# 对电子商务实训的心得体会(21篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-28

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。对电子商务实训的心得体会篇一四周的时间能够和山大的同学一起工作、学习、...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**对电子商务实训的心得体会篇一**

四周的时间能够和山大的同学一起工作、学习、生活我感到非常的荣幸，同时也感觉到很大的压力，作为电子商务专业的学生从事软件开发感觉还是有一定的困难，特别是我们还是和山大大三的学生一起，在初来时自己就有一些不自信，但随着项目的进展，我慢慢的找到了自己的位置，找到自己的目标，虽然自己与好的同学还有差距，这也给了我很大压力，但是我相信没有压力就没有动力，所以整个实训过程中我都在不断地努力。

实训期间让我学到很多东西，不仅在理论上让我对it领域有了全新的认识，在实践能力上也得到了很大的提高，真正的学到了学以致用，更学到很多做人的道理，对我来说受益匪浅。特别是利用周六上午的时间山大为我们安排的讲座让我们了解it领域一些新的发展动态以及一些领先的技术，让我意识到自己知识的缺少，这激励我在以后的学习、工作、生活中要不断了解信息技术发展动态以及信息发展中出现的新的技术。

除此之外，我还学到了如何与人相处，如何和人跟好的交流，我们组成一个团队大家一起开发一个项目，大家的交流沟通显得尤为重要，如何将自己的想法清楚明白的告诉队友，如何提出自己想法的同时又不伤害其他的队友的面子，这些在我的实训生活中都有一些体会。可是说，第一次亲身体会理论与实际相结合，让我大开眼界。也是对以前学习的一个初审吧，相信这次实训多我以后的学习、工作也将会有很很大的影响，在短短的二十几天里这些宝贵的经验将会成为我以后工作的基石。

作为大二的学生，经过两年的在校学习，对程序设计有了一些基本的理性的认识和理解。在校期间一直忙于理论的学习，没有机会也没有经验来参与我们项目的开发，所以在实习之前软件按开发对我来说是非常抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所需要的基本步骤也不明确，经过这次实训让我明白一个完整项目的完成必须团队分工合作，并在每个阶段进行必要的总结和检查。在我们项目的开发过程中我们项目的步骤：详细设计、详细设计review、编码、编码review、单体测试。在项目开发过程中我也深刻的体会到详细设计对一个项目开发有明确的指引作用，它可以使开发人员对这个项目所要实现的功能在总体上有具体的认识，并能减少在开发过程中出现不必要的脱节。

经过二十多天的obbligato信息安全管理的java开发，是我对java软件开发平台有了更深一步的了解，也对nec公司的obbligato平台有了一定的了解。

这次实训是对我们两年学习的一个检验，虽然项目中很多知识我们在日常的学习中都没有遇到，这同时提醒我：要想成为一个合格的程序员就有具备一种自学能力，在工作中会遇到很多从未接触过的问题，当有了问题时要去解决，在你不断努力，寻找答案的过程中，自己的能力也在潜移默化的提升。有时遇到问题时可能有很多想法但却不知道那个正确，这就让我们不断地去探索，不断地尝试。

这次实训也让我深刻的了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师、同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要先做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做认得一个最基本的问题，对已自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。从一起做项目的同学身上我看到了谦虚谨慎、细心努力的态度，在以后我的生活中我还会留意身边同学的优点，从他们身上找寻我所缺少的品质，不断学习。从老师那里我看到了企业人的生活面貌，没有事情可以不劳而获，今天老师们能够领导我们是他们之前努力的结果，虽然老师没有和我们讲很多公司里的事情，可是他们的言行中所表现出来的都是比我们要严谨的多的对工作的态度。

在此次的实训中我感觉到我们最大的不足就是动手的能力太差，在项目组中山大的同学也给我提出一些建议，让我有机会自己多动手，不是我们缺乏知识，而是我们没有运用知识的能力，在二十多天的项目开发过程中，我自己也认识到虽然我们的理论知识没有山大同学那么全面，但是如果在学校认真学习了，我们的理论知识并不比他们差，所以以后的日子，如果自己还要继续从事软件开发相关工作，我会更加注重自己的动手能力。再者，我们要有更好的学习心态，看到山大的很多同学会在晚上项目结束后再去教室上自习，深深地意识到我们的学习态度有多大的差距，原来在学校的时候我们九点基本就要从教室回宿舍了，而他们还会再继续利用九点以后的时间努力学习，虽然在山大就短短不到一个月的时间，可是我所体会到的对我以后的学习将会有很大的影响，我想在大三专升本复习的过程中，在山大的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。学习山大学生刻苦、勤奋的学习态度。

山大的实训已经成为过去，可是在山大学到的东西会一直影响我以后的发展，突然想起鲁迅先生的一句话：世上本没有路，走的人多了，便成路。生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，然后再走向另一个陌生的地方。在不久的将来，就要踏上人生的另一段旅程，以后的路上有时不免会感到有些茫然、无助，但生活的路谁都无法预测，只能一步步摸索，但只要方向正确，只要我们向着目标不断努力，相信在不远的将来我们一定会有一片属于我们自己的天空。

**对电子商务实训的心得体会篇二**

很感谢荣幸有机会到xx省xx市掌坤电子有限公司实习。通过此次实践，我们初步认识了电子厂对一些简单零件的加工过程及装配工艺，了解了其市场营销环节及后勤人力资源管理方面的运作，同时也看到了它们发展中的一些问题，并思考了一些对策。此次活动意义重大，为我们进一步深化专业知识及业务流程打下基础。这次的实践时间虽然很短，但在这几个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。

实习目的：

通过企业认识实习，调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等，培养感性认识，为学好专业课打好基础。

实习内容：

一个偶然的机会我来到了义乌有名的国际商贸城，应聘的工作跟我的实际专业并不对口，起初是对掌坤电子有限公司的基本情况进行了解，后来我从事的是电子商务，刚开始对业务都不熟悉，每天都是对着电脑跟客户聊天，让他们了解我们的产品，这时候就需要注意跟客户聊天时说话的语气，还考验了做生意的头脑，很多时候还要做对账单，所以工作起来很吃力，但是在老板和同事的关心和教导下我慢慢开窍了…因为这是一个国际化的商贸城，所以时常会有外国客户光顾，有美国的、韩国的、日本的、阿富汗的、非洲的…不得不说，来到这里我的英语口语也得到了很大的提高。在大学的时候，我们几乎很少跟外教对话，因为没有信心，又加上畏惧心理，所以自己的口语就没有得到很大的提高，来到这里之后环境让你容不得胆怯，其实真正跟外国人对话也不是很困难，只要克服了自己的心理压力，一定不要紧张，那样的话就你能流利的跟老外交谈，同时又提升了在老板心中的地位，这一点让我感到很欣慰…在义乌有一个惯例，就是每年都会举行一次大型的“义乌小商品博览会”，由于我是这里唯一一个学英语的，所以老板就把这个重任交给了我，义博会举行了5天，这5天中让我获益匪浅，跟老外交谈的过程中让我感觉到文化知识的可贵，也激发了我继续学习的动力….几个月的实习活动，我们听取了有关电子产品的历史与发展、有关其市场营销、技术生产、人力资源管理等方面的介绍，还参观了各个生产车间，对生产过程产生了感性的认识。

除此之外还要毫不动摇的狠抓人力资源管理。一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才;同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的。

实习感受与体会

通过此次实习，虽然时间不长，但是还是一定程度的达到了本次实习的目的，也使本次实习更加的有意义。我们对市场营销、企业管理方面有了一个感性的认识。时间虽然短暂，但这天里我们学到了很多课本上学不到的东西。在实践中，我们的认识能力与创造能力得到了提高，通过实践学习，我们丰富了视野，也进一步提高了自己的观察能力和思考能力，为我们今后的学习和生活带来了很大的帮助，同时，借此机会，我们也对本土的企业有了一个较为深刻的认识，这对我们今后的就业也提供了一些指导与帮助。总之，在这次营销认识实践中，我们得到了很多，也成长了很多。

**对电子商务实训的心得体会篇三**

我认为我们专业实践是很重要的，可以开展多些实践，因为理论跟实践总有不同的地方，学的东西跟做起来的感觉是不一样的，日后的工作需要我们有强硬的专业知识技能还有实践能力，这样才能让我们跟好的胜任一份工作。

一、实习目的

为了更好地了解电子商务的b2b、b2c、c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道路。通过专业实习，让我们在深入了解电子商务的基础上，掌握电子商务专业实践技能及操作流程。在专业实习的过程中，可以提高我们对实际操作经验的积累，综合运用所学专业的基本理论、基本方法、基本技能，理论联系实际，培养我们的应用能力，独立地分析问题、解决问题的能力和创新能力。

1、提高自身对企业电子商务的全面认识

调查了解实习单位的实际情况，包括企业发展历史、企业目前的业务流程、产品情况、企业效益情况、企业生产系统、销售系统等，特别是企业开展电子商务的情况，从而提高对企业管理特别是企业电子商务的全面认识。

2、培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能

把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3、培养创新能力、自主学习能力和职业能力

通过专业实习，培养爱岗敬业的职业道德，增强对专业的适应性，使我们进一步加深对书本知识的理解，加强实践能力与创新能力的培养，同时，在实习过程中意识到自身的不足，更加明确下一步的努力改进方向，增强自觉学习的意识与动力。从工作中学习和锻炼职业能力，为以后开展的毕业实习及就业，打好基础。

我选择的是分散实习，通过别人介绍找到佛山市南海同步鞋业有限公司，在网上简单的面试一遍，然后再到该公司的电子商务部进行面试。面试成功后，我进入这家私营企业开始了我的实习生活。

二、实习时间

本次实习时间从20xx年x月到20xx年x月

三、实习地点

xx省xx市xx区工业区鞋业

四、实习单位和岗位

实习单位：xx有限公司

岗位：电子商务部—美工

公司简介：

xx有限公司是在中国改革开放大潮中成长起来的大型现代化企业。公司主要以研发制造及销售为一体的高新技术企业。公司国内外市场并重，网点覆盖全国各省、市、县，产品销往世界70多个国家和地区。

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。公司曾获得南海平洲“先进单位”“先进工会委员会”“文明经营户”“双爱双评”先进单位等光荣称号并于xx年通过iso9001--国际标准质量认证。目前同乐步鞋业旗下拥有“奔力龙”“俏管家”“路百顺”“迪顺王”等各大知名品牌年公司成功签约意大利品牌“pratoi（普拉托）在中国生产及销售权。

五、岗位工作描述

应聘来这里的时候，我的岗位是电子商务部的美工，主要是负责网店的装修，在网上找一些素材，自己制作几套模板上传到网店去，然后就是制作首页广告图、宝贝广告图、促销广告图等，还有一样就是用photoshop处理宝贝图片，再上传到宝贝详情描述里。因为部门的经理想让我多学其他东西，所以到后来还安排我负责上传新的宝贝，并同步到分销平台，再有就是做推广，利用百度贴吧、博客、微博等为网店做推广。

