# 电子商务实习总结报告

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-04-15

*电子商务实习总结报告(优秀10篇)电子商务实习总结报告要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的电子商务实习总结报告样本能让你事半功倍，下面分享【电子商务实习总结报告(优秀10篇)】，供你选择借鉴。>电子商务实习总结报告篇1...*

电子商务实习总结报告(优秀10篇)

电子商务实习总结报告要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的电子商务实习总结报告样本能让你事半功倍，下面分享【电子商务实习总结报告(优秀10篇)】，供你选择借鉴。

>电子商务实习总结报告篇1

今天鸟喜花了一天的时间写了一份电子商务专业实习1的实习报告，由于报告太长有一万多字，考虑到这个问题，所以只上传其中的实习总结部分与大家分享。

在这一次实习的过程中，给我收获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。

至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。

对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，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，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销seo的梦想，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

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。

当然，希望老师能给出更多的指导，大四对于大学生来说最关注的无非就是出路的问题。对于电子商务专业，我想杨赋立老师网上发表的文章“电子商务百问百答”是一个很好的认识。电子商务学生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。至少当你毕业的时候，你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seo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，你就具备竞争力。

>电子商务实习总结报告篇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!

>电子商务实习总结报告篇3

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。

>电子商务实习总结报告篇4

当真正走上上班岗位的时候，我既高兴，也有点感伤。

校园生活\_\_年，小学，我学会了识字，学会了简单的算术;初中，我学会适应不在父母身边生活，学会了习惯和同学一起的住校生活，学会了新的一门语言，积累了一些生活常识;高中，我学会了埋头苦干，学会了忍耐;大学，学会了用乐观的态度面对生活，学会了怎么去自学，锻炼了胆量，提高了社交能力，同时，也让我感到堕落与迷茫。

我很喜欢工作的过程，因为从此，我可以完全独立了。虽然周一到周五，都是两点一线，公司——宿舍，我也知道，如果我们安于现状，将来很长一段时间内，我将会重复着这样平淡而又充实的生活。

有一种毅力叫做坚持，就像当初我想要放弃学业一样，但最终坚持了下来。上大学，并不是像大部分大学生所说的那样，混日子，浪费时间。在上班的这一个月里，深深感受到，大学里所接触过的，或多或少，对我们的职业生涯都是有帮助的。就像我现在从事的电子商务一样，它所涉及的，不仅仅是电子商务这个概念，它普及了摄影、图片处理、网页设计、数据管理，更深层次的技术，就是编程语言的应用，营销策划，数据分析等等一系列操作，都是在大学里接触过的。在大学里没有学牢固，上班之后可以再来学习，但是需要花费更多的时间与精力，一切都从最底层做起;如果在大学里，有一项学得相当不错，一走上工作岗位，就可能坐在策划或者经理等的高一级别的管理岗位上。所以，在大学里，多学点东西，把专业知识掌握熟透了，对于日后的工作是相当有必要的。

刚进入公司的时候，感觉是挺新鲜的，看到了公司很光鲜的一面，感觉自己留在这里，前途应该是不错的。在\_\_工作一周之后，对公司更深入的了解之后，让我渐渐的感觉到失望，在整整一个星期里，特别想辞职，原因有三：一、公司目前还没有电商平台，觉得自己留在这里学不到东西，二、感觉自己的直属上司能力不怎么样，分给我的任务没有挑战性，跟着他工作，没有激情，三、工资太低，达不到作为一个本科生的水平。苦于还没有找到下一家比较适合的公司，又害怕辞职之后没有个落脚处，所以不敢盲目做决定，内心苦苦挣扎了一个星期。

一个人第一次来到\_\_，在遇到困难的时候，难免会感到失落与孤独。幸运的是，我有一个外公，也就是我亲外公的弟弟，在\_\_生活了几十年。虽然从未谋面，现在他已经\_\_多岁了，见到他的第一眼，我就感觉特别亲切，他娶了个能干的老婆，也就是我的外婆，年轻的时候，是个职业女性。我感觉自己从小就缺少老人的关爱，奶奶和亲外婆，从没见过，爷爷和外公，也是在我几岁的时候就去世了。现在，突然有了外公外婆，让我感到特别幸福。在这个陌生的城市，我不再是一个人，他们让我感受到了爱，感受到了家的温暖。

心里的矛盾还没有完全消除，就听部门经理说，他朋友在\_\_自己创业，缺少人手，希望他能够过去帮忙，他答应了。第三个星期一，他就没有来我们公司上班了。我们虽然做同事没有多久，他的能力也一般，但是人还是很好人的，有很多值得我学习的地方。无论是有工作经验，还是没有工作经验，公司对新来员工都会先进行一段时间的考察。虽然我们部门的几个同事进入公司的时间，相差不久，相对来说，他们都有过工作经验，我就是一张白纸，在很多事情上，不敢妄言，只能虚心学习。

直属上司辞职了，公司又还没有招聘到适合的人，但是工作是不能中止的，这对于我来说，无疑是一个机会，对于公司来说，正好解决了燃眉之急，做了认真的思考之后，觉得自己能够胜任这份工作，所以必须抓住机会，于是自告奋勇，把工作接了下来。当然，在接下这个项目之前，我是和外公外婆讨论过的，他们很支持我，也给了我不少好的建议。

