# 学习电子商务概论的总结范文(通用6篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-21

*以下是为大家整理的关于学习电子商务概论的总结的文章6篇 , 希望对大家有所帮助！学习电子商务概论的总结篇1>　　一、学习过程回顾　　不知不觉间，一学期的时间又这样结束了。这是我第二次上电子商务，但一次比一次有更多的收获。　　通过一学期的上课...*

以下是为大家整理的关于学习电子商务概论的总结的文章6篇 , 希望对大家有所帮助！

**学习电子商务概论的总结篇1**

>　　一、学习过程回顾

　　不知不觉间，一学期的时间又这样结束了。这是我第二次上电子商务，但一次比一次有更多的收获。

　　通过一学期的上课，我对电子商务——这个眼下十分热门的词汇有了一个比较清楚的认识。就像老师所说，对它的理解可易可难，电子商务=电子+商务，这是最简单的理解。在课堂上老师总是以问题的形式带出一节课的话题，并通过引导学生讨论来解决之。这种上课模式我虽不是第一次体验，但是我这学期首次真正体会到这种模式对学习所带来的效率远胜于传统模式，它使我们能就话题展开讨论，发现它的本质所在。整个课堂是一种活跃的气氛，用很放松的心情便可以掌握知识。课堂上成为一个发现问题的地方，而不是被动的接受固定答案的场所，通过这种学习，才能真正体会到学习的乐趣。

　　课堂上发现问题，那么课后作业便是巩固所学知识的最佳选择，而开放式的作业更能扩展学生的视野。本课程老师安排的作业均是如此，完成作业不再认为是一次任务，而是一次享受。

　　第一次安排的作业我写的是《中国互联网网民结构特征变化研究》，这篇作业花费的时间最长，主要精力全花在了数据选择录入和数据处理上。主要是因为各份《中国互联网络发展状况统计报告》报告所选择的数据口径不一致，每半年发表的报告都会出现不同的统计标尺，在职业分布和行业分布表现的尤为明显。在撰写报告时也发现，这份报告可以深入，也可以浅入，我写初稿时只是进行了简单的环比发展速度和环比增长速度的分析，以及相关分布百分比的分析。而这也只是进行了表面现象的揭示，要深入探究则需要将中国互联网的发展背景和国家相关政策均需考虑，对中国互联网的未来发展趋势进行预测。我也尝试以此撰写报告，但是工作量会明显加大，报告写到一半时由于种种原因停止，未能完成。

　　第二次的作业是关于电子商务模式与创新的讨论。初次看到这个题目时我只是在百度进行了简单的查找，对一些相关资料进行了分析，在讨论课上由于准备尚不充分没能完全投入讨论，后来在老师的引导下对资料认真分析之后才渐渐有了一个清晰的脉络。对阿里巴巴、腾讯和百度的认识也不只是简单的B2B经营模式、即时通讯软件和搜索引擎。对一个基于网络的企业多元化发展有一个比较清楚的认识。

　　第三次作业是对网络安全支付的了解。目前我国第三方支付处于初级发展阶段，我以前对电子商务安全技术不清楚，通过这次作业对中国金融认证中心有了初步了解。由于我没有开通开户银行网站，对网上银行的相关服务不甚了解。

>　　二、学习收获

　　1、学习心得

　　通过这门课程的学习，我对电子商务有了一个比较深刻的认识，在实验课反复练习中，也多了一些实际经验。电子商务是未来商务运作的必然发展趋势，也会逐步成为主流，我们中国作为世界一流的大国，在电子商务方面更要重视，因为它影响到整个社会物流的发展速度和物流运行效率，对社会的高速发展有着至关重要的影响。电子商务虽然是一门选修课，但我更希望将之作为我们统计学专业的必修课，因为它对我们专业素养的提高起着重要的作用，对我们的知识扩展也是功不可没的。了解电子商务，会对我国商业的运作形式及发展状况有个更全面的认识。学习电子商务是我的一个明智选择，不知不觉中我发现我的专业认知水平比以前有了一个很大的提高。