六、实习心得

第一次来到公司，一眼望去感觉公司的环境也不错。公司的生产厂房跟商务办公楼是一起，电子商务部也是后来才发展的。在大门进去的右边墙上，有公司的文化栏、制度专栏、学习园地、部门的情况栏、公告栏等，并且内容详细。给我的第一印象就是这家公司非常注重公司的文化和制度。令我映象最深的是墙上挂着的一块牌子，上面写着：“白天上班，私下却说公司的坏话就是出卖自己的身体和灵魂。”我对这句话的理解是：每一份工作，你都要用心去做，只有全身心投入到里面去，你才能做得更好；如果自己不满意这份工作，老是想着他怎么不好，那个做出来的成效也很有限。

专业实习第一天，我们部门的经理先让我熟悉一下公司和本部门的环境，然后简单地给我介绍我的工作内容，以及让我想熟悉一下基本流程。电子商务部的人并不多，加上我只有三个人，所以经理跟我说以后的工作可能比较多，范围也比较广，我自己倒认为，多接触点东西也不坏，那样我可以学到更多的东西。公司有做淘宝商城，也有做c店和分销，在阿里巴巴也有注册，感觉以后要做的东西真的很多。给宝贝拍照，处理图片，上传宝贝，售前售后客服，发货，店铺推广等等，全都是我们部门三个人一手包办，每一样都要做好真的不简单。

首先就是给宝贝拍照，不做你不知道，原来这里面也有很多学问。例如怎样调节灯光才能把宝贝更细致的地方呈现出来，怎样摆放宝贝才能让宝贝的不同角度展现在买家眼前，另外背景选取也很重要，一般宝贝细节图片的背景都是白色的，真人试穿的时候就选取外景，或者拍好抠图换背景。还有，好的拍摄设备更能拍出更好的作品，这个也是让我们头痛的地方。我们做的是中高档皮鞋，需要拍出的效果是让这双鞋子看上去高贵，细腻，毫无瑕疵，但由于设备有限，我们很难做到这个程度。也只能靠后期图片处理。

处理图片基本都是由另一个人负责，而我就负责上传宝贝，因为没有数据包，所以都是一个个的上传，每一处信息填写都要很小心，要了解鞋子的特性、有什么颜色和码数、库存情况等，宝贝标题也很重要，要抓住关键词，尽量体现你卖的产品，有没有促销等吸引买家眼球。

客服我也做过，每当他们两个都出差的时候我就帮忙做客服，总结出来就是，我还不是很适合做客服，因为做客服的一些技巧我还没掌握，还有我回复顾客的语气有点强硬，我发现，就是一句简单句也要变长句，例如顾客问你有没有这款鞋，没有的话不能只说“没有”，要亲切的说“亲，不好意思，我们这款鞋子现在没货哦，要不看看其他的。”有些顾客指定一定要这款鞋，但我们没有货了，先承认错误给他解释清楚，再给他推荐其他款式，所以说一定要清楚宝贝情况，及时把信息改正过来以免误导买家。遇到再麻烦的顾客也要耐心为他们解答，这需要好好练习我们的忍耐力。

推广方面我是负责博客推广。一开始做的时候无从下手，不知道该怎么做，后来请教了经理和一个推广比较在行的同学，我慢慢也掌握到一点技巧。

一个是利用百度贴吧。先申请几个qq，在qq空间写一些网店推广的软文，加上一些添加店铺水印的图片吸引读者，然后再贴吧发帖，发帖要注意不能做广告，这样会被封的，要写一些比较吸引人看的帖子或找一些图片，图片上面加上qq空间的地址，这个水印要做的透明一点，这样就没那么容易被封贴，在贴吧把浏览量引到qq空间，在引到你的淘宝店铺。

一个是博客营销。在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧：

1、不要只看不评，转发也要写评论。

2、评论要有特色，引起共鸣。

3、微博也要讲究可信度。

4、发布关于企业的微博故事化。

5、不断更新，坚持发布新内容。

6、做好互动，参与一些话题，如：#今日精品推荐#

推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

以上说的这些都是我后期的工作任务和吸取的经验，在这之前，我一直是做网店装修和广告图片制作。做好店铺装修不容易，像淘宝商城的装修我们可以直接买模板，而c店也可以使用买了的模板，但不一定买到的就适合店铺的风格，那就需要我们自己去制作一些能更好体现店铺和吸引顾客的装修模板。做了这么久我也得出一些小小结论：

1、装修网店，可以根据不同时期（如：季节变化、节假），不同的促销活动，可以制作几款模板来装修网店，把店铺装修得漂漂亮亮，能让买家从视觉上和心理上感觉到店主对店铺的用心，并且能够限度的提升店铺形象，有利于网店品牌的形成，提高浏览量。

2、无论是装修网店还是做广告图片，都需要用到素材，这就需要我们养成一个好习惯，就是平时看到一些有用的素材网站要收藏起来，好看有用的图片素材也要随手保存起来以便需要的时候可以用到，也要多看看别人成功的制作，吸取精华来给自己创作提供灵感，也要加以自己的创新。

3、做美工要用到的软件不多也不少，例如photoshop、dreamweaver、firework等这些软件都有可能要用到，特别是photoshop，那是经常要用的，要好好掌握技巧，熟练使用，这些东西如果说时间一长了你不用就很快会忘记怎么用，所以，我觉得在学校没事干的时候啊，不要老是只会上网、看电影、玩游戏什么的，可以多看看一些photoshop的使用教程，自己也要实际操作，多掌握一门技术总是好的，这样往后我们需要用到的时候就不会不知所措了。

一个半月的专业实习过程中，时间虽短，但也反映出不少问题，有好也有坏。好的就是：每项经理给我安排的任务我都能按时完成，在工作方面也有自己的一些想法，吃苦耐劳，基本上每天都是我最早来到办公室，面对庞大的工作量和每天晚上都要加班，我仍然坚持了一个多月，做事方面也比较勤快灵活。然而经理给我一个差评就是，工作上“问题”少，这个问题少不是说我工作上没有出差错，而是说我工作这么久，极少向他提出过有什么不能解决的问题，他说，作为一个实习生不可能什么都会，应该多少会有点问题，可就是少见我提问。而我自己则认为，每次给我新任务的时候，经理都会告诉我该怎么做或者一些技巧，所以我都是按照他的指示来做，有时候遇到小问题是我就会上网自己查找解决办法或者找同学请教，而且经理又比较忙，所以我就不敢麻烦他。

实习结束，回到学校，我们要总结在此次实习过程中遇到的问题，不断学习，不断改进，不仅要学好专业知识，还要综合学习，提高自己的综合素质，为自己将来出社会工作打好基础。

**对电子商务实训的心得体会篇四**

实习单位及公司简介：

瑞仪光电(苏州)有限公司于20xx年2月成立，总厂设于中国台湾，占地31600平方公尺，建筑面积5200平方公尺，主要以液晶显示器光电元件为主，如背光板模组(b/l)、精密光电导光板(lgp)、膜片的组立，裁切。公司总投资金额计美金3580万元，注册资本额1500万美元。公司位于江苏省吴江松陵镇经济开发区江兴东路1621号。公司的主要客户有：友达光电、松下电器、三星等等。公司品质政策：注意源头、关心过程、追求卓越。公司的经营理念：一流的员工、一流的产品、一流的设备。公司产品的进出口都按照国家有关规定进行办理，在税收方面做到，不偷税、不漏税，严格按照财政有关政策进行纳税。

在20xx年5月19日至20xx年9月15日，我院组织我们进行了顶岗实习。实习单位：瑞仪光电(苏州)有限公司，本次实习主要有两个方面：

参观实习并从基层做起;

锻炼在工作中不怕苦、不怕累的精神及坚强的意志，坚持不懈的工作风貌。

实习目的：

生产实习是教学与生产相结合的重要实践性环节。在生产实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实践学习的能力和方法为目标。培养我们的团队合作精神、牢固树立群体意识，及个人智慧只有在融入团体中才能最大限度的发挥作用。

通过这次生产实习，使我在生产实际中学到了背光板模组的全部操作流程以及技术管理知识，背光板模组的组装过程知识是我们在学校无法学到的实践知识。在向老员工学习时，培养了我们艰苦朴素的优良作风，谦虚谨慎的工作态度。在生产实践中体会到了严格遵守纪律、统一组织及协调一致是现代化大生产的需要，也是我们当代大学生所必须的。从而进一步 的提高了我们的组织观念。

通过这次生产实习，对我们巩固和加深所学的理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观念起了重要作用。

实习任务：

较全面、综合的了解企业的生产过程和生产技术，较深入、详细的了解生产的设备、工艺、产品等相关知识，了解了企业的组织管理、企业文化与销售等方面的知识和运作过程。

在实习过程中，积累了一定的工作经验和社会经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有所提高。逐步掌握了从学生到员工的角色转换，为毕业后的就业打下良好的基础，提高就业竞争力。

**对电子商务实训的心得体会篇五**

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，现在整理成一篇。

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5项竞争优势：

(1)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。

(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10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30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。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)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。

(4)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 。

(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。

**对电子商务实训的心得体会篇六**

一、实习时间 xx年7月20日——xx年8月20日

二、实习地点

上海虎头化工有限公司

上海市杨浦区营口路600弄36号

三、实习内容

1、网站推广和电子商务的基础工作

2、接听记录商务电话

3、档案资料管理工作的协助

4、在销售人员外出时处理一般性订发货事宜

5、负责公司网站的维护和推广

6、其他与办公室有关的管理工作

四、实习心得

1、熟悉网站维护、网络推广及电子商务等的基础工作流程

2、熟练运用word,excel等常用办公软件

3、具备简单的图片处理能力

4、对于公文撰写能力有一定的提高

5、对档案管理工作有一定的了解和认识

6、责任心增强，做事情更加的踏实、耐心、细致

利用暑假时间驱车赶至上海，参加已经联系好的社会实践工作，利用上个假期对于电子商务的调查报告，了解到电子商务的巨大潜能和一种商业趋势，决定利用这个暑假到获得“电子商务应用50强”的上海虎头化工有限公司参加实习，在这一个月的实习期间除了自己在动手能力的提升外更对电子商务的有了更深的认识对于基础性的推广和维护有初步了解!