有了任务，和同事之间的交流多了，学习的机会也多了，工作激情也就跟着上来了。

回想大学，大三当了一年的学习委员，改变了我很多。在那一年里，我不再畏惧工作的压力，让我学会了如何应对突如其来的工作;在那一年里，有了更多的机会和老师交流，这为我在工作上，如何与上司交流打下了一定的基础;在那一年里，和同学之间的互动也更加频繁了，和同事之间的交流与合作，无疑是相似的。

领导就是我的老师，他交给我的任务，就像是老师布置的作业，有了疑问，就像请教老师一样请教他，有了自己的想法，也会勇敢地和领导交流，我不再像以前一样畏惧。我会像尊敬老师一样尊敬我的领导，虚心向他们学习，但也不会像个木偶人一样，领导说什么就是什么，我有自己的思想，但是不可以直接反驳，这是对别人最起码的尊重。和同事相处，其实和同学相处一样，有竞争，也有合作，但是不同的是，和同学相处的空间比较大，下课、上课、逛街、吃饭、旅游都可能在一起;和同事就不一样，交集会少很多，也就是在上班时间，现在终于体会到，为什么说，走进社会，就能感觉到同学间的友谊会随着时间的流逝，越来越珍贵。

社会和校园，既有区别，也有类似，它没有校园生活那么单纯，但也没有你想象的那么复杂，如果说大学社交是一种情感需要和学习需要，那么社会上的社交就是一种生活需要和工作需要，两者没有本质上的区别。

这次的工作机会，让我接触到了一个网店的申请，开通，管理等整个流程，一个项目的成功，让我更加有自信。无论选择什么样的职业，亲人给予我们的，只能是情感上的依靠;老师给予我们的，是学习的方法;领导给予我们的，是任务;同事给予我们的，是力量。方向始终掌握在自己的手里，要想让自己有所进步，唯一的途径，就是学习、思考、行动。

人生需要沉淀，学到老，活到老。有一天，我们带着苍老的容颜，回想逝去的青春，即使心里带着感伤，但脸上，还是面带微笑。

>电子商务实习总结报告篇5

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。

>电子商务实习总结报告篇6

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，这是一个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。既有知识上的缺陷，也有认识上的不足。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。

一、综述

自\_\_年\_\_月\_\_日起。作为旅游英语专业的专业实训课便随之一一拉开帷幕，直到\_\_日双选会的来临才会结束。之所以要进行专业实训课无外乎是想要我们做好顶岗实习前的训导准备。都说三百六十行，行行出状元。要想在各行各业出人头地的前提出了对职业拥有莫大的热情外还必须懂得其中运作的规矩。其实这也是我们在校接受教导的最后一次机会了。可以说每天安排的科学而合理的实训课程避免了我们在等待双选会期间虚度光阴。而且每堂实训课都是有针对性的进行的，所以对于我们每个人来说是有百利而无一害。

二、主体

为了让大家更深刻的体会有关导游这门行业，\_\_日那天一大早我们全班就随着班车踏上了去\_\_的旅途。并花了两天时间分别游玩了\_\_的\_\_园和\_\_园。当然我们是带着任务去玩的，除了聘请个导游姐姐的讲解外，我们每个人都必须亲自再走一遍景区并讲导游词给老师和同学们听作为考核的方式。还值得一提的是我们有幸应邀到该地珠宝行进行参访，负责人很热心的请出了我们上一届的学姐为我们解说这里的大概行情。放眼望去直觉店里的珠宝首饰琳琅满目不失让人挑花了眼。幸好有热心的服务员在一旁为我们指点着迷津。接下来负责人还带领着我们在售茶区入座畅谈，比品茶更有趣的是他们毫不吝啬的向我们解剖了他们所认为的导游。此番言谈的确令我们增进了不少有关导游这门职业的别样见解。

除此之外，让我难以忘怀的课程当属\_\_老师上的有关服务方面的礼仪礼节课。她的课素来倍受青睐，这次也不例外。她一点也不浮夸，所以教授的都是些特实际而实用的知识。最主要的是她愿意让我们当场运用所学的知识。瞧，我们最后是在女生化着美美的妆容和男生打着美美的领带中愉快的结束这门实训课的。与此同时，我也时刻没有忘记\_\_老师不辞辛劳的教我们有关导游业务方面的知识，特别是接待服务方面的细节问题正是有了他的提点才让我们更深入的了解到想当一名合格的导游那是相当的不容易啊。

\_\_日这天也是充实的一天，我们有幸邀请到了旅行社的经理来为我们上实训课，她的确是见多识广之人。课间言词展现的都是她在实际带团中所遭遇到的各种问题和需要注意的地方，哪怕是遇有游客食物中毒也能处理的四平八稳。果真彰显了果断干练和沉着冷静的优良品质。我便不经在反思若是换做是自己遭遇此类种种问题是否能够像她一样胜任的游刃有余。

