# 2024年电子商务的实训报告(十三篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-06-30

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**电子商务的实训报告篇一**

实习时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

实习单位：xxx有限公司

xxx有限公司始创于x年，是以品牌管理咨询、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。公司地处重庆江北cbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，红石曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和香港、澳门特别行政区。

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。

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。x年x月x号，我带着忐忑与兴奋来到了xxxx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x月x号到x月x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。去找李总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从李总的谈话中体会到了，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。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的，我到底失败在哪里了？思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

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x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x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。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作和如何处理好职场人际关系等职场的方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

近两个月的实习，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。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项，与人文明友好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。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

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。

**电子商务的实训报告篇二**

x月，这个看似春意盎然的月份，却显得那么地喜怒无常;x月，这个让我们充满希望的月份，恰是我们为自己梦想奔波的月份;x月，这个让我们离开学校踏足社会的月份，承载着我们太多的酸甜苦辣。xx公司，这个让我实习的地方，同时也承载着我的梦想。

xx服装设计有限公司，是一家专注于xx网和其他平台的服装网络销售公司。主要专注于xx商城和xx网店的经营，是一个拥有自己独立设计生产销售xx服务的公司。其服装特点主要是偏向于文艺，清新、宽松，休闲型。在这电子商务风靡的时代，xx公司，从短短几个月的时间由十几个人发展成现在九十多个人，也由刚开始的一个部门发展成x个部门。

顶岗实习，其总的目的是为我们大学生提供一个让自己理论联系实践的舞台，而我们大学生现在需要做的是，如何利用好这个舞台，让自己在这个舞台上发挥所能，真正做到学有所用，用有所成。所以总结这次实习目的有以下几点：

第一点：学习与实践，顶岗实习为我们大学生提供了一个深入学以致用的舞台，让我们更加贴近社会，了解社会。在实践中学习，在学习中运用，在运用中总结。

第二点：转变身份、扩阔视野，装备自己，顶岗学习第一步的作用，就是让我们从一个大学生的身份转变为职场员工。我们不在乎自己现在能赚多少钱，实习同时也让我们扩宽自己的视野，增长见识。只有经历过了，我们才知道自己的优缺点，才能更好地找到自己的方向。

第三点：增强社会经验，建立属于自己的人际关系。我们大学生缺乏最多的就是社会经验和社会人际关系。我们不仅可以通过这次实习机会积累更多工作经验和社会人脉，而且能让我们学到更多为人处事的方面技巧，让我们懂得怎么在职场上存活下去。总的来说，正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的第一步。

20xx年x月xx日至今

xx市xx区xx路x号

xx服装设计有限公司，售前客服

一个月的实习，让我对售前客服有了新的见解。一个貌似简单的客服，要想做好它也是需要我们话时间去总结，去学习。以下是我总结出的一些客服技巧：希望对以后想尝试xx客服工作的师弟师妹能有所帮助。

第一、打字速度要快，尽快在最快的时间内给客户回复，这里面是有一些技巧的呢，比如我们可以在搜狐输入法里面设置一些比较常用的快捷回复话语。这样可以大大提高回复相应时间。

第二、要细心和耐心，细心地解读客户的需求，耐心回复客户的疑虑。

第三、在跟客户聊天的时候，切记避免\"一字经\"，不要让\"哦、嗯、啊\"单字出现在与客户聊天的内容当中。在聊天过程中，如果需要打很长的语句，可以，一句分成2-3句，发给客户，这样就有种和客户的互动的感觉，或者在这之前，给客户发一个表情。

第四、巧用表情回复问题，有的问题，打字太慢，也无法解决问题，可以尝试用各种不同的表情来回答，有的时候这个会收到很多意想不到的结果。

第五、对于议价的客户，我们要坚持自己的立场，不能轻易动摇。

第六、用好心情来面对客户，客户也是人，不喜欢冷冰冰的机器，如果客服回答的都是机械的设好的快捷回复，没有感情的。我们往往会失去这个客户。所以，我们在聊天的时候需要把自己的情感加进去，特别是快乐、好心情。

第七、主动询问客户需求，有些客户点击旺旺的时候，还不是很清楚自己要什么东西的，这样就需要我们客服多问。多问客户与产有些客户进来品有关的问题，或者客户感兴趣的问题。这样加强与客户的互动，增加客户对你的信任。

第八点，也是最后一点，就是我们一定要摆正心态，以一种平常的心态去对待一些刁难的客户。

一个多月的实习，让我读懂了生活中很多道理。

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。

在外工作的我们更多需要的是自我管理，管理自己的时间，管理自己的目标，让自己能在自己控制的范围内活动，一步一步朝着自己的目标前进。

**电子商务的实训报告篇三**

我国电子商务走得可谓是风风雨雨的，一路走来像坐过山车时高时低，是一段曲折的、不平静的历程。这段路究竟怎样走过来的，未来的路应该怎么走，确实值得我们重新进行一番思考。

我国电子商务始于1997年。如果说美国电子商务是“商务推动型”，那么中国电子商务则更多的是“技术拉动型”，这是在发展模式上中国电子商务与美国电子商务的最大不同。在美国，电子商务实践早于电子商务概念，企业的商务需求“推动”了网络和电子商务技术的进步，并促成电子商务概念的形成。当internet时代到来的时候，美国已经有了一个比较先进和发达的电子商务基础。在中国，电子商务概念先于电子商务应用与发展，网络和电子商务技术需要不断“拉动”企业的商务需求，进而引致中国电子商务的应用与发展。

