# 电子商务实习总结报告【5篇】

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-01-31

*实习能拓展大学生的综合素质，培养适应型人才。实习是大学生拓展自身素质的主要载体之一，学生通过实习磨练意志，发展个性，锻炼能力，勇于承担社会责任，拓展自身的综合素质，成为学历，素质，技能一体化的适应型人才。以下是为大家准备的电子商务实习总结报...*

实习能拓展大学生的综合素质，培养适应型人才。实习是大学生拓展自身素质的主要载体之一，学生通过实习磨练意志，发展个性，锻炼能力，勇于承担社会责任，拓展自身的综合素质，成为学历，素质，技能一体化的适应型人才。以下是为大家准备的电子商务实习总结报告【5篇】，供您参考学习！

>1.电子商务实习总结报告

　　通过这次实习，我深深地了解到自己不足之处，还有半年的时间是可以在学校充电的，我更加应该抓紧那仅剩的半年时间，把自己在实习时遇到的困难但又解决不了的，回校后努力找到答案，同时要学好如何使用Photoshop、网站建设。

　　当我在面试和找工作时，很多公司都会问你会不会PS，或者是网站维护、网站建设之类的问题，所以在此我提出两点建议：

　　1）建议计算机的应用方面有更深一层的了解与实操。

　　我们上计算机时，都是电脑上操作的，都是理论的，但是没有真正地把电脑拆开、真正地掌握电脑的基本要点，只有真正掌握了，才能更好地运用。

　　2）建议开设一个电子商务案例分析课程。

　　大家都知道电子商务的发展前景是如何，很多的中小型企业都看中了电子商务的商机，都纷纷开设电子商务，这对我们专业学生的发展提供了平台，有用武之地了。但问题是，企业开展电子商务并不只是停留在建站和做宣传方面，更多的是能顺利进行线上的交易和更深层次的运用。此外，一个企业开展电子商务，并不是一个方案就能解决的问题，实施的过程中也会遇到很多的瓶颈，这就需要我们主动去分析研究。而在校学习的过程中，老师在课程设计上很少涉及案例分析类的课程。我想，很多的同学刚来到企业，对公司在电子商务上的发展都缺少主动思考和分析的意识。所以，我建议开设这个课程，来培养师弟妹对企业电子商务发展的思考，培养他们独立分析和解决问题的能力，至少培养他们做电子商务人的意识。

>2.电子商务实习总结报告

　　这次的实习工作，简单而言，我就是相当于网络销售员，而网络营销要求的人才要具有比较广泛的知识面。网络营销基本技能一定要具备，例如，制作处理图片的能力，货物上架，装修、维护、推广网站的能力，很强的沟通能力等等。除此之外，要熟悉自己所从事的行业的行情，会计算成本利润，做出合理的报价。而且，要看言知人，快速获悉客户的所需或所好。知识面广的人有更多的志同道合的话题跟客户交流，商业方面，在与客户的感情加深后，再谈生意轻易而举地达成合作关系。

　　当然，计算机网络技术、电子商务技术基础、网络程序设计、网络营销与我现在的网络管理工作内容比较吻合。但事实上，我在技术方面学得不好，自己还在摸索中和有时趁同事有空就会去请教，再重新学习。现在出来工作了，有一点我是颇有感触的，就是判断某一门课程对你重不重要，你以后能不能用上，不是你学的过程中就可以判断，因为你不知道你将来什么时候能用上它。在校学习的过程中，我慢慢发现自己在学习技术类课程的过程中没多大兴趣，什么网络技术基础，建站等，所以在学习上没放什么心思，只求合格，也决心不会从事技术类的工作。现在事实证明，这一些的想法都是错的。当你身在工作中，并不是你不想做某项工作，你就可以不做，决定权不在你手上。所以，将来的事，谁也料不准，学好各科才是万全之策。

　　在这短短的一个月的实习中，也许它不是我的全部，但它却能给毕生难忘的经历，通过这次的实习，我更加明确自己的目标，无论前面的路是荆棘的还是坎坷的，我都会以积极的态度面度它，我相信我会闯出属于我自己的一片天空的。

>3.电子商务实习总结报告

　　工作是人生活的重要部分，是我们毕业生必须面对的问题，不论是消极还是积极，都会给人带来不同的感受，而精彩的生活源于有意义的工作中，所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力困扰自己，学会适当的调节自己的心情。

　　这次的实习让我学了不少东西，对于工作的思考，不能一味的跟着自己的想法，而是要更能从适合的角度考虑。学无止尽，这点想法一定要在脑中扎根生长，积极的充实自己是很重要的。课本上的知识都是最基本的知识。本以为这些用不上，但现在深切感受到这是我所拥有的宝贵基础，没有书本知识的铺垫，哪能在此基础上不断前进呢。今后的路还很长，这样的实习经验是我人生宝贵的财富。

>4.电子商务实习总结报告

　　一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，了解到了电子商务交易的模式，例如B2B模式、B2C模式等。而且还进入了一些网站，xx给我的这次实习，让我学到了很多，也让我了解了电子商务这个行业的竞争有多么激烈，我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

　　通过这次实习，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。在21世纪，电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来。因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

>5.电子商务实习总结报告

　　从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

　　首先要通过流览店证，如卖家的个人身份证，商家身份证以及相应认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性；

　　其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

　　第三，在c2c中既可选择普通竞标的方式也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

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！