# 2024年电子商务专业实训报告怎么写(13篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-10-03

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧电子商务专业实训报告怎么写篇一本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用网...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**电子商务专业实训报告怎么写篇一**

本次实训是在理论学习基础上，通过上机以及利用网络掌握b2b模式下的电子商务的运行模式和基本流程，从而达到理论与实践相结合，并加强自己的操作能力。通过不同角色的分配和扮演，以及相互配合与交流，从而认识电子商务的业务流程，系统消化和巩固本专业理论知识。总的来说，通过本次实习，更多的希望考验一下自己在学校期间通过2年左右的专业理论学习，到社会上能胜任什么，找出与现实中的差距并且不断改进，积累工作的经验，为将来走进社会奠定基础。

根据计划实验操作

1、搜丝网上自己网站内容的基本设置与产品管理;

2、分类信息网上产品发布;

3、b2b网站业务流;

第一任务是搜丝网上商铺的内容管理和基本管理，这部分中，指导老师要求我们设置自己的网站标题内容及产品供应管理。

第二个任务是在分类信息网上发布产品信息，我选择的是在kvov发布网上发布。这是发布的成果截图：

第三个务是利用b2b相关网站，注册公司，发布产品信息

这次实训的我了解学习怎么管理自己的网站，网站优化推广，通过了解网站优化的相关知识，了解了百度怎么才能更快的收录你的网页，以及怎么让他的排名靠前，还有怎么查网站收录量以及网站相似度的检测，模板改动对网站的影响。

两周的实训下来，这次的实训给了我很大的收获但也给了我一个很深的感触，科技的力量不可小视，it技术的飞速发展给我们的生活与工作带来了无比的快捷。让我们更深刻地认识到电子商务的理论核心，电子商务一般就是指利用国际互联网进行商务活动的一种方式，例如：网上在线交易、网络营销、网上客户服务、以及网络广告的发布、网上在线的调查等。意识到电子商务当今成为网络经济时代的新兴商务方式的可观性。

**电子商务专业实训报告怎么写篇二**

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！

**电子商务专业实训报告怎么写篇三**

认知实践也是我们接触社会，了解电子商务专业现状，了解国内外电子商务情况，逐步实现从学生到社会的转化，培养我们了解企业和电子商务在企业中的基本应用能力的重要途径；体会企业工作的内容和方法。这些实践性知识对于我们学习后面的课程、专业甚至以后的工作都是非常必要的。通过实践，我对企业的生产工作有了深入的了解。它加强了我们对基本技能、基本素质和基本实践能力的掌握，增加了我对未来学习的信心，也可以在未来的学习中专注于有针对性的学习。

(1)公司基本情况:

xxx有限公司是一家股份制企业，主要生产大中型系列破碎机、制砂机和面粉厂，集r&d、生产、销售为一体。公司总部位于xx国家高新技术产业开发区，占地面积约x万平方米，拥有多家全资子公司，其中20xx年国内销售额超过x亿元，出口创汇达到x亿元。自19xx年成立以来，公司一直坚持现代企业的科学管理方法，精密制造，不断创新，快速成长，成为中国机械制造业的一颗明珠。xx市xx工业园xx重工有限公司是由xxx有限公司投资的大型机械设备生产基地，项目一期将于20xx年底建成投产，整个项目将在x年内完成。公司汇聚了一大批立志上进、代表行业水平的管理和科研精英。总工程师领导设计开发了几代国产破旧制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，从xx、xx、xx等国家引进了先进的技术和工艺，拥有100多套生产设备，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常重视新产品和新技术的开发，先后获得x项国家专利，在国内外期刊上发表了xx多篇专业论文。公司积极吸收国内外先进的管理理念，认真打造一流的员工团队。

(2)实习具体内容:下午我们开车去了xx重工，车程很短。我们很快到达了目的地。第一印象不是特别深。大约十分钟后，我们都聚集在会议室。首先，我们阅读了关于xx重工的内容，让我们对xx重工有了一个大致全面的了解。然后电商部x经理首先向师生介绍了xx重工科技近年来的发展以及未来的总体规划，然后xx集团的主管做了详细的工作介绍，指出了大学生刚来公司工作时存在的问题，鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，做到理论联系实际。在接下来的沟通环节中，x经理和主管们对学生提出的问题给出了详细的回答。后来有两位在公司实习的xx理工大学毕业生表达了自己对工作经历的感受，并与学生进行了交流。陪同的老师也表达了自己的建议和期望，鼓励学生更加努力地学习和工作。了解之后，我们去了xx重工，确实受益匪浅。

(3)实践中数据的收集和总结:

重工业和电子商务；

xx重工无疑可以说是电子商务发展的一个成功案例。电子商务部国内市场组组长xxx首先向我们介绍，目前的广告方式主要有:xx网站、xxx、xx、xxx、华尔街广告、路牌广告等。对于xx重工来说，搜索引擎广告在所有广告情况下都占了xx，而电子商务给xx重工带来的收益在一定程度上占了其销售额的60%，可以说正是因为电子商务。

2、企业对电子商务专业的要求

①在当今的网络宣传中，要求电商学生具备良好的搜索能力、线上线下信息收集能力、资源整合信息分析能力。②工作过程中还需要良好的洞察力(理解力)、写作编辑能力、创新意识和持续学习能力。③网站制作技巧和优化技巧。同时，网站推广也需要一定的外语能力，以及一定的网站制作和xxx推广能力。

