# 电子商务师培训心得体会 电子商务培训班后的心得体会(3篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-09-21

*在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。电子商务师培训心得体会 电子商务培训班后的心...*

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**电子商务师培训心得体会 电子商务培训班后的心得体会篇一**

通过这两个星期的实训也算对电子商务有了比较全面的认识和理解，让我学到了许多知识，回头想想实训这几天我确实是有很大收获的。不仅仅是对书本的熟悉，更重要的是在实际的操作。

这次实训让我明白了我们实训的主要目的是让我们通过不断的实习来积累经验，进而才能把书本的知识转化为技能。实践出真理，在这一周的实训确实是有些累但是累得有价值。学海无涯，好多好多的东西在向我们招手，等待我们去努力的学习。在以后的工作、生活和学习中，发展自己的优势，弥补自己的不足和缺陷。

这次的实训，没有规定的上课时间，也没有规定的课室，我们有时候是下午上课，有时候又是晚上上课，很久没试过晚上上课了，这次晚上上课让我感觉有种回到大一的感觉。我们只有在大一的时候晚上上过课，也是上电脑的~~

为期两周的实训完毕了，学到了很多东西，老师也很有耐性教我们哦!我们的基础不是很好，但是他还是很有耐性的教我们，作业也很多都有指点我们，教我们怎样做……我也向老师问了很多问题，因为刚开始时我确实听不懂他说什么，不过他也是很有耐心的教，一直教到我懂了为止，指导作业怎么做了为止……呵呵!真是个很有耐性的老师……而且，还没见到他发脾气……

好了。总结完毕……以后会更加努力学习的!!!!

**电子商务师培训心得体会 电子商务培训班后的心得体会篇二**

我们商务培训的主要内容就是五个人作为一个team。每个team要成立一个公司，然后要确定我们公司的发展方向以及每个人在公司内的职务。虽然是个模拟的game，但是规则还是有的。我们罗老师的规则是：每个团队里必须要男女混搭，公司每次的过程都会被评分，最终的评分将会被累计成为我们此次的商务培训的成绩。

罗老师要求我们自己运用计算机课上所学的网页知识，建一个自己公司的网站。这其实并不仅仅是一个网站那么简单的问题，更多的是如何合作?如何去分配如何去做出判断?从网页的背景，到字体的设置甚至是到每张图片的安放都倾注了我们每位公司成员的心血。从建立一个网站中我们开始思索的更多，比如我们会思考怎样的背景才会吸引我们的顾客?什么样的颜色会更令人赏心悦目?在产品的订购上我们会想如何才能让顾客更便利地订购我们的产品?这么多的问号不断地在我们脑中闪现，也不断地激发着我们做出更好、更便利的网站来。其实不仅仅是我们这个公司，其他公司也都拿出来了十八般武艺。印象颇为深刻的是maxdesign的网站和卫良小组应用psd所做出来的网站，这两个公司的网站做的非常引人入胜，他们都不约而同地应用了大量的动画效果。可以看得出，两个小组的成员都特意去自学了一下网站其他的制作方法。所以说罗老师的课还是很成功的，因为他充分调动起了我们的主观能动性，而且可以确切地说我们每个人都在这次的商务培训中学到了东西，不论是课内还是课外的，我们学的都很快乐。

评选的结果让我们公司的成员欣喜不已，大家的努力没有白费我们公司获得了第一名的好成绩。(虽然我们组员认为如果再多些时间我们的网站甚至是我们的公司可以做的更好更出色。)但在商务培训的最后一课里，我所收获的其实还有更多。事实上，大家最后商务培训的成绩是根据公司成绩来定的。卫良的公司由于最后的成绩不是特别的理想，平均分也没有及格。当老师决定大家根据各个表现来分配总成绩时，包丽玮同学作为总经理牺牲了自己让其他组员成绩合格的举动深深地震撼了我。她做的那么的洒脱仿佛一切与她无关，她做的那么令我伤感仿佛不及格的那个人是我，她做的那么令我感叹仿佛一位英雄就在我眼前。

