# 2024年电子商务实训总结(8篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-06-30

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**电子商务实训总结篇一**

20xx届电子商务专业学生在教师的指导下从20xx年x月—20xx年x月在多个企业进行实习，实习企业包括汽车、建设、电子、纺织、服装等大中型企业。本次实习内容主要为了加强学生的品德教育，树立诚信思想，培养学生良好的职业道德，同时熟悉电子商务和主要工作内容，以及电子商务系统开发与应用的特点和意义。了解在实际工作中如何进行有关电子商务方面的业务活动，推进企业单位的电子商务系统建设。

这次实习达到了预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次实习采取分散形式。实习单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。实习效果主要体现在以下几个方面。在本次实习中，每个实习生都在实习前制定了一份实习计划，实习期间每天写一份实习日志，实习结束后根据自身的实习情况写了一份详细的实习总结。每个实习点都对于实习生做出了实习鉴定（实习单位盖章有效）。鉴定中对每个实习学生做出了客观评价，单位实习鉴定成绩全部合格。

实习收获主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了教学的实践任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并有可能促成就业。四是为以后的毕业论文积累了素材和资料。

以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的电子商务专业人才，可是，现在学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们面临的迫切问题。我们必须加大教学改革力度，使学生能够在进入企业前成为企业肯用、能用的人才。

总之，本次实习是非常成功的，通过实习，使所学理论知识得以运用，锻炼了能力，增长了才干，为走向工作岗位积累了经验，做好了思想上的准备。在当前就业压力越来越大、竞争越来越强的情况下，系里将进一步深化教学改革，根据企业的实际需要进行教学方法、教学模式等全方位的教学改革，让学生学到有用、够用、实用的专业知识。

**电子商务实训总结篇二**

光阴似箭，转眼间，实习生活结束了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的帮助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在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，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

去年1月份我与北京华联广州分公司签订实习协议后，来到北京华联广州分公司实习。担任公司基于对传统超市行业与新型互联网企业特性的深入了解与北京华联广州分公司合作建立并运营具有综合型的中国超市网站的运营专员。从20xx年1月17日到20xx年5月31日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和北京华联广州分公司平台技术。在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的内容建设、页面完善、内容优化、关键词筛选、搜索引擎优化、各种网站推广方法的实施、网站广告友情链接的互换、网站流量监控分析、网站会员包装及后期日常更新维护等有关网站运营的工作。在这段时间内，网站的流量稳定，运营正常。我们的工作时间是从上午9点到下午6点，中午有一个半小时的午餐时间。

1.负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作;

2.负责网站内容的采集、撰写、编辑、扩充、发布等日常维护工作;

3.负责网站搜索引擎优化工作的制定及执行，实现网站在百度等各大搜索引擎上的良好排名;

4.依照网站运行流程和规范，确保网站良好运行，对网站频道内容的日常检查、更新、信息的收集、整合与编辑;

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是seo技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度;当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教;在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率. 公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总结。

1、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示 、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

2、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站结构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

3、搜索引擎优化

搜索引擎优化(即seo)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在seo方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

4、日常更新

一个网站，只有不断更新才会有生命力，人们上网无非是要获取所需。只有不断地提供人们所需要的内容，网站才能有吸引力。还有一个就是经常进行网站内容更新，能够讨好蜘蛛进行页面内容的爬行，从而抓取页面进行收录。这样能够充实网站的内容，对于浏览者来说也增加了可读性。因此，日常更新也是我每天最重要的工作。因为网站运营有人力方面的限制，所以网站内容以转载别的网站内容为主。网站每日更新的位置包括主页中的头条，行业的资讯，时事新闻。由于独立负责网站，我实际上承担的是频道主编的职责，因此我既要保证频道内容的专业性，又要兼顾频道的流量。不过要吸引更多的人来网站，单单从别人网站转载内容是远远不够的，必须要写出一些原创的东西才能吸引别人眼球。去了解更多的行业网站相关新闻，经常去看同行业的相关网站，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的网站上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业网站，关键字排名才会有所提高。