3、与xx重工沟通总结

直到沟通过才知道自己的不足，但也不能说不足，因为我根本不知道，就像一张白纸。好在毕业的时候没有发生，在交流中初步了解了电子商务的巨大市场前景，让我对电子商务的发展更有信心，同时也学会了要努力，学习什么样的知识。有了目标方向，我会自己努力。可以说，xx重工的成就是国内外关注的焦点。xx团队也有很强的凝聚力，xx重工期待你的下一步。

下午x点，到了xxxx有限公司，感觉xx给我留下了很好的印象。我们刚刚进入前台，整体环境布局良好，布局得当。在右边，有公司赢得的各种荣誉的标志。在我们进入公司的路上，两边都有给员工的布告栏，还有给当月过生日的同事的温馨祝福和各种温馨提示。当我们走进大厅时，公司的员工正埋头工作。参观完xx公司稍作休息后，我们进入一个大会议厅，期间x老师告诉我们“搜索元素改变营销”这样的课让我们深受感动。

(3)实践中数据的收集和总结:

①网络推广的常用方法和特点。x老师告诉我们“搜索元素改变营销”在这样的课上，他首先讲了什么是营销，这对我们来说并不新鲜。然后他给我们讲了媒体的类型和特点。除了传统的广告媒体，这里还有几种新媒体，大概包括:展示广告、电子邮件推广(只使用电子邮件与受众客户进行业务沟通和推广)、社区广告、xxx等xx网站推广。这些广告方式的优点是精准、互动、门槛低。这是一种有针对性且相对透明的宣传方式。另一方面，其门槛相对较低，成本较低，容易吸引广大中小企业。但也有一定的劣势，包括同行业恶性竞争，利润相对较低。透明度的提高是相对于竞争导致的利润下降而言的。

2、搜索引擎的推广是最适合中小企业的推广方式

随着网络技术的普及和网络的快速发展，网络宣传已经成为一种重要的宣传方式，其中更重要的是搜索引擎，它准确、按效果付费、效果可控。广告推广也可以按时间、时间、地域来做，这样会降低广告成本，达到预期效果。搜索引擎门槛低，按效果付费，精度高，数据报告丰富，推广效果明确。

总结:听了x老师的一节课，受益匪浅，不仅开阔了眼界，也让我明白了这种新的营销策略和层出不穷的广告形式。从侧面也感觉电子商务未来发展前景很大，决心学好专业课，期待xx的发展。

**电子商务专业实训报告怎么写篇四**

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

通过这一次的实习，主要想达到以下几个目的：

1、考察自己在校所学的知识在实际应用中是否能够得心应手，学会致用。

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

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

4、适应以后工作的生活方式。在学校里，有着学校的规章制度限制和同学朋友的真诚友谊。刚踏进复杂多彩的社会，是需要一个过渡期。通过这次实习，可以提前让我更加早地了解与体会真正进入社会后该如何生活，该如何面对工作与生活的困难，然后找出解决的方法。

5、通过实习，回校后有更加明确的目标，抓紧时间补习自己在实习中缺乏的知识，为以后的工作做好准备。

20xx年xx月—20xx年xx月。

xx省xx市xx区xx小区。

xx电子商务有限公司，网络客服。

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

1、沉着、冷静、有自信地面对面试：对于如今就业竞争那么激励的市场中，想找到一份适合自己的工作并不是特别容易的事，况且对于一个还没有毕业，而且只能做一到两个月的兼职工想找一份适合自己的工作并非容易的事，但是我坚信我一定会找到一份适合自己的工作的。虽然未来的路谁也无法预料，但是只要有信心、坚定地走下去肯定能够找到的。当然，当我在网上投了大量的简历，也到实地那里面试了好多家，可还是没有一个公司愿意要一个随时都会走人的下属，虽有失意，但最后在我的沉着、冷静、自信地面度，最后我找到了一份适合我的工作，而且与我的专业息息相关的——网络客服。失败并不可怕，可怕的是你被失败打败。

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

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

我也是因为这一点，让我受到了教训。为什么这么说呢？那次是我上班以来少有爽快的客户，他只询问了我几个简单的问题就订购了，留好了电话、姓名和住址给我，可当我给我们公司的电话给他时，我却发错了号码，直到那天下午那个顾客要打钱进来时却打不通我们公司的电话，第二天打电话过去我才发觉，客户非常怀疑我们的网站是否真的，也非常生气，后来我给客户道歉，并答应客户免费送一些小礼品，也无补于事了。因为客户认为这事情好大因素都是我的问题，觉得我做事情马马虎虎，不放心与我合作！所以，这个订单失去了。

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

**电子商务专业实训报告怎么写篇五**

随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的电子商务专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在电子商务专业课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

刚进入实习单位的时候我有些担心，在大学学习电子商务专业知识与实习岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实习单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为电子商务专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的唯一标准”，只有把从书本上学到的电子商务专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名电子商务专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实习。

经过了大学四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：

1.1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。

1.2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。

2.1实习单位简介

xx系统工程有限公司成立于20xx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863项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

x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800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（中科院院士）作为咨询顾问，紧密跟踪电子商务行业发展特点，不断优化。

2.2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。

3.1举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。

我很荣幸进入x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。

3.2适应电子商务专业岗位工作。

为期两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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇六**

