# 最新电子商务专业实训报告怎么写(十三篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-10-03

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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学号：xxxxxxxxxx专业：电子商...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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**

学号：xxxxxxxxxx

专业：电子商务08—1班

实习时间：20xx年7月7日到20xx年7月9日

实习地点：xx电力电容器有限责任公司

xxxx证券有限责任公司

xxxx集团有限公司

实习目的：我们的实习目的主要是了解一般企业的主要营运管理模式、企业的经营范围、企业的机构设置等。虽然我们无法深层次的考察这些企业，但也能了解并学到一些东西，也一定程度上给了我们很好的启示。

xx电力电容器有限责任公司拥有专门从事新材料、新技术及新产品研究和开发的试验研究室、高压试验大厅。其中试验研室是我国电力电容器行业唯一可以全面进行介质材料的理化和电气性能组合应用性能研究的研究基地。 企业于1997年通过iso9001质量体系认证，建立的质量管理体系符合iso9001：20xx标准，产品的技术经济水平和产品研究开发能力处于国内领先水平。

xx证券有限责任公司前身是1988年创立的xx证券有限责任公司，是中国首批成立的证券公司之一，20xx年增资扩股到8亿元并更名为xx证券有限责任公司，是xx区内注册的唯一的全国性综合类券商。20xx年10月，xx证券获得首批规范类券商资格。xx证券xx中山中路证券营业部位于xx市中山中路46号置业广场证券大厦，是xx目前规模最大，软硬件设施最先进，服务质量最优良的证券营业部之一。

xxxx集团有限公司是一家生产销售发动机曲轴、汽车离合器、变速器等汽车零部件和低速卡车为主营业务的高心技术企业。其注册资本为1亿元人民币，总资产为6.8亿元人民币，员工2300多人，其中各类管理和技术人员160多人。

xx集团拥有xxxx汽车部件有限公司、xxxx曲轴有限公司、襄樊xx东康曲轴有限公司、北京xx汽车部件有限公司、xxxx传动系统有限公司、xx五菱xx车辆有限公司、清华-xx汽车系统技术开发研究所等7家生产和研发机构，形成了研发-投资-零部件加工-系统制造的新型企业集团。集团及下属子公司均通过iso/ts16949：20xx等质量管理体系标准认证，多年来资信等级一直保持aaa以上。

实习第一天，我们去了xx电力电容器有限责任公司和xxxx证券有限责任公司。我们的实习主要是以参观为主，9日上午8点20分，我们从雁山校区出发，9点到达xx电力电容器有限责任公司，在一段时间的等待后我由接待人员 和带队老师领我们进行参观。我们主要参观了三个大是车间，首先是动力车间。说是动力车间，但我看不出哪里有动力，也许是我的理解错误了。车间里主要生产的是一些小零件，具体是什么样的零件，负责任也没有太多的解释，通过双眼我们能看到的也就是一些形状不一的零件。接着我们又到了金工车间，在这里我们看到了很多大型的机器设备，以及一些成品和半成品，产品过多以至于车间都变得很小了。最后是美化车间。顾名思义，这个车间肯定是对产品进行美化的车间咯。的确也是这样的，这个车间的整体都建在山洞了，里面很多大罐状的机器装置，那就是用来美化产品的装置。这个车间名字很好听，但里面的气味可就不好闻了，我刚走到门口就受不了了。气味不好闻，但也必须的跟着大部队走，所以只能捂着鼻子走完这最后一个车间。和美化车间一样，其他车间的环境也相当恶劣。到处是机器轰鸣声，空气里弥漫着令人作呕的各种油气和化学品混合发出的臭味，通风又差。我不禁疑问，这样的环境也能工作吗？然而，的确是这样的，这些工人常年在这种车间里劳作。环境非常的恶劣，他们却依然能生产出国内较为知名的产品，这是非常的不容易的。换一个角度说，也从侧面反映了管理层的管理有效，做出了正确的管理决策，以及多年来形成的良好的企业文化深深的影响着厂里的每一个人。由此可见，正确的管理，英明的决策和良好的企业文化对一个企业的生存是多么的重要。