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广 (贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、论坛发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

**电子商务实训总结篇三**

转瞬间大二一学年即将结束了，而我只能感叹一句时间过的好快哦回首过去的两年，我不禁有些许感慨。这两年里在老师的教导和同学们的帮助下，同时也通过自己自身的不懈努力，在学习及生活中得到了成长、完善自我，使自己在思想政治、理论知识水平方面都有所提高。下面就是我在大二这学年的情况进行的总结：

现在与以前相比有了很大的进步，各次测验的成绩也明显比以前有所提高。而经过了两年的学习与生活，在这个学期基本上都可以习惯了这个学习时间制度，保证每堂课都认真听好听足，力求保持在大学期间没有挂科。在做作业上，我每次都是自己的作业就自己做，不抄袭不作弊，至于写论文的作业就借助课外资料，希望以此可以提高自己的写作能力。在自己的学习专业领域里，我参加了自己很喜欢也非常感兴趣的市场营销商业策划大赛，并且取得了优异的成绩，获得了全场比赛二等奖的优异成绩，这使我很开心。与此同时，我很喜欢策划项目，虽然不是学习市场营销专业的，可能是在中专时的学习，使我对策划方面的学习想更进一步。而在学习电子商务专业已经两年了，虽然对其了解了不少，但是觉得自己仍需努力。对seo搜索引擎的幕后优化知识，我想进一步的努力的学习。且在专业上，网页制作方面使我很想努力的去学习，努力的静下心，是完善一个网站的必备需要，这也正是我自己喜欢的。但在课后业余时间里，我参加了会计上岗资格的考试，虽然最后是失败了，但是“革命尚未成功，同志仍需努力嘛”。所以我想要自己更努力一点，向自己喜欢，感兴趣的策划，引擎优化，网页制作及会计方面发展。

在课余时间，我经常会阅览自己感兴趣书籍，并参加了一些水平的资格考试，取得了不错的成绩。而我感兴趣的财会方面的知识，我想应该是自己的努力还不够吧，所以我得更加的努力。而我认为学习是学生的职业，这份职业同样需要有智慧、毅力和恒心。在当今这个快速发展的信息时代，我们只有不断汲取新知识，才不会落伍。 思想政治学习方面。始终保持与党中央高度一致，认真学习和实践科学发展观，积极参加学院及班上组织的思想政治学习活动，不断提高自身的政治素质。坚决拥护独立自主原则及“一国两制”的方针，反对任何形式的权主义和分裂主义。政治上要求进步，积极向党组织靠拢。不满足于党校内入党积极分子培训所获得的党的基本知识，在工作、学习和生活中增强自身的党性原则，虚心向身边的党员学习，并结合国内国际政治生活的大事，定期作好思想汇报。做一个有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义建设者和接班人。

在学校二年多了，也早已习惯大学生活紧张又轻松的气氛，课程虽然还是安排的很紧凑，但课余时间明显增多了，令我真正感受到大学生活是如此的丰富多彩，已经熟识的朋友早已没有大一刚入学时的拘束与隔阂。在这一年里，我都可以和同学们友好相处，和睦共处，互帮互爱，自己的事情自己做，形成独立自理自立的良好品德。这个方面我们宿舍就做得比较好。至今为止我与宿舍的人相处融洽，虽然偶尔会有点小过节，但也很快能冰释前嫌。宿舍是一个大集体，六个人生活在同一个空间里面，但是各自的生活习性都不相，这就需要大家互相理解和迁就，只有这样才能和好相处，为我们的学习创造一个良好的学习和休息环境。大学不仅是一个交流知识的场所，亦是我们学习做人处世，接触社会的好场所。我感觉我现在所接受的教育也是各个层面的，所以我一定会好好利用这份难得的机会，珍惜这段宝贵的时间，严格要求自己，力求作一名合格的大学生。大学校园就是一个大家庭。在这个大家庭中，我们扮演着被培养对象的角色。老师是我们的长辈，所以我对他们尊敬有加。同学们就像兄弟姐妹，我们一起学习，一起娱乐，互帮互助，和睦的相处。集体生活使我懂得了要主动去体谅别人和关心别人，也使我变得更加坚强和独立。我觉得自己的事情就应该由自己负责，别人最多只能给你一些建议。遇到事情要冷静地思考，不要急躁。生活需要自己来勾画，不一样的方式就有不一样的人生。这一年的大学生活是我人生中美好的回忆，我迈步向前的时候不会忘记回首凝望曾经的岁月。