1.1、延安红枣的现状及问题

延安大红枣是驰名中外的陕西传统名优特产之一。其特点是果大核小，皮薄肉厚，质脆丝长，汁多味甜，甘美醇香，含糖量高，色泽鲜红，水分较少，贮藏期长，品质优良。真乃味夺石蜜甜偏永，红迈朱樱色莫论，是色、香、味、形俱全的红枣。（如此好的产品，外界想买，枣农想卖、、、、、）

但现状就如下面：

枣子青了、红了，烂了、收了；枣农喜悦了、揪心了、希望又落空了……年复一年。每年9月底10月初,老天爷的脸色总是那样地让延安枣农揪心。延安大红枣，牵扯到沿黄七县近百万群众的一项大产业，今年遭灾了吗？收成如何？红枣产业还面临什么亟待解决的问题？

⑴信息不能很通畅的进行交流

农民们不知外面市场的需求量有多大，是否还可以扩大种植面积，获得更多的利润

⑵交通不够发达

不能将如此好的产品销售出去。（路难：肩扛背驮的枣农无奈）

⑶当年的枣不能很好的卖出

虽然外面对枣的需求很大，延安人手中有枣，但是不能很好的销售出去。好多的枣由于在当年没有卖出去到了以后就会出现好多的问题（发霉，生虫等）

⑷目前红枣的营销模式局限于传统的营销模式，市场前景狭窄

销售渠道不广泛，导致了红枣的销售一直不是很理想，所以延安红枣应该发展新的营销模式

⑴利用淘宝网店销售会使得延安红枣有个更好的前景

再好的东西得不到好的销售，就会积压在农民手中，就会失去它应有的价值。延安地区如果将迎来阴雨天气，省气象台应及时提醒，红枣成熟会受到影响。此外，还须加强地质灾害的监测和预防。

目前红枣的营销模式局限于传统的营销模式，市场前景狭窄，销售渠道不广泛，导致了红枣的销售一直不是很理想，所以延安红枣应该发展新的营销模式。

我方在淘宝网上注册了网店，就是为了让更多的消费者可以买到他们想要的延安大红枣。让延安红枣闯出陕西，走出中国，走向世界！

红枣，盛名己久，。尤其延安延川县的红枣，更负盛名。延安延川县东傍黄河，属温带半干旱区，气候干燥少雨，昼夜温差大，日照时间长，延安大红枣主要产于黄河沿岸，它以个大、核小、皮薄、肉厚、味醇、富含维生素c、d、p（芦丁）、糖份、果胶物质、铁钙、磷，钾等成分是名副其实的果中皇后。受黄河特殊的地理因素影响，是大枣的理想适生区。

红枣的功效

1.减少老人斑

红枣中所含的维生素c是一种活性很强的还原性抗氧化物质，参与体内的生理氧气还原过程，防止黑色素在体内慢性沉淀，可有效地减少色素老年斑的产生。

2.保肝护肝

红枣中所含的糖类、脂肪、蛋白质是保护肝脏的营养剂。它能促进肝脏合成蛋白，增加血清红蛋白与白蛋白含量，调整白蛋促进肝脏合成蛋白，增加血清红蛋白与白蛋白含量，调整白蛋白与球蛋白比例，有预防输血反应、降低血清谷丙转氨酶水平等作用。

3.防止落发

红枣有健脾养胃之功能。脾好则皮坚，皮肤容光焕发，毛发则有了安身之处，所以常食营养丰富的红枣可以防止发脱落，而且可长出乌黑发亮的头发。

4.健胃补脑

中医常用红枣养胃健脾。如在处方中遇有药力较猛或有刺激性药物时，常配用红枣，以保护脾胃，红枣中含有糖类、蛋白质、脂肪、有机酸，对大脑有补益作用。用红枣与面粉制成枣糕，能养胃补脑。

5.可补气养血

红枣有补中益气，养血安神之功效。红枣中的高维生素含量，对人体毛细血管有健全的作用。

**电子商务专业实训报告怎么写篇七**

结合电子商务物流理论的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

（一）操作的描述

1、狭义的概念：

所谓操作就是操控运输作业。亦即负责将客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点。在我们日常的运作当中，我们通常将一次运输业务称之为一个承运过程，那么操作就是贯穿整个承运过程的操控作业。这个操作概念在目前的物流行业中是比较普遍的，而且还会继续存在很多年。

2、广义的概念：

所谓操作就是操控信息作用于物流服务。亦即通过收集、整理各种信息，指令、监督物流各环节的运作流程，以满足客户的各种物流需求。这种操作的概念已经不仅仅局限于某一次承运过程，也不仅仅局限于货物本身的操控，它更加注重的是信息的操控，然后通过信息的操作作用于货物的操控以及其他客户提出的需求。在今后很长一段时间内，物流行业的发展趋势也是朝着这个趋势行进的。

（二）操作的意义：

在现代物流企业里，我们必须明确一个概念：操作是物流的核心。现代物流是信息化的物流已经是大家的共识所在，而通过上述我们对于操作的描述，可以看出操作实际上就是对信息的收集、整理、处理。如果我们把物流行业看作是一台高速运转的计算机，那么操作就应该是这台计算机的cpu。

