我们都是要实事求是，切忌隐瞒自己的不足。网购与实体不一样，我们呈现给客人的仅仅是产品的图片、宝贝描述、或者是硬邦邦的文字，但是客人仍然可能无法更进一步获得更为全面的信息量和感观上的“认知”，我们要做就是，让客户相信我们，而让客户相信我们的最基本的就是，我们自己要实事求是，切忌夸大。生活也是一样，记住，我们要做真实的自己。第二、永远保持着一颗热情的心和积极乐观向上的心态

　　无论自己做的是淘宝客服还是其他工作，保持热情，积极乐观的心态，是最重要的。生活中总有不愉快的事情，我们要学会笑一笑，就让它过去。

　　第三、我们要时刻注意我们细节，细节决定成败，这一点讲得一点都不假。

　　我们应该要有意识的培养有条不紊、沉着稳当、明察秋毫的“细心”!关注细节、看重细节，一个优秀的网店客服应该具备以下四点“软件”方面的素质：驾驭语言的能力、敏锐的目光、洞察的能力以及细腻的心理。这也是我们生活中所必须的素质。第四、我们要学会忍耐和总结。

　　冷静、忍耐、平和的心态，努力把“大事化小、小事化了”，有促和谐的“耐心”!作为客服，我们面对的是全国各个不同地方的不同生活习惯的客人，所以更多的冷静、忍耐、平和的心态就显的尤为重要。我们要学会总结，总结遇到的问题，总结经验、总结技巧。因为只有总结，我们才会有进步。第五、学会自我管理，量化自己的目标

　　在外工作的我们更多需要的是自我管理，管理自己的时间，管理自己目标，让自己能再自己控制的范围内活动，一步一步朝着自己的目标前进。

　　实习后计划

　　明确自己的目标，重新审视自己，让自己朝着自己预定的轨道前进。

　　首先，坚持自己的想法，做好淘宝客服这项工作，以此为机会，了解淘宝内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解淘宝直通车，砖石展位等淘宝内部推广手段，为自己未来职业生涯规划做铺垫。

　　然后，多学多问多总结多运用，我现在需要的是经验和实力。现在更需要做的是充实自己，让自己变得更强大。不懂就要问，问过之后要总结，总结之后，要学会运用。跟运营部的人搞好关系，让自己的梦想实现得更加贴近。

　　最后，等自己一切工作准备就绪，我要想我的梦想一步一步的推进，慢慢地转向推广。梦想还是需要自己去坚持，去实现的呢。八、给电子商务专业的建议

　　第一、电子商务专业是一个灵活多变的专业，因为它的活力充沛，网络更新速度，这就需要我们的专业老师多给我们专业的学生提一个醒。多关注新闻，多实践，一个人开网店，不现实，那就2-3个人一起。开网店不是为了赚钱，是为我们赚取经验。第二、我们要抓技术方面的课程，虽然说我们学校的电子商务专业注重的是商务而不是电子。但是我们不能因为这点，而让电子这块一笔带过，我希望看到“飞过天空，并留下痕迹”，希望我们学生在学过技术方面的课程之后，能大致掌握一些简单的技术和代码。因为这些是我们电子商务专业学生的资本。

　　第三、多开设一些实训课程，并要让这些课程发挥真正的意义，如网络营销、网店实训等课程要实抓，要让电子商务学生从中学到东西，无论是团队合作还是项目经验，这些都是至关重要的。

　　第四、转变教学方式，单方教学向双面教学过渡。这真是我们专业老师目前，正在努力的方向。希望这种教学方式能一直这么延续下去，并能演变成熟。

　　第五、培养电子商务专业的危机感，人有时候在危机中成长，才能永保斗志。才不会不断的进步!