在未来，我希望自己能找份可以学习的助理工作先实习，然后自己在通过不断努力达到自己想要的。在实习期间，我想只要能学到东西，工薪能够自己用的吧，在人生目标方面，自己很喜欢策划，引擎优化，网页制作及会计方面，但得看自己的努力咯。至于薪酬方面，可能的看我能给人家带来多大的利益，人家就可能会给我多大的薪酬吧。这个世界，什么东西都得通过自己的双手去努力才能拿得到。所以，“革命尚未成功，同志仍需努力”，我得很努力很努力的。

**电子商务实训总结篇四**

1、学校就应加强英语的教学，它不仅仅在电子商务上，其它任何专业上都一样，如果英语口语好，这对学生的就业会帮忙很大。

2、电子商务上就应找准一个方向，说得具体点，设想一下学生有能够从事的具体工作是什么，它需要些什么样的知识。能够只点到就行，余下的由个人自己去发掘。

3、我们所开设的课程中就应有photoshop，每个电子商务的学生就应有一点平面设计的知识。

4、老师们组织同学们去做在线的电子商务调查，寻询一些电子商务方面的使用状况以及各个企业对自己电子商务上所采取的策略。不管得到的答案怎样样，我觉得这种方法很好。

5、阿里巴巴是一个不错的电子商务先躯，我们就应好好利用它。首先，多鼓励学生去阿里论坛里学习，论坛藏龙卧虎，无论是哪方面的人才都大有在。再者在学校就能够先行打响在论坛的知名度。这对以后的工作相当有作用。

6、帮忙学生作电子商务的尝试，在学校里就开始发挥电子商务的作用。在我看来，就是鼓励在职大学生利用电子商务挣自己的第一桶金。无论金额多大，它的好处都不会小。

7、而对于一些对电子商务太有信心或者都不放在眼里的学生，就要试去找到能够难倒他们的方法。我个人觉得，大学里学到的东西多与少重要性不是很大，大的是改变一个人的观念与认识。让学生浅意识里懂得自学的好处。培养自学的潜力也很重要。

8、还有一个重要的却没有被人在意的知识就是独立潜力。据我所见，大学生没有几个是独立性强的，一旦到了陌生的环境里，很难应对一个人生活。我和我的同学们就是这样的。不安与恐惧总是伴着度过每一天。

透过在上海双腾电子电器有限公司的电子商务实习，让我对阿里巴巴电子商务操作平台有了进一步的认识和掌握，在实习期间我不断的充实和完善自己的知识，把以前在学校里学的理论知识用到实践中来，做到理论联系实际。在此，我要感谢在我实习期间给我帮忙和支持的老师，同事，同学，朋友，个性是我的父母一向以来的关心支持，感谢您们！

透过这次的实习，我深深体会到企业对我们的要求，也是一个做人的基本要求，诚实，守信，态度端正。在专业方面，只能说对阿里的电子商务操作十分熟练，了解了一整套网络推广的流程。同时也认识到一个自身的严重不足，那就是英语底子太薄弱了。对人生的认识上也有了更为理智的看法。告别的学生时代的稚幼性。工作了与在校当学生就不一样了，没有人再像老师那样宽宏地包融我们的过错，没有人再像同学那样能够随意地开玩笑而不计较。但是也并不是像师哥师姐们所说的社会那么黑暗，人心总是向善的。