我们在这里之所以要首先强调操作对于物流企业的核心意义，一方面是提高大家对于操作的重视程度，另一方面本文以下的内容也是基于这个核心意义而展开论述的。

去客户处取货

返回有客户签字的运单或出库清单（客户）

去客户处送货

去托运单位发货

返回托运单位的托运单据和相关财务票据

去托运单位提货

返回相关财务单据及仓库入库人员的交接签字指令单

取货入库

返回有交货人和入库人双方签字的入库单

取货出库

返回有出库人和提货人双方签字的出库单

中转入库

返回有交货人和入库人双方签字的入库单，并返回有入库人签字的清单明细（托运件拆分明细）

派送出库

返回有出库人和提货人双方签字的出库单，并返回客户签字的运单签收联或派送出库单

运单件包装单

返回单件所包内容及体积、重量、包装人等的包装记录单

合票件包装单

返回合票后的体积、重量包装人等的包装记录单（没有进行合并包装的时候，返回数据不变）

托运件包装单

返回合并包装后的单件体积、重量、包装人等的记录单

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的唯一方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。同时这次实践也让我更深入的了解到作为物流公司的所要面对的困难，它正面临批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点；产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系；而且国内的物流利润太低，如何把利润搞上去等等问题。我明白到国内许多物流企业还处在发展阶段，想要解决这一系列的难题，必须更多的向西方学习，借鉴外国的经验和做法。

真正走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到物流业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，初步了解了物流业的发展情况。在这里感谢学校和公司给了我这次实习的机会，在这几个月中我获益匪浅，我达到了实习的目的，增长了人生阅历和工作经验。我认为我出色的完成了我的实习。我彻底的利用了这几个月，在这几个多月里，我对工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了真正的独立生活。

即将踏上社会的我们还有太多太多需要学习的东西。我们没有足够的知识做铺垫，更没有足够的实战经验。如此一番并不乐观的甚至可以说是悲观的言辞，只是我这个初出茅庐的“菜鸟”的一点牢骚。

就像喜欢说的“我允许自己像蜗牛一样一步一个脚印的开始，却不允许自己不思进取得活着。”每个人都有自己对待生活的态度，对待挫折的态度和对待成功的态度。也许并没有真正遇到挫折，也没有真正成功过，但是积极向上的态度总是对的。就像亘古不变的“谦虚使人进步，骄傲使人落后”一样，我终究会学会用适合的方式去做正确的事情。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

**电子商务专业实训报告怎么写篇八**

实习时间：20xx年x月x日20xx年x月x日

实习地点：x省x中专学校

一、实习单位简介

x省x中专学校创建于xx年x月，是经x省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。x中专学校，原名x计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。xx年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向x市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，x计算机学校成为x市较早的一所全日制职业高中。

xx年，x学校向x省教育厅申报中等专业学校，至xx年x月，学校正式成为经x省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校x省x中专学校。

学校创办十年来，一直坚持专业技能与综合素质两手抓的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送xx名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

目前，该校先进的办学理念、严谨的治学态度、严格的教学管理、完善的就业保障得到社会各界的认可，受到中央电视台名校风采栏目组、《xxx》、《xxx》等各大媒体的关注，正如教育部门有关领导对该校的评价：x中专学校是x职业教育的一朵奇葩，是x职业教育的品牌与窗口。

（一）实习目的

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

（二）实习过程

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x月x号，我带着忐忑与兴奋来到了x学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境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，参观学校。这里老师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2月5号到2月22号，学校对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解学校的大概情况，学校的文化理念、经营理念、管理理念、教育理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，师德师风培训、教育教学理论的学习与考核，经过多重考核，我顺利上岗，在平面组当网页设计课的老师，还兼职在企划处担任实习干事一职。

在平面组担任教师期间，先是听老教师讲课，听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇处女作。当然，刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契等问题。针对出现的问题，指导老师要求我多听课，多向经验丰富的教师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工作者，就应想方设法创造民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是十分重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：师者，传道、授业、解惑者也。无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成，但是在这方面目前为止还没有相应的课程。在x实习的过程中，听老教师说表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。教育学家苏霍姆林斯基说：教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率。我们在培训过程中，在教育理论方面的课程中对教学过程中表达方面的重要性略有提及，但主要是一些较为理论和提纲性的内容，实践表达的训练很少，还远远不能达到应有的效果。

在企划处实习期间，我在企划部x主任和x大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活，很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

在企划部实习的最初三天，x主任交待给我的第一个任务是做两块展板，一块是教务处的，一块是学生处的，在前两天半时间里，我查阅了学校教务处和学生处的各方面资料文档，向相关部门的相关人员讨教与咨询，上网查询和搜集相关信息资料，获取到了比较充分的关于该学校教务处与学生处的情况的信息资料，最后花半天时间完成了设计。

这三天的经历就令我大开眼界、长进很多：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息；锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧；更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给x主任看了之后，他对这三天来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论知识和实际情况紧密结合。在x主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在最短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。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，所有看了很多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很多，因为学校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主任的指导下，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。

近两个月的实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣。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，这些都是在学校里无法感受到的。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，学校的理论学习很多，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，而这些在学校里是学不到的。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。我的这次寒假社会实践，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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇九**

随着internet的迅猛发展，internet在社会的各个领域的应用也越来越广。这些应用不仅影响到了人们的日常生活、学习、工作和娱乐方式，而且影响到了人类的经济生活。对与经济生活方面影响最大的当属电子商务。可以说，电子商务是计算机技术和网络通信技术迅速发展的结果，同时，它也是人类经济、科技、文化发展的必然产物，是信息化社会的商务模式，是商务的未来。同时，电子商务将是21世纪经济发展的最主要的动力。

