# 最新电子商务实训体会总结 电子商务实训报告心得(五篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-07-15

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧电子商务实训体会总结 电子商务实训报告心得篇一实习的前期是为期十天的...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**电子商务实训体会总结 电子商务实训报告心得篇一**

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的教师给我们讲解电子商相关的知识。可是，这个课堂却和学校里的课堂截然不一样，那里是理论与实践相结合。教师们都把理论同自我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，使感觉自我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。这些理论结合着实践操作的练习，在学校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，感觉自我对外贸电子商务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，经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，以培养自我的适应能力、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，觉得自我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，并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。

回顾这一个月来，自我的工作情景，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。所以，更要及时强化自我的工作思想，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。我认为自我还必须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。所以，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，注意自我工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自我真诚的微笑，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，要深化自我的工作业务。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。学会应对不一样的顾客，采用不一样的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自我称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最 终，端正好自我心态。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，能够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。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。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。

经过本次的实习，我还发现自我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。但这次的实习为我供给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。我明白仅有经过刻苦的学习，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我爱好，并且专业对口的工作。可此刻我们都明白找工作很难，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。经过此次实习，不仅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。

**电子商务实训体会总结 电子商务实训报告心得篇二**

一、实习时间和单位

实习时间：20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日。

实习单位：\_\_有限公司。

实习单位简介：\_\_有限公司始创于19\_\_年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处\_\_cbd中心，拥有近700平米的办公场所。

二、实习目的

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

三、实习内容

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20\_\_年\_\_月\_\_号，我带着忐忑与兴奋来到了\_\_传媒有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从\_\_月\_\_号到\_\_月\_\_号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找\_\_谈了一个下午，最 终敲定了解决方案。我也从\_\_的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

四、实习总结

近\_\_个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力。记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最 基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**电子商务实训体会总结 电子商务实训报告心得篇三**

一、实习目的

根据所学课程的理论知识，结合企业的运营实际，选定企业管理中的某一具体问题进行调查研究，并撰写调查报告，反映问题的具体表现，其中包含的企业管理理论，以及对问题的解决方案建议。使学生进一步熟悉企业运作实践和调查报告写作方法，同时提高观察问题、分析问题、解决问题的能力。

二、企业实习地点

\_\_信息技术有限公司

三、实习时间

20\_\_年x月x日至20\_\_年x月x日

四、实习内容

1、网站开发及建设

2、电子商务的基础工作

五、实习总结

在internet飞速发展的今天，互联网成为人们快速获取、发布和传递信息的重要渠道，它在人们政治、经济、生活等各个方面发挥着重要的作用。因此网站建设在internet应用上的地位显而易见，它已成为政府、企事业单位信息化建设中的重要组成部分，从而倍受人们的重视。

计算机将具备更多的智能成分，它将具有多种感知能力、一定的思考与判断能力及一定的自然语言能力。除了提供自然的输入手段（如语音输入、手写输入）外，让人能产生身临其境感觉的各种交互设备已经出现，虚拟现实技术是这一领域发展的集中体现。今天人们谈到计算机必然地和网络联系起来，一方面孤立的未加入网络的计算机越来越难以见到，另一方面计算机的概念也被网络所扩展。二十世纪九十年代兴起的internet在过去如火如荼地发展，其影响之广、普及之快是前所未有的。从没有一种技术能像internet一样，剧烈地改变着我们的学习、生活和习惯方式。全世界几乎所有国家都有计算机网络直接或间接地与internet相连，使之成为一个全球范围的`计算机互联网络。人们可以通过internet与世界各地的其它用户自由地进行通信，可从internet中获得各种信息。人们已充分领略到网络的魅力，internet大大缩小了时空界限，通过网络人们可以共享计算机硬件资源、软件资源和信息资源。“网络就是计算机”的概念被事实一再证明，被世人逐步接受。

（一）、实习过程遇到的困难

1为了以后我们能够在工作中顺利做事，辛苦的找来实习项目，这是一个建设门户网站的项目名称是“网贸通”，网站分为近三十个板块，然后我们可以选择那些没有完成的项目来做，我们组选的是“在线管理子平台”这一块。由于不经常接触企业管理的内容，范围比较广而且内有多而杂，所以给我们的搜集带来很大的困难。

2、在建设网站之前我们必须先要把我们的网站策划方案拿出来，所以实习的前两天我们一直在讨论关于网站策划的问题。讨论到网站主题色、网页布局、栏目分类等一些问题时大家都有不同的意见，所以我们是经过自信分析才决定下来网站的一些问题。

