# 电子商务实习自我总结6篇

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-22

*随着信息技术的发展和科技水平的提高，我国电子商务行业开始进入大规模开发运营阶段。 以下是为大家整理的关于电子商务实习自我总结的文章6篇 ,欢迎品鉴！【篇一】电子商务实习自我总结　　>一、实习单位概述及岗位完成情况　　本单位是公司的网络销售部...*

随着信息技术的发展和科技水平的提高，我国电子商务行业开始进入大规模开发运营阶段。 以下是为大家整理的关于电子商务实习自我总结的文章6篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】电子商务实习自我总结**

　　>一、实习单位概述及岗位完成情况

　　本单位是公司的网络销售部门，主要负责网络销售公司的产品。其中的工作包括网络营销，既是利用博客微博论坛贴吧等形式，在网络上发布公司产品的相关信息，或者去论坛发表一些关于公司软文。销售服务回答顾客咨询的相关问题，并且引导顾客完成网上下单，促成订单的完成。图片处理，定时处理一些图片包括公司广告图片处理，产品图片处理。网站编辑，不定时上传一些产品。产品的介绍包括，上传时间，上传人，产品视频，产品图片，以及产品参数和说明文字。电话顾问，及时通过电话回答顾客的相关问题。

　>　二、本岗位所涉及的要求

　　作为一名兼网络营销销售客服等多-维一体的工作人员，要具备众多的综合素质。首先最基本的是普通话标准，口齿清晰，善于沟通。普通话是沟通的工具符号，如果不善于利用则不能发挥个人特长必须善于沟通，发现顾客心理了解顾客需求。

　　然后，必须具备一些最基本的技能。网络销售必须要对网络技术有基本的了解和认知。要懂得如何操作博客等众多网络营销平台。作为一名销售客服，其打字速度也是一项最最基本的要求，打字速度要达到每分钟80个字，这样顾客的等待时间会比较少，我们的服务质量也会慢慢的上去。

　　最后是作为一名工作人员的素质来说的。要应变能力强，极强的学习力及接受能力，性格良好，具备良好的团队精神。耐心细致，能吃苦耐劳，有很好的团队凝聚力，激-情，坚韧，充满干劲，勇于进取和挑战自我。这样才能积极的融入到一个团队当中。才能在团队工作中取得良好的沟通环境。

　>　三、工作中的见解

　　刚开始工作的时候对于工作的流程还是不太熟悉，主要是通过学习和培训，认真的了解工作流程。以及相关的一些注意事项。

　　由于公司人员流动自己就开始了正式的工作。在做网络客服当中发现相关的软件设置不太合理，特别是使用那个53客服的软件，一有顾客来咨询，这个客服软件就会不经允许就自动弹跳出来。这样很影响对其他顾客的服务。后来通过自己对软件的设置，解决了这个问题。虽说是个小问题，但是及时解决可以为自己为他人带来极大的方便。

　　三大网站的目标顾客群不名。公司为了扩大其市场占有率，开设了3个大型的网站但是3个大型的网站好像功能都是一样的。目标顾客群不一样。应该分析不同年龄顾客的需求推出自己的特色。针对顾客的不同年龄的层次需求，来分别设计三个网站的内容和页面。如果目标顾客群清晰，这样定位也会清晰。不会出现三个网站混论的情况。

　　工作流程不顾客，虽说工作性质的问题，导致不可能像流水线一样，有固定的流程。可是可以设定一个基本的框架，按照框架里面的东西填充内容。那么整个工作就会显得井然有序，不会发生工作的遗漏。

　　售后服务责任不清，客户的售后反应比较多。可是往往反应的时候找不到售后的责任人，应该专门设立一个售后人员，来专职解决顾客的售后问题。不然做销售的去解决售后，一是专业知识不过硬，而是人力资源安排不合理。

>　　四、感想与体会

　　在这几个月的工作当中还是学到了许多课本上学不到的东西。通过这次实训更多的认识到了自己的不足，人生要不断的学习才能进步。所以明白应该永远不要放弃学习。在以后的出事当中应该建立健康的生活态度，注意积累人脉，积极乐观的去完成一些事情。

**【篇二】电子商务实习自我总结**

　　这份实习，我们在过年之前就已经在联系了，所以经过了很长时间的斟酌，反复的面试才最终确定下来，真是因为工作的来之不易，才让我们更加珍惜这个机会好好表现自己，借助这个平台检验自己各方面的能力。