下午14点20分我们从屏风校区出发，来到位于中山中路的xx证券xx营业部。相比与xx电力电容器厂，xx证券的交易大厅简直就是天堂。此处装修虽算不上奢华，甚至可以说是简单。从外头看不出它就是一个证券交易所。一进门就能看见证券交易所的标志——股票走势图。那些闪动着不断变化的数字让我兴奋不已。我已经在幻想自己入市，然后在股市里呼风唤雨。然而事实是我对股票仍然知之甚少，以至于我越看越晕。相反周围的股民却一个个满脸痴迷。看着这么火爆的场面，我真怀疑金融危机是不是已经过去？在负责人的带领下我们参观了证券交易大厅的咨询处和开户窗口，最后又到三楼看了一下，大客户区，这里的电脑都是一人一台。但是在这里场面过于压抑，所以我又回到了交易大厅，在这里我了解到，xx可以说是一个中介，主要通过xx的系统来帮助股民完成股票交易。下午股市收市后xx负责接待的人给我简单的介绍了一些股票、债券之类的知识。虽是懵懂一片，但还是了解到了一些以前所不知的东西，比如：当天买入的股票只能在第二天开市后才能出售。也更加深刻的认识到电子商务对于股市交易的重要性。

实习第二天，我们去了xxxx集团有限公司。相对于前一天的实习我们都已经没有太多是热情了，可能是因为天气太热，也可能是因为只参观不动手的实习让人很没有激情。

上午8点20分我们从雁山出发，我们的目的地是临桂。路程相对远了一些，但看到的东西也多了很多。给我印象最深的是那里有好多在建中的房地产项目，这些东西使这片土地更显得生机勃勃。

一下车，抬头就看见标志性的建筑，xx的办公大楼。这的确是很有气势的建筑，楼顶的xx的标志清晰可见。可见xx的实力真的不弱。这从他们接待我们的方式就能看出，这是一家相当成功的企业。我们一下车就在路边坐下，但很快我们就被告知不能这样到处乱坐，后来他们告诉我们说是：有这样的规定！

接下来我们就被带到了曲轴厂。总共有两个曲轴厂，新厂的环境相当，机器设备也很好，工人素质和技能都很了得。在旧厂，虽然环境没有那么好，但是工人的热情依然不低。同样的情景也出现在齿轮厂。在参观的途中接待人员不停的要求我们整理好队伍，不停的提醒我们要在黄色区域内走，以及不要动手等。我想这种严谨的作风也应该是他们企业文化的一种延伸。由此也就不难理解为什么取得成功。

这次的认识工管的实习，在三个不同的企业里我看到了得到了不同的东西。不同的经营模式，不同的经营理念，当然他们也有相同的，比如：良好的企业文化，优秀的管理团队，以及员工的超强的执行力等。另外，在参观的过程中，我也了解到一些他们在企业内部管理和外部销售的一些模式，他们现行的模式主要是传统的模式。特别是销售模式，很少有电子营销等方式。在这方面如果能用电子商务来改进现行的管理模式和营销模式，我想效果应该。

在这次认识管理认识实习过程，使我认识到自己以前拘泥于课堂和书本学习是不够的，以后更应该重视社会实践能力的培养，要多走出去看，去学习，去了解一些企业的实时操作，只有这样才能真正提高自己。

**电子商务专业实训报告怎么写篇二**

为期二周的专业技能实训结束了，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，原先都需要人工来出理的数据，单证，业务，此刻都只需要在电脑操作界面上点动鼠标，片刻就能搞定。实训所用的软件中所包含的东西还是比较全面的，整个作业完成下来，确实学到不少东西。从最简单的开始，帐号，个人信息的填写，再到之后的商品信息的录入以及一些简单业务的操作，这些看似简单的流程，里面有许多细节问题是要求我们注意的，毕竟将来到真正实际操作过程中很少允许我们出差错的，一个错误的信息的公布出去给公司带来的损失是无法估计的，所以细心，细致是必需的。

这次的实训资料主要有:

一，经过“德意”操作在电子商务虚拟平台了解电子商务的基本流程，同时在虚拟平台上做了操作。

二，经过虚拟平台的模拟操作相应地在网络实践平台做了相应的操作。

三，到欧中经贸网参观并听工作人员介绍公司状况。

四，听讲座。

我们主要是电子商务实训室的德意模拟操作平台里进行的，不管是btob还是btoc交易模式都有前台和后台之分。前台是让客户进行操作的平台，客户能够注册成为会员、网上购物、网上银行的开户、电子钱包、数字证书的注册和获取、以及电子合同的签订等。而后台管理系统是网站管理人员才能够操作的。它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。经过对后台系统的操作，能够让我们了解与参与到电子商务运作与管理过程，有助于我们知识的实践。而后台管理系统的主要模块包括:系统管理模块、日常业务模块、综合查询模块、报表管理模块、月末处理模块、系统帮忙模块等。其中的采购业务管理，主要供给采购的各种管理，如采购订单的填写、采购订单的确认，采购入库等管理。电子钱包以及企业数字证书的审批。