在开始入职的时间由于心理上的不自信我先是跟着同事做一些基础性的工作，帮助打印些文件和一些业务人员发货及发样品时给他们写写快递单，字体尽量的工整，好让对方可以感觉我们的认真和严谨。慢慢的我开始在同事的帮助下编辑需要发布的产品信息的文案和图片处理，以及图片和文字说明的匹配。

工作期间有个负责客户信息和档案管理的同事请假，我就开始做起两天的客户信息的归类和完善工作，对于打进公司求购的电话我详细的备案，将来电者的公司名称，主营行业，求购产品和产品的具体要求，负责人以及电话等详细的记录以便以后业务人员的查询和使用。对于公司的企业资料也会在网络销售人员需要传真之后再归纳收好，把文件如原先一样的放好。由于我刚开始做生怕做不好的心理，在文档的编辑时我更添加了些必要地详细信息，并将文档文字处理的字体整齐，这种严谨得到了公司经理的表扬，也打开了自己开始推广工作的一扇窗。

到公司的15天以后我开始正式的推广工作，在同事的指导下我开始在他要求的平台注册，并根据他给出的范例填写完善公司资料，并拷贝式的上传他要求的图片建立相册，把商铺的抬头换成公司固有的图片格式，做完这些公司的资料信息，我开始发布最关键的产品信息，这种发布也是一种拷贝模式。

利用公司已经完善资料和信息的阿里巴巴平台页面的发布标题直接拷贝到我注册的b2b平台，这种没有什么技术要求完全是一种体力活，利用原先做好的文本直接的复制粘贴，然后填写里面的参数，不会的就问旁边的同事，但是很多是雷同的，所以自己也就背下了很多的技术参数，虽然不知道这些代表的什么意思。

然后就选择网上要上传的图片，这个要求就是产品的标题一定要和产品图片匹配，还要避免重复，因为一个产品不仅仅是要发布一条信息就完了的，在同事的口中我听到什么长尾关键字的，对于这些我不是很明白，他就给我解释说是动词+形容词+名词的一个模式，并教给我几种方法让我自己组合，比如利用地理位置，利用服务等的添加晚上产品信息。

本文是一篇电子商务专业暑期实习报告范例，学重在实践，重在运用，这里小编向大家展示了电子商务专业实习生详细的工作报告，希望对大家有所帮助。下面让我们一起来看看吧!

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足。

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识。

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求。

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会。

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而。结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧。

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨。

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**对电子商务实训的心得体会篇七**

摘要：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

总体流程是：

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伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：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5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10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30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求价格的供应商，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。

拿我们的系统来说，主要包括edi中心，银行，生产者，物流中心和商场。

edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通迅技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。edi中心界面包含三大功能：

①edi报文管理：edi报文转发edi报文查询

②客户编码管理：注册企业信息客户编码查询

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。企业银行界面包含三大功能：

①在线转账

②企业存款查询

③企业账务查询

在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务标准规定了电子商务开展应遵循的基本程序，通常是以edi报文格式交换数据。为使得电子商务能够很好地和传统的商业系统结合在一起，企业到企业之间的电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。生产企业内部管理界面包含六大功能：

①订货单管理：订货单报文应答订货单报文变更订货单发送订货单变更确认已接受订货单报文订货单查询

②帐务管理：应收款查询应付款查询收款确认生成财务帐付款确认生成财务帐生成销售帐销售帐查询财务查询

③发货管理：生成发货单发货单查询

④库存管理：填写出库单出库单查询商品已到达库存查询

⑤统计管理：月销售统计分类销售统计—〉月财务统计

⑥基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

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。系统默认提供两家物流中心以提供生产企业查询相应的发货单。物流中心内部管理界面包含四大功能：

①帐务管理：应收款查询收款确认生成财务帐财务查询

②发到货管理：确认发货单付款确认生成送货通知发送提货通知办理提货手续生成到货通知已到达发货单查询

③基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

商场是电子商务中不可缺少的角色之一，他一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品；另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。系统为用户提供了20家商场，在系统主页点击\"网上商城\"，任意选择一家商场后便可以进入商场的主页面。商场内部管理界面包含六大功能：

①订货单管理：生成订货单订货单报文发送订货单报文变更订货单变更报文发送订货单变更确认已接受订货单报文订货单查询

②账务管理：应付款查询付款确认生成采购帐采购帐查询生成财务帐财务查询

③发到货管理：送货通知确认到货通知确认到货通知查询

④库存管理：填写入库单入库单查询库存查询

⑤统计管理：月采购统计分类采购统计—〉月财务统计

⑥基本资料查询：edi中心信息查询银行信息查询

1、商场注册edi，银行——商场选择生产者——生产者选择物流公司

2、商场生成定单——生产者接受定单——生产者给物流公司发送送货通知单——物流公司给生产者发提货通知——物流给生产者发提货通知——商场接货——办理提货手续——生成到货通知——商场给生产者发到货通知——生产者给商场发付款通知——商场到银行转帐——生产者

接受到款

3、各角色进行入库出库生成财务帐工作

在流程进行时，edi中心会生成相应的edi报文如下：

1网上商城发送订货单给生产企业

2生产企业发送应答的订货单给网上商城

3物流公司生成送货通知单给网上商城

4网上商城确认送货通知单给物流公司

5物流公司生成到货通知单给网上商城

6网上商城确认到货通知单

当然，每条前面都省略了时间及参与者，都会自动生成。

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。下面介绍一下b2c流程：

注册每个角色的信息：（商店、物流公司、银行）然后到银行进行注册、申请银行帐号：

进入自己的银行—申请（客户；商店、物流公司）—注册（注册时的名称一定要用注册时的一致、证件代码也是注册后生成的的代码）

有了帐号之后要去自己的银行进行存钱（哈哈，我们的系统可以自己设存款金额）

进入商店后台进行采购—-选择系统供应商—-选中商品，更新修改信息—-支付

进入商店后台进行库存管理—-商品入库——商品信息管理—资金管理—-库存查询

进入前台的网上商城采购（必须是自己的商城）—-定购—-填写定单信息—-选择付款银行—-支付方式（银行信用卡支付）——物流配送方式（一般物流）—-支付（我们的系统省略了物流环节，所以就省略了送货与物流公司的转帐业务）

进入商店后台—-检查库存—-库存管理（销售出库）

客户进行收货。

通过这次实习，对电子商务的认识提高了一大节，以后别人再问电子商务如何运作，就不会无言以对了。

**对电子商务实训的心得体会篇八**

一、认识实习公司简介

(一)连锁股份有限公司简介：

连锁股份有限公司主要是以发行集团有限公司(即原xx省系统)图书、期刊、报纸、音像制品、电子出版物、文化用品、印务、物流配送、信息、教材发行等业务资源、资产改制形成。公司以连锁、教材发行网络为依托，以图书、音像、教材发行为主营业务方向，积极向新闻出版产业链上下游延伸，形成从出版、印刷到物流配送、发行的完整产业体系，其目标是建设成为国内一流、与国际接轨的大型出版发行企业。 努力实现企业管理的一体化运行战略，目前零售、中盘、教材征订等销售渠道与集中采购、物流网络、生产加工等业务平台，形成了有机的业务组织运行体系，已经实现业务与财务、物流与商流的高度集成。

(二)物流配送中心简介

物流配送中心位于五块石路，由发行集团投资1.5亿元建设，是国家在等六个省区建设出版物物流配送中心战略规划的重点工程，占地面积80亩，于xx年11月投入试运行，可配送图书、音像制品、电子出版物、报纸、期刊等。目前，该中心拥有立体储存面积10万平方米，储位22万个，每天可收货1万个品次，拣选3.5万个品次，加工处理3.5万个运输包件，为500家连锁网点提供配送服务，并为各大中小学提供教材。主要是服务各个直营店和日益蓬勃起来的网上书城的物流配送，是目前西南部最大的图书配送物流中心。

二、认识实习主要流程：

6月29日上午，在西华大学xx学院电子商务系主任的带领下，我们xx级一百余名师生，赴连锁股份有限公司物流配送中心进行了参观学习。

首先、我们在公司市场部经理杨超的陪同下，参观了物流配送中心的作业流程，期间他给我们作了详细的讲解。第一次看到了完整的物流操作系统，我们都兴奋不已。看到了一本书选货、打包、运输的全过程。基本上全自动化的操作系统让人感到惊讶，在仓库中心能够看到的员工很少。这都是自动化处理系统的作用啊，不然，那么多定单不知要多少人去书海中才能那么快的找到。在公司有关专业人员的讲解下，我知道了这些自动化操作都是围绕着书上面的条形码进行的。可以说那一张小小的条形码决定了一本书能否正确的到达指定位置，公司里的员工主要就是做好整个运营的协调和后期的装车工作。因此，在这个较大规模的物流公司仓库里看到的员工很少。

随后，我们又观摩了在线的办公运作情况，看到了顾客在网站选货和下单、付款的全过程。体会到了电子商务交易的全过程，不过，做这一块的员工不多。这让我们这些电子商务专业的学生对未来是否容易就业产生了疑问，也对自己的未来职业发展有了更深入的认识，正是这种现实残酷的就业状况为我以后的学习提供了动力和方向。

最后，杨经理给我们介绍了物流配送中心的概况，并结合发展，分析了国内物流(例如当当网)发展的现状。我们就未来物流的发展方向、实体店与网店的接合、电子支付手段以及发展愿景等话题与杨经理进行了交流。我明白了在电子商务专业的学习中要积极主动、充分的发挥自己的创造力，在理论知识的指导下深入实践，在实践中不断探索前进，只有如此才会在电子商务的道路上越走越远。

三、对物流的认识

通过认识实习，我对有一些认识，了解到它在物流运作中的基本模式是正向和逆向相结合的物流运作系统。下面就这两个方面进行一些优缺点的分析。

1.连锁正向物流概况

连锁的正向物流运作中，企业由采购部门出发，根据企业的erp系统的预测是否应该进行采购，发出采购单，然后向供应商提出采购申请，在供应商进行核实后，发货到企业的物流中心，物流中心在接收到采购指令之后，等待收货，在收货作业结束后，然后向各个销售网点进行发货，分两种方式，一种是直配，另一种是经库存周转后进行配送，同时发出指令，各个零售网点接货并反馈发货信息。

2. 连锁逆向物流概况

连锁的逆向物流运作上和其他的连锁书店有着相似点，由采购中心或物流中心发出指令，各个零售商都将要退货集中起来，然后交由物流中心进行分类、分拣、按照供应商名称或者图书标签等等标准来集中处理，在物流中心主要采用的是自动化的流程处理方式，一些有名的供应商分们别类，和传统的人工分拣有着较大的先进性，最后将分类好的商品退回供应商。

3.物流系统的优点：

在操作上采用双向物流共同物流渠道进行运作，担不是传统意义上的集成，它们在操作上是分开的，且是不同时间的进行，由采购部门和物流部门发出指令，各个零售点个分销商将要退的商品集中在某一时间进行集中处理。