了解这一不同点是很重要的，这是中国电子商务发展的一大特点，也是理解中国电子商务应用与发展的一把钥匙。

这一变化是深刻的，然而也引发了对中国电子商务形势的一些不正确看法。人们已经习惯以网站电子商务，特别是以一些“热点”网站电子商务作为了解和判断电子商务形势的重要甚至唯一的依据。因此，一些“热点”网站电子商务的衰落，导致不少媒体和专业人士作出了中国电子商务处于低谷、走向衰退或者干脆从此一蹶不振的判断，许多人因此对电子商务的发展前景产生极大的怀疑，对电子商务的优越性开始出现越来越多的负面的、否定性的意见。

电子商务并不只是一个商业发展概念，它的发展同时存在于国家经济战略的宏观层面和企业发展策略的微观层面。20xx年11月，联合国贸发会议和联合国亚太经社委员会在曼谷联合召开的亚太国际会议的主题就是定位于“e—commerce strategies for development”，电子商务在这里被视为经济发展战略之一。大会宣言特别指出：政府和商业机构包括私人商业机构都应当成为推动和应用电子商务发展的伙伴。一个国家的ict(information and communication technologies)发展和电子商务发展战略应当纳入经济与社会发展的范畴。在这之前，欧盟于20xx年推出了“电子欧洲行动计划”(e-europe action plan);美国提出了改善电子交易措施的指引计划;经济合作与发展组织建议设立观察指标来反映电子商务的发展趋势;亚太经合组织(apec)20xx年文莱会议也提出了类似计划，并成立了e—apec工作组。20xx年apec的上海会议在文莱会议的成果基础上进一步提出了《e—apec战略》行动方案。20xx年的墨西哥会议提出可持续经济增长应与发展数字经济相结合，并通过了《贸易和数码经济协定》。联合国秘书长安南在为联合国贸发会议发表的“20xx年电子商务发展报告”撰写的序言中指出，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。它不仅整合国家经济进入全球经济，还能提供就业机会，创造财富。

电子商务的发展是如何之快，但其定位又是如何的含糊不清，国外主要是针网路资料管理，数据挖掘，无线上网平台，网络商店建设，网络知识管理，客户关系管理，电子商务平台，网络创业模式，供应链管理，电子商务发展趋势，电子商务中的智慧，资讯家电平台及其它电子商务研究。而山东大学的电子商务研究和教育，则在上述的基础上，具体地强调了erp，生产技术管理，和各种的商务管理。

把经济学和管理学的知识了融入到电子商务的教育。在设计毕业生的实习活动时，注重学生的生产和管理技术方面的培训和见识的增长，同时也监于国内电子商务系统和电子商务环境基础设施的不足，采用了参观实习的形式，一方面节约了学生的实习时间，并且在足够的时间内，使学生了解到生产和管理软件的内容，从实习的形式和动手方面加强学生在课堂所学，进行一个质量的提升。

具体的实习项目有三个，一个参观山东大学工程训练中心学习数控机床技术，二是访问齐鲁软件园，听取软件园管理人员的精彩报告，三是到国内有名的软件公司浪潮通软做交流，进一步加强自己的社会和项目管理方面的知识。数控机床的技术的了解可以加强电子商务的学生对生产信息化，工业信息化的理解，坚定用所学技术建设社会的信心，从身边的事就可以看到计算机辅助技术对生产的驱动作用，而电子商务则是提升企业全面的竞争力，所学的erp，crm等等技术和理论也能得到更进一步的加强。通过访问齐鲁软件园和浪潮通软公司，对作为计算机学院的学生，这意思又是更加的重大，软件的发展和计算机的发展方向的更好的把握，软件园的领导们给了重要的启示，而刚出社会的大学生，社会竞争力不强，但又是一个好有基础和学习能力的材料。软件公司的领导和经理从各个方向很好的解释了企业用工和就业等等方向的事情，让学生有了进一步加强就业竞争的意识。同时，当今软件形势的发展和软件公司的现实发展也是学生而关心的，软件园对山东大学这一群学生非常的关心。请来的都是我们所关注方向的专家和经理。对软件外包的概念，承接日软件外包的意义和工作作了详细的说明和讲解，对印度的软件产业发展作了一定的说明和介绍，使学生更了解当今的软件发展潮流和软件发展的基本方向。

从毕业生这一系统的实习活动中，真是学了不少平时课堂上学不到的东西，就数控机床

而言，本事学的都是偏软件类的学科，但真是看数控机床的操作表演只是第一次，看到好大精美的小零件，都是数控机床的作品。在生产中，根本上离不开数控机床。而就现实的角度，到软件园和软件公司的访问，就使毕业生更了解就业的前景和方向，更有信心的面对计算机的发展。让自己可以充满信心的准备自己的人生。也非常现实地有心理准备处理就业所要面对的问题，对于各种的公司聘用要求也会有了进一步的了解。

1， 通过这次实习我们了解了现代机械制造工业的生产方式和工艺过程。熟悉工程材料主要成形方法和主要机械加工方法及其所用主要设备的工作原理和典型结构、工夹量具的使用以及安全操作技术。了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用。

2， 了解在工程材料上的主要成形加工方法和主要机械加工方法。

3 ，在了解一定的工程基础知识中，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。

4， 这次实习，让我们明白做事要认真小心细致，不得有半点马虎。同时也培养了我们坚强不屈的本质，不到最后一秒决不放弃的毅力!