在虚拟平台操作完后，我们还在阿里巴巴、拍拍等网站中进行会员注册。我们在阿里巴巴里面发布自我的商业信息，在拍拍网上则是利用qq号码网上开店，发布自我的商品，进行商品的买卖。这些都是在现实的网络中实现的。当然，作为电子商务的学生，如果我们自我都不去实践，那我们又如何使他人信任，让他人放心的进入到我们自我的网站。

另外，我们还听取了由雅虎中国企业的一名营销经理谢经理给我们讲了关于搜索引擎和推销的知识。让我们从中了解了世界上三大搜索巨头:百度、雅虎、google它们之间的特色和市场的定位。使我们对这三个常用搜索引擎功能有了清晰的了解，同时听了这位营销经理的推销艰辛而又精采的一面，在为她喝采的同时也开放了自我的眼界，使自我的知识又多了一方面的扩充。

经过这次电子商务综合技能的实训“理论+实操+讲座+参观+案例”，使我对电子商务有更深一层的了解，对国内外电子商务的发展有了进一步的认识。使我们了解电子商务企业的组织机构，企业的管理模式，企业的运作模式，企业的行业特点，电子商务企业运作系统的硬件设施和架构，电子商务应用软件系统的基本架构、运行管理维护的特点和流程，电子商务企业的营销模式和营销过程。这次的实训也让我们更进一步的了解电子商务在当今世界的发展情景。也对电子商务所涉及的几个模块进行了实际操作，我对原先所学的电子商务的理论知识有了更为深刻的理解。

经过这次的实训，我们对电子商务有了更深的了解，从书面的明白到实践的理解。我们这次实习对我们的认识起到了很大的启发作用，使我们以后在接触电子商务的过程中少走点弯路。也使我们对人生和社会有了更清楚的认识，任何的成功都有艰辛和汗水铺出来的，没有那么多的意外收获。

在那里很感激潘教师给我们传授了这么多的知识和经验，让我们在毕业之际更好的填补自我的不足。

**电子商务专业实训报告怎么写篇三**

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!

**电子商务专业实训报告怎么写篇四**

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

1.提高自身对企业电子商务的全面认识

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

2.培养自身电子商务专业的技术技能和商务技能把我们所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于专业实践之中，培养从事商贸方面工作的独立工作能力。

3.培养创新能力、自主学习能力和职业能力

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

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

本次实习时间从20xx年6月到20xx年8月

xx省xx市xx区xxx工业区xx鞋业

实习单位：xxxx有限公司

岗位：电子商务部——美工

公司简介：

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

经过长期的发展和积淀同乐步鞋业走出了一条艰苦创业、诚实务实、自强不息的道路。同乐步鞋业秉持注重细节、考虑周全、精益求精，将产品做工精细、款式新颖、品质优良。公司曾获得南海平洲\"先进单位\"\"先进工会委员会\"\"文明经营户\"\"双爱双评\"先进单位等光荣称号并于20xx年通过iso9001--20xx国际标准质量认证。目前同乐步鞋业旗下拥有\"奔力龙\"\"俏管家\"\"路百顺\"\"迪顺王\"等各大知名品牌.20xx年公司成功签约意大利品牌\"pratoi(普拉托)在中国生产及销售权。

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

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

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

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

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

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

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

一个是利用百度贴吧。先申请几个一个是博客营销。在成功实施博客营销之前，首先要拥有一定的关注度，这就需要你去挖掘粉丝关注，可以先关注别人的博客，或者评论别人发布的博文来吸引关注，另外还需要掌握以下几个技巧：

1、传递价值2、微博个性化3、连续发布4、强化互动性5、系统性布局6、准确定位7、提高企业博客专业化水平8、有效控制9、注重方法与技巧10、模式创新。

除此之外我们还可以利用微博推广，微博推广也要注意以下六个关键：

1、不要只看不评，转发也要写评论

2、评论要有特色，引起共鸣3、微博也要讲究可信度

4、发布关于企业的微博最好故事化

5、不断更新，坚持发布新内容

6、做好互动，参与一些话题，如：#今日精品推荐#推广一定要坚持，不断的更新内容，发的帖子要精彩，贫乏无味的帖子是没人看的，也要有创新，就算抄袭也要换个表达方式，为获取灵感我们可以多关注时事新闻、身边人身边事、多看一些成功推销的软文，吸取好的方法。