　　2、对老师的话

　　新年伊始，首先祝巫老师新年快乐！

　　我很喜欢您的教学方式，轻松中学得知识，博众家之长，讨论课让各种见解得到“伸张”，不仅让每一个人又展现自己的机会，也让每一个人对一个问题的认识有了不同层面的了解。

**学习电子商务概论的总结篇2**

　　为了初步了解电子商务这个领域，我阅读了清华大学出版社《电子商务理论与实务》这本书。这本书的主要特点是着重讲授电子商务的基本概念，并对电子商务的一些实务部分进行了论述，比如物流与订单管理，支付方式，客户服务等，全书对技术方面涉及较少。读完这本书，我对电子商务的系统组成、运作模式、盈利模式等各个方面有了一个初步的了解，但也感觉到所看内容多且杂，缺乏细节的认识，技术实现还没涉及到。下面我就对自己的学习做个小结。

　　从狭义上理解，“电子商务”是商务活动的电子化。根据我自己的理解，电子商务就是基于互联网的各种基础设施，利用现代信息技术和计算机技术，将社会生活中原本存在的各种商务服务网络化，并根据实际情况，在其中加入了各种创新，进行了一定程度地集成，从而形成了一种新的服务模式，使得买卖双方都获得了更大的利益。电子商务具有很多的好处，其中最突出的一点就是使得商务活动变得空前高效快捷，对于买家来说，可以实现坐在电脑前全天候24小时购物，并可能获得更加低廉质优的商品；对于卖家来说，拓展了商品的销售市场，促进了供应链的整合和客户关系的管理，具有战略意义。但同时，电子商务也有一些不足，例如网上交易安全和隐私的担忧，有些买家对非面对面交易的不信任感，法律制度的滞后等等。

　　在经过了早期爆炸式发展，以及后来互联网经济泡沫破灭的低迷之后，现在的电子商务已经逐步走上了健康发展的道路。现有的主要商业模式有，B2C（网上零售），B2B（企业供需关系），C2C（个人交易），B2G（政府和企业），以及新兴的C2B（团购）等。若从电子市场上交易的各种事物进行分类，可将电子商务分为两种，一种交易的事物是有形商品，例如图书，电子产品等需要物流来运输的货物，另一种交易的事物是无形服务，例如音乐，软件，数据库检索等。任何一家企业都要在电子市场上开展自己的电子商务活动，现有的电子市场主要分为B2B和B2C两类，由电子目录，搜索引擎，智能代理，购物车，客户服务，虚拟社区等多种机制支撑。其中，B2B电子市场按照买卖双方的个数分类可分为三种：一对多，多对一和多对多。一对多模式适用于卖方市场，主要方式有电子目录销售和正向拍卖；多对一模式适用于买方市场，例如企业采用逆向拍卖的方式进行采购招标；多对多指的是第三方交易市常B2C电子市场就是传统零售业同互联网的结合，主要形式为电子店铺和电子商城，这种方式适用于销售电子数码产品，服装饰品等，有的也提供一些虚拟服务，如在线旅游，在线保险，在线招聘等。除了这两类电子市场，还有一种比较重要的电子市场就是C2C形式的，它是现在网络购物的主力军，分为网上拍卖（易趣）和交易平台（淘宝）两种类型。以淘宝为例，它的运行机制中有搜索引擎，即时通信，支付平台，网络社区，身份认证，信用评价等多个组成部分。除了这三种发展比较成熟的电子市场，还存在一些新兴的创新领域，例如团购、虚拟社区、博客等。

　　大多数企业开展电子商务的根本目的还是要盈利，作为一个快速发展的领域，电子商务的盈利模式是很值得讨论的，现存的主要盈利模式主要有以下几种：

　　1)销售目录盈利：主要应用于B2C市场，在线零售商们通过销售商品盈利。

　　2)数字内容服务：通过提供非实体服务收取服务费或者版权费，例如数据库检索，电子报纸等。

　　3)广告盈利：互联网内容提供商在提供免费新闻的同时，通过广告获得利润，比如网易，新浪等门户网站。

　　4)交易费用：C2C交易平台在每笔交易中收取佣金，例如eBay。

　　5)服务增值费用：网站为会员提供各种增值服务，例如搜索引擎排名，竞价排名，VIP会员费，在线服务费等。

　　6)新型盈利模式：博客、网络游戏、即时通讯、音乐网站等。

　　电子商务中买卖双方围绕电子市场，进行产品和服务的交换，在这其中，定价模式对商务的进行具有重要影响。电子商务的定价模式主要有免费定价，静态定价和动态定价三种。其中，免费定价和静态定价是由卖方主导的传统定价模式，这两种固定定价模式适合用于确定的市场环境，但在变化的不确定市场中不能发现并体现消费者的偏好，由此产生了动态定价模式。动态定价是电子商务市场中非常具有创新意义的机制，按照买卖双方个数的不同，分为一对一谈判，正向拍卖，逆向拍卖和双向拍卖四种。其中，电子拍卖（正向和逆向）得到了广泛地应用，它更好地匹配了买卖双方，使他们都获得了自己的利益。