顺利的完成了此次实习，我们应更好努力地向我们未来更完美的人生而更加努力，明天更辉煌。

**电子商务实训总结篇五**

首先，实验一是基本知识的准备，也就是让我们对电子商务这个专有名词中的各种模式，基本框架，它的特点以及应用等等功能有一个初步的了解与掌握，对此，我们通过上学期学过的学科《电子商务概论》对b2b、b2c、c2c等几种电子商务运营的模式进行了了解分析以及它们的销售流程，同时，书上还介绍了一些网络营销的方式，通过微博、博客、论坛、微信等工具进行网络营销活动，并且熟悉网络银行的服务功能与实践操作步骤，掌握了银行卡网上支付功能等等

实验二，我们四个人成立了一个小组，对向大学生销售旧书的可行性进行分析。通过实验二的实验报告知道像大学生销售旧书是可行的。

而实验三的案例分析是我们在机房做的，里面关于对各种问题写上自己的分析以及对这个的看法，但主要还是回答比较重要的两三个问题，对一些公司或者企业的电子商务或者从电子政务到电子商务的发展的发展路线进行了分析。通过这一实验，让我明白电子商务这一行业的发展带动了相关企业的发展，并成为部分企业的主要营业来源，特别是对企业之间的交易，没有时间地点的限制，是的交易更加快速方便灵活。大大提高了交易的效率降低了运营成本。

实验四为c2c模拟实验，目的是以淘宝为平台，熟悉在淘宝上的交易流程与步骤，而这又分为买家卖家，我们要做的就是就是对卖家买家进行分析，其实对于这些程序还不太懂的我们，有些问题只能去网上搜索，去看别人的看法和评论。对于买家来说，我们还是比较熟悉的，因为大多数时间，特别是对于女生来说，

我们还是会选择在网上进行购物，所以相对于卖家来说，我们更了解的是买家的状态，所以对于余额宝，集分宝，红包，支付宝的功能等等都比较熟悉，而对于卖家的的一些问题，我们通过查阅资料和上网搜索以及询问了一些有开淘宝的朋友也都回答了出来，并且印象更加深刻，实验四让我们对c2c有了一个更加深刻的认识与了解。

其中最有趣的要属实验五，实验五是对电子商务应用的实验，一开始，我们先各自小组进行注册，然后对于此，我们仍然以小组为单位，并对此项任务进行分工，

先后注册了用户李明，王军，并都注册了支付通，诚信通，以及后来对企业南京奥派科技和南京舜天科技的注册，并让支付通服务商绑定企业银行账户，进行了一系列的注册后，开始针对b2b，b2c，c2c，g2b，由几个同学配合，例如在c2c里面，就由一个同学充当卖家，一个同学充当买家，还有一个同学担任服务上平台，由卖家先在平台上注册并一口价发布商品，接着买家在寻找自己想要购买的商品后进入卖家的页面进行商品收藏并且购买，这时候买家所支付的钱暂时由第三方平台进行保管，等到卖家发货买家确认收货后，第三方平台将钱转到卖家的账户上去，

此时，买家和卖家可以互相进行评论，但买家如对商品有任何疑问可以对卖家进行投诉，此投诉由中间服务商进行处理，中间服务商根据卖家和买家所提供的证据进行正确的处理。这就是我们经常用到在淘宝上购物的基本流程，即所谓c2c。不仅是电子商务的运营模式，我们还对电子商务的物流系统，认证系统以及搜索引擎等都在操作手册的指导下进行了分析和研究，并根据相应的流程去完成，目前完成率为约为百分之九十六，还有一些具体由于拍卖时间未到期等原因没有完成，总而言之，能够做到百分之九十几我想对与一个小组来说还是不错的，大家越做越有干劲并且觉得很有趣。

