

电子商务实习工作总结范文十六篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/141472.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

电子商务通常指的是世界各地广泛的商业和贸易活动。在互联网的开放网络环境下，基于客户机/服务器应用模式，买卖双方在不见面的情况下进行各种商务活动，从而实现消费者在商家之间的网上购物、网上交易和网上电子支付，以及各种商务活动，交易活动、金融活动及相关综合服务活动是一种新的商业运营模式。各国政府、学者和商界人士根据各自的立场以及参与电子商务的不同角度和程度给出了许多不同的定义。电子商务分为：ABC、B2B、B2C、C2C、B2M、M2C、B2A即B2G、C2A即C2G、o2o等。

以下是为大家整理的关于电子商务实习工作总结的文章16篇,欢迎品鉴！

第一篇: 电子商务实习工作总结

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2008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供良好地交易方式，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。

首先要通过浏览店证，如淘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，买家通过浏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。

第二篇: 电子商务实习工作总结

> 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，上传者，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。

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，这个客服软件就会未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。

第三篇: 电子商务实习工作总结

电子商务实习第一次听说感觉特别神秘。当老师把要做的东西大概给我们说了一遍之后，我看了看实习要求才对本次实习有了一个初步的了解。但是对于实习还是很困惑。根本不知道从何下手，担心实习会很难。当我真正用心去做的时候才发现没有想象中的难，而且感觉挺简单的，重要的是认真去做。遇到问题耐心去解决。

第一次上课就是听听老师讲讲大概，看看实习要求。回去之后也没看老师给的东西，说实话也不知道看什么。第二次课开始实习上机操作练习C2C，老师告诉我们完成日志管理里的要求就可以了。C2C的角色有管理员和用户，管理员负责添加商品类型，添加商城信息，发布公告等。操作相对简单没遇到什么问题。用户相对于管理员的任务多一些，首先注册会员然后登录，再进入后台。注册需要修改资料和密码这是用户必做的一项任务。之后就可以具体的参加买卖活动了，在买商品时候有两种方式竞价和一口价。遇到的问题1. 缺货问题，怎么也做不了缺货这块。解决：缺货肯定是货物不够，所以我要求管理员添加一款新的产品，添加数量要少一些，之后我在买这种书，当然数量要大于管理员添加的数量，这样就会出现缺货。就这样解决了没有缺货现象。由于我们组每个人都把这两个角色练习了，所以在考试时候我们做的比较顺利。

B2C的角色较多，商城管理员，商城用户，销售部，物流部，采购部，财务部，储运部。但是我们每个人都尽量加快去练习。基本上每个人都做一遍。在这个练习中，我认为商城用户和销售部任务相对较多一些。商城管理员任务相对简单，添加商城信息，添加商品种类，添加商品信息开通物流公司等。商城用户注册登陆进入后台，采购商品。通过销售部发送单据给财务部，财务部进行受理并开发票之后转给销售部确认单据生成发货单。再有储运部和物流部配送商品给用户。以上是购买流程。当然，还有退货，正常采购，预警采购，缺货采购等流程。下面我就介绍一下在各个流程中遇到的问题，在做销售部的时候有一个任务没完成关于作废订单的，怎么也找不到。问了同学，终于找到问题所在就是先把作废订单全部查看之后再处理。在做采购部时候，不知道什么是预警采购，自己通过看预警采购设置才明白。问题得到解决。B2C虽然比C2C复杂一些但是我也都能把问题迎刃而解。考试中也都顺利完成。

B2B相对更为复杂一些，刚开始练习时候跟本摸不着头脑。第一次做的时候是做货场，先是注册银行之后注册货场。再然后，没有什么可以操作的了，感觉很晕不知道做什么。之后等了很长时间才有订单的出现，原来是商城用户做的东西比较复杂要等他们签合同之后才有订单，才能完成自己的任务。第二次上课时候分配给了我商城用户实习中最有挑战的角色，注册登录曾加浏览购买签收合同等事情。商城用户之间进行买卖，签合同，当收到新邮件的时候打开。之后创建合同，发送给你的贸易伙伴，他在接收。解密，签收。缺货流程，商城用户买东西造成缺货，货场生成缺货订单再由另一个商城用户处理缺货单。再有货场生成新订单，付款，货场发货，买方商户收货。基本操作流程就是这样。