3、在网站的建设当中大家会遇到一些想象不到的问题，例如：用ps技术美化图片文字时遇到的技术问题，用flash做出来的动态广告不是我们想要达到的效果，有时网页之间链接不上，遇到这些技术上的问题

（二）、如何解决问题：

在遇到这些问题是我们都感觉太累太复杂了，所以也有想过放弃，想过只不过是一个作业，想办法完成就可以了。可是再看看我们为了这份作业忙了这么些日子也应该要一些更多的收获，这才在老师和同学的帮助下完成了此次实习任务。

在实习的过程中我们也体会到了，不应该为完成作业而去做作业，应该把它当做自己的工作，自己有义务去完成它，在完成工作的过程中真真正的学到一些东西，才是最 主要的。

通过学习实践和公司技术人员的指导，我真正对所学的软件融会贯通，熟练在手。制作网页用的软件是dreamweaver，fireworks，flash软件。dreamweaver大大加速了网络时代电子交易应用中的项目交付。它提供了网页和表单的动态生成到企业级的解决方案，如电子商店，库存管理系统和企业内部局域网的数据库应用等功能。fireworks是目前最 流行的网页图象制作软件。只要将dreamweaver的默认图象编辑器设为fireworks，那么在fireworks中制作完成网页图象后将其输出就会立即在dreamweaver中更新。fireworks还可以安装使用所有的photoshop滤镜，并且可以直接导入psd格式图象。

更方便的是它不仅结合了photoshop位图功能以及coreidraw矢量图的功能，而且提供了大量的网页图象模板供用户使用，例如，网页上很流行的阴影和立体按纽等效果，只需单击一下就可以制作完成。当然，其最 方便之处是，它可以将图象切割，图象映射，悬停按纽，图象翻转等效果直接生成html代码，或者嵌入到现有的网页中，或者作为单独的网页出现。flash是目前最 流行的矢量动画制作软件，与其他wed动画软件相比，它具很多优点。制作的是矢量图形。只要用少量矢量数据就可以描述一个复杂的对象，而占用的储存空间只是位图的几千分之一，非常适合在网格上使用。同时，矢量图象不会随浏览器窗口大小的改变而改变画面质量。使用插件方式工作。

用户只需安装一次插件，以后就可以快速启动并观看动画，而不比像java那样每次都要启动虚拟机。flash插件也不大，只有170kb左右，很容易下载并安装。还提供其他一些增强功能。例如，支持位图，声音，渐变色和alpha透明等。拥用了这些功能，用户就完全可以建立一个全部由flash制作的站点。flash影片也是一种流式文件。这就是说，浏览者在观看一个大动画时，可以不必等到影片全部下载到本地再观看，而是可以随时观看，即使后面的内容还没有完全下载，也可以开始欣赏动画。主图是一个网页的门面，它能体现出这个网页的整体风格。

六、实习心得

经过为期半个月的专业实习，令我更深一步的了解和学习了网站设计。在实习当中我们进行分工作业，大家团结起来一起完成实习任务。实习当中我们的意见产生过分歧，制作当中遇到过技术上的问题，可是大家共同面对困难，一起解决问题，所以我们要相信团队的力量啊。

我们组做的是“网贸通”中的在线管理子平台，刚开始接到任务时就感觉这个板块不好做，因为大家对办事这块不太了解，而且这一块要涉及到各个方面的内容，范围比较广，收集内容时工作量较大。特别是有一个便民提示，要收集到大家生活中的热点话题，然后在解决问题，任务量比较大。所以刚开始大家都摸不着头绪，后来大家一起讨论，在老师的帮助下完成了任务。所以在实习中能学到很多课外知识，对这段时间的学习我收获很多，体会最 深的就是大家讨论问题时，各抒己见，然后再分析问题得出结果，有时因为一个问题大家花上一天的时间讨论，不放弃的精神啊。

这次实习，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老师给我们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新能力。所以在以后的学习工作中我们要加强自己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。

**电子商务实训体会总结 电子商务实训报告心得篇四**

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，电子商务现在已经普遍运用于各个角落。此次的实习内容是围绕我们在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项内容不仅为了帮助我们对电子商务从基础到全面深入的了解，也算是给我们的一个创业机会。在这个过程中，在校园内接触到真实的工作环境及工作过程，积累了工作经验，好的基础。

1、在一周的实习操作过程中，感觉到要想在网上成功地进行b2b、b2c、c2c的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依赖着物流，当然也可以理解是电子商务促进了物流的发展。