　　我们是一家电子商务公司，属于电子商务、互联网行业，跟我们所学的专业非常对口，而且主要国际业务，可以说是很专业的实习。我的工作职位是英文产品编辑，主要的工作内容是电子商务平台、阿里巴巴的操作，处理订单，对产品进行编辑描述等等。这个工作职位需要很灵活地变通处理日常的工作，挑战性挺大。而我自己本身愿意去尝试比较有挑战性的工作，加上这里的工作氛围很好，因为它的团队都是由年青一代带领的，大部分同事都是跟我们年龄差不多的，一个年轻的团队以为这潜在的发展是无限的。因为年轻无敌。

　　电子商务是发展的大趋势，而我们又是第一届电商毕业生，本来就面临很大的考验，因为时代发展大趋势，未必就是你自己的发展方向，在选择和决定这事上要特别慎重。刚进公司那些天，我们就必须试着去适应一个由学校到公司的环境转换，以及角色的转换，尽管我们还是在一个校园的环境下工作，但是公司毕竟是公司，也要遵守规定，所以我们必须从心态上转变，以一个社会人、一个员工的身份，慢慢融入这个公司，幸好，公司的同事都很友好地欢迎我们加入这个团队。

　　我们都被分给两个老同事带，先慢慢跟着学习，带我的那个同事，人超好，很耐心地教我这个，教我那个，还带我去认识其他部门的同事，所以全部的部门都知道我们这两个实习生了。

　　第二天的时候，我们就正式进入工作中了。了解产品编辑这个岗位所需要的技能和知识，了解我们所在岗位需要做的事情。为了能使我们更快地了解公司的大概，公司不仅指定了指导老师教我们，还安排我们参加入职培训已经进行相应工作的谈话，使得我们更快地进入状态，公司人不多，所以每个人所要做的事情比较多，需要我们尽快理清思路，掌握对的方法，才能把事情做好。

　　实习第一周，我们只是对工作有了一个大概的认知，至于怎么高效率地完成工作，还需要时间来证明。相信我们可以很快地进入状态。

**【篇三】电子商务实习自我总结**

　　通过这两周的实训，学到了很多的东西，懂得了很多有关网页的东西~~~其中这个网络营销能力秀就是通过这个电子商务实训学习到的。我们还学习了如何在淘宝上开店、如何熟悉网上的开店流程和如何在网上购物等等。我们也知道了拍拍网、易趣网和淘宝，对于我们这些喜欢网上购物的人来说，是学到了很多东西的，除了这些，还学习了第三方物流配送。最后，是学习了调查派，关于如何设计调查问卷的。对以后的工作或许很有作用……

　　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……

**【篇四】电子商务实习自我总结**

       通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

　　更重要的是在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条心得。

　　>1、精神状态的准备

　　在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

　　>2、身体的准备

　　如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

　　>3、专业知识的准备

　　在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

　　>4、对顾客的准备

　　当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

　　2个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！

　　这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

　　此时此刻，即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

**【篇五】电子商务实习自我总结**

　　>一、实习目的

　　通过自己在淘宝上开网店，我体会到了大学生在电子商务网店创业方面的一些优势，同时也感觉到了网店创业的艰辛。这次实习使我对电子商务有了一个大概的感性认识，加深了我对所学营销知识的理解，使学习和实践相结合。

　　>二、实习时间

　　20xx年1月24日——20xx年6月20日

　　>三、实习地点

　　在家个人全职淘宝网店

　　>四、实习内容

　　1、网店系统：全面评估了我自己的能力以后，我认为我开独立网店的想法不现实，因为这所需要的专业能力太强，我能够成功经营的几率不大。因此我选择了在淘宝旗下开集市网店，这样可以依附淘宝的各种系统运作，所面对的困难和局限性会相对少一点。我选用的店铺版本为“标准版”，90元一季。

　　2、物流配送：我首先选择的是“顺丰速运”，因为它的效率和服务在业内都得到了比较好的评价，但缺点是邮费相对于其他快递要高一些，这就增加了我的经营成本。期间也使用过其他快递，比如中通，申通，圆通，邮政…但整体感觉都没有顺丰好，因此默认快递就定为“顺丰速运”。