三、总结

俗话说“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行!”在短暂的实训过程中，当面对老师一些假设性的提问时总让我深深的感觉到自己在实际运用中的专业知识的匮乏，再思及以后的工作中难免遇到此种困难，便让我感到十分的难过。本以为自己在学校学的不错，一旦接触到实际，才发现书到用时方恨少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。可见，注重理论联系实际的学习方法当真是学习的不二法门。最后，很感谢学校能够提供这样难得的学习机会让我们提前意识到自己有诸多的不足，好为顶岗实习之日的应战做好最充分的准备。

>电子商务实习总结报告篇7

时间流水，短短的两周就流逝了，回想在这两周的实训生活，还真的不知道要用什么来形容，可能最现实的一句话来形容是：真的好累啊!每天坐在电脑面前，眼前不是“\_\_”就是“\_\_”，有的时候做着题目，这一步没有做好，后面的就也不好做了，那时候，心里的火气就不知道有多大了。真想把电脑摔了!在以前还没有接触电子商务，什么概念都不懂，现在还知道了什么是电子是商务，它包含哪些东西。我觉得，这两周的时间我没有浪费，我相信自己。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。

这次的实训内容其实也蛮多的，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单，尤其是在处理电子合同时，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，正如老师说的，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。对于我本身，以前最熟悉的也不过是电子邮件服务，有一个邮箱总是和别人发发邮件，其他的也不知道到底邮箱还有什么用，至于还有那么多的内容，根本就没有听说过更何况还是什么见过了，而且还要自己做，真的是不知道，不过还好书上有，让我对其了解了一些，要不然还真的不知道要如何下手了。在做电子合同时，我遇到不少了麻烦，申请的企业不知道哪里出错了，就不是见了，我就从头开始，一切都重新开始，先从b2c做起，注册公司，慢慢的，一步一步来，我以为这样应该不会还有什么不对的了吧，但是做到最后，我还是错了，我那时真的一下就火了，怎么总是错了，不做了，我和自己闹着矛盾，就把这里给丢下，继续做后面的，可是，我还真的蛮笨的总是出错，搞着搞着又不知道做了，真的会晕掉。不过，我是好学生，还是把要做的都做好了，要不然我怎么会有以下的收获呢?虽然，不是通过自己的语言来表达，但我想，我懂了，至少比以前知道了很多。

通过这次的实训，让我知道，电子商务是伴随着网络信息技术的发展和计算机应用的普及而产生的一种新型的商务交易形式。这种新型的国际贸易方式以其特有的优势(成本低、易于参与、对需求反映迅速等)，已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律(无论是英美法系，还是大陆法系)关于合同的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更好的发展。

虽然我知道的可能还不是很多，但这次实训给了我一个很好机会，让我知道不少，电子邮件服务、网上银行服务、电子钱包管理与使用、电子商务的三种模式：b2b、b2c、c2c，网上单证、edi模式、ca认证、电子合同和企业网站。

在电子邮件服务中，最主要的是电子邮件的申请：个人资料、密码的修改，电子邮件操作：邮件的浏览、撰写、抄送以及删除。网上银行也就只有三个内容，网上银行服务的申请、网上银行后台管理和网上银行服务使用。我认为最简单的就是电子钱包管理与使用，只要新建用户和完成电子钱包设置等。内容最多是电子商务的三中模式，内容是有很多，但是操作起来还是蛮容易的，只要做一步后面的几乎都可以了。这三中模式就是让我们能熟练的掌握企业与消费者交易的整个过程，包括：消费者网上购物、b2c后台初始化、商店经理业务等操作。还要掌握企业交易的整个过程和熟练掌握拍卖的全过程，熟练前台会员注册、客户投诉、新手上路、服务中心、新品上架、每日一拍、商品推荐、竞拍热点、特色拍卖等项目还有一些等录日志、会员管理、群组设置、拍卖目录设置、和拍卖商品管理等。最难的也是让我最火就是这个了，不过还好，一切都知道了，就觉得也不是很难了，万事开头难，看来说的一点也不错啊。

通过这次实训，我懂得电子商务的全部，但在我看来，知道了就是很了不起了，毕竟我们以前没有接触过，有现在的成果也很不错了，但是我相信，我们不会骄傲的，不会以为因为搞了两个星期的实训就什么都知道了，我们要学的还有很多，要接触的还不知道有多少，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的，把握现在，为自己的未来而奋斗，展开双翅飞向美好的未来!

>电子商务实习总结报告篇8

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。

>电子商务实习总结报告篇9

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。

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!

>电子商务实习总结报告篇10

通过这次实习我对自己的专业也有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的学习。这个实习这帮助我更深层次地理解现在的网络营销。不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。实践暴露了我许多知识上的不足，也是对理论知识的一种补足。此外，我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互交流，相互促进。

因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。在这次的社会实践中，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野，增长了见识，也改掉了很多毛病。知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变。而为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

通过这次实习，我还知道，如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是公司里面一个姐姐给我的忠告。耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以每个职员的桌子都是收拾得井井有条。这一点对我感触很深。

以上是我的一点体会，“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司的职员和领导，这是我一生中的一笔宝贵财富。

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！