5，培养和锻炼质量和经济观念，强化遵守劳动纪律、遵守安全技术规则和爱护国家财产的自觉性，提高了我们的整体综合素质。

6， 在整个实习过程中，老师对我们的纪律要求非常严格，要求遵守各工种的安全操作规程等，对学生的综合工程素质培养起到了较好的促进作用。

很快我们就要步入社会，面临就业了，就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。实习带给我们的，不全是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过了了解几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

实习目的：提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20xx年12月9日至16日期间 ，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在12月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指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，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。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。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时／天无间断运作，增加了商机等众多优点。。

（1）组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

（2）订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

（3）网上支付；

（4）物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

（5）售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。 从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

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

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

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

在12月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了最大的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。 最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措 实习感想

工作不是很累,而且学到了很多东西,我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理,其实在学校学的是用的上的,只是时间的问题,越到后来就越需要理论水平,只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师,又要重新拣起来!所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊!人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活,很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞！

**电子商务的实训报告篇四**

实训时间：20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

实训单位：xx有限公司。

实训单位简介：xx有限公司始创于19xx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xxcbd中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，xx曾多次在全国专业大赛上获奖，阿一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以百脑汇威客网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。目前服务客户已遍布全国32个省、直辖市、自治区和xx。

本次实训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。

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。20xx年xx月xx号，我带着忐忑与兴奋来到了xx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xx月xx号到xx月xx号，公司对我们几个新来的实训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xx谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从xx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。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了?思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

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。

经过了这为期近一个多月的实训，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

近xx个月的实训，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。

回想这次实训，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好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。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实训也让我深刻了解到，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。”我的这次实训，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。

**电子商务的实训报告篇五**

经过了大学x年电子商务专业的理论进修，使我们电子商务专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求：

1.实习目的

①为了将自己所学电子商务专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用的目的。通过电子商务的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力;

②通过电子商务专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础;

③通过实习，了解电子商务专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

2.实习任务要求

①在电子商务岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题;

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处;

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

1.实习单位简介xx系统工程有限公司成立于19xx年，是一家专注于xx产品和xx产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于xx科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家xx项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

xx系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高中级技术职称的员工达xx多人。为了开发出真正适合企业需求的xx产品，企业特聘请电子商务专业专家xx作为咨询顾问，紧密跟踪电子商务行业发展特点，不断优化。

2.实习岗位简介(概况)

a.参与电子商务岗位的日常工作，参与组织制定单位电子商务岗位发展规划和年度工作计划(包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等)，并协助同事组织实施和检查执行情况。

b.协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在电子商务专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

c.在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

1.举行电子商务专业岗位上岗培训

我很荣幸进入xx系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发电子商务专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

2.适应电子商务专业岗位工作

为期x个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在电子商务专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。

在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

**电子商务的实训报告篇六**

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。

（一）网上交易流程实习：

1、企业和企业的网上交易（b2b）：企业和企业的网上交易随着阿里巴巴的成功营运，众多的企业都看好了网上这快市场。这次的实习我们也是从b2b的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册，取得用户名才能够进行下面的操作，包括b2c、c2c都需要登陆这个注册用户名。成功注册了用户后，就登陆注册的用户，开始真正进入b2b的交易平台。当然了，任何一个交易平台少不了对公司身份的确认，对公司信用度的评定，这些都需要进入b2b交易系统的后台去处理，和现实中的交易网站一样，要网站管理员进行审核，当然我们实习的都实虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易，自己的商品的名字类别就需要很大的技巧性，最好能够给人耳目一新的感觉，留下好的第一印象，这样好吸引买家的眼球，大大提高购买的概率。买家当然不能就是把商品发布上去就丢在一边了，还需要用运网络营销的相关知识加以推广自我的商品，在实习的系统平台上网络营销的界面，可以合理地加以应用，为自己的商品营销。作为卖家，需要的是及时处理好买加订购的商品，要让买家不能就等，特别是在网上，都没有好多的人又那么多的耐性。

买家登陆b2b交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，就需要在询价上能够处理好，这因为都是需要产生交易凭证，具有法律效用的。买家最大的担心就是要一个诚信度高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

买卖双方交易的成功，肯定需要物流公司和网上银行等中介的形式介入，b2b的交易方式，没有物流就无法进行下去，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，在双方的交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，网上银行交易，安全是最重要的问题。在交易过程之中，买卖双方需要借助电话、传真、qq或是邮件方式实现询价、购买过程。

2、企业和个人的网上交易（b2c）：企业和个人的网上交易，实现了企业和个人在网上的直接交易，对企业来说可以降低成本和中转费用，降低库存，对于个人来说，直接可以在网上订购自己喜欢的商品，方便快捷，大大节省了人力和财力，于是正是基于买卖双方的共同利益，无数企业都通过建立自己的网上销售网络或在其他销售平台上，直接与消费者进行销售。在这样一个大的环境下，熟悉和操作好企业和个人的网上交易模式，尤为重要。这次实习操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，与b2b的交易平台相比，这个交易平台需要操作的内容相对就要少些。b2c交易的卖家只有在b2b成功购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2b的交易环节，是很难成功得做b2c的交易，当自己在b2b的交易平台上购买了一些商品后，就可在b2c的交易平台上进行发布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。网络营销仍然是必不可少的一个环节，口碑宣传对消费者很起作用，定价上最好能比竞争对手的同类产品有优势，那怕就是一点点的价格悬殊，也会有无数的消费者购买较便宜的。

买家在b2c交易中，有很多的选择空间，而且任何一个b2c的交易平台或者是卖家都提供了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，可以收藏起来，等一段时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，就不需要委托专门的物流公司托运产品，直接由企业或邮局来完成货运，减少了中间环节带来的麻烦。网上银行是交易必不可少的，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户，与b2c不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、个人和个人的网上交易（c2c）：个人和个人的网上交易比较成功的有：qq旗下的拍拍网、阿里巴巴旗下的淘宝网、易趣网，提供给网民一个网上交易平台，让无数多的网民实现了在网上开店的愿望，给买家更多的选择范围，做生意不需要