　　3、网店信誉问题：

　　（1）首先要保证货源的稳定和质量。我在网上卖的是手表，每一块手表的质量都要能保证，发货之前要仔细比对检查，尽量保证手表本身不出问题；

　　（2）选择好的快递，不能只图便宜，因为快递的好坏也直接影响顾客对你的评价；

　　（3）很基本的，态度要好，有耐心，尽量满足顾客所有的知情权，设身处地的为顾客着想；

　　（4）要看一些专门的“防骗招数”，因为网购的风险并不只是买家才有，卖家同样会遇到很多“骗子”，俗称的“职业差评师”恶意差评骗取钱财，让你又损失信誉又损失钱；

　　（5）交易时记录每个顾客的信息，把他们加为旺旺好友，定期回访调查，这样也能赢得一些回头客。

　　4、网店定位问题：

　　（1）经营数量不要一味的求“多”，要尽量的求“精”，尽量做到每一个货品都能顾及的到；

　　（2）价格也要定的合理，有吸引力；

　　（3）找到好的货源，尽量压低价，这样你的利润就相对多一点。

　　（4）网店要装修，突出货品的特色。我用过3个模板，只有现在这一个比较满意。其实挑模板也是一个学习的过程，并不是每一个看似好看的模板都适合，并且买了模板后还要动脑筋加一些自己的东西进去，和你经营的货品相照应。

　　（5）网店名称。网店名称是简短明了，并且能直接突出货品的“关键词”，货品的标题也是一样。网店的名称我改了无数次，一直到近期改为“一抹光阴防水手表促销店”才比较满意。

　　5、货品选择问题：这个我没有太操心，因为我爸妈本身就是做手表生意的，我们家都有固定的货源，并且质量，价格各方面都能得到很大优惠。我店里的手表全部都是按促销价来定的，单个赚的都不多，薄利多销。并且也解决了很多“邮费”带来的麻烦，比如，我某些手表的定价为43元，在同质量，同款式的货品里面本身就很低了，但我还可以做到“2支包邮，一直立减10元！”，这样就更能吸引到想购买这一类手表的顾客。

　　6、宣传推广：我没有采取买“广告位”的方式宣传，因为一个是“广告位”太贵，不划算，还有一个是我的网店规模还小，经营的数量，款式，类别相对来说单一一点，不可能吸引到大多数人。因此我都是自己在各大网站，论坛，微博等等能想到的网络渠道做宣传，虽然辛苦一点，但是有针对性，也很灵活，虽然没有“广告”而是“窄告”，但是还是赢得了很多销量。所以网店里的每一笔交易都要靠自己的辛苦努力得来，如果守着电脑坐等顾客上门，在网店经营里是根本不能存活的，当然我所学的“市场营销”专业也帮了我很多忙。

　　五、实习总结

　　经过这次实习，我更加坚定了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，其中最重要的就是：做一件事不仅要有信心，决心，还要有毅力，不能一遇到困难就退缩找后路。网店是一笔长期投资，要不断的学习，创新，积累…投入很多的时间，精力，物力…积累到一定时候才会慢慢的有收获。我也曾经感到很灰暗，力不从心过，那时候什么消极的思想都会在脑子里边转，认为自己的知识，能力是不是真的很差。但是我们都要对自己有信心，不断的鼓励自己，突破自己，而且也要找到对的方向，朝着那个方向去努力。现在的我，更加坚定学“市场营销”专业是对的，我2年得大学没白上！

**【篇六】电子商务实习自我总结**

　　按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程,收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

　　通过这次实习，我基本掌握电子商务的实际应用，了解并熟悉了B2B及B2C的流程,懂得了三流互相配合的重要性，收获很多.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，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。

　　这次实习中，虽然每次都受到挫折，但是在每一次的挫折之后我都会总结一次，我发现每次进步一点点并不太难。有时我真想放弃了，又累又受气，上会网玩会游戏多好呀!但一想到翁老师的话，我就会给自己加油，就会对自己说：其实成功就离你不远了!这样，我就以积极的心态来面对，我不再惧怕他们，我知道困难像弹簧，我弱它就强

　　对于这一周的实习，我是抱着认真的态度对待的!我觉得实习最重要的是让你学到东西，重要的是过程，如果有机会的话，我希望下次还能进行这种类似的实习，反正只要能学到知识就是好的!

　　这一周的上机操作，我虽没把老师计划内的每一项内容都成功的实施完，但至少每一项我都熟悉了流程，知道具体每一步该怎么往下走，我想着就是不小的收获，呵呵!

　　这次实习让我懂得了如何在网上购物，如何申请邮件，如何进行outlook设置并用它来收发邮件，如何注册和使用支付宝，如何下载迅雷并用它来下载自己需要的资料，还了解了远程登陆以及浏览web页并用收藏夹保存信息，也了解了百度、搜狗等搜索引擎等好多知识.这些东西有些以前我都未接触过，很感谢这次实习的机会，相信这些东西对我以后的学习、工作、生活会有很大的帮助!

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