# 电子商务岗位工作实习总结

来源：网友投稿 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-28

*电子商务岗位工作实习总结（7篇）在实习中，大家能够看到企业的生厂和管理运作模式，可以目睹企业信息化的运作流程。下面是小编给大家带来的电子商务岗位工作实习总结（7篇），欢迎大家阅读转发!电子商务岗位工作实习总结（精选篇1）电子商务的实习课程是...*

电子商务岗位工作实习总结（7篇）

在实习中，大家能够看到企业的生厂和管理运作模式，可以目睹企业信息化的运作流程。下面是小编给大家带来的电子商务岗位工作实习总结（7篇），欢迎大家阅读转发!

**电子商务岗位工作实习总结（精选篇1）**

电子商务的实习课程是学生学习电子商务方法、掌握电子商务技能的重要渠道。

在实习的过程中，我们参观了\_\_，让我认识到了科技、网络的重要性。而电子商务则依托于计算机网络，网络的迅速发展也使电子商务得到了迅猛的发展。而与\_\_届学姐、学长的交流中我们也学到了许多课堂上学不到的宝贵知识，相信这对我们以后的工作会有很大的帮助。通过这次实习，我认识到了认真学习电子商务的重要性，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实习操作才能使我们更快的掌握这些知识。

通过这次实习，让我们更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在实习的过程中学习和提高了自己。在现在的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，因此，掌握这方面的知识越来越重要了，而此次实习是一次非常好的机会，让我们对电子商务更深一步的了解。

有的人说实习很辛苦，而我觉得实习是一件非常有意义的事情。这次实习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。学校给我们这次实习的机会，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，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，获得更大的收获！

**电子商务岗位工作实习总结（精选篇2）**

电子商务是发展的大趋势，而我们又是第\_\_届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须从心态上转变，以一个社会人、一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

我们都被分给两个老同事带，先慢慢跟着学习，带我的那个同事，人超好，很耐心地教我这个，教我那个，还带我去认识其他部门的同事，所以全部的部门都知道我们这两个实习生了。

第二天的时候，我们就正式进入工作中了。学习的平台操作，了解产品编辑这个岗位所需要的技能和知识，了解我们所在岗位需要做的事情。为了能使我们更快地了解公司的大概，公司不仅指定了指导老师教我们，还安排我们参加入职培训已经进行相应工作的谈话，使得我们更快地进入状态，公司人不多，所以每个人所要做的事情比较多，需要我们尽快理清思路，掌握对的方法，才能把事情做好。

实习第\_\_周，我们只是对工作有了一个大概的认知，至于怎么高效率地完成工作，还需要时间来证明。相信我们可以很快地进入状态。

**电子商务岗位工作实习总结（精选篇3）**

经过这次电子商务实习，我的总结如下：

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靠着物流，当然也能够理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务网站\_\_，是一个零售电子商务网站，它没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，看出物流在在电子商务中是一个十分重要的环节，真正的商品转移必然经过运输工具，这便构成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了它，供应链是不完整的，也无法实现整个供应链的流程。

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。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。

**电子商务岗位工作实习总结（精选篇4）**

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。

**电子商务岗位工作实习总结（精选篇5）**

今年\_\_月\_\_日，我到\_\_企业集团\_\_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

\_\_企业集团有限公司创建于\_\_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。

\_\_。

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\_\_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过买卖通来实现的，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。

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。

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。

**电子商务岗位工作实习总结（精选篇6）**

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。

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，做好淘宝客服这项工作，以此为机会，了解淘宝内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解淘宝直通车，钻石展位等淘宝内部推广手段，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，我要向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。

给电子商务专业的建议

第一、电子商务专业是一个灵活多变的专业，因为它的活力充沛，网络更新速度，这就需要我们的专业老师多给我们专业的学生提一个醒。多关注新闻，多实践，一个人开网店，不现实，那就2-3个人一起。开网店不是为了赚钱，是为我们赚取经验。

