# 电子商务工作实习总结

来源：网友投稿 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-15

*电子商务技术工作实习总结7篇在电子商务的实习工作中，大家的理论知识变得更牢固了，社会经历也在逐渐丰富起来。下面是小编给大家带来的电子商务技术工作实习总结7篇，欢迎大家阅读转发!1电子商务工作实习总结按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的...*

电子商务技术工作实习总结7篇

在电子商务的实习工作中，大家的理论知识变得更牢固了，社会经历也在逐渐丰富起来。下面是小编给大家带来的电子商务技术工作实习总结7篇，欢迎大家阅读转发!

**1电子商务工作实习总结**

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！

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！

**2电子商务工作实习总结**

两周的实习很快就过去了，这次是我们第一次真正接处电子商务方面的实习任务，虽然经过两天的培训，但是下市场的时候还是有许多无法自己解决的问题，虽然很难得是我还是在这次实习中学到了很多无法在课堂上学到的东西。

实习前公司的赵总经理和常经理分别对我们进行了两天的培训，着实从他们那里学到了很多实用的东西。出去实习的第一天我和我们小组的其他两个人来到了南岗区大成街，我们这级我任组长。但是当我们看见第一家店的时候却停在了门口，说实说，当时我真的没有勇气走进去。我一边往前走一边想：我真的没有用，还身为组长呢，这样怎么带领其他同学工作？终于我鼓足了勇气，脑子里一片空白的走进了一家店，结果和我想象的一样，只得到了客户资料，其他的什么也没有，别说什么做电子商务的了，就是两个字“不办”！后来我又跑了几家店，各式各样的说法，就是没有一家签单子的。我们小组会合之后，我的成绩果然不如他们两个，有时我认为我自己是不是真的没有能力。

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，找一个网吧上会网玩会游戏多好呀！但一想到岳老师的那句话“做为一个市场营销教研室的学生，出去的时候应该把自尊心放在家里。”我就会给自己加油，面对客户就会对自己说：其实成功就在你要走的下一家店！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。

这次实习不仅让我学到了很多东西，而且也让我看清了电子商务的发展前景，根据我跑的商店来看，大多数的商店或者厂家都没有自己独特的网站或者根本就没有网上的任何业务电子商务是现代市场发展中必然产生的一种营销模式，所以，这些商家都将是我们未来要开发的客户，现在的\_\_，电子商务并不发达，人们的思想也不是很超前，但我相信，\_\_这块潜在市场将是其它任何地方都无法比拟的，现在的经营者们已经习惯了传统的营销模式，但是我相信在不久的将来，在这块黑土地上，在这块充满商机的土地上，电子商务将会蓬勃的发展，将会迎来一个春天。所以，现在正需要一批电子商务方面的人才来发展和开发这块市场。

这次实习后，我不仅对这块市场和电子商务充满希望，我更对自己的未来充满希望，我相信不久的将来，\_\_的电子商务春天将如期而至。

**3电子商务工作实习总结**

在这一次实习的过程中，给我收获最大的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。

对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，SEO是我的目标，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销SEO的梦想，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和SEO最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。

当然，希望老师能给出更多的指导，大四对于大学生来说最关注的无非就是出路的问题。对于电子商务专业，我想杨赋立老师网上发表的文章“电子商务百问百答”是一个很好的认识。电子商务学生的就业出路很大的程度上还是在于你的应用实战能力。也希望老师提供或者同学们找到更多的实习实战机会。至少当你毕业的时候，你能精通电子商务的其中一块或者具有电子商务的一技之能，不管SEO还是网页设计，网络编程或者供应链管理，还是资金流的运转。甚至是熟悉阿里巴巴的B2B运作平台和淘宝网开店的平台使用。总之，让自己独一无二，你就具备竞争力。

**4电子商务工作实习总结**

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

总体流程是：

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。

一、实习目的

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。

二、公司概况

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。

三、实习内容

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。

**5电子商务工作实习总结**

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-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。

实习过程

(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。

实习总结

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。

**6电子商务工作实习总结**

当真正走上上班岗位的时候，我既高兴，也有点感伤。

校园生活17年，小学，我学会了识字，学会了简单的算术;初中，我学会适应不在父母身边生活，学会了习惯和同学一起的住校生活，学会了新的一门语言，积累了一些生活常识;高中，我学会了埋头苦干，学会了忍耐;大学，学会了用乐观的态度面对生活，学会了怎么去自学，锻炼了胆量，提高了社交能力，同时，也让我感到堕落与迷茫。

我很喜欢工作的过程，因为从此，我可以完全独立了。虽然周一到周五，都是两点一线，公司——宿舍，我也知道，如果我们安于现状，将来很长一段时间内，我将会重复着这样平淡而又充实的生活。

有一种毅力叫做坚持，就像当初我想要放弃学业一样，但最终坚持了下来。上大学，并不是像大部分大学生所说的那样，混日子，浪费时间。在上班的这一个月里，深深感受到，大学里所接触过的，或多或少，对我们的职业生涯都是有帮助的。就像我现在从事的电子商务一样，它所涉及的，不仅仅是电子商务这个概念，它普及了摄影、图片处理、网页设计、数据管理，更深层次的技术，就是编程语言的应用，营销策划，数据分析等等一系列操作，都是在大学里接触过的。在大学里没有学牢固，上班之后可以再来学习，但是需要花费更多的时间与精力，一切都从最底层做起;如果在大学里，有一项学得相当不错，一走上工作岗位，就可能坐在策划或者经理等的高一级别的管理岗位上。所以，在大学里，多学点东西，把专业知识掌握熟透了，对于日后的工作是相当有必要的。