高昂的成本，不象现实中的开店，需要很高的门面租金和出现商品积压的现象。正是基于这样的目的，网上开店如火如荼地进行着，于是我们有必要对c2c的交易平台有个比较清楚的了解和认识，为以后我们在实际的网上交易中打下基础。与b2b、b2c相比，这个交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就可以在网上开店。在c2c交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，c2c平台上才有可以出售的商品，卖家在c2c的交易平台上，更加需要把网络营销方面的知识加以实际运用，因为c2c的平台上开店的人太多，如果没有一个性、独特的营销模式，很难在激烈的竞争中获胜。买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，但是需要注重卖家的信誉度，不能一味的购买商品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品进行评价，对卖家的信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成c2c的交易。

（二）其余部分实习 ：

按照指导老师的安排，还进行了对frontpage网页的基本操作和一学期来电子商务专业需要上机部分的操作，认真的操作了全部内容，并完成了指导老师布置的实习题。把这学期以来一直都还没有梳理过的专业上机方面的知识梳理了一遍，很好地掌握了基本的电子商务专业知识，对即将的期末复习有了更好的准备。

1、严格按照要求对系统平台的网上银行开展的业务进行了操作，并运用网上银行支付工具熟练地在网上实现转帐、网上付款和网上银行后台等操作;

2、在系统平台上熟练地对信用认证的运作方式进行了操作，学习信用认证的相关知识，到信用认证的后台进行评定等操作。

3、熟练完成b2b、b2c、c2c的交易模式中的全部交易流程，并对几种交易模式的前台管理和后台管理的结构和运作方式进行了操作。

4、完成网络银行的流程图、信用认证的流程图、卖家如何上传商品的流程图、买卖双方之间的交易流程图、b2c的交易流程图、c2c的交易流程图。

5、对frontpage等专业知识有了更深刻的了解和认识。

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。比如，比较成功的电子商务网站美国的亚马逊，是一个零售电子商务网站，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，他背后的物流可想而知，于是可以看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

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，网上骇客的猖獗，让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不把电子商务的交易安全体系建设好，我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的软件平台上，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，因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信用状况。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最佳状态。

4、不管是b2b，还是b2c、c2c的交易平台，企业和个人都 需要进行网络营销，这是一个想在网上立足不可或缺的部分。企业和个人在网上把自己的商品传上去后，就要推广自己的企业和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的实习平台里，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，但由于我国的电子商务起步较晚，在这方面不是很完善，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。而这的实习交易平台，没有怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

6、实习的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务

理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。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!

**电子商务的实训报告篇七**

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xx公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

xx公司位于xx，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x万吨冷库，年加工各种产品5万吨。现拥有固定资产xx亿元，员工xx人，20xx年实现销售收入xx亿元，出口创汇xx万美元。

该企业是xx市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x月xx日进行到20xx年x月xx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：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。

**电子商务的实训报告篇八**

随着计算机网络的迅速普及和全球经济一体化，电子商务正在越来越广泛地应用于企业的经贸领域。以下是电子商务专业的实习报告。请参考。

电子商务专业实习报告模式第一条实习目的：提高个人素质，课堂知识与实际工作相结合，达到理论与实践相结合的目的，为步入社会做好准备，做好必要的热身和适应。实习电商是一个很有发展潜力的平台。它自诞生以来，为人类创造了许多无限的财富和奇迹。为了让我们学习更多的电子商务知识，让我们更好的掌握计算机的基础知识，让我们将来更好的拥有强大的专业知识和技能面对社会，学院安排我们于20xx年12月9日至16日在综合实训大楼进行为期一周的实习。12月9日开始第一天实习，学习b2b在线交易模式。徐老师教了我们很多。通过这次实习，我对b2b和b2c流程更加熟悉，这让我受益匪浅。

对b2b的理解如下：电子商务b2b是企业之间通过互联网或专用网络进行的商务活动。这里的企业往往包括制造、配送和服务企业。因此，b2b电子商务的形成可以分为两种类型：特定企业电子商务和非特定企业电子商务。企业专用电子商务是指过去一直有贸易关系或在一定交易后想继续交易的企业。为了同样的经济效益，我们使用信息网络来设计和开发市场和库存管理。传统企业在营销链中，通过现代计算机网络手段开展的商业活动属于这一类。非特定企业之间的电子商务是指在开放的网络中为每笔交易找到最佳的合作伙伴，并与合作伙伴进行所有交易。其最大特点是双方不以永久持续的交易为前提。

b2b是一个庞大的网络战争站平台，为众多企业提供高效、高利润的服务。电子商务具有许多优势，如使买卖双方之间的信息交换便宜快捷，降低企业之间的交易成本，减少企业的库存，缩短企业的生产周期，24小时不间断运行，增加商业机会等。

实习流程

（1）组织商品供应；包括实物、数字、虚拟产品和无形服务。

（2）订单处理；企业对企业模式应及时、准确和专业地响应订单，以避免不当处理退货订单的风险。

（3）网上支付；

（4）物流配送；即企业能保证货物及时准确到达对方

（5）售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节。这些流程对于企业之间的任何一个环节都非常重要。

实习总结

b2b、c2c和b2c之间有许多联系和区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。实习第二天，他们在实习过程中的角色是不一样的。b2c中的c起着客户购买的作用，而b是企业卖家。整个过程中，操作比b2b更容易理解；

2、过程差不多。三者都有组织货源、发布信息、处理订单、在线支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任的角度来看，b2b对企业的要求很高，与其他两个相比，信任是最高的。

从运营的角度来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易很复杂。在学习c2c的过程中，我也了解到c2c交易平台对于客户来说是一种很好的交易方式，因为为了保护买家的权益，维护交易平台的信誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过浏览店铺卡进行验证，比如卖家在陶宝的个人身份证、商家身份证以及相应的支付宝认证，这样才能先保证商家的安全；