通过两周的实习，我对电子商务有了更全面的了解。掌握了电子商务的基本操作流程和对电子商务有了初步的了解。了解了B2B，C2C，B2C的基本流程和步骤明白了各个角色应该做的事情。最重要的是通过本次实习，我的团队精神有了明显的提高。因为每次上机练习或是考试都是七个人一起完成，我们之间的配合特别重要，有一个环节没做好就有可能导致我们整组完不成老师交给的任务。我的动手动脑能力也有提高，每次上机做不同的角色都会有不同的感受。有些角色看似简单但是真正做起来的时候就会有很多问题就像我上面提到的问题。遇到问题，我首先是查询老师给的资料。当我看完资料若是还不明白我就问问同学，大多数问题还是我自己解决的这样可以锻炼自己独立解决问题的能力，对自己是一种很好的锻炼。我学东西比较快，而且善于思考与实践。能保质保量的做好老师交给我们的任务。但是电子商务实习系统也有一定的不足之处。在我看来电子商务系统做的还是太简单了，对于只能使我们对于电子商务的一般性了解，缺少很多细节，如果把电子商务实习系统做的更全面跟细化，那是最好不过得了。这样我们可以更好的了解电子商务实习。

最后我要感谢队友对我的支持，要是没有他们的支持和鼓励我很难做好这次实习，感谢老师，要是没有您的指导我对电子商务实习根本就不可能完成，很想对您说一句：老师您辛苦了！

第四篇: 电子商务实习工作总结

> 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

20_年1月24日——20_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。网店名称最好是简短明了，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，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!

第五篇: 电子商务实习工作总结

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对社会，学院于2008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供良好地交易方式，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。

首先要通过浏览店证，如淘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，买家通过浏览店铺列表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。

第六篇: 电子商务实习工作总结

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!

第七篇: 电子商务实习工作总结

毕业顶岗实习是高职教育的重要环节，是校内教学与实训的延续和深化，是理论联系实际、学以致用的重要途径，也是检验教学与实训效果，提高学生专业技能和综合素质的必要方式，本次实习是学习了二年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习，达到理论与实践相结合的目的，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，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。

现将实习情况及效果总结如下：

> 一、明确实习目的

通过毕业顶岗实习，使学生较为系统地了解企业电子商务与市场营销的实际，加深对专业理论知识的理解，训练实际操作技能，进一步掌握和提高电子商务专业的基本技术，强化分析和解决实际问题的能力，培养敬业、创业和合作精神，增强精业意识和劳动观念，并发现和弥补自身的不足，以改善自身素质，为适应毕业后的实际工作奠定较为扎实的基础。

> 二、安排实习单位

为了便于毕业生将毕业顶岗实习单位与就业单位相挂钩，本届毕业顶岗实习单位原则上由毕业生自行联系，所联系的实习单位应与所学的专业相关联，以利毕业顶岗实习的顺利进行，达到毕业顶岗实习之目的。实习生应于20xx年10月25日将实习单位回执单交至班长，由其统一报至系办登记造册。

> 三、实习效果

在一个学期的实习之后，学生普遍感到不仅实际工作能力有所提高，更重要的是对企业的工作流程和工作需求有了感性认识，进一步激发了大家对专业知识的兴趣，并能够结合工作实际，在专业领域内进行更深入的学习。一些学生写出了质量较高的实习论文。

实习活动使学生初步接触社会，培养了他们的环境适应能力及发现问题、分析问题、解决问题的实际工作能力，为他们今后的发展打下了良好的基础。通过与学生的交流，普遍认为当前认为企业最看重员工的素质是工作态度，团队精神，和专业技能。由此我们可以看出企业对学生的学习态度是相当重视，能迅速融入企业文化，遵守企业制度，能吃苦耐劳的员工是受到企业欢迎的。在以后的教学过程中需要考虑引导和加强的。

教实践证明，教学实习适应本专业特点，符合教学规律与学生心理预期。它作为电子商务专业教学体系的一个环节，无论对学生成才还是对教学改革，都有极大的促进作用。

第八篇: 电子商务实习工作总结

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

20_年1月24日——20_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。网店名称最好是简短明了，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，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!