初步了解企业、事业单位的基本情况；基本掌握电子商务在企事业单位的应用；加深对电子商务的理解；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。

长沙

长沙港、麦德龙公司、长沙汽车电器集团、湖南气象局

（一） 长沙港

长沙港是实习的第一站。

讲解员一边带领我们参观一边向我们介绍到：

长沙港是由长沙市政府和湖南长沙新港有限责任公司共同控股的，其中长沙港务局（长沙市政府）控股51%

湖南长沙新港有限责任公司是湖南最大的港航合一型国有水运骨干企业，占地686亩，拥有千吨级码头7座，年吞吐量200万吨，集装箱进出口量50 000teu。

国家交通部近日公布了全国主要港口名单，长沙港名列全国28个内河主要港口之一。

长沙霞凝新港一期工程试投产后，吸引了不少合作建设融资伙伴。上海港融资8 000万和新港合作组建了“长沙集星集装箱码头有限公司”，双方注册资金1。7亿元。长沙至上海全程1 540公里，凭借这条“黄金水道”，货物从长沙装船启运上海然后转海运，实现出口“一条龙”。

（二） 长沙汽车电器集团

长沙汽车电器集团在建过初时是当时过内唯一的一加能够生产各种大中型车辆的零配的厂家。可是由于前几年的国有企业改革，使集团面临重组。我们在长沙实习的宿舍就是由原长沙汽车电器集团的车间改装的。

现在做落于长沙烈士公园旁的长沙四季花城公寓的地皮也是长沙汽车电器集团的原车间。

一直到现在，长沙汽车电器集团下属所剩不多的几个厂仍然能够生产如重庆长安、北京福田等微车的汽车部件。产品覆盖368q、367q、462q、465q、472q、474q、486q、491q汽车发动机及派生系列，并已广泛应用在以上电喷发动机上。并且，集团生产的点火线圈、高压阻尼线的主要加工设备、检测设备为进口先进设备，能够满足产品技术性能、生产工艺和生产批量的需要。再有就是厂家独特的塑料外壳是同行厂家所不共有的。

在我们参观车间时，谁都想不到：设备这样陈旧的厂家竟然能为高档汽车生产出高质量的零配件。

（三） 泰阳证券公司留芳营业部

早就对泰阳证券公司慕名已久，想不到这次实习能够走近泰阳。

泰阳证券公司留芳营业部的经理向我们介绍了到：泰阳证券留芳营业部位于长沙市芙蓉北路538号，是我省营业面积最大，业务范围最广，技术设备最先进，资金实力最雄厚的证券经营机构。

营业部拥有5400平方米的营业面积，一楼为宽敞明亮的交易大厅，二楼、四楼为装饰豪华典雅，设备先进的中、大户室。交易大厅宽大的行情大屏幕和众多的悬挂式显示器使大厅各处都可以看到即时行情，几十台磁卡自助委托机为股民服务。中户室采用自助委托方式，每人一台微机供客户自己使用，提供钱龙和汇金两套分析软件对行情进行即时分析。同时，设有专门的投资顾问室为客户进行现场指导。大户室采用豪华舒适、尊贵气派的包房，均设有电话，高素质的从业人员，随时为客户提供信息服务。四楼还设有豪华典雅、别具一格的音乐茶座，为股民交流思想及股市经验提供了幽雅的环境。

营业部的设备先进，技术力量雄厚。交易网络采用先进的100m高速主干网，pds综合布线结构，系统安全稳定。自备的发电机组，保证在供电中断时能够保持正常交易。上海、深圳均采用双向卫星通信系统，可充分保证行情接受和委托发送，安全可靠，畅通无阻。

营业部自成立以来，我们坚持管理就是服务的经营思想，设置意见箱，推出值班经理，采取挂牌上岗，接受股民的监督，听取股民的意见，改进我们的服务，以自己真诚的服务得到了股民朋友的大力支持和肯定。我们将以更好交易环境和更高的服务水平，为广大股民提供更加全面、完善的服务！

公司业务整合后，原来的30个总部将压缩为6个，主要包括经纪业务部、投资银行部、资产管理部、行政部、财务部和法务稽查部。业务架构明晰后，将进一步集中精力和资源提升公司业务水平，优化服务质量。

从刘经理的口中我们得知：泰阳证券公司是一个经济公司，他主要的业务是经济代理业务和股票、国债、基金业务。他经营的三大特点是：

1、 代理投资者

2、 投资银行

3、 自营

同时，公司还代理外汇、保险、期货等业务。

业务的操作有很多种方式，如：人工委托、电话委托和点对点。在电子商务发展的今天，网上交易慢慢成为了公司操作的主要模式。这样，只需要一台电脑，人们可以足不出户就对自己所投资的业务进行操作。

（四）麦德龙公司

初见麦地龙，怎么也不理解它为什么不向普通用户开放。从公司出来后才明白它才原因。

麦德龙是世界第一的现购自运制商业集团。麦德龙于1995年来到中国并与中国著名的锦江集团合作，建立了锦江麦德龙现购自运有限公司。1996年，麦德龙在上海开设了第一家商场，从一开始就取得了惊人的成功。给中国带来了全新的概念。