(1)可以避免建设逆向物流渠道的费用和投入，节省了建设费用，为企业积累了资金。(2)两个时间错开来，形成互补，共享企业资源，共用物流通道。(3)这种自建物流设施的举措使得企业在今后的发展中可以独立自主，并且可以提高企业的运营效率。这样就可以完善b2c、b2b相结合的发展模式，这必将会让企业不断前进不断壮大，成为电子商务时代中的一个后起者。

4.物流系统面临的问题：

(1)连锁的分销点分布在省内各个区域，各个区域向物流中心退货的周期是不一样的，如何才能把不同区域的退货秩序、以及退货效率和保证物流中心有序运行且无大量的商品积压是一个急需解决的问题。

(2)由于分销点退货具有数量少、品种多的特点，物流中心整理量会很大，针对不同区域内的退还货问题具体操作和协调起来的难度也会非常大。

(3)整个行业在运行中有一个通病，就是采购部门和物流部门对于销售网点的销售状况的信息不能够得到及时的了解。在组织货源时往往会出现信息差和对市场预测的误差问题，这样做的结果就是增强了逆向物流的退货强度和成本。

(4)正向和逆向物流通道共用，会使运输成本加大，双向协作难度大，很容易影响到企业物流中心的运作效率。

四、在实习中发现的问题：

1. 面临实体店和网上商城的利益权衡问题： 是采用加盟直销的经营方式，在加盟商的店铺中是按原价销售，而在网上销售中都有很大的折扣。有那么强大的直营网络，要想把网上商城推广开来并不难，它只要利用传统店铺来推广就会很容易。但是为了顾及那些店铺的利益，它在自身的宣传扩张中也会有所顾虑的。这其中就面临着短期的利益取舍问题，公司应该制定详细的战略发展计划，把b2b2c这种经营模式搞好，实现企业内部的信息化。

2. 网上商城存在的问题： 为了更加的了解，我特意进入了网上商城，发现整个网站显得很沉寂。购物流程给人的感觉也不是很好，可见这方面下的功夫不足。应该大力的引进专业人才，成立网上运营项目部，争取把网上商城建设的更加人性化、便捷化。在这个网购成为主流的时代，应该引起企业的充分认识。重视和培养专业人才，鼓励企业内部创新。有些专业技术和服务可以尝试外包模式，加强与高校之间的互动，相信会发展的更加美好。

五、物流配送体系的展望

)公布，董事会已批准投资及建造文化商品物流配送中心的建议，该配送中心拟建于xx市xx区国际集装箱物流园区，估计投资预算总额约为4.2亿元人民币(下同)(尚待有关政府部门批准)。包括土地成本约6000万元;建造成本约2.5亿元及机器及设备成本约1.1亿元。

预计新物流配送中心占用之总地盘面积将约18万平方米，及其总楼面面积将约为13万平方米。投资项目之投资额竣工后，新物流配送中心之储存能力最多可达约60万类产品，及其物流处理能力每年可达约160亿元，可满足集团未来约10-20xx年不断增加之物流服务需求。

公司解释，集团现有的物流配送中心在地理位置上将无法满足集团物流业务之未来扩展。投资项目符合集团之策略性发展，及将有助扩大集团之物流网络。此外，新物流配送中心拟建于国际集装箱物流园区，投资项目符合政府之行业政策，故将受惠于当地政府在行业政策方面给予之支持。

总 结

此次参观实习让我受益非浅，虽然在经营中存在有些许的问题，但是它在物流上的建树，必将会给企业发展注入新的血液。为该企业在b2b2c模式上的发展提供了动力，在网购额不断翻番增长，网购人群不断扩大的今天，只要不断的创新、锐意进取，相信前途一定会更加美好。

致 谢

此行受到物流配送中心刘经理、杨经理的热情接待，同时也得到了xx市电子商务协会的大力支持。在这里向他们表示由衷的感谢同时也深深的感谢我们xx学院电子商务系主任xx老师，正是在他的英明带领下我们才得以进行了一场有意义的参观实习。此外，也非常感谢司机和那些一起去参观实习的同学们。

**对电子商务实训的心得体会篇九**

市场营销部是我们公司新成立的一个部门。随着boss系统的上线，我们公司也开始正式进入网络服务提供商的行列。市场营销部就负责将boss系统中业务信息以及用户信息进行提取分析，以达到用户细分、营业业绩考核、公司决策分析等目的。

周五下午，参加了市场营销部关于套餐制定的讨论会，发现市场营销专业出身的侯总果然是很能抓住用户的心理，提出了1元1套的套餐策略。1元1套，就是在基本收视维护费的基础上，用户可以只多掏1元，就能享受到一个付费的高清频道，而且可以限制用户最多能加两套。我在营业厅实习的时候发现，现在仍然有很大一部分用户仍停留在23元的水平上，对我们提供的高清频道视而不见。而这个1元1套的营销策略，很有可能就成为打破用户付费心理防线的突破口。如果这个套餐能够推销成功，广大用户的消费基数就从23元至少提高到25元，这不仅让更多的用户加入到付费频道的用户群中，有了付费看高清频道的习惯，而且对于我们的收入的促进作用也是巨大的。1元1套这个套餐应该重点推广。

侯总还提出了机顶盒的终端改造问题。侯总认为我们的机顶盒也可以向网络设备商方向发展。将wlan、路由器等功能都集成起来，我们暂时不能做网络接入提供商，但做个管理用户家庭里的网络接入的家庭媒体网关还是可以的。而且，侯总进一步提出，不能只是简单的将这几个功能集成起来，还应该将广电网络的视频流放入wlan，这样机顶盒与其他那些设备商相比才更有优势。这种方案的技术可行性我还在搜集资料进行考证。我们也可以将点播作为一种服务应用，让用户将应用软件下载安装之后，当用户点播时，机顶盒负责将信号送入我们内网，而其他的上网应用则依然走原先的网络接入提供商的通道。

侯总的这种方案要求机顶盒必须具备相当好的稳定性，能在连续不断电的情况下正常工作并有较长的寿命，否则用户花好几百块买了机顶盒，却频繁出问题，又不能上网又不能看电视，会气疯的。而且，这种方案需要用户更换机顶盒，所以只能作为一个长期规划的想法。

这周，很有幸还参加了单位关于有线电视灾难备份和恢复的技术研讨会。会议的主题是灾备，核心内容是要将广电公司的市场定位从一个网络提供商上升为一个类似腾讯、新浪等的网络服务提供商。广电网络经过这些年的发展，已经不再是简单的对用户收取收视维护费，而是能够提供各种套餐等增值性业务。随着我们服务内容的不断多样化，以及对于用户群的不断细分，用户的差异性数据也越来越重要。如何保证用户的数据不丢失，保证我们的服务体系不崩溃，这才是我们这次灾备会议的研究重点。至于安全播出，其实只能算是我们从网络提供商角度来考虑的最基本的服务保障要求。

同时，会议最后的自由讨论部分我也是受益匪浅。

王总提到了要在医院、学校、政府机关提供特殊频道包的想法。王总的这个想法部署快速，可行性很高，这是我们转型为网络内容提供商的一种尝试。我记得我之前的报告也有提到过说我们有做网络内容提供商的优势，但是具体该怎么利用这个优势，我还没有什么想法。我们和电视台直接打交道，具有先天的视频来源渠道优势，充分利用这些内容资源，一定能为我们公司带来收入增长点。

还有王总提出的ott的概念，其实也是想转型为网络服务提供商。这就要求我们有自己的网络产品，而不仅仅是局限于视频内容。像移动在自己的网络上推广手机支付业务，就是一种ott行为，又如技术研发部正在做的epg广告项目，也算是一种网络服务产品。

王总还说到idc的建设问题。之前我一直简单的认为，作为一个网络运营商，大不了我们自己建一个idc，现在才知道这基本不可行。如王总所说，我们只有等着广电总局能建成一个idc，然后给我们提供了出口，这样我们发展互联网接入业务才不会吃亏。不过，我们虽然做不到接入互联网，但也不能消极等待，积极提高自己的带宽容量，不管未来怎样，都是有百利无一害的。

总结这次会议，我深深体会到，利益是驱动一个公司发展的动力所在，赔本的买卖不能干。而且，未来只能尽量务实规划，不能天马行空，尽人事，顺天命。

我现在又有一个疑惑：我们为什么要假设wi-fi?由于我们无法提供互联网接入服务，也就是说，用户的上网设备通过wi-fi接入我们的网络之后，除了看我们的节目，其他上网冲浪等都统统不行。如果用户要上网，又要断开我们的网络，去连接其他的wi-fi热点。这样增加了用户的操作复杂性，会大大降低用户的使用热情。而且，wi-fi的盈利模式也是一个问题。

当然，最好的解决方案是广电总局能给我们提供互联网出口，使得我们的网络既能看电视又能上网，让我们转换成一个集网络内容提供商和网络运行商于一身的综合公司。我们现在还达不到这个目标，但是可以为了这个目标去努力。像扩充光纤容量、拓展业务内容、架设wi-fi等。

技术研发部的郑主任说，公司目前wi-fi项目的重点在于支撑wi-fi网络的有线部分的网络架构设计。为此，我回答郑主任说，我们可以借鉴移动wlan的网络结构设计，毕竟人家的比较成熟，可以让我们少走弯路，避免我们闭门造车。

郑主任还说，如今我们网络最大的短肋就是光节点太少，光网络不堪重负。我们广电网络都喊了这么多年的光进铜退，可依然不能实现全光网络，这不禁让人觉得遗憾。同轴电缆就像紧箍咒一样对我们的束缚是巨大的，如果有条件的话，应该尽快摆脱，彻底让同轴电缆从我们的网络中退出。如果实在觉得这个项目没有盈利点太过冒险，可以先拿一个用户比较少的分区进行试验，扩充机房，实现光纤到户，并且一并将wi-fi进行部署，待网络成熟稳定之后，再在全市进行推广。

最后我想说，在公司中接触到了很多的同事，虽然大家每个人都做着自己的本职工作，但是对公司的前景却都表现出一片迷茫和担忧。说实话，我对我们广电网络还是有信心的。就像移动当初的目标只是为了能实现移动着打电话一样，我们一开始的目标也只是让用户能看到电视节目。随着用户需求的倒逼，只要我们还有心发展，就一定能一步一步去完善，去进步。

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf

两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

·英语专业社会实践报告 ·电大社会实践报告 ·电视台社会实践报告 ·建筑社会实践报告

·假期社会实践报告 ·社会实践报告表格 ·社会实践调研报告 ·20xx字社会实践报告

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf 两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程当中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在学校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程当中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

很快的，署假又过来了，面对最后一年的校园生活，想着刚刚过去的最后一个署假，紧张沉默之后更多的是感慨，印在脑海里的每一个足迹都是那么的深，真的说不出是什么感觉，伴着时间，就像是在和自己的影子赛跑，不可能从真实的两面去看清它，只是经意不经意的感受着有种东西在过去，也许更适合的只有那句话：时不待我，怎可驻足，wnf 两个月，短短的两个月，说不上是每一份经过都会成为内存，但紧张沉默之后更多的确实是感慨，