第九篇: 电子商务实习工作总结

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：

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，总能使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。

第十篇: 电子商务实习工作总结

按照专业的安排，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。

这次实训它的内容主要包括：B2C、B2B、C2C、电子银行、网络营销、电子邮件、网上单证、CA认证、电子数据交换EDI等一系列的操作流程。

我们主要是在电子商务实训室的模拟平台上面进行的操作，不管是B2B还是B2C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，客户可以注册成为会员、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可以操作的。它能够对前台购物网站进行全面的管理和运作。通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、系统帮助模块等。其中的采购业务管理，主要提供采购的各种管理，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。

另外，我们还参加了金算盘公司的讲座，这次的讲座主要是金算盘公司的经理负责演讲，主要了解了金算盘公司的状况以及当前就业形势，金算盘软件有限公司创立于1992年12月，总部设于中国重庆市，在北京、上海、广州、成都、西安、沈阳、武汉等地拥有40多家分支机构，与100多家中外知名机构建立了战略合作关系，业务范围和服务能力可以覆盖世界各地，主要致力于通过互联网和移动通信网向用户提供集ERP功能和电子商务功能于一体的全程电子商务服务。

在操作的过程中，我觉得自己的基础知识并不牢固，有一些专业术语，自己不知道什么意思，所以继续操作下去有点困难。这让我认识到了自己的不足，所以在今后的学习当中不仅仅需要操作的训练，更重要的是提高自己的专业知识。

只有在学好专业知识的基础上，才能够使得自己更快、更容易的去学习和接受其他知识。我在操作电子商务“B2B”，“B2C”与“C2C”这三种网上交易的方式的时候，就觉得要做好这些操作也并非一件容易的事，因为这里面每一个细节的操作都是很重要的，稍有错误就完成不了交易。这使得我不得不仔细的操作每一个步骤，直到最后完成整个交易。

在电子邮件服务中，最主要的是电子邮件的申请：个人资料、密码的修改，电子邮件操作：邮件的浏览、撰写、抄送以及删除。网上银行也就只有三个内容，网上银行服务的申请、网上银行后台管理和网上银行服务使用。内容最多是电子商务的三中模式，内容是有很多，但是操作起来还是蛮容易的，只要做一步后面的几乎都可以了。这三中模式就是让我们能熟练的掌握企业与消费者交易的整个过程，包括：消费者网上购物、B2C后台初始化、商店经理业务等操作。还要掌握企业交易的整个过程和熟练掌握拍卖的全过程，熟练前台会员注册、客户投诉、新手上路、服务中心、新品上架、每日一拍、商品推荐、竞拍热点、特色拍卖等项目还有一些登录日志、会员管理、群组设置、拍卖目录设置、和拍卖商品管理等。最难的也是让我最火就是这个了，不过还好，一切都知道了，就觉得也不是很难了，万事开头难，看来说的一点也不错啊。

通过这次的实训，让我知道，电子商务是伴随着网络信息技术的发展和计算机应用的普及而产生的一种新型的商务交易形式。这种新型的国际贸易方式以其特有的优势(成本低、易于参与、对需求反映迅速等)，已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律(无论是英美法系，还是大陆法系)关于合同的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更好的发展。

实践出真理。一个星期的实训时间非常短，但是我接触到新的东西却很多，这些东西给我带来新的体验和新的体会。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过困难。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我们苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。通过这次实训，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。学校给我们这次的实训机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺垫了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有更大的收获和启发，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。