　　以上就是我对电子商务一些基本概念的理解，下面我总结一下自己对电子商务几个实务部分的认识：

>　　一．支付与结算

　　电子商务的成功实现需要信息流、资金流和物流畅通，在internet发展和物流基础设施不断完善的情况下，资金流的解决就成为电子商务发展的重点。

　　现在应用中的基本支付系统模式有类支票和类现金电子货币支付两种，分别是对现实世界中支票和现金的网络模拟。基于这两种系统开发的网络支付工具主要有以下几种：

　　1)银行卡支付：支付者可以申请在先转账功能的银行卡转移小额资金到另外的银行账户。优点是全天候24小时营业，投入成本低。

　　2)电子现金：将现金竖直转换成一系列加密序列数，通过这些序列数来表示现实中各种金额的币值。优点是可实行小额匿名交易，缺点是使用量小，成本高，存在税收等问题。

　　3)电子钱包：本质是一个装载电子货币的“电子容器”，其中集成了所有者的身份证，住址等其他信息，提高了购物效率。电子钱包主要有软件和硬件两种，现在硬件电子钱包得到了不错的应用，比如IC卡，软件电子钱包由于使用范围小，投入大，应用还有些局限。

　　4)电子支票：借鉴纸张支票转移支付的优点利用数字传递将钱从一个账户转移到另一个账户的电子付款形式。

　　5)第三方支付：由具备一定实力和信誉保障的第三方独立机构提供的交易支持平台，支付宝是其中的代表。

>　　二．物流支持

　　在电子商务中，对于有形的商品，只有当它们被送到客户的手中时，交易才能算是完成。一次电子商务交易，不管之前的流程多么顺利，如果最后的物流支持跟不上，这次交易也不能称为是高效的。所以物流支持对电子商务来说十分重要。

　　物流，涵盖了商品或服务的流动过程，包括运输、存储、配送和装卸等。电子商务物流就是计算机和互联网技术同传统物流的结合，使之具有信息化，自动化，集成化的特点。

　　现今电子商务企业采取的物流支持主要有几下四种模式：

　　1)企业自营物流：电子商务企业借助于自身物质条件自行组织物流系统，自营物流启动容易，配送速度快，效率高，有利于控制交易时间，但耗资巨大，适合

　　于业务集中于所在城市，拥有广泛代理商或规模大，资金雄厚的企业。

　　2)物流企业联盟模式：电子商务网站，电子商务企业，物流企业等各个方面通过契约形成优势互补的物流伙伴关系，具有互相依赖，互相合作的特点。

　　3)第三方物流：这是一种近些年来被广泛采用的物流形式，它是由供需双方以外的物流企业提供物流服务的业务模式，在专业技术和综合管理方面具有显著优势。对于电子商务企业来说，采用第三方物流可以将更多的精力放在提高企业的核心竞争力上，降低企业经营成本。

　　4)特快专递：企业到邮局班里特快专递手续将货物基础，优点是速度快，信誉高，但收费也较高。

>　　三．电子商务的安全及风险防范

　　电子商务面临的安全隐患主要有信息的被窃取，被篡改，被伪造，买卖双方对交易行为的抵赖等。因此，电子商务需要保证网络上数据流的保密性，保证相关数据不能随意篡改，保证交易各方身份的认定和电子商务行为的不可抵赖性。针对这种需求，电子商务各方提出和使用了一些风险防范措施，这些措施可分为技术的，管理的和法律的三类。技术措施主要有防火墙技术，虚拟专网技术，加密技术，身份和交易认证技术，安全支付技术等。管理措施指的是用文字对各项安全要求做出规定，使企业营销人员务必遵守。同时，随着电子商务的不断发展，国家也完善着相关法律，规范电子商务市场行为。