署假期间，我在广东东莞的一家电脑公司做教师，主要是教那些比较简单实用的办公软件，本来开初都没想到自己一个学英语专业的竟会去做电脑教师，于是真的觉得老师那句话的实在，在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象很遥远，但说不不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却己经忘了，擦肩而过。，想起这，真的得感谢在校期间学的那些本专业的那些另外的知识，

以前也想过，学我们英语专业的，也许以后最起码存在那种机会去走向讲台，所以，这短短的两个月的经历，对我来说，无疑是一个很好的煅练，而且，专门机构统计的现在的毕业生出来后只有极少的一部分会做与自己专业相符的工作，因而。、在工作的过程中，我都在不断的提醒自己，不断的对自己要求，把手上的活，当做是自己的本职工作，而老板常常强调的就是每个员工都必需要有认真负责的态度去做事，我也觉得这是以后无论做任何一份工作都会收到的要求，

因为公司的员工都是即训上岗，所以，一直没有又休，而且在工作期间最大的体会就是，作为一个教师，或者说是一名授课者，最大的考验就是耐心，有的时侯，一个问题还得重复很多遍，这个时侯，就不能只站在自己的角度去想它，而应该站在对方的角度去看，去感受，慢慢的但有了分冷静的习惯，这也是在这很短的工作中得到的很大的体会，

在工作之余，我还经常出到外面去看看，也算是一种见识，东莞是一个新起的城市，但它却己走在了中国城市建设的最前端，在这种地方，看得到更多的机会，更多的挑战，有时会把自己与那些出入写字楼的同样年轻的人比较，心里真的感受到那很明显的差距，当然，这种差距并不是一时一日而起，所以，出到外面，一个正确的心理定位但显得格外重要，不然，常常因为比较把自己看得很不平衡，而迷失自己的方向，那些在我们前头的人们，可以当作是榜样，但不可过多的去计较，自己能做到何种程度，应该有一个很明了很中性的认识，不能过于攀比，更不可自以为是。

因而，结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，

以上就是我署假的实习报告，可能并不是一份很规范报告，但确确实实我这两个月工作中的感受，

也虽然那份工作并不与自己的专业有很大的接口，但我认为，无论任何一种偿试，都是对自己以后很宝贵的充实。

**对电子商务实训的心得体会篇十**

今年7月15日，我到xx企业集团宜州办事处实习。在这一个月的实习里，我的主要任务是协助公司销售部各职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

一、企业介绍

xx企业集团有限公司创建于1994年，总部位于改革开放前沿的广州市，主营家居民生离不开的日化产品，产品范围涵盖“衣物洗涤、衣物护理、洗洁精、个人护理、口腔清洁、家居清洁、纸品、消杀”等八大类一百多个品种。在国家的改革开放政策和各级党委、政府、社会各界的关心、支持和帮助下，立白集团如沐春风，如鱼得水，业务发展突飞猛进，近年来均保持每年30%以上增长的发展速度。现如今，立白集团的综合实力雄居中国洗涤行业前三强。

二、主要工作

由于该企业大量产品用于国内销售，且信息宣传主要靠阿里巴巴的网站，我就是主要负责阿里巴巴的后台操作，通过产品信息发送和顾客的咨询来开拓客户。公司已经申请了阿里巴巴的诚信通服务，能通过阿里推广的即诚信通会员形式更好的在其网站上发布信息。网上的联络方式还有msn和email联系顾客，网络之外的还有电话、信件联系等等，从而通过与顾客不断的沟通来获得商机。

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1.直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2.登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3.商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4.通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要立白产品的中间商，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5.点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6.如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7.如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。而这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该公司主要顾客还是中间经销商。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是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。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络

来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

三、自我认识

由于专业知识的一些限制和自身知识的匮乏，在日常的操作过程中暴露出许多的问题，最主要的是以下的两个问题：1.由于对阿里巴巴的了解一些，主要操作都没有问题，问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名是如何排列的。2.对产品的了解，主要是对产品的生产过程，原料，用途都不是很熟悉。3.对顾客所提出的专业性问题无法提出自己的观点，很多东西需要向前辈请教。

四、电子商务优劣势分析

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电子商务优劣势的认识:

(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10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30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。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。

五、实习总结

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。

**对电子商务实训的心得体会篇十一**

炎热的暑假，已经接近尾声，从7月20日到8月20日这段期间，在顾康电子商务有限公司实习，总的来说学到了很多的东西，每次都有新的收获。那么接下来就让我从几个方面来阐述自己的心得体会吧。

一、专业学习方面

我是一名广告学专业的学生，大一暑假的时候就在一家广告公司实习，当然那个时候因为大一学的东西都是理论上的，所以实战方面进行的很少，但是也学到了很多的东西，也体会过了一家广告公司是怎样的一个经营模式，以及那些平面广告的成品的制作过程，当然也初步的学习了专业方面的软件。收获颇多，这也是我坚持大二的时候也一定要出来实习，不要呆在家里荒废时间的原因。

暑期实践是一个可以很好的实现自己能力的平台，我这次所在的顾康电子商务有限公司是一个正在起步的公司，可以跟随着企业一同成长，这可以说是一个千载难逢的好机会。而我也很珍惜有这样的一个机会，我在这边主要负责的就是公司前期的网络推广以及网站的美工制作，感觉自己已经进入实战了，在课堂上学的很多的东西都进入到了实际操作，包括dm、网络营销、线上线下一体化、企业营销策略等等，当然也包括自己广告专业最基础的photoshop、coreldraw、dreamweaver这几个软件的运用。

首先公司前期的网络推广工作是有点琐碎的，因为公司成立初期，很多消费者对公司的认知度不够，因此在信任度方面也会缺少，所以在刚开始进入市场的初级阶段，很多的工作要做，包括目标市场定位、目标消费者分析等等，那么我所在的公司的目标定位很明确就是一家以绿色保健产品、进口食品、天然药妆系列、绿色有机美颜产品为主要销售产品的专业电子商务公司。公司旗下主打网站品牌——伊康尚品网，主要针对都市白领亚健康状态以及内调外养需求而推出各系列天然产品，公司的运营高层来自于医疗系统，早年是医院临床人士，正因为想改变目前这个市场混乱的局面，立志全力打造中国都市白领专业时尚放心安全的健康品网上商城。所以目标消费者也很明确就是都是白领。

那么根据都市白领的生活习惯，他们都很“潮”。所以紧随着时尚的潮流，他们平时喜欢上网、看资讯、聊天、玩微博，所以根据这些生活习惯我们广告的切入点，也可以从这些方面入手，因此我尝试着在微博、博客里面发一些关于伊康尚品网的资讯，并给他们提供相应的链接，让顾客在选购产品的时候更加的方便快捷，但是现在的年轻人好像对这种广告有种很深恶痛绝的感觉，所以在微博里的粉丝是越来越少，看得我很揪心，仔细得归纳一下，对于微博而言，可以说是一个新兴的东西，但是它更适合走软推销的路线，而不是合走这种强行的广告路线，因此，我在争得经理的许可下，转换了一种路线。首先就是把里面的标签给转换了一下，把那很深奥的标签比如：b2c之类的转换为时尚等这些很普遍的标签(玩微博的人应该都知道在微博里有这样的一项功能就是可以通过标签来寻找好友，这就像是一张身份证一样的，这样可以拉近与其他网民之间的距离，实现与更多的人的互动)，然后就是转变推销的方式从刚开始的硬性推广，转为走“邻家女孩”的路线，就是在网民心中树立一个网上健康专家的的形象，每天通过在里面写一些关于养生、保健之类的日常小知识，这样子更具亲和力，也可以更让人们普遍的接受，那么在消费者心目中“伊康尚品”的品牌形象也就会渐渐的树立。进而让消费者产生对其认同感及信任感。虽然对于像博客、微博推广这些方面是比较草根的做法，但是这样做也是一个很有实用性的方法，可以更加的深入人心。然后除了在博客上宣传以外，对于网络广告其他的方式也在同步运行当中，比如：关键词广告等还有就是一些论坛，贴吧以及发送邮件等等这些方式。

其实很早就听广告行业的相关专家分析过网络广告的潜力是相当巨大的，它的发展空间很大，而且目前网络的普及率也很高，之后也必定会是一直呈现增长的趋势，那么学习如何做网络推广，也就是网络广告也是个很不错的idea,然后我也在这方面学到了很多，如何做到让一个品牌深入人心，如何做到在消费者心目中树立一个良好的品牌形象，这个是公司目前要做的。但是树立好的品牌形象一定是要真实可靠地，消费者的利益是我们解决要维护的，所以我们公司也有淘宝店，有很多的淘宝店的商家都在树信誉，但是经理的一句话然后我感触很深，他说他们只是一个小的店铺，而我们是一家公司，如果我们跟他们一样，那我们就没有必要注册一家公司。仔细想想是的，一家公司的赢利是要走长远的路线的，而不是只是单纯得做一个门面给别人看。所以公司的员工就秉着这个原则兢兢业业地做着，很多时候遇到问题，但是为了消费者都是宁愿自己亏钱，但是却不可以让消费者的利益有损害。经理这样的做法让我也学到了很多，如果每位商家都能够这样子为消费者着想的话，那么消费者的权益还会被侵害吗?真希望多一点像这样的商家。

二、人际交往方面

因为我所在的地方是一个大学生的创业园区，所以身边基本上也是些大学毕业的人在这边，可以说在这边的氛围是蛮不错的，还有就是那些墙上的墙体广告贴的也都是马云、李开复等他们的名言，所以我也有幸在这样的一个环境下受熏陶了一回，感受着大学生创业的酸甜苦辣。深刻体验着他们创业的艰辛以及他们对理想的孜孜追求。

在公司我很快就能够融入到工作的环境当中，并且和公司里的员工的合作也越来越有默契，因为我来到这里是位新手，当然我也根据自己的情况，很好地做到了这一点，很快的进入了轨道，也根据自己所学的职业礼仪规范得要求自己。

在宿舍里也能够很好的做到与室友很好的相处。她们除了一位姐姐是在这边自主创业的以外，也都是在校的学生在这边实习，很有缘分的大家在一起，周末的时候我们还一起出去逛街购物，俨然成为了好朋友，真的很难得能够和她们在这里相遇，更有缘的是还有一位大一的也是学广告的在这边实践，她有时也会请教我一些广告方面的问题，我也很乐意地为她解说。