总而言之，这次的实习让我收获颇多，并且在以后的学习中，我想应该花更多的时间去进行实战。

**电子商务实训总结篇六**

通过在淘宝上开网店，我体会到了大学生开电商网店的一些优势，也感受到了开网店的艰辛。这次实习让我对电子商务有了一个大致的感性认识，加深了对市场营销知识的理解，学以致用。

个人全职淘宝店在家

1、网店系统：综合评价自己的能力后，觉得自己开独立网店的想法不现实，因为要求的专业能力太强，成功运营的机会不大。所以我选择了在淘宝下开一家集市店，这样我就可以依靠淘宝的各种系统来运营，面临的困难和限制相对较少。我选的店版是《标准版》，90元季。

2、物流配送：我先选择顺丰快递，因为它的效率和服务在业内得到了很好的评价，但它的缺点是邮费比其他快递高，增加了我的运营成本。期间还使用了其他快递，如中通、申通、童渊、邮政……但是整体感觉不如顺丰，所以默认快递是“顺丰”。

3、网店的口碑：

(1)首先，要保证供应的稳定性和质量。我在网上卖手表，每块手表的质量一定要保证。发货前我要仔细对比检查，尽量保证手表本身没有问题；

(2)选择好的快递员不能只是便宜，因为快递员的质量也直接影响客户对你的评价；

(3)很基础，有良好的态度和耐心，尽量满足所有客户的知情权，设身处地为客户着想；

(4)要看一些特别的“反诈骗小把戏”，因为网购的风险不仅仅是针对买家，卖家也会遇到很多“骗子”，俗称“专业差评人”，他们恶意批判金钱，让你失去信誉，赔钱；

(5)记录交易过程中每个客户的信息，添加为旺旺好友，定期回访调查，争取一些回头客。

4、网店定位问题：

(1)不要盲目追求业务数量上的“多”，尽量追求“精”，尽量照顾到每一项；

(2)价格也要合理，有吸引力；

(3)找好货源，尽量压低价格，这样你的利润会相对多一些。

(4)店铺装修要突出商品特色。我用过三个模板，现在只有这个比较满意。其实选择模板也是一个学习的过程。不是每个好看的模板都适合。买了模板之后，你要动动脑筋加点自己的东西，照顾好自己处理的商品。

(5)网店名称。网店名称要简短明了，可以直接突出商品的“关键词”，以及商品的标题。网店改了好多次名字，直到最近才满意的改成了“一家有时代感的防水手表推广店”。

5、产品选择：这个我不太担心，因为我父母是做手表生意的，我们家有固定的货源，在质量和价格上都可以获得很大的折扣。我店里的手表都是按促销价格定的，赚的不多，但是薄利多销。而且也解决了很多“包邮”带来的麻烦。比如我有的手表定价43元，在同品质同款式的商品上很低，但我还是可以做到“2包邮，总减10元！”，从而吸引想要购买这种手表的顾客。

6、宣传推广：我没有采取购买“广告位”的方式进行宣传，一是因为“广告位”太贵不划算，二是我的网店规模还小，经营的数量、风格、品类都比较单一，不可能吸引到大部分人。所以我在各大网站、论坛、微博等可以想到的网络渠道做宣传。虽然很难，但是很有针对性，很灵活。虽然没有“广告”，只有“窄条通知”，但还是赢得了不少销量。所以网店的每一笔交易都是靠自己的努力。如果我拿着电脑等着顾客上门，我就无法在网店的运营中生存。当然，我的“市场营销”专业对我帮助很大。

这次实习后，我加强了在大学生网店创业的可能性。在开网店的过程中，我学到了很多东西，其中最重要的是：做一件事，不仅要有信心，有决心，还要有毅力，遇到困难不要退缩找出路。网店是一项长期的投资，需要不断的学习、创新、积累……以及投入大量的时间、精力和物质资源……直到某一段时间，才会慢慢有所收获。我一度感到阴郁和不知所措。那时候任何负面的想法都会在脑子里转来转去，以为自己的知识和能力真的很差。但我们都要对自己有信心，不断鼓励自己，突破自己，也要找到正确的方向，朝着那个方向努力。现在，我更坚定地学习《市场营销》是对的。我2年没白上大学！