**第六篇: 电子商务个人实习总结**

　　今天下午的工作应该算是考验了我的耐力和心态吧。一开始听说是交换链接，感觉活挺轻松的，应该不难完成，可是最后才算领悟了小牛姐一开始的那句话“你们今天一人至少完成一个吧。”

　　那是相当的难，首先是排名考前符合条件的网站很少，大多数都是排名在15万以后的，之前的也大多是与之发了邮件，可是真正能够与之沟通交流的基本没有，忙活到了4点多，可是一点成就感都没有，而且很累，很辛苦，可能是自己的心态原因吧，超级着急，一会自己都急得的不能行，心浮气躁的，但是自己必须要耐着性子去做，终于体会到了小牛姐的不易，这还是我们几个人分工协作，一个频道都这么麻烦，一个“汗”字啊！不过最后还是有些收获的，但是直到目前22点05分，我发出的邮件，暂时还没有回复的~应该最近会有的吧！

　　如果说整理搜索网站，是考验我的心态的话，那么与对方文字的交流应该算是挑战我的沟通能力了，在与对方不论XX交流还是发送邮件，我称称呼自己的“小李”，因为只有用这样的谦卑而又不失礼节称谓，自己才有可能与之对方又对话的机会，当然合作上会是以买麦网为主题，“买麦网诚挚邀请您合作”，我不知道这样是否恰当，但至少是对自己走向社会或者说直面客户的一种方式吧，慢慢学习吧！

　　我不知道友情链接对于双方提高浏览量或者说促进客户方便有怎么样的效果，因为查看网站友情链接时，我发现很多网站的友情链接会有n个之多，大多是被收缩了的，只有点击“友情链接”才会打开相关链接的网站，可是有多少客户会去这样做呢，去注意那样一个不起眼的页脚？

　　中间我看到网站的友情链接大致分为三类：

　　1、直接在首页友情链接栏显示的

　　2、直接将友情链接分为了几大类，并不局限与单一行业的（可细分为直接显示和隐藏需点击）

　　3、采用悬浮滚动的形式呈现的

　　我认为滚动的效果会比较好。

　　另外我的一个提议，可以考虑下，记得那会由于很长时间疲于寻找资源而没有取得效果时，心理超级郁闷，但是正好打开了一个机械类网站，页面嵌有轻音乐（应该算是钢琴区类），顿时心情舒服了很多，这可能是自己的感觉，但是我在想咱们是不是可以尝试下，在网页中放些音乐，在客户浏览咱们的信息时，不至于单调！

　　今天大致就这些收获吧！呵呵，那就先写到这了！

　　很不好意思这么晚发心得，因为晚上一个人静静的，可以好好的理些头绪，下午忙完，再赶着写心得，脑子还在想着下午的事，会感觉很乱。还望刘经理和小牛姐见谅啊！

**第七篇: 电子商务个人实习总结**

　　我是xx大学xx系XX级电子商务专业的学生。在本科学习期间，我学习了电子商务概论、电子金融与支付、国际贸易理论与实务、管理学原理、客户关系管理等课程，对电子商务和国际贸易领域有了一个初步的理论层面的认识。

　　广义的讲，凡是利用国际互联网进行商务活动的方式即可以称为电子商务。电子商务以其高效率、高收益、全球化等传统经营方式无法比拟的优点受到全球的关注。不可否认的是随着科学技术在通信、运输等领域的快速发展，资源全球配置已经成为趋势，因此电子商务在国际贸易的领域里也会得到广泛的应用。

　　通过从20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日在xx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。

　　（一）、实习单位简介

　　xx公司成立于19xx年xx月xx日，注册资金xx万元，位于xx市xx路xx号，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。

　　（二）、具体实习情况

　　在实习的xx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。

　　（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。

　　（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。

　　（4）在实习期间，因为我的任务并不固定也不繁重，因此公司里复印材料、收发传真、收发快递等工作都是由我来做的。因此也就学会了传真机和复印机的使用方法，并学会了复印机出现卡纸等状况的基本修理技巧。在有客人来访时，我也需要协助行政人员对客人进行接待。

　　（三）、收获及体会

　　在实习的xx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。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。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。

　　（3）良好的工作态度是做好工作的重要条件之一。

　　首先，简单的认为我们是在给公司打工，公司付给我们薪水的想法是不正确的。因为我们在给公司工作的过程中也在不断学习公司业务的精华，我们也在不断汲取公司的营养，充实自己的知识。所以我们应该抓住一切学习的机会，而不要仅仅的盯着自己的薪水，因为学到的知识比得到的薪水更有价值。

　　（四）、实习后引发的思考

　　结合我在学校里学习的电子商务知识，我想谈谈我对网络银行在中国国际贸易行业应用的现状。以网络银行服务为平台的电子金融服务已经席卷整个银行业，但由于对技术、安全和管理的要求较高，以进出口企业为核心用户的国际网银服务市场在中国却刚刚起步。

　　xx银行于xx年xx月才推出国际网银服务，这已经是国内最早推出国际业务的网络银行平台之一了。这也是我国的贸易公司对网络银行的服务不是很了解的原因之一，因为整个国际业务的网络银行的市场环境并不成熟。虽然市场不成熟，但应用网络银行提供的服务代替传统的跑银行的财务管理方式是有优点的。