三、在性格培养方面

这个也就是在工作的过程中，出现的一些状况，让我更全方位地认知自己在各方面的不足。

记忆犹新的一次是那次出的状况，就是我在做一张伊康商品网的会员期刊，然后可能是因为太热的缘故，电脑死机了，可是做的东西没有保存，我花了一个下午的时间做的东西只能够重新做。所以到了晚上，我就想着一定要保存，后来做好了，准备下班，心里乐得呀，一下子兴奋结果把那张没有用的图片给保存了下来，把那张我辛辛苦苦做的页面给替换掉了，我当时真想找个地洞自己钻下去，当时眼泪就在眼眶里打转，可是这个又有什么补救办法呢?只能怪自己了，第二天又重新做，真的是作孽啊。经过这样的一次教训，我想以后做事情就不应该那么毛毛躁躁的，应该善始善终地尽心去完成一件事情。

还有就是在工作中养成良好的习惯，需要合理地安排自己每天的任务，当天的事情确保当天就可以完成，每天必须要做更新的和新增的工作任务要合理得统筹安排，这样才能够确保每天的工作量。

四、总结

总之，这次的暑期社会实践活动我学到了很多在学校里学不到的东西，这也就让我觉得暑假这一个月的时间没有自己白白的浪费，而是让自己喝了很多地墨水，各方面都充实了很多，虽然一个人在外面，甚至暑假回家都没有好好得陪奶奶话话家常，可是人总是会学着自己长大，我也次那个刚开始的担心来到这里，是个完全陌生的地方，担心和宿舍的人她们相处地可能会不习惯，可是事实证明我可以做到，并且最好这一些，这是让我觉得非常欣慰的事情，跟她们这么难得地相遇并且能够成为好朋友，而且在工作上我也能够很好地严格要求自己做到规范，并且好几次被经理夸奖很有进步，对于我而言，这样的一句话比给我吃蜜还甜，因为能够得到认可，从刚开始的不知道该如何下手，到后来的轻车熟路，这有一个过程，在这个过程当中我也在不断地进步着，这也就是我最大的收获了。

没有实践就没有发言权，对于大学生而言，我们不应该把自己锁在那个学术的象牙塔里，我们更应该在社会上多实践，把我们在学校里学的知识都运用到实践当中，只有我们亲身体验过才会有这样的深刻体会，可以理解父母工作的辛劳，可以了解自己今后所涉及的行业的一些基本要求，这样可以让我们在大学毕业的时候更快地融入社会，而不是措手不及。

**对电子商务实训的心得体会篇十二**

一、实习目的与意义

㈠.实习目的：

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

㈡.实习意义：

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用;体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识。加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

二、实习时间与地点

(一)实习时间：xx年5月5日至6日

(二)实习地点：客车

路桥重工有限公司

信息技术有限公司

三、路桥重工有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

路桥重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中xx年国内销售额突破2.3亿元，出口创汇达3.7亿。自1987年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。重工xx市上街机械装备工业园是路桥重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积70000余平方米，计划投资2.1亿元，一期工程将于xx年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获6项国家专利，在国内外刊物上发表30余篇专业论文。公司积极吸收

国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

(二)实习的具体内容：下午我们驱车来到重工，车程很短我们很快就到了目的地，重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于重工的vcr让我们对重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部李经理首先向广大师生介绍了重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。接下来的交流环节中，李经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了重工，这次参观真的是我们受益良多。

(三)实习中资料的收集与总结：

1.重工与电子商务

重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的重工。

2.企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。②在工作过程中也要求有很好的洞察力(悟性)，文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及seo推广能力。

3.从与重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。团队也有着一股很强的凝聚力，重工很期待你接下来的脚步。

四、信息技术有限公司实习情况

(一)公司基本情况：

信息技术有限公司成立于20xx年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司，致力于为用户提供一站式的网络服务。历时五年，已经成长为互联网行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广xx地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的网络营销服务。

公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到400多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。是一支充满活力、饱含创新能力的团队。当前公司总部设在国家经济技术开发区，并在和等地市设立了分公司，公司的客户遍及xx省各个行业和地区，比如少林寺、xx省武警总队、面粉、食品、食品、x集团、餐饮加盟、加盟等等。

公司总部设在xx市路大石桥 soho 广场 12 层，是公司发展蓝图规划及战略实施的总指挥部，下设客服部、销售部、培训部、技术部、市场部、行政部、财务部、人事部。在，，，，等地设有分公司。公司一直信守“百折不挠、胸怀大度、锐意进取、旗开得胜”的精神，永葆创业激情。在席卷全球的金融危机冲击下，各行各业都面临着巨大的压力，企业在选择营销推广方式的时候，也更加注重以有限的投入获得最优的效果，因而网络推广以其最具竞争力的性价比，成为了越来越多企业优先选择的推广手段，互联网行业大有逆势上行的趋势。xx公司作为规模最大的从事网站建设和网络推广的企业，以及百度产品的总代理，拥有强大的渠道和优质的客户资源。我们已经以最高端的产品，最专业的服务，帮助了一万多家企业提升知名度，聚积财富!这场危机对于我们，预示着更多的机会和更大的发展空间!

公司通过多年不懈的努力，积累了雄厚的资金和优质的客户基础，管理上不断发展与完善，企业规模不断扩大。在稳步经营的同时，积极拓展国内市场，以创建知名企业为目标，通过有效的资本运作，加快向现代化公司迈进的步伐。我们愿以更专业的水准，更贴心的服务，与您携手，共同迎接 21 世纪的新辉煌!

(二)实习的具体内容：

下午2点是我们到了信息技术有限公司，感觉给我的印象很好刚进公司整体环境布局很好得体的前台接待，适宜的布局，在右侧有公司所得的各种荣誉的象征，在我们进入公司的路两边有最佳员工的公布栏，也有对当月过生日的同事的温馨祝福，各种温馨的小提示，进入大厅可容纳数百人的大厅，公司的员工埋头工作。在我们参观xx公司休息了片刻后我们进入了一个较大的会议厅，期间有郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，我们感触很深。

(三)实习中资料的收集与总结：

①.网络推广常见的方法及特点郑老师给我们讲了“搜素改变营销”这样的一堂课，首先他讲了何为营销，这个问题对我们来说已经毫不新奇，接着他又向我们讲了媒介的类型及其特点，除了传统的广告媒介之外这里又有了新兴的几种媒介，大概包括：展示广告，电子邮件推广(只利用电子邮件与受众客户进行商业交流促销)，社区广告(论坛，博客，sns网站如校内网，开心网)，还有b2b网站推广如阿里巴巴。这些广告宣传方式的优势是它的精准，互动，门槛比较低。这是有针对性的且相对来说透明度较高的一种宣传方式，从另一种方面来说他的门槛比较低费用低容易吸引广大中小企业。但它也有一定的劣势包括同行业恶性竞争，利润比较低。透明度的提高相对来说竞争引起的利润下降。

②.搜素引擎推广是最适合中小企业的推广方式

随着网络技术的推广，网络的发展迅速，网络宣传也成为一种重要的宣传方式，而其中较重要的当属搜索引擎它的有点事精准，按效果付费，效果可控。做广告推广也可以按时段，地区分时分区的做，这样会相对减少广告费用同时达到所期望的效果。搜索引擎的门槛较低，按效果付费，精准度高，丰富的数据报告推广效果清晰明了。

总结：听了郑老师的一节课受益良多不仅开阔了自己的视野也使我从中了解到这种新型的营销策略，层出不穷的广告形式。从侧面我也感觉到了电子商务未来的发展前景是远大的，也下定决心学好专业课，期待发展。

五、客车实习情况

(一)公司基本情况：

x集团有限公司(简称“xx集团”)是以客车为核心,以工程机械、汽车零部件、房地产为战略业务,兼顾其他投资业务的大型企业集团，总部位于xx省xx市。xx年，xx集团以第308位的排名，连续第七年荣列国家统计局发布的“中国最大500 家企业集团”，继续领跑中国客车行业。企业规模、销售业绩在行业继续位列第一。

集团核心企业客车股份有限公司(下称“客车”)位于工业园，占地面积1700亩，稳定日产整车达140台，目前已发展成为世界规模最大、工艺技术条件最先进的大中型客车生产基地。公司于1997年在上海证券交易所上市(简称“客车”，代码600066)，是国内客车行业第一家上市公司。公司主要经济指标连续十余年快速增长，连续十二年获得中国工商银行aaa级信用等级。xx年xx品牌价值达到78.96亿元，继续位列中国客车企业之首。

率先在国内客车行业同时拥有“中国名牌”、“中国驰名商标”两项殊荣。，蝉联世界客车联盟baav颁布的 “baav年度整车制造商营销大奖”，并于xx年、xx年、xx年连获“年度baav最佳客车制造商”。xx年，成为国家科技部、国务院国资委和中华全国总工会联合授予的国家首批91家“创新型企业”之一，是客车行业内唯一入选企业。xx年，入选中国品牌研究院公布的100个“国家名片”品牌名单，客车企业仅此一家。

目前，已形成了6米至25米，覆盖公路客运、旅游、公交、团体、专用客车等各个细分市场，普档、中档、高档等产品档次的完整产品链，成为豪华高档客车的代名词。如今，客车已远销古巴、俄罗斯、伊朗、沙特以及香港、澳门等海外市场。并且在确保产品品质和海外服务保障的基础上，经过长期战略布局，已取得欧盟wvta整车认证，开始正式进军欧洲市场。

经过多年的发展，xx企业综合实力居国内同行业之首，形成了独特的以“崇德、协同、鼎新”价值观，“以客户为中心，以员工为中心”经营管理理念为核心的企业文化体系与先进的管理理念：以市场为导向，依据市场做研发，进行合理的产品规划，从源头起严把原材料质量关，强调产品质量，建立全过程的质量控制监。充分应用各种信息技术以提高企业内部管理水平。

围绕“缔造xx品牌,拓展国内、国际市场，成为具有全球影响力的，以客车为主业、适度多元化的产业集团”的事业目标，xx集团对内整合下属各企业，合理配置资源，充分发挥xx品牌优势;对外形成规模效益，增强资本优势，促进共同发展。xx集团将以产品为龙头，以资本为纽带，以企业文化和管理模式为核心，形成涵盖客车、工程机械、汽车零部件、房地产开发等行业，集制造、科研、投资、贸易于一体的，跨区域、多元化、高科技、国际化的大型企业集团。根据战略规划，到xx年，xx集团将成为中国一流的以客车为主业的多元化发展的企业集团，进入世界知名客车品牌前列。

(二)实习的具体内容：上午我们在大约一个小时后的车程后到达，首先看到的是在建国60周年代表xx省的花车，硕大的花朵金色的车身有很大的冲击力。在相关人员的带领下我们到一个接待室，在那里我们看了关于xx公司的短片，从中我了解到了成绩年销售额高达140多亿，这是一个很不错的成绩。接着我们乘坐客车到xx车间参观，在相关解说员的解说下我们对有了较深刻的了解。在参观车间后我们到了在建国60周年的花车上合影做了留念，之后我们就结束了这次的认知实习。

(三)实习中资料的收集与总结：

在参观了我深深为它的魅力所折服，想想自己出行是坐的车几乎都是制造的，在我们参观xx车间时从开始的一个小小的车价一步步在我们行走一小段路之后车架就成了一个半成品，完全的自动化操作系统，不仅有一个感叹：人类真是太伟大了!