其实老师让我们做这个残酷的评分时，我相信大家都不好受特别是那些平均分不是很高的小组。牺牲一个人来保全大家，那个牺牲的人是伟大的，但那些被保全的人的心却是受煎熬的。这个事件同时也预先地让我们认清真正地社会还会更加的残酷。如何在残酷的社会中求生存，是我们接下来的几年里我们必须学习并掌握的。

这一次的商务培训，相信大家也都和我一样被包丽玮的举动所感动着，被各个公司的idea所吸引着，被五彩缤纷的网站所眼前一亮着。

电子商务职业资格培训和模拟测试

后几周的电子商务职业资格培训和模拟测试是为了我们考取电子商务员证所设立的实训课程。它分为上机操作和理论课两部分。

刚开始时，有很多人都认为电子商务员证其实并没有什么大用处甚至用嗤之以鼻的态度来上课。但是在上机操作课上我们指导老师一番语重心长的话让我改变了这个看法。

在现今的社会里，求职之路其实对于我们来说还是有困难的。如何在这个竞争激烈的求职市场中争得一席之地?这就需要我们的能力作为一把韧剑来为我们创出一番天地。但是，用什么来证明我们的能力呢?这就是证书的作用了，用通过考试得来的证书来证明我们的能力，让这些证书来为我们说话证明我们的能力。况且今年专升本的结果并不理想。如果专升本没有成功的同学打算怎么办呢?仅凭一张专科文本就去闯荡?所以说证书在某些方面对我们来说是十分重要的。

除此以外，事实上，的确在上机的过程中我还是发现自己还是有很多的操作题很陌生像是改编二级菜单之类的，有些甚至不知和从下手。其中最头痛的就是access数据库的建立，在此之前我完全没有接触过这个软件于是我不得不主动地一次又一次去询问同学，去询问老师如何去做，如何去做地更好。其实，在规定的时间里完成三十道习题对我们很多同学来说是有困难的，它考验的是我们对计算机应用的熟练程度，打字速度，专业的熟练度。在一次次的练习中我可以看见的是自己在速度上的提升，对知识了解度上的深入。我想不单单是我个人，每个人都可以确定的通过考证自己还是可以学习到很多的知识点。这些知识点有些是我们遗忘的，有些是我们所陌生的。但无论怎样，通过考证我们将会去了解我们更多未知的领域。

罗老师的理论课是通过做习题的形式让我们去了解电子商务知识。尽管很多的知识真的很好像离我们很遥远。例如：招标的本质是增加买方的竞争力，在现代企业经营中营销是处于核心位置，网络营销可以分为两类无站点网络营销和基于企业网站的网络营销等等。但罗老师依旧坚持让我们先自行做题然后再解题，以达到加深印象的目的。好在通过此番努力和罗老师的一番简化的解释下，这些在平时我们从来不用到的专业词汇，我们还是可以领会其中的奥妙所在。就算有再不明白的问题我们都会通过网络，图书馆来找到我们问题的答案。可能看这些词汇很枯燥很乏味，但是在考证与就职的双重压力下我们不得不去面对这些枯燥与乏味，逼迫自己从中找到乐趣所在，逼迫自己一次次喝着咖啡与睡意抗争去学习。

为期四周的电子商务职业资格培训很快在我们的丰厚的收获中结束了。坦诚的说，我真的学到很多知识而且整个过程都很轻松很快乐。从做人，做企业到做学问……其中有很多经历都值得让我一辈子珍惜。特别是包丽玮同学的献身精神真的很让我感触就像是心灵上的撞击特别的有力。也非常高兴能和王玉钦、姜凯、祝春晓、胡玥这四个既负责又有才的同学一起合作，做出那么出色的公司，大家的团结合作是我们成功的秘诀!很希望今后的每次实习期都能如此让人难以忘怀，每次实习都成为我人生中的黄金!