>　　四．电子商务网站平台建设

　　电子商务系统构建中最核心的部分是电子商务网站的建设，它的建设是一项系统性的工程。从技术角度来讲，网站建设前要选择合适的信息接入方式，网络服务方式，进行域名的申请注册，做好规划与设计，明确建站目标，定为客户群，确定网站框架，理顺业务流程。建设电子商务平台系统时要根据实际做好标题、导航条、内容、栏目结构、目录结构、网站布局等方面的设计。现行电子商务平台的建设方法主要有三种，外包、第三方平台和自行开发。外包开发可以迅速建立起电子商务网站，获得定制的商务平台解决方案，节省开发费用。第三方平台的方式成本较低，风格简洁，适合于小型企业或者个人经营的虚拟企业。自行开发的方式可以实现企业想要的确切方案，建设出有独特竞争力的网站，但是需要较长时间和大量预算。

　　其他电子商务的实务部分，例如网络调研，网站推广，商务洽谈，客户服务等部分就不再详加叙述。

　　读完这本书，我总的感觉是自己对电子商务有了初步的了解，但找不到重点，希望老师能指点一下方向。

**学习电子商务概论的总结篇3**

>　　一、教学计划贯彻情况

　　本学期初，通过认真学习学校工作计划和教务处工作计划，明确了学期工作的目标、任务、时间情况，结合电子商务的的现状和特点及其国际商务专业与电子商务之间的联系，按照《电子商务实用教程》的要求，制定了详尽的教学计划。教学中认真遵照教学计划，贯穿素质教育与应试教育相结合，将教学任务保质保量的完成。

>　　二、教学情况：

　　1、备课与完整教案

　　按照学校工作管理规定，认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。电子商务实用教程包含了电子商务的方方面面，是了解电子商务的窗口，是现代大学生必修的一门课，是学生在以后学习及其就业后继续学习电子商务的关键课程，也是把握电子商务学习方向的一门课。由于分配的课时只有60课时，所以对于学生来讲，每一节课都是理解一种电子商务技术的重点课程，所以对于老师来说，就有更多的要求。所以，除备好课、写完整教案外，还要通过互联网查询大量的案例，通过案例的形式配合教案讲解每一种技术的难点。

　　2、情景模拟，培养兴趣，让难点简单化

　　11理工会计专业的同学对于计算机网络模块知识比较欠缺，在教学过程中讲解一些常见的网络知识，让生活中活生生的例子展现在同学面前，增加学生对网络的学习兴趣，使其更进一步对网络的认识。然后将单纯的网络运用到电子商务中去。比如：家庭局域网的组建。从家庭局域网来引出网络分层的概念，学生对于网络的层次体系结构理解相当困难，我在备课过程中，就讲生活寄信的例子来对比网络体系结构的层次问题。这困难即迎刃而解。同时也培养了学生的想象能力、思维能力。再比如：电子商务上有关安全的问题，防火墙中的包过滤，使用的模拟情景是“QQ的聊天的全过程”，学生很快就理解了网络“封装”“解封”的的原理等。

　　3.教学之余，提升自己

　　电子商务课程是一门综合管理、技术、商务等学科的一门综合性学科，对于电子商务的概论的讲解，绝不能就书论事，必须和时下电子商务的现状相结合，所以为了让课程更有特色，让学生更多的了解电子商务，以至于毕业后能使用电子商务，我就不能与电子商务的现状脱节，必须要去不断的学习，并且关注电子商务发现的大事记，并将其大事进行分享。

>　　三、经验和教训

　　1.经验总结通过对11理工会计班的电子商务概论课程的讲解，我深深体会到，同一门课程对于不同专业应该有不同的教学方式和不同的教学重点，不能所有专业一概而论，应该根据实际情况去认真的制定教学计划，做到有的放矢。比如说：电子商务概论涉及到的主要知识点有：企业的业务管理、交易管理、计算机硬件及其软件知识应用、计算机网络、电子支付、电子商务安全、网络营销等对于国际商务专业讲解的时候，比如计算机网络、计算机软硬件、安全问题可以作为知识了解，而网络营销涉及到提升学生的业务能力及其EDI涉及到电子报关等业务，像这些知识点应该着重讲解。而电子商务专业的学生则把EDI报关这块作为次重点。这样能让学生体会到电子商务能与自己所学专业之间的关系。培养学生的学习兴趣。

　　2.不足之处

　　教学过程中，由于单纯采用课堂讲授的方式，一些技术问题，不能实时的演示，导致学生在学习过程中，总觉得技术是高深莫测，对电子商务也产生一种望而却步的思想。有些学生到课率较差，开头没有好好听课，虽然经过老师劝导，打算好好学习，却因落课太多，知识点不能衔接，学习举步维艰，而我也没有系统时间去给这类学生从头再来！