刚进入公司的时候，感觉是挺新鲜的，看到了公司很光鲜的一面，感觉自己留在这里，前途应该是不错的。在贵阳工作一周之后，对公司更深入的了解之后，让我渐渐的感觉到失望，在整整一个星期里，特别想辞职，原因有三：一、公司目前还没有电商平台，觉得自己留在这里学不到东西，二、感觉自己的直属上司能力不怎么样，分给我的任务没有挑战性，跟着他工作，没有激情，三、工资太低，达不到作为一个本科生的水平。苦于还没有找到下一家比较适合的公司，又害怕辞职之后没有个落脚处，所以不敢盲目做决定，内心苦苦挣扎了一个星期。

一个人第一次来到贵阳，在遇到困难的时候，难免会感到失落与孤独。幸运的是，我有一个外公，也就是我亲外公的弟弟，在贵阳生活了几十年。虽然从未谋面，现在他已经80多岁了，见到他的第一眼，我就感觉特别亲切，他娶了个能干的老婆，也就是我的外婆，年轻的时候，是个职业女性。我感觉自己从小就缺少老人的关爱，奶奶和亲外婆，从没见过，爷爷和外公，也是在我几岁的时候就去世了。现在，突然有了外公外婆，让我感到特别幸福。在这个陌生的城市，我不再是一个人，他们让我感受到了爱，感受到了家的温暖。

心里的矛盾还没有完全消除，就听部门经理说，他朋友在贵阳自己创业，缺少人手，希望他能够过去帮忙，他答应了。第三个星期一，他就没有来我们公司上班了。我们虽然做同事没有多久，他的能力也一般，但是人还是很好人的，有很多值得我学习的地方。无论是有工作经验，还是没有工作经验，，公司对新来员工都会先进行一段时间的考察。虽然我们部门的几个同事进入公司的时间，相差不久，相对来说，他们都有过工作经验，我就是一张白纸，在很多事情上，不敢妄言，只能虚心学习。

直属上司辞职了，公司又还没有招聘到适合的人，但是工作是不能中止的，这对于我来说，无疑是一个机会，对于公司来说，正好解决了燃眉之急，做了认真的思考之后，觉得自己能够胜任这份工作，所以必须抓住机会，于是自告奋勇，把工作接了下来。当然，在接下这个项目之前，我是和外公外婆讨论过的，他们很支持我，也给了我不少好的建议。

有了任务，和同事之间的交流多了，学习的机会也多了，工作激情也就跟着上来了。

回想大学，大三当了一年的学习委员，改变了我很多。在那一年里，我不再畏惧工作的压力，让我学会了如何应对突如其来的工作;在那一年里，有了更多的机会和老师交流，这为我在工作上，如何与上司交流打下了一定的基础;在那一年里，和同学之间的互动也更加频繁了，和同事之间的交流与合作，无疑是相似的。

领导就是我的老师，他交给我的任务，就像是老师布置的作业，有了疑问，就像请教老师一样请教他，有了自己的想法，也会勇敢地和领导交流，我不再像以前一样畏惧。我会像尊敬老师一样尊敬我的领导，虚心向他们学习，但也不会像个木偶人一样，领导说什么就是什么，我有自己的思想，但是不可以直接反驳，这是对别人最起码的尊重。和同事相处，其实和同学相处一样，有竞争，也有合作，但是不同的是，和同学相处的空间比较大，下课、上课、逛街、吃饭、旅游都可能在一起;和同事就不一样，交集会少很多，也就是在上班时间，现在终于体会到，为什么说，走进社会，就能感觉到同学间的友谊会随着时间的流逝，越来越珍贵。

社会和校园，既有区别，也有类似，它没有校园生活那么单纯，但也没有你想象的那么复杂，如果说大学社交是一种情感需要和学习需要，那么社会上的社交就是一种生活需要和工作需要，两者没有本质上的区别。

这次的工作机会，让我接触到了一个网店的申请，开通，管理等整个流程，一个项目的`成功，让我更加有自信。无论选择什么样的职业，亲人给予我们的，只能是情感上的依靠;老师给予我们的，是学习的方法;领导给予我们的，是任务;同事给予我们的，是力量。方向始终掌握在自己的手里，要想让自己有所进步，唯一的途径，就是学习、思考、行动。

人生需要沉淀，学到老，活到老。有一天，我们带着苍老的容颜，回想逝去的青春，即使心里带着感伤，但脸上，还是面带微笑。

**7电子商务工作实习总结**

一、我的实习心得

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：

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。

二、实习小结

经过过去两个月的实践和实习，我学习了很多。在未来的日子，我将努力做到以下几点：

(1)、 继续进修学习

作为一名年轻人更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

(2)、 认真实践。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

(3)、 工作积极主动

这次实习带给我很多重要的东西，对社会又有了进一步的了解，在人际关系处理方面又有更多的理解和认识。实习中碰到了很多的问题，也学了很多东西。我会在以后的学习生活中慢慢理解消化实习中学到的东西，从而更深层次的了解社会，更好的面对人生。

(4)坚持学以致用

网络拍卖，算是与专业对口工作的不二选择了，而且我们曾于大三进行过沙盘模拟实习，对企业经营有一定的了解。然而经过在网拍部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

(5)加强英语及专业知识的学习

对于网拍人员而言，不仅要掌握够硬的专业知识，而且还必须会用英语与一些国外客户交流。如果英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业绩的增长。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握交流英语的基础。

(6)要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头。在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正错误，吸取经验，争取不再犯;如果不是自己的责任也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放弃的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……通过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

(7)要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，一定能够得到实质上的提高。

(8)要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己专业知识中很多的不足，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。在学校的模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经可以独立正确熟练地填制一些常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

经过这次实习，我不仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的第一步。虽然只工作了两个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力，年少的我们，还应该更加努力，尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。这段时间给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。

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