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

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

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

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

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

经验和教训：

1、要善于学习。面对大量在学校从未接触过的东西，要快速掌握方法，这就要提高学习能力。还有，不仅要学习技术，还要学习别人身上的优势，吸取别人的经验，少走弯路。只有提高自己的学习能力才能在竞争激烈的社会中比别人学得快、学得好，才能让自己更快的适应任何一份工作。

2、提高人际交往能力。在一个地方工作，每一个人都有自己的思想和个性，跟他们处理好关系则需要很多技巧，有好的人际关系为你日后的工作提供便利，还有要学会待人接物，人与人之间的相处是一门很大的学问，我们踏入社会，该怎么待人接物？处人处事？这个我们只能一边学一边做。

3、掌握专业知识很重要。在学校接受理论教育，在社会就要实践，不能掉以轻心的认为自己学到的东西足以应付企业的需求，在企业中并没有想象中的容易，要严格要求自己熟练掌握好专业知识技能，并与实际相结合。缺乏专业知识技能，很快就会被社会淘汰掉，所以，要珍惜在学校学习时光，好好利用学校给我们的资源。

4、要善于自我总结。孔子说：\"人非圣贤，孰能无过？过而改之，善莫大焉。\"这说明了自我总结、改过的重要性。总结是一面镜子，没有总结就没有进步，通过总结可以全面剖析自身存在的问题，从中找出经验，完善自我。

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

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

**电子商务专业实训报告怎么写篇五**

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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇六**

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七**

1、通过在真实的互联网环境下操作，使学生能熟练掌握电子商务信息的采集、制作、发送（包括熟悉网上银行的业务与功能，电子商务信息的制作、发送搜集、保存、处理信息，熟悉各种数字证书的功能、申请流程、使用方法以及ca中心的职责等），熟练掌握在googleadwords发布企业广告，学会设置开设网上商店等。

2、通过熟悉操作奥派电子商务模拟教学软件，模拟熟悉各种交易流程和模式，包括注册用户，熟悉系统、登录模块，熟悉概念。学生分别登录个人控制台、b2b、b2c、c2c、网上银行、信用认证、ca认证、网络营销、网站运营、网上人才、房地产电子商务、网上人才前台等，熟悉界面和登录方法，同时能熟练操作。

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。学校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，鼓励我们去参加实习，我于xx年7月15日至7月21日期间，在格林艺品商行进行为期一周的实习培训。我通过实习，学习了b2c的网上交易模式，使我更加了解并熟悉了b2c的流程使我收获颇多。

1、在头两天，我们学习操作奥派电子商务模拟教学软件，主要模拟b2c实验中的买方和卖方角色，在系统中发布商品，查找商品，进行模拟交易操作，利用模拟过程了解b2b交易模式中的交易流程和注意事项。

2、由于格林艺品商行主要进行陶瓷的网上交易，又因为德化县盛产陶瓷，格林商行有着自己的瓷厂无需担忧货源，熟悉电子商务的交易流程和注意事项之后，我被安排与顾客交流，在实际操作和前辈的指导中，我逐渐了解了和顾客交流的机巧：

（1）不要与顾客争论；

（2）不可用质问的语气说话；

（3）太主动会吓跑顾客；

（4）语气要谦逊；

（5）婉转的回应提问；

（6）不要大肆吹捧。

3、在独立与顾客交流钱，前辈们向我主要了解公司的背景、产品、发展方向和前景等。前辈们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。他们先是向我示范，然后看我操作，满意后让我自己独立操作，有问题随时找他们。可别小看了这些活，虽说简单，但事关顾客疏忽不得，每件事情都至关重要，因为它们是交易的开始。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己应对好每一位顾客，无论顾客提出什么问题，尽量不违背交流的技巧来招待，因此，虽然有时坐着等待很枯燥，但是我都是尽力做到最好。

4、除了网上交易，我还学习给瓷器拍照。商品的照片很讲究，同一件瓷器，不同的照片可能影响到销量，拍照时既要拍出瓷器的亮点，在照片的处理中又要不失真实性。其中我还学会了图片处理和加工。