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。也使我们的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。

第十一篇: 电子商务实习工作总结

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基础知识，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xx公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

> 一、实习单位简介

xx公司位于xx市xx工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的xx流亭国际机场及xx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xx人，xx年实现销售收入xx亿元，出口创汇xx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、鳕鱼、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xx、xxx、xxx、xx等十几个国家和地区，（出口注册代号：q60、q128）其中出口xx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x、xx、xx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xx和xx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。

> 二、实习时间

我的实习工作从xx年x月进行到xx年x月，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。

> 三、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：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、整理后方可入库。

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。

> 四、实习心得

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。做好了本职工作的时候，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。

第十二篇: 电子商务实习工作总结

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基础知识，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_公司的一名实习员工，主要担任总经理助理工作。

一、实习单位简介

青岛_公司位于青岛市_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。

二、实习时间

我的实习工作从20_年2月28日进行到2023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。

三、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、整理后方可入库。

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，发扬特别能吃苦耐劳特别能战斗的精神，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。

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。

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。

第十三篇: 电子商务实习工作总结

对于即将面临就业的大三的学生，就业前的实习至关重要，它可以帮助我们更好地择业和就业。所以，这个时期的我们，都在努力的寻找各自的实习基地。2023年7月14日，有幸来到哈尔滨乐狐网络科技有限公司实习。

哈尔滨对俄经贸合作具有地缘、人才以及公共关系等诸多方面的优势。乐狐以哈尔滨为对俄电子商务发展中枢，建设具有较强集聚力、辐射力、牵动力的核心区，落实“五项建设”，即平台中心、代运营中心、孵化中心、培训中心、物流中心。以全面创新的精神，融入对俄电子商务发展的大格局中，自觉承担社会责任，充分利用哈尔滨对俄人才优势，培养一批，带动一批，影响一批对俄电子商务的年轻一代，成为哈尔滨对俄跨境电子商务的生力军，全面推动哈尔滨电子商务快速发展，形成对俄电子商务的繁荣氛围。

实习的前期是为期十天的培训，我们就像在课堂上一样，公司的老师给我们讲解电子商相关的知识。但是，这个课堂却和校园里的课堂截然不同，这里是理论与实践相结合。老师们都把理论同自己多年的工作经验相结合进行讲解，这样，让我们能够更快、更有效的理解并掌握这些新的知识。

十天的培训与学习，使感觉自己学到了很多书本上知识和技能，PS技巧、电子商务理论知识、外贸业务流程、基础物流运费计算及物流模板制作、VK论坛营销、及其国际站和速卖通的产品上传及管理等等。这些理论结合这实践操作的练习，在校园里我们是不会有这样的机会实现的，经过了这样一系列系统的理论学习和实践练习，感觉自己对外贸电子商务又有了一个更加深入的认识和了解。同时，也正是乐狐给了我这样一个学习和实践的机会。一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

虽然已经是大三，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个电子商务的公司，但在这实习期间，我从培训到产品的上传及营销，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！紧张的一个月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名电商业务人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工

作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款产品的货号，大小，颜色，价位，特性和优势。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是业务员工作，时间虽然只有一个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，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。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，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，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。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。

第四，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，就像我们到公司工作以后，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，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，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。但这次的实习为我提供了一个很好的锻炼机会，使我及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。我知道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。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。同时，我还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。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的一个月实习，我将受益终生。通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作又有了一个新的开始，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

第十四篇: 电子商务实习工作总结

从接触电子商务到了解电子商务，对其的学习已经有两年的时间了，对其也有了一定的了解。而现在的电子商务并不是简单的书上的定义，简单来说就是实现交易的电子化，它需要我们应用，了解，熟练掌握他的技术。为此根据学校的安排，我们进行了实习。