　　3.总结

　　本学期工作顺利圆满完成，不足之处也是在所难免的，通过总结反思，我将在下一学期的工作中，戒骄戒躁，以饱满的热情，取长补短，以待来年教学水平更上一层楼。让自己的电子商务课程上出自己的特色！

**学习电子商务概论的总结篇4**

>　　一、班级基本情况

　　电子商务课的学习是建立在传统的商务工作模式之上的。学生对传统交易有一定的经验。使用计算机的熟练程度与学习使用互联网进行商品贸易活动有很大的关系。高二的大部分学生已经对使用办公软件制作文档，使用即时聊天工具进行沟通，使用搜索引擎在IE浏览器中查询资料有一定的基础，这对学习电子商务有很大的帮助。

>　　二、取得效果

　　本学期，我按照教导处的安排，科学的设置教学计划，认真执教，让学生切实得到了提高：

　　1、学生在了解电子商务实务理论基础之上，认识了电子商务的实用价值。

　　2、学生熟悉了电子商务实务的业务操作流程，学会基本操作。

　　通过这个学期的学习，使每一个学生能够独立完成实训环节，对电子商务及电子商务的发展趋势有一定的了解，知道了电子商务的概念模型和组成要素，明白了电子商务按照不同的标准分成了不用的电子商务类型。掌握B2B电子商务的交易过程和业务流程。把握B2C电子商务模式的一般模式和交易过程，能够独立完成网上购物。

　　3、培养了学生通过互联网访问目标网站的技能，以电子计算机网络技术为依托，以外贸统合业务知识、技能为主导，通过电子商务网络进行网上交易磋商，签订电子合同等业务环节的综合训练，使学生掌握了电子商务的基本操作方法。三、存在的不足

　　1、由于学校教学硬件设备的限制，学生上网练习的时间少之又少，无法完成相关的实训操作，不能亲身体验网上购物。

　　2、由于学生对整体商务知识储备不足，对网络和应用软件也少有了解，影响教学内容的了解。

　　3、由于网络教学软件没有办法上，在教学中难以实现整体流程的操作性。

　　4、学生知识面无法拓宽。

>　　四、改进的措施

　　1、把学校的不足向学校汇报，尽可能建立实训室，尽可能让微机室中的电脑能上网。

　　2、鼓励学生多阅读书籍，拓宽知识面，培养学习兴趣。

　　3、认真学习教学理论外，学习有关计算机软、硬件方面的知识。认真备课，尽可能使用多媒体教学。

　　4、与同事们一起搞好教学研究，探讨问题，对教学中出现的问题及时有效的解决，使教学工作顺利进行。

　　一个学期结束了，学生在知识上和技能上得到了锻炼，培养了学生良好的品德和习惯，并取得了良好的成绩，下学期，本人将继续努力，争取取得更好的成绩！

**学习电子商务概论的总结篇5**

　　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\_\_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\_\_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，\_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\_年2月28日进行到\_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。

**学习电子商务概论的总结篇6**

>　　一、学习电子商务概论的目的及意义

　　电子商务是指通过Internet完成的商务交易、商品交易和服务交易，交易中要有信息流、资金流和物流的支持。学习电子商务概论的可以让我们大概的了解，电子商务是什么？有什么用？如何去制作以及业务流程的过程是怎样的？

　　电子商务这门课是未来经济发展的趋势，特别是我国加入世贸，对外开放，大量外资企业拥进，对电子商务的发展是更有利的，它的技术可以为企业减低生产成本和管理成本，它的就业趋向很广，只要是企业单位用电子商务技术，或者一些上市单位都可以的。通过电子商务的学习，在今后的工作中，我们可以应用网络通讯技术作为工具来加速信息的传递和沟通，通过网上支付等手段来拓展业务的开发和降低交易成本，促进商务的发展。在现代信息社会中，电子商务可以使掌握信息技术和商务规则的企业和个人，系统地利用各种电子工具和网络，高效率、低成本地从事各种以电子方式实现的商业贸易活动。而且学习电子商务对于我国未来的发展有重要作用的：

