# 【电子商务法】电子商务毕业生顶岗实习报告格式及范文

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-01-03

*在写顶岗实习报告的时候，很多朋友都会为顶岗实习报告的格式而感到烦恼。朋友，写顶岗实习报告要注意哪些格式呢？以下是由本站小编为大家精心整理的“电子商务毕业生顶岗实习报告格式及范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。　　电子商务毕业生顶岗实习报告格...*

　　在写顶岗实习报告的时候，很多朋友都会为顶岗实习报告的格式而感到烦恼。朋友，写顶岗实习报告要注意哪些格式呢？以下是由本站小编为大家精心整理的“电子商务毕业生顶岗实习报告格式及范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

**电子商务毕业生顶岗实习报告格式**

　　系 部： （三号仿宋）

　　专 业：电子商务

　　班 级：xxx

　　学生姓名：xxx

　　学 号：xxxx

　　20xx年x月x日（5号宋体）

　　1.顶岗实习报告要求由实习学生打印1份，用A4纸打印，字数不少于3000—4000字，

　　2.顶岗课程实习报告在拟写过程中要由指导教师进行指导，完成后交指导教师。

　　3.顶岗实习应于指定日期内完成，如超期，将不作为顶岗实习成绩的评定依据。

　　4.顶岗实习内容要符合实习大纲要求。

　　5.顶岗实习报告格式按照学院统一要求填写，内容如下：

　　①实习单位的简介：企业规模、企业产品及生产工艺流程。

　　②实习车间班组环境描述包括车间人员设备产品及生产情况。

　　③自己顶岗的生产任务及完成情况，自己学会哪些技能。

　　④自己在顶岗实习中专业知识的应用情况。

　　⑤对企业发展的建议。

　　⑥通过实习自己从思想上、业务上、企业管理上总结一下自己有哪些收获，结合自己的工作经历还存在哪些不足，今后的努力方向。

　　1.时间（4号宋体）

　　2. 实习单位：xxx

　　3. 实习目的：xxx

　　4. 实习任务：xxx

　　① 结合本次毕业实习目的，认真按照自己实习过程中所去实习单位发展及生产概况，联系自己专业知识在实际当中的应用，总结自己的心得体会。

　　② 作好实习笔记，对自己所发现的疑难问题及时请教解决。

　　③ 内容应涉及到每个实习单位，论述详细。

　　④ 正文书写完毕后，填写自己实习准备阶段所参考的书籍、资料。

　　（空1行）正文排版样式：

　　（正文不少于3千字，此页起为报告第1页，页码位于右下脚，页面设置为A4默认值，行间距为单倍行距；插图应小于4×6cm，格式为四周环绕右对齐，图注为6号宋体）

　　前言内容（以下内容为5号宋体，题目加黑，题目及各段之间均空1行）

　　xxx……xxx

　　1. 实习单位及心得体会

　　1.1 单位名称1（如：xxx公司）

　　xxxxx

　　………………

　　（空1行）

　　2.1 自我感受

　　xxxx……

　　（空1行）

　　2.2 发展

　　xxxxx……

　　（空1行）

　　xxxxx……

**电子商务毕业生顶岗实习报告范文【一】**

　　>一、实习前言

　　不知不觉，为期三年的电子商务专业学习生涯就要结束了，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xx公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

　　>二、实习单位简介

　　青岛xx公司位于xxx，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。

　　集团公司下设七个合资企业、四个水产加工厂、三个蔬菜种植基地、两个x万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产xx亿元，员工xx人，20xx年实现销售收入xx亿元，出口创汇xx万美元。

　　该企业是xx市著名的以食品出口储存加工为主要业务的大型集团企业，同时该企业在电子商务的应用情况和现代化物流的规模都是比较可观的，是一个现代化企业，因此，我在此企业参加实习工作，可以使自己以前学习的专业知识在实际中得到应用，也使自己能够得到更多的工作经验。因此，在接受在该公司参加实习时，我便决心要辛勤严谨工作，认真完成各项工作任务，在工作中自习观察，组织协调各部门，与周围环境融合使自身工作经验得到提高，使自己学习的理论知识在实际工作中得到应用。