其次，买家通过浏览店铺列表或搜索店铺名称关键字来搜索店铺信息。就是方便快捷，让两个商家各得其所。

第三，在c2c中，可以选择一般的竞价方式，也可以选择定价购买方式，根据自己的情况选择。无论是b2b、b2c还是c2c，交易方式都是网银，给双方一定的保障。使货款和货款准确及时到达对方。

12月13日，我们再次学习了网络营销，这是一系列以互联网为基础，结合新的方法和理念的活动。包括品牌推广、网站推广、信息发布、促销、渠道拓展、客户管理、市场调研等。它的出现使得所有的功能紧密联系，相互促进，使得每一个功能发挥的作用都远不如网络营销发挥的作用大。充分发挥系统的强大功能，为企业整体营销带来最大效用。我们还学习了如何用photoshop制作卷曲邮票。图像处理的应用也很广泛，经常用在广告公司、照相馆等等。学好它是必要的。

网站推广领域已经应用到很多方面，网站上有各种各样的特点。我们每个人都努力拥有一个有自己特色的网站是我们的目标。优秀的网站也需要优秀的人才来装饰和推广。就像生活一样，努力奋斗的过程就是对生活的追求、提升和修改的过程，只有奋斗才能成功。

**电子商务的实训报告篇九**

前言 曾经有人预言：以前的电子商务是电子商务的初试锋芒的阶段，真正角逐的年代将在20xx年以后，不论是b2b还是b2c，都将会有一个符合电子商务历史时代的模式横空出世。有幸在今年，我们开始进入社会实习了，我来到慧达信，能够有机会真正意义上的接触到电子商务，进一步的了解电子商务的含义和未来的发展方向。

一、实习目的

1．通过本次实习使我从电子商务理论层面上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识基础。

2．通过本次实习让我亲身感受到由一个信息管理的专业学生转变到一个电子商务职业人的过程。

3．本次实习对我完成毕业实习报告起到很非常重要的作用。

二、实习时间

三、实习公司地点

甘肃省兰州市安宁区

四、实习公司概况

1、实习单位简介

我的实习单位是位于安宁区的甘肃慧达信科贸有限公司，是一家占地面积200亩的中小企业创业园，是集金属材料、五金交电、化工产品、通用机械、专用设备、智能水表、建筑材料、办公设备、办公用品、日用百货的批发零售为一体的新型企业。目前，公司正处在以开发科贸、商贸为一体的新阶段，也是从单一的传统商务走向新兴的电子商务的转折时期，从而，公司面临着前所未有的机遇和挑战。高大整洁的建筑，干净的作业和办公环境，彰显出实力的风范。集产品生产，研发，销售和四通八达的物流运输为一体，入戏庞大的生产线，的确应该有一个庞大的销售体系来支撑，然而传统的销售渠道很有限，范围也很窄，从而现代化的销售模式是必然的。

2、实习单位开展电子商务的情况

慧达信旗下网站开展的是b2x的电子商务模式，最主要的是面对中小企业的b2b，为中小企业做全网推广服务，中小企业只需在网站发布一条产品信息，通过站点的全网功能则可以发布到上百家知名的b2b电子商务平台。由于中小企业在发展过程中，都会不可避免的遇到原材料采购成本增加、物流成本高、销售渠道单一、贷款融资难等等影响和制约中小企业发展的因素和瓶颈。网站旨在为中小企业提供从原材料采购、产品生产到仓储物流、产品销售以及企业贷款融

资等等服务为一体的一站式供应链服务平台。通过该网点，中小企业可以： a、开通商铺

开通企业商铺，免费发布产品及企业资讯、代理加盟、服务、加工信息，展示自己的企业优势、项目优势、产品优势，实时轻松地进行b2b交易。 b、全面推广

申请成为网站客户，网站将为企业及产品进行线上线下全方位推广：为企业推荐适合企业自身的b2b平台，把产品供应信息发送到数千家国内外行业网站；在知名视频网站中开展视频营销；每年国内、外知名展会推广；中、英文双语版《宇商汇》推广；每年6场企业供应链管理与实操专业知识培训；向大买家推介客户产品信息。

c、掌控行情

在行业交易大厅了解实时详尽的行业动态及产品原材料行情走势，节省原材料采购成本，轻松快捷地采购到企业所需原材料。

d、招募伙伴

免费创建供应链联盟，在线招募供应链各环节角色（如：供应商、销售商、服务商等），在联盟内有目的、有针对性地寻找合作伙伴，各取所需，实现互惠共赢。

e、开拓商机

通过网站供应链联盟强大的自动匹配功能，获取准确、详细的上游供应商及下游销售商信息，并将信息及时推荐给企业，不放过任何一个可能的商机和赚钱的机会。

f、降低成本

凭借网站母公司怡亚通强大的物流仓储网络支撑，最大限度的降低物流及人力成本，实现企业利润最大化。

g、拓展人脉

通过网站平台，获得更多与大买家、500强大公司接触、了解的机会，拓展商业人脉，轻松盘大生意。

h、获得融资

对于优秀的中小企业，更可获得怡亚通的强大资金扶持，获得更迅速的发展速度和更大的发展空间，帮助企业做大做强。

总体来说，网站能够帮助中小企业专注于自身核心业务而将非核心业务外包给上下游的合作伙伴，并可以在全球范围内进行采购与销售等商务活动，进而全面提高自身的核心竞争力。让中小企业在发展过程中所遇到的诸多问题迎刃而解，开辟一条中小企业做大做强的捷径。

3. 网站的优势

网站所依托的母公司怡亚通,是集整合物流、整合商流、整合资金流、整合信息流为基础的一个整合共享平台，有助于帮助客户节约成本，优化效率。将传统的采购模式渠道的物流费用所占比率15%降低到3%；配送安装方面，传统的需要25天，而怡亚通的采购执行模式则能简化到10天。无论是国际10余家500强在华企业还是数十家中国大型企业，在与怡亚通合作2年后，年成长率几乎均超过30%。