　　（一）极度节约商务成本，尤其节约商务沟通和非实物交易成本；

　　（二）极大提高商务效率，尤其提高地域广阔但交易规则相同的商务效率；

　　（三）带动一大批新兴产业的发展，如信息产业，知识产业和教育事业等；

　　（四）物尽其用、保护环境，有利于人类社会可持续发展。

　　（五）电子商务还将对就业、法律制度以及文化教育等带来巨大的影响。电子商

　　务会将人类真正带入信息社会。

>　　二、学习电子商务概论的主要内容及收获

　　我通过这个学期对电子商务概论的学习了解到有关于电子商务的一些知识和认识，第一章讲的是电子商务的概论，主要通过电子商务的概念、产生和发展阶段、特点及优势等几个方向讲述的；第二章是关于电子商务的网络基础，这章主要对计算机网络协议、系统的组成、IP地址系统、域名地址、等几个方面进行学习；第三章是关于互联网销售的学习，主要从网络的拍卖的竞价形成、交易方式、互联网销售的特点、不足之处以及电子商务网站的三类常见的运营模式：B2B、B2C、C2C；第四章是对电子商务的安全的学习，主要是对电子商务面临的安全问题、黑客的恶意攻击、电子商务的主要安全要素、安全保障、防火墙技术、主要功能、不足之处、密钥加密技术、认证中心、数字证书的学习；第五章是通过电子支付的学习，了解了关于票据、电子支付、电子钱包、信用卡、电子支票支付方式、网上银行、第三方支付平台等；第六章是对数字证书的应用的学习，主要从安全套接层协议（SSL）、安全电子交易规范（SET）、有关电子商务安全的国际协议几个方面讲述的；第七章是关于电子商务与物流，学习了包括物流的基本概念、分类、功能、电子商务物流的概念、特点和地位。

　　我通过本学期对电子商务概论的学习收获到了许多关于电子商务知识和一些新的认识，以前虽然经常上网游戏、网购，但对于电子商务知识的了解还是太狭窄，把电子商务仅仅理解为网络交易，通过此次的学习我对以前所了解的电子商务又有了更深一层的认识。电子商务不仅仅是包括商务和服务的网上交易，还涉及从供\"到\"需\"的整个社会生产的各个环节。电子商务不但可以降低经营成本，加速资金周转，提高管理服务水平，还能加快企业的市场适应能力。它不仅仅是硬件和软件的结合，更是把买家、卖家、厂商和合作伙伴利用因特网技术与现有的系统结合起来开展业务。

>　　三、学习电子商务概论的不足及改进措施

　　我们在学习电子商务概论的过程中还有很多缺点和不足之处。首先，现在的教科书在有些方面组织的不够严密，初次使用某个概念，经常不给出解释，与实际脱节，使我们不能先掌握有些抽象的概念，从而会使我们理解错误，不过老师会尽量给我们补充并举例子说明，使我们可以更深刻的理解其中的意思；其次，我觉得老师应该教给我们更多的电子商务时代的名词缩写，这样可以使我们在看文章或者对话的时候可以更快速的理解其意思；然后总体上看，我感觉课件和教科书的结合不够，老师上课讲的问题我们下课去查书会有一定程度的难度；最后，课程和实际的结合、实践很少，老师应该多留一些作业并且上课留一些时间来让同学们展示学习成果，这样也会更加调动大家的积极性。

　　而我们有更多的不足和缺点需要改进，比如我们听课过程中一般精力没有那么集中以便于听懂和理解老师所讲的意思，对于电子商务我们了解的还不够深刻，平常回寝室就上网，但是一般都没有自觉性去看一看有关于电子商务的相关知识和实践，我们在以后的学习过程中首先应该在课后阅读与电子商务有关的知识、自己自觉去实践、把上课老师讲的知识与实际相结合；其次我们应该多上网读读新闻、看看经济报导、分析研究各个网站和域名的有关电子商务的知识。

>　　四、对开设本课程的建议

　　电子商务概论课程对于我们现在是十分必要的，我们虽然经常上网网购，但是我们对电子商务的了解就仅局限在这一个区域内，这使我们对电子商务的理解十分狭窄，而学习电子商务概论这门课程可以使我们更全面和系统的理解、学习电子商务有关的知识。在当今社会，电子商务在推动经济发展、提高贸易效率、增强企业竞争力方面有显著的效用，发展相当迅速，所以对于我们国家和我们自身未来的发展也十分重要。所以我们应该多学习电子商务的知识，并把知识运用到实践中去，使它发挥其价值，促进我国经济发展，创造财富。

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