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

从实习中，我总结出了几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

一个星期的实训让我得以明白电子商务的本质，了解到了电子商务交易的模式，例如b2b模式、b2c模式等。而且还进入了一些网站，如淘宝网、京东、易迅网等知名的网站。这次实训不论是从自身的体会上，还是对新学期的思想转变上都有了一个很大的突破。格林艺品商行给我的这次实习，让我学到了很多，也让我了解的了电子商务这个行业的竞争有多么激烈，我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

通过这次实习，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。在21世纪，电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来。因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

**电子商务专业实训报告怎么写篇八**

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。蒋老师给我们观看了一部访谈录：《杨澜访谈录——柳传志》，柳现任联想集团有限公司主席，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，作为一名普通的员工时，你要专注于自己的工作，作为企业家时，做好老板的职责，作为投资家，则要完全的将自己的事业交给下一代去管理，绝不允许自己再上手。只有这么做才能把团队建设起来，把领导者越来越多地提到一个更高的战略高度。

学校也给我们安排了2场企业专家讲座，商经理和赵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20xx年7月9号，我开始了我在敏锋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。在姚经理的教导下，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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇九**

到现在为止，我学习电子商务已经有一年时间了。从刚开始对电子商务的一知半解到现在对电子商务有了一个比较整体认识，也有了自己对电子商务的一个看法。记得刚进学校的时候， 我最想知道的就是到底电子商务是什么？电子商务是学什么的？可以说那时我对电子商务真的没有任何的概念，唯一知道的是电子商务跟网络有关。但是在这一年里，通过上课老师的讲述； 自己在网络上看一些信息以及师兄师姐们以自己的经历告诉我们的一些信息等等。

“和谐电商有你有我，发展电商责任在我！”这句话让我记忆深刻，这是我大学上第一节电子商务专业认知课时，肖老师告诉我的第一句话。这句话我一直铭记在心，也在慢慢努力向这 个方向发展，希望自己可以为我们电子商务专业做一点小事。在这一年里，我学到了很多东西，就专业学习方面来说，我不在迷茫了，有了自己的方向，知道自己要学些什么。最初，我自己 真不知道自己学这个专业以后要做什么啊？通过一年的学习，我也清楚地知道了。在工作上，记得刚开始的时候，真的觉得作为一个团支书很多事忙，觉得很烦躁。特别是有时会不知道怎么 去处理班级的一些事，例如：班上的同学不愿意参加活动；对于班级的事情不是很关心等等。但后来，在与老师和师兄师姐的交谈中，我也慢慢领悟了一些道理，工作也比较顺利了。在电子 商务专业里，我慢慢的成长了许多。

我觉得学电子商务，开网店是必不可少的。我们必须掌握整个淘宝平台的操作，因为那都是一些基本的操作。刚开始开网店的时候，是因为参加“网商大赛”，当时很有信心的报名参加 比赛，但结果由于自己对一些操作不懂，导致网店实名认证无法通过，最后与“网商大赛”擦肩而过。最后是在老师的指导下，自己开始慢慢掌握淘宝网店的操作、学习淘宝规则，最后自己 可以熟悉淘宝网店的基本操作，懂得整个交易的流程。我自己就因为刚开始不懂一些规则，导致我自己的网店别人无法看到，因此懂淘宝规则也是一件非常重要的事，只有我们懂了，才可以 避免一些不必要的麻烦和损失。还有一点，我觉得开网店重要的不是你的网店装修的有多么的美观；而是要注重诚信问题，我们只有有了好的信誉，我们才能保持网店的持久经营。