麦德龙是第一家获得中国中央政府批准在中国多个主要城市建立连锁商场的合资企业。麦德龙的到来填补了中国在仓储业态上的空白，中国麦德龙具有许多优势，例如：严格遵守中国法律，向当地政府交纳大量税款，对员工进行专业培训促进就业及当地经济。同时麦德龙也吸引其它投资促进区域经济。先进的分销系统给予中小企业帮助。 、麦德龙通过其全国性分销系统将当地产品投入国内市场的同时吸引着各地顾客。同时麦德龙国际分销系统将中国商品推向国际市场。

20xx年它在中国北部、东部、南部和中部建立了四个销售区域。目标是尽可能接近我们的顾客，供应商，员工并且在中国进一步发展。

（五）湖南省气象局

省气象局是我们实习的最后一站。

党的十一届三中全会以来，湖南省气象部门在省委、省政府和中国气象局的正确领导下，以气象服务为中心，千方百计提高预测预报准确率，大力推进气象业务现代化建设，全面增强气象依法行政能力，取得了令人瞩目的成绩。

长期以来，全省气象部门始终坚持为湖南经济社会发展和防灾减灾服务的宗旨不动摇，想人民群众所想，急党政领导所急，全心全意做好气象预测预报服务工作，气象预测预报内容不断丰富，服务形式新颖多样，各类气象服务水平明显提高。

经过“八五”、“九五”期间的努力和建设，湖南省的气象现代化水平不断得到提升，目前已初步形成一套比较完整的现代化气象业务服务体系和气象科学研究体系。

（六）讲座

在实习期间，我们一共听了三场讲座。

在平常人的小成功的讲座中，李校长说，他认为成功就是勤奋+机遇。一个平常人要取得成功要注意三点：一是专业、二是要改变思维、三是要有交际能力。其实，人的竞争就是思想的竞争。只有改变思维，努力奋斗才有可能成功。要学会自我包装，要懂得自我包装。最让我记忆深刻的一句话就是：事情可以不做，做了就不要发牢骚！

龚老师在主讲公共关系的讲座时强调：要把就业看成创业，就业就是要先生存后发展！

而公共关系则四大原则：

一、 获取信息

二、 协调关系

三、 树立形象

四、 要有创新精神

而且，要运用一定的公共技巧。

通过这次实习，让我初步了解了企业事业单位的基本情况；基本掌握电子商务在企事业单位的应用；加深对电子商务的理解；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，让我增长了社会见识；了解了企业事业单位的电子商务的运做的方法。看到了企业事业单位的经营模式和管理理念。不论是在长沙港、麦德龙还是在汽电集团、气象局或者是在泰阳证券公司都让我明白了一个电子商务的重要性。让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器；它的运用，无论是在国有企业还是在私有企业，是在事业单位都将加速工作的进度和速度，由于有了电子商务的运用，使得很多的烦琐的工作变的简单。不论是企业还是事业单位，如果没有电子商务的加入，都将被经济的速度化多淘汰。电子商务不仅仅是在生活领域有着重要的作用，在经济领域里同样启着决定性的作用。

在听了几场报告后，使我茅塞顿开、豁然开朗。让我明白了公共关系和人际交往在自己以后走向成功中启着重要的作用。不仅自己要学好文化和本领，还要学好怎样搞好人际关系，怎样与人沟通。人的竞争就是思想的竞争，这句话讲的实在是太好了。如果我们再不改变思维方式，再不改变思想就跟不上时代的形式，跟不上时代的潮流，就会被时代淘汰。一个人做事要么就不做，既然做了就不要发牢骚。不论是做的好与坏，不论别人怎样评价，绝对不能发老牢骚。因为这样就会让自己做的事便的好无结果。

通过这次实习。让没明白了形象的重要和创新精神的重要。人贵创新，只有有创新才能有进步！

在今后的学习中，我要不断的努力学好文化知识，同时还要加强自身修养。搞好公共关系，学会怎样搞好公共关系，树立自己的形象，树立创新精神。要把今后的就业做为目标；把就业看成创业，努力的提高自身水平，为今后的创业做好准备。

**电子商务专业实训报告怎么写篇十**

1、b2b：这次的实习我们是从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。成功注册了用户后，登陆开始真正进入b2b的交易平台。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。

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，需要产生交易凭证，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。

b2b的交易方式下，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，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，题。

2、b2c：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，卖家只有在

购买了商品后，才能在b2c平台上发布商品，所以没有搞好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，

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，门的物流公司托运产品。网上银行是交易必不可少的，与b2c不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、c2c：与b2b、b2c相比，个人和个人的网上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。在交易平台上，需要把b2b、b2c的操作完成后，

买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品、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，c2c的交易。

实习班级： 市场营销本科0801

实习时间： 20xx年11月16日-20xx

直接由企业或邮局来完成货运，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户， c2c平台上才有可以出售的商品。但是需要注重卖家的信誉度，11月20日 买家最大的担心就是要一个诚信度 网上银行交易，安全是最重要的问b2b的交易环节，是很难成功得做b2c的交易平台上进行发 b2c的交易平台或者是卖家都提供可以收藏起来，不能一味的购买商b2b成功等一段c2c具有法律效用的。就不需要委托专 成功地完成年

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，准确地到达对方手中。

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。

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，

子商务现在已经普遍运用于各个角落。此次的实习内容是围绕我们

在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项内容不仅为了帮助我们对电子商务从基础到全面深入的了解，也算是给我们的一个创业机会。在这个过程中，在校园内接触到真实的工作环境及工作过程，积累了工作经验，好的基础。

