# 电子商务实习工作总结范文六篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-17

*电子商务通常指的是世界各地广泛的商业和贸易活动。在互联网开放的网络环境下，基于客户机/服务器应用模式，买卖双方在不见面的情况下进行各种商务活动，实现消费者在线购物、在线交易、商家之间的在线电子支付以及各种商务活动，交易活动是金融活动及相关综...*

电子商务通常指的是世界各地广泛的商业和贸易活动。在互联网开放的网络环境下，基于客户机/服务器应用模式，买卖双方在不见面的情况下进行各种商务活动，实现消费者在线购物、在线交易、商家之间的在线电子支付以及各种商务活动，交易活动是金融活动及相关综合服务活动的一种新的商业运作模式。 以下是为大家整理的关于电子商务实习工作总结的文章6篇 ,欢迎品鉴！

**电子商务实习工作总结篇1**

　>　一、实习概况

　　电子商务实习很快就结束了，这次实习安排了五天，地点在机房的电子商务模拟平台上，由王老师指导，在这一次实习的过程中，给我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。

>　　二、实习内容与成果

　　在课程设计的操作中出现了的很多问题，比如在注册后，我忘记我注册的部分信息，致使后面的部分无法完成；在自己的银行申请开户后，没有以银行的身份进行审核，导致账户无法用，而我自己却不明白就里，一头雾水。当然这些都是小问题，在我再次认真阅读注意事项之后都得到了解决，而这也正好充分反映出了电子商务的操作步骤之间紧密联系。在B2C的购物过程中，作为商店，在进行商品上架的那一环节时，操作有些不方便，各种商品要一一修改信息，一一上架处理，这个增加了设计的烦琐度，降低了操作的效率，同时也影响了商品种类。在进行B2B的操作中，由于不细心，也出现了多次错误。与客户签订合同时，有两次没有留心几个关键的合同项，给后面的工作带来了很多麻烦，特别是在进行商品交易时，由于要进行大量的操作步骤，经常辨不清哪个先哪个后。这一系列的问题都在我反复操作、反复注意事项之后得到了解决。这次实习不仅让我学到了很多东西，让我全面的了解了电子商务的操作流程，而且也让我看清了电子商务的发展前景，在目前的中国，电子商务并不发达，人们的思想也不是很超前，现在的经营者们已经习惯了传统的营销模式，但我相信，电子商务环境下的经营模式在不久的将来一定会成为商业贸易的主营方式，一定会出现更多的像淘宝网、意趣网、阿里巴巴一类的电子商务网站，电子商务的经营模式将会蓬勃的发展，每学期都组织学生进行课程实习，是我们学院培养应用型本科人材的方式，让每个学生在实习中锻炼自己、提高自己，为以后的工作打下坚实的基础，这才是学院组织实习的根本目的。经过了这5天忙碌的课程设计，我学会了很多，这不仅仅只是在这个过程中我会了些什么，而且更重要的在这个过程我提高了我处理问题的能力。5天下来，收获当然是很多的，从这个教学模拟软件里，我将一个学期来所学的电子商务的专业理论知识都巩固了一遍，并且借助软件的模拟操作，将这些所学过的知识联系到了实践中，这极大的提高了我的个人能力。在这个过程中，我还接触、学习到了在电子商务学习中所没有的知识，这也丰富了自我。我会在以后的学习生涯中继续努力学习有关电子商务方面的知识，做一名合格的新时代人材。

>　　三、发现的问题和建议

　　对于专业的学习，我想如果要做电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，SEO是我的目标，我想多花些时间来进行尝试性的实践，也完成一个有有挑战性的电子商务大赛，主要是通过自己网店建设和营销推广，在指定竞赛平台上建设网店，进行网店设计、制作、维护与推广，进行商品的网上营销、促销服务。重点在于锻炼在电子商务真实环境下的网络营销能力，提高电子商务实践能力和创业能力。很希望能在大二的一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力。

　　对于竞争力的认识，我觉得我有能力把电子商务的网上模拟平台做好，我具备竞争力。专业知识的了解培养了我的个人能力和素质，使我独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把这学期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。

**电子商务实习工作总结篇2**

　　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!

　　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!