　　>三、实习时间

　　我的实习工作从20xx年x月xx日进行到20xx年x月xx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。

　　>四、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。搬运工的分组工作方法：根据人员的体力情况和技能情况分配，身材较矮的人在集装箱内卸下货物，由对仓库结构熟悉的人搬运至仓库。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。

　　我在完成本职工作的同时，还利用自己的各方面特长协助一些部门的工作，由于我在计算机方面有一定特长，因此也协助计算机维护部的技术员工做好企业内部的计算机维护工作，该企业刚刚制作完成了自己的商业网站，但是技术含量较低，内容较少，与客户的交互能力很有限，页面设计也不是非常友好，公司决定改善自己企业网站的功能和质量，我参与了计算机维护部技术人员对网站的更新工作，利用我学习到的电子商务网站建设的知识，完成了网页设计制作以及数据库程序的编写，节省了雇佣外部技术人员的资金。

　　该公司部门较多，局域网范围很大，而且部分员工对计算机操作方面的技能不高，因此经常出现计算机网络和软件以及硬件方面的故障，我凭借多年的维护经验以及在信息城作兼职时学习到的一些知识，帮助计算机维护专业技术人员解决一些自己能够解决的问题，不仅在最快时间解决了问题，而且我也在维修的过程中积累了计算机方面的经验。同时利用自己的摄影方面的特长，在企业开展一些活动的时候进行摄影记录，在企业人员出行以及货物内部运送时，也能够熟练驾驶小型和中型车辆进行运输，节省了时间和人力资源。虽然我在这个企业只是实习工作，但是我依然认真负责的对待每一件工作，在工作中同时认真学习，提高自己的动手能力和组织协调能力，使得理论和实践紧密结合。

　>　五、实习心得

　　在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头作出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

　　通过这次的实习，我对自己的专业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，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务有的与电子商务不相关，但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在电子商务专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是物流方面，使得我了解了现代企业的物流模式，不仅如此，而且了解了在物流过程中一些具体工作的具体技能。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。

　　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。

**电子商务毕业生顶岗实习报告范文【二】**

　　>前言

　　x月，这个看似春意盎然的月份，却显得那么地喜怒无常；x月，这个让我们充满希望的月份，恰是我们为自己梦想奔波的月份；x月，这个让我们离开学校踏足社会的月份，承载着我们太多的酸甜苦辣。xx公司，这个让我实习的地方，同时也承载着我的梦想。

　　xx服装设计有限公司，是一家专注于xx网和其他平台的服装网络销售公司。主要专注于xx商城和xx网店的经营，是一个拥有自己独立设计生产销售一条龙服务的公司。其服装特点主要是偏向于文艺，清新、宽松，休闲型。在这电子商务风靡的时代，xx公司，从短短几个月的时间由十几个人发展成现在九十多个人，也由刚开始的一个部门发展成x个部门。

　　>一、实习目的

　　顶岗实习，其总的目的是为我们大学生提供一个让自己理论联系实践的舞台，而我们大学生现在需要做的是，如何利用好这个舞台，让自己在这个舞台上发挥所能，真正做到学有所用，用有所成。所以总结这次实习目的有以下几点：

　　第一点：学习与实践，顶岗实习为我们大学生提供了一个深入学以致用的舞台，让我们更加贴近社会，了解社会。在实践中学习，在学习中运用，在运用中总结。

　　第二点：转变身份、扩阔视野，装备自己，顶岗学习第一步的作用，就是让我们从一个大学生的身份转变为职场员工。我们不在乎自己现在能赚多少钱，实习同时也让我们扩宽自己的视野，增长见识。只有经历过了，我们才知道自己的优缺点，才能更好地找到自己的方向。