五、我的实习过程

第一个月我只是了解和掌握了公司基本的业务流通，并没有真正参与公司的业务运作。第二个月，我如愿以偿的开始实际的操作了，从事的的工作是助理该公司基础的网络营销与销售事务，在公司预先搭建的电子商务平台上的咨询，推广，销售。具体的职责有：

1、负责公司客户的咨询服务；

2、负责公司产品的销售和市场推广工作；

3、负责整理产品的销售资料，制定销售计划；

4、负责开拓产品的销售市场，完成公司下达的各项销售指标；

5、负责挖掘客户需求，推荐公司产品，实现产品销售；

每天九点上班第一件事就是处理前一天客户留言、产品订单（一般是距离较远的客户）的问题，并以文字报表的形式记录下来，剩下的时间就是客户的拓展，产品的宣传，在线解决产品售前售后问题，在互联网项目中，我所从事的产品 宣传事务可以被叫做“seo”。

电子商务活动是基于互联网的。互联网、电子商务本来就是瞬息万变的，可能一本教材刚刚出来的时候，它就已经与市场脱节，因此更加注重对于理论知识的消化与吸收，不能绝对的以一变应万变。比如网络间商品的价格战远比现实中 激烈，同类更加繁多，诚信无约束，因此客户资源容易流失，为解决这些问题都需要我们随机应变，带给双方最大的利益。瞬息万变的产品反应链就需要瞬息万变的客户服务链。

又是一个多月，经过紧张而充实的一个月工作生活，我学习到很多，也进步了很多，对客户服务，商品销售也有了一些经验，对于电子商务理论知识的运用也更加娴熟了，对于互联网瞬息万变的信息有了更灵敏的嗅觉，为工作带来了好 处，通过公司的业务扩展渠道是我了解了很多宣传路径和宣传方法，强化了我的seo知识。

六、实习的体会、收获

现在实习期结束了，反观过去的两个月，在工作中还存在很多问题，比如与客户沟通的技巧方面，包括语言功底的强化、商务知识的拓展、互联网销售规则等。还要学会团队之间的信息共享，以避免产生不必要的纠纷。

总的来说，在实习的这两个月中我很高兴能与一些志同道合的人共事，很高兴在毕业之前进入社会锻炼自己，也更加深刻地认识自己，为自己找到一个更加适合自己的舞台。

在来到慧达信的这数月中，我深深地感受到了在外学习与在校学习的区别，在网站学习过程中，我明白了电子商务并不是想象中的那么简单，不仅仅是像在学校老师教的理论知识和上机操作的那么简单，要正常运营一个电子商务平台要有开放激情的精神，除了要有正常传统企业必要的财务和人力资源人员，还得有必要的技术人员，销售人员，运营人员，客服人员等。作为一名发展壮大中的电子商务公司的员工，必须具备不怕吃苦，富有激情的创业精神。在这半年时间里，深深的受到网站员工的熏陶，我经常主动与网站的各个部门的同事进行沟通，基本上了解了各个部门的工作，使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

**电子商务的实训报告篇十**

我是一名学习20xx级电子商务的学生，在朋友的介绍下于今年x月x日至x月x日很有幸被xx公司实习，成为一名实习销售业务员。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次已经决定离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，也曾受到主管经理和销售老师的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

新疆顶益食品有限公司成立于20xx年x月，总占地面积约xx亩，总建筑面积xx㎡。快速生产满足新疆片区销售的需求，减少缺货利用技术优势，生产出优质品质的产品利用研发能力，生产出适合地方口味的产品为产品出口中亚服务。目前，新疆厂仅仅作为一个满足新疆片区销售的生产基地，在未来新疆将发展成为原材料供应基地

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的伊宁市场是新疆深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡县代理体制，除了各县县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。我们销售员的具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并销售我们的康师傅方便面。

我是在20xx年x月x日进入了xx公司销售部实习工作的。进公司实习是个学习阶段，公司安排了一位师傅带我工作。因为我们业务员的工作比较简单，所以，前几天的时间我的学习是基本了解了我们的公司、公司的产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。对于我们实习人员就是跟着师傅跑，自己不需要与客户直接接触，感觉很轻松，后来自己学习给客户推销，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅跟我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

由于我们的产品属于食品品类面对客户比较集中大多都是超市、批发店、商店、网吧和大中型酒店。所以我要做一个信息的汇总工作，就是把所有客户都按行业归类，然后再按按规模大小分类。客户档案分类整理，分abc三类客户。

社会是个大课堂，学到的不只是书本上的东西，更多的是与人相处交流的方法，是发现问题解决问题提出问题。对自己所做的事负责的一种责任。一次在昭苏县与一新客户谈判，客户提出你现在能喝掉几瓶啤酒他们就进我们几百件。我当时很迷惑，师傅告诉我这的销售员常遇到的事，但那天的事很伤心，师傅喝了6个啤酒，但是客户第二天变卦了没有发我们的货。现实并必是你说的那么简单。还记得我谈成第一笔生意，头天晚上我和师傅就定了xx县两天的行程。第二天我们一早来到xx县，首先到我们在那的客户也是我们在尼勒克县的代理商蔡老板的商店。今天他是师傅给我的第一个任务，我先慰问了下他我们产品的销售情况和他们现在的库存与目前市场的需求，最后问问他需要进多少产品，但是他以现有产品与我们公司没有什么活动。他需要我们搞促销活动来刺激消费来减少他的库存。但是我来之前已经了解到公司经期不搞促销活动。于是我以我的月业绩他以活动我们僵持了一个多小时，最后我还是没有打动蔡老板，当时很失望，师傅告诉我失败没什么，失败对我们推销员是常事。然后和师傅跑酒店和网吧，这是公司对我们地区的发展的新客户，也就是介绍产品和对他们的活动，留下联系方式。就这样过了两个小时多。忽然公司有人打电话说公司基于目前农忙推出了点活动，我当时心就热了起来，我迅速返往x老板那，把公司的活动给他讲述了，讲解了对他出货的各项好处，总于在我的努力下得到了蔡老板的认同，定下了十万的订单。那时的心情不知如何形容，第一次推销的成功，第一次得到社会的认同。随后各县也有了不同层次的订单。在我看来遇到困难一再的努力也许并不能很好的解决问题，而需要寻找别的路径来达到成功更重要。