在熟人的介绍下，我走进了嘉兴中达集团有限责任公司实习。中达集团有限责任公司是一家跨行业的集团型制造企业，公司致力于锅炉压力容器用不锈钢无缝钢管和金属功能材料(包括各类精密合金)的研发与制造。公司被指定为全国锅炉压力容器标准化委员会热交换器用不锈钢无缝钢管技术标准制定单位，产品远销俄罗斯，德国等其他国家

。而网络便成了销售以及材料采购的主要途径，因此BtoB电子商务模式在企业里表现的淋漓尽致，为企业带来了丰厚的利润。

所以采购部成了我实习的部门，采购部人员很少，这也是电子商务模式为企业节省大量的人力，资金。我的实习为期两个星期，在师傅的带领下，我参观了企业，对企业有了一个初步的了解，接下来的主要工作就是了解企业的电子商务模式运转的基本流程以及怎样利用网络洽谈生意。当然这些也只是做一个初步的了解，看着公司安排给我的师傅怎样操作，向他学习在学校里学不到的东西。

第一周的主要工作就是了解电子商务模式运转的基本流程。该公司主要是企业与企业之间的运转模式，首先要了解的事如何采购，了解采购步骤和采购流程。其次是把理论知识运用到实践，运用到公司与其他公司的合作中。下面就我自己的实际经验介绍一下采购流程，电子商务模式在本公司的运用。

1采购计划采购员应根据请购单和公司生产计划、销售计划制订采购计划，应有全局观念。

2供应商的选择和考核

根据师傅的介绍供应商的选择要注意以下两点：

a、如何选定最适当的供应商，是采购部门最重要的职责之一。一般而言，供应商的家数愈多，选择最适当供应商的机会就愈大。因此，如何扩大寻找供应商的来源，便是采购人员相当重要的课题。寻找供应商，可以通过网络、杂志、以及杂志和同行业介绍来寻找。

b、对供应商的考核也很重要，一般从经营情况、供应能力、技术能力、品质能力等方面评定，并定期从质量、运货、价格、逾期率、是否配合等方面综合打分。

3、询价、比价、议价

4、合同的签订买卖双方经过询价、报价、议价、比价及其它过程，最后双方签订有关协议，合约即告成立。采购合同的签订要根据采购商品的要求、供应商的情况、企业本身的管理要求、采购方针等要求的不同而各不相同。需确定付款条件、货运方式、售后服务等情况。

5、交货验收交货验收为采购作业中最为重要的一环。采购员必须确定货物品种、数量、质量、交货期的正确无误。

6、质检货物质检合格则入库，不合格的，需安排补救和退货。

7、财务结算货物入库后，财务结算。

整个步骤大致就是这么几步，虽然很简单，而且企业特定的BtoB电子商务又给我们的工作带来极大的方便，减少了供应商的选择。第一周结合过去的交易记录，在师傅的指导下，学习同事的工作方法，自己一步步慢慢的摸索，对该公司的电子商务模式做了一些简单初步的了解。

第二周根据公司的安排，主要工作是把理论运用到实践中，恰好公司有一个与俄罗斯某公司的采购订单，中达公司与该公司是一个长期合作的公司，所以减少了寻找供应商这个步骤，接下来就是询价，议价，比价上，由于这批钢材是一批优质钢材，俄罗斯公司提出的价格在同行中高出了好多，如果就这样接受，公司将会减少利润，所以与其商谈，达成理想的价格便成了我们采购人员的职责。由于这是一批几百万的大生意，进行洽谈的责任就落到了采购部总负责人身上了。这个过程虽然没有亲眼目睹，也不是很清楚具体的内容，但是师傅介绍，主要通过电子邮件和电视视频进行洽谈，最终双方达成了一致意见，签订了一系列有关协议，确定了送货方式，付款条件，售后服务等问情况，合同即告成立。