　　不难看出，网络银行的应用，大幅度降低了银企双方的交易成本。现代银行从柜面服务为主的传统服务向全方位网络服务的全面转型是必不可少的。网上银行为代表的电子渠道将成为银行服务客户的主要方式。所以我想，在以后的国际贸易交易中，网络银行的国际服务将会得到越来越广泛的应用。

　　这次的实习虽然只有短短的xx周，却另我受益匪浅。我要感谢在实习xx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xx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。

**第八篇: 电子商务个人实习总结**

　　在对电子商务专业三年的学习中，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，成为了青岛\_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

　　青岛\_公司位于青岛市\_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。

　　二、实习时间

　　我的实习工作从20\_年2月28日进行到202\_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，并承诺：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：我学习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，用堆高机按照标准最大堆高数量储存;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。

　　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。

　　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在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。

**第九篇: 电子商务个人实习总结**

　　B2B电子商务是指企业与企业之间，通过Inter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Inter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Inter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Inter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Inter，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Inter，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Inter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Inter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。

**第十篇: 电子商务个人实习总结**

　　按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程，收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

　　通过这次实习，我基本掌握电子商务的实际应用，了解并熟悉了B2B及B2C的流程，懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。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，其最大的特点是：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。

　　这次实习中，虽然每次都受到挫折，但是在每一次的挫折之后我都会总结一次，我发现每次进步一点点并不太难。有时我真想放弃了，又累又受气，上会网玩会游戏多好呀！但一想到翁老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实成功就离你不远了！这样，我就以积极的心态来面对，我不再惧怕他们，我知道困难像弹簧，我弱它就强

　　对于这一周的实习，我是抱着认真的态度对待的！我觉得实习最重要的是让你学到东西，重要的是过程，如果有机会的话，我希望下次还能进行这种类似的实习，反正只要能学到知识就是好的！

　　这一周的上机操作，我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完，但至少每一项我都熟悉了流程，知道具体每一步该怎么往下走，我想着就是不小的收获，呵呵！

　　这次实习让我懂得了如何在网上购物，如何申请邮件，如何进行outlook设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何下载迅雷并用它来下载自己需要的资料，还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息，也了解了百度、搜狗等搜索引擎等好多知识。这些东西有些以前我都未接触过，很感谢这次实习的机会，相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助！

**第十一篇: 电子商务个人实习总结**

　　本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用软件掌握B2B模式下的电子商务的运作模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强动手能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互之间的配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识实训时间：

　　202\_年9月20xx年11月实训内容：

　　1、申请电子邮箱；

　　熟悉的了解并掌握电子邮箱申请的全过程，注册一个自己的邮箱。

　　2、在招聘网上注册招聘信息；

　　通过在招聘网对招聘信息的填写了解招聘网的各个功能以及运作的流程，并对自己的求职意向有所明确。

　　3、在淘宝网中开设自己的店面；

　　熟悉淘宝网开店的整个过程，掌握每个环节的流程对淘宝有了更深一步的了解，学会了如何才能开设属于自己的店面。

　　4、注册一个个人的网上银行；

　　了解注册网上银行的主要步骤，学会注册一个个人的网上银行。

　　5、用一物品进行网上拍卖；了解网上物品进行拍卖的主要步骤及具体流程，学会将一件物品如何放在网上进行拍卖。实训收获：

　　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。

　　经过这几周的实训，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。这次实训它的内容主要包括：B2C、B2B、C2C、电子银行、网络营销、电子邮件、网上单证、CA认证、电子数据交换EDI等一系列的操作流程。

　　我们主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，不管是B2B、B2C等都有前台和后台之分。前台的操作主要是作为顾客的操作，主要是进行一些会员的注册、网上银行的注册、网上购物、数字证书的注册和获取以及电子合同的签订等。而后台管理系统主要是管理员负责的，它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通过后台系统的操作，使得我了解与参与到电子商务的全过程。