一个网店我们可以自己开，但是随着社会的发展，我们的工作也都呈现出协作化，当然电子商务也同样呈现出团队协作。然而关于团队协作方面，因为我们学管理学时有组建我们自己的 团队。因此在团队建设方面，我也有自己的感受。我们的团队叫做“点缀ec”，之所以叫这个名称，是因为我们作为一个“电商人”，就应该在电子商务专业做出自己团队的精彩，为电子商 务增添色彩，虽然我们没法做出很大的贡献，但是我们要尽最大的努力做一个“电商人”。带领一个团队，真的不是一件简单的事情，真的是要懂得如何去领导，如何调动团队成员的积极性 ？刚开始组建团队的时候，有任务下来，基本上是我和另一个队员在做，其他的成员基本不会主动去做，结果就是我们两个很忙，其他成员没事做。但是自从开始学管理学后，我自己也开始 在思考，到底是什么原因导致这样的局面出现呢？团队成员不愿意主动去完成一项任务又是怎么回事呢？通过学习，我也知道，我自己在领导方面其实做的很不好，我没有把一项任务非常明 确的分配下去，而是比较模糊地一个概念，导致大家没有明确自己的任务，加上本身的积极性又不是很高，所以才会出现一系列的问题。也是因为这些问题的出现，让我学会了如何去领导一 个团队，使得团队里的么一个人都可以发挥其优势。我也从刚开始的不喜欢这个团队，到后来我觉得这个团队给我带来了很多的喜悦，让我在这里有一种归宿感。我们团队计划在接下来的学 习中，积极参加一些实践活动。不在把这个团队只极限于课堂上，我们要跨出课堂。

现在电子商务发展如此之快，学校也考虑到我们的具体情况，要求我们利用暑假的时间出去实习。但是，我却没有出去实习，虽然没有实习，但我也不能不利用暑假期间做一些有意义的 事情。因此，我在家一边自己学习一些专业知识，一边做一些兼职。在家也会关注一些关于电子商务发展的情况，以及现在市场的一些变动。在暑假，我最喜欢看地一个节目就是职来职往， 在那个节目中有很多企业招聘电子商务专业方面的职员，记得最深刻的一句话就是“现在那么多得企业争着想要人，你还失业，是不是要考虑一下是你自己的问题？”当时我在想，我听到那 么多大学生失业，找不到工作。是不是有很大一部分是因为自己在校就不好好掌握知识技能，到毕业找工作的时候就出现有工作但凭自己的能力根本做不了呢。因此我也要好好深思这个问题 了，在校努力提升自己，不单单是书本上的知识，实践也是非常重要的。

我选择了电子商务，那就意味着，我必须时刻去了解我们电子商务专业的发展以及电子商务行业的发展状况、发展前景。电子商务作为互联网改变传统经济的重要力量，已成为未来企业 加速发展的重要途径，也是“十二五”期间的重点扶持产业之一。20xx年是“十二五”的开局之年，整个电子商务产业需要把握机遇，应对挑战，深入发展，为整个“十二五”的发展奠定基 础。随着信息技术的不断发展，近年来世界各国都出现了前所未有的电子商务热，同时电子商务也是我国关注的热点问题。也正因为随着全球电子商务的高速增长，我国电子商务也急剧发展 ，使得电子商务人才严重短缺，由于互联网用户正以每年100%的速度递增，因此电子商务行业的人才缺口相当惊人，预计我国未来10年大约需要200万名电子商务专业人才，从社会调查来看， 现在大部分的中小企业已陆续步入电子商务行业，把传统的经济与现在的网络经济结合在一起生产经营。虽然现在电子商务专业人才严重短缺，但是我们也不能说，因为这样就可以不认真学 习各方面的知识技能，我们的发展前景是很不错，但这也是建立在我们的知识技能基础之上的。如果我们是学电子商务专业的学生，但是我们却不懂怎样做电子商务，那样会有企业想要用你 吗？因此我们要努力武装自己，让知识充实自己。做一个真正的电商人。

21世纪是电子商务的时代，看到电子商务发展如此之快，觉得压力很大。目前我国1000万中小企业中，已有1/4的企业开始尝试并熟练运用电子商务工具；据专家推测，中国电子商务这几 年的发展速度在40%，未来几年可能超过50%，电子商务在以惊人的速度发展。无论电子商务怎样发展，我们都必须先掌握最基础的电子商务专业知识技能，不断提升自己。只有把基础打扎实了，才能站得住脚；就如现在的建筑多么的豪华美观，但如果它的地基没有打得稳固，在豪华在美观都是空的，还是禁不住风吹雨打的。

作为“电商人”我感觉很骄傲，我们要时刻记得，我们只有不断进步才能跟上时代的步伐。

**电子商务专业实训报告怎么写篇十**

通过这次实习我更加了解并熟悉了b2b及b2c的流程，收获很多。下面先阐述一下我对b2b的认识：

b2b电子商务是指企业与企业之间，通过internet或专用网方式进行的商务活动，电。这里企业通常包括制造、流通（商业）和服务企业，因此b2b电子商务的形式又可以划分为两种类型，即特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。特定企业间的电子商务是指在过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业，为了相同的经济利益，而利用信息网络来进行设计、开发市场及库存管理。传统企业在供销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商务活动即属此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找最佳伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前本文来源于范文网提。