第二、我们要抓技术方面的课程，虽然说我们学校的电子商务专业注重的是商务而不是电子。但是我们不能因为这点，而让电子这块一笔带过，我希望看到“飞过天空，并留下痕迹”，希望我们学生在学过技术方面的课程之后，能大致掌握一些简单的技术和代码。因为这些是我们电子商务专业学生的资本。

第三、多开设一些实训课程，并要让这些课程发挥真正的意义，如网络营销、网店实训等课程要实抓，要让电子商务学生从中学到东西，无论是团队合作还是项目经验，这些都是至关重要的。

第四、转变教学方式，单方教学向双面教学过渡。这真是我们专业老师目前，正在努力的方向。希望这种教学方式能一直这么延续下去，并能演变成熟。

第五、培养电子商务专业的危机感，人有时候在危机中成长，才能永保斗志，才不会不断的进步！

**电子商务岗位工作实习总结（精选篇7）**

时间飞快的流逝，转眼间暑期即将接近尾声，自己的实习工作也已经结束。

在离开学校之前，我们进行了岗位认识的课程实习。\_\_老师给我们观看了一部访谈录：《杨澜访谈录——\_\_》，\_\_现任\_\_集团有限公司主席，从他的身上，我们看到了中国式的智慧。在他这里，我知道了，作为一名公司的成员，你要充分认识到自己岗位上的职责。

学校也给我们安排了2场企业专家讲座，\_\_经理和\_\_总都是企业里的成功人士，从他们的经验里，我知道了无论我们到那里，就哪个岗位进行实习，都是无所谓的，但是最基本的就是我们一定要会好学、虚心、自信、务实、灵活、主动以及厚脸皮，这样无论处在哪个点，我们都会很成功的。

在20\_\_年\_\_月9号，我开始了我在\_\_洁具有限公司的淘宝伙计的工作。在实习期间，经过自己的亲身体验和观察，深切地感觉到，做一个淘宝伙计真的很不容易，特别是想做一个好伙计。

在实习了一个半月的时间里，对于淘宝的日常运作和日常工作情况可算是有了很大的了解，尽管自己也接触过淘宝，但这次自己是由顾客转换到伙计的角色，去实习、去体验，任务不同了，视角不同了，因此感受也不同了。在\_\_经理的教导下，我学习到了很多，尤其是那“待客之道”。

刚开始并没有觉得是一个很难的工作，甚至会觉得轻松，可是事实上是完全相反的，不仅不是轻松的，甚至可以说很折磨人。这份工作需要我每天无时无刻的挂在网上，不停的守着，刚开始的几天，并不觉得辛苦，时间长了，对我的眼睛还真是一个煎熬。淘宝伙计的劳动强度虽不算大，但是相当的辛苦，工作时间持续的很长，我们的工作时间是早上7点半到晚上23点，很多客人都喜欢在晚上出来购物，白天的生意都是较晚上冷清的，一到晚上，总是忙不过来。有次，为了讲下一个客人，一直到半夜2点。

做淘宝伙计，需要打字速度快（在客人改变心意之前，马上攻下），服务态度好（可能顾客觉得商品一般，但也可能被你的态度给软化），对业务熟悉（不然顾客会趁虚而入）。

偶尔会自我感觉极为失败。想想自己，还只是具备一个，那就是服务态度，速度一般般，还有待改进，业务么，更不用说了呢，更需要去熟悉了。

不过做这个工作，你要有绝对的耐心，不能因为顾客的一些偏激话语，而使自己生气，否则会把顾客吓跑。偶尔还需要一些善意的谎言，因为某些原因，发货不及时了，此时就需要了，当然了要及时进行补救的。这些就是我所学到的“待客之道”了，相当的有用。

不过在淘宝工作上，我也发现了一些问题，很多顾客都是很无理取闹的，一点点的事情就会闹得很不愉快，不过这个时候也正是我们这些伙计存在的意义了，如何安抚顾客以及解决问题，就是我们所要进行的工作。并且如何将顾客的讨价还价给退回去，对于我也是一个相当大的挑战，有助于口才上的增进。现在的我，在淘宝工作上也可以说是游刃有余的呢。尽管并没和自己的专业对口，但这无异于促进我的成长。

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