**电子商务实习工作总结篇3**

　　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。

**电子商务实习工作总结篇4**

　　毕业顶岗实习是高职教育的重要环节，是校内教学与实训的延续和深化，是理论联系实际、学以致用的重要途径，也是检验教学与实训效果，提高学生专业技能和综合素质的必要方式，本次实习是学习了二年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习，达到理论与实践相结合的目的，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备。

　　现将实习情况及效果总结如下：

　>　一、明确实习目的

　　通过毕业顶岗实习，使学生较为系统地了解企业电子商务与市场营销的实际，加深对专业理论知识的理解，训练实际操作技能，进一步掌握和提高电子商务专业的基本技术，强化分析和解决实际问题的能力，培养敬业、创业和合作精神，增强精业意识和劳动观念，并发现和弥补自身的不足，以改善自身素质，为适应毕业后的实际工作奠定较为扎实的基础。

　>　二、安排实习单位

　　为了便于毕业生将毕业顶岗实习单位与就业单位相挂钩，本届毕业顶岗实习单位原则上由毕业生自行联系，所联系的实习单位应与所学的专业相关联，以利毕业顶岗实习的顺利进行，达到毕业顶岗实习之目的。实习生应于20xx年10月25日将实习单位回执单交至班长，由其统一报至系办登记造册。

　>　三、实习效果

　　在一个学期的实习之后，学生普遍感到不仅实际工作能力有所提高，更重要的是对企业的工作流程和工作需求有了感性认识，进一步激发了大家对专业知识的兴趣，并能够结合工作实际，在专业领域内进行更深入的学习。一些学生写出了质量较高的实习论文。

　　实习活动使学生初步接触社会，培养了他们的环境适应能力及发现问题、分析问题、解决问题的实际工作能力，为他们今后的发展打下了良好的基础。通过与学生的交流，普遍认为当前认为企业最看重员工的素质是工作态度，团队精神，和专业技能。由此我们可以看出企业对学生的工作态度是相当重视，能迅速融入企业文化，遵守企业制度，能吃苦耐劳的员工是受到企业欢迎的。在以后的教学过程中需要考虑引导和加强的。

　　教实践证明，教学实习适应本专业特点，符合教学规律与学生心理预期。它作为电子商务专业教学体系的一个环节，无论对学生成才还是对教学改革，都有极大的促进作用。

**电子商务实习工作总结篇5**

　　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!

　　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!

**电子商务实习工作总结篇6**

　　两周的实习很快就过去了，这次是我们第一次真正接处电子商务方面的实习任务，虽然经过两天的培训，但是下市场的时候还是有许多无法自己解决的问题，虽然很难得是我还是在这次实习中学到了很多无法在课堂上学到的东西。

　　实习前公司的赵总经理和常经理分别对我们进行了两天的培训，着实从他们那里学到了很多实用的东西。出去实习的第一天我和我们小组的其他两个人来到了南岗区大成街，我们这级我任组长。但是当我们看见第一家店的时候却停在了门口，说实说，当时我真的没有勇气走进去。我一边往前走一边想：我真的没有用，还身为组长呢，这样怎么带领其他同学工作?终于我鼓足了勇气，脑子里一片空白的走进了一家店，结果和我想象的一样，只得到了客户资料，其他的什么也没有，别说什么做电子商务的了，就是两个字“不办”!后来我又跑了几家店，各式各样的说法，就是没有一家签单子的。我们小组会合之后，我的成绩果然不如他们两个，有时我认为我自己是不是真的没有能力。

　　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，找一个网吧上会网玩会游戏多好呀!但一想到岳老师的那句话“做为一个市场营销教研室的学生，出去的时候应该把自尊心放在家里。”我就会给自己加油，面对客户就会对自己说：其实成功就在你要走的下一家店!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。

　　这次实习不仅让我学到了很多东西，而且也让我看清了电子商务的发展前景，根据我跑的商店来看，大多数的商店或者厂家都没有自己独特的网站或者根本就没有网上的任何业务电子商务是现代市场发展中必然产生的一种营销模式，所以，这些商家都将是我们未来要开发的客户，现在的\_\_，电子商务并不发达，人们的思想也不是很超前，但我相信，\_\_这块潜在市场将是其它任何地方都无法比拟的，现在的经营者们已经习惯了传统的营销模式，但是我相信在不久的将来，在这块黑土地上，在这块充满商机的土地上，电子商务将会蓬勃的发展，将会迎来一个春天。所以，现在正需要一批电子商务方面的人才来发展和开发这块市场。

　　这次实习后，我不仅对这块市场和电子商务充满希望，我更对自己的未来充满希望，我相信不久的将来，\_\_的电子商务春天将如期而至。

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！