与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

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。

首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息（如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等）和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1／10。

其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30％，其中人工成本降低20％，材料成本降低10％。

另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品；而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现“零库存管理”。

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。

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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇十一**

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十二**

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xxxx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，积极开拓国际市常公司的水产品(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矗

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。

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。

**电子商务专业实训报告怎么写篇十三**

尊敬的xxx老师：

我围绕在学校这三年来所学的知识进行调研，并于xx年x月份来到了xxx化工厂进行实习工作,通过了解电子商务系统建设情况，了解现在如火如荼的阿里巴巴网站中国站的具体情况，了解电子商务在传统企业中如何运作和如何融合。充分进行理论联系实际，将自身所学在工作中充分使用，为自己积累的不少工作经验。

由于xxx化工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。由于该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。此外，还负责国内贸易相关的货运和沿海运输的管理，把货物发往全国各地需求者。

我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石油树脂产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

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

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

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

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，有油漆厂、涂料厂、油墨厂等。首先问的是顾客能用什么样的树脂。比如油墨的用户，就有两种选择10号的软化点为120℃和深色120℃的两种，一般的时候顾客是知道自己的需要的。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。但是价格总是在不断的变动当中，半个月前碳五的价格是每吨8200元左右，但是现在已经随着石油的价格已经涨到9800元每吨了，可见报价总是滞后的。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

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

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

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，主要操作问题主要集中在阿里巴巴网站的信息排名上来。他的排名顺序是怎样的?有什么规则?2.对化工产品的了解，主要是对产品的生产生产过程及原理，对竞争对手以及整个行业的了解太少，产品的性能、用途和价格也不太了解。

于是，我针对问题查阅了一些资料，了解到了一些信息，对我帮助很大。1.诚信通网站会员信息排名问题：网站上信息的排序与发布的信息的标题中的产品名称(关键字)、以及搜索者搜索时使用的关键字、信息发布的时间以及和信息是否是一口价的可交易信息有关。目前商业信息的排名优先考虑标有价格、可以直接出价下单且支持支付宝的一口价信息以及标题中的产品名称，尤其是信息标题末尾的产品核心名称的信息。同时，在网上做生意，信息的价格排序与在网上与商友洽谈的活跃度，以及您的诚信通指数都可作为可选的排序条件。如果是诚信通会员，建您将之前的普通供应信息修改为一口价信息且支持使用支付宝，或者新发一条一口价信息，就有机会排列靠前，带来更多的成交机会。

诚信通会员可将以下在有效期内的证书和荣誉证明，发布到诚信通档案中，展示企业实力，获得信用积分，信用积分是衡量一个企业在阿里巴巴网站的诚信的分数，分数越高就是该企业的诚信越高、越可靠，也越得到阿里巴巴的对它的充分保证。加分标准如下：1.税务登记证，如国税证;地税证;最新完税证明等，每张5分，上传数目不限，5分封顶。2.经营许可类证书，注册商标证明;销售代理授权证书;行业资质证书，如卫生许可证、电信入网许可证、药品经营许可证、燃气经营许可证、危险化学品经营许可证、环境保护类证书、医疗器械注册证/生产制造认可表、压力容器制造许可证、制造计量器具许可证、产品生产许可证、酒类产销许可证、排放污染物许可证、燃气燃烧器具安装维修企业资质证书以及其他各种设计、施工、维修资格证，每张2分，10分封顶，上传数目不限。3.产品类证书，国际和国内的产品认证证书，如gs、ce(emc/lvd)、3c、emc、ul、qs、无公害产品证书、绿色产品证书、抗菌标志产品认证证书、产品质量检验报告、产品执行标准证书、国家免检产品证、纺织品生态标签等;发明专利、外观设计专利、实用新型外观设计类证书;国家重点新产品证书;保险公司产品责任保险证书，每张2分，10分封顶，上传数目不限。4.其他证书，企业管理类证书，如iso9000系列、haccp、iso14000、ohsms;驰名商标、行业知名品牌;银行资信类证书;重合同守信用证书;消费者协会荣誉证书、行业协会荣誉证书;公司证明、人事证明等，每张2分，10分封顶，上传数目不限。

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