1、现有实训软件的不足

现有实训软件主要面临的问题是没有模拟商务环境。学校只提供了模拟软件，息和企业信息等关键数据，大量的信息都需要我们杜撰出来，以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自己都懒得去浏览。学生兴趣全无，单凭教师强迫着去完成，效果往往很差。现有软件是没有消费者的，也就是模拟市场中没有购买力，者。比起在线运营的免费电子商务平台，这种实训软件在功能上过于简单，时间就能完全了解，根本不需要一到四周去使用。另外，实训软件也存在界面单一、产品分类和产品信息少、用户易用性差、无专人维护等问题。

2、对电子商务模拟实训软件的要求

实训软件首先应能模拟现实电子商务环境，其次应能在短时间内完成交易，体系，能够判断学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情况直接评分。另外，软件要具备良好的稳定性、用户易用性、可维护性。

实训需要从一个模拟的商务环境中开始，在该初始环境中，自身的初始状态，如商品种类、销售额、库存数量、信誉度、处理图片及页面的技术水平、网络营销能力等。

教学软件要想达到应有的实训目的，必须要具备初始的产品、商务活动。

如今的电b2b/b2c/c2c及物流进行的，不提供产品信信息质量自然难又充当消费只需要花一两次课的并有相应的评价不同企业有其企业等信息，进行完整的电子我们既巩固了专业知识又可以为毕业后的就业或创业打下了良杜撰的次数多了，我们既充当销售者、存在若干家企业，

1、建立电子商务企业初始信息库。首先应存储若干企业信息，包括产品图片及介绍、销售情况、人力资源情况等。企业信息库可以供学生选择，或由教师指派，一旦确定下来，就是该学生所拥有的企业的初始状态，由此开展与其他同学所拥有企业的竞争。根据我校的实际情况，一个自然班为40人，以机房一般容纳80人来计算，企业数量在4080比较合适。这样就能满足一个学生独立参与某一个电子商务企业的管理，而不必非要划分小组，更能检测出学生综合应用的能力。

2、建立消费者信息库。首先应存储若干不同个性特征的消费者，按他们的购买习惯划分成不同的消费群。消费者信息库供教师选择，教师可以随机选取消费者，也可以针对学生经营商品情况进行针对性的选择。选取出来的消费者构成模拟市场中的购买群体，学生不再担任购买者角色。从实训的本意来说也不需要训练学生的消费能力，这样学生能够一心一意担任好企业管理者这个角色。信息库中同一类型的消费者可以有多个名称，但拥有不同的姓名和性别，他们只会出现在企业产品的购物记录中。

3、建立例外事件库。可以设定某家企业的某类商品在某段时间特别受到欢迎，使其销售量大增。或者是不是有个亲戚自己开有工厂，可以拿到一手货源，这样就可以获得商品的溢价，赚取比其他企业更高的利润。例外事件还可以包括各种培训、差评、被用户投诉、发错了货、快递包裹遗失等，这些例外事件或将占用企业时间、影响后续商品的销售，或需要企业支付额外的培训及赔偿费用。

通过这次电子商务实习，我的心得体会如下：

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，看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，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，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想在网上立足不可或缺的部分。和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的实习平台里，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，方面不是很完善，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

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，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，务理论知识;让我初步了解了合书本所学知识，融会贯通，不能忽视网上这块市场，域不端影响着我们。

b2b电子商务是指企业与企业之间，通过他背后的物流可想而知，于是可以不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真 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 因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信 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 但由于我国的电子商务起步较晚，在这而这的实习交易平台，没有 比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过 懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结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internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业，还是我基本掌握电子商务的实际应用，

通常包括制造、流通和服务企业，其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。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。

网上银行是指通过internet网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

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

**电子商务专业实训报告怎么写篇十一**

20xx年7月15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，45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8月28日，我们结束了40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xx学到的淘宝业务知识以及6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8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：8个月，240个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

初到xx公司

20xx年x月x日，我们来到xx公司的第一天，这一天，我们成为了xx集团淘宝项目部的20xx年度第九届语音学员；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7月7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xx，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。

感受xx公司文化

来到xx公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉xx，这就需要熟悉xx的管理制度、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xx公司几天后，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102年的感动，今天的最好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。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇十二**

随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的电子商务专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在电子商务专业课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

刚进入实习单位的时候我有些担心，在大学学习电子商务专业知识与实习岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实习单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为电子商务专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的唯一标准”，只有把从书本上学到的电子商务专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名电子商务专业的学生，有幸参加了为期近x个月的毕业实习。

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xxx多人。为了开发出真正适合企业需求的xxx产品，企业特聘请电子商务专业专家xxx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.举行计算科学与技术专业岗位上岗培训

我很荣幸进入xxx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。

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矗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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇十三**

实习时间：xx年x月x日——xx年x月x日

实习地点：xx省xx中专学校

一、实习单位简介

xx省xx中专学校创建于1998年9月，是经xx省教育厅审批备案的一所面向全省招生的全日制普通中等专业学校。xx中专学校，原名xx计算机学校，先后经历培训中心和全日制学校两个阶段。xx年初，学校各方面条件成熟，开始由短期培训向学历教育过渡。并且向xx市教育局提出申办职业高中的书面申请，经市教育局批准，xx计算机学校成为xx市较早的一所全日制职业高中。

xx年，xx学校向xx省教育厅申报中等专业学校，至xx年8月，学校正式成为经xx省教育厅审批的一所面向全省招生的全日制中等专业学校——xx省xx中专学校。

学校创办十年来，一直坚持“专业技能与综合素质两手抓”的教育理念，培养学生学会做人、学会做事、学会求知、学会发展。已为社会培养、输送8600余名各级各类优秀专业人才，并得到用人单位的一致好评。