在参观的过程中也了解到企业文化。具有很厚的文化底蕴，进入xx公司首先是它优美的工作环境，在很多的细节上感受到xx公司凝聚的团结力，xx公司举办的集体结婚日，几十名新娘新郎共同举办的集体婚礼，公司的体贴的行为，xx公司自己举办的运动会，运动健儿的飞扬，旁边同事的加油呼喊，汗洒的笑容是一种很动人心魄的一种美。xx公司也是一个很人性化的公司，公司在举办公司活动时也帮助需要帮助的人，及时的为孤寡老人送去温暖，为玉树的受灾群众送去爱心。

六、实习感想

认知实习就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为当代的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活?如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务?这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。

通过这次实习我了解到了电子商务远大的发展前景，现在网络日渐走进大家的生活中，人们的生活也渐渐离不开计算机，同时大家的消费习惯也有所改变，网上购物也日渐为大家所接受，网上销售网上广告的比重也逐渐增加，而这一切都与电子商务有密切的联系，学习电子商务，使我有信心在自己专业上有所发展。

在学校时自己除了上课参加学院组织的相关活动之外，很难再接触到社会，虽然有时做兼职但是兼职与自己所学的专业关联甚少，所以对自己相关专业在社会上的了解也就不是太多了，很感谢学院对我们做的认知实习，让我了解到了自己相关专业企业在社会中的发展，同时也了解到自己在专业方面的欠缺。了解到企业对自己专业所需要的人才，哪些专业方向需要加强，。也从中知道了自己平时所学的几乎是纯理论的知识，而真正的工作是需要实践的加强，注意到自己应该加强实践的练习，但同时也不能偏实践而轻理论，理论知识好的基础才能更好的应用于实践，同时也要调整自己的方向，针对企业需要的人才好好的学习专业知识，更加的充实自己。

习早已结束，回想实习生活，感触是很深收获很丰富总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。了解企业的需要，知道了自己的不足，也进一步加强我们的实践能力，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。很感谢院里老师提供的实习的机会。

**对电子商务实训的心得体会篇十三**

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

20xx年1月31日——20xx年2月15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。

**对电子商务实训的心得体会篇十四**

时间过得真快，转眼间，在山大实习生活就结束了。

四周的时间能够和山大的同学一起工作、学习、生活我感到非常的荣幸，同时也感觉到很大的压力，作为电子商务专业的学生从事软件开发感觉还是有一定的困难，特别是我们还是和山大大三的学生一起，在初来时自己就有一些不自信，但随着项目的进展，我慢慢的找到了自己的位置，找到自己的目标，虽然自己与好的同学还有差距，这也给了我很大压力，但是我相信没有压力就没有动力，所以整个实训过程中我都在不断地努力。

实训期间让我学到很多东西，不仅在理论上让我对it领域有了全新的认识，在实践能力上也得到了很大的提高，真正的学到了学以致用，更学到很多做人的道理，对我来说受益匪浅。特别是利用周六上午的时间山大为我们安排的讲座让我们了解it领域一些新的发展动态以及一些领先的技术，让我意识到自己知识的缺少，这激励我在以后的学习、工作、生活中要不断了解信息技术发展动态以及信息发展中出现的新的技术。

除此之外，我还学到了如何与人相处，如何和人跟好的交流，我们组成一个团队大家一起开发一个项目，大家的交流沟通显得尤为重要，如何将自己的想法清楚明白的告诉队友，如何提出自己想法的同时又不伤害其他的队友的面子，这些在我的实训生活中都有一些体会。可是说，第一次亲身体会理论与实际相结合，让我大开眼界。也是对以前学习的一个初审吧，相信这次实训多我以后的学习、工作也将会有很很大的影响，在短短的二十几天里这些宝贵的经验将会成为我以后工作的基石。

作为大二的学生，经过两年的在校学习，对程序设计有了一些基本的理性的认识和理解。在校期间一直忙于理论的学习，没有机会也没有经验来参与我们项目的开发，所以在实习之前软件按开发对我来说是非常抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所需要的基本步骤也不明确，经过这次实训让我明白一个完整项目的完成必须团队分工合作，并在每个阶段进行必要的总结和检查。在我们项目的开发过程中我们项目的步骤：详细设计、详细设计review、编码、编码review、单体测试。在项目开发过程中我也深刻的体会到详细设计对一个项目开发有明确的指引作用，它可以使开发人员对这个项目所要实现的功能在总体上有具体的认识，并能减少在开发过程中出现不必要的脱节。

经过二十多天的obbligato信息安全管理的java开发，是我对java软件开发平台有了更深一步的了解，也对nec公司的obbligato平台有了一定的了解。

这次实训是对我们两年学习的一个检验，虽然项目中很多知识我们在日常的学习中都没有遇到，这同时提醒我：要想成为一个合格的程序员就有具备一种自学能力，在工作中会遇到很多从未接触过的问题，当有了问题时要去解决，在你不断努力，寻找答案的过程中，自己的能力也在潜移默化的提升。有时遇到问题时可能有很多想法但却不知道那个正确，这就让我们不断地去探索，不断地尝试。

这次实训也让我深刻的了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师、同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要先做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做认得一个最基本的问题，对已自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。从一起做项目的同学身上我看到了谦虚谨慎、细心努力的态度，在以后我的生活中我还会留意身边同学的优点，从他们身上找寻我所缺少的品质，不断学习。从老师那里我看到了企业人的生活面貌，没有事情可以不劳而获，今天老师们能够领导我们是他们之前努力的结果，虽然老师没有和我们讲很多公司里的事情，可是他们的言行中所表现出来的都是比我们要严谨的多的对工作的态度。

在此次的实训中我感觉到我们最大的不足就是动手的能力太差，在项目组中山大的同学也给我提出一些建议，让我有机会自己多动手，不是我们缺乏知识，而是我们没有运用知识的能力，在二十多天的项目开发过程中，我自己也认识到虽然我们的理论知识没有山大同学那么全面，但是如果在学校认真学习了，我们的理论知识并不比他们差，所以以后的日子，如果自己还要继续从事软件开发相关工作，我会更加注重自己的动手能力。再者，我们要有更好的学习心态，看到山大的很多同学会在晚上项目结束后再去教室上自习，深深地意识到我们的学习态度有多大的差距，原来在学校的时候我们九点基本就要从教室回宿舍了，而他们还会再继续利用九点以后的时间努力学习，虽然在山大就短短不到一个月的时间，可是我所体会到的对我以后的学习将会有很大的影响，我想在大三专升本复习的过程中，在山大的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。学习山大学生刻苦、勤奋的学习态度。

山大的实训已经成为过去，可是在山大学到的东西会一直影响我以后的发展，突然想起鲁迅先生的一句话：世上本没有路，走的人多了，便成路。生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，然后再走向另一个陌生的地方。在不久的将来，就要踏上人生的另一段旅程，以后的路上有时不免会感到有些茫然、无助，但生活的路谁都无法预测，只能一步步摸索，但只要方向正确，只要我们向着目标不断努力，相信在不远的将来我们一定会有一片属于我们自己的天空。

**对电子商务实训的心得体会篇十五**

在对电子商务专业三年的学习中，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x公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

实习单位简介：青岛x公司位于青岛市城阳区棘洪滩金岭工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的青岛流亭国际机场及青岛港码头，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2万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产1.5亿元，员工5000人，20xx年实现销售收入6.5亿元，出口创汇7800万美元。集团公司连年被国家农业部和对外贸易部评为“全国乡镇出口创汇先进企业”和“全国外商投资双优企业”荣誉称号，先后荣获“全国创名牌重点企业”、“青岛市文明单位”和“青岛市诚信守法乡镇企业”等荣誉称号。多年来，公司在社会各界和政府的大力支持和农业产业化政策的扶持下，依靠优质的产品和良好的声誉，积极开拓国际市场。公司的水产品(马哈鱼、狭鳕、真鳕、鳗鱼、红鱼等多个品种)，年加工鱼类、贝类6万余吨，出口产品3.5万吨。分别销往美国、加拿大、东南亚、欧盟等十几个国家和地区，(出口注册代号：q60、q128)其中出口北美市场约占55%，欧盟约占40%。公司建立了科学的生产管理体系及严格的质量保证体系，采用haccp和ssop管理方式进行生产。同时，公司在立足水产品深加工的基础上，继续开发农副产品深加工项目——蔬菜制品泡菜被国家列为“星火计划项目”，速冻蔬菜、真空冻干蔬菜、保鲜蔬菜、果蔬汁产品分别销往日本、韩国、东南亚等国和地区。为了掌握国际市场动态和信息，集团公司还分别在美国和加拿大设有分公司和办事处，为今后国际市场的进一步开发奠定了基础。

该企业是青岛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。

我的实习工作从20xx年2月28日进行到20xx年4月22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。

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。

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。

**对电子商务实训的心得体会篇十六**

时光如梭，转眼即逝。当毕业在即，回首三年学习生活历历在目。中专学习生活是我一生中最重要的阶段。三年不仅是我不断增长知识、开拓眼界的三年，更是我在思想、文化上不断认识，学会做人的三年。我也逐渐成为一名有理想、有道德、有文化、有纪律的合格中专生。

生活上，我拥有严谨认真的作风，为人朴实真诚，勤俭节约，生活独立性强。我热爱集体，尊敬师长，团结同学，对班级交给的任务都能认真及时完成。

学习上，我从刚跨入中专时的失落与迷茫，到现在即将毕业的从容、坦然。我知道，这是我人生中的一大挑战——角色的转换。这除了有较强的适应能力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于中专三年的学习积累和技能的培养。我自认为无愧于中专三年，刚入学时：我曾为中专生而懊丧过。但很快，我选择了坦然面对。因为我深信：是金子在任何地方都会发光。所以，我确信，中专生的前途也会有光明、辉煌的一天。通过三年的学习，我懂得了很多。从刚步入立信分部那天真幼稚的我，经过三年那人生的挫折和坎坷，到现在成熟、稳重的我。使我明白了一个道理：人生中不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。当然，三年中的我曾也悲伤过、失落过、苦恼过，这缘由我的不足和缺陷。但我及时反省了，这只是上天给予的一种考验，我是不能够被打倒的。作为中专生的我应该善用扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。中专三年生活使我清醒地认识到自己的不足之处，如：有时学习时间抓不紧、各科学习时间安排不尽合理。因此，我将加倍努力，不断改正缺点，挖掘潜力，以开拓进取、热情务实的精神面貌来迎接未来的挑战!