**电子商务实训总结篇七**

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xx市xx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，20xx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”、“xx市文明单位”和“xx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xx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。

实习时间：

我的实习工作从20xx年2月28日进行到20xx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。

工作任务：

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。、

**电子商务实训总结篇八**

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。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

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。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：

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(2)降低企业间的交易成本。首先对于卖方而言，电子商务可以降低企业的促销成本。即通过internet发布企业相关信息(如企业产品价目表，新产品介绍，经营信息等)和宣传企业形象，与按传统的电视、报纸广告相比，可以更省钱，更有效。因为在网上提供企业的照片、产品档案等多媒体信息有时胜过传统媒体的“千言万语”。据idc调查，在internet上做广告促销，可以提高销售数量10倍，而费用只是传统广告的1/10。其次对于买方而言，电子商务可以降低采购成本。传统的原材料采购是一个程序繁锁的过程。而利用internet，企业可以加强与主要供应商之间的协作，将原材料采购和产品制造过程两者有机地结合起来，形成一体化的信息传递和处理系统。据通用电气公司的报告称：它们利用电子商务采购系统，可以节约采购费用30%，其中人工成本降低20%，材料成本降低10%。另外，借助internet，企业还可以在全球市场上寻求最优价格的供应商，而不是只局限于原有的几个商家。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求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”。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。传统的交易受到时间和空间的限制，而基于internet的电子商务则是一周7天、一天24小时无间断运作，网上的业务可以开展到传统营销人员和广告促销所达不到的市场范围。

拿我们的系统来说，主要包括edi中心，银行，生产者，物流中心和商场.

edi是一种电子化数据交换的工具，是现代计算机技术与网络通迅技术相结合的产物。它将企业与企业之间的计算机系统之间的数据往来用标准化、规范化的文件格式、以电子化的方式，通过网络系统在计算机应用系统与计算机应用系统之间，直接地进行信息业务交换与处理。整个过程无需人工介入或以最少的人工介入，以达到无纸完成数据交换。提高企业的效益。edi中心界面包含三大功能：

①edi报文管理：edi报文转发edi报文查询

②客户编码管理：注册企业信息客户编码查询

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。企业银行界面包含三大功能：

①在线转账

②企业存款查询

③企业账务查询

在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务标准规定了电子商务开展应遵循的基本程序，通常是以edi报文格式交换数据。为使得电子商务能够很好地和传统的商业系统结合在一起，企业到企业之间的电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。

在实习的这段时间，我不仅熟悉了电子商务的一些基本程序，而且提升了自己的业务技能，为我毕业后参加工作积淀了一定的社会经验。

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

惠宝电脑科技有限公司位于石家庄市高新区,专业研究、制造、组装、销售计算机整机及其周边产品，代理批发电脑组装所需各种硬件及配件。公司成立于1999年，员工120余人，代理七喜品牌电脑销售，批发零售华硕和盈通主板及ati和nvidia各系列显卡.公司荣获“石家庄市优秀单位”，“石家庄市aaa级信用单位”等荣誉称号。

我在惠宝电脑科技公司做电脑组装及销售工作，通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我们进行基本的电脑销售培训，同时也教我们去组装电脑。负责培训的工作人员首先给我们讲解大概的电脑安装顺序，电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，而且组装起来更加迅速。经过几次真正实践，我熟悉了硬件组装过程。装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个虽然简单，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了基本的电脑组装。接下来要学的，就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步飞快，软硬件更新速度日新月异，面对一大堆电脑部件的信息，要想很快记住还是有一定难度的。整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的，我也深深体会到工作和上学的不同。

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