目前，该校先进的办学理念、严谨的治学态度、严格的教学管理、完善的就业保障得到社会各界的认可，受到中央电视台“名校风采”栏目组、《中国企业报》、《xx日报》、《xx科技报教育周刊》、xx电视台、《xx日报》、xx网等各大媒体的关注，正如教育部门有关领导对该校的评价：“xx中专学校是xx职业教育的一朵奇葩，是xx职业教育的品牌与窗口”。

二、实习内容

（一）实习目的

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

（二）实习过程

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。xx年2月4号，我带着忐忑与兴奋来到了xx学校，一进学校大门，两栋教学楼映入眼帘，整齐的宿舍楼，干净的教学环境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，参观学校。这里老师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2月5号到2月22号，学校对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解学校的大概情况，学校的文化理念、经营理念、管理理念、教育理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，师德师风培训、教育教学理论的学习与考核，经过多重考核，我顺利上岗，在平面组当网页设计课的老师，还兼职在企划处担任实习干事一职。

在平面组担任教师期间，先是听老教师讲课，听了一周的课之后，我开始走上讲台，开始了自己的第一篇“处女作”。当然，刚开始心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂出现了“讲课重点不突出，讲课顺序不清，师生配合不够默契”等问题。针对出现的问题，指导老师要求我多听课，多向经验丰富的教师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。

还有在上课的过程中，学生的不配合常常令我头痛。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚蹲等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序，但这无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。我记得学教育教学理论时学过，作为教育工作者，就应想方设法创造民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，教师要把自己当成活动中的一员，成为学生们的良师益友。我按着这个思路来对学生进行管理，取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

批改作业，纠正学生的错误也是非常重要的。我在纠正学生每个错误的时候，写上激励的评语，并在评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励、开导。对那些在我要求订正之后依然不改的学生，我在作业上写明，不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教育工作者，就是要有这样的耐心，才能把学生的缺点纠正过来。

教师是书本知识与学生之间的联系纽带、运输通道。古代文学家韩愈说过：“师者，传道、授业、解惑者也。” 无论是传道、授业还是解惑，都要通过语言尤其是口头语言来完成，但是在这方面目前为止还没有相应的课程。在xx实习的过程中，听老教师说表达能力和方式有欠缺的话，会直接影响课堂教学的效果，降低课堂教学的效率。同样一个教学内容，同样的教学方法，不同的教师讲出来的效果可能完全不同，学生的学习效果也可能完全不同。这种情况下教师口语表达能力的强弱直接决定了课堂教学效果及整个教育质量的好坏。教育学家苏霍姆林斯基说：“教师的语言素质在极大程度上决定着学生在课堂上的脑力劳动效率”。我们在培训过程中，在教育理论方面的课程中对教学过程中表达方面的重要性略有提及，但主要是一些较为理论和提纲性的内容，实践表达的训练很少，还远远不能达到应有的效果。

在企划处实习期间，我在企划部xx主任和xx大姐的热心指导下，积极参与企划部日常工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，在实际工作中加深对理论知识的认识和对专业技能的掌握，用实践验证所学的理论知识，用实践强化所学的专业技能。实习期虽然比较短暂，但我全身心全方位地体验了紧张而有序、新奇而富有压力、学习与实践同步、机遇与挑战兼备的8小时工作制的上班族生活, 很大程度地丰富了工作经验，增加了生活阅历，增长了见闻见识，锻炼和提升了各方面能力和素质。

在企划部实习的最初三天，xx主任交待给我的第一个任务是做两块展板，一块是教务处的，一块是学生处的，在前两天半时间里，我查阅了学校教务处和学生处的各方面资料文档，向相关部门的相关人员讨教与咨询，上网查询和搜集相关信息资料，获取到了比较充分的关于该学校教务处与学生处的情况的信息资料，最后花半天时间完成了设计。

这三天的经历就令我大开眼界、长进不少：我学会了怎样探索、开发和利用一切可以利用的资源和途径去更可靠更完备地获得想要了解和得到的信息；锻炼了自己的口才和交际能力，特别是与自己的工作、利益密切相关的同事、上级领导或其他人交流和沟通的艺术和技巧；更好地领悟到了怎样运用自己的专业知识、头脑去客观冷静地审查、分析、判断问题。

我将设计展板提交给xx主任看了之后，他对这三天来我的积极认真工作和设计内容表示赞许，也指出了我存在的不足：没有很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，没有更好地将理论知识和实际情况紧密结合。在xx主任的指导和鼓舞下，我信心百倍地表示我一定在最短时间内改正这个缺点。

紧接着，我立即投入到了下一个任务中，即参与该校的网站维护工作。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，因为学校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xx主任的指导下，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xx主任所说的“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学校的其他宣传工作。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。

经过了这为期近两个月的实习，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。

三、实习体会

近两个月的实习，使我真正体会到做一位老师的乐趣。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，这些都是在学校里无法感受到的。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，学校的理论学习很多，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，而这些在学校里是学不到的。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，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次寒假社会实践，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。

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