学期末，我去单位进行了为期一个月的实习。这次实习经历让我获益匪浅。以下是我从个人实习意义及对会计工作的认识和总结：

1.作为一个电子商务人员，工作中一定需具备良好的专业素质，职业操守以及敬业态度，对其从业人员必须要有极高的素质要求。

2.在各个部门、各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互之间的工作关系。工作最重要具备：正确的心态和良好的心理素质。

这次的实习时间虽然很短暂，接触到的虽然只是整个电子商务部门的工作流程，工作很浅。但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是无法从书本上得来的。通过实习，我能够更好地了解自己的不足，了解电子商务工作的本质，了解这个社会的层面，能够让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标。处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名电子商务专业的学员，在大浪淘沙中能够找到自己的屹立之地，让自己所学为社会经济做出自己应有的贡献!

**对电子商务实训的心得体会篇十七**

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

总体流程是:

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5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10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30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。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。

拿我们的系统来说,主要包括edi中心,银行,生产者,物流中心和商场.

edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通迅技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。edi中心界面包含三大功能：

①edi报文管理：edi报文转发edi报文查询

②客户编码管理：注册企业信息客户编码查询

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。企业银行界面包含三大功能：

①在线转账

②企业存款查询

③企业账务查询

在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务标准规定了电子商务开展应遵循的基本程序，通常是以 edi报文格式交换数据。

**对电子商务实训的心得体会篇十八**

随着信息技术特别是网络技术的不断发展，国际互联网的全球化热潮使人类社会进入了一个新的信息时代。由于国际互联网具有不受时间、地域限制的特性，一种与传统交易形态截然不同的通过国际互联网进行交易的方式应运而生。在未来若干年内，国际互联网将成为全球的交易市场所在地，其蕴含的商机无可限量。电子商务的产生与发展，为国际贸易带来了极大的冲击，作为一名国际经济与贸易专业的在校学生，掌握它就显得更为重要甚至必不可少了。为了大家将来的就业率和个人素质的提高，学校开设了电子商务课程，经过一学期的学期，大家对其理论知识掌握了个大概，此时，学校又及时给我们我们安排电子商务实习课程，有老师的指导，大家的能力也上了一个台阶。

第一天的实习，由于大家拿到的实习安排的教室安排地址出现了错误，很多同学都出现了寻找教室困难，很多人迟到了好久，以至教学督导组曲把辅导员批评了一顿，我们冤枉啊。接下来就是真正的实习了，安排我们的是收索引擎的实习。网民都有过使用搜索引擎的经历，所以这一节实习课大家的任务并不是很重，都是一些常规的学习和正常的操作，按照安排的要求，利用google搜索引擎将搜索了一些东西，例如帮游客搜索并设计去新疆的旅行，搜索治疗高血压的最新方法和医院等，这一天大家在没多大压力的情况下完成了学习。

第二节课学习的是如何在网上供求信息等，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中的b是business，意思是企业，2则是to的谐音，b还是business，意思也是企业，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伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

还有b2c，b2c（businesstocustomer）。b2c中的b是business，意思是企业，2则是to的谐音，c是customer，意思是消费者，所以b2c是企业对消费者的电子商务模式。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。

一般是商家与顾客之间的商务活动，也就是通常所说的“网上购物网站”。企业、商家可充分利用电子商城提供的网络基础设施、支付平台、安全平台、管理平台等共享资源有效地、低成本地开展自己的商业活动。它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。b2c模式是我国最早产生的电子商务模式，以8848网上商城正式运营为标志。

接下来就是电子支付。电子支付在上理论课时不存在什么难度，但真正操作起来就有点复杂了。所谓电子支付，是指从事电子商务交易的当事人，包括消费者、厂商和金融机构，通过信息网络，使用安全的信息传输手段，采用数字化方式进行的货币支付或资金流转。与传统的支付方式相比，电子支付具有以下特征

电子支付是采用先进的技术通过数字流转来完成信息传输的，其各种支付方式都是采用数字化的方式进行款项支付的；而传统的支付方式则是通过现金的流转、票据的转让及银行的汇兑等物理实体是流转来完成款项支付的。

电子支付的工作环境是基于一个开放的系统平台（即因特网）之中；而传统支付则是在较为封闭的系统中运作。

电子支付使用的是最先进的通信手段，如因特网、extranet；而传统支付使用的则是传统的通信媒介。

电子支付具有方便、快捷、高效、经济的优势。用户只要拥有一台上网的pc机，便可足不出户，在很短的时间内完成整个支付过程。支付费用仅相当于传统支付的几十分之一，甚至几百分之一。

支付流程与支付工具∶

支付流程包括：支付的发起、支付指令的交换与清算、支付的结算等环节。

清算（clearing），指结算之前对支付指令进行发送、对帐、确认的处理，还可能包括指令的轧差。

轧差（netting），指交易伙伴或参与方之间各种余额或债务的对冲，以产生结算的最终余额。

结算（settlement），指双方或多方对支付交易相关债务的清偿。

严格意义上，清算与结算是不同的过程，清算的目的是结算。但在一些金融系统中清算与结算并不严格区分，或者清算与结算同时发生。

一笔支付交易可以通过纸基或电子支付工具发起。

一些支付工具，既可以纸基方式发起，也可以电子方式发起。如贷记转帐，既可在银行柜面填写单据，以签名/签章方式对支付进行授权，也可利用网上银行功能以电子化方式授权发起；如银行卡，既可以纸基通过签名方式进行授权，也可在终端（pos/atm）通过刷卡与密码发起。

支付交易可通过纸基与电子化步骤结合的方式进行，如支票可被截留并以电子化方式进行处理，截留地点与时间的不同（如在pos或在交换中心）反映了电子化程度的差异。

支付交易也可包含现金与非现金步骤，如付款人以银行存款发起汇款，而接收人以现金支取。

支付电子化

支付的电子化与创新经历了后端到前端的发展过程。银行后端it系统与电信网络的应用使货币债权能够被电子化地记录与保存，实现行间支付清算与结算的电子化处理，这个阶段的变革几乎不被公众所注意。银行前端支付工具与渠道的创新则为消费者带来真实的便利，atm/pos、支付卡、互联网、手机、机顶盒逐步成熟与流行，极大地改变了银行与客户、消费者与商家之间的交互方式，节省成本、提高效率是创新的主要动力。同时，支付交易流程各个环节的电子化程度越来越高，理论上，信息与电信技术使整个支付流程能够以电子化的方式进行全程自动化处理。

但方便的同时也会带来一些其他问题，如电子支付就必须要有电子支付工具，电子支付对软、硬件设施的要求很高，一般要求有联网的微机、相关的软件及其它一些配套设施；而传统支付则没有这么高的要求。并且支付操作的安全保障也要自己负责比较有难度，通过实习，对这些都有了一个比较真切的体会。

我们是幸运的，因为我们是第一届使用系里新机房的学生，以前的学长学姐都似乎自己在宿舍里的，没有老师的指导，通过实习，大家将平时学习的理论和时间结合了起来，也算是为今后的走上社会大了一点基础，希望今后还有的实习的机会参加，以提高自己的素质。

**对电子商务实训的心得体会篇十九**

20xx年x月x日，我有幸到淘宝网合作企业通信（集团）有限公司实习，在x个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这x个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对xx公司文化的理解、在学习和工作的感受、以及实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样，对大多数的学生来说，20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

20xx年x月x日，我们结束期末考试才刚两天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革的安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们，位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年x月x日，我们结束了天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在学到的淘宝业务知识以及x个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的x个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗；我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：x个月，x个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

一、初到公司

20xx年x月x日，我们来到第一天，这一天，我们成为了xx集团淘宝项目部的20xx年度第x届语音学员；这一天，我参加了一个特别的开学典礼；这一天，我真正的感受到淘宝网的繁忙；这一天，我也感受到一股工作压力即将向我涌来……

早在x月x日，学院就已经安排我们到xx集团参观，在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广西广电网络、李宁集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

二、感受公司文化

来到20xx后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉，这就需要熟悉管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样15个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有xx公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这16个字；学员证背面的下方，还有：真诚向善服务永远这8个字，简单的39个字，概括出xx集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解：

1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。

团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。

所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须要学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出1+1>2的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们需要发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的39个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造20xx年的感动今天的表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

**对电子商务实训的心得体会篇二十**

伴随着商品经济和网络技术的不断发展，现在人们购物消费只要拿起鼠标轻轻一点足不就能完成网上购物，挑选自己喜欢的商品，而且价格比市面较便宜。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来;而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易。

还有就是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，如淘宝网、卓越网等知名的网站。对他们的交易模式，盈利模式，网站建设等几个方面进行比较，这让我们更进一步的了解了电子商务的交易模式及流程。还对传统商务与电子商务进行了对比。

这次实训不论是从自身的体会上，还是对这学期的思想转变上都有了一个很大的突破。这次实训，让我学到了很多，更多的是让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感了，正是因为这份危机感，让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。

通过这次实训，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。

虽然这次实训比较的辛苦，但是我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我认为：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。主要由于(1)它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。(2)广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。(3)快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。(4)符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

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。

**对电子商务实训的心得体会篇二十一**

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x公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

实习单位简介：

青岛x公司位于青岛市城阳区棘洪滩金岭工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的青岛流亭国际机场及青岛港码头，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2万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产1.5亿元，员工 5000人，20xx年实现销售收入6.5亿元，出口创汇7800万美元。集团公司连年被国家农业部和对外贸易部评为 全国乡镇出口创汇先进企业 和 全国外商投资双优企业 荣誉称号，先后荣获 全国创名牌重点企业 青岛市文明单位 和 青岛市诚信守法乡镇企业 等荣誉称号。多年来，公司在社会各界和政府的大力支持和农业产业化政策的扶持下，依靠优质的产品和良好的声誉，积极开拓国际市场。公司的水产品(马哈鱼、狭鳕、真鳕、鳗鱼、红鱼等多个品种)，年加工鱼类、贝类6万余吨，出口产品3.5万吨。分别销往美国、加拿大、东南亚、欧盟等十几个国家和地区，(出口注册代号：q60、q128)其中出口北美市场约占55%，欧盟约占40%。公司建立了科学的生产管理体系及严格的质量保证体系，采用haccp和ssop管理方式进行生产。同时，公司在立足水产品深加工的基础上，继续开发农副产品深加工项目 蔬菜制品泡菜被国家列为 星火计划项目 ，速冻蔬菜、真空冻干蔬菜、保鲜蔬菜、果蔬汁产品分别销往日本、韩国、东南亚等国和地区。为了掌握国际市场动态和信息，集团公司还分别在美国和加拿大设有分公司和办事处，为今后国际市场的进一步开发奠定了基础。

该企业是青岛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。

实习时间：

我的实习工作从20xx年2月28日进行到20xx年4月22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。

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。

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