　　在操作的过程中，我觉得自己的基础知识并不牢固，有一些专业术语，自己不知道什么意思，所以继续操作下去有点困难。这让我认识到了自己的不足，所以在今后的学习当中不仅仅需要操作的训练，更重要的是提高自己的专业知识。只有在学好专业知识的基础上，才能够使得自己更快、更容易的去学习和接受其他知识。我在操作电子商务“B2B”，“B2C”与“C2C”这三种网上交易的方式的时候，就觉得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。这使得我不得不仔细的操作每一个步骤，直到最后完成整个交易。

　　通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，接触更多网络知识，了解网络经济时代的企业经济管理模式，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个实训中让我对电子商务主要的交易流程和核心理念有了深刻的理解。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电子商务的优越性。

　　不仅学到了很多，也意识到了自己的不足的。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。我们每个人都不得不承认中国目前处在传统企业在向现代化企业转型的时期，尤其是B2B行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。今后自己要自学一些必要的软件知识、多访问一些关于电子商务的网站，在实际环境中增长知识。

**第十二篇: 电子商务个人实习总结**

　　短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

　　回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

**第十三篇: 电子商务个人实习总结**

　　完成实习日记、实习周记以及实习报告之后，再写实习总结，觉得有些累赘，该汇报、该交代的基本上已经如数奉上了，那在此就做些零碎的补充吧。

　　在杭州萧山\*\*公司里，我作为一名新员工，只能说是慢慢熟悉企业的运作，一开始同事们对我只是讲解企业发展史、产品说明、企业工艺流程说明等比较笼统的事情，到渐渐让我接触网络组的工作，使用进销存软件等关乎企业内部机密的事情，我所学到的不仅是知识，还有如何融入社会、如何与周围人相处，应该说同事们对于我的询问或多或少是有所保留的，毕竟我没有长期工作下去的可能。我也看到了我专业上的不足，企业需要的电子商务人才必须是个全才，必须能够建设和维护网站，还会设计和开发软件，而这些技术和知识，我花了大学四年仅仅只学到了皮毛，关键时刻根本拿不出手。惭愧啊！

　　而让我记忆深刻的事情，就是在企业的时候，7月23日，来了个中东客户，需要用英语交流，上级分配任务了，要求我跟他交流，作为学生，回答不上问题，可以说不知道，但是在这里，不能说“我不知道，我不会”，我只能硬着头皮跟他讲，不管语法，不管流畅，彼此听得明白就好，在那一刻，我才深刻明白我们要学的是口语。所以，我要加强英语口语，纯粹学语法、学单词真是毫无用处，只有能跟英语国家的人交流了，才是学以致用。不管能不能过六级，练好英语口语，这才是硬道理。

　　在企业，邀请个知名企业的老总过来讲座不仅费用高，而且机会十分难得。在我即将结束实习的时候，有幸碰上了万向集团董事长鲁冠球来企业讲座。我听说2个半小时讲座的费用达到5000元之多，而且还是预约了好久才请到的。培训的内容无非就是创造企业文化，提高员工凝聚力、战斗力等等内容。但真是物以稀为贵啊，全体员工济济一堂，聚精会神地聆听“圣贤书”。张永飞老师的话点醒了我，他说：“我们要从最熟悉的话里听出员工培训的诀窍来，可能这些领导人讲得万变不离其宗，但细节的处理上还是有差异的，这些就是我们不惜重金邀请来的原因。”每每想到这些，我就觉得我们学生太奢侈了，学校每学期花费在邀请校外知名人士来校讲座的费用是多么昂贵，而且在校生听讲座都是免费的，但我们哪里懂得珍惜，明白学校的用心良苦的时候似乎为时已晚了，大四了，就快毕业了。

　　两个月的实习生活让我规矩了很多，成熟了很多。在与校园五彩缤纷的世界相比，这里的色彩是单一的，这里的生活是拘束的。一想到不久以后我也会踏上这片社会的土壤，我就应该学会适应。

**第十四篇: 电子商务个人实习总结**

　　对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。20\_\_年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

　　哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

　　实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

　　十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，PS技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、VK论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

　　虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

　　实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

　　这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

　　回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

　　首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

　　作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工

　　作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

　　其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

　　再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

　　最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

　　现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

　　第一，要有坚持不懈的精神

　　作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

　　第二，要勤劳，任劳任怨

　　我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

　　第三，要虚心学习，不耻下问

　　在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

　　第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

　　平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

　　通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

　　总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还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。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

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！