合同成立之后，我们公司通过网上银行预先支付了一部分定金，接下来就是等货物的到来。几天之后，购买的货物准时到了，我们对其进行了验收，确定了货物品种、数量、质量，质检合格的入库。入库完毕后，最后一步就是财务结算，我们公司把剩下的资金汇到对方指定的银行帐上，通过网上银行把钱准时汇过去。最后出于礼貌，我们通过电子邮件祝贺我们合作愉快，希望下次能够继续合作，并且能够经常保持联系，以维系两公司之间的友谊!师傅说这步往往被许多公司忽略，但是却是很重要的一步，是维持长期合作关系的重要环节。

从洽谈到合同签订成立，再到验货，入库，财务结算大约要经历十几天，整个过程虽然简单，但是要注意细节，千万不能粗心，一点都不能出错。这个过程虽然没有真实经历，但是师傅的讲解和同事的介绍，还有公司真实案例的参与，我对公司以及公司的电子商务模式有了一个初步的了解。

通过这十几天的实习，虽然时间短暂，但是我学到了很多，对BtoB电子商务模式有了一个更加深切的认识。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。它分为特定企业间的电子商务和非特定企业间的电子商务。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。

(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。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。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。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。

(5)24小时/天无间断运作，增加了商机。

当然其他还有好多的优势，但是也存在着一一定的弱势，电子商务在中国的企业还不是很完善，电子商务方面的人才还是很缺乏，需要我们年轻一代去发展。十几天的实习让我长大了不少，不但充实了专业知识，而且增加了社会经验，为我以后的工作打下了很好的基础。在工作中，我慢慢的喜欢上了电子商务，从中我找到了许多乐趣，我相信，凭着我对这个工作的这份热情，我会学得更好，走得更远!

第十五篇: 电子商务实习工作总结

为期两个月的实习期结束了。我在这短短的两个月的实习生活中学到了

很多在课堂上学不到的实践知识，受益匪浅。现在我就对这两个月的实习做一个总结。

首先我介绍一下我的实习公司：临沂市沂峰网络科技服务有限公司（阿里巴巴分公司）。我公司位于临沂市临西五路西城新贵的一座写字楼，主要是做电子网上商铺和网站的。主要是面对临沂本地的。

在两个月的工作中我参加了该公司的业务员的工作。实习可以分为两个阶段

。第一个阶段是刚开始公司给我们安排了为期三天的培训时间。通过培训让我了解该产品的功能，我们这个产品就是主要帮助客户做推广、做网铺、找客户的。

第二个阶段就是经理安排我们试着打一些电话，给我们找了一些本地老板的联系方式，让我们把我们门的产品介绍给老板，在问问老板的销售模式和局域限制，如果客户适合我们的条件和有这方面的意向，我们就试着把客户约出来去当面交谈。

如果客户同意我们就签单，然后把订单发到阿里巴巴总部，总部为他开通账号，由我们去给客户的产品拍照放到网上去。虽然工作才两个月，但是我相信这对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

这期间我做成了一个订单，这个客户是做建材的。为了这个客户，我做了很多功夫：背资料，调查他们的同行的市场，打听该店的情况，总结了前几次的失败原因等等，通过这两个月的销售实习使我深深的明白了销售的重要性和搞销售是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好知识固然很重要，但更重要的事把学到的知识灵活运用到实践中去。

在位期两个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉

自己已经不是一个学生了，每天6点起床，然后象个真正的上班族一样上班。上班过程中遵守该公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对阿里巴巴也有了更深的了解，通过了解也发现了阿里巴巴很多的优点：1、阿里巴巴老总马云通过十年的努力把阿里巴巴发展到了200多个国家；2、阿里巴巴在本国适合任何的企业公司，深得各企业的信赖和政府的支持等等。

实习使每一个大学生毕业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也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习使我们把学到的一些理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫。最后衷心的感谢沂峰网络科技服务有限公司给我提供实习机会！在接下来的时间里我会踏踏实实的做好我本分的工作的。

第十六篇: 电子商务实习工作总结

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本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，我们这组我任组长。但是当我们看见第一家店的时候却停在了门口，说实话，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的东西，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必然产生的一种营销模式，所以，这些商家都将是未来我们要开发的客户，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。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发