# 电商专业实习总结范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2023-12-29

*作为一名电商的工作者，对于在实习阶段里的工作进行一个总结，有什么问题加以改进。那么电商专业实习总结怎么写呢？下面是小编给大家整理的关于电商专业实习总结范文，欢迎大家来阅读。电商专业实习总结1按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务...*

作为一名电商的工作者，对于在实习阶段里的工作进行一个总结，有什么问题加以改进。那么电商专业实习总结怎么写呢？下面是小编给大家整理的关于电商专业实习总结范文，欢迎大家来阅读。

**电商专业实习总结1**

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!

**电商专业实习总结2**

通过这次实习我更加了解并熟悉了B2B及B2C的流程，收获很多.下面先阐述一下我对B2B的认识：

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，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x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Internet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Internet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Internet上做广告促销，可以提高销售数量x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Internet，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x%，其中人工成本降低x%，材料成本降低x%。另外，借助Internet，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Internet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Internet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。

**电商专业实习总结3**

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。

**电商专业实习总结4**

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，现在的哈尔滨，电子商务并不发达，人们的思想也不是很超前，但我相信，哈尔滨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，哈尔滨的电子商务春天将如期而至。

**电商专业实习总结5**

时间总是过得很快，不知不觉中一个月的实习生活就过去了，在这个月里我学会了很多课堂上学不到的知识，学会了理论联系实际。通过这次实习我对电子商务也有了更为详尽而深刻的了解，也对这几年大学里所学知识的进行了巩固与运用，也发现了实际工作与书本理论是有一定差异的，并且实行起来并没有想象中的那么简单。比如网络营销，工作中不局限于书本，方式比较灵活多变，可以在论坛刷评论，也可以像病毒一样发信息、邮件，虽然有些方法会令人反感，但是确实也会起到一定的作用。虽然我们在学校已经学过关于电子商务、市场营销、管理学的课程，但是在这次实习中涉及到这些方面的问题，我仍然显得有些不知所措，但是通过努力学习我渐渐的完善了自己，也从中体会到了理论结合实际的重要性。所以，理论是实践的基础，理论也来源于实践，实践出真知，理论结合实践，才能发挥出最大潜力，才能更有利于我们的工作。

实习期间我也学会了要耐心、细心，小事也要乐观积极的去完成。比如，和客户交谈一定要有耐心，不要因为客户问得很多很繁琐就生气，也不要因为同事要你做一些琐事，心里就不舒服，或许同事们认为你是新手，要从小事学起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。通过交流，我发现很多同学对实习期间的工作并不满意，他们觉得做的都是很琐碎的事情，很难提高个人能力，认为得不到充分锻炼机会，认为企业把自己当成打杂的，接触不到实际工作。但是仔细想想的话，在这些“杂活”的历练中也是能得到锻炼的，包括电话接待能力、沟通协调能力、研究分析能力、整理归纳能力，计算机运用能力、语言表达能力和外语水平等。不积跬步无以至千里，不积小流无以成江河，所以以后我们正式工作时一定要细心、耐心地做好每一件事。

此外，实习期间我还结交了许多朋友、老师，我们在一起相互工作、相互交流、相互促进。在公司我做到了遵守公司纪律和单位规章制度，向他人虚心求教，和别人和睦相处，因为我知道只有和老员工深入接触你才会更加了解生活和工作的实质、经验、方法。作为一个大学生，为了成为一个优秀的人才，我们必须虚心请教，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，为社会创造价值。通过一个月的实习，我更加相信电子商务的未来是光明的，我们要为电子商务的更加繁荣而努力奋斗。

style=\"color:#FF0000\">电商专业实习总结范文

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！