就我而言，实习也算是我今后人生旅程的一部分，比如城乡结合部一样，一边在农村的边缘看见了城市的一点繁荣而在城市的边缘又看见了农村些许破落般，都没有深入的去研究明白，这就是找家单位实习，而后人生的经历就是深入农村和城市，发现城乡结合部给人的不过是一些表象，城市有城市的龌龊，农村却也有农村的山清水秀。

最后，感谢我的母校——xx大学商学院，一直以来对我的培养，感谢商务管理系全体老师传授给我的知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢让我实习的xx公司，同时再次感谢销售师傅xx先生对我营销知识的指导和教诲！

感谢xx分区主管xx先生对我的关心，感谢销售主管xx先生对我的培养，感谢xx公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢！

**电子商务的实训报告篇十一**

通过一周的电子商务实习，学到许多，受益匪浅。

电子商务是指利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务交易过程中的电子化、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(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上的商品信息、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。

b2b是指business to business,而b2b网站是指提供企业对企业间电子商务活动平台的网站。按照高盛(goldman sachs)、idc等知名市场分析公司的看法，b2b模式是当前电子商务模式中份额最大、也是最具操作性、最容易成功的模式。

b2b网站的主要模式可分为三类：大型企业的b2b网站、第三方经营的b2b网站、行业生态型的b2b网站。不同类别的b2b网站有自己本身的特点和运作方式。

b2b电子商务中应用比较广泛的模式有：电子市场中心，电子分销商，b2b服务提供商，以及信息中介等。

b2b是指business to business,而b2b网站是指提供企业对企业间电子商务活动平台的网站。按照高盛(goldman sachs)、idc等知名市场分析公司的看法，b2b模式是当前电子商务模式中份额最大、也是最具操作性、最容易成功的模式。

b2b网站的主要模式可分为三类：大型企业的b2b网站、第三方经营的b2b网站、行业生态型的b2b网站。不同类别的b2b网站有自己本身的特点和运作方式。

b2b电子商务中应用比较广泛的模式有：电子市场中心，电子分销商，b2b服务提供商，以及信息中介等。

b2b指的是business to business，即商家(泛指企业)对商家的电子商务。有时写作b to b，但为了简便干脆用其谐音b2b(2即to也)。电子商务的发展过程中还有c2c(custom to custom)，b2c、c2b等模式。

b2b是指进行电子商务交易的供需双方都是商家(或企业、公司)，她们使用了internet的技术或各种商务网络平台，完成商务交易的过程。这些过程包括：发布供求信息，订货及确认订货，支付过程及票据的签发、传送和接收，确定配送方案并监控配送过程等。 4.b2c网上购物

b2c是一种企业对个人的电子商务交易，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。我们从申请入驻开设商店，网上模拟购物，到后台进销存管理，可以在一个完整的全真模拟环境内进行b2c商务等实际操作，从而了解网上商店的业务过程及其后台的运营、维护、管理等活动。b2c包含消费者和商户两种角色，我们可以这两种身份模拟b2c电子商务活动。

b2c的功能有：商户入驻，用户注册，用户信息修改，商品搜索，浏览商品信息，在线购物，建立和维护商店、订单管理、商品管理、用户管理等。

商户入驻电子商城 商户是进驻电子商城，建立网上商店，为消费者提供网上购物服务的人。在消费者进行网上购物之前，商户需要申请入驻电子商城，开设网上商店，初始化网上商店。

商户入驻 电子商城以柜台租赁的方式提供空间，给商户进行网上建店。商户入驻的过程就是在电子商城进行注册的.过程。(注册前商户应该在“电子银行”模块注册申请自己的b2c特约商户，详细请看“电子银行-b2c特约商户”使用说明)，商户入驻的操作步骤如下：

1)进入b2c首页，点击“商户登录”后，进入商户登录页面。

2)点击“商户入驻”按钮，进入商户基本信息填写页面。

3)填写完毕基本信息后，点击“下一步”。

4)入驻完成。

b2c前台购物网站

商户通过后台的管理功能将产品发布到前台后，消费者就通过前台电子商城购物网站订购商品。前台购物网站的功能包括：搜索商品、会员注册、我的资料、购物车、订单查询等。

流程如下：

1)消费者注册成为电子商城的会员;

2) 消费者搜索商品;

3)消费者把选购的商品放入购物车;

4)消费者进入结算中心，通过电子支付结算账单;

5)购物完成，等待商家送货。

会员注册 消费者注册成为电子商城的会员。电子商城的会员可以在任何一个柜台进行购物

搜索商品 搜索商品可以根据商品分类和名称进行搜索，也可以进入商城地图。

购买商品 消费者从销售柜台中选购产品，并放入购物车。

b2c后台管理

b2c后台管理是提供给商户管理商店的“进销存”功能模块，其中包括的功能有：商品管理、期初数据、采购管理、销售管理、库存管理、商店管理、客户管理、应收款明细、应付款明细、我的资料等。