2、网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上黑客的猖獗，把电子商务的交易安全体系建设好，软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中是不得不重视的一个问题。

3、网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于状态。

4、不管是b2b想在网上立足不可或缺的部分。和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的平台里，也有网络营销这一部分，实际操作了后，感觉也是这样。

5、在网上进行交易，就难免不会有交易过程中带来的纠纷问题，网上交易由于存在虚拟等方面的特点，网上交易的法律制度体系就需要急需建立，方面不是很完善，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

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，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老师给我们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新能力。因此，很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力！所以在以后的学习工作中我们要加强自己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。再次感谢老师！

**电子商务实训体会总结 电子商务实训报告心得篇五**

实习目的

这次实习是学习了两年的电子商务专业后进行的一次全面性的实践练习，是把所学的专业知识运用于社会实践，了解企业运营管理各流程，了解企业各职能的管理职能。通过了解企业电子商务运营的情况，找出所学的电子商务知识和企业实际需要的结合点，帮助企业实施电子商务战略。通过现场学习，培养自己独立分析问题和解决问题的能力，并培养自己的职业素质。

通过这一次的实习，主要想达到以下几个目的：

一、考察自己在校所学的知识在实际应用中是否能够得心应手，学以致用；

二、增强自己的上岗意识。企业不是学校，学校是一个学习的圣地，可以允许人犯错不断修正的，企业是要盈利的社会组织，不盈利就会被社会淘汰，每个员工都要承受着压力，把企业做好的。通过这一次的实习，可以磨练和增强我的岗位责任感。

三、积累工作经验。公司要培养一个人才是要成本的，所以公司招聘人才的时候，一般都会把有经验者优先录用。有了这一次的顶岗实习，可以增强我的工作能力，增强工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干，积累经验。为今后的就业铺路。

实习时间

\_\_到\_\_

实习地点

\_\_

实习单位和岗位

\_\_电子商务有限公司，网络客服

岗位工作描述：

我是在\_\_分公司的明星客服部，我们这里的网络客服是集售前售后于一身的，每人配置一台手提电脑和一台座机电话，每天上公司给定的53kf工作平台的客服号和一个qq客服号。售前，耐心地向每一位顾客解说产品性能、使用办法，引导顾客购物；售后，指导顾客使用产品，消除顾客的疑惑及不满情绪。除了上客服，还有每天提交自己拿到的订单，打电话催顾客签收、催快递人员派送，偶尔还要打电话回访顾客，看看顾客使用的情况，看他有没有需要再继续订购的意愿或者是了解这款产品在市场反应如何。还有一项工作就是接电话，由于我们是直销，是有订购热线的，经常会有顾客打电话进来咨询我们的产品，我们要非常熟悉公司的产品才能给顾客介绍。

实习总结

1）沉着、冷静、有自信地面对面试

对于如今就业竞争那么激励的市场中，想找到一份适合自己的工作并不是特别容易的事，况且对于一个还没有毕业，而且只能做一到两个月的兼 职工想找一份适合自己的工作并非容易的事，但是我坚信我一定会找到一份适合自己的工作的。

失败并不可怕，可怕的是你被失败打败。

2）脚踏实地，从小事做起

万事开头难，做事情是不由得你随随便便就能成功完成，必须脚踏实地地干实事，单单是凭你口花花的吹嘘自己多么能行，别人是不会认同你的，相信你的。所以，在实习当中，不要因为自己的有学历，就可以要干大事，小事就不足为之一提的感觉。必须要一步一个脚印地学习，请教别人，把一个个问题解决，把一件件的事情做好。事情虽小，也要做出实效。要不，连一个打扫卫生的职位，别人也不会请你。

3）专著认真，注重细节

专著认真，注重细节，在实习过程中，我深刻地体会到这一点的重要性。认真的态度可以体现在细节中。就我们这些没有任何工作经验而且是没有毕业的大学生，更要做到这一点，特别是在业务的这一块工作的。

通过这件事情，错误，改进自己的工作态度。不能再像在校的时候，犯错还可以纠正，现在所做的是不能儿戏，出了差错，就会丧失机会，有关于自己本身的生存，公司的命运。也让我明白了，做事一定要认真。认真的态度，可以从细节上体现，比如，与客户洽谈、发我们公司相关的资料要正确、价格。这些微不足道的动作，足以让客户感受到你的认真，那自然而言就愿意与你合作了。

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。

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找