# 电子商务实习自我鉴定总结范文(通用3篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-05-12

*电子商务平台是为企业或个人提供在线交易协商的平台。企业电子商务平台是在互联网上进行商务活动的虚拟网络空间，是保证商务顺利运行的管理环境它是协调和整合信息流、物流和资金流有序、相关和高效流动的重要场所。 以下是为大家整理的关于电子商务实习自我...*

电子商务平台是为企业或个人提供在线交易协商的平台。企业电子商务平台是在互联网上进行商务活动的虚拟网络空间，是保证商务顺利运行的管理环境它是协调和整合信息流、物流和资金流有序、相关和高效流动的重要场所。 以下是为大家整理的关于电子商务实习自我鉴定总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】电子商务实习自我鉴定总结**

　>　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。

　　当然，希望老师能给出更多的指导，大二对于大学生来说最关注的无非就是学业问题。对于电子商务，虽然我不是一个专业人士，但是我想对这个专业有一个很好的认识。我是一个学国贸专业的学生，电子商务的作用是不可忽视的。电子商务的就业出路很大的程度上还是在于你的应用实战能力。也希望老师提供或者同学们找到更多的实习实战机会。至少当我毕业的时候，我能精通电子商务的其中一块或者具有电子商务的一技之能，不管网店建设还是网页设计，网络编程或者供应链管理，还是资金流的运转。甚至是熟悉阿里巴巴的B2B运作平台和淘宝网开店的平台使用。总之，让自己独一无二，就具备竞争力。

　　经过这次实习，我得到了以下感想：

　　1、电子商务的展开不能拓开传统产业的支持。

　　2、任何电子商务的实现都不可能脱离开技术上的支持。

　　3、要培养自己的团队合作精神，团队的力量不可忽视。

　　4、要永远保持激情与耐心。

　　5、团队成员要互相信任，广泛听取意见。

　>　四、实习收获与体会

　　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。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，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。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。

　　实习后，我不仅对这块市场和电子商务充满

**【篇2】电子商务实习自我鉴定总结**

电子商务专业自我鉴定1

　　作为新社会要求的新型电子商务人才，无论是在销售环境，网络环境下，都对我们提出了新的要求，首先要具有创新意识、专业的的知识、团队的合作等等各种新的要求。以下就是本人的自我评价：

　　我在这3年的学校生活中，让我打下了坚实的基础。专业方面，我掌握了大量的理论和电子商务实践操作。同时在计算机、英语、以及社会团体社交方面都有很大程度的提高。

　　个人素质方面，3年的学习，我自认为脱离了幼稚、浮躁、不切实际的想法。在生活上能吃苦耐劳、工作方面独立、积极主动。心理上更加成熟、坚定。实习工作方面可适应高强度工作、独立思考、具备团体协作精神。

　　经过三年大学学习以及一年的电子商务岗位实习，我成长了很多，相信在以后的工作中，我会紧密配合团队，发挥我的特长，为公司为企业做出我的贡献，成为一名合格的电子商务专员。

电子商务专业自我鉴定2

　　我叫李，来自06E1班，也就是电子商务专业的学生。

　　本人就读于广东省对外贸易学校，将于20xx年6月毕业。我非常珍惜在校期间的学习机会，认真学习文化课程，较熟悉地掌握专业知识，与此同时，我还学会了许多做人做事的道理。三年来的学习生话磨练出一个自信和上进心强的我。面对知识经济的到来，计算机技术也

　　得到了广泛的应用。作为一个21世纪的中专生，面对的又是一个新的挑战。不仅要有扎实的专业技能，还需有更多方面的知识。所以中专期间我不断学习，不断拼搏，努力学习各种计算机网络，网页设计，互联网技术，20xxServer，微机原理，跟单信用证，英语函电，国际贸易实务等专业知识。除此之外还选修了案例分析，商务代理，photoshop图像处理以及物流知识等以提高自己的综合素质。鉴于此，我希望能在毕业后谋一职位，热切期望能用自己所学之技为社会做出自己的微薄之力。对待学习，我认真努力，对待工作我同样也能做到爱岗敬业，谨慎负责，一丝不苟。在生活方面我乐观，热情，诚恳，宽容。我自信能胜任自己的工作，本着“迎难而上”的精神，我将凭自己的能力克服各种困难，更好地胜任将来的工作。

电子商务专业自我鉴定3

　　深夜，我一个人坐在宿舍里想了很久，就快毕业了啊，还真是有些迷茫，毕竟经过大学的磨炼以后，即将走出校园的我又会何去何从呢？或许我该给自己做一个自我鉴定，好好梳理一下这几年的我是个什么状况。

　　我是电子商务专业的学生，当初在高中班主任的办公室打扫卫生，由于看到了我所在学校的宣传单，因此我选择来到了我所在的学校，至于为什么会选择电子商务这个专业呢，其实这个问题我也斟酌了很久，经过和高中班主任的探讨以后，我发现有的专业没有后台很难发展长远，有的专业与我的性格不符，再加上电子商务近年来的确发展得蛮好的，于是我就选择了这个专业。从这里便能看出我的一些性格特点，谨慎、怯懦而纠结。进入大学以后，可以说到目前为止，班上有些人我都是叫不出名字的，因为不熟，除了上课以外，基本上没怎么聚过，相处的最好的就是室友，毕竟大学期间基本上都住在一起，无话不说，因此关系也特别好。在度过大学军训这段时光以后，学校举办过一次运动会，在运动会的开幕式上，每个班都组织表演了一次节目才在第二天开始，我在其中参与了团体操表演，获得了“优秀团体操队员”的荣誉。