**电子商务师培训心得体会 电子商务培训班后的心得体会篇三**

电子商务实训室崇尚培养学生实际动手能力，电子商务实验室致力于为每个学生搭建一个个人充分发展的舞台。将电子商务教学与社会实践紧密结合是电子商务实验室的最大特色。

为配合教育教学工作的开展，该校从浙江航大科技开发有限公司直接采购《浙科电子商务模拟教学软件》、《浙科网络营销模拟教学软件》、《浙科市场营销模拟教学软件》、《浙科市场调研实践教学软件》等浙科系列实践教学平台。

学校每年都要安排为期二个月的集中实训，通过实训，学生亲自动手实验，教师配合学生使用电子商务各模块的流程以及操作过程，并让学生对电子商务市场营销的特点及应用领域有感性的认识。

通过对《浙科电子商务模拟教学软件》学习认知、实战操作，为电子商务教学提供真实互动的实践环境，让学生在亲身实践电子商务的过程中提高专业素质。教师不仅可以很好的控制实验进行，还可以通过考核管理，实现对学生操作过程及操作效果的跟踪及考评，方便教师对实验结果的考核总结。学生通过对软件的使用，可以学习电子商务各种交易模式的详细流程，如b2b、b2c、c2c、b2g、在线拍购和项目交易等几大交易类型，并且通过模拟厂家、商场、物流企业、外贸公司、银行以及消费者六大主要角色之间的自主商务交互，开展和运用电子商务。系统还模拟电子商务过程中涉猎到的众多网络环境，包括商贸网、网上商城、门户网站、搜索引擎、电子邮件系统等常见的网络服务平台，集中展现电子商务主要的交易流程与核心理念。另外《浙科电子商务模拟教学软件》学生还可以学到局域网的搭建、网页设计和制作、数据库设计、网站布置、网上创业、电子商务服业应用、web2.0应用等等内容。

《浙科网络营销模拟教学软件》是模拟一个由搜索引擎、邮件服务、门户网、商贸信息网、企业网站等组成的网络营销环境，支持网络搜索、邮件、新闻组、邮箱地址列表、信息发布、网络广告、竞价排名、域名等等诸多网络服务项目。在这种虚拟的网络环境下，通过普通消费者和企业用户的分组，让企业用户通过“注册->营销环境分析->……->域名->创建企业网站->……->开展各式各样的网络营销活动”的流程，体会不同层次的网络营销给企业带来的机遇。而普通消费者也可以通过进入网络环境，访问上述网站，使用个人邮件服务等感受到企业网络营销的影响力。学生通过亲身操作软件，可以体会到网络营销与传统营销的区别与联系，了解各种网络营销策略以及如何具体实施。模拟现实的网络环境，企业用户可以直接参与营销战略规划，实际操作营销手段，给学生提供更大的发挥空间。企业操作端集成各种网络营销工具，以及知识库、客户关系、网上直销等功能，让学生对直复营销、数据库营销、一对一营销等等都能够有更深的理解。通过使用系统，学生不仅可以深刻体会到网络营销的优势，以及应该如何去利用该优势，更可以发现网络营销的关键成功因素，印证并掌握课堂上学来的网络营销知识。

《浙科市场营销模拟教学软件》将模拟现实的思想应用于市场营销的实践教学中来。学生模拟操作市场营销过程，涉及到市场营销策略各个方面，包括市场营销理论知识、战略营销管理过程、市场营销机会分析、stp营销策略、竞争性营销策略、4ps营销组合策略、市场营销案例分析，集中展现市场营销主要的战略策划与核心理念。通过系统的使用，学生在不断熟练掌握市场营销模拟软件的基本操作同时，又可以利用软件对复杂市场环境下企业和企业之间的竞争、企业和消费者之间的博弈进行具体分析;逐步熟悉企业对渠道、促销、服务等的决策策略，以及不同的渠道、促销、服务对销售不同的影响。系统为市场营销教学提供了真实的教学与实践环境，让使用者在亲身实践市场营销的过程中学习提高，并能很好的激发学生学习兴趣，从感性层面更牢固地掌握市场营销学课的知识和方法，为他们将来在工作中熟练运用相关软件解决问题打下良好的基础。

浙科系列软件的界面设计美观形象，将复杂的功能配以人性化的操作步骤设计，能尽快帮助用户掌握其方法及步骤。不仅适用于各大中专院校市场营销及相关专业，同时也可供中小型企业、培训机构对员工及学员的实战培训练习。

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