商品管理 商品管理是用于发布商品到前台购物网站，以及维护商品基本信息。

登记新商品：用于添加新商品并发布到前台购物网站。

修改商品：用于修改已发布商品的基本信息，包括商品介绍和价格调整。

删除商品：用于删除已发布的商品(如果还有包含该商品未完成的销售订单或者采购单,系统将拒绝删除商品。建议不要轻易删除商品。)

期初商品 期初商品就是在商户第一次营业前，把当前商品的数量登记入库存，即初始化库存。

采购管理 采购管理用于采购商品，并把采购的商品登记入库。采购管理的功能包括采购订单、采购入库、单据结算、单据查询组成。

采购流程如下：

b2c商户在缺货的情况下，进行采购，先进入采购订单模块下订单，再对下的订单进行入库处理，然后对订单进行结算，完成整个采购流程。

销售管理 主要是b2c商户与b2c的采购者之间的交易单据，从b2c商户商店管理模块可以看到采购者购买商品所下的订单，并且对订单进行操作。商店管理主要由网上订单、销售订单、发货处理、单据查询等模块组成。

网上订单：b2c采购者购买的采购订单在该模块处理，从中可以知道采购者的采购情况及基本信息。当b2c商户货源不足情况下可以即时地对商品进行 “生成采购单”，当“受理”此订单后此订单便进入“销售订单”中。

**电子商务的实训报告篇十二**

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xxxx公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

青岛xxxx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，xx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xx年2月28日进行到xx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。

**电子商务的实训报告篇十三**

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。

(一)网上交易流程实习：

1、企业和企业的网上交易(b2b)：

企业和企业的网上交易随着xx的成功营运，众多的企业都看好了网上这快市场。这次的实习我们也是从b2b的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册，取得用户名才能够进行下面的操作，包括b2c、c2c都需要登陆这个注册用户名。成功注册了用户后，就登陆注册的用户，开始真正进入b2b的交易平台。当然了，任何一个交易平台少不了对公司身份的确认，对公司信用度的评定，这些都需要进入b2b交易系统的后台去处理，和现实中的交易网站一样，要网站管理员进行审核，当然我们实习的都是虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易，自己的商品的名字类别就需要很大的技巧性，能够给人耳目一新的感觉，留下好的第一印象，这样好吸引买家的眼球，大大提高购买的概率。买家当然不能就是把商品发布上去就丢在一边了，还需要用运用网络营销的相关知识加以推广自我的商品，在实习的系统平台上网络营销的界面，可以合理地加以应用，为自己的商品营销。

买家登陆b2b交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，就需要在询价上能够处理好，这因为都是需要产生交易凭证，具有法律效用的。买家的担心就是要一个诚信度高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

买卖双方交易的成功，肯定需要物流公司和网上银行等中介的形式介入，b2b的交易方式，没有物流就无法进行下去，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，在双方的交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，网上银行交易，安全是最重要的问题。在交易过程之中，买卖双方需要借助电话、传真、xx或是邮件方式实现询价、购买过程。

2、企业和个人的网上交易(b2c)：

企业和个人的网上交易，实现了企业和个人在网上的直接交易，对企业来说可以降低成本和中转费用，降低库存，对于个人来说，直接可以在网上订购自己喜欢的商品，方便快捷，大大节省了人力和财力，于是正是基于买卖双方的共同利益，无数企业都通过建立自己的网上销售网络或在其他销售平台上，直接与消费者进行销售。在这样一个大的环境下，熟悉和操作好企业和个人的网上交易模式，尤为重要。这次实习操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，与b2b的交易平台相比，这个交易平台需要操作的内容相对就要少些。b2c交易的卖家只有在b2b成功购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好b2b的交易环节，是很难成功得做b2c的交易，当自己在b2b的交易平台上购买了一些商品后，就可在b2c的交易平台上进行发布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。

买家在b2c交易中，有很多的选择空间，而且任何一个b2c的交易平台或者是卖家都提供了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，可以收藏起来，等一段时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，就不需要委托专门的物流公司托运产品，直接由企业或邮局来完成货运，减少了中间环节带来的麻烦。网上银行是交易必不可少的，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户，与b2c不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、个人和个人的网上交易(c2c)：

个人和个人的网上交易比较成功的有：xx旗下的xx网、xx旗下的xx网、xx网，提供给网民一个网上交易平台，让无数多的网民实现了在网上开店的愿望，给买家更多的选择范围，做生意不需要高昂的成本，不像现实中的开店，需要很高的门面租金和出现商品积压的现象。正是基于这样的目的，网上开店如火如荼地进行着，于是我们有必要对c2c的交易平台有个比较清楚的了解和认识，为以后我们在实际的网上交易中打下基础。与b2b、b2c相比，这个交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合xx份和网上银行帐户，还有“认证中心”签发的数字证书基本上就可以在网上开店。

在c2c交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，c2c平台上才有可以出售的商品，卖家在c2c的交易平台上，更加需要把网络营销方面的知识加以实际运用，因为c2c的平台上开店的人太多，如果没有一个性、独特的营销模式，很难在激烈的竞争中获胜。买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，但是需要注重卖家的信誉度，不能一味的购买商品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品进行评价，对卖家的信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成c2c的交易。

(二)其余部分实习：

按照指导老师的安排，还进行了对xx网页的基本操作和一学期来电子商务专业需要上机部分的操作，认真的操作了全部内容，并完成了指导老师布置的实习题。把这学期以来一直都还没有梳理过的专业上机方面的知识梳理了一遍，很好地掌握了基本的电子商务专业知识，对即将的期末复习有了更好的准备。

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。比如，比较成功的电子商务网站xx的xx，是一个零售电子商务网站，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，他背后的物流可想而知，于是可以看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

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，网上骇客的猖獗，让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不把电子商务的交易安全体系建设好，我想会严重制约电子商务的发展。

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，因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信用状况。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。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结合书本所学知识，融会贯通，更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不断影响着我们。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!

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