　　第三：调整心态，我们大学生大部分都在认为，我们大学生实习根本就是在为公司企业＂提供廉价劳工＂。其实我们完全可以换一种心态去面对这个问题：实习是一种双赢的方式。其公司企业为我们大学生提供实习的机会，我们为公司企业提供廉价，我们并没有吃亏。人在社会走哪有不吃亏的时候，实习也让我们明白了任何事情都要以平常心去对待。

　　第四：增强社会经验，建立属于自己的人际关系。我们大学生缺乏最多的就是社会经验和社会人际关系。我们不仅可以通过这次实习机会积累更多工作经验和社会人脉，而且能让我们学到更多为人处事的方面技巧，让我们懂得怎么在职场上生活存活下去。总的来说，正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

　　>二、实习时间

　　20xx年x月xx日至今

　　>三、实习地点

　　xx市xx区xx路x号

　　xx服装设计有限公司，售前客服

　　>五、岗位工作描述

　　第一、灵活运用xx等软件，准确快速地解答客户的疑虑。

　　第二、接受客户询单并及时热情回复每位客户的询单。速度和礼貌是关键。

　　第三、积极引导客户需求和巧妙推荐，实现捆绑销售，提升网店的成交率。

　　第四、备注客户需求，及时做好售前、售中、售后之间的交接工作。

　　第五、核对订单信息，修改运费、查询订单。

　　>六、实习总结

　　x月，我独自一人背上自己的行李，踏上寻工作的路程，加入了求职人群。我选择了这个喧嚣繁华的大城市xx。这个承载着千千万万年轻人梦想的地方，充满机会，同时也充满挑战。每天看着忙忙碌碌的寻梦者，他们脸上注满疲惫但他们依然坚持。而我也在这个陌生的城市里开始了我的寻梦之旅顶岗实习。顶岗实习跟人生一样，充满了五味杂全，酸甜苦辣，不同的阶段、不同的辛酸、不同的精彩，让我的实习生涯充满了希望。

　　一个月的实习，让我对售前客服有了新的见解。一个貌似简单的客服，要想做好它也是需要我们话时间去总结，去学习。以下是我总结出的一些客服技巧：希望以后想尝试xx客服工作的师弟师妹能有所帮助。

　　第一、打字速度要快，尽快在最快的时间内给客户回复，这里面是有一些技巧的呢，比如我们可以在搜狐输入法里面设置一些比较常用的快捷回复话语。这样可以大大提高回复相应时间。

　　第二、要细心和耐心，细心地解读客户的需求，耐心回复客户的疑虑

　　第三、在跟客户聊天的时候，切记避免＂一字经＂，不要让＂哦、嗯、啊＂单字出现在与客户聊天的内容当中。在聊天过程中，如果需要打很长的语句，可以，一句分成2-3句，发给客户，这样就有种，和客户的互动的感觉，或者在这之前，给客户发一个表情。

　　第四、巧用表情回复问题，有的问题，打字太慢，也无法解决问题，可以尝试用各种不同的表情来回答，有的时候这个会收到很多意想不到的结果。

　　第五、对于议价的客户，我们要坚持自己的立场，不能轻易动摇

　　第六、用好心情来面对客户，客户也是人，不喜欢冷冰冰的机器，如果客服回答的都是机械的设好的快捷回复，没有感情的。我们往往会失去这个客户。所以，我们在聊天的时候需要把自己的情感加进去，特别是快乐、好心情。

　　第七、主动询问客户需求，有些客户点击旺旺的时候，还不是很清楚自己要什么东西的，这样就需要我们客服多问。多问客户与产有些客户进来品有关的问题，或者客户感兴趣的问题。这样加强与客户的互动，增加客户对你的信任。

　　第八点，也是最后一点，就是我们一定要摆正心态，以一种平常的心态去对待一些刁难的客户。

　　>五、总体的感悟

　　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。

　　>六、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xx客服这项工作，以此为机会，了解xx内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解xx，xx展位等xx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。

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！