　　我对电子商务的看法是杂而不精，再加上教材过时，我很难评判大学期间学到的专业性知识，所幸部分专业课老师是很敬业的，我也理解了一部分内容。学习上的表现嘛，借用一位老师的话说，那就是我的学习态度很好，至少大学前半段时间是这样的，那个时候我是比较正能量的，一直竭力于表现自己，一旦有回答问题的时机，我都会踊跃发言，因此在老师心目中我一直是班上最优秀的几个男生之一。可惜好景不长，快大三的时候我在学生会遭遇了一些变故，具体发生了些什么不便多说，从那以后我变得颓废了许多，甚至影响到了现在的我，记得刚进大一那会我甚至喊出了“不敢做出头鸟，但我必须做第二个，紧随其后不掉队”的口号，现在则是“不主动，不拒绝，不表态”。

　　专业知识没学好一直是我比较遗憾的事情，如果我能早点做出选择就好了，毕竟根据电子商务杂而不精的特点，过时的教材和迅速发展的社会，可以得出结论，完全跟着课本走会成为试卷上的天才，工作上的傻子。不过由于毕业实习的出现，多少弥补了这门专业的不足，正如这般，我虽然在学习上很努力，但一直没有什么建树，所幸现在还算不错，凭着良好的人际交往能力，我一直没吃过什么亏，还算是顺利的。

　　将来会怎么样，我不清楚，也不想知道。经过这次的自我鉴定，我很迷茫，但我也很坚定，我要做的就是摒弃杂念，把握好现在，虽然现在我还年轻，但一旦挥霍掉这个唯一的资本，以后的路会很难走，因此我要好好珍惜，好好学习。

电子商务专业自我鉴定4

　　我是一名即将毕业的电子商务本科毕业生。在投身社会之际,为了更好地发挥自己的才能,在此做一下自我鉴定。

　　伴着青春的激情和求知的欲望，我即将走完四年的求知之旅，美好的大学生活，培养了我科学严谨的思维方法，更造就了我积极乐观的生活态度和开拓进取的创新意识。

　　无论工作上还是生活中我都做到诚实、热情，我认为诚信是立身之本，所以我一直是以言出必行来要求自己。由于待人热情诚恳，乐于助人，团结同学，尊敬师长，所一直与同学和老师相处得很好，与许多同学建立起深厚的友谊。

　　如果我能喜获您的赏识，我一定会尽职尽责地用实际行动向您证明：您的过去，我来不及参与;但您的未来，我愿奉献我毕生的心血和汗水!

　　在这即将挥手告别美好大学生活，踏上社会征途的时候，我整军待发，将以饱满的热情、坚定的信心、高度的责任感投入到新的生活环境中，去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

　　我的实习生活已经结束,对专业知识一丝不苟的精神，使我在理论知识和社会实践很快的结合起来，很快的充实了自己，为实现人生的理想和自身价值打下更加坚实的基础.

　　三年的校园学习生活，是我人生的一个转折点，扎实的理论知识,让我在今后的工作中不懈地去挑战自我，相信再大的工作困难也会迎刃而解，校园学习期间,曾做出的成绩，让我在以后的工作上更有信心去胜任，也锻炼了自我，为实现人生的价值和理想打下了基础。

　　校园学习生涯和社会实践生活是我本年的校园生活重要组成部分。

　　一、学习方面。我的专业知识水平使我在建筑行业中很快得到发展。课余时间，就不断的了解和接触建筑行业知识，使得在学习建筑理论知识时.很快的与社会实践结合起来。三年的学习生涯，使我的专业知识得到了实质性扩展，增大了我的知识面。

　　二、广泛的兴趣爱好。建筑行业的图纸有一定兴趣，可能跟课余和假期时间学习了相关的知识有关。在日常活动中，我工作热情负责、任劳任怨，和班级同学团结一致。实习期间，认真的学习建筑规范，结合现场实践强化自身能力。认真阅读施工图纸，注意设计说明，加强现场监督，提高工程的施工质量。

　　三、积极参加学校的各种活动，在本学年由我们学院组织的篮球球比赛,我积极参加备战队员，为我们系体育比赛中获得第一名。

　　四、社会实践。我在不断提高书面知识理论的同时更注重于社会实践。学以致用，实践结合理论知识，20xx年在亲戚的建筑工地学习实践，我自身对这行业有坚实的基础和浓厚的兴趣。又有大量的工作让我在这个建筑行业中不断地加强了锻炼,建筑专业知识也得到大幅度的提高。认真负责的工作态度和工作成果。特别是通过这次厦门的实习，使我对建筑专业的认识更深，获得了更多的现场经验，同时也为以后的工作打下了坚实的基础，也让我对以后的生活和工作有了一定的目标。在这实习，不仅仅只是学习专业知识，同时也获得了很多做人、做事的道理。

　　我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。我的最大特点是：勇于拚搏，吃苦耐劳，不怕困难。在实际工作中，更重要的是牢固树立了强烈的事业心、高度的责任感和团队精神。朝夕耕耘，图春华秋实;十年寒窗，求学有所用。

**【篇3】电子商务实习自我鉴定总结**

　　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。

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！